PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE

FACULTAD DE HISTORIA, GEOGRAFÍA Y CIENCIA POLÍTICA

INSTITUTO DE GEOGRAFÍA

GEOGRAFÍAS DE LA ACUMULACIÓN POR URBANIZACIÓN EN CHILE (1975-2015) ¿UTOPÍAS DE LA VIVIENDA O DISTOPÍAS URBANAS?

POR: LUIS DANIEL SANTANA RIVAS

Tesis presentada al Instituto de Geografía de la Facultad de Historia, Geografía y Ciencia Política de la Pontificia Universidad Católica de Chile para optar al título de Doctor en Geografía

Profesores integrantes de la comisión evaluadora

PROFESOR GUÍA: Dr. RODRIGO HIDALGO DATTWYLER

MIEMBROS DEL COMITÉ DE TESIS: Dr. CARLOS DE MATTOS,

Dr. JOHANNES REHNER, Dr. CARLOS VALDEBENITO Y Dr. ENRIQUE ALISTE

Diciembre, 2017
Santiago, Chile
© 2017, Luis Daniel Santana Rivas

© 2017, Luis Daniel Santana Rivas

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica que acredita al trabajo y a su autor.

AUTORIZACIÓN PARA LA REPRODUCCIÓNDE LA TESIS

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica que acredita al trabajo y a su autor.

_____ _____

Fecha: 15 de diciembre de 2017 Firma

PÁGINA DE CALIFICACIÓN

Director de tesis: Dr. Rodrigo Hidalgo Dattwyler _____

Codirector de tesis: Dr. Carlos de Mattos _____

Comité de Tesis:

Jurado del comité de tesis: Dr. Johannes Rehner _____

Jurado del comité de tesis: Dr. Carlos Valdebenito _____

Jurado del comité de tesis: Dr. Enrique Aliste _____

Calificación: _____

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE CONTENIDOS IV

ÍNDICE DE FIGURAS XV

ÍNDICE DE TABLAS XXV

AGRADECIMIENTOS XXX

INTRODUCCIÓN 1

CAPÍTULO 1. CHILE, UN LABORATORIO GEOGRÁFICO DE LA PRODUCCIÓN NEOLIBERAL Y FINANCIARIZADA DEL ESPACIO URBANO: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 7

1. Planteamiento del problema de investigación: ¿Chile, ejemplo de primarización del segundo circuito? 9

1.1 Preguntas de investigación 13

1.2 Hipótesis 14

1.3 Estado del arte y justificación 16

1.4 Objetivos 18

2. Del método a la metodología: apuntes para una economía política del espacio urbano 19

2.1 Una introducción al método dialéctico 20

2.2 Una metodología geográfica ad hoc para el estudio del segundo circuito 22

2.2.1 Ideologías y utopías de la vivienda y la urbanización: análisis crítico del discurso 23

2.2.2 Agentes: el ‘mapa’ de la extrema riqueza en el segundo circuito 27

2.2.3 Prácticas a través de la caracterización descriptiva y relacional de ciclos espacio-temporales 30

2.3 Delimitación espacio-temporal 33

PARTE I. LA PRODUCCIÓ DE AMBIENTE CONSTRUIDO Y LA REPRODUCCIÓN 'URBANA' DEL CAPITALISMO: DEBATES CONCEPTUALES E HIPÓTESIS TEÓRICAS 36

CAPÍTULO 2: ¿POR QUÉ LA PRODUCCIÓN INMOBILIARIA DEL ESPACIO URBANO PODRÍA SER EL NUEVO CENTRO NEURÁLGICO DEL CAPITALISMO? 37

Introducción 37

1. Una somera introducción a la crítica de la crítica de las teorías sobre lo inmobiliario 40

1.1 El espacio sin práctica social: los modelos neoclásicos de lo inmobiliario 41

1.2 El espacio como espejo reflector de relaciones sociales: los enfoques neomarxistas 43

2. ¿Qué es el espacio?: algunas claves ontológicas para una economía política espacial 45

2.1 El espacio como abstracción concreta 46

2.2 El espacio social es sinónimo de espacio urbano 53

3. De espacio urbano a unas mercancías sui generis: anatomía socio-espacial de los productos inmobiliarios 58

3.1 El valor de uso de los productos inmobiliarios: de la reproducción ideológica a la del capital 59

3.1.1 El capital fijo inmobiliario 61

3.1.2 El fondo de consumo inmobiliario 62

3.2 Productos inmobiliarios: un valor de cambio múltiple 63

3.3 El valor de los productos inmobiliarios: un problema que es solución, la baja composición orgánica del capital 67

3.4 Producción, circulación y consumo del ambiente construido: una síntesis conceptual 69

4. El segundo circuito y la acumulación por urbanización 73

4.1 ¿Qué son el segundo circuito y el circuito secundario? 73

4.1.1 La categoría lefebvriana del "segundo circuito" 74

4.1.2 El concepto harviano de circuito secundario 80

4.1.2.1 El primer corte a la teoría de las crisis: las crisis del circuito primario.....81

4.1.2.2 El segundo corte a la teoría de las crisis: las crisis financieras.....82

4.1.2.3 El tercer corte a la teoría de las crisis: las crisis geográficas de reproducción capitalista.....84

4.1.2.4 Los tres circuitos de acumulación del capital.....86

4.2 Una síntesis dialéctica: el circuito inmobiliario como proceso de reproducción productiva y financiera del capital.....89

4.3 La acumulación por urbanización: procesos espaciales y rentas del suelo.....91

4.3.1 Las tres categorías sociales de la renta de la tierra: apuntes básicos.....92

4.3.2 Rentas absolutas, diferenciales y de monopolio en los procesos espaciales urbanos.....95

4.3.3 Agentes y conflictos socioespaciales en torno a la renta del suelo urbano.....102

4.4 Los agentes y actores involucrados en el segundo circuito.....103

4.4.1 Los agentes.....104

4.4.2 Los actores.....108

4.5 Ciclos espacio-temporales de inversión en ambiente construido en el circuito inmobiliario.....112

4.5.1 Las leyes espacio-temporales de la función reguladora: los 'ciclos de Harvey'.....113

4.5.2 Las leyes espacio-temporales de la función dominante: el patrón tendencial de Lefebvre.....114

CAPÍTULO 3: ¿CÓMO SE TRANSFORMAN EL SEGUNDO CIRCUITO Y LA URBANIZACIÓN EN UN AMBITO NEURÁLGICO PARA LA REPRODUCCIÓN DEL CAPITALISMO?.....117

1. Las trayectorias de la reproducción socio-espacial del capitalismo desde 1970.....119

1.1 El neoliberalismo como solución ideológica.....122

1.2 La financiarización como solución económica 131

1.2.1 Breve geohistoria de la financiarización vista desde la praxis social 134

1.2.2 La financiarización como proceso de producción del espacio: una perspectiva teórica 138

2. La urbanización como solución espacial: dos hipótesis teóricas sobre el segundo circuito 144

2.1 La financiarización inmobiliaria: instrumentos y espacio-temporalidades 145

2.2.1 Instrumentos de la financiarización inmobiliaria: una visión panorámica 148

2.2.2 Produciendo divisiones financiero-inmobiliarias del espacio urbano 153

2.2.2.1 Enclaves concentrados: la producción de la centralidad inmobiliaria 155

2.2.2.2 Ejército de lugares de reserva: las áreas urbanas y no urbanas "de engorde" 156

2.2.2.3 Lumpen-espacios urbanos: buscando rentabilidad en las periferias de la periferia 157

2.3 Capacidades portantes para la realización de ganancias financieras: movimientos de capital en proceso espaciales de urbanización 158

2.4 De la neoliberalización inmobiliaria a la producción neoliberal del espacio urbano 163

2.4.1 Una introducción a la neoliberalización inmobiliaria: las nuevas ideologías de la planificación urbana 164

2.4.2 Instrumentos del neoliberalismo inmobiliario para solucionar las trabas del segundo circuito 167

2.4.2.1 Acelerando la tasa de rotación de las mercancías inmobiliarias 170

2.4.2.2 El acceso a una materia prima no reproducible: el espacio 171

2.2.4.3 La creación de nuevas necesidades urbanas y mercados inmobiliarios: vendiendo utopías, construyendo distopías 173

3. La tercera hipótesis teórica: las nuevas funciones del segundo circuito y la producción de espacio urbano 175

3.1 Las funciones del segundo circuito, las ondas largas de acumulación de capital y los ciclos espacio-temporales de urbanización.....175

3.1.1 La función de regulación 177

3.1.2 La función de nuevo auge.....179

3.1.3 La función de diversificación 179

3.1.4 La función de dominación 180

3.2 Multiplicando las contradicciones socioespaciales: distopías de la urbanización y el urbanismo inmobiliario 181

PARTE II. LA UTOPÍA DEL LADRILLO: LA CONSTRUCCIÓN DE UN MODELO NEOLIBERAL DE ACUMULACIÓN POR URBANIZACIÓN EN CHILE (1973-1989) 183

CAPÍTULO 4. DE DOCTRINA A RITUAL: LA PRODUCCIÓN DE IDEOLOGÍAS Y UTOPÍAS DE LA VIVIENDA Y LO URBANO (1973-1989) 190

1. Chile, 1973: la ideología como utopía y la producción social del espacio urbano-regional.....192

1.1 La utopía socio-espacial de El Ladrillo 193

1.2 La utopía inmobiliaria: El Plan Habitacional y de Desarrollo Urbano de la Cámara Chilena de la Construcción 203

2. Los nuevos rituales ideológicos de la planificación urbana: la producción de un mercado del suelo.....217

2.1 La economía urbana de los Chicago boys 218

2.2 El nacimiento de los instrumentos de neoliberalización inmobiliaria en Chile: el caso de la Política Nacional de Desarrollo Urbano de 1979....224

2.3 La Política Nacional de Desarrollo Urbano de 1985: ¿el neoliberalismo pragmático resulta más eficaz?.....231

3. La ‘modernización de la vivienda’: de la ‘cruzada por la propiedad’ inmobiliaria a la creación de un mercado público-privado de vivienda social.....241

3.1 Localizando la utopía neoliberal de la vivienda en Chile: el sueño de tener 'auto, casa y televisor' 242

3.2 Las dos caras de la subsidiariedad habitacional: subsidiando a la extrema pobreza y a la extrema riqueza 246

3.3 Alienación socio-espacial y mercantilización habitacional: los programas habitacionales para una vivienda mínima en una ciudad mínima 252

4. Las implicaciones de la 'modernización financiera' en la construcción y lo inmobiliario: hacia un mercado de capitales financiero-inmobiliarios 257

4.1 La financiación de la demanda inmobiliaria a través de la expropiación financiera a los trabajadores 260

4.1.1 Las letras de crédito hipotecarios 262

4.1.2 Los mutuos hipotecarios 264

4.2 Los primeros esfuerzos para financiarizar la producción habitacional privada 266

4.2.1 Los fondos de inversión inmobiliaria 266

4.2.2 Las sociedades inmobiliarias como sociedades de inversión 268

4.2.3 Una síntesis de los instrumentos de financiarización inmobiliaria entre 1973 y 1989.....269

CAPÍTULO 5. AGENTES, PRÁCTICAS Y VIVIENDA EN EL SEGUNDO CIRCUITO: EL PRIMER CICLO NEOLIBERAL DE ACUMULACIÓN POR URBANIZACIÓN (1976-1982).....274

1. El ciclo de acumulación por urbanización de 1977 a 1982: radiografía geohistórica 277

1.2 Regiones que ganan y que pierden: radiografía espacial del ciclo 1977-1982 281

1.3 Las fuentes de los excedentes en el boom del segundo circuito entre 1977 y 1982: algunas evidencias empíricas 286

2. Las geografías de la producción habitacional entre 1975 y 1982 294

3.1 Ritmos de la producción habitacional durante el primer ciclo neoliberal de acumulación por urbanización.....299

3.2 Mutaciones socio-espaciales del stock residencial entre 1970 y 1982 302

3.4 ¿Sobreproducción de vivienda?: geografías habitacionales de la crisis de 1982 319

4. La localización de los grandes agentes del segundo circuito en el mapa chileno de la 'extrema riqueza' durante el primer boom del capitalismo neoliberal 328

CAPÍTULO 6. URBANIZACIÓN Y PRODUCCIÓN DE VIVIENDA EN EL INICIO DE LA ONDA LARGA DE CAPITALISMO NEOLIBERAL (1983-1989) 337

1. El inicio de la onda larga en la producción capitalista de ambiente construido: radiografía de una etapa de recuperación 339

2. Comienza el 'take-off' de la máquina neoliberal de producción de vivienda 343

2.1 La producción de vivienda social tras la crisis de 1982: geografías del habitacional del Estado neoliberal heterodoxo 346

2.2 La primera oleada de 'descentramiento' de los subsidios habitacionales 349

3. Geografías centrífugas de la urbanización: entre perifización impuesta y segregación autoimpuesta.....351

3.1 La oleada de explosión de lo urbano sobre las periferias metropolitanas: crecimiento demográfico y expansión residencial 354

3.2 Geografías de la ocupación residencial entre 1982-1992.....366

3.2.1 Producción de vivienda y ocupación residencial.....366

3.2.2 ¿Qué tan exitosa fue la cruzada por la propiedad residencial?: mapas metropolitanos de la tenencia de vivienda entre 1982 y 1992 375

PARTE III. LA '*BELLE ÉPOQUE*' DEL NEOLIBERALISMO CON 'ROSTRO HUMANO' (1990-2015): DE LA UTOPÍA DE LA VIVIENDA A LAS DISTOPÍAS DE LA CIUDAD Y LA SOCIEDAD URBANA.....382

CAPÍTULO 7. DE LOS CONSENSOS POST-POLÍTICOS Y POST-IDEOLÓGICOS A LA GEOHISTORIA DEL SEGUNDO GRAN BOOM DE ACUMULACIÓN POR URBANIZACIÓN ENTRE 1990 Y 2003 388

1. De las razones para la construcción de un neoliberalismo 'postideológico postpolítico' a los 'consensos' para el 'crecimiento con equidad'.....389

