

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES, FLACSO
SEDE ECUADOR**

PROGRAMA DE POLÍTICAS PÚBLICAS Y GESTIÓN

CONVOCATORIA 2005-2007

**“LA EXPRESIÓN TERRITORIAL DEL MERCADO DE VIVIENDA NUEVA EN
QUITO, CRISIS Y DOLARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ECUATORIANA (2000-
2008)”**

OSCAR RAÚL OSPINA LOZANO

ABRIL DE 2010

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES, FLACSO
SEDE ECUADOR**

**PROGRAMA DE POLÍTICAS PÚBLICAS Y GESTIÓN
CONVOCATORIA 2005-2007**

**“LA EXPRESIÓN TERRITORIAL DEL MERCADO DE VIVIENDA NUEVA EN
QUITO, CRISIS Y DOLARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ECUATORIANA (2000-
2008)”**

OSCAR RAÚL OSPINA LOZANO

ASESOR DE TESIS: PABLO SAMANIEGO PONCE

**LECTORES: JORGE GRANDA
PETER JOSÉ SCHWEIZER**

QUITO, ABRIL DE 2010

Dedicatoria

A mi hermano Mauricio por su compañía y el gran apoyo que me brindó para venir a estudiar en este hermoso país

A María Jimena por su paciencia, su ternura y su gran amor

A Luz Marina y a Bernardo

A mis hermanos Germán Augusto, Bernardo y Jair

A Nelson

A los grandes amigos que la maestría me heredó y con los cuales he caminado durante todo este tiempo por el Ecuador...

Agradecimientos

Agradezco al profesor Pablo Samaniego por enseñarme tantas cosas, por su apoyo, paciencia y rigurosidad para abordar una investigación tan compleja. De igual manera al economista Ernesto Gamboa, quien con sus valiosos aportes y experiencia me ayudó a dilucidar elementos claves que tienen lugar en la dinámica del mercado de vivienda nueva en Quito.

ÍNDICE

ÍNDICE	5
RESUMEN	8
Capítulo 1	
La organización espacial urbana, el mercado del suelo y el sector inmobiliario, algunas interpretaciones teóricas	12
El enfoque neoclásico de la organización espacial de las ciudades y el mercado del suelo.	12
La Ecología Urbana Americana, algunas de sus perspectivas sociológicas	12
El enfoque de la Síntesis Espacial Neoclásica (SEN)	13
Algunas perspectivas heterodoxas sobre la organización espacial urbana y residencial	17
La Nueva Sociología Francesa y el rompimiento con la sociología urbana académica	17
La Nueva Sociología Económica	21
La perspectiva de la Teoría de la Renta del Suelo Urbano (TRSU)	23
El concepto de tierra urbana y la generación del espacio urbano construido	24
La articulación compleja de la tierra urbana	25
Capítulo 2	
La dolarización y sus repercusiones en la estructura económica ecuatoriana	30
La crisis económica de finales del siglo XX	30
Algunos elementos del contexto	30
La dolarización de la economía ecuatoriana	34
La estabilidad en un escenario económico oscilante	39
La evolución de los indicadores sociales	42
Capítulo 3	
Dolarización y evolución del sector de la construcción en el Ecuador, algunos rasgos generales	49

En torno a la evolución de la generación de vivienda formal: dinámicas coyunturales	53
En torno a la evolución de la generación de vivienda formal: algunos rasgos de la evolución a nivel nacional	57
En torno a la evolución de la generación de vivienda formal: Elementos Estructurales	59
Capítulo 4	
Tendencias territoriales, demográficas y económicas en el Quito actual	75
Tendencias territoriales y demográficas	76
La dinámica territorial	76
La dinámica demográfica	80
Algunas dinámicas socioeconómicas de Quito	84
La incidencia de la pobreza	84
El comportamiento del mercado laboral	88
La evolución de los ingresos	90
Planificación, políticas de suelo y estructura urbana del DMQ	96
Algunos elementos para tener en cuenta sobre la relación entre el precio del suelo y la reglamentación urbana en Quito	97
La gestión del suelo urbano en el DMQ, 2000-2008	98
Características de la estructura urbana en Quito y el valor del suelo	104
Capítulo 5	
La evolución del mercado de vivienda nueva en el área urbana del Distrito Metropolitano de Quito	111
La evolución del sector de la construcción, la proyección de la generación de vivienda nueva y el ciclo inmobiliario en Quito	112
Una breve revisión de las cifras proyectadas de espacio construido destinado a uso residencial en Quito	112
La evolución del ciclo del mercado de vivienda nueva en Quito	114
El comportamiento de la oferta de vivienda nueva en Quito, la expresión territorial	116

La dinámica general	117
Las dinámicas particulares: la oferta y su expresión territorial	123
Las dinámicas particulares: algunas variables cuantitativas y cualitativas de la expresión territorial del precio del espacio urbano construido para vivienda	124
Una aproximación al comportamiento del precio en las distintas áreas de Quito	126
El comportamiento de la demanda de vivienda nueva en Quito	142
Conclusiones	151
Bibliografía	155
Anexos	163

RESUMEN

Desarrollo urbano, vivienda, y dolarización

Como lo afirma Cuervo (2004: 2), “la ciudad es un fenómeno social con múltiples dimensiones y en transformación permanente. Ella cambia no solamente en función de los procesos económicos, políticos y sociales sino también, y en ocasiones fundamentalmente, de acuerdo con la manera de mirarla, con los modelos y puntos de referencia utilizados”.

En aquella multiplicidad de procesos que confluyen y estructuran diariamente a la ciudad, existe uno que se expresa como un continuo circuito de adecuación, generación y comercialización del marco edificado urbano en el cual tiene lugar el desarrollo de actividades comerciales, de servicios, productivas, recreacionales, gubernamentales, y mayoritariamente habitacionales.

El desarrollo inmobiliario, como proceso económico que articula la producción y circulación de ese marco edificado, se constituye en uno de los reflejos inmediatos de las dinámicas de transformación económica y espacial que experimentan las ciudades: la segregación residencial, la ubicación y especialización de las inversiones públicas y privadas, la composición y transformación de la oferta edificada, y las modalidades de comercialización y financiamiento son algunas dinámicas que evidencian tanto los mecanismos históricos y contemporáneos de inserción de distintos sectores sociales y económicos en el desarrollo urbano a nivel local, como el papel que ha cumplido la ciudad en el proceso de acumulación capitalista.

Bajo esa lógica, la generación de vivienda se constituye en una importante dinámica que articula procesos que caracterizan y definen el desarrollo urbano: además de la gran magnitud de espacio que abarca en una ciudad y los múltiples procesos productivos que integra, la producción de vivienda también incorpora elementos culturales, sociales y políticos que expresan las condiciones en que acceden a suelo urbano los distintos grupos sociales, los efectos y la orientación de las políticas habitacionales y de suelo emprendidas por gobiernos locales y nacionales, y el papel que ha jugado la lógica mercantil en la conformación de las ciudades.

Justamente nuestro análisis intenta comprender la expresión territorial del mercado de vivienda nueva en Quito, reconociendo los procesos y factores involucrados en el desarrollo de esta dinámica de apropiación y transformación espacial, en un contexto económico dolarizado en el cual la ciudad se constituye en el escenario de inversión y de generación de rentas.

Con respecto a la dolarización de la economía ecuatoriana consideramos que esta genera una profundización de la inserción del país en el escenario económico global de mercado, lo que para el caso de Quito...

...junto al resto de ciudades ecuatorianas, trasciende desde un primer momento de régimen urbano asociado al rentismo estatal (transferencias y liderazgo del gobierno nacional en la articulación externa) a un acelerado vínculo ligado a la dolarización, que prescinde de la

política monetaria y se filtra por todos los intersticios sociales y factores económicos. Se pasa de la apertura como una función de estímulo público, a la articulación global sin mediaciones de otros actores (Verdesoto, 2008: 8).

A nivel general, la dolarización constituye un escenario de relativa estabilidad económica en el cual se integran factores estructurales como la inestabilidad política, las dificultades históricas de la economía ecuatoriana en cuanto a competitividad, orientación de la producción, alta incidencia de la pobreza y la concentración del ingreso; también confluyen elementos coyunturales asociados a las fluctuaciones de las exportaciones tradicionales y no tradicionales, los impactos positivos y negativos del ciclo de acumulación capitalista, el dinamismo y oscilación de las remesas y sus repercusiones en la demanda interna, y los medianos niveles de confianza alcanzados por el sector financiero y sus efectos en las actividades productivas y de consumo.

En ese contexto, una fracción del creciente flujo de recursos generado por el retorno de capitales fugados en la crisis de los años 98 y 99, la descongelación de depósitos del sistema bancario nacional y el creciente volumen de divisas enviadas por los migrantes se articulará a una demanda por bienes inmobiliarios asociada a una estrategia de inversión y renta en un escenario de desconfianza que generó la crisis precedente.

Complementariamente y a lo largo del periodo, la estabilización y la diversificación en los mecanismos de financiamiento, el incremento en la oferta para sectores medios y bajos, y el mejoramiento de las condiciones de algunos sectores socioeconómicos - principalmente en las áreas urbanas- se conjugarán de manera positiva en el proceso de generación de vivienda.

En ese escenario se desarrollarán, entre otros fenómenos, la transformación física de varios sectores de Quito, una profundización en las prácticas especulativas, un incremento en el precio del suelo urbano que se traducirá en un aumento del valor de las viviendas, y la consolidación de la segregación socioespacial; fenómenos que a su vez estarán condicionados por los procesos de estructuración urbana que históricamente han caracterizado a la ciudad, los cuales eran y siguen siendo, la materialidad del desarrollo de una economía capitalista periférica.

Los niveles de análisis

El presente estudio se estructura a través de un análisis desarrollado en varios niveles que profundiza en la relación entre el contexto económico experimentado en el Ecuador entre 2000 y 2008, los factores estructurales y coyunturales que condicionan el acceso a vivienda en el país, las tendencias territoriales, demográficas y económicas que Quito experimenta durante el periodo, el sistema espacial de precios del suelo históricamente constituido, y su correlato en la expresión territorial del mercado de vivienda nueva.

Un primer nivel de análisis aborda la crisis que antecedió la dolarización de la economía ecuatoriana y las repercusiones que esta decisión generó en la estructura económica del país. Rápidamente se analizan las implicaciones que ello tuvo en temas de política monetaria y cambiaria, y finalmente se desarrolla una breve reflexión del

comportamiento que han tenido varios indicadores sociales, macroeconómicos y productivos durante el periodo.

En un segundo momento, se realiza un análisis del comportamiento de las condiciones de acceso a vivienda en el Ecuador en el escenario de la dolarización. En ese sentido se ha desarrollado una evaluación de las condiciones estructurales y coyunturales que han intervenido en el proceso, y que han caracterizado la generación de vivienda a nivel nacional.

Entrando en el escenario más local de nuestro estudio se desarrolla una caracterización del Distrito Metropolitano de Quito-DMQ, en particular de su área urbana; se analizan las tendencias espaciales, demográficas y económicas que se han dinamizado históricamente y que condicionan la materialidad urbana del Quito actual en el contexto dolarizado, las cuales contribuyen a entender la dinámica del espacio urbano construido, el sistema espacial del precio del suelo, y en particular, el comportamiento del mercado de vivienda nueva en las distintas unidades territoriales de la ciudad.

La última parte de nuestro estudio comprende un abordaje cuantitativo y cualitativo de la expresión territorial del mercado de vivienda nueva en el área urbana del DMQ. En la primera sección se hace un recorrido por el comportamiento del sector de la construcción registrado en el escenario de la dolarización, el cual está articulado a un análisis general de las fluctuaciones del ciclo del mercado de vivienda nueva entre 1997 y 2008. Una segunda parte profundizará en el análisis del comportamiento de la oferta y sus dinámicas particulares en las distintas unidades territoriales de la ciudad, lo cual será complementado con una evaluación de la evolución que experimentó la demanda.

Algunas notas aclaratorias

Hay que advertir que ante este tipo de estructura analítica son varias las dificultades metodológicas y teóricas que surgen en su desarrollo, sin dejar de lado la escasez de datos¹ y estudios sobre el sector de la construcción y la generación de vivienda tanto en Ecuador como en Quito².

¹. Como se verá a lo largo de la lectura, la presente reflexión ha sido construida, en gran parte, a través del procesamiento de información cuantitativa y cualitativa recolectada en diversas fuentes gubernamentales, no gubernamentales y privadas, cuyo acceso restringido y alto costo, en el caso de las últimas, ha significado amplias dificultades para el logro del objetivo planteado en la investigación. En ese sentido es necesario dejar en claro que el análisis ha sido abordado en varios tramos del documento con información fragmentaria, especialmente en los capítulos 3 y 5.

². Históricamente en el Ecuador es muy escasa la disponibilidad de estudios sobre el comportamiento del mercado de vivienda tanto formal como informal; esta situación también se extiende a reflexiones que discutan de manera estructural los factores que limitan el acceso, las políticas habitacionales y el desarrollo de mecanismos de financiamiento eficaces, específicamente para los sectores sociales que cuentan con menos recursos. Por otro lado, el grueso de la producción referida a estos temas se ha concentrado en el desarrollo urbano de Quito y Guayaquil. Para el caso de la capital ecuatoriana tres estudios básicos abordan tópicos relacionados con el acceso a suelo urbano, segregación espacial y mercados informales de vivienda. (Carrión y Carrión, 1999; Carrión, 1979, y Oquendo, 1988). En el caso del mercado formal de vivienda nueva la Cámara de la Construcción de Quito desarrolló dos estudios a mediados de la década de 1990. Recientemente

En primer lugar no se han encontrado investigaciones puntuales que aborden la generación y el comportamiento territorial del mercado de vivienda nueva con un andamiaje teórico elaborado del cual se puedan extraer conceptos y metodologías apropiados. También es necesario tener en cuenta que no se ha tenido acceso a investigaciones que den luces sobre el comportamiento de los mercados de vivienda en ciudades enclavadas en economías recientemente dolarizadas, como es el caso de Quito.

En síntesis, la adopción de una base teórica particular se ha tornado compleja porque confluyen varios niveles de análisis. Más allá de la construcción de un modelo que sintetice el comportamiento del mercado de vivienda, se realiza un análisis del contexto macroeconómico nacional, se profundiza en el desarrollo del sector de la construcción y de la generación de vivienda tanto a nivel nacional y local, y se analiza el comportamiento de la oferta y la demanda con sus respectivas expresiones en los distintos sectores que conforman el área urbana del DMQ.

De manera puntual, en varios lugares de la investigación se aludirá brevemente a conceptos teóricos básicos orientados a la comprensión de la naturaleza de la tierra urbana, los procesos de producción a los cuales se articula, las rentas que se asocian, algunos condicionantes generales de la oferta y la demanda, la estructura espacial de la ciudad y los mecanismos que determinan el precio del suelo urbano.

Como se verá a lo largo de la lectura, el presente documento ha sido construido, en gran parte, a través del procesamiento de información cuantitativa recolectada en diversas fuentes gubernamentales, no gubernamentales y privadas, cuyo acceso restringido y alto costo, en el caso de las últimas, ha significado amplias dificultades para el logro del objetivo planteado en la investigación. En ese sentido es necesario dejar en claro que el análisis ha sido abordado en varios tramos del documento con información fragmentaria, especialmente en el Capítulo 5.

Ruiz (2008) y Acosta (2009b) han desarrollado estudios sobre migración, remesas y acceso a vivienda en Quito, y las políticas habitacionales en Ecuador, respectivamente. La primera investigación realiza un análisis sobre las estrategias de acceso a vivienda de las familias de migrantes, la segunda reflexiona en torno a la política de vivienda desde la década de 1970 hasta el actual gobierno.

Capítulo 1

La organización espacial urbana, el mercado del suelo y el sector inmobiliario, algunas interpretaciones teóricas

Ante la amalgama de procesos que intervienen en la conformación del mercado de vivienda nueva y su correlación con la estructura urbana de Quito, las implicaciones teóricas para su comprensión son varias. En ese sentido, es necesario aclarar que el análisis de la materialidad de una capital inserta en una economía periférica, pequeña y abierta como la ecuatoriana requiere de una breve revisión de perspectivas y conceptos teóricos que intentan comprender la organización del espacio urbano, el valor del suelo, la dinámica inmobiliaria y la estructuración residencial a través de interpretaciones sociológicas y económicas.

El recorrido relaciona reflexiones originadas en la comprensión de la urbanización norteamericana y europea, asociadas principalmente a la renta como eje reflexivo; se abordarán concepciones asimiladas a la economía neoclásica y a la vertiente marxista que en perspectiva sociológica y económica tratan de concebir el proceso urbano, demarcando desde orillas metodológicas y conceptuales, la ciudades y las lógicas que intervienen en la concreción residencial y espacial de las mismas.

Posteriormente nos detendremos en la opción teórica ofrecida por Jaramillo (1994), más cercana a los planteamientos heterodoxos marxistas, sin renunciar a elementos analíticos neoclásicos, identificando las falencias metodológicas de la Teoría General de la Renta de la Tierra (TGRT), reconociendo las adaptaciones que el marxismo ortodoxo ha elaborado para interpretar el fenómeno a nivel urbano, y reelaborando conceptos a partir de la cuales estableceremos la base argumentativa para el desarrollo de nuestro ejercicio analítico.

El enfoque neoclásico de la organización espacial de las ciudades y el mercado del suelo

La ecología urbana americana, algunas de sus perspectivas sociológicas

Como lo menciona Jaramillo (1994: 3), “la ecología urbana americana y otras corrientes sociológicas próximas a ella han desarrollado, a través del estudio de factores asociados a variables sociológicas y ambientales, propuestas interpretativas acerca de la influencia de estos factores sobre el comportamiento de los precios de los terrenos urbanos”.

En general, el Enfoque Ecológico Urbano (EEU) está construido en torno a un análisis estático que identifica “la distribución en el espacio de variables relacionadas con el status socioeconómico y étnico. Esto es, que cada función urbana, cada forma de utilización del suelo y cada grupo humano se reúnen en función de la necesidad de interacción económica y social, y esta es facilitada por la disminución de la distancia, proceso que conduce a la segregación”. (García Jiménez, 2005: 1).

Los modelos que se inscriben en este enfoque han establecido interacciones entre distintas variables que dan lugar a articulaciones espaciales urbanas particulares, las cuales

van desde el orden monocéntrico, pasando por la organización multisectorial, la estructura polinuclear y la distribución de densidades.

En resumen, este enfoque establece relaciones en la utilización del suelo a través de una analogía organicista: “un metabolismo de la ciudad, organizado a través de los procesos de concentración-descentralización y de sucesión-extensión, explica la evolución de la especialización de usos del suelo y su estructuración socialmente segregada” (Vilasagra, 1995: 817-30) que ha sido cuestionado y gradualmente desechado por la aplicación casi mecánica de los principios de la ecología a la interpretación de los fenómenos de las sociedades urbanas, lo cual se ha hecho palpable en evidencias empíricas generadas por investigaciones relacionadas con procesos de transformación espacial, especialmente en ciudades norteamericanas en la postguerra.

El enfoque de la Síntesis Espacial Neoclásica (SEN)

La estructuración económico-espacial de las ciudades y su dinámica, constituyen el problema básico al cual se enfrenta esta construcción teórica. Como lo menciona Alfonso (2005: 160):

A través de la generación de una Teoría del Suelo Urbano que reflexiona sobre procesos como el uso del suelo, las decisiones de localización y el tamaño de la ciudad, la síntesis propone una explicación microeconómica de la localización residencial de las familias, sugiriendo un modelo de equilibrio de uso óptimo del suelo residencial y anuncia la extensión de la teoría a un marco de equilibrio general dinámico que incorporará la determinación simultánea de la localización de las firmas y los hogares en el espacio urbano con lo que alcanzaría su punto culminante: la explicación de la estructura de la ciudad, su tamaño y el uso óptimo del suelo.

Esta elaboración teórica parte de una explicación económica sobre la existencia de las ciudades, propuesta a mediados de los años cincuenta, la cual Richardson (citado por Alfonso, 2005: 164) resume de la siguiente manera:

Si los recursos fueran ubicuos y los rendimientos a escala en la producción fueran constantes, la población estaría uniformemente distribuida, porque cada unidad familiar produciría todos los bienes necesarios para satisfacer sus necesidades con una escala de producción mínima. Este mundo hipotético estaría formado por unidades familiares uniformemente distribuidas y autárquicas. El hecho de que no se dé cualquiera de estos supuestos (ubicuidad de recursos y rendimientos constantes) es una justificación suficiente para la aparición de las ciudades.

La renta del suelo es el elemento central sobre el que se estructuran los análisis que

históricamente se han desarrollado en este enfoque³. La generación de la renta y su distribución espacial trata de ser analizada modelándola a través de una serie de articulaciones con el transporte, el rendimiento de las actividades, la accesibilidad o las decisiones de localización tanto de las empresas como de las familias, siempre en relación con una idea de ciudad eficiente y monocéntrica.

García (2005: 3), nos resume varias de las propuestas adelantadas en ese amplio proceso de interpretación de la ciudad emprendido desde la SEN. Algunos estudios como los de Hurd (1903), hacen referencia a la distribución de los precios del suelo en relación con la accesibilidad, y la importancia del mercado del suelo en la organización del espacio urbano: “el valor del suelo depende de la renta económica, ésta de la localización que a su vez depende de la conveniencia, y ésta de la proximidad. La distribución de los precios del suelo está relacionada con la accesibilidad, es decir, la proximidad al centro urbano y las vialidades principales que lo enlazan”.

Por su parte Ely y Wehrwein (1928), citados por García (2005), al tratar sobre el rendimiento de las actividades proponen un modelo que explica como a través de la competencia entre diferentes usos del suelo, unas actividades ceden su lugar a unas más lucrativas. En ese sentido los valores del suelo decrecen del centro hacia la periferia donde están los predios rurales.

Con respecto a la localización residencial el enfoque:

...conjuga la relación entre el consumo de espacio de vivienda y los costos de desplazamiento o traslado mediante una hipótesis que propone a las familias como actores que deciden entre los costos de transporte –que se incrementan al alejarse del centro de la ciudad- contra los costos de vivienda –que disminuyen al alejarse del centro de la ciudad-, en un intento por maximizar el uso y sus recursos, generalmente limitados. (García, 2005: 3)

La influencia que la creación de ejes de transporte tiene sobre los valores del suelo, las densidades y el tamaño de la ciudad, se constituye en el elemento principal de la propuesta analítica de Wingo (1961). Según esta reflexión, “el espacio se estructura de forma continua a través de los costos del transporte y la decisión del consumidor basada en los costos de traslado y las preferencias en espacio y densidad” (García, 2005: 3).

Alonso (1964) propondrá la Teoría del Equilibrio Espacial que supone la satisfacción de todas las demandas y la ocupación de todo el terreno: “los pobres al disponer de escasos recursos para el transporte se ubican cerca del centro, en zonas densas para cubrir el precio de los terrenos; mientras que los grupos de altos ingresos residen en las periferias, ocupando amplios terrenos a bajo costo, pero gastan más en transporte”⁴ (García,

³. “La SEN recurre a una representación particular de la Renta del Suelo: una función de subasta de rentas (*bif function rent*: es la noción original en inglés de la Síntesis Espacial Neoclásica (Fujita, 1989) para denotar la disputa de mercado por el suelo localizado por parte de las familias que realizan tales lances (Subasta de rentas)” (Alfonso, 2005: 171).

⁴. Para dinamizar su modelo, Alonso establece tres escenarios más: “En el primero se incrementa el poder económico y su resultado es el incremento del área urbanizada; en el segundo el incremento de la población

2005: 4).

El modelo de ciudad que se desarrolla para sustentar esta construcción, “se basa en una organización que garantiza la máxima ventaja global, regida por los mecanismos del mercado de bienes raíces” (García, 2005: 4). En ese contexto, y siguiendo los principios de la competencia perfecta y racionalidad de los agentes económicos, ubica las actividades de comercio y empleo en el centro de la ciudad, lo cual se traduce en un precio alto de la residencia en las zonas aledañas al mismo y una progresiva disminución del valor de los predios ubicados hacia la periferia:

La proximidad al centro implica reducción de gastos en transporte para ir al trabajo o realizar compras, esto implica que las familias al elegir donde vivir deciden entre el gasto en vivienda y los gastos en otros bienes y servicios. La disminución de precios hacia la periferia de la ciudad origina en este modelo (García, 2005: 3-4)..

Según García (2003: 4), Muth (1969) incorporará en su análisis el comportamiento de los productores de vivienda y su relación con el precio del suelo: “la disminución del precio de la tierra a partir del centro de la ciudad se genera porque los constructores utilizan más suelo en relación con otras actividades productivas mientras se alejan del centro, esto origina las bajas densidades de población en estas zonas” (García, 2005: 4).

Por su parte, Evans (1973) desarrolla un modelo que hace hincapié en la estructura de la demanda de vivienda -pues son las unidades familiares la principal unidad de observación- en tanto que la estructura de las preferencias de las familias es la principal variable explicativa. En este modelo, la relación entre costos de transporte, vivienda e ingresos se articulan para pronosticar la localización de las familias y los diferentes grupos de ingreso de la ciudad en conjunción con el factor tiempo libre:

...si la capacidad de pago de una familia se incrementa y sí la demanda de espacio no varía, entonces la familia podrá localizarse más cerca del centro de la ciudad. Por otro lado, si la demanda es constante y la familia valora más su tiempo libre, entonces se localizará más cerca del centro y disminuirá su tiempo de transporte para incrementar su tiempo libre. Si además, la capacidad de pago y la valoración del tiempo no varían, pero la demanda por espacio se incrementa, entonces la familia se alejará del centro de la ciudad, para obtener una vivienda relativamente más barata. (García, 2005: 5)

En resumen, el modelo de ciudad desarrollado y ajustado a los requerimientos de los modelos de equilibrio de uso óptimo del suelo residencial sobre los que se estructura la SEN se caracteriza por poseer tres aspectos básicos:

...es monocéntrico, las oportunidades de trabajo se concentran en el distrito central de negocios (el centro de la ciudad es un espacio denso libre de congestión y los movimientos cotidianos de desplazamiento de los trabajadores se establecen

genera un aumento en los precios del suelo; mientras que en el tercer escenario la automovilización aumenta el valor de los predios en la periferia” (García, 2005: 4).

únicamente entre la residencia y el lugar de trabajo), el espacio es isotrópico en el sentido de que todas las parcelas de terreno son idénticas y se encuentran disponibles para el uso residencial en ausencia de externalidades positivas o negativas. (Alfonso, 2005: 171).

Nos encontramos entonces con una perspectiva teórica que al abordar la dinámica y la estructura económico-espacial de las ciudades como problema principal, toma como elemento central de su reflexión la renta del suelo (generación y distribución espacial) articulándola con el mercado del suelo, los ejes de transporte, el rendimiento de las actividades, la accesibilidad y las decisiones de localización de empresas y familias.

Basándose en la racionalidad utilitarista asociada con el individualismo metodológico, la SEN modela una organización del equilibrio espacial urbano que proyecta un orden social “en el que los individuos son independientes y cuyos deseos son coordinados mediante la “disputa del mercado” (Alfonso, 2005: 161):

Ahí esta toda la fuerza del resultado del equilibrio individual eficiente ortodoxo, una vez que es posible concebir la emergencia de una sociedad (de mercado) a partir de las decisiones autónomas y descentralizadas de los individuos. Además, esas decisiones son motivadas por el deseo estricto de maximizar la satisfacción individual, resultando de la sumatoria de esas elecciones, aun según la “línea dura” del discurso neoclásico, una asignación “eficiente” de los recursos disponibles que garantiza simultáneamente la libertad de acción (elección) y la satisfacción individual y el bienestar colectivo. Se percibe, de esta manera, que una de las “paradojas” de la vida en sociedad (el interés de los individuos en oposición a los intereses de la colectividad) es resuelta aparentemente por el discurso neoclásico (Abramo, 2001(a), 56-57 y 169, Citado en Alfonso, 2005: 161).

Como lo veremos más adelante, desde diversos enfoques, la SEN es controvertida por construir soluciones “ambiguas e insatisfactorias al problema de la estructuración económica de las ciudades y sus dinámicas” (Alfonso, 2005: 159). También señala Alfonso (2005) que las críticas surgen desde la sociología económica y de la sociología de las convenciones, y se enfocan esencialmente a los axiomas e hipótesis del equilibrio espacial y más particularmente a las deficientes respuestas que ofrece para explicar el orden espacial segmentado de la ciudad, específicamente sobre la segregación residencial.

Según García (2005:5), las críticas a este enfoque se concentran en varios aspectos. En primer lugar, se critica la perspectiva de demostrar cómo el mercado de vivienda alcanza un equilibrio considerando un conjunto de familias atomizadas que realizan libremente sus preferencias, asignan eficientemente recursos escasos en un sistema de información y competencia perfecta, con una homogeneidad de los agentes y en un

mercado de suelo urbano dominado por la renta diferencial⁵.

En segundo lugar, y en ese contexto, en el desarrollo teórico sobre la renta del suelo urbano esta es abordada como un fenómeno asocial⁶, sólo como un ente productivo. El suelo es distribuido a las familias en función de su máxima oferta. La renta en los modelos neoclásicos es únicamente una función de la accesibilidad: “La competencia por sitios accesibles origina que en ellos las rentas sean altas, y las diferencias en las rentas entre diferentes localizaciones, reflejan las diferencias de accesibilidad de esas localizaciones” (García, 2005: 5)

Otras críticas planteadas a la SEN resaltan sus debilidades en torno a explicaciones de fenómenos socio espaciales en las experiencias urbanas latinoamericanas -como la segregación residencial- que escapan del orden monocéntrico propuesto. Así mismo, la no incorporación del Estado⁷ como factor trascendente en los análisis, en su papel de generador y ejecutor de políticas que influyen en la configuración urbana, ha sido otro talón de Aquiles en esta perspectiva.

⁵. “La vivienda, como proceso de reconstitución humana y de reproducción de la fuerza de trabajo no es una actividad autosuficiente espacialmente. Para cumplir a cabalidad estas funciones la vivienda debe estar enlazada espacialmente con una serie de valores de uso inmobiliarios que le son complementarios: el lugar de trabajo, los sitios de aprovisionamiento, de esparcimiento, de educación, etc. No todos los terrenos están en las mismas condiciones al respecto: unos están más alejados que otros de estos lugares complementarios y eso implica que en los lotes más cercanos se puede reproducir la fuerza de trabajo a menores costos: costos de transporte, tiempos de desplazamiento, etc. En este caso la competencia se establece entre los consumidores de vivienda: todos querrán situarse en los lugares más ventajosos. (...) El propietario de los lotes privilegiados podrá utilizar esta competencia para apropiarse de una renta: los usuarios estarán dispuestos a pagar sumas adicionales por las viviendas mejor situadas hasta el punto que esto compense los costos en que incurrirían si estuvieran más alejados. A esta renta, que también tiene una modulación paulatina en el espacio, la denominamos Renta Diferencial de Vivienda” (Jaramillo, 2003: 26).

⁶. “Ello hace referencia al orden espacial propuesto por Alonso (1964) donde tres tipos de consumidores (hogares, empresas y agricultores) compiten por espacio-localización, cuyas funciones a maximizar difieren en cuanto a la naturaleza de los usuarios. Estos consumidores, dotados cada uno de su función objetivo a maximizar, se encuentran en una competencia espacial por cuanto las características de cada lugar son irreproductibles en otro, y entonces, cierta cantidad de espacio-localización no puede ser consumida por dos actividades simultáneamente. La importancia social del uso del suelo se torna irrelevante, en tanto su uso para la satisfacción de necesidades vitales o para la realización de una ganancia; lo importante es que la oferta de renta, resultado del sometimiento del suelo a un intercambio, se va a traducir en un pregón monetario –los precios del suelo- subyacente al mecanismo de coordinación de los agentes” (Alfonso, 2005: 178-9)

⁷. Como una de los efectos que el proceso de globalización ha generado en las ciudades latinoamericanas, De Mattos (2000: 22) menciona un tipo de desarrollo urbano concentrado en los negocios inmobiliarios articulado a nuevos criterios urbanísticos. Este eje está basado en gran parte en el “abandono de la concepción de la planificación urbana racionalista y su reemplazo por un enfoque en el que priman los criterios de neutralidad y subsidiaridad del Estado en la gestión pública, lo que ha contribuido a consolidar un escenario más favorable para las decisiones privadas en la vida urbana”. Sin embargo, y como lo veremos más adelante, en el caso particular de Quito existe una tendencia histórica en la cual la acción estatal se ha reducido a un “rol de facilitador a las acciones privadas, más que como un regulador, moderador y actor del mercado”, (Carrión y Carrión, 1999: 17).

Algunas perspectivas heterodoxas sobre la organización espacial urbana y residencial.

La Nueva Sociología Francesa y el rompimiento con la Sociología Urbana Académica

Respondiendo a la historicidad del desarrollo capitalista y su expresión más avanzada en países de Europa Occidental (Francia, Inglaterra), este enfoque analítico elabora su argumentación enfatizando en el predominio del capital monopolista sobre la estructuración urbana. A través de dos reflexiones básicas, la tradición marxista de la sociología urbana encabezada por Christian Topalov, desarrolla una perspectiva analítica que reevalúa los postulados básicos de la Sociología Urbana Americana a finales de los años 60 (Alfonso, 2005). La primera reflexión que rompe con la tradición ortodoxa está relacionada con la preocupación de “considerar a la ciudad como un producto, como el resultado de un proceso de producción (capitalista), y no solamente como objeto de consumo material y simbólico”. (Topalov 1979: 17).