2. Las distintas continuidades y presencias del neoliberalismo en los mercados de suelo, vivienda y capitales financiero-inmobiliarias: ¿entre neoliberalismo descarnado y con rostro humano? 396

2.1 La planificación urbana: de las Consultas para la Política de Desarrollo Territorial a la Reforma Urbana 397

2.1.1 Las Consultas para una Política de Desarrollo Territorial entre 1993 y 1996 398

2.1.2 Aunque el mono se vista de ceda, neoliberal se queda: la 'Reforma Urbana' chilena de 2001.....407

2.2 El mercado de la vivienda social: ¿un éxito del neoliberalismo con rostro humano? 418

2.2.1 Nuevas retóricas, viejas prácticas: la política habitacional entre 1990 y 2000 418

2.2.2 Cuando la 'enfermedad' del déficit cualitativo se intenta solucionar con el mismo 'virus' que la causó: el caso de la Nueva Política Habitacional de 2001.....430

2.3 El neoliberalismo 'descarnado' y la reproducción del mercado de capitales financiero-inmobiliarios 437

2.3.1 De una titulización rústica a la 'securitización fuera de balance': la copia incompleta de un modelo.....437

2.3.2 La financiarización de la circulación del ambiente construido: el caso del Leasing Habitacional 441

2.3.3 El boom de instrumentos de financiarización inmobiliaria en el ámbito de la producción de ambiente construido 443

2.3.3.1 De los limitados Fondos de Inversión Inmobiliaria a la constitución de fondos de inversión diversificados 443

2.3.3.1 La financiarización de la producción del capital fijo urbano: las concesiones de infraestructura 448

2.3.4 Síntesis de instrumentos de financiarización para la acumulación por urbanización entre 1990 y 2003 453

3. El nuevo mapa de la extrema riqueza en los noventa y la estructura de agentes del segundo circuito 459

3.1 Los grandes grupos empresariales en el Chile de los noventa y sus holdings financiero-inmobiliarios 461

3.2 Las distintas funciones del segundo circuito entre los grandes y medianos grupos empresariales a comienzos de los 2000 y el reescalamiento de la producción inmobiliaria 468

4. El ciclo espacio-temporal de acumulación por urbanización entre 1990 y 2003: radiografía de una belle époque inmobiliaria 472

4.1 Los ciclos regionales de acumulación por urbanización de 1990 a 2003 476

4.2 El contexto regional de la acumulación en los noventa: ¿nuevos patrones de circulación de excedentes entre circuitos? 481

4.3 Las fuentes del boom: correlaciones sectoriales en las regiones chilenas 487

5. La producción de vivienda produce espacio urbano, pero no ciudad: geografías residenciales y urbanas del boom 1990-2003.....496

5.1 Los ritmos urbano regionales de la producción habitacional entre 1990 y 2003: ¿cerca de la utopía de la vivienda en propiedad? 496

5.2 El boom llega a la vivienda social: la reducción del habitar al hábitat 509

5.3 La urbanización neoliberal en los tiempos de la financiarización inmobiliaria.....516

5.3.1 Dinámicas demográficas de la urbanización y producción habitacional.....517

5.3.2 De la utopía de la propiedad a la distopía del endeudamiento 531

5.3.2.1 El triunfo de la cruzada por la propiedad en la postdictadura 532

5.3.2.2 El costo de la propiedad neoliberal y financiarizada de la vivienda 548

CAPÍTULO 8. EN LA CIMA DE LA ‘ASÍNTOTA’ DEL SEGUNDO CIRCUITO (2004-2015): ¿SEMILLAS FINANCIARIZADAS DE DISTOPÍA? 562

1. Las ideologías ‘postideológicas’ de la vivienda, la urbanización y el mercado financiero.....564

1.1 Las nuevas apuestas del neoliberalismo con rostro humano: el derecho 'subsidiario' a la ciudad.....565

1.1.1 ¿La causa que causó la enfermedad es la cura? ¿Gentrificación y subsidios para el derecho a la ciudad?.....565

1.1.2 De un modelo neoliberal enfocado a la demanda a uno para la oferta.....570

1.2 ¿El retorno a una política urbana de 'derechas'?.....575

1.3 Aceitando la máquina de la financiarización: el mercado de capitales financiero-inmobiliarios entre 2004 y 2015.....582

1.3.1 La financiarización de la producción de ambiente construido: nuevas formas de interpenetración entre capital financiero e inmobiliario y constructor.....582

1.3.2 Los agentes contemporáneos del segundo circuito: evidencias recientes del mapa de la extrema riqueza financiero-inmobiliaria 600

1.3.3 La financiarización del consumo: con poca securitización pero con mucho crédito barato.....613

2. Dinámicas contemporáneas de acumulación por urbanización en Chile 617

2.1 Ni los efectos de la gran crisis de 2008 han liquido la onda larga de acumulación financiarizada y neoliberal.....617

2.1.1 De 2003 a 2009: el boom que deriva de una estrategia contracíclica neoliberal.....623

2.1.2 De 2008 a 2014: ¿llegando a la cima de la asíntota?.....626

2.2 La construcción y su relación con otras ramas de la acumulación...631

3. La producción de la vivienda y el espacio urbano 636

3.1 La producción de vivienda en la asíntota: un estancamiento financiarizado.....638

3.3 Entre el estallido de lo urbano y la implosión de la ciudad.....646

4. Las semillas de las distopía: de las nuevas funciones del segundo circuito al premapa para una nueva oleada de acumulación por despojo.....660

4.1 ¿Lefebvre tenía razón? Funciones del 'segundo circuito' entre 1970 y 2014.....660

4.1.1 Las dos fases de la financiarización y las funciones del segundo circuito 663

4.1.2 Al interior del segundo circuito 671

4.2 El mapa chileno del capital ficticio generado en la producción de ambiente construido: ¿semillas de distopía? 682

4.2.1 ¿El endeudamiento hipotecario, la forma hegemónica de producción de capital a interés y ficticio? 687

4.2.2 ¿Semillas de distopía? 693

CONCLUSIONES: CHILE, UN LABORATORIO PARA COMPRENDER LA PRODUCCIÓN NEOLIBERAL Y FINANCIARIZADA DE VIVIENDA Y AMBIENTE CONSTRUIDO 697

BIBLIOGRAFÍA GENERAL 705

Referencias 705

Fuentes primarias 721

Documentos normativos consultados 723

Archivo periodístico y otros documentos 724

Bases de datos estadísticas 725

Materiales audiovisuales citados 734

Algunos sitios web consultados 734

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura II-1. PIB total a precios constantes (base 2003): serie real y tendencia……..188

Figura 4-1. Gráfico de curvas de renta con regulación o sin ella……222

Figura 4-2. Los inversionistas de las letras hipotecarias en los primeros años de los ochenta……264

Figura 5-1. PIB real de las principales variables macroeconómicas relacionadas con el segundo circuito (a precios de 2003)……..276

Figura 5-2. Licencias de edificación correspondientes a obras nuevas aprobadas (públicas y privadas) por superficie (m^2)……278

Figura 5-3. Tasas de interés reales y e Índices de Precios al Consumidor entre 1970 y 1982……278

Figura 5-4. Índice General de Remuneraciones (RGM) y pasivo hipotecario respecto al PIB nacional……279

Figura 5-5. Variación porcentual del PIB total y del PIB de la construcción (1970-1982)……...280

Figura 5-6a, izquierda: distribución regional del PIB de la construcción en millones de 1977, entre 1970 y 1982……..283

Figura 5-6b, derecha: variaciones promedio del PIB de construcción y propiedad de vivienda entre 1970 y 1982…….283

Figura 5-7. Variación relativa anual en las regiones de mayor volumen del PIB de la construcción……284

Figura 5-8. Variación relativa anual en las regiones de mayor crecimiento relativo del PIB de la construcción……...284

Figura 5-9. Mapas de correlaciones sectoriales más importantes en intensidad y frecuencia regional……...291

Figura 5-10. Mapas de correlaciones sectoriales importantes en intensidad y más selectivas espacialmente…….292

Figura 5-11. Mapas de correlaciones sectoriales bajas o poco frecuentes……293

Figura 5-12a. Licencias de edificación para nuevas obras, incluyendo construcciones públicas y privadas…….295

Figura 5-12b. Licencias de edificación para nuevas obras destinadas a usos industriales, comerciales, financieros y de otros servicios…….295

Figura 5-13. Geografía regional de licencias de edificación habitacional entre 1975 y 1982……298

Figura 5-14. Tasa de crecimiento demográfico (nuevos pobladores por cada 1000 habitantes en 1982) y tasa de crecimiento del stock residencial ……305

Figura 5-15. A la izquierda, tipologías de vivienda según modalidad de producción en 1970; a la derecha, tipologías residenciales según modalidad en 1982……..308

Figura 5-16. A la izquierda, tipologías morfológicas de vivienda en 1970; a la derecha, tipologías morfológicas en 1982…….309

Figura 5-17. A la izquierda, evolución de la condición de propiedad de la vivienda entre 1970 y 1982; a la derecha, variación de las viviendas en condición de alquiler durante el mismo período……310

Figura 5-18. A la izquierda, variación de las viviendas ocupadas con personas ausentes y desocupadas; a la derecha, condición de ocupación respecto al parque residencial total…….313

Figura 5-19. Viviendas construidas por los Serviu entre 1973 y 1982……316

Figura 5-20. Ritmos de producción de viviendas de Serviu entre 1973 y 1982……..317

Figura 5-21. Desocupación de viviendas por categoría en Chile en el censo de 1982……322

Figura 5-22. Viviendas desocupadas en el Área Metropolitana de Santiago en el censo de 1982……325

Figura 5-23. Viviendas desocupadas en el Área Metropolitana de Valparaíso en el censo de 1982……326

Figura 5-24. Viviendas desocupadas en el Área Metropolitana de Concepción en el censo de 1982……327

Figura 6-1. Variación relativa del PIB total y de la construcción entre 1982 y 1989….340

Figura 6-2. Tasa de interés e Índices de Precios al Consumidor (IPC) entre 1982 y 1989……341

Figura 6-3. Remuneraciones y pasivos hipotecarios en porcentaje del PIB, entre 1982 y 1989……342

Figura 6-4. Licencias de edificación durante la fase de recuperación…….....342

Figura 6-5. Licencias de edificación en superficies aprobadas e iniciadas…….343

Figura 6-6. Ritmos regionales de licencias residenciales aprobadas e iniciadas entre 1983 y 1989…….344

Figura 6-7. Producción de vivienda social entre 1983 y 1989……348

Figura 6-8. Producción de vivienda social entre 1983 y 1989……349

Figura 6-9. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las áreas metropolitanas de Santiago, Valparaíso y Concepción……..357

Figura 6-10. Tasas de crecimiento demográfico y expansión habitacional en el norte de Chile……...362

Figura 6-11. Tasas de crecimiento demográfico y expansión habitacional en el ‘valle y litoral central’…….363

Figura 6-12. Tasas de crecimiento demográfico y expansión habitacional en el ‘Sur Chico’…….364

Figura 6-13. Tasas de crecimiento demográfico y expansión habitacional en el ‘Sur Grande’……...365

Figura 6-14. Condición de ocupación habitacional en el Área Metropolitana de Santiago……..369

Figura 6-15. Condición de ocupación habitacional en las Áreas Metropolitanas de Valparaíso y Concepción……370

Figura 6-16. Condición de ocupación habitacional en el norte de Chile…….371

Figura 6-17. Condición de ocupación habitacional en el ‘valle y litoral central’……372

Figura 6-18. Condición de ocupación habitacional en el 'Sur Chico'……373

Figura 6-19. Condición de ocupación habitacional en 'Sur Grande'……..374

Figura 6-20. Condición de tenencia de la vivienda en el Área Metropolitana de Santiago……..377

Figura 6-21. Condición de tenencia de la vivienda en el Área Metropolitana de Valparaíso……...380

Figura 6-22. Condición de tenencia de la vivienda en el Área Metropolitana de Valparaíso……...381

Figura 7-1. Gasto en vivienda social y otros servicios en relación al PIB (%) nacional……...424

Figura 7-2. Las casas Copeva construidas a mediados de los noventa a partir del Programa de Viviendas Básicas y del PET……..430

Figura 7-3. Peso de las cuotas del Leasing Habitacional en la cartera de activos inmobiliarios de los Fondos de Inversión entre 1994 y 2003……..442

Figura 7-4. Porcentaje de activos inmobiliarios de las administradoras de fondos de inversión entre 1994 y 2003……446

Figura 7-5. Concesiones viales entre 1994 y 1998……..452

Figura 7-6. Variaciones del PIB total y del PIB de la construcción entre 1990 y 2003……473

Figura 7-7. Relación entre el IGR y el porcentaje de pasivos hipotecarios en relación al PIB entre 1990 y 2003……474

Figura 7-8. Relación entre el IPC y la tasa de interés real entre 1990 y 2003……475

Figura 7-9. Evolución del licenciamiento residencial entre 1975 y 2003……476

Figura 7-10. Crecimiento relativo anual del PIB regional de la construcción……...478

Figura 7-11. Crecimiento relativo anual del PIB regional de la construcción……480

Figura 7-12a. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1985 y 1996……488

Figura 7-12b. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1985 y 1996……489

Figura 7-12c. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1985 y 1996……490

Figura 7-13a. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1996 y 2003……493

Figura 7-13b. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1996 y 2003……494

Figura 7-13c. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1996 y 2003……495

Figura 7-14. Ritmos regionales de licenciamiento habitacional (unidades) entre 1990 y 2003……498

Figura 7-15. Ritmos regionales de licenciamiento habitacional (unidades) entre 1990 y 2003……502

Figura 7-16. Licenciamiento habitacional (unidades) entre 1990 y 2003 en el Norte Grande……503

Figura 7-17. Licenciamiento habitacional en comunas del Norte Chico……504

Figura 7-18. Licenciamiento habitacional en las regiones de Biobío y La Araucanía……....506

Figura 7-19. Licenciamiento habitacional en la Región Metropolitana……..507

Figura 7-20. Licenciamiento habitacional en la Región de Valparaíso……..508

Figura 7-21. Producción y financiamiento estatal de vivienda social en Chile……..510

Figura 7-22. Producción habitacional a través del Serviu y financiamiento público habitacional……512