La segunda reflexión se origina en el “rechazo a las demandas de la planificación urbana y de la consideración del papel del Estado como una variable independiente, como algo exógeno, inherente al núcleo ideológico de la planeación” (Alfonso, 2005: 167). Topalov considera que “El Estado no es un sujeto dotado de voluntad, es un conjunto de aparatos que realizan, por un proceso cierto, por un proceso sin sujeto, el interés de la clase dominante” (Topalov, 1979: 19); como clase dominante el autor hizo referencia a la “oligarquía financiera, fracción de clase dominante en el capitalismo monopolista de Estado.”

Estas dos rupturas se desarrollan en un contexto en el cual la sociología urbana académica tenía hasta entonces como objetivo el estudio los comportamientos y actitudes de los habitantes en el medio urbano; en palabras de Topalov, era “una psicología de las necesidades humanas, en un contexto dado de condiciones urbanas que pudiera más o menos satisfacerlas (...) una psicología ecológica: el estudio del equilibrio entre el hombre de la ciudad y su medio ambiente” (Topalov, 1979: 17).

La sumisión de la sociología a la economía se basaba en una división simple del trabajo entre disciplinas:

...a la economía política se le reservaba el análisis del comportamiento racional de los agentes urbanos: estudiaba, pues, la elección de la localización de las empresas y los equilibrios globales de los diferentes mercados. A la sociología le tocaba, por lo tanto, el estudio de los residuos inexplicables por el postulado de la racionalidad económica: los factores culturales, simbólicos y sociales del comportamiento de las familias en el medio urbano. (Topalov, 1979: 17).

Este nuevo abordaje sobre la comprensión de la ciudad, se basa en la utilización de herramientas metodológicas como el materialismo histórico, “estudiar la ciudad como el resultado de procesos de urbanización capitalista y no de considerarla como una realidad ya dada” (Topalov, 1979:18).

Al conceptualizar y determinar la funcionalidad de la ciudad en el sistema de producción capitalista, Topalov expone su naturaleza, la coordinación entre las diversas

fuerzas y organizaciones productivas, y su correlación con los soportes físicos a través de los cuales se generan las condiciones materiales para la producción:

La ciudad constituye una forma de socialización capitalista de las fuerzas productivas. Ella misma es el resultado de la división social del trabajo y es una forma desarrollada de la cooperación entre unidades de producción. En otros términos, para el capital el valor de uso de la ciudad reside en el hecho de que es una fuerza productiva, porque concentra las condiciones generales de la producción capitalista. Estas condiciones generales a su vez son condiciones de la producción de la fuerza de trabajo. Son además, el resultado del sistema espacial de los procesos de producción, de circulación, de consumo; procesos que cuentan con soportes físicos, es decir, objetos materiales incorporados al suelo (los inmobiliarios). (Topalov, 1979: 20)

Topalov incorpora a la renta del suelo urbano como el elemento sobre el cual se van a desarrollar los mecanismos de coordinación intraurbana, específicamente en lo relacionado al sector inmobiliario y su papel en el desarrollo de la ciudad capitalista asumiéndolo como el proceso de valorización del capital en la producción del espacio urbano construido:

La ciudad es el marco de la ganancia, pero sus elementos son también objeto de la ganancia. El marco edificado urbano proporciona al capital, en su conjunto, un valor de uso complejo. Pero el marco edificado urbano es también un conjunto de mercancías inmobiliarias: habitaciones, edificios, destinados al comercio, oficinas, etc. Todas estas mercancías son producidas por el capital: ellas sirven de apoyo a la valorización de los capitales particulares, especializados en su producción y en su circulación (...) (El sector inmobiliario) incluye, claro está, la industria de la construcción y, también, todas las otras actividades capitalistas que intervienen en el ciclo de conjunto de capital del sector: la promoción inmobiliaria, los rentistas inmobiliarios, el crédito inmobiliario. (Topalov, 197: 109).

La naturaleza de la urbanización capitalista reside, según este enfoque, en que la ciudad como sistema espacial, como sistema especializado de elementos incorporados globalmente, “constituye en sí misma un valor de uso específico, diferenciado del valor de uso de cada una de sus partes consideradas separadamente; es un valor de uso complejo (efectos útiles de aglomeración) que nace del sistema espacial, de la articulación en el espacio de valores de uso elementales” (Topalov, 1979: 20).

En ese sentido la generación de rentas tendrá un correlato espacial cuya lógica está atada a cada proceso productivo particular: “la urbanización capitalista es, ante todo, una multitud de procesos privados de apropiación del espacio, y cada uno de estos determinados por las propias reglas de valorización de cada capital particular, de cada fracción de capital”. (Topalov, 1979: 20).

Un elemento importante que Topalov introduce para el análisis de la estructura urbana elaborado como contraparte a la “libre elección” propuesta en la perspectiva espacial neoclásica, es la noción de sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo que emplea en su hipótesis de “no elección”:

Desde el enfoque de la división socioespacial del espacio, la historia urbana se habrá encargado de edificar una configuración espacial urbana que es prácticamente indisputable para los hogares –los trabajadores- en sus decisiones de localización residencial. Desde esta misma perspectiva de análisis, la promoción estatal de la vivienda hace que los trabajadores se sitúen en una especie de “lista de espera” que los confina a los dictámenes del sistema y les constriñe cualquier posibilidad de elección residencial. (Alfonso, 2005: 168).

El papel del Estado y su concepción como Estado de clase, en palabras de Topalov, se hace “sumamente simple en su formulación teórica” (Topalov, 1979: 19), sin embargo se constituirá un elemento central en su análisis puesto que en temas de política urbana, en toda la amplitud del término, se encontrará una gran evidencia de un modo de intervención estatal en una múltiple gama de conflictos.

De manera sintética, el análisis de los efectos que el capital -y su construcción histórica como capitalismo monopolista de Estado- genera sobre los procesos urbanos constituye el centro del programa de investigación de Topalov. En ese orden de ideas, la ciudad como producto y sistema espacial generado por la articulación de valores de uso elementales para la reproducción urbana del capitalismo, se analiza a través de la incorporación de la renta del suelo urbano directamente relacionada al sector inmobiliario, entendido este como proceso de valorización del capital en la producción de espacio urbano construido.

La propuesta de Topalov constituye una evolución en un contexto en el cual la teorización marxista sobre el desarrollo urbano capitalista⁸ experimentó una transformación; muchas de estas interpretaciones, y más aún las desarrolladas por este autor, se basan en el reconocimiento de procesos concretos (desenvolvimiento de la propiedad territorial urbana en Francia e Inglaterra), lo cual permitió análisis más próximos a la realidad, y por ende mejor elaborados.

Sin embargo, Jaramillo encuentra en este enfoque dos riesgos teóricos asociados a la “negligencia en completar la formalización de los estratos más abstractos” asociados al problema del suelo urbano:

Uno de ellos es el dejar sin resolver ciertos aspectos de los conceptos básicos, que repercuten en la formulación de problemas más concretos (mencionemos el caso notable de la noción de renta absoluta ligada a las peculiaridades en la composición orgánica del capital). Otro peligro consiste en generalizar en forma ilícita conceptos que sólo corresponden a ciertas manifestaciones específicas. (de lo urbano). (Jaramillo, 1994: 8).

Por último cabe decirse que la propuesta analítica de Topalov estaba dirigida hacia un cambio político en el escenario urbano. Al igual que la corriente representada por Castells,

⁸. Algunas de las limitaciones de las que adoleció la perspectiva marxista recayeron en que el análisis utilizaba indiferentemente instrumentos teóricos que fueron forjados para el tratamiento de una realidad distinta, lo que condujo a callejones sin salida, y a lo que podría señalarse como falsas preguntas: La tentación de establecer un paralelismo con el caso agrícola condena al análisis a las más inverosímiles contorsiones y lo hace desembocar en conclusiones abiertamente equivocadas. (Jaramillo, 1994: 6).

la cual tuvo gran influencia en América Latina y puso en el centro del análisis los movimientos sociales urbanos, de los que se esperaba que produjeran cambios profundos en las políticas y en la planificación urbana; esta corriente representada por investigadores que adherían a la teoría del capitalismo monopolista de Estado esperaba el cambio social a partir de un cambio político a nivel del Estado, se trataba de sacar a la luz las raíces de la crisis urbana y definir políticas que permitirían salir de ella.

La Nueva Sociología Económica

Bourdieu (2001:15) critica los artificios conceptuales y de modelación que desarrolla el enfoque espacial neoclásico, argumentando que “la economía descansa en una abstracción originaria, la cual consiste en disociar una categoría particular de prácticas –o una dimensión particular de cualquier práctica- del orden social en que está inmersa toda práctica humana”.

En ese sentido, su propuesta establece interacciones entre relaciones socialmente construidas en torno a las decisiones económicas en materia de vivienda donde el papel del Estado para orientar los procesos es central. Argumenta que las disposiciones económicas de los agentes y el estado de la oferta de viviendas, no son conceptos económicos incondicionados –como lo propone el enfoque neoclásico-, son construidos socialmente:

...estos dependen (...) de manera más o menos directa, de todo un conjunto de condiciones económicas y sociales producidas por la “política de vivienda” (...) El Estado contribuye muy vigorosamente a producir el estado del mercado de la vivienda, en especial cuando orienta directa o indirectamente las inversiones financieras de las diferentes categorías sociales en materia habitacional. (Bourdieu, 2001: 31-2)

Con respecto a la concepción de la estructura del mercado del suelo del enfoque neoclásico, el cual aborda la renta del suelo como un fenómeno asocial, como una función de la accesibilidad, como un mecanismo de distribución racional que asigna al suelo al mejor postor basado en un esquema de familias atomizadas que realizan libremente sus preferencias y en un mercado de suelo urbano dominado por la renta diferencial, Bourdieu antepone una argumentación donde se desenvuelve una doble construcción social que estructura el mercado de vivienda:

El mercado de las casas individuales (como cualquier mercado, aunque sin duda en grados diferentes) es el producto de una *doble construcción social*, a la que el Estado hace una contribución decisiva: construcción de la demanda, a través de la producción de las disposiciones individuales (...) y también por medio de la asignación de los recursos necesarios, es decir, las ayudas estatales a la construcción o la vivienda definidas por leyes y reglamentos (...); construcción de la oferta, a través de la política del Estado (o de los bancos) en materia de crédito a los constructores, que contribuye, junto con la naturaleza de los medios de producción utilizados, a definir las condiciones de acceso al mercado (Bourdieu, 2003: 32)

Como lo señala Alfonso, (2005: 163), el principal aporte de este enfoque radica en que:

...en oposición a la homogeneidad de los agentes del enfoque utilitarista (SEN), el espacio aparece deformado por agentes que operan en submercados en los que operan diferentes lógicas. La estructuración intraurbana es el resultado de la interacción de agentes heterogéneos que se articulan en submercados inmobiliarios claramente diferenciados.

Según Alfonso (2003: 162-3) el enfoque de Bourdieu desarrolla una crítica a la tradición neoclásica anteponiendo a la noción de capital humano propuesta por Gary Becker (1964)⁹, “su triada de capital cultural, social y simbólico, que busca un ‘cambio global de lenguaje’ y, en referencia a la teoría neoclásica del consumidor sugiere ‘sustituir el léxico’ de la decisión racional por el de la razonabilidad de la elección”:

La economía de las prácticas económicas, esa razón inmanente a las prácticas, no tiene su principio en las decisiones de la voluntad y la conciencia racionales o en determinaciones mecánicas originadas en poderes exteriores, sino en las disposiciones adquiridas por medio de los aprendizajes asociados a una prolongada confrontación de las regularidades del campo; esas disposiciones son capaces de generar, incluso al margen de cualquier cálculo consciente, conductas y hasta previsiones que más vale llamar *razonables* que *racionales*, aun cuando su conformidad con las estimaciones del cálculo los incline a pensarlas y tratarlas como productos de la razón calculadora”. (Bourdieu, 2003: 22)

Las nociones de *campo* y *habitus* constituyen los ejes de la argumentación sociológica de Bourdieu. Con respecto a la primera noción, éste le “asigna a los productores –las empresas- la capacidad para estructurar el entorno económico” (Alfonso, 2005: 162):

Para romper con el paradigma dominante, hay que tratar, levantando acta en una perspectiva racionalista ampliada de la historicidad constitutiva de los agentes y su espacio de acción, de establecer una definición realista de la razón económica como encuentro en unas disposiciones socialmente constituidas (en relación a un campo) y

⁹. El núcleo del programa de investigación de la Teoría del Capital Humano está formado por la conducta maximizadora, por el equilibrio del mercado, que nos da información y por la asunción de la estabilidad de las preferencias. El punto medular consiste en pensar que las personas gastan en sí mismas de formas diversas y que no sólo buscan una satisfacción presente sino también un rendimiento en el futuro, sea este pecuniario o no pecuniario. Las personas adquieren, por ejemplo, cuidados sanitarios, compran voluntariamente educación, gastan tiempo buscando empleo, compran información acerca de las oportunidades del empleo, emigran buscando mejores oportunidades de empleo, etc. Estos fenómenos pueden ser considerados como gastos de inversión más que como gastos de consumo, independientemente de que las realicen los individuos en beneficio propio o de que las realice la sociedad en beneficio de sus miembros. Lo que une a los fenómenos vistos anteriormente es que sea quien sea el agente que tome las decisiones, éste está considerando al futuro como una justificación racional para llevar a cabo las acciones presentes. (Paulette, 1987).

las estructuras, a su vez, socialmente constituidas, de este campo (...) Los agentes, es decir, en este caso las empresas, crean el espacio, es decir, el campo económico, que sólo existe por los agentes que se encuentran en él y que deforman el espacio que los rodea, al que confieren una estructura determinada. En otras palabras, en la relación entre las diferentes “fuentes del campo”, es decir, entre las diferentes empresas de producción, es donde se engendran el campo y las relaciones de fuerza que lo caracterizan. (Bourdieu, 2003: 237)

En complemento con lo anterior, Bourdieu concibe al consumidor de ese espacio urbano construido como un agente “cuyas elecciones son constituidas y mediadas socialmente – habitus-, pues el desafío intelectual consiste en endogeneizar las disposiciones sociales que configuran la demanda, a diferencia de la teoría ortodoxa del consumidor que acostumbra hacer *ceteris paribus* los gustos del consumidor” (Alfonso, 2005: 162):

Las propiedades del producto sólo se definen del todo en la relación entre sus características objetivas, tanto técnicas como formales, y los esquemas 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 totalmente nuevos la oferta y la demanda, y su relación (Bourdieu, 2003: 39).

En resumen, la propuesta analítica de Bourdieu se concentra en la realización de una tarea descriptiva de las estructuras de producción y disposición económica, los mecanismos de funcionamiento y la estructuración de los gustos, antecedidas de un análisis histórico de las condiciones sociales de producción:

Describir la estructura del campo de producción y los mecanismos que determinan su funcionamiento (en lugar de conformarse con el simple registro, que exige en sí mismo una explicación, de las covariaciones estadísticas entre variables y acontecimientos) y también la estructura de la distribución de las disposiciones económicas y, más especialmente, de los gustos en materia habitacional; sin olvidar establecer, mediante un análisis histórico, las condiciones sociales de la producción de ese campo particular y de las disposiciones que en él encuentran la posibilidad de realizarse más o menos completamente (Bourdieu, 2005: 33).

La perspectiva de la teoría de la renta del suelo urbano (TRSU)

Cercana a los planteamientos heterodoxos marxistas, la propuesta analítica que plantea Samuel Jaramillo (1994) se basa en una reconsideración de la utilidad y la reformulación de algunos postulados de la Teoría General de la Renta de la Tierra (TGRT) desarrollada por

Marx en *El Capital*. Un valioso aporte metodológico que Jaramillo rescata de la TGRT y en general del análisis marxista, es la capacidad de desarrollar un “abordaje de la realidad social a través de niveles de abstracción diferentes y jerarquizados, lo cual permite simultáneamente aislar los componentes esenciales de los procesos sociales y gradualmente reconstruir sus formas fenoménicas de manifestación” (Jaramillo 1994: 8), lo cual para nuestro ejercicio es supremamente útil en el propósito de entender la naturaleza, el carácter, la funcionalidad y los procesos a los cuales está articulada la tierra urbana en el capitalismo.

El concepto de tierra urbana y la generación del espacio urbano construido

Jaramillo expone las características de los procesos de acumulación a los cuales se liga la tierra urbana, identificando las dinámicas que constituyen la articulación compleja de la misma. En primer lugar, y como factor productivo esencial para la generación de la renta, la tierra urbana es analizada con respecto a su capacidad de “proporcionar o soportar el *espacio urbano*”, es decir, el “lugar físico para desarrollar actividades articuladas espacialmente en una manera peculiar denominada urbana” (Jaramillo, 1994: 100).

Sin embargo, y a pesar de la estrecha relación existente entre uno y otro elemento, es necesario realizar una diferencia entre la tierra urbana, y el espacio construido de acuerdo a su funcionalidad en el desarrollo de las ciudades:

...si la tierra urbana tiene la capacidad de generar espacio, debemos distinguir rigurosamente que ella no es en sí misma tal espacio: los hombres, para poder desarrollar las actividades que conocemos como urbanas, deben adaptar esta tierra en un proceso que les exige gasto de energía humana y de otros recursos, en otras palabras, deben edificar la tierra. El suelo proporciona entonces el soporte para la creación de algo, el *espacio construido* que es el que finalmente se consume como receptáculo de las actividades urbanas (Jaramillo, 1994: 101)

Como resultado de ese proceso de articulación descrito anteriormente, el espacio construido, en tanto producto y en tanto mercancía posee un valor de uso: servir de ámbito a las actividades urbanas. Este análisis básico se realiza para introducir la concepción de articulación compleja de la tierra urbana, la cual aborda los procesos de transformación que ésta experimenta en las ciudades y los procesos productivos y vitales a los cuales da soporte, entre los que se encuentra nuestro escenario específico de análisis, la generación de vivienda:

Mientras que en el caso rural, la tierra está ligada a un proceso de producción único, la agricultura (a lo que podríamos denominar ‘Articulación simple de la tierra rural’, y las rentas emergen precisamente con referencia esta articulación. En el caso urbano, podemos decir que la tierra tiene una articulación compleja. En primer lugar, como hemos visto, la tierra entra en conexión con un proceso productivo, la construcción, a lo que podríamos llamar Articulación Primaria de la tierra urbana. Hay una familia de rentas que surge de esta articulación. Pero en el caso de las ciudades, y en virtud de la inmovilidad del producto, la tierra entra además en relación con un conjunto de otras

actividades que requieren del espacio construido para su operación. Se trata de las actividades urbanas con las cuales la tierra se relaciona a través del consumo del 'espacio construido'. A esto lo llamamos articulación secundaria de la tierra urbana. Los inmuebles se destinan a procesos muy variados como el comercio, la vivienda, la industria, etc. Y las características espaciales de la tierra que soporta estas edificaciones son decisivas para el desempeño de estas actividades y determina sus potencialidades. Son precisamente estas circunstancias las que permiten la emergencia de un nuevo tipo de rentas (...) en la tierra urbana, dada esta Articulación Compleja (Articulación Primaria, Articulación Secundaria) aparecen dos familias de rentas: las Rentas Primarias asociadas a la construcción, y las Rentas Secundarias, ligadas a las actividades o 'Usos Urbanos'. Las dos influyen y se entrelazan para modular los precios de los terrenos de la ciudad. (Jaramillo, 2003: 20)

La articulación compleja de la tierra urbana

Este análisis básico se realiza para introducir la concepción de articulación compleja de la tierra urbana, la cual aborda los procesos de transformación que ésta experimenta en las ciudades y los procesos productivos a los cuales da soporte, entre los que se encuentra nuestro escenario específico de análisis, la generación de vivienda, básicamente departamentos y casas:

En el caso rural, la tierra está ligada a un proceso de producción único, la agricultura (a lo que podríamos denominar "Articulación simple de la tierra rural") y las rentas emergen precisamente con referencia esta articulación. En el caso urbano, podemos decir que la tierra tiene una articulación compleja. En primer lugar, como hemos visto, la tierra entra en conexión con un proceso productivo, la construcción, a lo que podríamos llamar Articulación Primaria de la tierra urbana. Hay una familia de rentas que surge de esta articulación. Pero en el caso de las ciudades, y en virtud de la inmovilidad del producto, la tierra entra además en relación con un conjunto de otras actividades que requieren del espacio construido para su operación. Se trata de las actividades urbanas con las cuales la tierra se relaciona a través del consumo del "espacio construido". A esto lo llamamos articulación secundaria de la tierra urbana. Los inmuebles se destinan a procesos muy variados como el comercio, la vivienda, la industria, etc. Y las características espaciales de la tierra que soporta estas edificaciones son decisivas para el desempeño de estas actividades y determina sus potencialidades. Son precisamente estas circunstancias las que permiten la emergencia de un nuevo tipo de rentas (...) en la tierra urbana, dada esta Articulación Compleja aparecen dos familias de rentas: las Rentas Primarias asociadas a la construcción, y las Rentas Secundarias, ligadas a las actividades o "Usos Urbanos". Las dos influyen y se entrelazan para modular los precios de los terrenos de la ciudad. (Jaramillo, 2003: 20)

a. La articulación primaria de la tierra urbana, algunos rasgos característicos

Asimilando directamente a la industria de la construcción y las rentas que en torno a ella se generan, la articulación primaria de la tierra es un proceso productivo que adopta en la ciudad capitalista ciertos rasgos que es necesario examinar. De manera genérica, esta rama

de la producción se desarrolla en un proceso inacabado de penetración de la lógica capitalista, en la cual conviven varios tipos de “producción de espacio construido no capitalistas o transicionales”, en complemento a lo anterior, cabe decirse que una vez vencidas estas condiciones, el capital “debe adaptarse y desarrollar ciertas modalidades de operación que se manifiestan incluso cuando la construcción funciona ya como una rama capitalista” (Jaramillo, 1994: 107), éstos son factores fundamentales para desarrollar nuestro análisis sobre el comportamiento de esta rama productiva en Quito.

Pero la particularidad de esta rama de la producción no concluye ahí, existen una serie de rasgos, relacionados con la demanda, que pueden ser considerados como responsables de las peculiaridades que toma este proceso productivo, en tanto proceso de acumulación.

En primer lugar encontramos que:

El capital encuentra en la rama de la construcción un periodo de rotación del capital excepcionalmente prolongado, lo cual tiene dos componentes: en primer lugar el proceso de trabajo es particularmente largo (adecuación, equipamiento del terreno, generación y terminación del producto (en promedio de 6 meses a 2 años (aunque estas son cifras históricas) (...)); en segundo lugar el periodo de circulación del bien es particularmente extenso (...) el espacio construido es un bien con un precio particularmente elevado y es muy pequeña la porción de demandantes que puede acceder a este bien mediante la compra al contado. Se requiere acudir a formas de circulación que fraccionen los pagos a lo largo del tiempo, aprovechando que el espacio construido es un bien durable con larga vida útil: el arrendamiento y la venta a plazos son formas de circulación que responden a esta necesidad” (Jaramillo, 1994: 107-8).

Un segundo rasgo está relacionado con la tenencia de la tierra, su apropiación individual, las implicaciones y lógicas de acceso a la misma como recurso escaso. Estas condiciones están influenciadas por dos factores esenciales. El primero está relacionado con la relación que establecen el constructor y el poseedor de la tierra con respecto a la renta:

La obligación que tiene el capitalista de pagar la renta al terrateniente, lo cual no significa que deba sacrificar su ganancia media (...) pero para obtener una sobreganancia que le permita abonar la renta sin dejar de remunerar normalmente su inversión, el capitalista debe tomar otras medidas: elevar el precio de mercado del espacio construido, lo cual significa un estrechamiento de la demanda, y en dificultades para llegar a estratos más bajos. (Jaramillo, 1994: 109)

El segundo factor está relacionado con la disponibilidad de la oferta de la tierra:

La tierra es un requisito para el lanzamiento de las inversiones que el capital no puede garantizar por su cuenta, éste tiene que depender de fuerzas exteriores: debe contar con los oferentes de la tierra (...) no solo puede haber escasez de tierra urbana por circunstancias fortuitas (características del sitio, cuellos de

botella en los mecanismos de adecuación de terrenos), sino que a menudo las formas de propiedad imperante no se adaptan al funcionamiento capitalista de ese mercado y se desemboca en la misma escasez (Jaramillo, 1994: 109).

El tercer rasgo está relacionado con una serie de factores que en la producción establecen un grado de vulnerabilidad del sector en cuanto a las posibilidades de circulación. Un primer factor es “la vulnerabilidad que allí encuentra el capital frente a las oscilaciones en las condiciones de acumulación” (Jaramillo, 1994: 110). Un segundo elemento a tener en cuenta es que el proceso productivo “no sólo debe enfrentar fluctuaciones en el suministro y en el precio en los insumos, en la disponibilidad de mano de obra, o en la amplitud de la demanda, sino que su gran dependencia de un flujo de capital de circulación también lo hace sensible a los vaivenes de la esfera propiamente monetaria” (Jaramillo, 1994: 110). También puede darse que “el largo periodo de trabajo hace más probable que uno de estos incidentes sorprenda al capitalista en medio de un periodo de producción” (Jaramillo, 1994: 110).

El cuarto y último rasgo está relacionado con la estructura de la demanda con respecto al precio, las características del bien y los procesos productivos que articula:

El capital encuentra en la construcción un mercado espontáneamente estrecho. Desde la perspectiva de la oferta, se trata de un bien con un precio de mercado elevado. En sí mismo, el espacio construido es una mercancía que condensa una magnitud considerable de valor, cuya objetivación final en el consumo toma además un largo tiempo (es un bien durable). El atraso productivo en la rama y su lento cambio técnico debilitan el efecto reductor del precio individual de las mercancías que, en general y a largo plazo, tiene la transformación tecnológica en el capitalismo, lo que hace que sus precios relativos, con relación a las mercancías de otros sectores, se eleven con el tiempo (Jaramillo, 1994: 111).

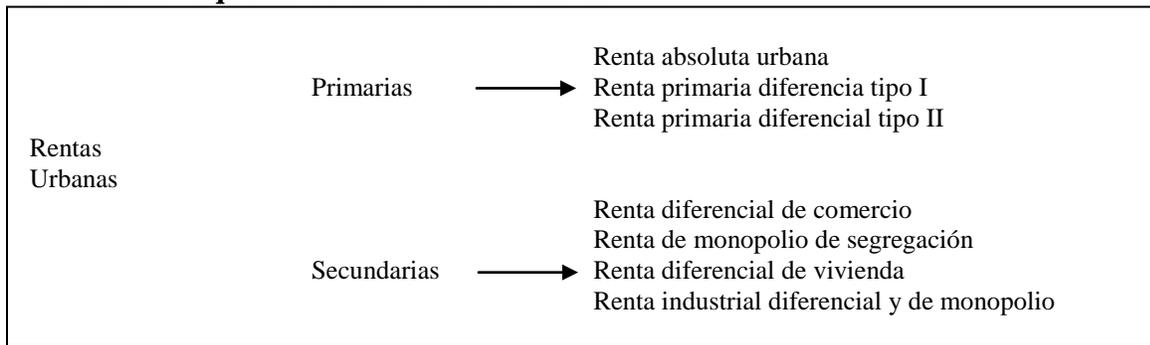
b. La articulación secundaria de la tierra urbana, algunos rasgos característicos

La articulación secundaria de la tierra urbana se constituye en el proceso de articulación del espacio construido para el desarrollo de actividades que requieren del mismo para su operación en la ciudad como comercio, vivienda, industria, etc. El consumo de este espacio construido (o usos del suelo urbano) por parte de agentes urbanos está determinado por las “características espaciales de la tierra que soporta estas edificaciones, lo cual determina sus potencialidades” en el mercado y en la realización de actividades articuladas a la lógica intraurbana, ello es lo que se determina como valor de uso y de ello dependerá la estructuración de las rentas percibidas por la utilización de ese espacio: “El suelo urbano o espacio construido es el sustento de la interacción espacial de la tierra urbana y el determinante de su inserción específica en una estructura que tiene su propia lógica y jerarquía”. (Jaramillo, 1994: 115)

La articulación compleja del suelo urbano está compuesta de una articulación primaria que corresponde a la ligazón con el proceso de producción del espacio construido, y una articulación secundaria que corresponde a la conexión del espacio construido, en su proceso de consumo, con varias actividades urbanas. De aquí se desprende que en la tierra

urbana surgen no una, sino dos familias de rentas: “las primeras corresponden a la articulación primaria del suelo urbano y las denominaremos rentas urbanas primarias; las segundas emergen de las articulaciones secundarias” del suelo urbano, y se denominarán rentas urbanas secundarias. (Jaramillo, 1994: 138)

Gráfico 1. Esquema de las Rentas Urbanas



Fuente: Jaramillo, 1994

En ese escenario de concentración de actividades que es la ciudad, y bajo esta perspectiva teórica, nuestro análisis se concentrará en un segmento particular del espacio urbano construido, el que abarca el mayor espacio en la estructura urbana, la vivienda (específicamente casas y departamentos nuevos), la cual está asociada a dos procesos básicos relacionados con el papel de los sectores poblacionales urbanos en la producción de valor: una articulación secundaria de la tierra urbana constituida por el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo “reconstitución humana”, y una articulación secundaria con respecto al proceso de consumo de plusvalía¹⁰.

Estas rentas se articulan en el territorio urbano “de tal manera que cada lote individual soporta una combinación de ellas conformando lo que pudiera llamarse la Renta Urbana Total de cada uno” (Jaramillo, 2003: 29). Esta es la base del precio del terreno respectivo a través del mecanismo que conocemos de Capitalización de Renta (en lo que hay que considerar, sin embargo las ya mencionadas desviaciones de Precios de Anticipación y de Rentas potenciales que también operan en el marco urbano).

Con respecto a nuestro estudio, y en el caso particular de la renta diferencial de vivienda, esta actividad articula de manera simultánea dos actividades que ocupan la mayor parte del espacio urbano construido, la reconstitución humana y la reproducción de la fuerza de trabajo, las cuales requieren una articulación espacial con valores de uso inmobiliario donde se realizan actividades complementarias: trabajo, aprovisionamiento, salud, educación, recreación.

¹⁰. Es claro que no todo el consumo de plusvalía se realiza en la vivienda de las clases no trabajadoras, ni todo el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo se da en la vivienda de las clases trabajadoras. Cada una de ellas tiene otros componentes que poseen a su vez manifestaciones espaciales ulteriores. Pero la vivienda es el eje de cada uno de estos procesos. Por otro lado, a pesar de su significado distinto y de sus modulaciones, la vivienda en tanto práctica conserva elementos básicos comunes. (Jaramillo, 1994: 117).

Como ya lo mencionamos atrás, los terrenos urbanos tienen una ubicación que los articula con estos valores de uso complementarios de manera distinta, ello implica que los lotes más cercanos o con una mejor articulación pueden reproducir la fuerza de trabajo a menores costos: costos de transporte, desplazamiento, etc.

En esta situación, los consumidores de vivienda competirán por situarse en los lugares más ventajosos, por ello:

El propietario de los lotes privilegiados podrá utilizar esta competencia para apropiarse de una renta: los usuarios estarán dispuestos a pagar sumas adicionales por las viviendas mejor situadas hasta el punto que esto compense los costos en que incurrirían si estuviesen más alejados. A esta renta, que también tiene una modulación paulatina en el espacio, la denominamos renta diferencial de vivienda” (Jaramillo, 2003: 26).

c. Un concepto de ciudad

La ciudad, desde esta perspectiva, se concibe como una concentración de actividades múltiples y heterogéneas, con un papel particular en la red general de relaciones sociales. En ese sentido, y para efectos de su análisis, Jaramillo se concentra en el estudio de tres actividades básicas, el comercio, la vivienda y la industria:

La aglomeración urbana, en lo que se refiere al proceso de acumulación de capital, ha desempeñado en escala ampliada un papel similar al del taller y la fábrica en escala reducida: la gigantesca concentración de medios productivos y fuerza de trabajo que lleva consigo la ciudad posibilita que la cooperación productiva sobrepase el límite de la unidad simple de producción. En el capitalismo, la modalidad productiva más avanzada, y la que es dominante, es la industria (aunque esto es discutible en el actual contexto), y en este sentido la ciudad como dispositivo espacial permite que la cooperación sobrepase el nivel de la fábrica individual o de la firma aislada, y se extienda a grandes conjuntos de industrias para conformar unidades complejas de producción (Jaramillo, 1994: 115-6).

Capítulo 2

La dolarización y sus repercusiones en la estructura económica ecuatoriana

La adopción de la dolarización como un mecanismo para superar la crisis de fin de siglo se constituyó en la reforma económica más importante de la historia reciente del Ecuador. En este capítulo se realizará un breve recorrido por los factores que intervinieron en el proceso, las implicaciones que tuvo la adopción del régimen dolarizado en términos de política económica, la estabilidad “oscilante” que se ha presentado en el periodo y que se ha reflejado en el comportamiento de varios indicadores macroeconómicos. Finalmente se llevará a cabo una rápida revisión del comportamiento de varios indicadores socioeconómicos a nivel nacional.