Figura 7-23. Ritmos regionales de financiamiento de vivienda social entre 1990 y 2003……514

Figura 7-24a. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas del Área Metropolitanas de Santiago…….519

Figura 7-24b. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas del Área Metropolitanas de Concepción……...520

Figura 7-24c. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas del Área Metropolitanas de Valparaíso…….521

Figura 7-25a. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas del Norte Grande……524

Figura 7-25b. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas del Norte Chico……..525

Figura 7-25c. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las regiones Quinta y Metropolitana……...526

Figura 7-25d. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las regiones Sexta y Séptima……...527

Figura 7-25e. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las regiones Octava y Novena……528

Figura 7-25f. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las regiones Novena y Décima……529

Figura 7-25g. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las regiones Undécima y Duodécima…….530

Figura 7-26a. Evolución de la propiedad habitacional en el AMS (1992-2002)……532

Figura 7-26b. La condición de acceso habitacional en alquiler en el AMS entre 1992 y 2002……534

Figura 7-27a. Evolución de la propiedad habitacional en el AMC (1992-2002)……535

Figura 7-27b. La condición de acceso habitacional en alquiler en el AMC entre 1992 y 2002……536

Figura 7-28a. Evolución de la propiedad habitacional en el AMV (1992-2002)……..537

Figura 7-28b. La condición de acceso habitacional en alquiler en el AMV entre 1992 y 2002……538

Figura 7-29a. Evolución de la propiedad habitacional en el Norte Grande (1992-2002)……..541

Figura 7-29b. Evolución de la propiedad habitacional en el Norte Chico (1992-2002)……...542

Figura 7-29c. Evolución de la propiedad habitacional en el valle central de Chile (1992-2002)……...543

Figura 7-29d. Evolución de la propiedad habitacional en el sur del valle central de Chile (1992-2002)……544

Figura 7-29e. Evolución de la propiedad habitacional en las regiones VIII y IX (1992-2002)……..545

Figura 7-29f. Evolución de la propiedad habitacional en Sur Chico (1992-2002)…....546

Figura 7-29g. Evolución de la propiedad habitacional en Sur Grande (1992-2002)…..547

Figura 7-30a. Variación absoluta y relativa (%) de viviendas en periodo de amortización en el AMS (1992-2002)……..550

Figura 7-30b. Variación absoluta y relativa (%) de viviendas en periodo de amortización en el AMC (1992-2002)……..551

Figura 7-30c. Variación absoluta y relativa (%) de viviendas en periodo de amortización en el AMV (1992-2002)……..552

Figura 7-31a. Variación absoluta y relativa (%) de viviendas en periodo de amortización en el Norte Grande (1992-2002)……..555

Figura 7-31b. Variación absoluta y relativa (%) de viviendas en periodo de amortización en el Norte Chico (1992-2002)……..….556

Figura 7-31c. Variación absoluta y relativa (%) en la macrozona central (1992-2002)..557

Figura 7-31d. Variación absoluta y relativa (%) en las regiones VI y VII (1992-2002)..558

Figura 7-31e. Variación absoluta y relativa (%) en las regiones VIII y IX (1992-2002)..559

Figura 7-31f. Variación absoluta y relativa (%) en las regiones VIII y IX (1992-2002)..560

Figura 7-31g. Variación absoluta y relativa (%) en las regiones VIII y IX (1992-2002)..561

Figura 8-1. Participación porcentual de distintos tipos de inversiones en fondos categorizados a partir de la cifra de dividendos pagados (en miles de pesos de cada período)……..584

Figura 8-2. Participación porcentual en las subcategorías de fondos de inversión inmobiliario……585

Figura 8-3. Dividendos en distintos fondos de inversión……592

Figura 8-4. La presencia del gobierno corporativo en las empresas del segundo circuito que cotizan en bolsa……596

Figura 8-5a. Geografías de ventas y empresas de la construcción y los negocios inmobiliarios en el AMS……608

Figura 8-5b. Geografías de ventas y empresas de la construcción y los negocios inmobiliarios en el AMV……609

Figura 8-5c. Geografías de ventas y empresas de la construcción y los negocios inmobiliarios en el AMC……610

Figura 8-5d. Geografías de ventas y empresas de la construcción y los negocios inmobiliarios en el norte de Chile……611

Figura 8-5e. Geografías de ventas y empresas de la construcción y los negocios inmobiliarios en regiones del valle central y sur de Chile……612

Figura 8-6. Stocks de montos en créditos hipotecarios según instrumento……..614

Figura 8-7. Operaciones existentes de créditos hipotecarios según instrumento……615

Figura 8-9. Operaciones con mutuos hipotecarios endosables……616

Figura 8-10. Variación del PIB total, de la construcción y de propiedad de vivienda entre 2004 y 2009: año base 2003……618

Figura 8-11. Variación del PIB total, de la construcción y de propiedad de vivienda entre 2009 y 2014: año base 2008……619

Figura 8-12. Evolución regional del PIB de la construcción a partir de su monto entre 2003 y 2009 (a precios de 2003), participación y variación promedio del período……621

Figura 8-13. Evolución regional del PIB de la construcción a partir de su monto entre 2008 y 2014 (a precios de 2014), participación y variación promedio del período……..622

Figura 8-14. Correlaciones entre la construcción y otros rubros que fueron más altas y frecuentes entre 2003 y 2009……..633

Figura 8-15. Correlaciones entre la construcción y otros rubros que fueron más altas y frecuentes entre 2008 y 2014……..635

Figura 8-16. Licencias aprobadas e iniciadas con destino habitacional……..637

Figura 8-17. Licencias aprobadas e iniciadas con destino para comercio y servicios…637

Figura 8-18. Licencias aprobadas e iniciadas (unidades) con destino habitacional por región……..639

Figura 8-19. Producción de vivienda a partir del indicador de licencias de obras nuevas aprobadas e iniciadas entre 2004 y 2015…….644

Figura 8-20. Financiamiento de vivienda social entre 2004 y 2015……645

Figura 8-21. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en el AMS……...649

Figura 8-22. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en el AMV y la macrozona central en general…….650

Figura 8-23. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en el AMC y la región de Biobío……651

Figura 8-24. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en las regiones de Tarapacá, Antofagasta y Atacama…….654

Figura 8-25. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en las regiones de Coquimbo……..655

Figura 8-26. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en las regiones de O'Higgins y Maule……656

Figura 8-27. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en las regiones de Los Ríos y Los Lagos……657

Figura 8-28. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en las regiones de Aisén y Magallanes……658

Figura 8-29. Pesos de actividades vinculadas al segundo circuito en la estructura económica regional……668

Figura 8-30. Evolución del PIB financiero, de la construcción y de propiedad o servicios de vivienda en la Región Metropolitana……673

Figura 8-31. Evolución del PIB financiero, de la construcción y de propiedad o servicios de vivienda en los actuales enclaves regionales de inversión inmobiliaria……674

Figura 8-32. Evolución del PIB financiero, de la construcción y de propiedad o servicios de vivienda en las regiones con las más mayores áreas metropolitanas……676

Figura 8-33. Evolución del PIB financiero y de la construcción en regiones con una importante actividad de rentas asociadas a la vivienda……..679

Figura 8-34. Evolución del PIB financiero y de la construcción en regiones del sur del Valle Central……...681

Figura 8-35. Endeudamiento hipotecario con precios de 2003 en relación al PIB real…685

Figura 8-36. Endeudamiento hipotecario como proporción del PIB, calculado con datos corrientes de cada año……685

Figura 8-37. Relaciones entre pasivos hipotecarios y PIB en distintos países y Chile…686

Figura 8-38. Índice General de Remuneraciones, con año base de 2003 (100)……..686

Figura 8-39. Porcentaje de créditos otorgados para la construcción en relación a las colocaciones totales por región……...690

Figura 8-40. Razón entre créditos de consumo e hipotecas……691

Figura 8-41. Concentración regional del endeudamiento hipotecario……692

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1. Matriz de objetivos, metodología, variables y fuentes…….34

Tabla 2-1. Herramientas conceptuales para una economía política del espacio……52

Tabla 2-2. Comparación entre el segundo circuito lefebvriano y el circuito secundario harviano……....90

Tabla 3-1: Escalas geográficas del capitalismo (el Estado) y su redefinición ideológica neoliberal……129

Tabla 3-2. Procesos e instrumentos de la financiarización inmobiliaria…….151

Tabla 3-3: Capacidades portantes en los procesos de urbanización por centralización…159

Tabla 3-4. Capacidades portantes en los procesos de urbanización por descentralización……160

Tabla 3-5. Capacidades portantes en los procesos de urbanización por cohesión……..161

Tabla 3-6. Capacidades portantes en los procesos de urbanización por segregación autoimpuesta……...161

Tabla 3-7. Capacidades portantes en los procesos de urbanización por segregación impuesta……..162

Tabla 3-8. El neoliberalismo en la planificación urbana empresarialista: aspectos de producción y reproducción espacial……165

Tabla 3-9. Instrumentos del neoliberalismo inmobiliario……169

TablaII-1. Pruebas de tendencia en indicadores macroeconómicos (1973-2015). Fuente: elaboración propia con datos de Díaz *et al*. (2015)…….189

Tabla 4-1. Instrumentos del neoliberalización inmobiliaria implementados en la PNDU de 1979……229

Tabla 4-2. Instrumentos del neoliberalización inmobiliaria implementados en la PNDU de 1985……238

Tabla 4-3. La ideología de los subsidios habitacionales entre 1977 y 1989……250

Tabla 4-4. Instrumentos de financiarización inmobiliaria en Chile entre 1973 y 1989..273

Tabla 5-1. Análisis *shift-share* del PIB regional total entre 1970 y 1982……287

Tabla 5-2. Análisis *shift-share* del PIB regional de la construcción entre 1970 y 1982..288

Tabla 5-3. Análisis *shift-share* del PIB regional de propiedad de vivienda entre 1970 y 1982……289

Tabla 5-4. Nexos de directivos de bancos comerciales chilenos con ejecutivos de empresas de otros sectores…….329

Tabla 5-5. Participación de los grupos empresariales chilenos en la producción de ambiente construido hacia 1978 por subsectores……334

Tabla 5-6. Las empresas de producción del ambiente construido más importantes en el ranking de las 250 más grandes de 1978…….335

Tabla 6-1. Distribución regional de subsidios por categorías entre 1983 y 1989……349

Tabla 6-2. Población comunal entre 1982 y 1992 por categorías demográficas…….353

Tabla 7-1. Instrumentos propuestos en la PDT de 1996…….403

Tabla 7-2. Prácticas propuestas de acumulación por urbanización y su incidencia como instrumento de neoliberalización inmobiliaria en la Reforma Urbana……414

Tabla 7-3. Prácticas deseadas y argumentadas ideológicamente en la política habitacional chilena del primer gobierno de la Concertación…….420

Tabla 7-4. Programas de vivienda social en 1990……..427

Tabla 7-5. Programas de vivienda social en 1995……..428

Tabla 7-6. Programas de la Nueva Política Habitacional de 2001…….434

Tabla 7-7. Instrumentos de financiarización inmobiliaria en Chile entre 1990 y 2003..456

Tabla 7-8. Grupos empresariales relacionados con la producción de ambiente construido en la década de los noventa……465

Tabla 7-9. Análisis *shift-share* a partir del PIB regional total entre 1985 y 2003……482

Tabla 7-10. Análisis *shift-share* a partir del PIB regional de la construcción…….483

Tabla 7-11. Análisis por tipos de *shift-share* a partir del PIB regional de la construcción……485

Tabla 7-12. Análisis *shift-share* de efectos netos para el sector de la construcción……486

Tabla 7-13. Población comunal entre 1992 y 2002 por categorías demográficas……..516

Tabla 8-1. Prácticas deseadas, posibles y ritualizadas en la *La Política Urbano Habitacional de Integración* de 2007…….570

Tabla 8-2. Prácticas deseadas y posibles de la Política Nacional de Desarrollo Urbano 'Ciudades Sustentables y Calidad de Vida' de 2014……..579

Tabla 8-3. Tipos de '*securities*' y empresas listados en el ranking de las 5 primeras inversiones de cada administradora de fondos de inversión inmobiliaria……..588

Tabla 8-4. Los grandes grupos empresariales en Chile: operando en los dos extremos de la financiarización inmobiliaria……..602

Tabla 8-5. Análisis *shift-share* a partir del PIB total……..624

Tabla 8-6. Análisis *shift-share* a partir del PIB de la construcción……625

Tabla 8-7. Análisis *shift-share* a partir del PIB de propiedad de vivienda…….625

Tabla 8-8. Análisis *shift-share* a partir del PIB total……..627

Tabla 8-9. Análisis *shift-share* a partir del PIB de la construcción……628

Tabla 8-10. Análisis *shift-share* a partir del PIB de servicios de vivienda…….629

Tabla 8-11. Análisis *shift-share* a partir del PIB de servicios de vivienda……..630

RESUMEN

Uno de los elementos que definen la experiencia urbana contemporánea en las metrópolis de América Latina, es una profusión de frentes de obra y un paisajes poblados por grúas de la construcción. A pesar de que esas imágenes pueden resultar triviales o incluso pasar inadvertidas hasta para un 'flanèur postmoderno', podrían revelar importantes transformaciones de la producción inmobiliaria urbana, tanto respecto a sus geografías como en relación, al rol que cumplen dentro de la economía y de la vida social en general. En la presente investigación, se aborda ese proceso de transformación reciente de la producción inmobiliaria a partir de un problema de investigación tanto teórico como teórico-práctico. Se postula que las teorías tradicionales sobre la producción inmobiliaria fracasan al no incorporar la espacialidad social de dicha actividad y también por no haber sido actualizadas a las nuevas condiciones sistémicas. Por esa razón el primer problema de investigación consistió en proponer una agenda teórica alternativa que hunde sus raíces en una economía política del espacio urbano, articulada con categorías dialécticas.

El problema teórico-práctico consistió en identificar la relación entre los conceptos y categorías propuestos y un caso arqutípico de la urbanización capitalista en América Latina, Chile. Así, el objetivo central de la tesis es identificar de qué manera los procesos de neoliberalización y financiarización del capitalismo, ocurridos entre 1975 y 2015, han generado transformaciones relevantes tanto en la producción inmobiliaria como en las respectivas geografías de la urbanización que aquella crea. En términos metodológicos, se hizo un análisis geohistórico que buscó comprobar si la producción de ambiente construido urbano, y en especial de vivienda, efectivamente ha asumido un rol neurálgico para la acumulación de capital en el país y qué tipo de ciclos espacio-temporales de producción de vivienda se han dado.

Se encontró que las categorías propuestas, sirvieron para identificar un proceso de intensificación de la interpenetración entre el capital involucrado en la producción inmobiliaria y el financiero, lo que ha llevado a una ampliación considerable de la producción habitacional (utopía) pero que esconde una serie de contradicciones dentro de las cuales se encuentra un proceso de hiper-endeudamiento que podría ser un premapa de una futura crisis y la puerta abierta para nuevos procesos de acumulación por desposesión y alienación socio-espacial (distopía).

Palabras clave: neoliberalización, financiarización, segundo circuito, vivienda, Chile.

A mi madre, a mi abuela y a mi tía

A Angelita y a Gabi

AGRADECIMIENTOS

Es imposible dar cuenta de todas las personas que nos ayudan y apoyan en el transcurso de la vida durante 4 años. Sin embargo, este documento de tesis y el proceso del que deriva, a pesar de sus luces y sombras, se deben en gran parte al apoyo intelectual, el cariño y la amistad del profesor Rodrigo Hidalgo que fue la 'espalda de gigante' que me mantuvo a flote en un proyecto académico y personal que suele ser generalmente de alta complejidad, como lo es un programa de estudios doctorales que se cursa fuera del lugar de origen. A él mis agradecimientos y al equipo de profesores que lo acompañan en la Dirección del Doctorado en Geografía y en la Dirección del Instituto, que han tenido la ardua y ya fructífera labor, de construir el primer programa de la disciplina en Chile; también a las siempre muy amables y dispuestas, Margot, Alicia y Francisca.

A los profesores del comité de tesis que siempre tuvieron la mejor disposición y entereza para leer, revisar y comentar cada uno de los, a veces largos y densos, avances de la tesis. Al profesor Carlos de Mattos por su generosidad irrestricta con bibliografía, fuentes y estimulantes conversaciones; al profesor Johannes Rehner por sus siempre constructivos y útiles comentarios; y al profesor Carlos Valdebenito, por su apoyo bibliográfico y sus muy valiosas sugerencias conceptuales y metodológicas. También al profesor Peter Brand quien acompañó de manera muy atenta y crítica, el proceso de construcción de la reflexión teórica en el marco de una pasantía realizada en la Escuela de Planificación Urbano-Regional, de la Universidad Nacional de Colombia, sede Medellín.

A Conicyt, insitución que gracias a su programa de Becas de Doctorado Nacional financió siempre con generosidad y muy puntualmente, mis estudios entre 2016 y 2018 (CONICYT-PCHA/Doctorado Nacional/3318/2016); también a la Vicerrectoría de Investigación de la UC que me proporcionó una beca de ayudante entre 2014 y 2015 y al

Instituto de Geografía por los descuentos de arancel. Gracias a esas instituciones financié mis estudios doctorales sin tener que ser otra víctima más de la financiarización de la educación postgraduada colombiana. A aquellas, mi más sentido agradecimiento. También un agradecimiento especial a mis queridos profesores de geografía de la Universidad Nacional de Colombia, Jeffer Chaparro, Isabel Duque y Jhon Montoya, quienes siempre me apoyaron con sus cartas y recomendaciones, para acceder al doctorado y a los programas de beca.

A los compañeros y amigos del alma que deja mi paso por el Doctorado y por Chile: al gran Juan Pablo Corvalán por su sincera amistad, apoyo personal e intelectual y excelente humor en los tiempos buenos y no tan buenos; a mi compañero y amigo de aventuras investigativas el exgeógrafo sedentario Voltaire Alvarado, con quien tuvimos los más interesantes debates sobre neoliberalismo y economía política del espacio, sentados en el *Starbucks* del campus San Joaquín o en nuestras incursiones mochileras a Argentina y México. También a entrañables amigos y compañeros como Jorge Olea, Alex Paulsen, Yilver Mosquera, Rosa Babilonia y Ridel Rodríguez.

A, 'mis viejos chilenos', como los suelo llamar; la Marce y Juan Carlos quienes me recibieron en su hogar durante toda mi estancia en Santiago y me brindaron la oportunidad de ser parte de su familia, 'regaloneándome' y 'retándome' cuando fue necesario. Al profesor y amigo Rafael Sánchez a quien tuve el gusto de apoyar casi dos años en la Revista de Geografía Norte Grande, como asistente de edición, y a quien acompañé también como auxiliar de docencia en la cátedra de Geografía Urbana.

Finalmente, mis agradecimientos a los regalos más grandes que me dio la vida en esos años de doctorado, a mi esposa Ángela y mi pequeña Gabriela, quienes tuvieron que soportar mis ausencias, sobre todo en la última recta de la redacción de la tesis. Ellas fueron el impulso vital para avanzar a pesar de las dificultades cotidianas. A mi madre, Diana que también soportó largos años de mi ausencia en Colombia y de quien aprendí que la lectura y el estudio ayudan para vivir de una manera más libre y menos alienada.

INTRODUCCIÓN

E atravessou a rua com seu passo tímido
Subiu a construção como se fosse máquina
Ergueu no patamar quatro paredes sólidas
Tijolo com tijolo num desenho mágico
Comeu feijão com arroz como se fosse um príncipe
Bebeu e soluçou como se fosse um náufrago
Dançou e gargalhou como se ouvisse música
E tropeçou no céu como se fosse um bêbado
E flutuou no ar como se fosse um pássaro
E se acabou no chão feito um pacote flácido
Agonizou no meio do passeio público
Morreu na contramão atrapalhando o tráfego.
Canción *Construção* (Chico Buarque, 1971)

"Las separaciones y/o divorcios, la violencia familiar,
el exceso de canales de cable, la incomunicación,
la falta de deseo, la abulia, la depresión,
los suicidios, las neurosis, los ataques de pánico,
la obesidad, las contracturas, la inseguridad,
el hipocondrismo, el estrés y el sedentarismo,
son responsabilidad de los arquitectos
y empresarios de la construcción".
Soliloquio introductorio, *Medianeras* (Taretto, 2011)

El obrero que describe Chico Buarque en *Construção* sube a un edificio como si fuera máquina –para generar plusvalía a quienes detentan los medios de producción del espacio urbano–, construye, en medio de las angustias existenciales propias de la modernidad capitalista y urbana –sobre las cuales se reflexiona a propósito de su caída trágica desde el balcón–, paredes dispuestas en un "dibujo mágico" que convierten el espacio urbano en un volumen fragmentario que se puede comprar y vender (Lefebvre, 1976). Esa narrativa que es también una representación del espacio en el sentido lefebvriano del término (Lefebvre, 2013), es sintomática de la producción inmobiliaria capitalista de la urbanización en América Latina, que avanzaba a buen ritmo durante la década de los setenta.

Ya en pleno siglo XXI, las nuevas representaciones de los espacios urbanos latinoamericanos, revelan continuidades y rupturas respecto a la visión de Buarque: en el soliloquio introductorio de la película *Medianeras*, el protagonista lanza una serie de denuncias que reflejan una creciente contradicción entre urbanismo y urbanización, el primero como experiencia existencial y el segundo, como estrategia de acumulación de capital (Merrifield, 2002). Dicha contradicción no es más que la prolongación de un proceso de penetración de las relaciones sociales capitalistas en la producción inmobiliaria del espacio urbano.

No obstante, el observador atento al paisaje vivido o a los espacios de representación (Lefebvre, 2013) propios de las grandes regiones urbanas –o incluso de ciudades medias y pequeñas–, posiblemente se habrá dado cuenta que las grúas de la construcción cada vez son más omnipresentes, dispuestas a diferentes alturas y ángulos y que debajo de ellas salen cada tanto, cuadrillas enteras de obreros, a menudo inmigrantes –nacionales o internacionales–: a la par, el tejido urbano se expande y difumina, la aglomeración central es destruida y creada sucesivamente.

¿Constituye éste hecho una ruptura cuantitativa que refleja una más profunda de carácter cualitativo? En la década de los setenta el filósofo 'metromarxista', Henri Lefebvre (1976; 1980; 2013), planteó con un desparpajo especulativo que denominó como transducción –la investigación de una realidad potencial, más que real en ese momento–, que la producción inmobiliaria sería junto a las actividades de consumo y ocio propias de la vida urbana, el centro neurálgico para reproducir las relaciones sociales de producción capitalistas.

Aunque pocos autores posteriores han explorado a fondo esa hipótesis teórica, una crisis global con raíces urbanas e inmobiliarias como la del 2008, puso de relieve que es posible ya investigarla no desde un punto de vista transductivo, sino desde las prácticas concretas de producción del espacio urbano; y también, que el mayor auge y predominio de lo inmobiliario urbano podría estar presente tanto en las metrópolis del capitalismo avanzado, como en las de la periferia globalizada, en especial las de América Latina.

Esa novedosa importancia de la producción inmobiliaria capitalista, entendida aquí en un sentido amplio que abarca edificios, infraestructuras y equipamientos –que componen el ambiente construido urbano–, va a la par de procesos socio-espaciales multiescalares que han redefinido la vida social contemporánea: la neoliberalización, la financiarización y la globalización, o sintetizando de manera geográfica, la urbanización planetaria y total de la sociedad (Lefebvre, 1980). Por ello, se requiere renovar las categorías teóricas críticas que abordan la relación entre producción inmobiliaria y urbanización: la praxis se mueve a veces más rápido que nuestra capacidad para producir conceptos interpretativos.

Por tal motivo, la siguiente investigación tiene como objetivo caminar entre la abstracción propia de la teoría urbana y espacial inscrita en lo que Harvey (1996) denomina como materialismo histórico-geográfico, y las prácticas concretas de producción inmobiliaria del espacio urbano en un laboratorio geohistórico y arquetípico para ese tipo de procesos en América Latina: Chile. Ese objetivo, tan amplio como suena, busca producir conceptos teóricos útiles para la crítica de la urbanización que comienza a ser engendrada bajo las lógicas financieras, neoliberales y globalizantes y simultáneamente, arrojar algunas pistas empíricas sobre las contradicciones que atraviesan la generación de espacios urbanos para la habitación y la vivienda.

En el primer capítulo se reconstruye el estado del arte sobre la investigación crítica de la urbanización y lo inmobiliario en Chile, para proponer a la luz de los campos ciegos existentes, un abordaje menos rico en detalle, particularidad y profundidad local pero más general en términos de alcance socio-espacial, que busca recomponer las articulaciones y procesos detrás del auge y masificación de la producción capitalista de los espacios habitacionales y las contradicciones que se están gestando. La construcción del problema de investigación, planteada en el primer capítulo, se orienta entonces a estudiar la producción capitalista de vivienda en un nivel menos examinado –pero no de menor importancia–, el de la red urbano-regional nacional y a descomponer las relaciones y procesos que han llevado a lo inmobiliario a ser una actividad neurálgica para el capitalismo austral.

Se plantea, acorde con la intención dialéctica de la investigación, un método basado en la comprensión de procesos, flujos y relaciones, más que de hechos o cosas aisladas que se desdobla en una metodología mixta, cualitativa y cuantitativa, de escala urbana y nacional, histórica y geográfica. Se pretende indagar a partir de ese método dialéctico y de las metodologías geohistóricas, sobre las hipótesis de que la financiarización y la neoliberalización han actuado como catalizadores que han liberado el potencial de la producción inmobiliaria capitalista para producir una urbanización distópica[1] basada en la disolución de la ciudad, en la explosión de lo urbano y en una tendencia al sobreendeudamiento.

En el segundo capítulo se construye una base teórica que busca ser útil para comprender por qué la producción inmobiliaria es un ámbito tan propicio para reproducir al capitalismo. Se aborda una pequeña crítica a la economía política espacial y un análisis de los secretos que guarda el espacio social convertido en mercancía inmobiliaria, lo que implica cuestionar las ontologías tradicionales de la ciudad y lo urbano. Finalmente, mediante la puesta en tensión del concepto de segundo circuito propuesto por Lefebvre (1976; 1980) y el de circuito secundario de David Harvey (1985a) se plantea por qué la producción inmobiliaria del espacio urbano es tan útil para formar plusvalía.

En el tercer capítulo, las categorías teóricas antiguas y nuevas son puestas en movimiento a partir del examen de los procesos contemporáneos de financiarización, neoliberalización y globalización. Se identifica cómo lo inmobiliario ha podido convertirse en una rama neurálgica del capitalismo a partir de la liberalización de sus trabas estructurales que lo subordinaban en lo financiero, que le imponían un ritmo menos acelerado de generación de ganancias, y que limitaban la producción de ambiente construido a unos ciclos espacio-temporales extremos de sobre y de subinversión. Esa solución urbana e inmobiliaria a la caída global de la tasa de ganancia y a una condición de estancamiento estructural del capitalismo contemporáneo, implica la multiplicación de contradicciones tradicionales, crisis capitalistas recurrentes, expropiación de bienes comunes urbanos y otras nuevas

[1] La distopía es la negación dialéctica de la utopía.

como el estallido de la ciudad que destruye la primera naturaleza y la explosión de lo urbano.

En la segunda parte de la tesis, que incluye los capítulos 4, 5 y 6 se estudia la primera etapa de neoliberalización y financiarización de la producción de ambiente construido y la vivienda que corresponde a dos períodos: 1975-1982 y 1983-1989. Se aborda el proceso mediante el cual la 'revolución capitalista, neoliberal y financiarizadora' de 1973 implantó una nueva ideología que estructuró dos ciclos de producción de ambiente construido y acumulación en general, uno que inició a mediados de los setenta y finalizó con la crisis de 1982 y posteriormente, una fase de recuperación entre 1983 y 1989, que fue simplemente, el primer lapso de una onda larga de acumulación que se ha extendido hasta la actualidad.