La crisis económica de finales del siglo XX

Algunos elementos del contexto

Una crisis de profundas implicaciones sociales, económicas y políticas en cuyas causas confluyen factores de naturaleza interna y externa, es la que el Ecuador experimentó con mayor intensidad entre 1998 y 1999. Distintas interpretaciones señalan que en el plano externo, tanto la caída de los precios del petróleo como la crisis financiera mundial -que afectó los mercados externos y produjo una reducción de los flujos de crédito a economías emergentes como la ecuatoriana- se articularon a un proceso interno de profunda inestabilidad política, de desaceleración económica experimentada desde la segunda mitad de la década, y al impacto que generó el fenómeno de “El Niño” en la actividad agrícola del país.

Sin embargo, y a pesar de que la crisis internacional afectó profundamente las economías latinoamericanas, existe concordancia que en el caso particular del Ecuador esta alcanzó proporciones mayores debido a dinámicas internas como la errática política económica que se desarrolló desde mediados de la década, la cual en el gobierno Mahuad tuvo su momento más crítico debido a que buscó “favorecer exclusivamente a banqueros y a acreedores externos, esto es a los poderosos grupos financieros y a sus empresas vinculadas” (Salgado, 1999: 5).

Por su parte Espinosa (2000) en términos específicos, la crisis tiene sus raíces en factores internos, dentro de ellos la crisis del sector financiero la cual fue agravada por la inestabilidad política de estos últimos años, la paralización y recesión del aparato productivo y la errática política económica del Estado.

También los efectos que generó el Fenómeno de El Niño en la economía del país han sido analizados con respecto a su influencia en el desarrollo de la crisis. Al respecto, Salgado afirma que el monto de las pérdidas generadas por esta tragedia “ascendieron a 2.869 millones de dólares, de acuerdo con un estudio de la CEPAL” (Salgado, 1999: 9).

Por otra parte hay que resaltar que en un contexto de creciente descontento social debido a los efectos económicos que soportaron amplios sectores de la población ecuatoriana, se materializaría una crisis política e institucional de gran envergadura que

llevó al Ecuador a experimentar el ascenso y caída de tres gobiernos entre 1996 y el 2000: Abdalá Bucaram, Fabián Alarcón, Jamil Mahuad.

Como se mencionó atrás, existen factores internos de mediano plazo relacionados con la política económica y específicamente con procesos como la modernización y liberalización del sistema financiero ecuatoriano que, en medio de las señales de crisis en el nivel externo, tuvieron un papel decisivo en la magnitud de la misma en la escala nacional.

Un elemento crucial que cabe mencionarse, es que la reforma generó un debilitamiento del control estatal a los actores involucrados en el sistema y sus mecanismos de interacción¹¹, lo cual tuvo serias implicaciones en el advenimiento de los primeros síntomas de la crisis externa hacia 1998.

Otros factores detonantes de la crisis tienen su naturaleza en las oscilaciones propias del ciclo económico capitalista a nivel externo y sus efectos sobre las condiciones estructurales del contexto ecuatoriano. En efecto, la crisis financiera internacional constituyó un escenario en el cual la economía ecuatoriana se tornó altamente vulnerable debido a la profunda dependencia de la exportación petrolera y del flujo de capitales de los mercados externos, internamente los efectos negativos se profundizarían por la errática política económica que se ejecutó para asumir la crisis¹².

Aunque la crisis internacional comenzó a expandirse en 1997, fue en el segundo semestre de 1998 y el primero de 1999 que la economía ecuatoriana comenzó a experimentar los efectos de la misma. Mientras la caída de los precios del petróleo generó un incremento tanto en el déficit fiscal como en la balanza de pagos, la interrupción del financiamiento externo agravaría la inestabilidad monetaria y cambiaria que se tradujo en la crisis que experimentó el sector financiero.

Según la CEPAL (1999: 225), para 1998, “el déficit en la balanza comercial superaría el 10% del PIB debido a la caída de los ingresos por exportaciones y al crecimiento de las importaciones”. En ese año la volatilidad del precio del petróleo condujo a que el barril se cotizara en USD 7,5, la pérdida de ingresos por este tipo de actividad ascendió a los USD 632 millones. “A esto se sumó la pérdida de ingresos por exportaciones del resto de productos tanto tradicionales como no tradicionales, la cual ascendió a USD 491.3 millones (3.215.8 millones de dólares de ingresos en 1998, frente a 3.707.1 millones

² Según Salgado, “la liberalización financiera dejó a los intermediarios financieros locales en absoluta libertad de manejar la cartera de crédito, liberados de las normas y controles que hasta entonces ejercía el Estado, calificados por la corriente neoliberal, de ‘represión financiera’ (...) Las reformas financieras permitieron, en el caso de Ecuador, una enorme concentración del crédito en empresas vinculadas a los accionistas de los bancos, hasta por el 60% de la cartera, porcentaje que fue ampliamente superado en la práctica en muchos casos, lo que unido a la débil capacidad de supervisión por parte de los organismos de control (...) condujo a una situación de descontrol del sistema financiero por parte de las autoridades” (Salgado, 1999: 11).

¹². “La pérdida de ingresos por el total de exportaciones en 1998, ascendió en consecuencia a 1.123 millones de dólares, cifra que equivale a 3.4 veces el valor total invertido en obras de prevención y mitigación por el fenómeno de El Niño (331 millones de dólares), y a 16.7 veces el aporte del gobierno para el efecto (67.2 millones de dólares). La crisis financiera internacional tuvo una influencia muchísimo mayor sobre el deterioro de la balanza comercial y de la situación fiscal que los gastos asociados al fenómeno de El Niño (Salgado, 1999: 10).

de dólares en 1997)” (Salgado, 1999:10)¹³.

Entre 1998 y 1999 se experimentará un incremento del déficit fiscal del Estado correspondiente a un 7% del PIB. El déficit en el sector público no financiero (SPNF) fluctuará del 6.2% del PIB a finales de 1998, hacia un 4.5% en 1999 como resultado principalmente de la recuperación de los ingresos por exportación de petróleo, el cual representará un 7.5% del PIB en 1999, en comparación al 4.6% del año anterior. (CEPAL, 1999).

Desde mediados del año 98 y ante los indicadores que avizoraban la inminencia de la crisis, el comportamiento de los agentes económicos ejercerá una fuerte presión por divisas. Finalmente las empresas asociadas a los grupos financieros que buscaban fortalecer su situación presionaron la divisa y aumentaron la volatilidad del tipo de cambio, “a costa de deteriorar la situación financiera de los bancos, en la confianza de que estos últimos podían acceder a los créditos del Banco Central del Ecuador (BCE), en el marco de las disposiciones financieras vigentes”. (Salgado, 1999: 11)

Ello se tradujo en una desintermediación del sistema financiero y una iliquidez de la banca que llevó a los grupos financieros a ejercer presión al BCE para que otorgara créditos a los bancos asociados a su circuito, lo cual influyó en la suspensión en la política monetaria restrictiva para otorgar créditos de liquidez a través del BCE¹⁴ y antecedió el salvataje bancario implementado en noviembre de 2008.

La adopción de estas políticas generó un efecto expansivo en la liquidez, la emisión y el efectivo en manos del público y los bancos disparó la inflación, mientras que paralelamente se incrementaron las tasas de interés que afectaron las posibilidades de recuperación económica. (CEPAL, 1999: 223)

Para comienzos de 1999 se desarrollan dos dinámicas que implicarán una presión sobre el tipo de cambio, profundizando la debilidad del sistema financiero, y de paso la crisis. En primer lugar, las tasas de interés en los depósitos a plazo tendían a ser negativas en términos reales, a pesar de la política del BCE de elevarlas, ello conllevó a que la dolarización y la especulación con divisas se constituyeran en un negocio altamente rentable - conjuntamente con las inversiones en bienes raíces y el ahorro financiero - en el que se percibieron ganancias por parte de los diversos agentes económicos, entre ellos los sectores productivos y financieros que habían acumulado divisas durante 1998, “Circunstancias todas ellas que condujeron a la depreciación del sucre en un 196.6% hasta diciembre de 1999”. (Espinosa, 2000: 4).

¹³. “Para 1998, el balance de bienes mostró un inusual déficit de 4.8% del PIB, resultado de una baja de 20% de las exportaciones y un aumento de 10% de las importaciones. En valor, las exportaciones de petróleo crudo cayeron un 44% debido a una leve contracción del volumen, pero sobre todo a una caída muy acusada del precio. De esta manera, el petróleo pasó del primer al tercer lugar entre los principales productos de exportación, sobrepasado por el banano y los camarones, a pesar de que las ventas de éstos también sufrieron una caída de 19% y 4% respectivamente” (CEPAL, 1999: 222).

¹⁴. “El crédito interno neto del Banco Central al sistema financiero se disparó, pasando de un valor negativo – depósitos en el Banco Central superiores a créditos, de 1.526,9 miles millones de millones de sucres el 31 de julio de 1998-, a un valor positivo, -de 4.873,9 miles de millones de sucres al 28 de febrero de 1999” (Salgado, 1999: 12).

Como resultado de estas prácticas, muchos de los recursos que se podrían destinar para estimular actividades productivas fueron trasladados a operaciones especulativas, a menos que estas actividades correspondieran a las empresas vinculadas a los grupos financieros.

En segundo lugar, y tras la eliminación del Impuesto a la Renta se implementa el Impuesto de Circulación de Capitales (ICC) como un mecanismo para aumentar la recaudación fiscal, el cual generará una nueva fuga de capitales¹⁵ ya que:

Provocará el retiro de depósitos a la vista del sistema bancario, tanto para evitar el pago del nuevo gravamen como por los mayores requerimientos de liquidez por parte de los agentes privados, frente a las limitaciones que el propio gobierno impuso al uso del cheque, con la prohibición del doble endoso, por ejemplo, medida impuesta para evitar la evasión del pago del ICC (Salgado, 1999: 13).

En febrero de 1999 se elimina el sistema de bandas cambiarias y se pasa al esquema de flotación sucia en la cual se llegará a 18.000 sucres por dólar (devaluación del 150% frente a la cotización anterior a la medida)¹⁶. Ante la inminente insolvencia de algunos bancos el gobierno decreta el 1 de marzo de 1999 un feriado bancario por una semana para evitar el creciente retiro de depósitos y por ende la quiebra de los bancos; en complemento, para abril del mismo año se congelan los depósitos en el sistema bancario.

Estas decisiones agravarían la crisis pues restringirían los flujos de recursos para el desarrollo de actividades productivas no articuladas a los grandes grupos financieros y económicos, ni al capital externo. Así mismo restringirían el acceso a depósitos por parte de los ahorradores para el cubrimiento de necesidades básicas; la recesión, la quiebra de empresas medianas y pequeñas se tradujeron en el aumento del desempleo y la pobreza en amplios sectores de la sociedad ecuatoriana:

...la inflación, en 1999, sube hasta el 60%. La emisión alrededor del 150% y la depreciación aumenta hasta más del 190%. Después de un estancamiento del PIB durante 1997 y 98, en 1999 cae a - 7.3%, la más alta de la historia del país desde que se tienen informaciones oficiales. Por su parte, la demanda interna disminuye sobre el 10%. Como resultado de esta situación el desempleo y el subempleo suben, en el último año, al 16% y 57%, respectivamente, lo que pone en evidencia que alrededor del 75% no tienen pleno empleo y que más de los 2/3 de la población se encuentra en situación de pobreza. El salario mínimo vital, incluyendo todos los ingresos, cae a menos de 53 dólares por mes. Respecto de los indicadores macro económicos el déficit fiscal que era de - 1.5% respecto del PIB aumenta hasta - 5.8%. No obstante, el pago de los intereses de la deuda pública (interna y externa) se incrementan al 7% del PIB. Si al pago de intereses agregamos la amortización de la deuda pública, las necesidades

¹⁵. “Para 1998 el Ecuador experimenta una fuga de capitales en un monto de US\$ 422 millones, mientras que para 1999 la suma llegará a los US\$ 891 millones” (Espinosa, 2000: 3).

¹⁶. “La evolución del tipo de cambio pasará entre agosto y diciembre de 1998 de 5.471 sucres a 6.765 por dólar. Entre enero y diciembre de 1999 fluctuará de 7.245 a 19.848 sucres. Para enero de 2000 la cotización llegará a los 25.000 sucres por dólar” (Espinosa, 2000: 3).

brutas de financiamiento fueron de casi el 11.8% del PIB en 1998 y 11% en 1999. De otra parte, el servicio de la deuda pública total (externa e interna) de alrededor de 16.000 millones de dólares, se aproxima al 50% de las exportaciones de bienes y servicios no factoriales. En una situación de déficit fiscal y de alta carga del servicio de la deuda se comprende que, en octubre de 1999, el Ecuador, sugerido por el Fondo Monetario Internacional y el Tesoro norteamericano [3] haya dejado de pagar los bonos Brady que luego se extendió a los eurobonos y a la deuda privada (Espinosa, 2000: 2)

La dolarización de la economía ecuatoriana

En enero de 2000, el presidente Jamil Mahuad hizo pública la decisión de dolarizar la economía en medio de un clima político y económico que había alcanzado uno de sus momentos más agudos. Aunque la medida se consideró como la respuesta a una crisis económica que parte de la población, los sectores empresariales y financieros esperaban y apoyaban, también ha sido concebida como un último intento de un presidente asediado por la crisis y la inestabilidad política por permanecer en el poder:

Mahuad el político, percibía que su situación era desesperada y que era necesario remover el póker de la política apostándole a una jugada que por su audacia cambiase las reglas en las que venía jugando la oposición de ambos lados. En los días siguientes, la movida del Presidente parecía que había dado resultado, pues la gente, ávida de tener certezas apoyó la medida de dolarización, las críticas del presidente amainaron y la oposición política en el Congreso parecía desconcertada, perdida en difíciles cálculos. Sin embargo, el rosario de errores del gobierno y el resentimiento creado por sus efectos sobre los sectores más vulnerables no pudieron ser borrados por la dolarización: los indios y un sector de las Fuerzas Armadas depusieron al Presidente el 21 de enero. (Borja, 2000: 32)

Lo que sí es claro, es que la medida requería del apoyo de sectores tradicionales de la política ecuatoriana, se necesitaba de una reorganización coyuntural del poder político y económico frente a la crisis que fuese capaz de asumir el discurso dolarizador y desplegarlo como la tabla de salvación de la economía nacional a través de un ejercicio político de corto plazo. Como lo indica Burbano de Lara (2000: 7-8), “ello se constituyó en un capítulo más del debate sobre el modelo económico a seguir, debate que históricamente había dividido a las clases empresariales y políticas de la Costa y la Sierra, y en el que habían intervenido otros sectores como los sindicatos, las FF.AA. y en los últimos años, la organización indígena”.

Esta dimensión política en torno a la decisión de establecer la dolarización como nuevo régimen monetario, se contextualiza en un momento en el que la crisis económica ha alcanzado niveles históricos. Una perspectiva de análisis sobre la dolarización afirma que en la práctica la dolarización en el Ecuador -como proceso en que la divisa extranjera reemplaza a la moneda local en cualquiera de sus tres funciones: “reserva de valor, unidad de cuenta y medio de pago o de cambio- experimenta dos fases cuya naturaleza se remonta

al crecimiento de la desconfianza de los actores económicos en el sucre como medio de pago, (dolarización informal) y como puesta en marcha de un nuevo sistema económico (Naranjo, 2004: 66)” resultado de una decisión política del Estado ecuatoriano (dolarización oficial).

Al respecto, y desde otra perspectiva, Correa considera que:

...la dolarización en el Ecuador representó el cambio institucional más profundo en toda la historia del sistema económico del país. Sin embargo es incorrecto decir que es un nuevo sistema económico. En realidad, es la profundización más extrema –e ingenua- del sistema de mercado, donde se reduce la moneda exclusivamente a un medio de cambio, perdiéndose su dimensión de instrumento de coordinación económica y social” (Correa, 2004: 86).

Por su parte, Naranjo (2004:66) afirma que “la dolarización oficial no hizo otra cosa que confirmar y formalizar lo que en la práctica diaria ya existía, esto es, una dolarización de facto o extraoficial”¹⁷. Esta surge entonces como “un proceso espontáneo cuyo objetivo era evitar el deterioro del poder adquisitivo de la moneda local” (BCE, 2001: 10), en un escenario de creciente inestabilidad económica y volatilidad del tipo de cambio que se acentuará hacia finales de la década de 1990.

¹⁷. Con respecto a esta aseveración, Correa afirma que este ha sido un argumento recurrente de los dolarizadores (o partidarios de la dolarización). “Según ellos, en una muestra de gran espíritu democrático, no hicieron otra cosa que interpretar el deseo de los agentes económicos. Sin embargo aquí existen al menos dos errores y verdades a medias: a) La elevada dolarización informal de los activos y pasivos financieros fue permitida e incluso inducida por las reformas realizadas durante los años 90. De esta forma, a inicios de la década, y antes del proceso de reformas –básicamente la liberalización financiera-, el porcentaje de depósitos en dólares era menor al 5%. Sí, como manifiesta Keifman, la dolarización progresiva del sistema financiero es un problema, la solución no es precisamente formalizar el problema. b) El criterio de que la política económica debe responder a las situaciones de hecho, sin capacidad de inducir, corregir o controlar acciones, es extremadamente peligroso. Precisamente en eso consiste la macroeconomía: en reconocer que las estrategias óptimas macroeconómicas, no necesariamente son las estrategias colectivas. Los “dolarizadores” obvian cosas tan elementales como la falacia de la composición: lo que es bueno para las partes, no es bueno para el todo. (Correa, 2004: 86).

Tabla 1. Indicadores de la Dolarización en el Ecuador*

Año	Dep. Moneda Extranjera/Depósitos Totales (%)	Cuasidinerio Moneda Extranjera/Cuasidinerio Total (%)	Cartera Moneda Extranjera/Cartera Total (%)
1989	14.70	9.70	1.90
1990	13.30	7.40	1.60
1991	14.50	7.50	3.00
1992	20.00	10.80	6.80
1993	16.90	12.60	13.40
1994	15.60	15.70	20.30
1995	19.20	24.30	28.30
1996	22.30	28.00	32.80
1997	23.60	36.90	45.10
1998	36.90	43.90	60.40
1999	53.70	47.40	66.50

Fuente: Naranjo, 2004.

*Estas cifras no incluyen monto de billetes dólares que circulan en el país ni los depósitos en la banca ecuatoriana off-shore.

Esta fase de la dolarización en el Ecuador experimentó varias etapas:

La primera, conocida como sustitución de activos, los agentes adquieren bonos extranjeros o depositan cierta cantidad de sus ahorros en moneda extranjera; en la segunda, llamada sustitución monetaria, los agentes adquieren medios de pago en moneda extranjera, billetes dólares y abren cuentas bancarias en dólares; y, finalmente, en la tercera etapa, muchos bienes y servicios se cotizan y pagan en dólares". (BCE, 2001:10)

Hacia finales de 1998 y principios del 2000, la dolarización informal se acentuará en un contexto de crisis, donde la necesidad de divisas, la especulación, y la debilidad y desconfianza de los actores económicos en el sistema financiero provocará un fondeo en dólares generando gran presión sobre el tipo de cambio. La devaluación experimentará un incremento superior al 123% entre agosto y diciembre de 1998, mientras que entre enero y diciembre de 1999 llegará al 274%; para enero de 2000 la cotización llegará a los 25.000 sucres por dólar.

Según Naranjo (2000), en un porcentaje muy elevado, (cerca del 90%), las funciones del dinero se habían trasladado del sucre al dólar. En efecto, los ecuatorianos básicamente ahorraban en dólares, fijaban los precios en esa moneda y exigían los pagos también en dólares, especialmente a finales de 1999, cuando se había profundizado la crisis. Igualmente los créditos en el sistema financiero se habían realizado en dólares.

Este escenario de acelerada "dolarización informal" que inicia desde mediados de la década y se profundiza hacia finales de la misma es el que antecede a la decisión del gobierno de dolarizar oficialmente la economía ecuatoriana como:

“alternativa de política económica (que) buscó romper de manera definitiva la inestabilidad del mercado cambiario, reducir las presiones inflacionarias de origen monetario y cambiario, y modular favorablemente las expectativas de los agentes económicos a fin de dinamizar la actividad productiva, estimular las inversiones y propiciar un mayor ingreso de capitales del exterior” (BCE, 2001: 16).

Según el BCE (2001), esta alternativa no sólo implicó una modificación del régimen cambiario, sino que se sustenta en tres pilares: cambio del sistema monetario; la promoción del equilibrio macroeconómico y la puesta en práctica de reformas estructurales que llevarán a la estabilidad en el tipo de cambio, la disminución de las tasas de interés, la caída de la inflación, que obviamente promoverían la inversión real y el desarrollo productivo.

Estos pilares se constituyeron en los ejes sobre los cuales se ejecutó el proyecto que se aprobaría en marzo de 2000, como la Ley para la Transformación Económica del Ecuador, la cual modificó el régimen monetario y cambiario e introdujo cambios a la legislación vigente en el ámbito financiero y en otros cuerpos legales. La dolarización oficial se estableció en torno a una reforma fundamental que consistió en la sustitución del régimen monetario vigente por uno fundamentado en el principio de plena circulación de divisas internacionales en el país, y su libre transferibilidad al exterior, a ser ejecutado por el BCE.

En resumen, las perspectivas que el BCE proclamó con la dolarización formal de la economía implicaban confianza, simpleza, estabilidad, bajas tasas de inflación que se traducirían en bajas tasas de interés y una reactivación del sector productivo, lo cual en un contexto de reforma transparente, creíble, planificado, podría atraer inversión doméstica y extranjera hacia el Ecuador.

Sin embargo, las connotaciones políticas y económicas de esta decisión establecen puntos encontrados. Las opiniones oscilan entre las expectativas de estabilidad política y crecimiento económico, y las reflexiones que integran las problemáticas de implementación de un nuevo régimen económico en una economía caracterizada por profundas debilidades de carácter estructural.

Entre las perspectivas positivas se desarrollaron argumentos como los esgrimidos por el BCE anteriormente¹⁸, los cuales fueron compartidos por grupos empresariales y financieros en los albores de la implementación del nuevo sistema económico, y difundidos ante la opinión pública como la tabla de salvación a la crisis que experimentaba el país: los defensores de la dolarización argumentan que la medida favorece la estabilidad macroeconómica en el mediano y largo plazo, elimina el déficit fiscal, nivela la inflación y las tasas de interés a sus valores internacionales, evita los efectos nocivos de los capitales golondrina y reduce los costos de transacción a nivel internacional propiciando una mayor integración de las economías abiertas al mercado mundial.

¹⁸. Estos documentos del BCE fueron elaborados una vez se consumaron los hechos. El directorio del BCE no fue participe, ni decidió la dolarización cuando por Ley era el único ente con capacidad para establecer la política cambiaria.

Desde la otra orilla se esgrimieron planteamientos que cuestionaron la decisión argumentando, en primer lugar, las profundas debilidades estructurales en términos políticos y económicos, las cuales se constituían en obstáculos difíciles de salvar, más aún en las condiciones y los mecanismos a través de los cuales la economía ecuatoriana se articulaba al circuito económico mundial. En segundo lugar, se desarrollaron análisis que se centraron en las condiciones de vulnerabilidad a que el Ecuador se expondría tras la implementación del régimen económico dolarizado.

Quienes critican la medida argumentan fuertes dificultades estructurales de competitividad de la economía ecuatoriana como resultado de la convergencia de factores como el carácter rentista de las clases dominantes, la inequidad social, el bajo desarrollo del capital humano, las deficiencias en el desarrollo institucional, la inestabilidad política, y factores más recientes como la “enfermedad holandesa” resultante del boom petrolero (Larrea y Sánchez, 2003).

Salgado (1999) manifiesta que las características estructurales de la economía y la política ecuatoriana acrecientan el riesgo de vulnerabilidad del Ecuador tanto en la dolarización como en el sistema económico que la antecedió. En primer lugar expone las implicaciones de una tipo de integración a la economía externa a partir de un intercambio comercial basado en un alto nivel de exportaciones compuestas por productos primarios, resalta la débil capacidad productiva de la economía ecuatoriana que le ha impedido competir con los productos tecnológicamente superiores procedentes de los países industrializados, dadas las condiciones de apertura comercial de los años noventa, y argumenta que la apertura comercial no ha logrado ser multilateral, perjudicando a los productos ecuatorianos, que han continuado enfrentando limitaciones de ingreso a los mercados de los países industrializados, como el caso del banano a la Unión Europea, de las flores, del atún, al mercado norteamericano.

A nivel interno evidencia las deficiencias en infraestructura y competitividad, a lo que se suman bajos niveles de productividad, la baja calificación del capital humano, y la elevada concentración de la riqueza, la cual tiene mucha relación con la gran capacidad de maniobrabilidad política y económica de las élites en la toma de decisiones en contextos de fluctuaciones económicas e inestabilidad política, de los cuáles históricamente siempre han sabido sacar provecho.

En cuanto a las condiciones de vulnerabilidad a que el Ecuador se expondría tras la implementación del régimen económico dolarizado, Falconí (2004: 22) afirma que habrían dos peligros:

...uno sería la vulnerabilidad (excesiva dependencia) ante los flujos externos financieros y comerciales, y el otro sería el desequilibrio de las finanzas públicas, ligado al desvarío de priorizar el pago del servicio de la deuda externa, lo que provocaría presión sobre la balanza de pagos, lo cual siempre ha sido combatido con políticas ortodoxas que han tenido profundas repercusiones negativas en amplios grupos sociales.

Desde nuestra perspectiva la dolarización constituyó una profundización en el sistema económico global donde la vulnerabilidad a las fluctuaciones externas se acrecentó por los mecanismos de articulación del Ecuador como economía pequeña, periférica, abierta, y su

alta dependencia de flujos externos de capital basados en el crédito, las exportaciones de productos primarios y los crecientes montos de las remesas. Por otro lado la implementación de la medida restringe el manejo de política económica tanto en términos monetarios como cambiarios, a los que se sumaron factores estructurales que a nivel productivo, financiero e institucional influirán en el oscilante desempeño económico del país.

Como medida implementada para contrarrestar los altos niveles de inflación y devaluación que profundizaron la crisis de finales de siglo, la dolarización generó un escenario de relativa estabilidad macroeconómica y propició un lento retorno de la confianza que en el nivel particular del análisis sobre el comportamiento del mercado inmobiliario en Quito tendrá varias implicaciones.

La estabilidad en un escenario económico oscilante

Tras más de nueve años de la implementación oficial de la dolarización en el Ecuador, las opiniones oscilan entre los buenos augurios que trajo consigo la estabilización y el crecimiento experimentado en los primeros años, y el estancamiento, la desaceleración y los efectos negativos que pueden ocasionar las crisis externas frente a un marco económico más expuesto¹⁹.

En términos de política económica, los gobiernos de Noboa (2000-2003) y Gutiérrez (2003-2005) desarrollaron medidas tendientes a consolidar la dolarización en el corto plazo. Un frente de dicha política se orientó a generar estabilidad macroeconómica y recuperar las finanzas públicas mediante la promoción de la inversión extranjera en el sector petrolero para aumentar la exportación de crudo, ello se traducirá en la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP) a partir de 2001.

Por su parte, la política fiscal se orientó a buscar el aumento de las recaudaciones modernizando los mecanismos de tributación y restringiendo el gasto. Se esperaba que la afluencia de divisas del petróleo, la austeridad fiscal, la reducción de la inflación y la disminución de las tasas de interés en un entorno dolarizado, crearan un ambiente de estabilidad y confianza que favoreciera la inversión privada y la reactivación de la economía, (Larrea y Sánchez, 2003).

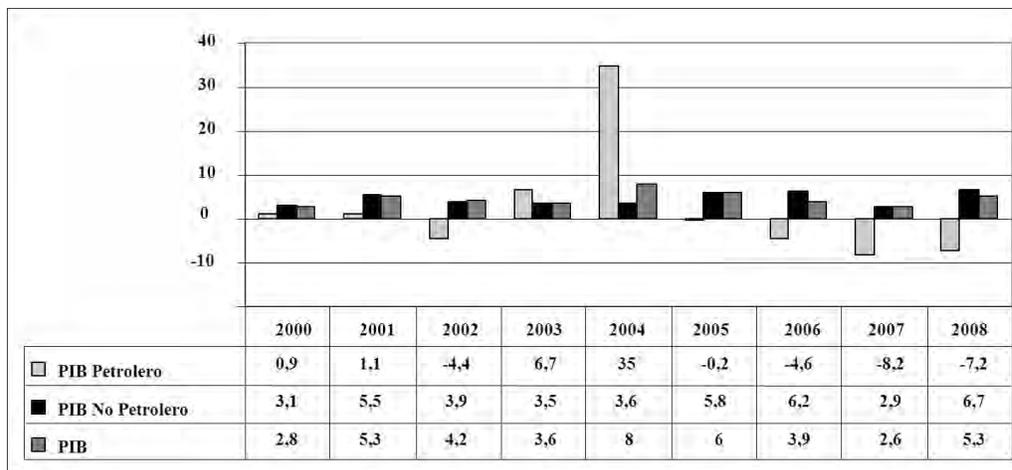
Desde inicio del período se experimentaron grandes fluctuaciones en el PIB: tras el incremento experimentado entre 2000 y 2001 hubo una caída en la producción que se prolongará hasta el 2003; en 2004 la tasa de crecimiento alcanzará la mayor cifra de la década, la cual será precedida por una continua dinámica de desaceleración que se extenderá hasta el 2007. Para 2008, el PIB nuevamente crece a una tasa del 5,3%. Como lo

¹⁹. Los informes de la CEPAL (Estudio Económico de América Latina, (2000-2008), los análisis llevados a cabo por Larrea (2003, 2004a y 2006), Sánchez (2003), Salgado (2002), y los estudios del ILDIS (2005-2009) describen la evolución de los indicadores macroeconómicos del país y evidencian -en un escenario dolarizado- el comportamiento de los problemas estructurales de la economía ecuatoriana en un ámbito más expuesto a las fluctuaciones externas, a lo que se suma la incapacidad de implementación de política monetaria y cambiaria.

menciona el ILDIS (2006, 2007, 2008 y 2009) se observa una elevada volatilidad del PIB en los últimos años, y se constata un crecimiento desequilibrado entre sectores. Por su parte, el PIB Petrolero experimentará un continuo crecimiento desde inicio del periodo, llegando en 2004 a un 35%; luego fluctuará hacia un -0,2% en 2005, y seguirá cayendo progresivamente hacia 2007 y 2008. Aunque el PIB no petrolero tendrá fluctuaciones continuas, experimentará un comportamiento más estable durante todo el periodo.

Este comportamiento de las tasas de crecimiento son consecuencia de varios factores, entre ellos las reformas de carácter económico que se implementaron para la consolidación de la dolarización como esquema monetario, las oscilaciones experimentadas en el volumen de las exportaciones petroleras, el dinamismo de las remesas y sus repercusiones en la demanda interna, las variaciones que presentaron las importaciones y las exportaciones de sectores no petroleros, los medianos niveles de confianza alcanzados por el sector financiero y sus efectos en las actividades productivas y comerciales, además del impulso que representó la Inversión Extranjera Directa (IED) en los primeros años de la presente fase de la economía ecuatoriana²⁰.

Gráfico 2. Tasas de crecimiento (%) anual del PIB Petrolero, No Petrolero y Total



Fuente: ILDIS (2007, 2008) - Elaborado por el autor

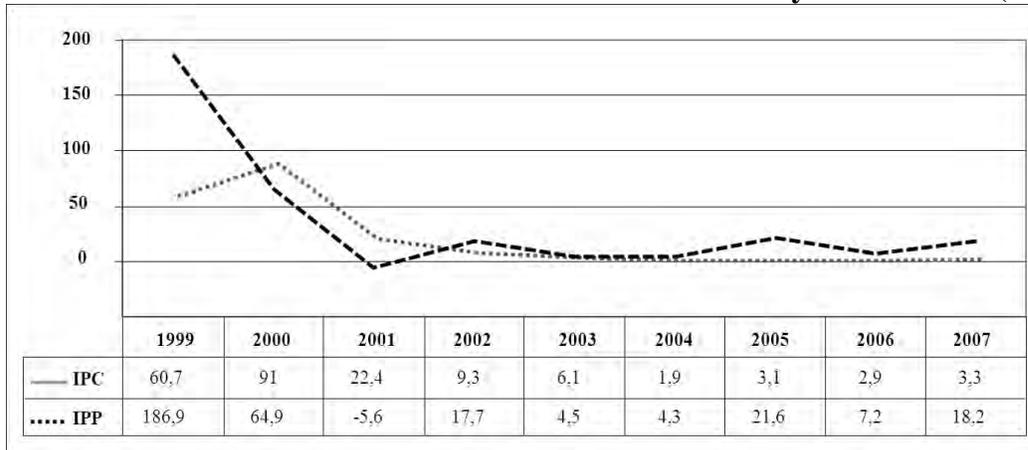
A nivel macroeconómico, el comportamiento de los indicadores evidencia una tendencia hacia la estabilización. En el caso del índice de precios al consumidor (IPC) se aprecia un notable descenso a partir del 2000 en el cual las cifras al final del periodo se reducirán a un dígito²¹, mientras que el Índice de Precios al Productor (IPP) experimentó

²⁰. “Otros factores externos positivos han sido la recuperación de la economía de EE.UU., en donde se coloca más del 40% de las exportaciones ecuatorianas, las bajas tasas de interés en el mercado financiero internacional, que han aupado el endeudamiento externo privado, la depreciación del dólar, que ayudó a recuperar marginalmente los bajos niveles de competitividad, así como el ingreso de narcodólares” (Acosta, 2005: 229).