En la tercera parte de la tesis, se abordan en los capítulos 7 y 8, dos fases de esa onda larga de acumulación, una de expansión entre 1990 y 2003 y otra que se sugiere, podría hacer parte de un momento de efervescencia o fiebre especulativa que anuncia su estancamiento. En cada una de ellas, se han producido importantes cambios en el rol que desempeña la producción de ambiente construido y la vivienda, en las geografías de la urbanización resultantes y también sobre las implicaciones socio-espaciales de la producción habitacional de signo neoliberal y financiarizado. En esa última parte se analizan las relaciones entre esos procesos y los ajustes ideológicos que los han sustentado, haciendo especial énfasis en las presencias y ausencias del neoliberalismo.

Se concluye finalmente, que la utopía neoliberal de la vivienda, que fue proyectada erróneamente como el 'exitoso modelo chileno' –ya que a la larga no es ni tan exitoso ni tan chileno–, tiene varias 'semillas de distopía' de las cuales en la presente investigación, se analiza el endeudamiento, que en un contexto de acumulación financiarizada, implica sendos procesos de expolio del ingreso de los hogares y potencialmente, procesos de alienación socio-espacial como los que han ocurrido en España, Estados Unidos, Grecia y otros países más, después de la crisis sistémica de 2008.

La investigación que acá se presenta, surge finalmente de un observador que consciente de las liviandades en las que suelen incurrir quienes aterrizan en casos de estudio que son externos a su identidad y origen –enfrentándose a su objeto de estudio, escindiéndose de él mismo–, ha intentado no solamente trazar una geografía histórica de la producción neoliberal y financiarizada de la vivienda en Chile con los recursos que ha tenido a la mano, sino involucrarse sentimental y afectivamente durante varios años de estancia doctoral con su 'laboratorio socio-espacial'. A pesar de la generalidad de la escala del análisis y de las limitaciones metodológicas internas y externas, las reflexiones que aquí se presentan no tienen sino el propósito de servir como un elemento más de debate para quienes luchan en Chile por alcanzar una realidad social y urbana más justa.

CAPÍTULO 1. CHILE, UN LABORATORIO GEOGRÁFICO DE LA PRODUCCIÓN NEOLIBERAL Y FINANCIARIZADA DEL ESPACIO URBANO: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

> "A la fuerza de atracción natural del suelo que tiende a distribuir a los seres humanos rítmicamente sobre la tierra entera, se le añade, en el mundo moderno una fuerza completamente opuesta en apariencia, que agrupa desde centenas de millares hasta millones de seres humanos en ciertos lugares alrededor de un mercado, de un palacio, de un foro o de un parlamento. Las ciudades, que ya eran numerosas en la era de las ferrovías, se volvieron inmensas"
> (Reclus, [1905] 1985: 143).

Las fuerzas de la urbanización que describió de manera temprana Eliseo Reclus en la obra *L´home et la Terre*, publicada originalmente en 1905, han sido el objeto de estudio de un conjunto de ciencias parcelarias –para emplear el término propuesto por Lefebvre ([1970] 1980)–, que reúne a disciplinas tan diversas como la economía, la arquitectura, la sociología, la geografía y la historia, entre otras–, así como de los campos que han surgido de sus articulaciones multidisciplinares –el urbanismo, la planificación urbana y territorial, o los estudios urbanos–.

Sin embargo, desde la década de los setenta, dichas fuerzas se han transformado cuantitativa y cualitativamente, hecho que ha dejado en evidencia la insuficiencia, caducidad e inoperancia de las categorías fundacionales sobre las que se ha ido construyendo las teorías urbanas: la ciudad y el campo, lo urbano y lo rural, el desarrollo y el subdesarrollo urbano o incluso el significado de la urbanización, se encuentran de nuevo en cuestionamiento desde múltiples aristas y latitudes teóricas, sean regulacionistas (Brenner y Schmid, 2015), postcoloniales (Robinson, 2006) marxistas (Carlos, 2011; Lencioni, 2011; Harvey, 2014) o postestructuralistas (Bender y Farías, 2009).

Las fuerzas de urbanización se expresan actualmente mediante el despliegue de múltiples, complejas y variadas formas –la ciudad difusa italiana (Indovina, 2013), la *exurbia*

norteamericana (Soja, 2008), las megaregión urbana brasileña (Lencioni, 2015), las macrozona urbana central chilena (Hidalgo *et al.*, 2014a)–, funciones –las industrias culturales y del conocimiento (Scott, 2012), las actividades de comando financiero global (Sassen, 2001), de consumo del espacio o del turismo (Carlos, 2011)–, y estructuras urbanas –redes de ciudad mundiales (Taylor, 2004) o la poliarticulación de una ciudad a varias sistemas urbanos (Pumain, 2008)–.

Por ello, como lo señala Carlos (2012) la crisis de la praxis urbana ejemplificada en el avance de la tendencia hacia la urbanización total de la sociedad (Lefebvre, 1980), ha causado una crisis teórica que se caracteriza esencialmente, por una tautología de conceptos que en el mejor de los casos se articulan a ontologías sin teoría, es decir, a marcos que buscan explicar cómo y de qué manera, pero no necesariamente el por qué de tales transformaciones.

Uno de los elementos centrales para el despliegue de esas nuevas formas, funciones y estructuras urbanas, es la producción inmobiliaria, entendida como la actividad de conversión del espacio y sus atributos socio-ambientales, en productos o mercancías fijas que incluyen no sólo edificaciones, sino infraestructuras de uso individual –fábricas, oficinas, casas– o colectivo –sistemas de transporte o infraestructuras energéticas, por ejemplo–.

Sin embargo, la ausencia de una teoría de la urbanización que revista la forma de una teoría del espacio, además de otras circunstancias como la desaparición de la sociología urbana estructuralista, que fue la que más avanzó en el estudio crítico de lo inmobiliario, o la insuficiencia ética y conceptual de la economía urbana neoclásica, han convertido a dicho elemento en un eslabón teórico suelto –muy mencionado en la literatura, pero poco comprendido en realidad–.

Por lo tanto, se pretende reflexionar desde lo abstracto –teoría– y lo concreto –o empírico– sobre la producción inmobiliaria, el eslabón perdido que puede articular la descripción de las nuevas formas, funciones y estructuras urbanas, con los mecanismos causales de las

mismas, y de manera simultánea, contribuir en la construcción de una teoría de la urbanización que sea a la vez, una teoría de la producción –de las prácticas, discursos y simbolismos sociales que operan en su construcción (Lefebvre, 2013)– y reproducción –las prácticas, discursos y simbolismos que permiten tanto la continuidad como el cambio (Carlos, 2008)– del espacio[2].

De esa manera, el punto cero de localización teórica de la presente investigación, se sitúa en una antigua –y muy olvidada– propuesta hecha por Henri Lefebvre (1976) sobre una *economía política del espacio*, orientada a comprender cómo el capitalismo comienza a reproducirse como sistema, mediante las nuevas funciones del *segundo circuito*, un concepto apropiado, ampliado y operacionalizado por Harvey (1985a; 2006; 2013) en su teoría del desarrollo geográficamente desigual, que sin embargo, aparece un poco difuso en la obra de aquellos autores, siendo definido de manera contingente y preliminar, *como el conjunto de agentes, prácticas y discursos, que articulan ritmos espacio-temporales de inversión en ambiente construido, mediante los cuales el espacio, a través de procesos particulares de producción, circulación y consumo, se transforma en mercancías inmobiliarias –sean edificios, infraestructuras o equipamientos–.*

1. Planteamiento del problema de investigación: ¿Chile, ejemplo de primarización del segundo circuito?

Muchas veces las representaciones del espacio (Lefebvre, [1974] 2013) son indicios de transformaciones sociales importantes. Algunas de esas representaciones en el cine latinoamericano contemporáneo, muestran imágenes de una ciudad abarrotada de edificios en las que las grúas, los obreros de la construcción y las torres de apartamentos

[2] La noción de producción del espacio, que incluye el espacio percibido, concebido y vivido, propuesta por Lefebvre (2013), estaría completa sin su par dialéctico, la reproducción del espacio que es una categoría abordada en términos teóricos por Carlos (2008); sin embargo, si aún la reproducción social es una dimensión conceptual poco abordada en el marxismo como lo señala Harvey (1990; 2006), más aún la del espacio.

en obra negra se suceden de manera repetitiva y casi aburrida, mientras en una narración se señala que:

> "los edificios son cada vez más chicos, para darle lugar a otros edificios más chicos aún" y también que "las separaciones y/o divorcios, la violencia familiar, el exceso de canales de cable, la incomunicación, la falta de deseo, la abulia, la depresión, los suicidios, las neurosis, los ataques de pánico, la obesidad, las contracturas, la inseguridad, el hipocondrismo, el estrés y el sedentarismo, son responsabilidad de los arquitectos y empresarios de la construcción" –soliloquio inicial del protagonista en la película *Medianeras* (Taretto, 2011)–.

También se representan escenas silenciosas como la siguiente: una camioneta atraviesa un paisaje de casas de lujo que parecieran ser parte de un paisaje suburbano rodeado de bosques y montañas, en donde el vuelo de una mariposa revela que éstas, se encuentran dentro de una densa trama de viviendas populares, estando separadas por un alto muro con alambres de púas, cercas electrificadas y cámaras de seguridad –tráiler de la película *La Zona* (Plá y Santullo, 2007)–; o incluso, el silencio contemplativo de una imagen es rematado con una frase como se ejemplifica en un documental sobre Chile: postales de rascacielos de vidrios brillantes, sirven de fondo al vehemente discurso de un economista neoliberal que sentencia "este país, es otro país" –tráiler del documental *Chicago Boys* (Fuentes y Valdeavellano, 2015)–, simbolizando el triunfo del capitalismo neoliberal instaurado durante la dictadura de Pinochet.

En el primer caso, esas representaciones aluden al caso la densificación del área pericentral y central en Buenos Aires, en el segundo, a la dinámica socio-espacial propia de un barrio cerrado localizado en la Ciudad de México y en el tercero, se muestra el distrito financiero y de servicios avanzados conocido como *Sanhattan* en Santiago que signo y símbolo del triunfo del neoliberalismo.

En conjunto, revelan que tras la experiencia cotidiana de los habitantes urbanos ligada a aquellos productos inmobiliarios se insinúa un proceso de ampliación, auge y diversificación de las inversiones privadas en ambiente construido, que en la literatura ha sido considerado como una *reestructuración inmobiliaria* (Pereira, 2008; 2013). Las explicaciones en torno a dicha reestructuración se vinculan al desarrollo geográficamente

desigual de procesos de financierización y neoliberalización, tanto de las economías nacionales como de las urbanas en América Latina, que han producido tanto excedentes de capitales y nuevos circuitos institucionales, como facilidades y estímulos para ser invertidos en la rama inmobiliaria (De Mattos, 2007; 2014; Daher, 2013a).

Investigaciones sobre casos paradigmáticos de dicha reestructuración en regiones metropolitanas como Sao Paulo, México, Buenos Aires o Santiago, revelan fenómenos de masificación de nuevos productos inmobiliarios –barrios y ciudades cerradas, *malls*, condominios industriales y empresariales, entre muchos otros–, su inserción expansiva en tramas urbanas discontinuas de limites cada vez más difusos, o su instalación en áreas de la ciudad ya consolidadas mediante la creación destructiva de áreas centrales, pericentrales o incluso periféricas (De Mattos, 2010).

Por lo tanto, es posible plantear cómo pregunta, algo que Lefebvre (1980) en la década de los setenta planteó bajo la forma de una hipótesis transductiva[3]: ¿es posible que el segundo circuito reemplace al primero –que incluye la producción de bienes y servicios mobiliarios del sector productivo e industrial– respecto a la formación y realización de plusvalía en las ciudades?, y si es así, ¿qué tipo de contradicciones socioespaciales implicaría aquello?

El caso de Chile, es un buen ámbito de reflexión sobre aquellas preguntas debido esencialmente a que los procesos de neoliberalización y financierización ocurrieron –tras el establecimiento de la violenta dictadura de Pinochet– de manera temprana y radical en comparación no sólo con el contexto latinoamericano, sino en relación al global. Esa "revolución capitalista" como la denomina Gárate (2012), ha sido ampliamente estudiada en la economía política local (Solimano, 2012; Mönckeberg, 2015; Gárate, 2012), haciendo énfasis en los siguientes rasgos: 1) el proceso de creación de nuevas elites capitalistas; 2) la centralización y concentración del capital que opera diferentes ámbitos de acumulación tales como las finanzas, los fondos de pensiones, los seguros de salud, la

[3] La transducción es la reflexión sobre un objeto de estudio posible, que se insinúa como tendencia más que como algo concreto (Lefebvre, [1970] 1980). Gran parte del método dialéctico sobre el que trabaja Lefebvre tenía ese carácter transductivo o especulativo.

educación, la agroindustria o la minería; 3) la apertura financiera y comercial que caracteriza la economía chilena; y 4) el creciente malestar social derivado del aumento de la desigualdad y la exclusión social y espacial.

Un tema de investigación menos abordado aún es el de las *estrategias de acumulación por urbanización* que se definen aquí como un conjunto contradictorio de prácticas socio-espaciales de inversión en el ambiente construido urbano que buscan formar o realizar plusvalías, obtener beneficios financieros derivados de la especulación con capitales a crédito (préstamos) y ficticios (títulos sobre créditos, acciones, cuotas de fondos, etc.). Esas estrategias podrían haber tomado una forma distinta a partir de los procesos de financierización y neoliberalización que operan en Chile y que fueron fortalecidos tras la revolución capitalista iniciada en 1973.

Además, esa revolución fue producto de la construcción de sendos dispositivos ideológicos que han contribuido a impulsar intensos procesos de urbanización de escala regional y macrorregional (De Mattos, 2011; Hidalgo y Arenas, 2009), liderados por una fuerte elite empresarial local, y también por parte de grupos extranjeros que han incursionado en el segundo circuito, al menos desde la segunda mitad de la década de los setenta.