²¹. Según Samaniego y Brborich (2005: 18), “la reducción de la inflación se explicaría principalmente por el deterioro del tipo de cambio real que trajo aparejada la dolarización de la economía, lo que condujo a una

mayores oscilaciones.

Gráfico 3. Variación del Índice de Precios al Consumidor y al Productor (%)



Fuente: CEPAL (2000, 2008) - Elaborado por el autor

En cuanto al Sector Público no Financiero (SPNF), se aprecia un equilibrio fiscal en el resultado primario desde el 2000, mientras que en términos globales los índices con respecto al PIB inician con un signo negativo experimentando un oscilante comportamiento con signo positivo.

Frente al comportamiento de la balanza de pagos, es necesario decir que aunque el periodo inicia con indicadores positivos, este será precedido por un comportamiento deficitario que se extenderá hasta el 2004. Entre el 2005 y el 2007 se experimentará un crecimiento del superávit comercial (Ver Tabla No 3).

Tabla 2. Evolución del Sector Público No Financiero (SPNF), como porcentaje del PIB

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Resultado Primario	8,1	4,7	4,2	4,4	4,5	2,9	5,5	4,1
Resultado Global	1,5	0,0	0,8	1,6	2,1	0,7	3,3	2,2

Fuente: CEPAL (2007, 2008). – Elaborado por el autor

mayor competencia con bienes importados, al menos hasta 2003". También la llegada de productos de origen chino ha incidido en la reducción de los costos de textiles y confecciones.

Tabla 3. Evolución de la Balanza de Pagos en Millones de Dólares

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
a. Cuenta corriente	921	-624	-1271	-422	-542	348	1.614	1.598
Balanza de bienes	1.395	-356	-902	80	284	758	1.765	1.797
Exportaciones FOB	5.137	4.821	5.258	6.446	7.968	10 468	13.188	14.863
Importaciones FOB	3.743	5.178	6.160	6.366	7.684	9.709	11.423	13.067
Balanza de servicios	-420	-572	-716	-744	-954	-1.130	1.305	-1.397
Balanza de renta	-1.405	-1.335	-1.305	-1.528	-1.902	-1.942	-1.950	-2.048
Balanza de transferencias corrientes	1.352	1.639	1.652	1.769	2.030	2.661	3.104	3.246
b. Cuenta de capital y financiera (d)	-6.618	394	1.144	558	823	318	-1.745	-211
Inversión extranjera directa neta	720	1.330	1.275	872	837	493	271	183
Capital financiero (e)	-7.338	-936	-132	-313	-14	-175	-2.016	-394
c. Balanza Global	-5.697	-230	-127	136	281	666	-131	1.387
Variación en Activos de Reserva (f)	-307	106	66	-152	-277	-710	124	-1.497
Otro financiamiento (g)	6.004	124	62	17	-4	43	7	111

Fuente: CEPAL (2007, 2008) - Elaborado por el autor

La evolución de los indicadores sociales

En términos sociales, la crisis de 1998-99 se expresó en un acelerado incremento del desempleo abierto, el subempleo y la pobreza. Como afirma Larrea (2004: 27), “en las tres principales ciudades del país (Quito, Guayaquil y Cuenca) el desempleo pasó del 8% en 1998 al 17% a mediados de 1999, mientras la pobreza urbana pasó del 36% al 65% en el mismo periodo”.

Como se mencionó antes las políticas de estabilización emprendidas desde 2000 y las condiciones externas que se dieron en la coyuntura del inicio del periodo generaron un ambiente favorable para la estabilización económica del país, lo cual se tradujo en el mejoramiento de varios indicadores sociales²². A pesar de ello, es necesario afirmar que en la mayor parte del periodo analizado no se desplegarán políticas integrales que

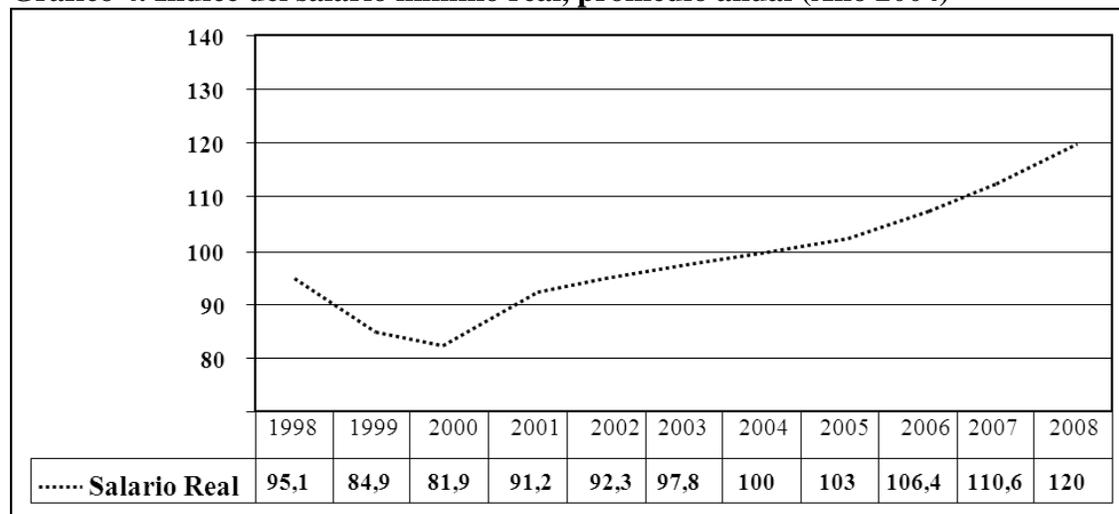
²². Al “mejoramiento” de estos indicadores, Larrea (2004b y 2006) antepone la idea de una lenta recuperación de los niveles socioeconómicos experimentados en años anteriores a la crisis del 98-99. Sobre el nivel de ingresos, por ejemplo, Larrea argumenta que solo hasta el año 2005 se logró recuperar el nivel por habitante previo a la crisis. (2006: 5). Por su parte Samaniego (2008: iii-iv), sostiene que entre 1995 y 2006 la pobreza por consumo apenas se redujo en 1 punto porcentual, siendo más drástica la caída en el área rural que en la urbana.

contrarresten la persistencia de factores estructurales que afectan la producción, la generación de empleo y la distribución de la riqueza en el Ecuador²³.

En primer lugar puede observarse la lenta pero progresiva evolución que ha experimentado el salario real en el periodo (Gráfico 4). Como lo menciona el ILDIS (2008: 40-41):

entre 2000 y 2003 el salario real se incrementó en un 10,4% durante el gobierno de Gustavo Noboa (pasando de 81,9 a 92,3 dólares); durante el gobierno de Lucio Gutiérrez (2003-2005), aumento 2,2 puntos porcentuales (pasando de 97,8 a 100 dólares) mientras que en el gobierno de Alfredo Palacio (2005-2006), el salario real aumento en 3,4% (pasando de 103 a 106,4 dólares); finalmente, en el gobierno de Rafael Correa (2007-2008), el salario real se incrementó en un 8,5% pasando de 110,6 a 120,0 dólares en diciembre de 2008.

Gráfico 4. Índice del salario mínimo real, promedio anual (Año 2004)



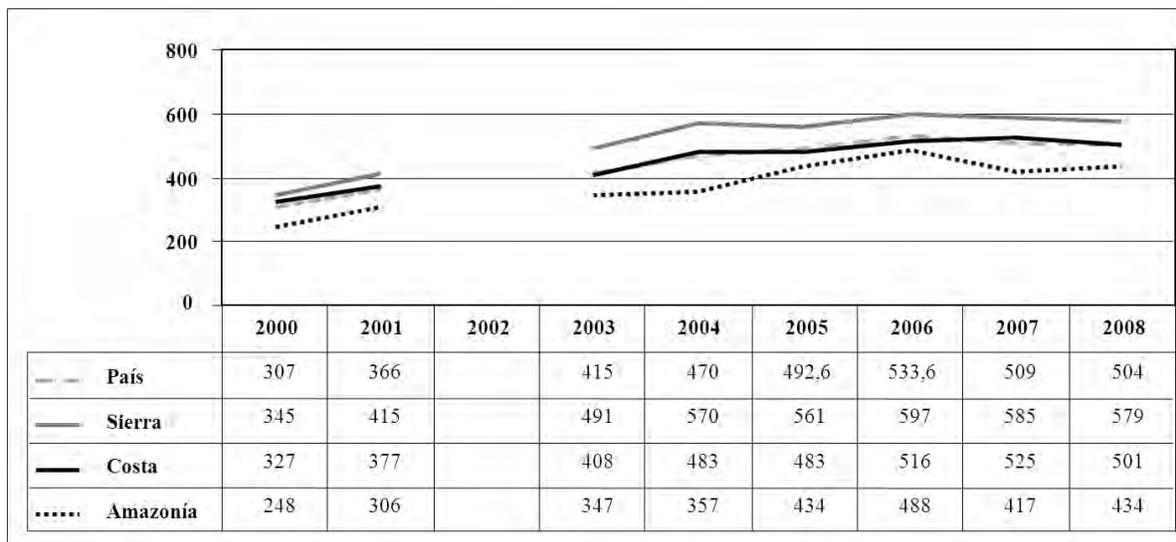
Fuente: ILDIS (2007 y 2008) - Elaborado por el autor

Por otro lado, el ingreso mensual de los hogares ecuatorianos evidenció un crecimiento considerable en los primeros 7 años del periodo generado en parte por el continuo volumen de divisas vía remesas²⁴ y la recuperación de los salarios reales, experimentando una variación cercana al 46% en el lapso 2000 – 2008. A nivel regional se observan amplias diferencias en el comportamiento de este indicador: la Sierra observará una tendencia superior al del promedio nacional, mientras que las cifras de la Amazonía evidencian un rezago frente al resto del país.

²³. En cuanto a la evolución del gasto social, hay que resaltar que hacia 2006 y 2007 se observa un importante aumento del gasto en el sector social con respecto al PIB, esa relación normalmente había estado entre el 3 y 5%, (bastante rezagada del promedio latinoamericano) en el último año saltó al 6,5%, lo que implica un importante cambio en la dotación de recursos. (Samaniego, 2008: xi)

²⁴. Cabe decirse que el 7,9% de los hogares pobres, y el 18,9% de los hogares no pobres son receptores de remesas en el Ecuador.

Gráfico 5. Ingreso mensual de los hogares según regiones²⁵



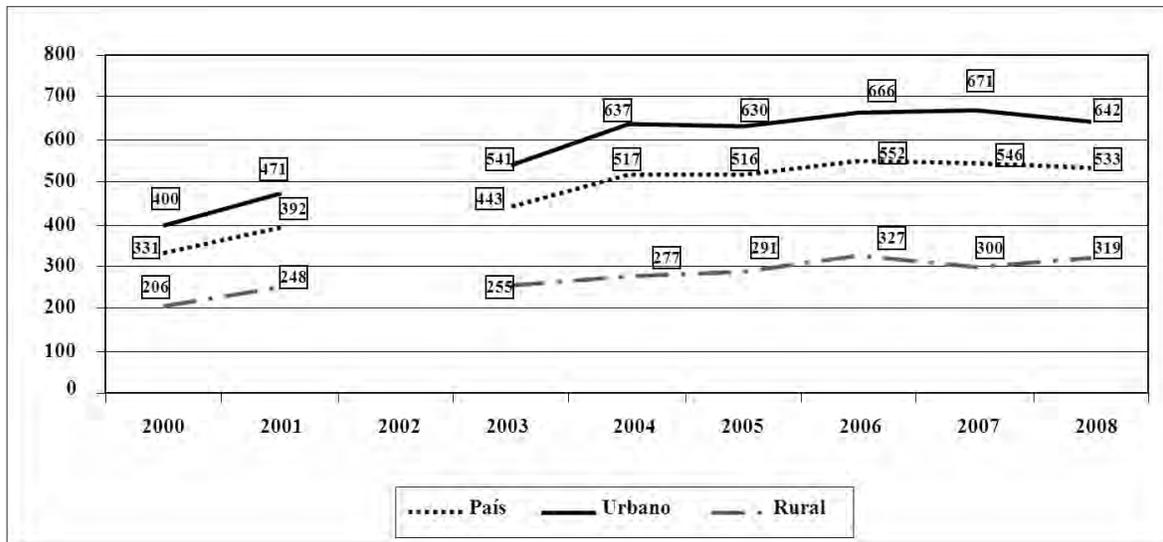
Fuente: Hexagon Consultores (2008b)

En cuanto al ingreso mensual de los hogares por área de residencia (Gráfico 6), encontramos que las cifras del área urbana superan al promedio nacional, mientras que los indicadores de las zonas rurales confirman la tendencia histórica de marginación que se experimenta en esos sectores del país, la cual se vio profundizada por la crisis del 98-99 (de manera especial en el área rural de la Sierra)²⁶. En el periodo de la dolarización esta área del país no ha visto mejorar significativamente las condiciones de vida de sus habitantes.

²⁵. “Se puede apreciar que no existe información para el año 2002, y esto se debe a que el INEC en dicho año, sólo realizó una encuesta de carácter urbano. Adicionalmente se ha incluido el ingreso promedio de los hogares a mitad de período del año 2008 como un dato provisional, ya que las mediciones anteriores son a final de año” (Hexagon Consultores, 2008b: 5).

²⁶. “Mientras que la población urbana se vio afectada por el congelamiento de los depósitos decretado en marzo de 1999 y la reducción de la actividad económica como efecto de la crisis bancaria, los actores del campo vieron reducir aún más sus ingresos a causa del deterioro de los términos de intercambio (...) La diferencia de precios (campo – ciudad) llegó a crecer a tasas anuales de 27% y a mensuales de 7%. Es decir que, en un año los precios agrícolas perdían cerca de 30% de su valor en relación con los productos producidos en las ciudades por lo que había una transferencia de riqueza de una a otra zona geográfica. Como se podía esperar, esa transferencia de recursos entre zonas, sumada al deterioro general de la economía, provocó un cambio radical en la línea de pobreza, que se concentró en el área rural de la Sierra” (Samaniego, 2001: 32)

Gráfico 6. Ingreso mensual de los hogares según área de residencia



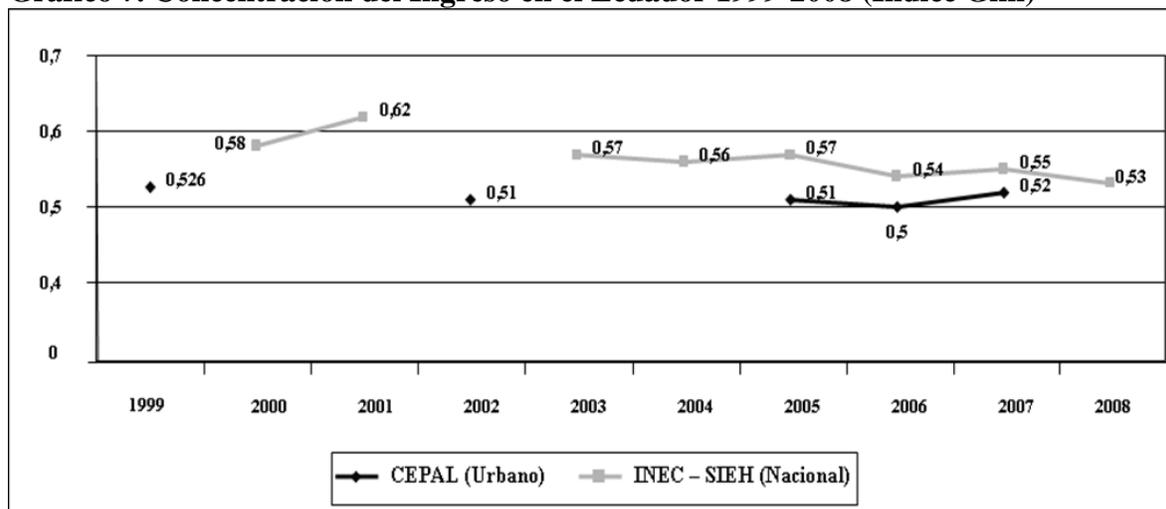
Fuente: Hexagon Consultores (2008b)

Según la CEPAL (2008b), se observa un leve mejoramiento en la distribución del ingreso de los hogares en el periodo analizado. En 1999 el 40% más pobre de la población percibía el 14,1% del ingreso, mientras que en 2007 rondaba el 15,4%; por su parte el 10% más rico percibía el 36,7% de los ingresos a inicio del periodo, al final era el 35,4%.

En el caso de la concentración del ingreso, según el índice Gini, las cifras evidencian una evolución a nivel nacional después de la cifra registrada en 2001, y la oscilante disminución experimentada hasta 2008. A nivel urbano, la variación será mínima²⁷. (CEPAL, 2008b)

²⁷ . Samaniego (2008: iv) menciona que en el mismo periodo la distribución del ingreso empeoró: “mientras los más pobres (el 20% más pobre) en 1995 concentraban el 5,4 del consumo total, en 2006 esa relación cayó al 4,9%. Desde otra perspectiva, mientras los no pobres (20% de mayor consumo) concentraron el 49,6% del consumo en 1995, en 2006 aglutinaron el 52,6%. Mientras que en 1995 el consumo del decíl más rico era el 16 veces superior comparado con el más pobre en 2006 esta relación aumentó a 19 veces”.

Gráfico 7. Concentración del Ingreso en el Ecuador 1999-2008 (Índice Gini)*



Fuente: INEC – Sistema Integrado de Encuestas de Hogares – SIEH, Hexagon Consultores, CEPAL (2008a, 2008b) – Elaborado por el autor

En torno a la desigualdad por consumo se puede apreciar que este índice se incrementó levemente pasando de 0.45 en 1999, a 0.46 en 2006²⁸. En cuanto a la participación en el consumo según quintiles, para 1998 el 20% más pobre concentraba el 5.04% del consumo, mientras que el 20% más rico se apropiaba del 51,34%; para 2006, el 2006 esta relación fue de 4.9 (20% más pobre) y de 52.55 (20% más rico).

Tabla 4. Distribución del Consumo Per Cápita según Quintiles 1998 – 2006

Quintil	1995	1998	1999	2006
1 (20% más pobre)	5.40	5.04	4.93	4.93
2	9.54	9.11	8.86	8.74
3	14.17	13.65	13.20	13.07
4	21.33	20.86	20.49	20.71
5 (20% más rico)	49.56	51.34	52.52	52.55

Fuente: Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social (2007).

En torno al comportamiento del mercado laboral, las cifras evidencian problemáticas estructurales del aparato productivo, efectos de los procesos de reforma del Estado, apertura económica y flexibilización laboral ocurridos en la década del noventa, y

²⁸. Si se aprecia en una escala de tiempo más amplia (1995-2006), se puede observar que la desigualdad en la distribución del consumo ha aumentado 0,04 puntos en cerca de 11 años, pasando de 0.42 en 1995 a 0.46 en 2006.

las fluctuaciones relacionadas con la crisis y dolarización de la economía a principios del año 2000.

La informalidad, la precariedad, la oscilación de la ocupación adecuada, la persistencia de altas tasas de subempleo y la limitada generación de empleo productivo y bien remunerado en el sector moderno²⁹ son algunas de las características de un mercado laboral urbano que ha experimentado fluctuaciones continuas en el periodo³⁰. Como se puede apreciar en el Gráfico 9, aunque las cifras han oscilado hacia la disminución del subempleo, este se mantiene todavía a tasas superiores al 50%, lo cual corresponde a una débil reacción de las actividades modernas de la economía en materia de absorción de mano de obra (SENPLADES, 2006).

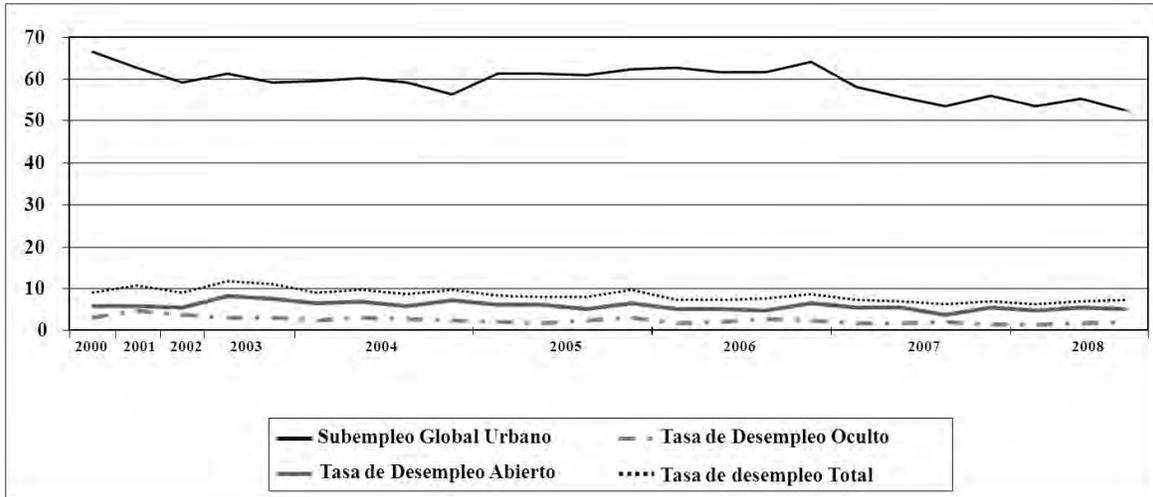
Por su parte el desempleo experimentó una tendencia hacia su disminución, según Larrea (2006), esta tendencia está relacionada con el efecto que tuvo la masiva migración internacional a partir de la crisis económica de 1999³¹. A nivel de las tres ciudades más importantes del país se observa un comportamiento diferenciado en la evolución de la tasa de desempleo en la que Cuenca mantiene las cifras más positivas, mientras que Guayaquil evidencia mayores fluctuaciones y presenta los niveles más altos. Por su parte Quito experimenta oscilaciones con una tendencia hacia la baja en los últimos años (Gráfico 10).

²⁹. La CEPAL (2008b) estima que la población urbana ocupada en sectores de baja productividad del mercado de trabajo en Ecuador hacia 1999 era de un 58,9%, en 2002 correspondía a un 56%, en 2006 a un 57,8% y hacia 2007 descendía a un 57,3%.

³⁰. Según Viteri (2007: 3): “Los indicadores del mercado laboral muestran en el período 2001- 2006 un comportamiento fluctuante. Así tenemos que la tasa de ocupación adecuada evolucionó favorablemente del 57% en el 2001 al 47.34% en el 2006 (Corresponde a Quito, Guayaquil y Cuenca. Cifras a diciembre). La tasa de desocupación total pasó del 8.10% en el 2001 al 9.03% en el 2006 (Corresponde a Quito, Guayaquil y Cuenca. Incluye desocupación abierta y oculta. Cifras a diciembre). La tasa de subocupación total pasó del 34.90% en el 2001 al 45.04% en el 2006 (Corresponde a Quito, Guayaquil y Cuenca). Así mismo, cabe decirse que la metodología de la medición del comportamiento de las variables del mercado laboral comienza a cambiar a partir del año 2006, lo cual provoca un cambio en la serie a partir de julio de 2007, ello se verá reflejado en el comportamiento de las cifras a partir de ese año”. www.ecuadorencifras.com. (Página visitada el 26 de julio de 2009)

³¹ Entre 2000 y 2004 emigraron cerca de 660.000 ecuatorianos, sin contar la migración irregular.

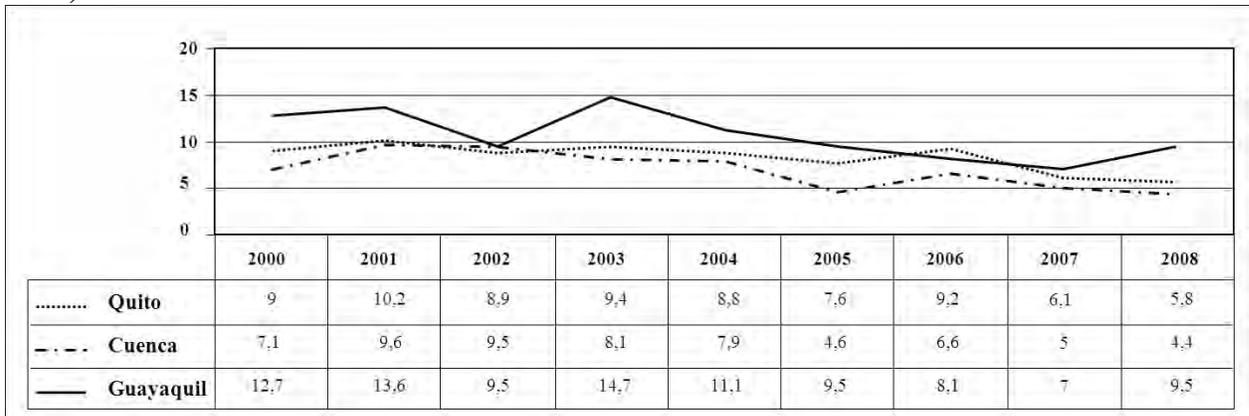
Gráfico 9. Evolución de los indicadores de desempleo urbano en Ecuador (2000-2008)*



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) – Elaborado por el autor.

*Entre los años 2000 y 2002 los datos son anuales, mientras que en 2003 las cifras corresponden a septiembre y noviembre. A partir de 2004, la encuesta tendrá datos trimestrales (marzo, junio, septiembre y Diciembre).

Gráfico 10. Evolución de la tasa de desempleo en Quito, Guayaquil y Cuenca (2000-2008)



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) – Elaborado por el autor.

Capítulo 3

Dolarización y evolución del sector de la construcción en el Ecuador, algunos rasgos generales.

El escenario de estabilidad monetaria y confianza que se le atribuye a la dolarización constituye el punto de partida para una etapa de crecimiento en algunos sectores de la economía ecuatoriana. Como se puede apreciar en la Tabla 5, el comportamiento del PIB Real por clase de actividad económica evidencia la evolución que han experimentado algunos sectores productivos; en el caso particular de la construcción se observa una fuerte recuperación a principios de la década manteniendo un comportamiento fluctuante a través del periodo³².

Tabla 5. PIB Real por Actividad Económica 1999 – 2007, (Millones de dólares de 2000)

Actividad Económica	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Minas y canteras	1,4	8	1,1	-2,5	6	25,3	1,1	1	-4,8
Comercio	-11,2	3,8	4,8	1,8	3,5	3,9	5,2	4,7	3,3
Industria	-5,2	-6,8	4,9	2,5	4,6	3,2	9,2	7,1	4,9
Transporte	-0,3	7,7	1,9	1,2	4,3	4,8	8,9	7,5	5,7
Agricultura	13	4,3	3,9	6,3	4,4	2,1	5,1	3,5	4,4
Construcción	-24,9	18,3	19,7	20	-0,7	4	7,3	3,8	0,1
Otros	-12	-2,9	7,8	8,1	2,1	4	8,2	3	6
PIB Total	-6,3	2,8	5,3	4,2	3,6	8	6	3,9	2,5

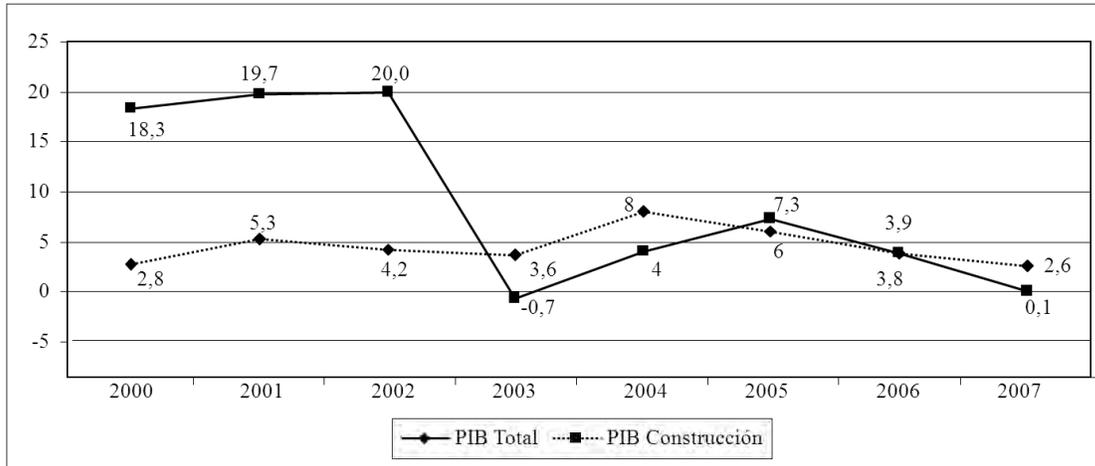
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) - Elaborado por el autor

El sector de la construcción fue la actividad que experimentó un mayor crecimiento en los primeros años de la dolarización “en comparación con las demás ramas de actividad, impulsada tanto por la construcción de infraestructura para el oleoducto de crudos pesados (OCP) (2001- 2003)³³, como por la generación de vivienda, hacia donde se canalizó una parte de las remesas de los migrantes y un gran monto de los recursos descongelados del sistema bancario” Salgado (2002:7-8); a ello se sumará la ejecución de obra pública por parte de los gobiernos seccionales y el mejoramiento de las condiciones de vida en el país, especialmente en las principales áreas urbanas.

³². El sector se divide en cuatro tipos de edificaciones: infraestructuras (incluye la construcción de obras sanitarias estatales o municipales), viviendas, edificaciones comerciales y, finalmente, un grupo llamado informal, integrado por pequeñas construcciones en lugares periféricos. Nuestra investigación se concentra en la producción y circulación de vivienda nueva (casas y departamentos) en la ciudad de Quito. Es necesario aclarar que no existen datos desagregados de cada una de las tipologías de edificación mencionadas, y menos en vivienda nueva, por lo tanto los cálculos son globales y la información debe ser asumida con cuidado.

³³. “La construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP) dinamizó la economía y constituyó la inversión extranjera más voluminosa en el Ecuador desde 1970: las inversiones asociadas a la construcción del OCP explican la mayor parte del aumento registrado en el monto de la Inversión Extranjera Directa (IED), que ascendió a US\$ 1.014 millones en los primeros tres trimestres del año 2001, 79% superior al monto de inversión por US\$ 566 millones del mismo periodo del año 2000” (Larrea, 2004: 44).

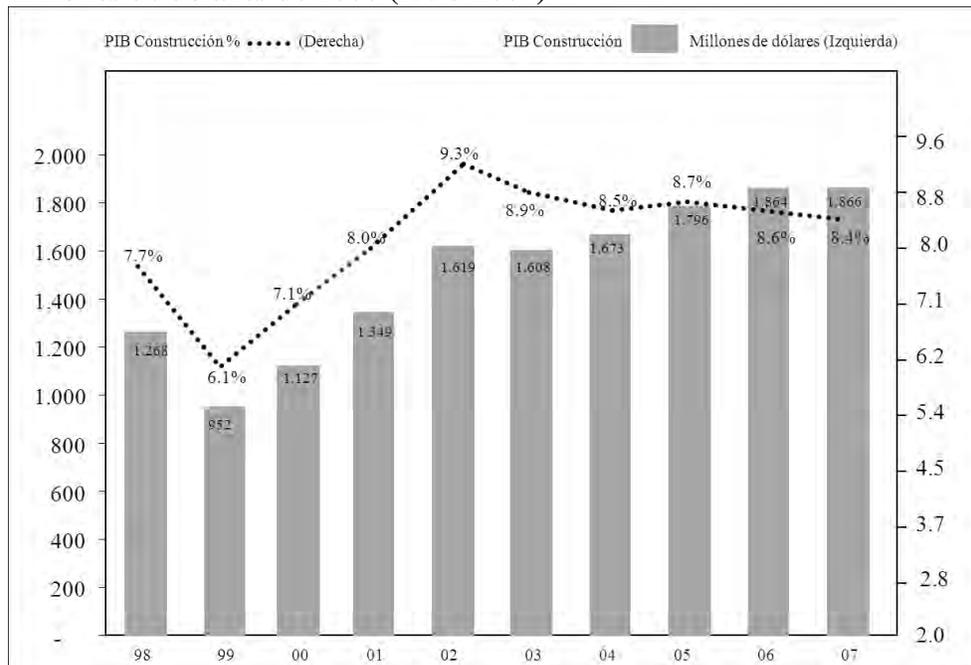
Gráfico 11. Tasas de crecimiento del PIB de la Construcción y PIB Total (2000-2007)



Fuente: BCE - Elaborado por el autor

Con respecto al comportamiento del PIB de la construcción y su participación en el PIB total, se observa un crecimiento desde inicios del periodo hasta el 2002 (9,3%), a partir de allí las tasas fluctuarán con una tendencia a la baja que para 2007 alcanzarán el 8,4% del total de la producción nacional.

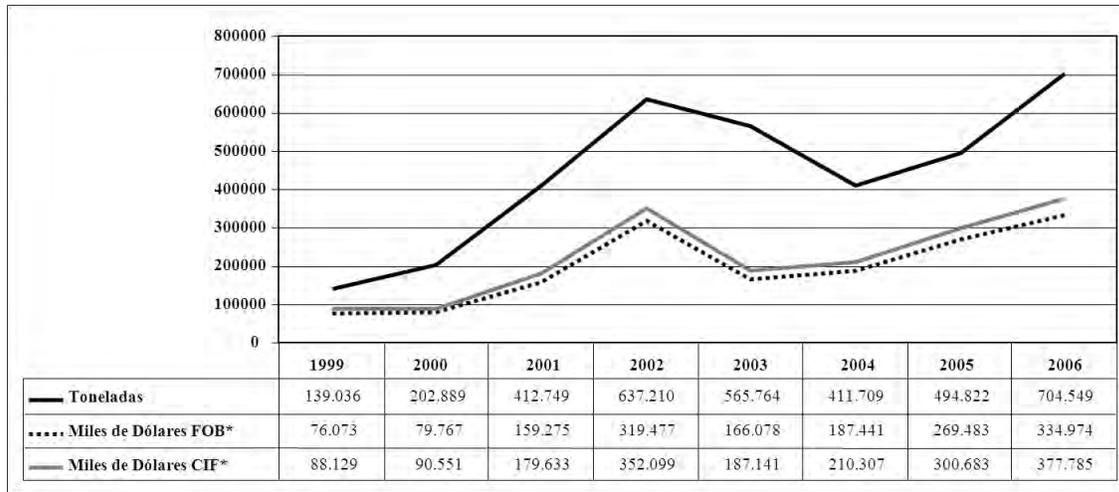
Gráfico 12. Participación del PIB de la Construcción en el PIB Total y monto en millones de dólares de 2000 (1998-2007)



Fuente: BCE - Elaborado por el autor

Como se puede apreciar en el Gráfico 13, las importaciones de materiales de construcción también dejan en evidencia periodos de auge y desaceleración del sector durante el periodo. Así encontramos que entre 2000 y 2002 se dio un crecimiento precedido por una caída que tendrá lugar hasta 2004; a partir de allí y hasta finales del periodo, las importaciones crecerán continuamente y el volumen experimentará un crecimiento acentuado especialmente entre 2005 y 2006 (42,3%)³⁴.

Gráfico 13. Importaciones de Materiales de construcción, 1999-2006³⁵



Fuente: BCE – Elaborado por el autor

En cuanto a la concentración regional de la industria de la construcción, según las cifras del BCE se observa que en las provincias de Pichincha y Guayas se genera el mayor volumen de valor agregado de esta actividad a tasas que oscilan entre el 51 y el 57%, lo cual indica que en Quito y Guayaquil se construye más de la mitad de las viviendas del país. En el caso de la provincia del Azuay, ésta aporta un promedio del 11%, mientras que el resto del país incorpora entre el 30 y el 37% % a este sector productivo a lo largo del

³⁴. Según la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito (2007: 14), “el Ecuador se puede considerar como un mercado de precio principalmente, donde los productos provenientes de China o Colombia tienen una gran acogida, sin embargo, también hay un nicho de mercado para los productos de calidad a precios superiores que determinado grupo de la población sí puede pagar, debido a la desigual distribución de la renta que existe en el país. En edificaciones enfocadas a niveles de ingreso medio y medio-bajo prácticamente el 95% de los componentes son productos nacionales o fabricados parcialmente en Ecuador, como hierro, tuberías de agua potable y de aguas servidas. En los proyectos en los cuales los acabados son importados, el costo correspondiente puede llegar al 30% del costo total”.

³⁵. * El valor FOB es la sumatoria del costo de las mercancías, de los gastos relativos a la mercancía hasta que ésta haya rebasado la borda del buque en el puerto de carga convenido y de los gastos derivados de las formalidades aduaneras de exportación, incluso los impuestos y demás gravámenes oficiales

** Es la sumatoria de los tres principales competentes del valor total de una importación: costo (según factura), seguro de flete. Propiamente es un valor convencional de uso frecuente en el comercio del importador, aplicables a todas las compraventas internacionales pactadas con arreglo al Icoterm CIF.

periodo (Tabla 6).

Con respecto al valor agregado de las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, podemos observar la concentración en las provincias de Guayas y Pichincha con participaciones cercanas al 60% del total nacional, siendo la primera, la que más valor aporta en el contexto ecuatoriano. Por su parte Azuay presenta una reducida tasa de participación (4,4% en promedio), mientras que en el resto del país se genera un 36%, en promedio, del total de esta rama de actividad.

Tabla 6. Valor agregado bruto provincial Industria de la Construcción (2001 - 2007)
Miles de dólares de 2000

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Azuay							
Construcción	174.692	186.886	190.802	174.990	180.161	189.979	193.588
% del Total nacional	12,95	11,5	11,9	10,5	10	10,2	10,4
Guayas							
Construcción	340.239	455.041	440.817	434.990	460.928	474.697	477.121
% del Total nacional	25,22	28,11	27,4	26	25,7	25,7	25,6
Pichincha							
Construcción	360.917	477.513	464.237	446.748	476.739	498.729	499.201
% del Total nacional	26,75	29,5	28,9	26,7	26,5	26,8	26,8

Fuente: BCE, Cuentas Provinciales – Elaborado por el autor

Tabla 7. Valor agregado bruto provincial Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (2001 - 2007) Miles de dólares de 2000

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Azuay							
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	46.202	50.882	53.983	59.220	62.909	65.268	67.374
% del Total	4,3	4,3	4,5	4,6	4,5	4,5	4,5
Guayas							
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	339.400	379.688	392.365	415.089	437.648	452.434	482.412
% del Total	31,7	32,5	32,5	32	31,6	31,4	32,1
Pichincha							
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	292.037	329.380	338.781	366.456	392.725	410.964	422.943
% del Total	27,3	28,2	28,1	28,2	28,3	28,5	28,1

Fuente: BCE, Cuentas Provinciales – Elaborado por el autor

En torno a la evolución de la generación de vivienda formal: dinámicas coyunturales

Con respecto al crecimiento experimentado en la producción y circulación de vivienda nueva, este se ha atribuido, en gran parte, a factores coyunturales y estructurales que operarán a nivel externo e interno, los cuales a través del tiempo orientarán las dinámicas de inversión en un ambiente de relativa estabilidad monetaria, confianza y rentabilidad asimilado a la dolarización. Sin embargo cabría preguntarse hasta qué punto la dolarización se constituyó en un mecanismo de estabilización de la economía, o si por el contrario ésta, junto a un entorno externo favorable, se constituyeron en los catalizadores de dicha estabilidad.

Una de las causas en el nivel coyuntural es la desconfianza que -ante la quiebra del sector financiero- motivó a varios sectores de la población a consumir bienes durables como viviendas, en ese orden de ideas parte de los recursos que fueron descongelados por el sistema bancario serían canalizados hacia la compra de inmuebles³⁶: “Tras las quiebras bancarias, la única manera de no perder la plata era adquirir un bien tangible”, era preferible tener casa propia, porque no se pagaba arriendo, o podía ser una inversión que permitía vivir del rendimiento de su arrendamiento, en forma lícita y regulada. (Oleas, 2007: 30),

Hay análisis que atribuyen al incremento de las rentas urbanas el direccionamiento de los recursos hacia inversiones inmobiliarias a inicios del periodo. Es el caso de Delgado et al., (2000), quien plantea, a manera de hipótesis, que muchos de los recursos que se habían trasladado hacia el exterior en medio de la crisis del 98-99³⁷ retornaron en los primeros años del periodo para ser invertidos en la adquisición de productos inmobiliarios. Ello se explica en parte porque las tasas de interés internacionales ubicadas en el 4,5% ó 5% anual no constituían un atractivo para mantener el capital fuera del país, en cambio la adquisición de un inmueble representaba una tasa global de ganancia cercana al 14% por año debido a que la renta anual media (canon de arrendamiento) se ubicaba entre el 6% y 7%, a lo que se agregaba una plusvalía inmobiliaria que variaba de 6% a 8% anual.

Desde la óptica de los empresarios de la construcción, la estabilidad monetaria generó un escenario propicio para el desarrollo de inversiones de capital extranjero:

“Todo gira alrededor de la dolarización, porque empezaron a ingresar capitales importantes, de ecuatorianos que los tenían fuera del país y también de inversionistas españoles, mexicanos, norteamericanos, chilenos y venezolanos, atraídos por la confianza que estableció el modelo monetario (...) En una economía de mercado, la inversión es atraída por el beneficio esperado, cuando el riesgo deja de ser un factor disuasorio. En la construcción la estabilidad monetaria se conjugó con la capacidad de

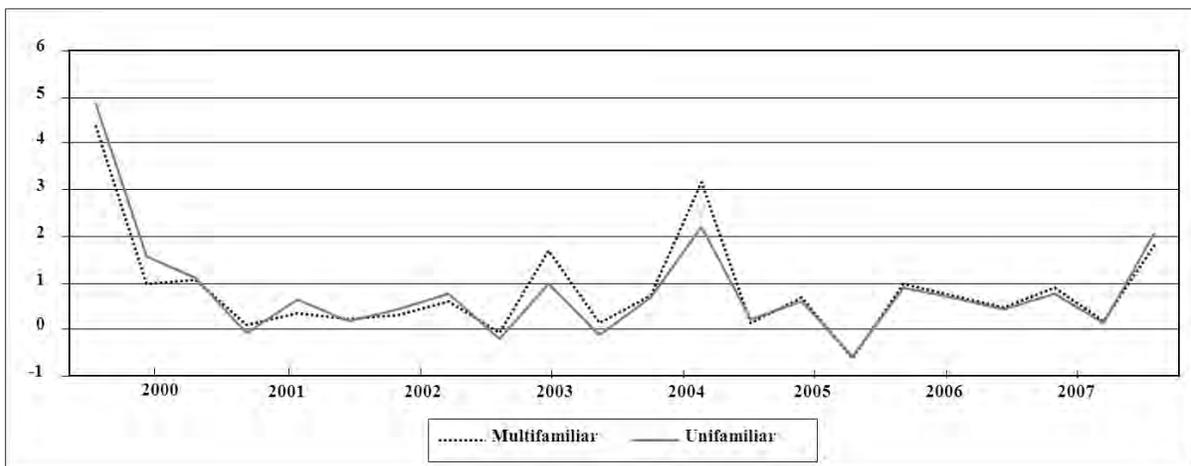
³⁶. “En 1999 se observó una disminución de alrededor del 70% en el número de solicitudes de crédito presentadas, con relación a 1998. Durante los cinco primeros meses del 2000 las solicitudes aumentaron en un 30% (comparativo enero – mayo 2000 vs enero – mayo 1999), y es desde junio hasta la fecha que se da un verdadero boom, registrándose un crecimiento del 200% (comparativo junio – octubre vs junio – octubre 1999)” (Delgado, 2000: 18).

³⁷. Según el BCE (1999b), la cifra ascendería a los 2.021 millones de dólares.

pago de los estrados medios y altos”. Entrevista a René Naranjo, Presidente de Naranjo & Ordóñez, Vivienda nueva (Oleas, 2007: 31).

Un factor complementario a considerar fue la estabilización de los costos en la generación de vivienda, todo lo contrario a las continuas y bruscas fluctuaciones inflacionarias y del tipo de cambio que otrora se traducían en un encarecimiento de los insumos para construcción³⁸. Como se puede apreciar en el Gráfico 14, los costos de los materiales para construcción para la generación de vivienda experimentaron un descenso y una posterior estabilidad que se solo vio interrumpida en 2003, 2004 y a principios del 2008³⁹.

Gráfico 14. Variaciones porcentuales mensuales del Índice de costos (solo materiales) por tipo de obra: Vivienda Multifamiliar y Unifamiliar.



Fuente: Índice de Precios de materiales, equipo y maquinaria de la construcción IPCO – INEC, años 2000-2008. – Elaborado por el autor.

Se debe resaltar además que en el corto plazo las constructoras e inmobiliarias reaccionaron ante una de las dificultades que la crisis generó para la circulación de las mercancías inmobiliarias: la escasez de financiamiento que se dio con el cierre de líneas de crédito de largo plazo por parte de las instituciones financieras durante el año 1999. En tal sentido, a los crecientes recursos para la compra o construcción de bienes inmuebles proveniente del sistema financiero (fundamentalmente bancos y mutualistas), se le sumó el

³⁸. “Con la dolarización, los aumentos de costos, tan frecuentes antes de 2000, se redujeron sustancialmente. Antes, cada cuatro meses subían los materiales de construcción, dependiendo de las medidas de política económica; no había cómo hacer presupuestos y menudeaban los problemas entre constructoras y clientes porque las obras nunca terminaban con el valor planificado. Ahora las relaciones entre cliente y constructores son más diáfanos y cordiales, se cumplen los plazos y no hay necesidad de ejecutar garantías.” Entrevista a René Naranjo, Presidente de Naranjo & Ordóñez (Oleas, 2007: 31).

³⁹. El incremento que experimentó la demanda de hierro en China en 2003 y 2004 estimuló el aumento del precio de este insumo, básico en la industria de la construcción.

crédito directo otorgado por el promotor o constructor⁴⁰. (Delgado et al, 2000: 15-16)

Así mismo el creciente flujo de remesas, además de dinamizar el consumo interno⁴¹, orientó una fracción de sus montos a la adquisición de vivienda; al respecto y pese que a principios del periodo la ilegalidad y la deportación se consideraban como escollos a superar para el otorgamiento de créditos, el aporte de este tipo de recursos al sector es significativo si se tiene en cuenta el aumento que experimentó este rubro dentro de la economía ecuatoriana (Gráfico 15)⁴².

Los migrantes, y en especial sus remesas, constituirán un punto de interés en torno al cual se desarrollarán actividades y programas de articulación al mercado inmobiliario promovidos por empresas constructoras, inmobiliarias, constructores independientes, promotoras de vivienda, entidades bancarias y financieras, empresas de insumos de la construcción, servicios, asociaciones de migrantes, etc. Ese es el caso de las 6 Ferias “Mi casa en Ecuador”, que hasta 2008 se llevaron a cabo en Nueva York, Madrid, Barcelona y Murcia, ciudades que albergan la mayor cantidad de migrantes ecuatorianos en el extranjero, y que según GSM⁴³ han generado 975 millones de dólares en volumen de negocios.

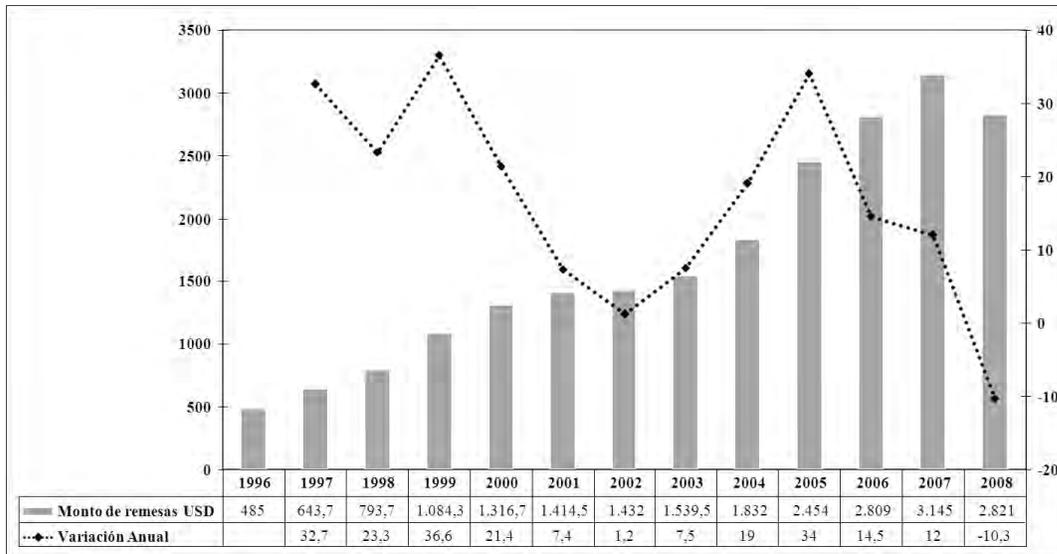
⁴⁰. Como lo menciona Jaramillo (1994: 111-3), “los actores inmersos en el mercado inmobiliario tienden a sobreponerse a obstáculos de naturaleza coyuntural o estructural, entre estos obstáculos se encuentran las frecuentes fluctuaciones en las condiciones de producción en términos de financiación y los mecanismos de colocación de los bienes inmobiliarios”. En el caso ecuatoriano y para 2003, se calculaba que no más del 60% de un proyecto se vendía a crédito, (50% crédito directo del constructor y 50% crédito de los bancos), el otro 40% se vendía al contado” (Banco Central del Ecuador, 2003: 6).

⁴¹. “La mayoría de los receptores (61%) utiliza las remesas para gastos de primera necesidad de la familia como alimentación, alquiler, electricidad, agua, teléfono, transporte, ropa y medicinas. Un 17% las destina a lujos y un 22% a inversiones: 4% a compra de propiedades, 2% a educación, 8% al ahorro, y 8% las invierte en negocios” (Acosta, 2005: 48).

⁴². “El 6% de las remesas que envían los emigrantes ecuatorianos se destina a la compra de la vivienda en su país de origen, ya que muchos de ellos sólo piensan en trabajar unos años para disponer de capital y luego regresar junto a su familia” Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito (2007: 14).

⁴³. Getting Save Management GSM Cia. Ltda., Ecuador. <http://www.feriamicasaenecuador.com> (visitado el 5 de enero de 2009).

Gráfico 15. Evolución del monto de las Remesas que ingresaron al Ecuador (1996-2008) – (En millones de dólares)



Fuente: BCE - Elaborado por el autor

Por otro lado es necesario mencionar el fenómeno de la adquisición de vivienda por parte de nacionales ecuatorianos residentes en España. Según la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito, las propiedades en este país son adquiridas en un 36% por inmigrantes:

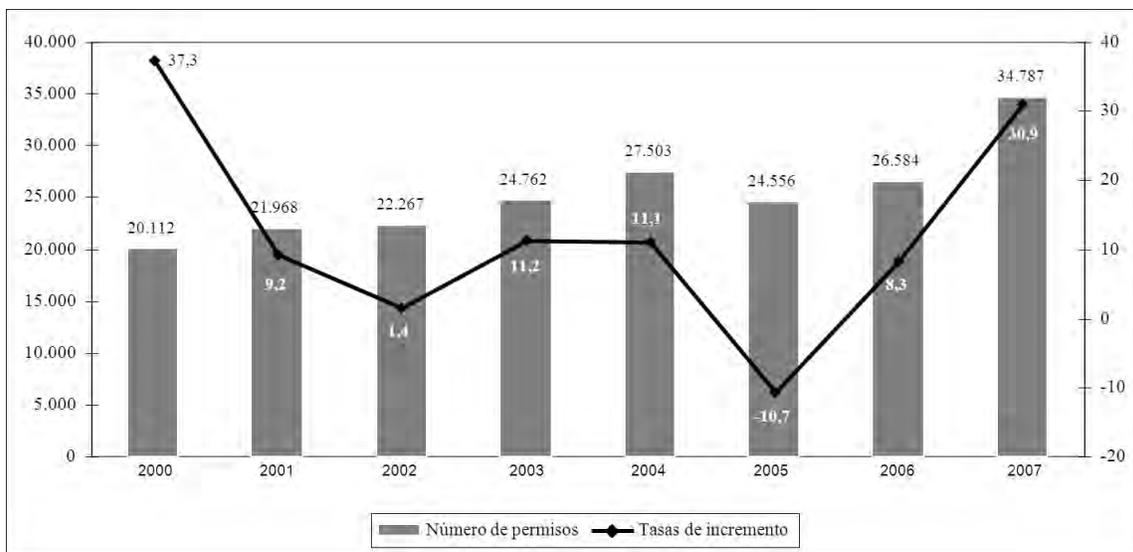
De este colectivo los ecuatorianos son los que más invierten en inmuebles, exactamente el 10.3%. Les siguen los marroquíes, los colombianos y los rumanos. Los inmigrantes han adquirido 45.000 departamentos por año desde el 2004 (en España), fecha en la cual los primeros extranjeros comenzaron a estabilizarse y a convertirse en sujetos de crédito para bancos, cajas *de* ahorros y constructoras. El colectivo de migrantes se ha convertido en una gran fuerza económica del país y en un grupo objetivo para numerosas empresas y marcas. En el 2006, sólo ellos generaron un ingreso de 250 millones de dólares al sector de la construcción. La banca española, asociada con la banca ecuatoriana, ha comenzado a ofrecer créditos a los inmigrantes con ingresos seguros (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito, 2007: 14)

También se hace necesario mencionar que el Estado implementará, hacia finales del 2008, el programa de Bono de Vivienda para personas migrantes: La Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI) y el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI) dentro del plan "Bienvenidos a casa", implementarán el programa teniendo en cuenta la naturaleza mayoritariamente urbana de la migración en el país, enfocándolo a sectores urbanos y urbano-marginales (áreas urbanas de las parroquias rurales). Los créditos tendrán plazos a 10 años para casas de hasta \$USD 35.000, con cuotas mensuales de \$USD 240 (Pinto y Ruíz, 2008: 85-7)

En torno a la evolución de la generación de vivienda formal: algunos rasgos de la evolución a nivel nacional.

La dinámica que experimentó la construcción y específicamente la generación formal de vivienda nueva en el periodo, se puede observar en la evolución de los permisos de edificación⁴⁴, los cuales dan cuenta de un alto índice de crecimiento a principios del ciclo, seguido de una marcada desaceleración entre 2001 y 2002, una reactivación entre 2003 y 2004, seguidas por una gran caída hacia 2005. De ahí en adelante se experimentará un crecimiento alcanzando tasas cercanas a las estimadas a inicios del periodo. (Gráfico 16)

Gráfico 16. Evolución de los permisos para construcción y tasa de incremento (%) 2000-2007

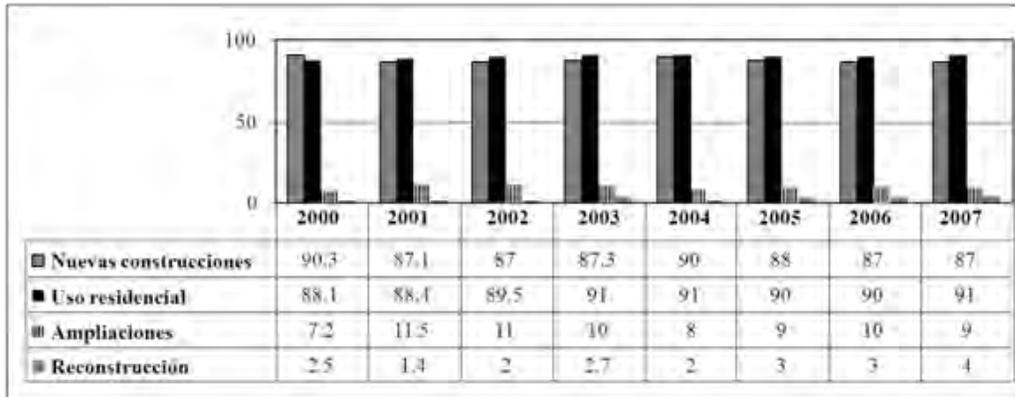


Fuente: Encuesta Anual de Edificaciones, INEC 2000-2007 – Elaborado por el autor.

Como se puede apreciar en el Gráfico 17, el porcentaje de permisos para nuevas construcciones oscilará entre el 87% y el 90% del total de las licencias emitidas; en cuanto al uso residencial se evidenciará un leve crecimiento de las mismas pasando de un 88% a un 91%. Así mismo y como se puede apreciar en el Gráfico 18, el incremento del número de viviendas nuevas previstas se experimentará a través de todo el periodo (con excepción de 2005), especialmente en 2007.

⁴⁴. La Encuesta Nacional de Edificaciones del INEC, registra el número de viviendas nuevas que se proyecta construir cada año a nivel nacional (esta información se extrae de los permisos de construcción municipales). Si bien las cifras no reflejan el número de edificaciones efectivas, ya que en algunos casos estas no se llevan a cabo, sí muestran el nivel de actividad de la generación de vivienda formal.

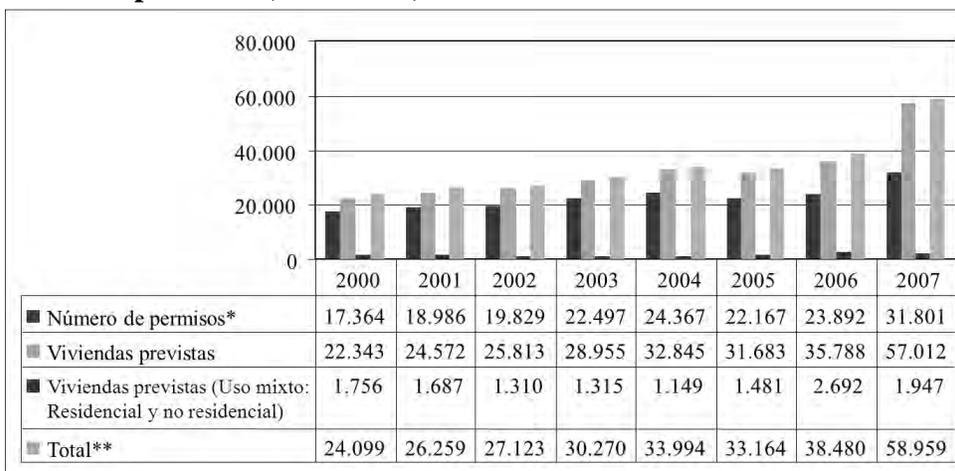
Gráfico 17. Evolución y participación porcentual de los permisos por tipo de obra 2000-2007



Fuente: Encuesta Anual de Edificaciones, INEC 2000-2007 – Elaborado por el autor⁴⁵.

En cuanto al índice de metros cuadrados a construirse (Gráfico 19), en el nivel nacional se aprecia un crecimiento continuo en los primeros cuatro años del periodo seguido por una desaceleración que hacia 2005 se expresará en un crecimiento negativo; entre 2006 y 2007 las tasas experimentarán un pronunciado aumento, sobre todo al finalizar el último año.

Gráfico 18. Evolución de los permisos para construcción de vivienda nueva y total de viviendas previstas (2000-2007)



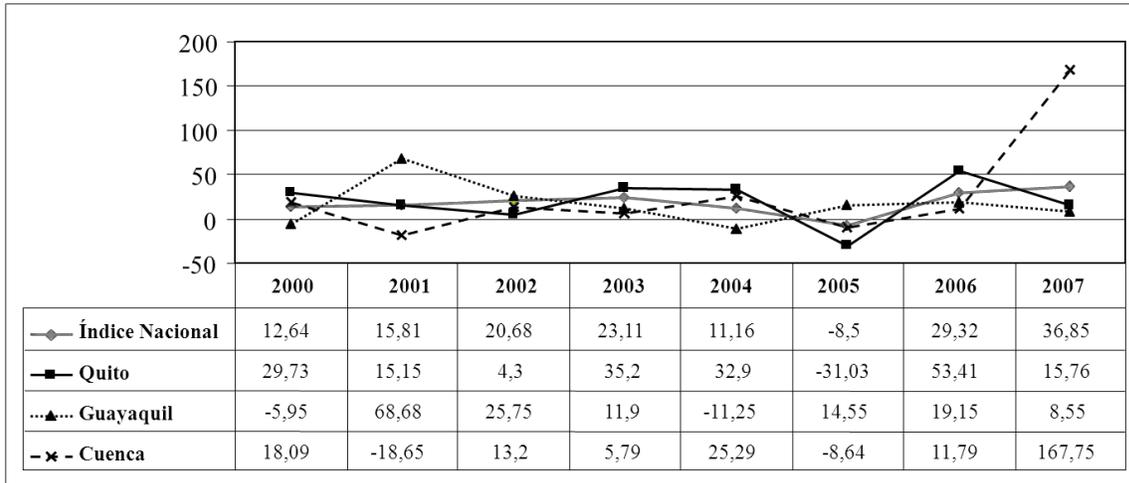
Fuente: Encuesta Anual de Edificaciones, INEC 2000-2007 – Elaborado por el autor.

*Corresponde al número de permisos otorgados para de vivienda de exclusividad residencial como mixta

**Corresponde a la sumatoria de las viviendas previstas y las viviendas cuyo uso es mixto: residencial no residencial.

⁴⁵. El porcentaje de licencias otorgadas para nuevas construcciones en el periodo analizado oscila entre el 90,3 y el 87%. De esta cifra, para uso residencial se destinó, en promedio, un 89,87% de los permisos.

Gráfico 19. Tasas de variación del Índice de Metros cuadrados a construirse en las tres principales ciudades del país. (2000-2007)



Fuente: Encuesta Anual de Edificaciones, INEC 2000-2007 – Elaborado por el autor.

Con respecto a Quito, Guayaquil y Cuenca se observan tendencias diferentes en la evolución de este índice. En la capital se observará una continua oscilación de las cifras con niveles de crecimiento pronunciado en 2000, 2003 y 2006, complementados con bajos niveles de incremento como el registrado en 2002, a lo que se suma el fuerte decrecimiento experimentado en 2005.

Para Guayaquil el periodo inicia con un comportamiento negativo precedido por un acelerado crecimiento hacia 2001. Posteriormente se experimentará una tendencia hacia la baja, la cual en 2004 alcanzará cifras negativas; de allí en adelante el crecimiento será fluctuante. Por su parte, Cuenca tendrá fuertes oscilaciones en el periodo marcadas por tasas negativas en 2001 y 2005, complementadas con momentos de crecimiento en 2000, 2004 y especialmente en 2007.

En torno a la evolución de la generación de vivienda formal: elementos estructurales

En un entorno económico favorable, factores como los costos y duración de los créditos - los cuales influirán sobre las posibilidades de financiación para amplios sectores sociales-, la orientación de una parte de la producción inmobiliaria hacia sectores altos, y la implementación de políticas de estímulo a la generación de soluciones habitacionales para sectores medios y bajos, influirán en el desarrollo de los mecanismos de intermediación, y en la composición de la oferta y la demanda de vivienda nueva⁴⁶.

⁴⁶. El financiamiento para la construcción, ampliación o compra de vivienda nueva o usada tiene dos segmentos bien definidos en el Ecuador. El de carácter privado compuesto por dos fuentes principales: a) el crédito ofrecido por los bancos, mutualistas y cooperativas, b) promotores de vivienda que otorgan crédito directo a sus clientes: en esta modalidad, se calcula que no más del 60% de un proyecto se vende a crédito,

En primer lugar, el financiamiento de carácter privado experimentó algunas transformaciones en el corto y mediano plazo que favorecieron el crecimiento del mercado de vivienda nueva, aunque este 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 elevado de las tasas de interés- y estructurales - como las continuas transformaciones de las condiciones de financiamiento para el crédito de vivienda⁴⁷- que 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.

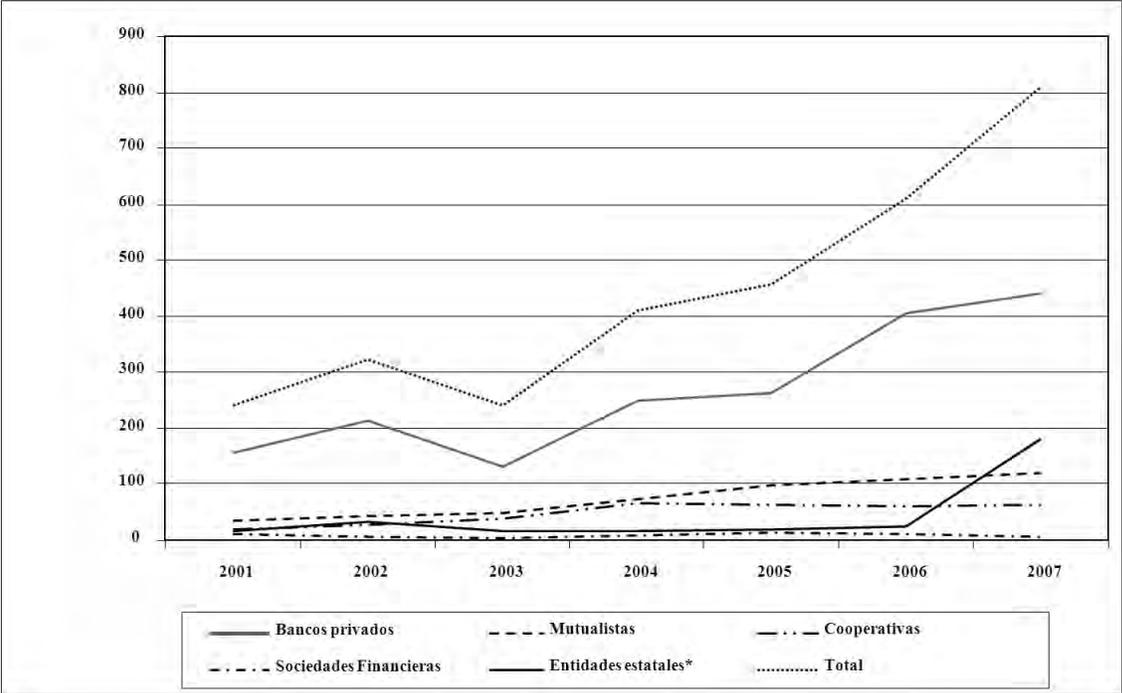
Como se puede observar en el Gráfico 20, el crédito para vivienda evidencia fluctuaciones en los primeros años del periodo analizado. A partir de 2003 se acelera la colocación encabezada por los bancos privados, se observará también una continua fluctuación de la participación de las mutualistas y las cooperativas, mientras que las sociedades financieras y las entidades estatales lo harán de manera minoritaria.

En el caso particular del sector estatal, durante el periodo hubo una progresiva disminución de los recursos colocados para crédito de vivienda por parte del Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) y el Bono de Vivienda a través del Sistema de Incentivos para la Vivienda (SIV). Sin embargo esta tendencia cambiará radicalmente hacia 2007, cuando la participación del Bono de Vivienda ascenderá a más de un 21% en el total de colocaciones de recursos para este tipo de crédito a nivel nacional.