La investigación urbana local se ha centrado en revelar los nexos entre el despliegue de estrategias locales de valorización inmobiliaria y las políticas neoliberales orientadas a subsegmentos de mercado como el de la vivienda social (Sabatini, 1990; Hidalgo, 2004; Hidalgo, *et al.*, 2008; Hidalgo *et al.*, 2016a), de la vivienda secundaria (Hidalgo *et al.*, 2016b; Hidalgo *et al.*, 2014b), de la vivienda de clase media y clase alta (López, *et al.* 2012; Contreras, 2010) o los centros comerciales (De Simone, 2015; Hidalgo *et al.*, 2016d), sin aportar una visión relacional que aborde en conjunto las estrategias y prácticas de los agentes sociales en todos aquellos segmentos ni el marco ideológico que las sustenta.

1.1 Preguntas de investigación

En consecuencia, el propósito de la presente tesis es construir una propuesta teórica enmarcada en una *economía política del espacio* articulada a partir de un método dialéctico (Harvey, 1996b; 2006; Lefebvre, 1970), que busca recomponer el proceso y las relaciones multiescalares mediante las cuales en Chile, el segundo circuito ha asumido en el trascurso de los últimas cuatro décadas nuevas funciones, perdiendo su carácter subordinado respecto al primero, para llegar a ser un sector dinámico que opera selectivamente sobre la red urbana del país y sobre la macrozona urbana central[4], bajo estrategias de valorización inmobiliaria que aunque se comprenden poco tanto en términos teóricos como empíricos, suelen basarse en la producción masiva de vivienda, en la ampliación de los nichos en el mercado habitacional (Pereira, 2008) y en la proliferación de nuevas contradicciones y conflictos socioespaciales. En consecuencia, se plantean las siguientes preguntas de investigación:

- ¿De qué manera los procesos de neoliberalización y financiarización del capitalismo en Chile, han incidido en la dinámica propia del segundo circuito entre 1975 y 2015?
- ¿Cuáles han sido las ideologías y utopías sobre la vivienda y la urbanización que han ido a la par de esos procesos?
- ¿Qué tipo de funciones, ha asumido el segundo circuito en relación a los ciclos de acumulación de capital, producción de ambiente construido y vivienda, y cuáles han sido sus despliegues espacio-temporales?
- ¿Qué tipo de distopías socio-espaciales podrían haber surgido del anterior proceso?

[4] La macrozona urbana central de Chile comprende la Región Metropolitana, la Región de Valparaíso y la Región Libertador Bernardo O´Higgins: está conformada por un conjunto de conurbaciones coalescentes como la del Área Metropolitana de Santiago, la del Área Metropolitana de Valparaíso –incluyendo las conurbaciones del litoral central–, del Aconcagua (ciudades de San Felipe y Los Andes), de Cachapoal (la ciudad de Rancagua) y del Tinguiririca

1.2 Hipótesis

Plantear respuestas tentativas para tales preguntas de investigación bajo un método dialéctico implica trascender el carácter tradicional de las hipótesis como afirmaciones que funcionan bajo la lógica formal (falseamiento, causalidad unidireccional y ponderación entre variables independientes y dependientes). Por lo mismo, las respuestas tentativas que se ofrecen, hacen énfasis en las relaciones entre las variables, en sus contradicciones internas y externas, así como en la articulación geohistórica cambiante de las distintas dimensiones que se vinculan al segundo circuito (agentes, prácticas y discursos), y a sus despliegues espacio-temporales en el mercado de la vivienda. Se plantean entonces, cuatro hipótesis:

Hipótesis 1: tanto los procesos de neoliberalización, como los de financiarización han atenuado algunas de las limitaciones tradicionales que operan en la producción de ambiente construido tales como la escasez relativa de excedentes de capital-dinero, la baja demanda efectiva, el largo periodo de consumo de las mercancías inmobiliarias y, sobre todo, la dificultad de acceder al suelo como una materia prima que es clave, pero está sujeta relaciones de propiedad que generan rentas. Dichos procesos, que han facilitado la centralización y concentración del poder económico en unos pocos grupos empresariales, también han contribuido igualmente al fortalecimiento de los agentes del segundo circuito.

Hipótesis 2: el neoliberalismo es un dispositivo ideológico de producción del espacio urbano, que en el caso chileno (Hidalgo *et al*., 2016c), ha sido sometido a varias fases de estructuración y reestructuración. Aunque la estructuración ideológica básica de la producción de vivienda implicó convertirla en un bien de consumo y en proscribir el derecho a la misma, a partir de una utopía urbana basada en la desregulación radical del mercado del suelo urbano (Hidalgo, 2005), con el retorno a la democracia la provisión de la vivienda ha asumido nuevos roles ideológicos: primero para legitimar socialmente el mantenimiento de una economía abiertamente neoliberal en los noventa y luego, para mantener la producción neoliberal de la urbanización mediante la cooptación de reivindicaciones sociales y espaciales.

Hipótesis 3: los procesos de financiarización y neoliberalización no han incidido en una progreso técnico de la producción de ambiente construido, sino que su arcaísmo y baja composición orgánica del capital (relación entre capital constante compuesto de máquinas e insumos producibles por el trabajo y variable, trabajo concreto) lo ha hecho atractivo para formar plusvalías (Lefebvre, [1970] 1980), mientras que el carácter especulativo que puede asumir la propiedad inmobiliaria ha facilitado que se den nuevas formas de convertir el espacio construido en capital ficticio (Harvey, [1982] 1990). Esa doble condición (que actúa parcialmente para contrarrestar la tendencia a la caída de la ganancia) ha favorecido cambios temporales en las funciones del segundo circuito: de ser un sector de nuevo auge antes de 1982, a una rama dinámica de diversificación en los noventa, a ser posiblemente en el siglo XXI, una esfera dominante en ciertas economías urbano regionales chilenas.

En términos espaciales, lo anterior implicó primero la concentración de los *booms* inmobiliarios en el entorno del Área Metropolitana de Santiago, para ir luego dibujando nuevos mapas de la inversión inmobiliaria habitacional en las ciudades grandes y medias más favorecidas por la presencia de excedentes vinculados a la minería y la agroindustria de exportación. Desde el año 2000 se asiste a una intensificación de la inversión inmobiliaria habitacional (segundas residencias) en pequeñas ciudades con funciones turísticas y simultáneamente, al reforzamiento del dinamismo inmobiliario de ciertas ciudades medias y sobre todo al de la macro zona urbana del centro de Chile (Hidalgo *et al.*, 2014a).

Hipótesis 4: aunque la literatura local ha interpretado ya muchas implicaciones distópicas vinculadas a los procesos de urbanización capitalista (financiarizada y neoliberal) referidas al aumento de la segregación social, a contradicciones ambientales insalvables e incluso a procesos de expoliación urbana (Hidalgo *et. al*., 2016), poco se ha resaltado las implicaciones socio-espaciales de la gran cantidad de capital ficticio que han sustentado los subsecuentes booms inmobiliarios desde 1975. Se podría plantear que las geografías del endeudamiento hipotecario son uno de los elementos síntomas de esa acumulación de

capital ficticio y que podrían coincidir con los espacios dónde podría impactar con más fuerza la crisis, cuando finalice la actual onda larga de acumulación capitalista iniciada en 1973.

1.3 Estado del arte y justificación

La presente propuesta se justifica tanto desde una índole teórica como empírica. En cuanto a la primera, una somera revisión del estado del arte sobre la producción inmobiliaria revela que éste es un campo ciego de la teoría urbana contemporánea dado que, 1) las estrategias socioespaciales de valorización en esta rama de la acumulación se comprenden poco (Pereira, 2015) debido generalmente a la fragmentación de los estudios sobre el tema en determinados submercados que se asumen como autónomos; 2) el instrumental conceptual crítico para abordarlo, que surgió de la sociología urbana estructuralista de los setenta (Topalov, 1979; Lipietz, 1974; Lojkine, 1979), es ahora obsoleto (Merrifield, 2014); 3) abordajes críticos recientes sobre las rentas del suelo (Jaramillo, 2009) o el mercado residencial (Abramo, 2011) son esencialmente aespaciales o manejan una concepción del mismo reducida a su carácter de contenedor o materialidad innerte; y 4) la economía neoclásica[5] o campos emergentes como la "nueva geografía económica" conceden más importancia a la demanda por localizaciones en la ciudad o las economías y deseconomías de aglomeración –respectivamente– que a los agentes, relaciones y patrones de acumulación en la rama inmobiliaria (Harvey, 2013).

Respecto a la segunda dimensión, el carácter empírico de las investigaciones sobre el segundo circuito en Chile, cabe destacar la presencia de una importante masa crítica que puede ser esquematizada en cinco corrientes, que no son mutuamente excluyentes –aunque las tres primeras encierran un mayor afán teórico–: la primera por orden de aparición es la que se puede denominar como *estudios urbanos sobre el mercado del suelo y segregación residencial* que abarca preocupaciones sobre la renta del suelo, la estructura

[5] De lo que Abramo (2007) denomina como síntesis thuneana-walrasiana propia del modelo de Alonso (1964) se ha avanzado poco; solamente se ha mejorado la formulación matemática del mismo, sin que desaparezcan sus supuestos irreales ni mucho menos su cuestionable escasez de dimensión ética (Abramo, 2007).

del mercado residencial y la producción de vivienda en las ciudades chilenas (Sabatini, 1990; Sabatini *et al.*, 2012).

La segunda denominada como *estudios urbanos de la financierización y globalización* ha aportado una interpretación teórica de los tempranos procesos de generación de excedentes financieros y su inversión en la producción inmobiliaria chilena, haciendo énfasis en la relación entre éste último proceso y la liberalización y transnacionalización de las principales economías urbanas del país (De Mattos, 2007; 2011; 2015; Daher,1995a; Daher, 1995b; 2013 a; 2013b; Cattaneo, 2011); la tercera, considerada como *estudios urbanos de la gestión empresarialista en Santiago* agrupa, un conjunto de investigaciones que vienen reflexionando sobre el despliegue de procesos de gentrificación en comunas del centro y pericentro de Santiago, haciendo un especial énfasis en cómo la neoliberalización de los instrumentos de planificación urbana han potenciado la producción inmobiliaria residencial en aquellas áreas (López, 2008; López *et al.*, 2012; Vicuña, 2013; Contreras, 2010).

Las dos últimos ejes de investigación respecto al tema, se vinculan más al despliegue espacial y temporal de la producción inmobiliaria: la cuarta es la línea de los *estudios de las geografías urbanas de los nuevos productos inmobiliarios* en donde se destacan investigaciones sobre las lógicas de construcción y localización de nuevas mercancías inmobiliarias tan variadas como los barrios cerrados (Hidalgo et al., 2008), las viviendas sociales (Hidalgo, 2005; Hidalgo *et al.*, 2008), los *malles* (De Simone, 2015; Hidalgo *et al.*, 2016), las segundas residencias (Hidalgo *et al.*, 2014b; Hidalgo *et al.*, 2016) o los condominios verticales de las áreas centrales y pericentrales de Santiago (Hidalgo, 2013).

Finalmente, la última línea que podría ser denominada como *estudios urbanos de las historias de la producción inmobiliaria* reúne obras importantes como las de de Ramón (2007) u otras que ponen acento en los procesos temporales de creación y apropiación de rentas del suelo en ciudades como Santiago, o en la promoción de las primeras oleadas de suburbanización y los agentes inmobiliarios involucrados (Cáceres y Sabatini, 2007).

El esbozo realizado sobre la producción, circulación y consumo de ambiente construido en Chile revela que, 1) la investigaciones no se centran directamente sobre los agentes y el despliegue de sus estrategias, salvedad hecha del estudio de Yáñez *et al.* (2010) en el que se señala que la inversión inmobiliaria –edificios en especial– está dominada por los grandes grupos capitalistas chilenos, conducidos bajo una estrecha articulación con el Estado; 2) existe una sobrerrepresentación de estudios sobre la Región Metropolitana de Santiago y en menor medida en el Área Metropolitana de Valparaíso, a pesar de la existencia de algunas investigaciones puntuales para ciudades medias y pequeñas (Gili, 2004); y 3) persiste un sesgo sobre determinados segmentos del mercado habitacional, dejando de lado una visión como totalidad del mismo así como sus vínculos con otros productos inmobiliarios –edificios e infraestructuras–.

Lo anterior deja entrever que hay espacio para la investigación empírica de la producción inmobiliaria habitacional comprendida en sus relaciones con los procesos de neoliberalización y financierización que operan a escala nacional y urbano-regional. Abordar tanto el ámbito teórico como el empírico en cuanto a la producción habitacional en Chile, contribuirá a robustecer la masa crítica de estudios sobre el tema y a profundizar un poco más en cuanto a las estrategias espacio-temporales de inversión y las lógicas de valorización del capital involucrado en la producción de vivienda y de ambiente construido en Chile.

1.4 Objetivos

En consecuencia, el objetivo general de la presente investigación es comprender de qué manera los procesos de neoliberalización y financiarización del capitalismo en Chile han contribuido tanto a la producción de nuevas estrategias espacio-temporales de acumulación por urbanización, como a la redefinición del peso del segundo circuito en las economías urbano-regionales, identificando también las contradicciones reales o potenciales derivadas de lo anterior.

Los objetivos específicos son los siguientes:

- Identificar los mecanismos neoliberales y financiarizados vinculados a la producción de ambiente construido en Chile, promovidos entre 1975 y 2015.
- Analizar la producción de ideologías sobre la vivienda y lo urbano en relación a su función de proyectar y ritualizar prácticas concretas de producción de ambiente construido.
- Identificar la estructura básica (tipo de actividad y nexo con grupos empresariales) de agentes capitalistas involucrados en la producción inmobiliaria.
- Evidenciar ciclos espacio-temporales de acumulación, relacionados con la construcción y la propiedad de vivienda.
- Describir los ciclos de producción de vivienda y su relación con las transformaciones urbano regionales[6].
- Analizar las tendencias del endeudamiento hipotecario y del hinchamiento del capital ficticio inmobiliario.