(50% crédito directo del constructor y 50% crédito de los bancos), el otro 40% se vende al contado. Por su parte, el financiamiento de origen estatal tiene dos ejes básicos: a) el primero está dirigido a sectores populares (ingresos familiares hasta US\$ 360 mensuales), a través del Sistema de Incentivos para la Vivienda (SIV), este es un esquema de financiamiento que combina el ahorro familiar, el aporte del Estado mediante un subsidio directo, y el crédito hipotecario para propiedades de hasta US\$ 8.000; b) por otro lado, a través del Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) se hacen operaciones de redescuento para dos segmentos sociales: Redescuento de Cartera Habitacional SIV: vivienda cuyo precio no sobrepase los US\$ 8.000; Redescuento de Cartera Habitacional Clase Media: viviendas cuyo precio está comprendido entre US\$ 8.001 y 40.000. Por otro lado, para octubre de 2008 iniciará el programa de crédito hipotecario del IESS para adquisición de vivienda terminada, el monto promedio a entregarse será de aproximadamente US\$30 mil.

⁴⁷. En el Ecuador se han realizado continuas adaptaciones de las condiciones de financiamiento para vivienda debido a las fluctuaciones económicas que ha experimentado el país, motivo por el cual se han tenido que implementar diversos esquemas de amortización para la recuperación de los créditos hipotecarios: a) Cuota fija, vigente hasta 1986, con una tasa de interés del orden del 6 al 8%; b) Cuota progresiva, desde 1987 hasta 1989, con tasas entre 8 y 18%; c) Hipoteca reajutable, desde 1990 hasta 1994, con factores de crecimiento anual de capital de 1,15 a 1,29, y tasas del orden del 27 al 36%; d) Hipotecas denominadas en Unidades de Valor Constante (UVC) entre 1994 y 1997, a tasas de interés del 8%, y e) Hipotecas Revalorizables, entre 1998 y 2000, que consistió en la reestructuración de las hipotecas reajutables y las concedidas en UVC con una variación promedio anual del 20%, como factor de ajuste anual de capital, y una tasa de interés del orden del 15%. (BCE, 2003: 7).

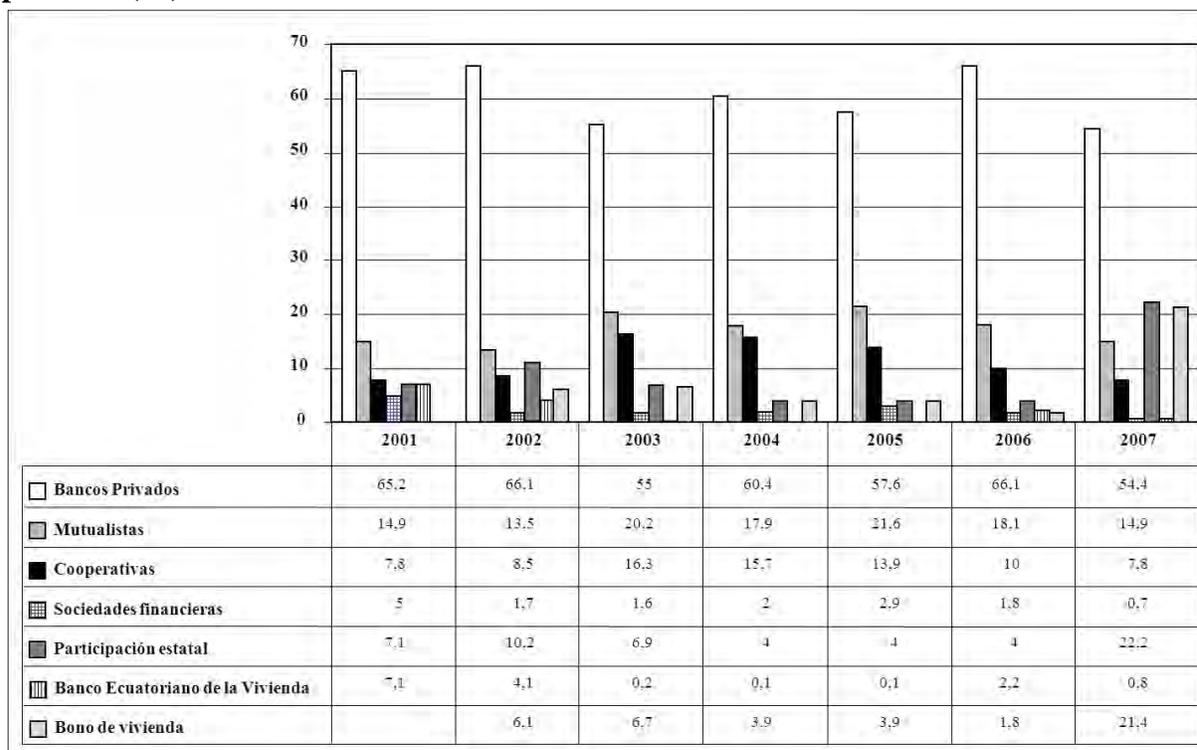
Gráfico 20. Volumen de crédito para vivienda 2001 – 2007



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

Gráfico 21. Participación del crédito para vivienda por entidades públicas⁴⁸ y privadas (%)



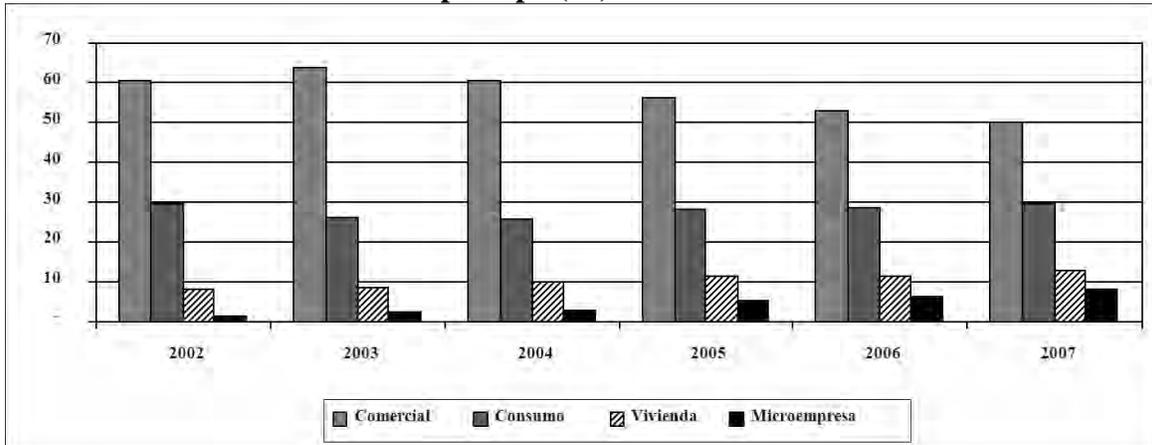
Fuente: Superintendencia de Bancos – Elaborado por el autor

Por otro lado, la evolución de los niveles de colocación de crédito para vivienda experimentados evidencia un crecimiento progresivo, aunque minoritario, con respecto al total de la cartera (Gráfico No 22). El elevado monto de las tasas de interés, al principio del periodo⁴⁹, y la orientación del crédito a corto plazo como política bancaria son factores determinantes en el proceso.

⁴⁸. En el caso del Bono de Vivienda se toman en cuenta los montos totales entregados en el periodo.

⁴⁹. A comienzos del periodo la tasa de interés nominal que se cobraba ascendía al 18% anual, que sumada al costo adicional que tiene los créditos por concepto de comisiones, impuestos y otros recargos, llegaba a tasas que superaban el 22% de interés anual. Tasa demasiado alta si la comparamos con las tasas de interés en dólares de otros países de Latinoamérica como el caso de Chile que tiene créditos hipotecarios con tasas del 8% de interés anual". (BCE, 2003: 8).

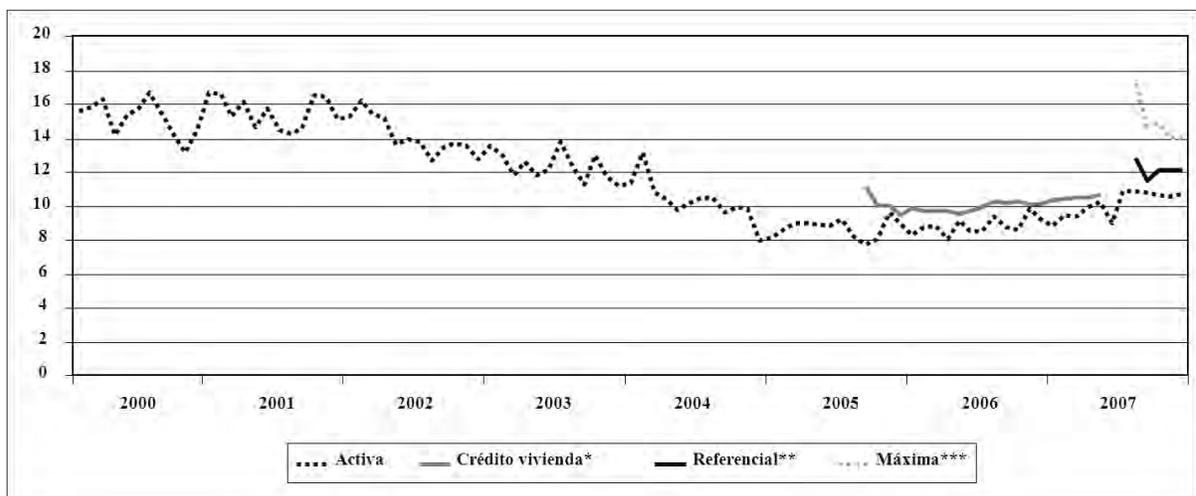
Gráfico 22. Volumen de crédito por tipo (%) del total.



Fuente: Multienlace – Elaborado por el autor

En el caso de las tasas de interés, a medida que el periodo avanzó, estas experimentarán una progresiva disminución hasta niveles cercanos al 11% (Gráficos 23 y 24), aunque se mantendrán relativamente altas si se tienen en cuenta los costos operacionales que se suman a ese rubro. Sobre los costos del crédito para vivienda, “varios empresarios del sector creen que la inversión de vivienda debería tener tratamiento especial, con intereses menores, como ocurre en España, donde los préstamos hipotecarios no llegan al 5%. Aquí estaban alrededor del 18% y han bajado hasta el 12%”. Entrevista a José Centeno Abad, Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de la Construcción, (Oleas, 2007: 31).

Gráfico 23. Evolución de las tasa de interés del crédito de vivienda

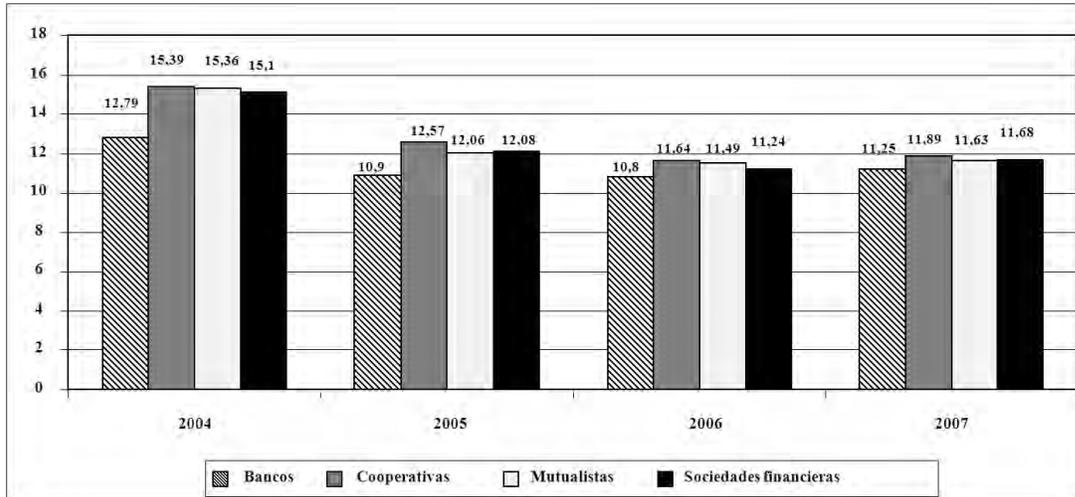


Fuente: BCE – Elaborado por el autor

* Cifras revisadas en boletines del BCE. Solo aparecen discriminadas entre septiembre de 2005 y mayo de 2007

/ Publicadas a partir de agosto de 2007, en cumplimiento de la Ley de Regulación al Costo Máximo Efectivo del Crédito.

Gráfico 24. Tasa Activa Nominal Promedio para Crédito de Vivienda de las Instituciones Financieras del Ecuador (2004-2007)



Fuente: Hexagon Consultores, 2008a

La evolución de la cartera bruta de vivienda experimentará en los dos últimos años del periodo un incremento acentuado, especialmente en 2007, (Tabla No 7). En general, entre 2002 y 2007, este rubro pasó de 392,5 a 1.355,5 millones de dólares, es decir, se incrementó 3,45 veces, lo que evidencia el auge experimentado en el sector:

El total de beneficiarios de los créditos para la construcción ha crecido de poco más de 8.000 en 2001 a 47.689 en septiembre de 2006. En esta última fecha, el 80,2% eran clientes del sistema bancario, pero en general todos los tipos de entidades oferentes de crédito incrementaron sustancialmente sus clientes. Al cerrar el tercer trimestre del 2006, las mutualistas eran las entidades que mayor volumen de crédito otorgaban por cliente (24.370 dólares de promedio), mientras que los bancos y sociedades financieras disminuyeron sus montos promedio en relación al 2001. (Oleas, 2007: 31).

Tabla 8. Evolución de la Cartera Bruta de Vivienda, Sector Financiero Nacional (SFN) 2002-2007 (Miles de dólares)

Año	Total Bancos	Total Cooperativas	Total Mutualistas	Total Soc. Financieras	Total Banca Pública	Total SFN
2002	246.493	29.749	65.101	3.793	47.420	392.556
2003	291.079	55.726	88.119	4.127	17.315	456.366
2004	454.313	86.252	128.129	7.129	10.697	686.520
2005	610.430	94.124	150.191	13.215	7.399	875.359
2006	781.595	103.509	155.463	17.915	17.798	1.076.280
2007	1.021.441	121.904	179.260	13.882	19.017	1.355.505

Fuente: Superintendencia de Bancos – Elaborado por el autor

A la dificultad que genera el costo del crédito para vivienda, se suma el corto periodo de duración. Con respecto a otros países de la región, el Ecuador presenta uno de

los plazos más reducidos (15 años), en comparación a México y Colombia cuyos créditos cuentan con periodos de hasta 30 años (Tabla 9).

En el nivel nacional, de los 26 bancos registrados en la Superintendencia de Bancos y Seguros, menos del 50% ofrecen créditos para vivienda; como se puede observar en el Tabla No 9, el monto mínimo de entrada asciende a un 30% y el plazo de amortización oscila en los 10 años. Este plazo se ha visto reducido a partir de 2008 por la creciente desconfianza en el sector debido a condicionamientos externos e internos

Tabla 9. Condiciones financieras para crédito hipotecario: Países seleccionados (Datos de 2001)

País	Tipo de crédito*	Relación Monto/Crédito %	Plazo (Años)	Tasa anual	Garantía
Brasil	SFH y SFI	60	15	13	Hipotecaria
Chile	LCH	75	20	8	Hipotecaria
Colombia	FNA	70	30	13	Hipotecaria
Costa Rica	SFNV	90	15	Variable	Hipotecaria
Ecuador	SF	70	15	18	Hipotecaria
México	FOVI	90	30	9	Hipotecaria
Perú	FMV	90	20	12	Hipotecaria
Rep. Dominicana	AAP	65	20	Variable	Hipotecaria

Fuente: BCE, 2003

*SFH: Sistema de financiamiento habitacional, SFI Sistema de financiamiento inmobiliario, LCH Letras de Crédito hipotecario, FNA Fondo Nacional del Ahorro, SFNV Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, SF Sistema Financiero, FOVI Fondo de Operación y financiamiento bancario a la vivienda, FMV Fondo Mivivienda, AAP Asociaciones de Ahorro y préstamos para la vivienda

Tabla 10. – Características de los créditos de vivienda ofrecidos, sistema bancario Incluidos préstamos a migrantes (Nov. 2008)

Institución	Monto a financiar	Financiamiento		
		Entrada	Crédito	Destino
Banco del Austro	Desde 30.000	50%	50%	Remodelación de vivienda, vivienda nueva, vivienda usada hasta 10 años: A cinco años de plazo para residentes en Ecuador
		40%	60%	Remodelación de vivienda, vivienda nueva, vivienda usada hasta 10 años: A diez años de plazo para migrantes ecuatorianos
Banco Bolivariano	Desde 20.000	30%	70%	Vivienda nueva, Plan visión Vivienda: Viviendas nuevas o usadas para ecuatorianos, migrantes y beneficiarios de remesas.
Banco Delbank	40.000	30%	70%	Remodelación vivienda, vivienda nueva, usada hasta 10 años
Banco General Rumiñahui	10.000	30%	70%	Vivienda nueva, vivienda vacacional: A quince años residentes en Ecuador
		40%	60%	Vivienda nueva, vivienda vacacional: A diez años para ecuatorianos migrantes
Produbanco.	No existe un mínimo	30%	70%	Vivienda nueva, remodelación y/o ampliación. Vivienda usada hasta 10 años.
Banco de Guayaquil	Desde 20.000	30%	70%	Solo para primera vivienda nueva
Banco Internacional	Desde 40.000	30%	70%	Adquisición, construcción y remodelación de vivienda. Compra de terreno
Banco de Loja	No existe un mínimo	30%	70%	
Banco del Pacífico	Desde 30.000 Quito y Guayaquil, 25.000 otras ciudades	30%	70%	Para vivienda nueva, remodelación, vivienda usada hasta 20 años
Banco Pichincha	Desde 25.000	30%	70%	Crédito Habitar para vivienda nueva, ampliación, remodelación y terminación de vivienda hasta 18 años. Plan ahorro futuro (depósitos por dos años permite pre-aprobación de crédito).

Fuente: Pinto y Ruíz, 2008

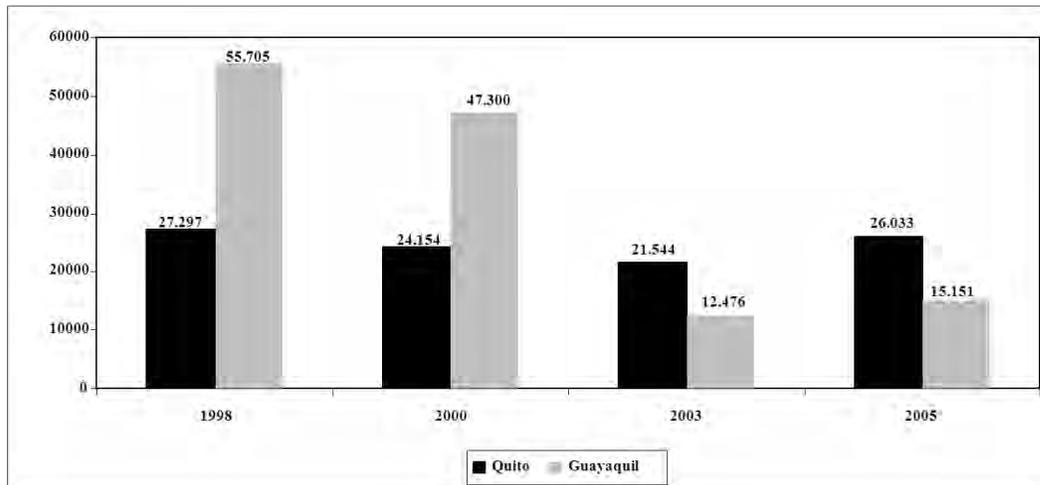
A pesar que los beneficiarios de crédito para vivienda se multiplicaron por 6 en el lapso 2001 – 2006, pasando de 8.000 a 48.689, las cifras de la demanda potencial calificada total (DPCT)⁵⁰ para Quito y Guayaquil⁵¹, reflejan un deterioro continuo hasta 2003, con un importante repunte en 2005; sin embargo no lograrán alcanzar los niveles registrados hacia 1998, (Gráfico 25). En el caso de Guayaquil encontramos una drástica reducción cercana al -72% (1998-2005), acentuada entre 2000 y 2003 (-73%), y precedida de un aumento hacia 2005 (21,44%). Desde el año 98 hasta el 2003, en la capital ecuatoriana las cifras evidencian un decrecimiento de la DPTC menos abrupto que en el caso guayaquileño, - 21%; para 2005 se experimenta un mejoramiento de este indicador con un crecimiento cercano al 17%.

⁵⁰. Las cifras presentadas provienen de estudios realizados por las consultoras Gridcon y Ernesto Gamboa & Asociados. La DPTC es concebida como un subconjunto de la demanda potencial (conformada por los hogares residentes en el área de Quito, distribuidos por niveles socioeconómicos). A él pertenecen los hogares interesados en adquirir una solución de vivienda y que además disponen de los recursos necesarios para cancelar las cuotas inicial y mensual, requeridas por las instituciones crediticias encargadas de financiar la compra de vivienda.

⁵¹. Quito y Guayaquil incorporan más del 80% de la DPCT a nivel nacional

Estas cifras reflejan que hacia 2005 solo 41.184 hogares podían acceder a crédito financiero para adquisición de vivienda, lo que implica que la demanda que interesa a las constructoras e instituciones crediticias se concentra en una proporción mínima del total de la población de las dos ciudades⁵².

Gráfico 25. Evolución de la Demanda Potencial Total Calificada (DPTC) para Quito y Guayaquil (proyectada a 3 años), 1998 - 2005



Fuente: SiiD®/Ernesto Gamboa & Asociados

Si se observan los datos de financiamiento de los permisos para construcción autorizados en el nivel nacional sistematizados por el INEC, encontramos que los recursos propios representan un 84% en promedio, más específicamente montos de origen particular, lo cuales oscilan entre el 85% y el 97% de ese rubro, mientras que la participación de los recursos de las constructoras privadas se incrementará casi tres veces al final del periodo. Ello puede ser una evidencia de las transformaciones que realizan los agentes en el mercado para adaptarse a las condiciones de reproducción de esta rama.

En el caso del crédito, este promediará su participación alrededor del 15% durante el periodo, una cifra muy baja que evidencia los niveles de acceso al crédito⁵³, e insinúa un alto caudal de dinero que fluye por fuera del circuito financiero evidenciando una

⁵². Ello se afirma teniendo en cuenta que un hogar se compone de 4,6 miembros en promedio en el caso de Guayaquil, y de 4,3 en Quito (Markop, 2006), lo cual para nuestro caso suma aproximadamente 180.637 personas en las dos ciudades. Por su parte la Encuesta de Condiciones de Vida 2005 – 2006, deja ver que solo 25,9% (846.884) de los hogares del país accedieron a créditos, y que de esa fracción sólo un 19,1% (214.051) lograron préstamos para vivienda.

⁵³. “El 84% de las personas encuestadas utilizan sus ahorros y parte de su sueldo como medio para financiar el mejoramiento de su vivienda o la compra de la misma, y apenas el 11.9% obtienen dinero a través de las instituciones privadas para el mismo fin. Tanto en las personas Pobres como en las Personas No Pobres, y en las áreas urbanas y rurales, se observa el mismo patrón de financiamiento por parte de las personas encuestadas” (Hexagon Consultores, 2008: 12).

desconfianza en el sector y un alto volumen de recursos destinados a la inversión en vivienda cuyo origen debería ser analizado.

Tabla 11. Financiación para permisos de construcción emitidos en el Ecuador Porcentajes y desagregados, (2000-2007)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Recursos propios*	78,4	85	82,7	86,4	81,2	88,9	92	83
Particulares	94,3	91	97	94	91	93	95	85
IESS/ISSFA	0	0	0	0	0	0	0	0
BEV	0	0	0	0	0	0	0	1
Mutualistas	1	2	1	2	1	2	2	1
Constructoras privadas	4,4	6	1	4	7	4	2	12
Sector Público	0,3	1	1	0	1	0	1	1
Crédito*	21,6	15	17,3	13,6	18,8	11,1	8	17
IESS/ISSFA	2,1	5	2	11	2	3	2	1
BEV	32,5	32,5	30	25	13	4	4	3
Mutualistas	7,1	6	8	19	4	4	4	2
Otros bancos	20,2	15	43	22	70	26	70	27
Otras financieras	3,5	3	8	21	4	61	4	54
Otro financiamiento	34,5	41	14	13	16	3	16	13

Fuente: Encuesta Anual de Edificaciones, INEC 2000-2007 – Elaborado por el autor.

*Estos dos rubros suman el 100% de los tipos de financiación, los cuales están desagregados en sus respectivos porcentajes.

Tabla 12. Fuentes principales de recursos para el mejoramiento o construcción de vivienda en Ecuador

	No pobres	Pobres	Urbano	Rural
Ahorros, sueldos	83,8	85,2	84,4	83
Ayudas en dinero familiares/amigos	9,1	9,8	9,1	9,7
Bono de vivienda (MIDUVI)	0,8	1,7	0,7	1,8
Préstamos IESS	2,8	0,7	2,7	1,3
Préstamos de instituciones privadas	13,4	6,1	12,4	10,3
Préstamos de amigos y/o familiares	5,2	7,5	5,4	6,6
Préstamos del trabajo	2,5	1,9	2,6	1,6

Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), 5ta Ronda - Hexagon Consultores 2008

Este comportamiento de los procesos de financiación como la concentración en ciertos sectores socioeconómicos y los bajos niveles de participación del crédito en el desarrollo de esta rama productiva, se articula a la complejidad de un segundo conjunto de factores estructurales que influyen en la generación de vivienda formal, cuya naturaleza

económica se expresa en las condiciones de pobreza del país y el escaso poder adquisitivo de grupos poblacionales que estadísticamente son considerados no pobres.

Factores como la escasez de recursos que adolecen amplios grupos poblacionales que intentan acceder a vivienda propia, como en las partidas estatales destinadas a la inversión y ejecución de políticas para el mejoramiento de las condiciones habitacionales, han creado históricamente un conjunto de condiciones que impiden la generación de una oferta que responda a la creciente demanda habitacional del país. Como lo menciona Carrión (1996):

Un país pobre con mucha gente pobre tiene pocos recursos para enfrentar un tema que históricamente ha sido considerado -por las políticas públicas- más un gasto que una inversión. Un presupuesto -con un déficit importante- que se estructura sobre la base de tres pilares: servicio a la deuda, recursos para seguridad y gastos corrientes, impide tener una partida significativa para políticas sociales y de vivienda. Estas causas muestran las facetas estructurales y globales que tiene el tema de la vivienda y no como generalmente se lo presenta, a partir de una apariencia sectorial. Esta concepción ayuda mucho a la hora de diagnosticar la dimensión y cualidades de la problemática y, sobre todo, cuando se diseñan las políticas habitacionales (Carrión, 1996).

Podría decirse que esta tendencia ha sido revertida, en parte, desde la perspectiva de la multiplicación de los recursos entregados a partir del año 2007 por el gobierno Correa a través de la duplicación del monto de los Bonos de Vivienda: en ese año se destinaron aproximadamente USD\$ 174 millones, mientras que desde 2002 el promedio anual de inversión no superaba los USD\$ 13 millones. Por otro lado hay que tener en cuenta que a inicios de 2008, y de manera complementaria a la entrega de Bonos de Vivienda por parte del MIDUVI, el IESS dio paso a la aprobación de préstamos hipotecarios a las personas afiliadas al Seguro Social y se proyectó destinar cerca de USD\$ 1.000 millones para la concesión de estos préstamos.

Con respecto a la escasez de recursos para acceso a vivienda que enfrentan amplios grupos poblacionales, las condiciones de vida en el escenario de la dolarización han experimentado un mejoramiento, el cual ha sido más marcado en las áreas urbanas del país. Como se ha afirmado en el capítulo 2, los ingresos se han recuperado a niveles de años anteriores a la crisis de 1999, la pobreza ha retrocedido significativamente⁵⁴, sin embargo es claro que la dolarización no ha sido un escenario en el que se desplegarán políticas integrales que contrarresten la persistencia de factores estructurales que afectan la producción, la generación de empleo y la distribución de la riqueza en el Ecuador

De manera complementaria hay que considerar que a nivel histórico se ha experimentado la ausencia de una política de vivienda integral a nivel nacional, las

⁵⁴. Durante el período 1990 al 2001 el número de personas que vivía en condiciones de pobreza se elevó de 3.5 a 5.2 millones. En consecuencia, el número de pobres que vivía en las ciudades se elevó de 1.2 a 3.5 millones. (Consulting Group, 2007). Según la Encuesta de Condiciones de Vida 2005-2006, ECV, Folleto pobreza y desigualdad, 2006, desde 1999 hasta 2006, la pobreza por consumo pasó de 52,2% a 38,3% a nivel nacional, mientras que a nivel urbano se redujo de 36,4% a 24,9%. Por su parte la pobreza por NBI y por ingresos era del 24,8 y del 16,8% respectivamente en las áreas urbanas hacia 2006.

orientaciones en este tema se han caracterizado por la ausencia de reglas de juego claras en cuanto al acceso y calidad, el incumplimiento de las metas y la falta de claridad en la orientación de los planes y los grupos sociales beneficiarios de los mismos, a lo que se suma la casi inexistencia de procesos de planificación del desarrollo urbano en prácticamente todos los municipios del país⁵⁵.

En ese contexto, a través del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI) se implementó, hacia 1998, el Sistema de Incentivos a la Vivienda (SIV) como eje central de la política de vivienda, el cual regiría durante el periodo de la dolarización. Un mecanismo de financiación de vivienda de interés social dirigido a población cuyo ingreso mensual no fuese superior a USD \$360, para mejoramiento o adquisición de vivienda nueva cuyo valor ascendiera hasta los USD \$8.000⁵⁶.

Como lo explica Acosta (2009: 99-100), en el gobierno de Jamil Mahuad, el MIDUVI incorporó el concepto de mejoramiento de vivienda a través del crédito, implementándose el bono para vivienda. “Se entregaron 23.833 bonos para vivienda nueva, 24.054 bonos para mejoramiento”. Posteriormente, en el mandado de Lucio Gutiérrez “se impulsa el programa ‘Un solo toque II’ a través del MIDUVI, pero no se concretó. Se ofreció conseguir un crédito de \$5.000 millones, y finalmente se entregaron 10.623 bonos para vivienda nueva y 15.702 bonos para mejoramiento”.

Tras la caída del Gutiérrez, en el gobierno de Alfredo Palacio “se consideró la idea de devolver al BEV la categoría de banca de primer piso, se intentó aprobar una política de vivienda poco discutida, y se planteó sacar del presupuesto del Estado el Bono de la vivienda, pero ello no se concretó” (Acosta, 2009: 100). Finalmente en enero de 2007, asume la presidencia Rafael Correa quien “por decreto duplicó el valor del bono de vivienda nueva y mejoramiento⁵⁷, equiparando el bono rural y urbano en US\$ \$3.600; duplicaron ‘el bono de mejoramiento de vivienda urbana’ y en el área rural se cuadruplicó llegando a US\$ 1.500”⁵⁸. (Acosta, 2009: 100).

⁵⁵. Una completa evaluación de la política de vivienda desarrollada en el Ecuador desde finales de la década de los 70 puede encontrarse en el trabajo de María Elena Acosta (2008).

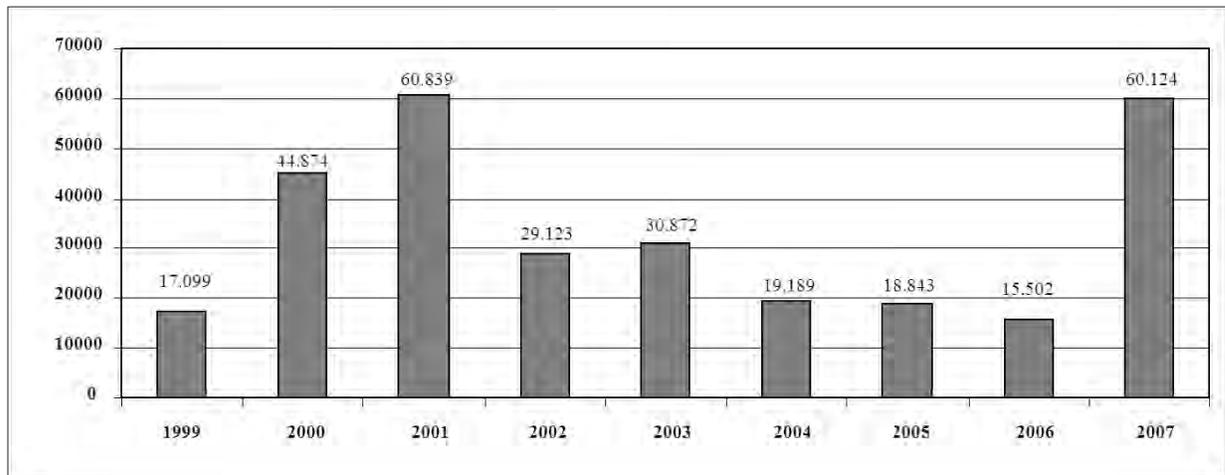
⁵⁶. “La acción del MIDUVI se basa en un enfoque facilitador para crear las condiciones que permitan la incorporación de los agentes privados para atender la demanda habitacional, así como una intervención subsidiaria que ofrezca atención preferente a los sectores con menores ingresos. Lo que se busca es promover un esquema de financiamiento que combine el ahorro familiar, el aporte del Estado mediante un subsidio directo, y el crédito hipotecario (ABC Ahorro + Bono + Crédito), con el fin de facilitar el acceso a la vivienda a los estratos más pobres. En lo que respecta específicamente a los sectores de menores recursos, el crédito hipotecario está vinculado con un régimen de subsidios habitacionales directos, denominado Sistema de Incentivos para la Vivienda (SIV). El programa ha tenido tres fases: Fase I (1998-2002) monto del subsidio USD \$1.800, Fase II (2002-2007) monto del subsidio USD \$1.800 y Fase III (2007- Nov. 2008) monto del subsidio USD \$3.60” (BCE, 2003: 10).

⁵⁷. “Para 2007 se esperaba que con el otorgamiento de 60.000 bonos de vivienda con un monto de USD \$3.600, la demanda de los quintiles inferiores de ingresos se viera incrementada en USD \$210 millones” (Oleas, 2007: 37)

⁵⁸. Hacia principios de 2008, y de manera complementaria a la entrega de Bonos de Vivienda por parte del MIDUVI, el IESS dio paso a la aprobación de préstamos hipotecarios a las personas que se encuentren afiliadas al Seguro Social. En la actualidad, el IESS destinará cerca de 1.000 millones de dólares para la concesión de préstamos hipotecarios. La entrega de dichos préstamos consta de dos fases. En la primera se

Como se puede apreciar en el Gráfico 26, el número de Bonos de Vivienda adjudicados evidencia una importante colocación de soluciones entre 2000 y 2001, bajando notoriamente entre 2002 y 2006. Hacia 2007, la cantidad de bonos ascenderá a cifras similares a las de 2001, sin embargo habrá una deferencia importante entre el año 2001 (57'280.936 US) y el 2007 (174'009.900) en cuanto al monto de inversión, aunque el número de bonos entregados es levemente superior en 2001, la inversión se triplica hacia 2007⁵⁹ (Gráfico 27).

Gráfico 26. Número de Bonos de Vivienda entregados por año

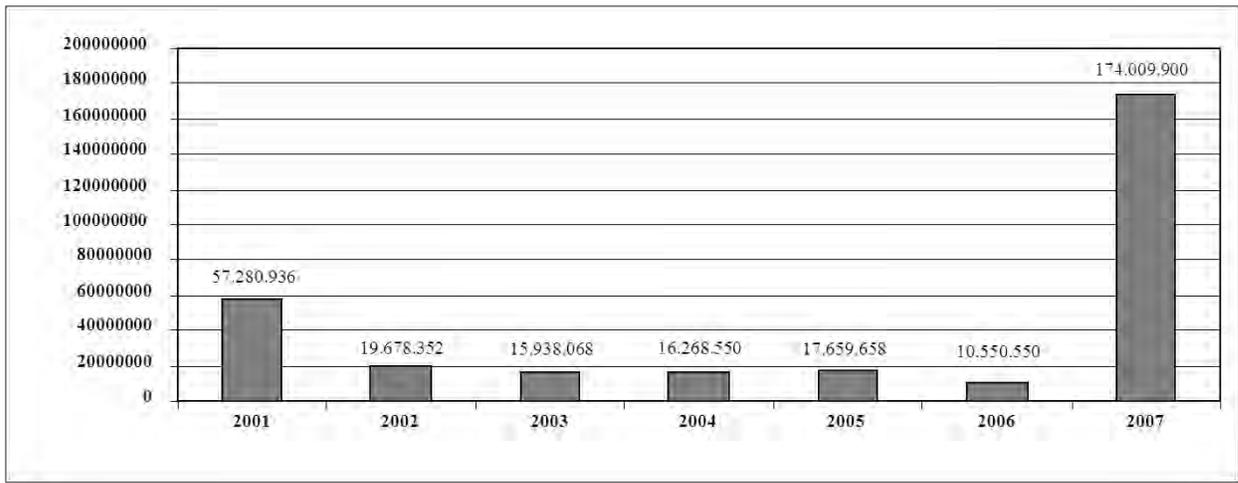


Fuente: MIDUVI

entregarán préstamos para la adquisición de viviendas terminadas y en la segunda, se entregarán préstamos para el mejoramiento de vivienda. Se espera atender entre 10.000 y 15.000 asegurados con un préstamo entre USD \$ 20.000 y USD \$ 25.000 dólares. Ello le significaría un egreso al IESS entre USD \$ 300 y USD \$ 400 millones de dólares aproximadamente para la primera fase, y el saldo será utilizado para la segunda fase. (Hexagon, 2008: 20)

⁵⁹. Los montos de inversión para el Sistema de Incentivos para la Vivienda varían de período a período. El número de familias beneficiadas desde el año 1999 al 2007 bordea los 300.000 (bonos entregados), con un monto aproximado de 352'642.081 dólares. (Acosta, 2009)

Gráfico 27. Inversión en Bonos (2002 – 2007), (Millones de dólares)



Fuente: MIDUVI

Otro factor que tiene amplias implicaciones en el acceso al suelo urbano y por ende a la vivienda, está relacionado con los altos niveles de especulación y concentración de la propiedad de la tierra urbana que reflejan -en parte- la debilidad de las políticas estatales y las reglamentaciones municipales para el manejo del suelo, específicamente en el sentido de “forzar su utilización y por tanto su ingreso al mercado” (Carrión y Carrión, 1999: 2).

La escasez del suelo se produce porque, por definición, es un bien escaso, no reproducible y si monopolizable. De allí que la especulación del suelo urbano termine imponiendo la lógica del desarrollo urbano y de la implantación de los programas de vivienda. En el Ecuador urbano se tiene un promedio superior al 35 por ciento de suelo vacante o, lo que es lo mismo, de un uso de suelo especulativo o de engorde. (Carrión, 1996)

Esta lógica, además de generar una serie de costos en términos de gestión, planificación, infraestructura y tributos para las administraciones municipales, impulsa a muchos sectores populares a generar estrategias alternativas para superar la aparente “escasez” de terrenos adecuados para vivienda y los altos costos de accesibilidad. Como lo mencionan Carrión y Carrión (1999: 2-3) un efecto de ello es la generación de “los conocidos procesos de segregación y de urbanización precaria en las periferias urbanas donde eventualmente se consiguen terrenos baratos pero con carencia de infraestructura y servicios básicos”⁶⁰.

Sin embargo y de manera paralela se han desarrollado procesos de organización social, de naturaleza popular en su mayoría, los cuales han contribuido a que sectores de

⁶⁰. Se estima que en el período 1990 / 2000 en el país se “generaron 441.000 viviendas informales; anualmente 31.000 familias en promedio encontraron una solución a su problema habitacional desde el sector informal (...) 330.000 familias urbanas viven hacinadas (22%), 340.000 no acceden a servicios de agua de la red pública (12.3%), 235.000 no tienen servicio sanitario de uso exclusivo (18.5%), y, 620.000 (33.4%) no acceden a servicios de alcantarillado”. Consulting Group, 2007

ingresos bajos puedan contar con techo propio. Articulado, en parte a ese proceso, están las nuevas opciones de acceso a vivienda para sectores medios y bajos que a partir del 2000 comienzan a tener cabida en el escenario inmobiliario del país:

Según la consultora Gridcon, entre los no-pobres en Quito el mercado se aglutina en torno a viviendas de un rango de precios de entre 8.000 y 17.500 dólares, en donde se concentra el 36,9% de la demanda potencial calificada total y el 36,2% de la oferta total. En Guayaquil, el 88,6% de la demanda de vivienda calificada dispuesta a adquirirla en los próximos tres años, proviene de niveles socioeconómicos medios y bajos. En Quito, el exceso de demanda sobre el de 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%. Entre el 2005 y el 2006, la oferta disponible de vivienda para estratos de demanda medios y altos se redujo un 5% (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito, 2007: 12).

Tenemos entonces un panorama en el cual una gran parte de la población no accederá al crédito hipotecario, a pesar de la evolución experimentada en el periodo y los planes de incentivos para adquisición de vivienda para capas medias y bajas. En el caso de Quito la oferta de vivienda se orientará hacia segmentos socioeconómicos medios altos (SiiD®/Ernesto Gamboa & Asociados: 2009), mientras tanto la demanda experimentará una amplia transformación en el periodo: una revisión pormenorizada de las cifras correspondientes a los años 2000 y 2005 revela que la demanda de vivienda de menos de USD 5.000 se redujo en casi 10 veces pasando de un 14,9% en 2000 a 1,7% en 2005, algo muy similar ocurrió con el segmento ubicado entre los USD 5.001 y 8.000, el cual pasó de un 15,1% a un 1,7%. Otra reducción pronunciada fue la que experimentó el rango de demanda ubicado entre los USD 8.001 y 17.500, el cual pasó de 21% en 2000 a 11,80% en 2005. 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 70.801 y 120.000, el cual pasó de 3,7% a 12,1% en el mismo periodo⁶¹.

La articulación de los factores coyunturales y estructurales analizados cobra una materialidad específica en las ciudades ecuatorianas, uno de sus rostros se expresa en un déficit habitacional cuantitativo cercano a 1,2 millones de viviendas (76% en las zonas urbanas y 24% en sectores rurales)⁶². En términos cualitativos⁶³, en el Ecuador existe un déficit habitacional en el 75,5% de las viviendas existentes, de las cuales un 71,6 presenta déficit por materiales, un 40,3% por servicios básicos, y un 29,8% por hacinamiento, un fenómeno que a nivel urbano tiene una mayor expresión que a nivel rural.

⁶¹. Datos procesados con base en cifras de SiiD®/Ernesto Gamboa & Asociados, 2009

⁶². Entendido como el número de hogares que no tienen acceso a vivienda propia. Se estima que la demanda anual de viviendas según HABITAT, es de 50.000 viviendas. Datos de la Encuesta de Condiciones de Vida, 5ta Ronda (2005-2006).

⁶³. Para considerar que una vivienda tiene déficit habitacional cualitativo se consideran tres dimensiones: materialidad, espacio y servicios. Si al menos una de ellas tiene condiciones de deficiencia se catalogará a la vivienda con déficit habitacional cualitativo. ECV, 2006a.

Tabla 13. Déficit habitacional cualitativo en Ecuador

Área	Hacinamiento	Servicios básicos	Materiales	Déficit Cualitativo
	Viviendas			
Nacional	972.827	1.316.561	2.338.651	2.463.916
Urbano	572.372	433.181	1.316.196	1.403.199
Rural	400.455	883.380	1.022.455	1.060.717

Fuente: ECV, 2006a- Elaborado por el autor

En ese contexto, otro proceso que se hace evidente es la generación informal de vivienda que en las opiniones más optimistas ronda el 55% del total de la construcción del país: “En Quito y Guayaquil se concentra el 83% de las viviendas urbanas del país, los índices de informalidad⁶⁴ alcanzan el 53% y el 56% respectivamente”. (Consulting Group, 2007).

Nos encontramos entonces ante un proceso de estructuración urbana donde convive una enorme informalidad que se erige en la periferia, que nace en los límites que impone el circuito financiero, la inestabilidad económica, la carencia de ahorro, la pobreza, la especulación, la “escasez” y el alto costo del suelo urbano (Ver Capítulo 3). Junto a ella 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.

⁶⁴. Cuando se habla de informalidad a nivel de generación de vivienda urbana, hacemos referencia a la práctica cotidiana de edificar sin contar con los permisos requeridos por las ordenanzas municipales, los cuales especifican aspectos como los materiales, el uso del suelo, la ubicación, el acceso a servicios básicos, infraestructura, etc.

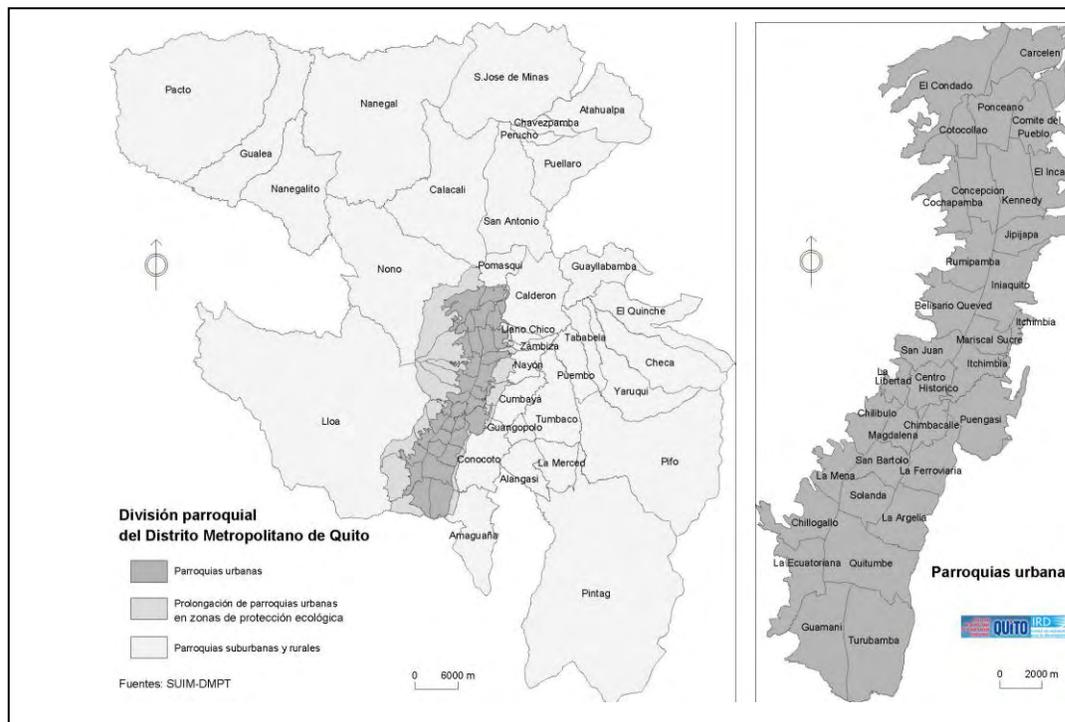
Capítulo 4

Tendencias territoriales, demográficas y económicas en el Quito actual

El continuo proceso de elaboración material de la ciudad es el resultado de una conjugación histórica de factores espaciales, demográficos y socioeconómicos con una expresión socioespacial que refleja, entre otras dinámicas, los mecanismos que se articulan en el acceso a espacio urbano construido, especialmente para vivienda. En el presente capítulo revisaremos las tendencias históricas y contemporáneas de la organización territorial del área urbana del Distrito Metropolitano de Quito - DMQ, las fluctuaciones demográficas, el comportamiento de las dinámicas socioeconómicas de la ciudad en el escenario de la dolarización, y la estructuración espacial del precio del suelo urbano como una guía para comprender su evolución histórica y la actual expresión territorial del mercado de vivienda nueva.

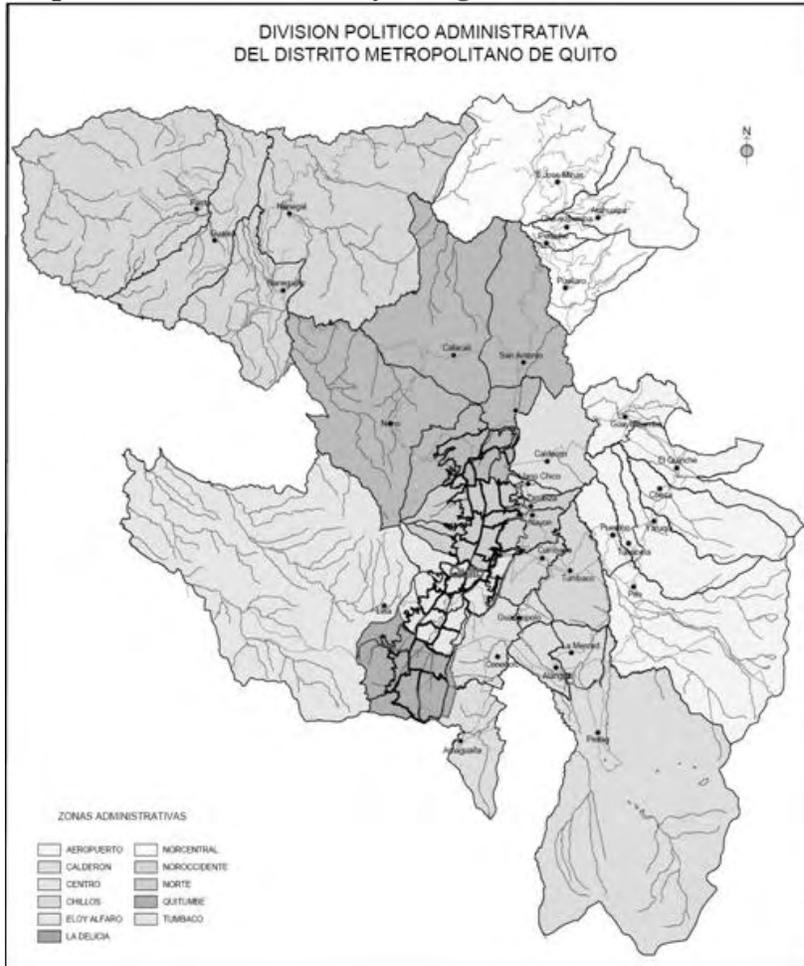
En la actualidad, el Distrito Metropolitano de Quito (DMQ) se constituye de 65 parroquias metropolitanas urbanas, zonas en expansión y rurales, en un área de 425.532 Has. (Mapa 1). En términos administrativos la ciudad se divide en 9 Administraciones (Centro, Eloy Alfaro, Quitumbe, Aeropuerto, La Delicia, Calderón, Norte, Tumbaco y Valle de Los Chillos) y 2 Delegaciones Zonales (Noroccidente y Norcentral), (Mapa 2).

Mapa 1. Parroquias rurales y urbanas del DMQ, 2008



Fuente: DMPT

Mapa 2. Administraciones y Delegaciones Zonales del DMQ, 2008



Fuente: DMPT

Tendencias territoriales y demográficas

La dinámica territorial

La actual configuración del área urbana del DMQ es el resultado de la interacción de factores de alcance nacional, regional y local como el papel que se le dio a la ciudad en el periodo colonial y republicano como polo político-administrativo del país, las transformaciones en el modelo de acumulación, los procesos migratorios (sierra-costa, campo-ciudad e intraurbanos), y la organización espacial, social y productiva que se estructuró a nivel local condicionada por varios factores.

Entre estos factores se puede mencionar una planificación que históricamente arroja magros resultados, las fluctuaciones experimentadas en los procesos demográficos, una topografía que impone profundas dificultades espaciales al desarrollo de la ciudad, una

lógica de ocupación del territorio condicionada por diversas restricciones de acceso a suelo urbano para amplios grupos sociales con profundas implicaciones en las dinámicas de segregación socioeconómica, un desequilibrio espacial en la dotación de infraestructura, equipamiento y servicios, y un crecimiento urbano caracterizado por la alta generación informal de espacio construido, la ocupación de zonas de riesgo y protección biológica, y la puesta en marcha de crecientes procesos de conurbación en los valles circundantes y en las antiguas áreas de uso agrícola ubicadas al norte, sur y oriente de la ciudad.

La articulación histórica de estos factores se ha estructurado espacialmente sobre un escenario territorial “conformado por un centro principal en expansión fundamentalmente al norte, una periferia urbana acondicionada en las laderas occidentales y varios centros periféricos de desarrollo, subordinados y complementarios a la dinámica del centro principal en los cinco valles colindantes con la ciudad, con características urbanas y morfológicas diferenciadas” (Carrión y Vallejo, 2002 s.p.). (Mapa 3, Tabla 14, Gráfico 28).

En las distintas fases históricas, el escenario urbano varió su forma de organización pasando de “radial concéntrica, original y característica del periodo de conformación urbana que se identifica hasta inicios del siglo XIX” (Carrión y Vallejo, 2002 s.p.), a una forma longitudinal que se extendió desde los albores del siglo XX hasta mediados de los años veinte como un proceso influenciado por elementos físicos del entorno y la valoración del nuevo suelo urbano.

A partir de la década de 1930 y como resultado de la crisis económica se experimentan “procesos de especulación y segregación espacial avalados por la administración municipal, y la ciudad sobrepasa los límites tradicionales, iniciándose de esta manera, un desarticulado crecimiento de la urbe” (Córdova, 2005: 40-1). (Tabla 14, Gráfico 28).

Desde la década del cincuenta y hasta inicios de los años 70, se desarrolló una forma de organización territorial caracterizada por una estructura longitudinal polinuclear en la cual se definían claramente “zonas ecológicamente diferenciadas (norte, centro y sur) en las que se expresan gérmenes de centralidad urbana” (Carrión y Vallejo, 2002 s.p.).

En la primera parte de ese periodo se desarrolla un auge en el sector de la construcción que incorporará nuevas áreas urbanas, especialmente en la zona norte, lo cual será complementado con la generación de una infraestructura moderna para la ciudad (construcción de mercados y edificios públicos, vías, aeropuerto) (Carrión y Carrión, 1999; Córdova, 2005). Para la década del 60, también se advierte un auge del sector de la construcción, especialmente en planes de vivienda social (Córdova, 2005), y desde inicios de los años 70 la ciudad experimentará la antesala de una forma de organización territorial irregular dispersa como resultado de:

...un proceso de transformación ligado al tipo de desarrollo capitalista que emprende una modernización de la estructura agraria y basa la economía nacional en los ingresos petroleros. La inadecuada aplicación de la Reforma Agraria unida a la crisis económica, el énfasis del desarrollo industrial con concentración urbana y los subsidios entregados a las ciudades a través de la dotación de obra pública generan un fuerte proceso migratorio campo-ciudad. Crecen las ciudades, los sectores medios, el subproletariado,

y en Quito, la burocracia, los barrios periféricos y marginales (Carrión y Carrión, 1999: 4). (Tabla 14, Gráfico 28).

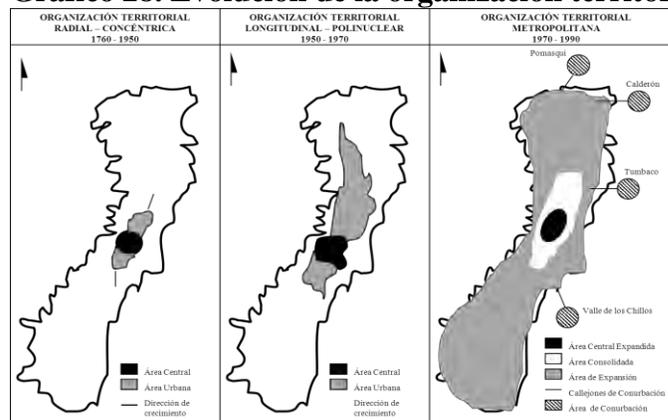
A través de la concurrencia de procesos como la “habilitación de nuevos suelos urbanos en los valles circundantes a la ciudad, la conurbación de éstos con otras municipalidades” (Carrión y Vallejo, 2002 s.p.), la especulación y “escasez” provocada del suelo urbano, y la relativa saturación del área urbana del Valle de Quito, el crecimiento acelerado y desarticulado la ciudad se constituyó en una dinámica que se profundizaría aún más en las décadas de 1980 y 1990: se consolida una estructura urbana que pasa de ser longitudinal a metropolitana, la cual desde la zona central proyecta cinco radios hacia la periferia, a través de los valles aledaños⁶⁵. (Carrión y Carrión, 1999)(Tabla 14, Gráfico 28).

Tabla 14. Crecimiento de la población y el área construida de Quito.

Año	Población Hab.	Área Ha.	Densidad Hab./Ha	Forma de Organización Territorial
1904	78.000	173,1	276,3	Longitudinal
1922	80.702	743,1	108,6	
1958	306.000	1.435,2	213,3	Longitudinal Polinuclear
1970	535.000	4.625,0	115,7	
1973	599.142	6.156,0	97,3	Irregular Dispersa
1990	1.105.126	19.139,0	56,7	

Fuente: Carrión y Carrión, 1999

Gráfico 28. Evolución de la organización territorial del área urbana de Quito



Fuente: Atlas del Distrito Metropolitano, 1992

⁶⁵. Entre las principales zonas de expansión se encuentran: al este Sangolquí, San Rafael, Conocoto, Amaguaña, Cumbayá y Tumbaco. Al norte Calderón, Pomasqui, San Antonio de Pichincha, Carcelén, Calderón, Carapungo. Al sur Guajaló y Guamaní.

El resultado de estos procesos es “un gran conglomerado urbano, cuya desarticulación espacial entre Quito-ciudad y los valles es agravada por la concentración, la centralización segregativa de inversiones, servicios y equipamientos en la ciudad” (Carrión y Vallejo, 2002, s.p.). Se presenta una alta informalidad en la generación de vivienda (55% del total), gran cantidad de barrios ilegales ubicados en zonas de protección ecológica o de alto riesgo, profundización en las dinámicas de conurbación, y amplios procesos de especulación y segregación urbana constituyen algunas de las lógicas espaciales, sociales y económicas que perviven en el área urbana del DMQ durante la presente década.

Como se puede apreciar en la Tabla 15, en la actualidad se experimentan 2 procesos urbanos que corresponden con dos de las tres estructuras geográficas más importantes en el DMQ, “estos procesos son correspondientes a su vez con las características físicas, la clasificación del suelo, los procesos de movilidad demográfica, las presiones del mercado del suelo y el deterioro de condiciones de habitabilidad de la ciudad central” (MDMQ, 2006: 22)

Tabla 15. Procesos urbanos en el DMQ

Estructura geográfica y proceso	Características
La ciudad central: la ciudad compacta e inconclusa.	Este proceso de densificación ⁶⁶ y consolidación general y heterogéneo se desarrolla en los últimos 15 años, en el área central de la ciudad (18.700 Has.), y es consecuencia de la evolución del sector de la construcción, los procesos de legalización del suelo, la intervención municipal en la recuperación del espacio público en las áreas centrales, la habilitación de infraestructura y servicios especialmente de transporte, vialidad, seguridad y saneamiento básico. (MDMQ, 2006: 22)
El área suburbana: La ciudad dispersa y subocupada.	Se constituye en un proceso que se origina en el progresivo abandono de la ciudad histórica y compacta desde la década de 1980, hacia los valles que generó una creciente periurbanización de carácter expansivo y difuso ⁶⁷ que define un modelo de crecimiento disperso, caracterizado por la expansión incontrolada y especulativa de áreas residenciales, (menor precio, cercanía a la naturaleza, mayoritariamente) preferencia de viviendas unifamiliares por lote otros usos y por el deterioro de las áreas históricas parroquiales. De esta manera progresivamente se han incorporado de forma inconexa y dispersa varios poblados y áreas agrícolas, en los valles de Tumbaco-Cumbayá, Los Chillos, Calderón y Pomasqui - San Antonio de Pichincha ⁶⁸ . (MDMQ, 2006:24).

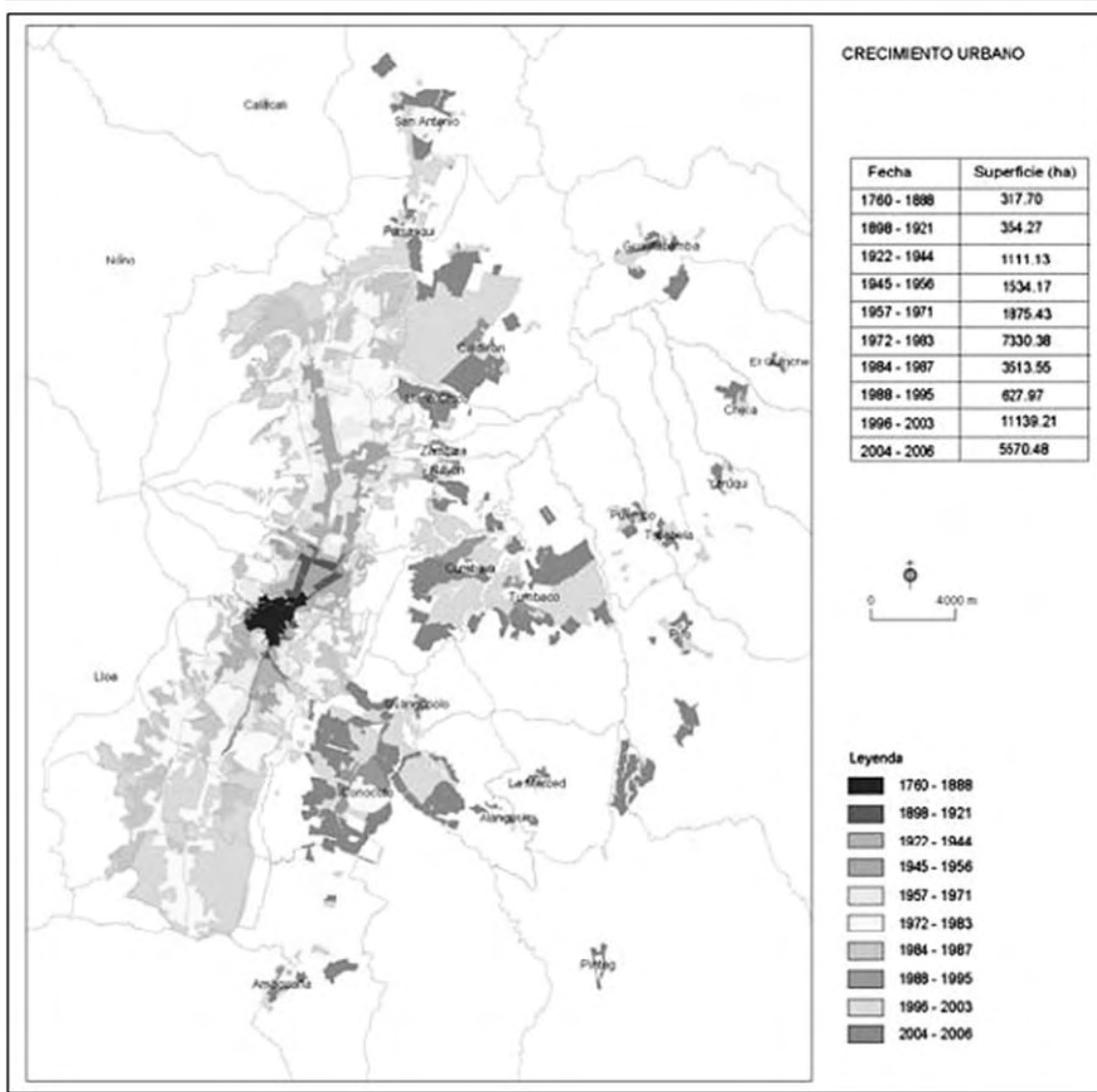
Fuente: MDMQ, 2006 - Elaborado por el autor

⁶⁶. “El promedio del DMQ no sobrepasa los 50 Hab/Ha. Las mayores densidades (más de 100 Hab/Ha.) se sitúan globalmente en las parroquias que experimentan una desaceleración de su crecimiento, e incluso una disminución (centro, centro sur, centro norte), con excepción de la parroquia Solanda que presenta a la vez una fuerte densidad de población y una elevada tasa de crecimiento. Finalmente, en los sectores suburbanos, únicamente las parroquias del este y del norte del Distrito presentan densidades notables, aunque nunca superiores a 15 Hab/ha, sin embargo estas densidades crecen localmente” (Hydea Target Euro, 2008: 17).

⁶⁷. Cumbayá es el único sector verdaderamente consolidado en esta dinámica.

⁶⁸. “En los sectores suburbanos, únicamente las parroquias del este y del norte del Distrito presentan densidades notables, aunque nunca superiores a 15 hab/ha. Sin embargo, esas densidades crecen localmente. MDMQ, 2002: 17. Las parroquias suburbanas más densas son El Quinche (68 Hab./Ha); Píntag (49 Hab./Has.); Calderón (37 hab./Has.) y Zábiza con 34 hab./Has” (MDMQ, 2006: 22)

Mapa 3. Crecimiento del área urbana de Quito, 1760-2006



Fuente: MDMQ, 2006

La dinámica demográfica

Aunque la evolución de las cifras evidencia un incremento poblacional del 2,6% en el periodo intercensal 1990 – 2001, se aprecia una disminución del ritmo de crecimiento en el “Quito Urbano” y un decrecimiento en el “Disperso Urbano”; tendencia contraria se experimenta en el “Área Suburbana” donde se presentan tasas superiores al promedio del DMQ (Tabla 16 – Mapa 4):

En el DMQ la tendencia de decrecimiento observada desde 1982 se ha acentuado producto de la disminución de las tasas de crecimiento natural y de migración. Esta característica es especialmente significativa en el área urbana de Quito que en el

periodo 1982-2005 observa una reducción de la tasa de crecimiento de 4.34 a 2.07 y tiene como contrapartida el crecimiento suburbano en el mismo periodo de 0.71 a 4.68 como consecuencia de la recomposición de la economía metropolitana que en la zona del Nuevo Aeropuerto asimiló la implantación de actividades agro exportables que han significado un rápido crecimiento del componente migratorio en las parroquias de esta zona y en desplazamientos internos desde la ciudad hacia los valles inducidos por externalidades positivas como menor precio del suelo (Calderón-San Antonio) y ambientales rurales (Los Chillos y Tumbaco). (MDMQ, 2006: 18).