2. Del método a la metodología: apuntes para una economía política del espacio urbano

Las investigaciones empíricas que buscan hacer operacionalizable el concepto de circuito secundario (Harvey, 1985a) –el de segundo circuito de Lefebvre ([1970] 1980) se asume erróneamente como sinónimo– son bastante escasas (Feagin, 1987; Beauregard, 1994; Charney, 2001; Fox-Gotham, 2006; Buckley y Hanieh, 2014). Generalmente se ven abocadas a un sector económico poco transparente e incluso mal clasificado en las cuentas económicas nacionales, en donde se disocia el PIB generado por la construcción del derivado de la financiación de ambiente construido, por lo que acuden a metodologías híbridas: esencialmente, cualitativas a través de entrevistas a agentes inmobiliarios y financieros (Charney, 2001; Buckley y Hanieh, 2014), revisión de documentos normativos (Gotham, 2006) o de prensa (Charney, 2001), mientras que las pocas investigaciones cuantitativas se centran en la construcción de indicadores *ad hoc*, tal como el que propuso Beauregard (1994) –la razón entre la inversión en construcciones privadas y la que se hace

[6] Se recurre a un ejercicio multiescalar a partir de análisis por regiones y comunas de Chile.

en la industria– o en la recomposición de cifras sectoriales del PIB tanto de las finanzas inmobiliarias, como de la construcción (Botelho, 2005).

En consecuencia, en la presente investigación, se parte de tres premisas metodológicas: 1) la metodología no es independiente del método ni de la teoría; 2) la gran variedad de agentes, discursos y estrategias involucradas en la promoción inmobiliaria implica la necesidad de un abordaje metodológico mixto, tanto cualitativo como cuantitativo, centrado en identificar relaciones; y 3) dicho enfoque debe ser complementado en términos geográficos, por un análisis de relaciones entre escalas –lo nacional, lo regional o lo local–. Por lo mismo, se propone una metodología *ad hoc* orientada en los principios del método dialéctico, sobre el cual se reflexiona a continuación.

2.1 Una introducción al método dialéctico

Resulta pertinente para abordar el problema de investigación diferenciar entre el método y la metodología ya que como lo señala Sposito (2003) el primero no hace referencia a una perspectiva disciplinar concreta –método sociológico, geográfico o antropológico, por ejemplo–, sino a un conjunto de reglas lógicas filosóficas para comprender la realidad; mientras que el segundo incluye el conjunto de técnicas y procedimientos que son coherentes con las reglas lógicas representadas por determinado método. Así, la presente investigación asume una perspectiva teórica crítica anclada tanto en la propuesta de economía política del espacio de Lefebvre ([1973] 1976; [1974] 2013) como en la teoría del desarrollo geográficamente desigual de Harvey ([1982] 1990; 2006), lo que implica abordar un método dialéctico y no otros alternativos como el lógico-deductivo o el hermenéutico.

Aunque la reflexión sobre el método dialéctico en geografía es escasa –e incluso respecto al método en general, como lo señala Sposito (2003)– tanto Lefevbre ([1940] 1970) como Harvey (1996b) han reflexionado sobre las leyes y reglas del método dialéctico como herramienta fundamental para comprender y transformar los procesos de producción

social del espacio. En primer lugar, hay un conjunto de leyes generales de la lógica dialéctica que definió Lefebvre ([1940] 1970):

- La *ley de la interacción universal* que remite a que todas las cosas, elementos y sistemas estructurados están interrelacionados o mediados;
- La *ley del movimiento universal* que señala la movilidad interna y externa de las cosas, elementos y sistemas estructurados o totalidades, así como la tarea de descubrir lo que oculta la estabilidad al igual que las fuentes del cambio.
- La *ley de la unidad de los contradictorios* que implica reconocer no sólo el conflicto presente en cualquier elemento, cosa o sistema estructurado sino cómo se genera dicha contradicción;
- La *ley de los saltos o de la transformación de la cantidad y cualidad* para la cual las cosas, elementos y totalidades presentan, además de propiedades cualitativas y cuantitativas, una tendencia a cambiar cuantitativa –generalmente de forma lenta– y cualitativamente –de forma brusca a raíz de una contradicción–.
- La *ley del desarrollo en espiral* que expresa cómo el movimiento de los procesos es acumulativo y de carácter expansivo.

Dichas leyes generales de la lógica dialéctica se expresan en un conjunto de reglas prácticas esbozadas en detalle por Harvey (1996b):

- El método dialéctico –dialéctica marxista, más que hegeliana aunque descienda de ella– busca comprender "procesos, flujos y relaciones por sobre el análisis de elementos, cosas, estructuras y sistemas organizados" (Harvey, 1996b: 49).
- Los "elementos o las cosas están constituidas de flujos, procesos y relaciones que constituyen sistemas estructurados o totalidades" (Harvey, 1996b: 50).
- Dichas totalidades son "internamente contradictorias en virtud de los múltiples procesos que los constituyen" (Harvey, 1996b: 51).
- Los elementos se pueden descomponer a cualquier nivel debido a que son heterogéneos y contradictorios, por lo que sus características cualitativas y

cuantitativas son aprehensibles sólo mediante la comprensión de sus procesos internos (Harvey, 1996b).

- El espacio y el tiempo son contingentes y están contenidos en los procesos (Harvey, 1996b).
- "Las partes y el todo se constituyen mutuamente" (Harvey, 1996b; 53).
- La intercambiabilidad de las partes y el todo implica una relación circular –no unidireccional ni determinista– causa y efecto, sujeto y objeto, general y concreto (Harvey, 1996b).
- La heterogenidad y contradicción tanto interna de los elementos como externa entre totalidades implica creatividad o capacidad de transformación, de cambio (Harvey, 1996b).
- "El cambio es una característica de todos los sistemas y los elementos de los sistemas" (Levins, y Levontin, 1985: 275, citado en Harvey, 1996b: 54).
- Los conceptos, teorías y abstracciones generados mediante el método dialéctico son una forma de pensamiento que se refrenda en la realidad o que se puede transformar con el tiempo (Harvey, 1996).
- La dialéctica implica la exploración de otras realidades y mundos posibles, es decir, presenta un carácter utópico (Harvey, 1996; Lefebvre, 1976b).

2.2 Una metodología geográfica *ad hoc* para el estudio del segundo circuito

La producción inmobiliaria como objeto de investigación empírica ha sido abordada con métodos neopositivistas a partir de la búsqueda de coincidencias entre las representaciones idealizadas del espacio que reciben el nombre de 'modelos' y la realidad medida solamente a partir de atributos cuantitativos como los precios del suelo (que son sinónimo aquí de rentas); desde la teoría urbana marxista y estructuralista se ha hecho énfasis en los procesos político-económicos que determinan las tasas de ganancia a los agentes de la rama inmobiliaria (constructores, promotores, banqueros), pero las espacialidades de la producción inmobiliaria han sido descritas simplemente como epifenómenos de relaciones sociales. Por otro lado, las investigaciones empíricas que abordan el concepto de circuito

secundario, apuntan generalmente sólo a un elemento: agentes, o discursos o movimientos espacio-temporales de capital hacia lo inmobiliario. Eso implica que no se pueda recurrir a ellas en búsqueda de una metodología homóloga para abordar el problema de investigación; por eso se propone una metodología *ad hoc*.

Tales leyes y reglas prácticas implican entonces, desde lo metodológico, abordar el segundo circuito no como un sector económico sino como un *proceso espacio-temporal de producción, circulación y consumo de ambiente construido* que es impulsado por relaciones dinámicas entre determinados *agentes*, *discursos* y *prácticas*. Estudiar las relaciones entre los agentes inmobiliarios, sus discursos y prácticas a partir de su despliegue espacio-temporal implica abordar un conjunto diverso de técnicas de investigación orientadas a dar cuenta de relaciones, procesos y contradicciones, más que a ofrecer una visión estática de lo que se denomina como "sector inmobiliario".

En la tabla 1-1 se relacionan las preguntas de investigación y objetivos específicos con las técnicas de investigación, variables y fuentes. Los discursos se abordarán mediante análisis crítico del discurso, los agentes a partir de la revisión de la historiografía crítica de las elites capitalistas chilenas y los ciclos espacio-temporales se analizarán mediante técnicas descriptivas como el análisis exploratorio de datos espaciales y relacionales tales como las matrices de correlación. A continuación, se explican cuáles fueron las fuentes, los procedimientos y sobre todo los alcances metodológicos de la investigación.

2.2.1 Ideologías y utopías de la vivienda y la urbanización: análisis crítico del discurso

Hay al menos dos grandes familias de técnicas de análisis crítico del discurso: una es la que hunde raíces en la semiología abarcando desde la hermenéutica hasta la deconstrucción, y otra que es la que conforman los análisis de crítica a la ideología. La primera es empleada en enfoques postestructuralistas y la última en la teoría social marxista (Lees, 2004). Al ser la producción inmobiliaria y sobre todo la de vivienda, una actividad ligada a signos y símbolos (Lefebvre, 2013) que remiten a tramas representacionales como ideologías, imaginarios y utopías –la literatura en ese sentido

tiende a ampliarse (Harvey, 1985b; Bourdieu, 2003; González, 2015; Hiernaux, *et al.* 2015)–, el conjunto de técnicas que mejor permiten acercarse a ellas, sin perder contacto con los elementos más clásicos de la economía política, son los que han sido pensados desde la segunda corriente enunciada.

La propuesta metodológica de Orlandini (2012) encaja directamente en esa última corriente. La autora plantea que el análisis crítico del discurso tiene como objetivo identificar de qué manera los textos asumen determinados sentidos y significados en distintas formaciones ideológicas o ideologías, por lo cual, el proceso investigativo parte de la construcción de un dispositivo analítico y de otro teórico, que sirven para describir e interpretar el texto (Orlandini, 2012). La construcción del dispositivo analítico es el instrumento de investigación central en esa propuesta de análisis del discurso.

Por un lado, el dispositivo teórico se ensambla a partir de una determinada pregunta que se le hace al texto, e implica construir categorías y conceptos interpretativos que son, finalmente, los que ayudarán a identificar cómo han sido producido los sentidos imbricados en él. Por otro, el dispositivo analítico recurre a herramientas de semántica y semiótica que Orlandini (2012) agrupa en:

- Paráfrasis y sinonimia: se relaciona con el acto de la descripción de enunciados tal y como están plasmados en el texto.
- Metáfora: implica encontrar los desplazamientos lingüísticos que denotan la relación entre el texto y un determinado discurso e ideología.
- Lo dicho y lo no dicho: establece la relación de sentidos entre lo que se dice explícitamente y lo que está de manera implícita.
- Tipologías discursivas: clasifica los sentidos en grupos o familias que hacen parte de determinadas formaciones ideológicas.

Por lo tanto, la autora bosqueja en términos metodológicos un proceso que va desde el texto -escrito, oral, visual- que es la materia prima del investigador, pasando por el esclarecimiento de los tipos de discursos, hasta su adscripción a una determinada

ideología, que es la que le da sentido. El proceso abarca dos grandes etapas (Orlandini, 2012):

- Fase de enunciación: parte de una indagación sobre quién, cómo y dónde produjo el texto y finaliza con una descripción detallada del mismo a través de la paráfrasis y de la interpretación. Esta última se hace a partir de la identificación de metáforas y lo dicho o no dicho. Se obtiene como producto en esta fase, un objeto discursivo que es en sí, la estructura del discurso (Van Dijk, 2014).
- Fase de interpretación: se elabora una tipología discursiva y se relacionan con determinadas formaciones ideológicas. El producto es identificar cómo se produjeron los sentidos del objeto discursivo a partir del accionar de la ideología, es decir, las funciones del discurso en relación con la ideología que la dota de sentido (Van Dijk, 2014).

Aunque se hará más adelante referencias en detalle sobre el dispositivo teórico que orientó el análisis crítico del discurso que aquí se presenta, éste se expone a continuación de manera sintética junto al dispositivo analítico elegido. Primero resulta necesario reflexionar sobre cómo se concibe la categoría de ideología en la presente investigación. En la teoría social marxista hay diversas corrientes que la definen como algo oculto que distorsiona el sentido de las relaciones sociales -la concepción althusseriana- o como una suerte de discurso que se convierte en subjetividad -la acepción gramsciana- (Larraín, 2008); aquí se propone recurrir a la perspectiva dialéctica de Žižek (2013) para quien, la ideología combina ambas definiciones sin que estas sean del todo suficientes para definirlas.

Para este autor la ideología es una fantasía que estructura la realidad (Žižek, 2013). Dicha fantasía actúa bajo la forma de una matriz generadora que separa cuáles son las prácticas socio-espaciales reales, posibles y deseables de las que no lo son (Žižek, 2013; Hidalgo *et al*., 2016c). De esa manera la ideología asume un carácter de discurso institucional (Lefebvre, 1980) que se desdobla en tres tipos (Žižek, 2002): 1) doctrina, 2) creencia y 3) ritual: la primera incluye ideas, nociones y teorías diseñadas para convencer acerca de una

presunta verdad; la segunda incluye una serie de estrategias para producir una creencia en esa presunta verdad, entre las cuales se podrían incluir la naturalización -señalar que algún, proceso o circunstancia es de por sí natural-, la neutralización -ocultar artificialmente la carga política concerniente a algún hecho- y la universalización -generalizar algún hecho particular- (Mitchell, 1996); y la última, implica delimitar e incluso normar qué tipo de prácticas sociales y espaciales son acordes con la creencia y la doctrina en cuestión.

Por lo tanto, la materia prima textual para el análisis crítico del discurso que se presenta en la tesis, corresponde a los siguientes ítems:

- Doctrinas: textos que exponen ideas sobre lo que debería ser la organización social y espacial chilena, con particular atención a las actividades de producción de ambiente construido. Ese carácter normativo implica que la ideología se manifieste acá como una doctrina utópica.
- Creencias: son las metáforas de naturalización, neutralización y universalización usadas por determinados agentes sociales involucrados en el segundo circuito para legitimar las doctrinas y la verdad que proponen. En este caso la verdad es simplemente un sentido o un mito que responde a determinado propósito.
- Rituales: abarca el conjunto de leyes y decretos que norman los rituales para cumplir con la creencia y la doctrina.

En nuestro caso, las doctrinas deben revelar cómo la ideología neoliberal elabora nuevas verdades sobre la producción del ambiente construido, la vivienda y la urbanización: ¿cómo producir ambiente construido?, ¿cuál es la utilidad de producir vivienda y urbanización en una sociedad capitalista y neoliberal?; las creencias develarán las formas retóricas que se utilizan para que el Estado produzca rituales acordes con la doctrina; y los rituales en sí mismos incluyen algunos de los instrumentos normativos de financiarización y neoliberalización inmobiliarios descritos en el capítulo 3.