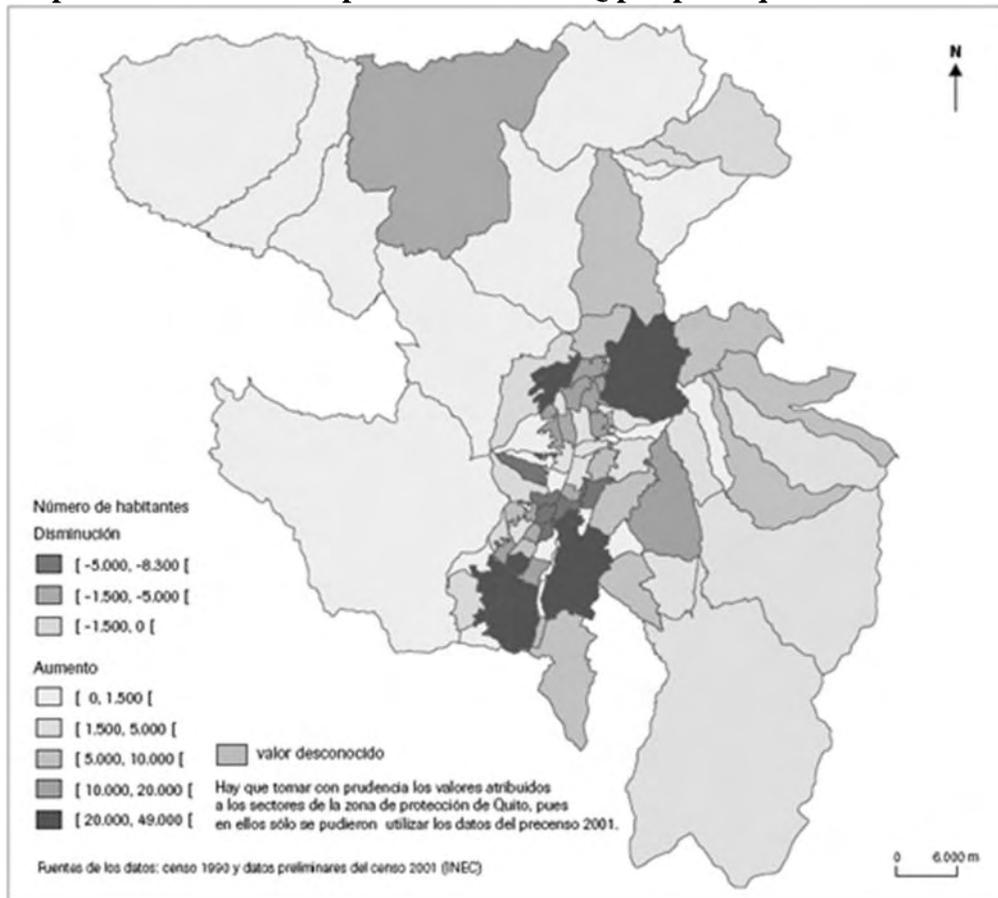
Tabla 16. Distribución y proyección de la población en el DMQ por Administraciones y Delegaciones Zonales

DMQ	Población según Censo		Distribución proporcional de la población		Tasa de crecimiento demográfico	Variación %	Proyección año y Tasa de Crecimiento			
	1990	2001	1990	2001			2005	TC	2010	TC
Total Distrito	1.388.500	1.842.201	100	100	2,6	33	2.007.767	2,2	2.231.705	2,1
Quito urbano	1.105.526	1.397.698	79.6	75.9	2,2	26	1.504.991	1,9	1.640.478	1,7
Disperso urbano	24.535	13.897	1.8	0.8	-5,0	-43	10.612	-6,5	7.603	-6,5
Suburbano	258.439	430.606	18.6	23.3	4,8	67	492.163	3,4	583.625	3,5
Administraciones y Delegaciones Zonales										
Quitumbe	66.874	190.385	4.8	10.3	10,0	185	235.298	5,4	291.439	4,4
Eloy Alfaro	354.565	412.297	25.5	22.4	1,4	16	433.290	1,2	459.532	1,2
Manuela Sáenz (Centro)	227.233	227.173	16.4	12.3	-0,002	-0,03	227.151	-0,002	227.124	-0,002
Eugenio Espejo	330.145	365.054	23.8	19.8	0,9	11	377.748	0,9	393.616	0,8
La Delicia	167.304	262.393	12.0	14.2	4,2	57	296.971	3,1	340.193	2,8
Noroccidente (delegación)	13.240	11.975	1.0	0.7	-0,9	-10	11.515	-1,0	10.940	-1,0
Norcentral (delegación)	15.152	16.724	1.1	0.9	0,9	10	17.296	0,8	18.010	0,8
Calderón	40.681	93.989	2.9	5.1	7,9	131	113.374	4,8	137.605	3,9
Tumbaco	34.276	59.576	2.5	3.2	5,2	74	68.776	3,7	80.276	3,1
Los Chillos	73.894	116.946	5.3	6.3	4,3	58	132.601	3,2	152.170	2,8
Aeropuerto *	40.601	71.792	2.9	3.9	5,3	77	83.134	3,7	113.197	6,4

*Incluye el crecimiento poblacional por el impacto de la construcción del nuevo aeropuerto en Tababela

Fuente: Unidad de Estudio DMPT-MDMQ - Elaborado por el autor.

Mapa 4. Evolución de la población del DMQ por parroquia 1990-2001



Fuente: MDMQ, 2002

Según las proyecciones realizadas por el INEC (2001a), entre 2000 y 2010 la población crecerá a una tasa cercana al 2,3% a nivel del DMQ, y de 1,9% en el área urbana. Así mismo, la fluctuación demográfica en el área urbana de Quito se expresará en 2 tendencias bien definidas: Por un lado se experimentará un estancamiento o disminución en la parte central de la ciudad⁶⁹, mientras que de manera paralela se desarrollará un apreciable incremento poblacional localizado en los extremos norte y sur⁷⁰, así como en los valles orientales (aunque en menor proporción), lo cual profundiza la tendencia histórica de expansión territorial⁷¹.

⁶⁹. Las mayores reducciones se registran en las parroquias San Juan, Centro Histórico, Itchimbía y Chimbacalle y, en menor grado, en La Libertad, La Magdalena y La Mariscal.

⁷⁰. “Chillogallo, Guamaní, Turubamba, Solanda, La Ecuatoriana y Quitumbe (Quitumbe y Turubamba se cuadruplicaron con un aumento superior al 10% anual). Al norte la población de la parroquia El Condado se multiplicó por más de 3 en el periodo intercensal” (MDMQ, 2002: 14).

⁷¹. “La tendencia histórica de expansión territorial se desarrolla a lo largo del eje norte-sur del Valle Alto, durante los últimos 20 años este crecimiento ha incluido el eje este-oeste generando una fuerte presión sobre

La tendencia de decrecimiento o estancamiento se concibe, en parte, como el resultado de procesos de transformación simultánea en barrios antiguos (parroquias del centro y algunos sectores del norte como La Mariscal) y nuevos, que para el caso de los primeros se evidencia en la migración intraurbana provocada por el cambio de usos del suelo que se traduce en el surgimiento de comercios y servicios hoteleros en el Centro Histórico de Quito (CHQ), la degradación de las condiciones de vida por congestión vehicular, contaminación, inseguridad, real o percibida, y los procesos de renovación urbana desarrollados por el municipio.

Con respecto a los barrios modernos del centro norte de la ciudad se ha presentado simultáneamente una transformación y encarecimiento en el uso y el valor del suelo con el surgimiento de empresas, instituciones, servicios varios, que se traduce en un incremento de los alquileres y del espacio urbano construido, “Este fenómeno, clásico en los sectores modernos de las grandes ciudades, tiende a reducir progresivamente el lugar de la vivienda en beneficio de actividades de alto nivel, determinando aquí también una reducción de los efectivos de población, o al menos su estancamiento” (MDMQ, 2002: 16)

De manera paralela, el crecimiento demográfico experimentado en los extremos norte y sur está relacionado con las dificultades de acceso a vivienda por sectores socioeconómicos que ante los elevados costos del suelo urbano y, en muchos casos, a través de procesos de urbanización informal⁷² “no tienen otra opción que instalarse en los terrenos menos caros, pero al mismo tiempo menos equipados, menos agradables, y que mayor riesgo presentan. Así, numerosos predios de este tipo, situados en las laderas del sur o del norte de la ciudad, cerca de las quebradas, han sido ocupados o se han consolidado en estos últimos años”. (MDMQ, 2002: 16)

En el caso de los valles orientales, el incremento demográfico responde a la búsqueda de una mejor calidad de vida por sectores socioeconómicos altos a través de un proceso de exurbanización que se inicia en la década de 1980 (Conocoto, Tumbaco y Cumbayá): “Se trata de la búsqueda de un marco de vida más agradable, de menor altitud que Quito, de un hábitat individual, de condiciones de vida a las que puede aspirar la población más favorecida”⁷³. (MDMQ, 2002: 16).

los bordes no urbanizables. Estas dinámicas han conformado una ciudad longitudinal de 42 km de largo y 4 km de ancho, cuya expansión continúa hacia los valles orientales” (Hydea Target Euro, 2008:7).

⁷². Para el año 2001 fueron registrados más de 443 barrios ilegales en Quito, asentamientos que en su mayoría se ubicaron en sectores periféricos al norte y sur de la ciudad, los cuales presentaban amplias carencias de infraestructura y servicios, y estaban habitados por grupos poblacionales con niveles socioeconómicos precarios. Unidad de Suelo y Vivienda (USV) – Dirección Metropolitana de Planificación Territorial (DMPT).

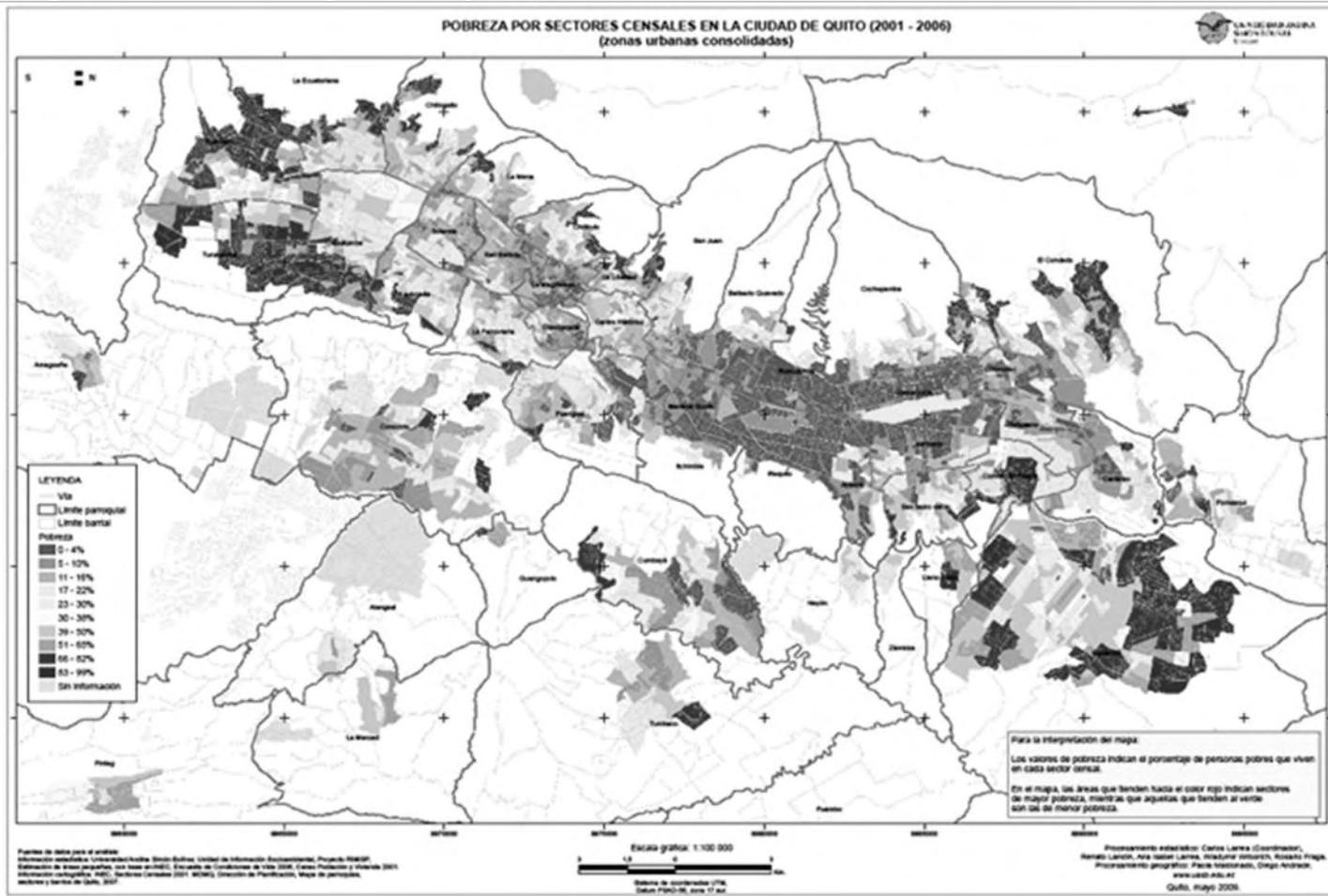
⁷³. “Tales aspiraciones son también las de la población más modesta y su concreción, guardando todas las distancias, parece ser una de las características que marcan los últimos años en términos de urbanización. Esto se traduce, en especial en el norte de la ciudad, en Calderón, en dirección a la Mitad del Mundo, en el desarrollo de numerosos conjuntos habitacionales financieramente más accesibles que los de los valles orientales, y permitidos por una reglamentación municipal que autoriza el fraccionamiento del suelo en lotes menores, lo que constituye otra diferencia con los valles orientales”. (MDMQ, 2002: 16-7)

Algunas dinámicas socioeconómicas de Quito

La incidencia de la pobreza

Este contexto territorial y demográfico es también el resultado de una articulación de variables de naturaleza económica en escala nacional, regional y local, cuyo correlato es una estructuración espacial socioeconómica segregada. Como se puede apreciar en el Mapa No 5, la localización de la pobreza en una gran parte de nuestro periodo de estudio evidencia un rostro, una instantánea de la desigualdad social, la cual, como veremos más adelante tiene serias implicaciones sobre el acceso al espacio urbano construido, y por consiguiente, a los procesos de segregación residencial en Quito.

Mapa 5. Incidencia de la pobreza según zonas censales de las áreas urbanizadas del DMQ, 2001 - 2006⁷⁴



Fuente: UASB. La mayor incidencia de la pobreza se asocia a las tonalidades negras.

⁷⁴ Este mapa ha sido elaborado empleando el método de estimación de áreas pequeñas, imputando a cada hogar en el Censo de 2001 modelos matemáticos de regresión sobre el consumo por habitante obtenido a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) de 2006.

En los albores de la dolarización oficial de la economía ecuatoriana, las cifras sobre desempeño socioeconómico de la capital del país evidenciaban desigualdades a nivel territorial. Como se puede observar en la Tabla 17, a nivel del DMQ el 43,50% de los hogares estaba bajo la línea de pobreza en 2001, desagregando los distintos escenarios territoriales observamos que el Quito Urbano presenta un índice de 42,90%, mientras que el Disperso Urbano presenta la mayor cantidad de hogares en situación de pobreza con un 54%.

Tabla No 15 – Incidencia de la Pobreza en el DMQ, 2001⁷⁵

	Total Distrito	Quito Urbano	Disperso Urbano	Suburbano o Rural
Incidencia de la Pobreza (Línea de Pobreza)	43,50%	42,90%	54%	45,10%
Crónicos	19,90%	15,10%	49,30%	22,10%
Estructurales	13,60%	10,70%	40,50%	23,10%
Recientes	26,60%	27,80%	4,60%	23%
No pobres	43,00%	46,40%	5,70%	31,80%

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC – Elaborado por el autor

Al revisar las cifras de pobreza a nivel de las administraciones zonales, encontramos una estructura socioeconómica bien definida en Quito. Como se puede observar en el Gráfico 29, en 2001 la población ubicada en las administraciones zonales Aeropuerto, Quitumbe, Centro y Eloy Alfaro era la más afectada por la pobreza, mientras que en la administraciones Norte, Chillos y Tumbaco se presentaban la menor cantidad de hogares afectados.

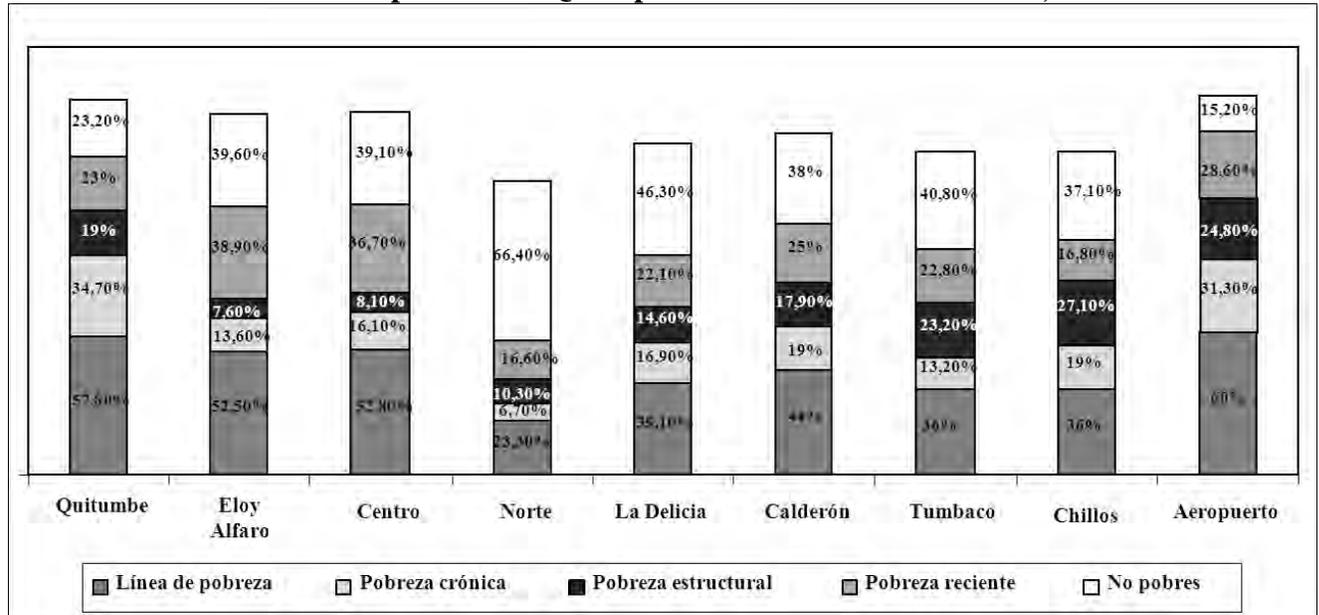
Así mismo se puede observar que la mayor cantidad de hogares con pobreza extrema se ubicó en la administración Quitumbe y Aeropuerto, y la mayor incidencia de pobreza estructural se encontraba en Los Chillos, Aeropuerto y Tumbaco. Los hogares con mayores índices de pobreza reciente se ubicaron en el sector Eloy Alfaro y Centro, mientras que la mayor proporción de los hogares considerados como “no pobres” se ubicó en la administración Norte, Tumbaco y La Delicia.

⁷⁵. **Pobreza Crónica:** Hogares que no cuentan con un ingreso suficiente para un nivel mínimo de consumo, ni satisfacen sus necesidades más elementales

Pobreza Estructural: Hogares que cuentan con un ingreso suficiente para adquirir los bienes y servicios básicos, pero que no han logrado mejorar ciertas condiciones de su nivel de vida (necesidades básicas insatisfechas)

Pobreza Reciente: Hogares que satisfacen sus necesidades básicas pero que tienen un ingreso inferior a la línea de pobreza

Gráfico 29. Incidencia de la pobreza en Quito por Administraciones Zonales, 2001

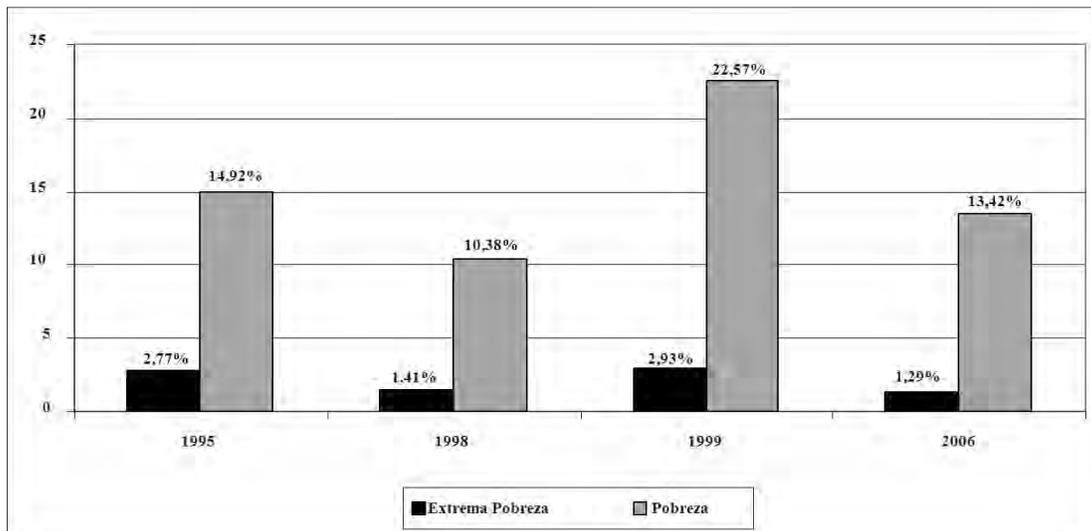


Fuente: Censo, 2001 – Elaborado por el autor

A nivel del DMQ, la evolución de las cifras de pobreza durante el escenario de la dolarización muestra una mejoría según los datos del estudio de los Objetivos de Desarrollo del Milenio del DMQ-2008, (Gráfico 30). Tanto la pobreza y la extrema pobreza por consumo retrocedieron ampliamente entre 1999 y 2006, y a pesar que han alcanzado cifras inferiores a las registradas en 1995 en más de un punto porcentual, lo cierto es que en el caso de la primera, esta no ha podido disminuir a los índices registrados en 1998.

A pesar de que se han logrado importantes avances para reducir la extrema pobreza, “en el DMQ no se logran avances significativos en reducir la incidencia de la pobreza en la última década. En este sentido se trataría de una década perdida en términos de reducción de la pobreza” (PNUD, CISMIL, MDMQ, 2007: 48).

Gráfico 30. Pobreza y extrema pobreza por consumo en Quito (1995-2006)



Fuente: PNUD, CISMIL, MDMQ, 2008

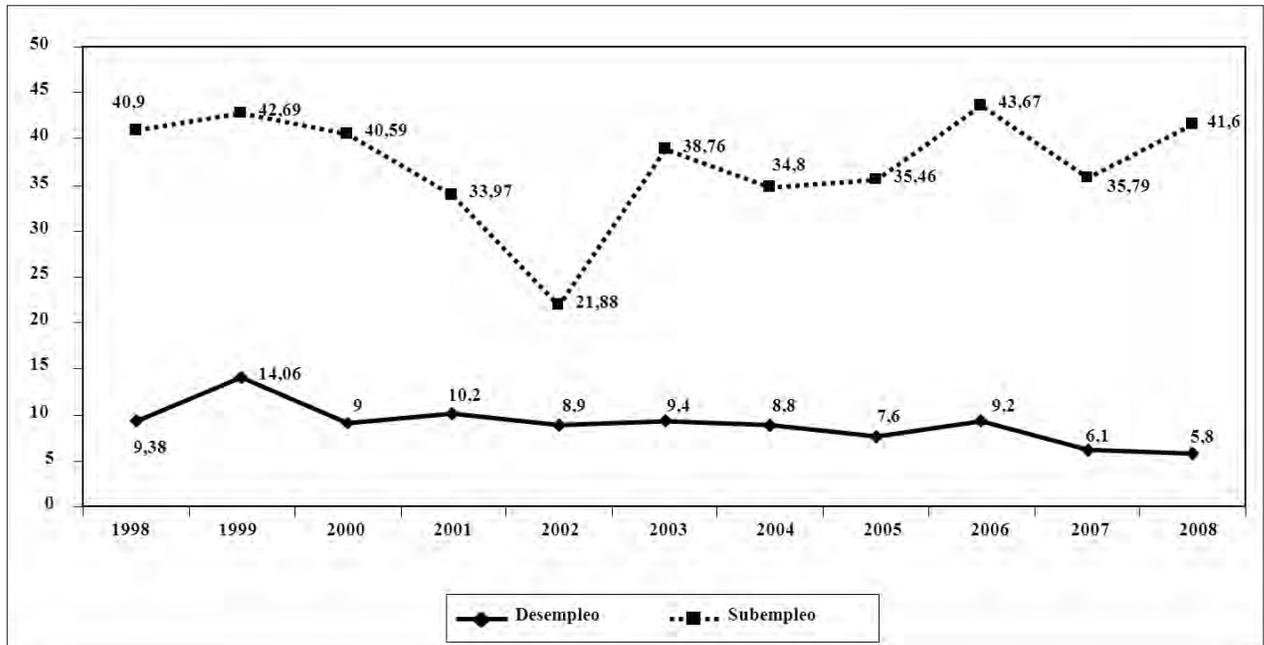
El comportamiento del mercado laboral

Con respecto al comportamiento del mercado laboral en Quito se puede apreciar que durante el periodo existen fluctuaciones en las cifras de desempleo y subempleo, las cuales se hicieron más visibles en este último caso. En cuanto al primer indicador se observa una disminución de la población desocupada posterior a la crisis 98-99, oscilando con una tendencia a la baja hasta 2005 la cual será precedida por un incremento en 2006; a partir de allí las cifras caen en 2007 y 2008 a 6,1% y 5,8%, respectivamente⁷⁶.

En referencia al segundo indicador se aprecia una clara tendencia a la baja hasta 2002, a partir de allí se experimenta un fuerte crecimiento de la población subempleada en 2003 y una serie de oscilaciones que hacia 2008 muestran una cifra superior a la registrada en el año 2000 en un 2,7%.

⁷⁶. Con respecto al comportamiento del desempleo en los últimos dos años, cabe decirse que la metodología de la medición de las variables del mercado laboral comienza a cambiar a partir del año 2006, lo cual provoca un cambio en la serie a partir de julio de 2007, ello se verá reflejado en las cifras obtenidas a partir de ese año. www.ecuadorencifras.com . (Página visitada el 26 de julio de 2009)

Gráfico 31. Desempleo y subempleo en Quito, 1998 - 2008

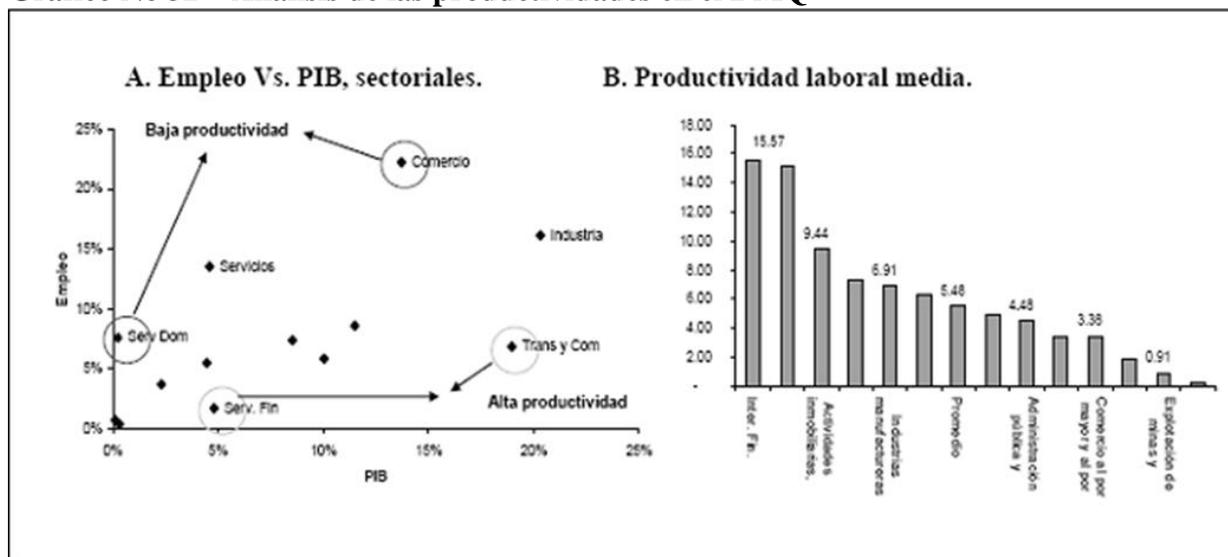


Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), PUCE, FLACSO - Elaborado por el autor

Por otro lado, cuando se observan los niveles de productividad laboral en la ciudad, y se analiza la relación del PIB a nivel sectorial y empleo existente en el DMQ, y los indicadores de productividad laboral media (Gráfico 32), encontramos que los sectores de comercio y servicios (exceptuando servicios financieros), que además de emplear una mayor proporción de personas en Quito, son los que más bajos niveles de productividad presentan:

se observa cómo los sectores de servicios y comercio emplean una proporción mayor de personas, con respecto a su participación en el PIB. Un caso evidente de desbalance se tiene con el sector de servicio doméstico, el cual ocupa al 7,5% de los quiteños pero tiene una participación cercana a cero en el PIB. Por el contrario, el sector transporte, almacenamiento y comunicaciones y los servicios financieros tendrían una alta productividad, ya que tienen una participación en el PIB muy superior, a la proporción de empleados que ocupa (...) la productividad del sector que más quiteños ocupa, comercio, es bastante baja pues cada empleado produce menos de US\$ 3.400 al año, comparado con sectores como el transporte o la intermediación financiera, cuyas productividades por trabajador exceden los US\$ 15.200 al año. Esta baja productividad del sector comercio puede estar relacionada con el alto índice de empleo informal que se presenta en este sector. Otros sectores con baja productividad son el de servicios personales (US\$ 1.860), explotación de minas y canteras (US\$ 910) y servicio doméstico (US\$ 180). La productividad laboral media del DMQ asciende a US\$ 5.000 al año (Hydea Target Euro, 2008:22).

Gráfico No 32 – Análisis de las productividades en el DMQ



Fuente: Hydea Target Euro, 2008: 22

El comportamiento de estos indicadores, además de dejar en evidencia problemas orgánicos de la estructura laboral y productiva del país, los cuales no se han podido superar en el escenario dolarizado, también repercute directamente en los ingresos de los hogares a nivel local, lo cual se constituye en un factor sensible para la adquisición de vivienda.

La evolución de los ingresos

La evolución de la estructura y concentración de los ingresos de los hogares en el DMQ constituye un tema sensible en nuestro análisis, en ese sentido encontramos varias fuentes que dan cuenta de los procesos de concentración y localización espacial de los diferentes grupos socioeconómicos.

Es necesario advertir que la desigualdad en Quito para 2006 es profunda en el escenario de la dolarización pues el 20% más pobre de la población solo incorpora el 5,62% del consumo y el ingreso, mientras que el 20% más rico acumula más del 50% de esos dos rubros (Tabla No 16).

Tabla 16. Distribución del ingreso-consumo según quintiles, 2006

Quintil	%
1 (20% más pobre)	5,62
2	9,13
3	13,51
4	21,29
5 (20% más rico)	50,45

Fuente: PNUD, CISMIL, MDMQ, 2007

Con respecto a la localización de los grupos socioeconómicos, en el estudio de Hydea Target Euro (2008: 25), se puede apreciar la estructura del ingreso de los hogares en el DMQ en función de tres niveles: “i) hogares con ingresos inferiores a US\$ 400; ii) hogares con ingresos entre US\$ 400 y US\$ 600; y, iii) hogares con ingresos superiores a US\$ 600”. Como se puede apreciar en la Tabla 17 cerca de la mitad de los hogares se ubican en el nivel de bajos ingresos (48%), un 28% se clasifica en hogares de ingresos medios, y un 23% considera que tiene ingresos superiores a los USD 600 mensuales.

Tabla 17. Hogares y nivel de ingreso por Administraciones Zonales del DMQ

	Bajos	%	Medios	%	Altos	%
Aeropuerto	16134	59,0	6295	23,0	4938	18,0
Calderón	19031	50,5	11368	30,1	7314	19,4
Chillos	22128	50,1	12312	27,9	9761	22,1
Eloy Alfaro	66284	51,9	38334	30,0	22996	18,0
Eugenio Espejo (Norte)	50481	38,9	36805	28,4	42434	32,7
La Delicia	40644	47,6	24918	29,2	19763	23,2
Centro	37483	51,3	20891	28,6	14709	20,1
Quitumbe	34342	54,5	18142	28,8	10472	16,6
Tumbaco	9407	39,9	6203	26,3	7950	33,7
Total	295934	48,4	175268	28,7	140337	22,9

Fuente: Hydea Target Euro, 2008

Por otro lado, el estudio citado evidencia una estructura espacial concordante con la segregación socioeconómica de la ciudad mostrando los desequilibrios en cuanto a administraciones zonales.

En primer lugar es claro que la mayor presencia de hogares con ingresos bajos se ubican en las administraciones zonales Aeropuerto (59%), Quitumbe (54,5), Eloy Alfaro (51,9), Centro (51,3) y Calderón (50,5); mientras que los hogares de ingresos medios se localizan uniformemente en todas las zonas, con excepción del Aeropuerto. Con respecto a los hogares de ingresos altos, encontramos que estos se ubican en los sectores de Tumbaco (33,7%) y Norte (32,7%). Ello concuerda, en parte, con el índice GINI por consumo en las Administraciones Zonales