El dispositivo analítico, como instrumento de investigación, fue diseñado en el siguiente orden: 1) se recopilaron textos de economistas, gremios y funcionarios del gobierno que son de carácter doctrinario y utópico, 2) a estos se les aplicó un análisis de enunciación que consistió en contextualizar quién, cómo y dónde produjo el discurso, así como en su descripción detallada, 3) se interpretaron las estrategias retóricas y metafóricas de naturalización, neutralización y universalización asociándolos con el corpus ideológico neoliberal y 4), se relacionaron esas doctrinas y modos de producir creencias, con los rituales formalizados por el Estado en materia de producción, financiación y consumo de vivienda y ambiente construido urbano -políticas urbanas y habitacionales, así como programas y decretos-.

El análisis del discurso planteado desde la crítica a la ideología, presenta dificultades que son propias de este tipo de metodologías y alcances que derivan de la naturaleza de los objetivos planteados en la presente investigación. Dentro del primer grupo destacan por ejemplo, los problemas de selección de textos que conformarán el conjunto de las fuentes primarias, la imposibilidad de obtener una sola interpretación ya que cada texto se presta a muchos dispositivos analíticos y teóricos distintos o la heterogeneidad intrínseca dentro de un solo discurso; en el segundo, se podría indicar que los textos analizados han sido interpelados solamente para identificar su relación con la producción capitalista de la vivienda y la urbanización, dejando de lado muchas aristas importantes.

No obstante, un análisis del discurso de largo plazo como el que se ha realizado, permite captar cómo la ideología produce y es producida por las prácticas concretas de los agentes sociales, así como su relación con las formas de producción del espacio urbano y regional. Aquí el análisis crítico del discurso sirve como puente entre lo que en teoría social se denomina como estructura y agencia.

2.2.2 Agentes: el ‘mapa’ de la extrema riqueza en el segundo circuito

La rama de la construcción e incluso la promoción inmobiliaria, se caracterizan por ser ámbitos en donde coexisten empresas muy grandes y muy pequeñas, con otras que incluso

podrían considerarse como artesanales (Bourdieu, 2003). Esa circunstancia más o menos recurrentes en distintos contextos socio-espaciales incluso se ve más agravada en Chile, en donde el modelo neoliberal ha generado no sólo una desigualdad palpable del ingreso y de las condiciones de reproducción social, sino en las condiciones de producción (Mayol y Ahumada, 2015); dicha condición está presente en ramas como el comercio, los servicios, la minería, etc. (Contreras, *et al.*, 2016), y muy probablemente en la construcción y los servicios asociados al financiamiento y la promoción inmobiliaria.

Por eso estudiar el gran capital financiero, inmobiliario y constructor, podría resultar útil para recomponer una buena parte de la estructura de agentes del segundo circuito ya que la ausencia de datos para abordar a escala nacional o su limitada cobertura temporal, impide un análisis más holístico de la actividad de las empresas medianas y pequeñas; ello implica también que no se aborden las relaciones de dominio, cooperación o competencia entre grandes, medianas y pequeñas empresas, ni tampoco su relación con el trabajo.

Aunque actualmente, la ortodoxia en ciencias sociales, dicta que los análisis de agencia social se lleven a cabo mediante el Análisis de Redes Sociales (ARS) y su propósito parece coincidente con el método dialéctico que busca relaciones, esa técnica se emplea bajo la premisa de que las interacciones entre actores no se abordan a partir de su categoría social (en este caso de clase o facción capitalista) sino a partir de sus vínculos concretos (Lozares, 2005). El resultado generalmente corresponde a análisis en los cuales las relaciones de poder y dominio entre actores son pasadas por alto, en favor de vínculos de carácter más coyuntural.

Una buena alternativa al ARS, es el análisis de campos sociales propuesto por Bourdieu que presenta un definido carácter relacional y dialéctico[7]: un campo es un ámbito de la actividad social en donde los agentes sociales se relacionan mediante reglas que son particulares a ese ámbito con el fin de captar recursos (Bourdieu, 2006). El objetivo es mapear relaciones estructurales entre agentes, que son tanto de carácter inherentemente

[7] Deriva del marxismo, pero la pertenencia a un campo no es fija ni el tiempo ni en el espacio; tampoco lo son las relaciones ni las reglas.

sociales, históricas y geográficas. Aunque no es el lugar para discutir en profundidad esa teoría, basta con señalar en que ese mismo autor propuso una metodología para caracterizar el campo de la producción de vivienda en Francia, que recurre esencialmente al análisis factorial a partir de datos sobre ventas, localización de las sedes sociales las empresas constructoras de vivienda y la cantidad de trabajadores empleados en ellas (Bourdieu, 2003).

Lamentablemente, para el caso chileno y el considerable horizonte temporal en consideración, no hay series temporales que den cuenta de todas esas variables (en especial de las ventas de vivienda por empresa, que en Francia hacen parte de una base de datos pública, mientras que en Chile son privadas), por lo cual no es posible emplear el análisis factorial de una manera homóloga a la propuesta por Bourdieu, pero si adaptar algunos de sus principios básicos para un análisis más cualitativo de las fuentes existentes y disponibles.

La única fuente fiable y de largo plazo para rastrear el campo de relaciones entre agentes en el segundo circuito, es la historiografía crítica de las elites empresariales chilenas que tiene un considerable acervo de datos. Los ejes que configuran el campo de agentes en el segundo circuito serán los siguientes:

- La localización cualitativa de distintas empresas del segundo circuito, incluyendo las de materiales de construcción, firmas de ingeniería, constructoras, promotoras e instituciones financieras dentro de los conglomerados capitalistas nacionales.
- Las relaciones identificables de centralización del capital en general que han afectado dicha localización y la distribución de las distintas empresas del segundo circuito, dentro de los grupos empresariales.
- Indicadores cuantitativos de concentración que, si bien no son concluyentes en la medida en que cada historiografía a la que se recurrió emplea fuentes distintas y diferentes métodos de representación de la información, sí ofrecen evidencias respecto a la hegemonía práctica de grandes empresas en el segundo circuito.

Los instrumentos metodológico para dar cuenta de aquellos ejes son en orden: 1) una matriz de tipos de agentes del segundo circuito por grupos empresariales; 2) un análisis historiográfico longitudinal sobre las transformaciones de los grupos empresariales durante las distintos ciclos, y fases de la onda larga de acumulación capitalista iniciada en 1973; rankings de empresas del segundo circuito y distribución de ventas (información que está disponible sólo desde 2005, pero que es bastante detallada y se publica con regularidad desde entonces).

Esa metodología se ve muy limitada a las variables abordadas por cada una de las historiografías en análisis, que no siempre han sido las mismas, aunque el texto de Fernando Dahse (1979), del "*Mapa de la Extrema Riqueza. Los Grupos Económicos y el Proceso de Concentración de Capitales*" inauguró una metodología con ciertas bases comunes seguidas por otros autores que han actualizado esa cartografía a fines de los ochenta, en los noventa, dos mil y en la primera década del siglo XXI. A pesar de esa limitación, el análisis de historiografía de agentes del segundo circuito revela cómo las actividades de producción de ambiente construido se han hecho cada vez más importante, conforme avanza el proceso de centralización del capital financiero.

2.2.3 Prácticas a través de la caracterización descriptiva y relacional de ciclos espacio-temporales

Las prácticas de producción inmobiliaria del espacio urbano suelen ser abordadas desde la escala del lugar, que coincide con la del proyecto, el barrio o el sector de la ciudad en donde se construye. No obstante, el propósito de la investigación aquí planteada implica la búsqueda de una mayor extensión geográfica de las prácticas, aunque ello implique perder de vista detalles, las locales; también se difumina la acción particular de los agentes inmobiliarios para hacer un mayor énfasis en los resultados agregados de la misma.

Una forma de identificar de manera agregada el resultado de las prácticas individuales de producción y circulación de ambiente construido, es rastrear y caracterizar los ciclos espacio-temporales tanto de acumulación de capital en el segundo circuito, como de producción de vivienda. Dicha caracterización es de carácter descriptivo y relacional por

lo cual, las técnicas estadísticas empleadas no implican elaborar modelos explicativos; ello en razón a que los motivos de las transformaciones del segundo circuito se esperan encontrar en la incidencia de los procesos de neoliberalización y financiarización, así como en la transformación del campo de agentes involucrados en el mismo y no a partir de datos estadísticos que suelen estar permeados de representaciones ideológicas o que aparecen como información privada a la cual no es posible acceder.

Aunque la estadística descriptiva suele ser muy útil para abordar la caracterización de fenómenos sociales, cuando los datos tienen una naturaleza intrínsecamente temporal o espacial, es necesario partir de un conjunto de instrumentos que sirvan para describir como varían en ambas dimensiones. Por esa razón, se recurrirán a dos tipos de instrumentos descriptivos: la construcción y el análisis de indicadores propios de series temporales y análisis espacial de distribuciones univariadas y multivariadas.

Dichas técnicas se emplean en asocio con la escala geográfica de análisis; así, se empleará el análisis de series temporales a datos macroeconómicos a nivel de Chile y en el horizonte temporal que va de 1973 a 2015. En concreto se buscó adoptar una serie a precios constantes de 2003 que es ofrecida por Díaz *et al.* (2016) que permite aplicar en concreto los siguientes instrumentos de series temporales: fluctuaciones mediante medias móviles y tendencias de largo plazo a través de método de los mínimos cuadrados (Cardoso y Pérez, 1999) que serán calculados tras graficar los valores absolutos de distintas variables: PIB nacional, PIB de construcción y propiedad/servicios de vivienda, Índice de Precios al Consumidor, Índice de Remuneraciones, variaciones de la tasa de interés y porcentaje del endeudamiento hipotecario respecto al PIB total.

El análisis espacial, aplicado a información a escala de regiones y comunas, tendrá distintos niveles de complejidad y tiene como objetivo identificar y caracterizar tanto los ciclos espacio-temporales de acumulación en el segundo circuito (PIB regional de la construcción) y de producción de vivienda u otras tipos de ambiente construido (licencias de construcción para distintos destinos y para vivienda; cambios del parque residencial, subsidios y unidades de vivienda social): el primer nivel es analítico y en él se describirán

patrones univariados y el segundo es multivariado y busca identificar relaciones entre distintos conjuntos de datos.

En cuanto a los ciclos de acumulación, las series nacionales limitan la presentación de los datos a ciertos periodos y años base, pero para describir su estructura se recurre a un análisis cartográfico descriptivo (patrones, variaciones absolutas, relativas), luego a un análisis *shift-share* clásico (Carrera y Méndez, 1998) que revela qué tan dinámica se muestra la acumulación regional en la construcción con respecto al promedio nacional en esa actividad y el contexto local, y posteriormente, se lleva a cabo un análisis multivariado básico que tiene como objetivo identificar relaciones entre la acumulación de capital en distintos sectores y regiones, por lo cual se elaboró una matriz de correlaciones orientada a dar cuenta de la existencia la intensidad de dichas relaciones (Bosque y Moreno, 1994).

Los ciclos espacio-temporales de producción de vivienda se abordarán tanto a escala regional entre 1970 y 1982, como comunal desde esa fecha en adelante. Para ello se recurrirá a un análisis cartográfico bivariado que busca encontrar patrones espaciales relacionados entre pares de variables: variaciones absolutas y relativas, densidades e indicadores compuestos (tasas de producción habitacional en relación a crecimiento demográfico).

Finalmente, el endeudamiento hipotecario será puesto relación con el endeudamiento en general en cada región de Chile a partir de mapas bivariados, y también como proporción del PIB regional de ese año. La serie temporal para esa variable es mucho más limitada que para las demás variables ya que se encuentra espacializada solamente desde 1984 (para los meses de febrero, agosto y noviembre de cada año) y no se encuentran disponibles en algunas fechas. Otros indicadores asociados a la generación de capital ficticio serán las cuotas de fondos de inversión, que intentarán ser georreferenciadas desde el año 2004.

2.3 Delimitación espacio-temporal

Al ser la categoría analítica del segundo circuito un concepto esencialmente multiescalar, el área de estudio incluye datos de escala nacional tales como los indicadores macroeconómicos, los discursos de 'modernización' neoliberal, las políticas financieras y habitacionales, así como el mapeo de los agentes claves –que en el caso chileno son pocos y se concentran en los grandes grupos empresariales (Yáñez, *et al.*, 2010)–; a escala regional, se hará también el análisis de las funciones del segundo circuito y de los ciclos espacio-temporales de inversión en ambiente construido, y finalmente, a escala local –comunal– se describirán las geografías de la producción de vivienda.

Para tal fin el área de estudio, Chile, fue subdivida en distintas regiones de análisis: la primera conformada por las regiones de Arica y Parinacota, Tarapacá y Antofagasta; las de Atacama y Coquimbo; la Macrozona central de Chile conformada por las regiones Metropolitana, de Valparaíso y el norte de O´Higgins; las regiones del O´Higgins y Maule; las de Biobío y La Araucanía; las de Aisén y Magallanes; y finalmente, recortes territoriales con las Áreas Metropolitanas de Santiago, Valparaíso y Concepción.

La delimitación temporal comprendida entre 1975 y 2015, busca dar cuenta de las diferentes fases asumidas por el segundo circuito con las desestructuraciones, estructuraciones y reestructuraciones ideológicas promovidas por las modernizaciones neoliberales en el campo de las finanzas inmobiliarias y la planificación territorial. También se plantean etapas dentro de ese intervalo que corresponderían a las hipótesis planteadas: 1975-1982, función de nuevo auge económico, 1983-2000, función de diversificación y 2001-2015 funciones de regulación y dominación.

Tabla 1-1. Matriz de objetivos, metodología, variables y fuentes.

Objetivo general	Preguntas de investigación	Objetivos específicos	Metodología-técnica	Fuentes	Periodización	Escala geográfica
Comprender de qué manera los procesos de neoliberalización y financiarización del capitalismo en Chile han contribuido tanto a la producción de nuevas estrategias espacio-temporales de acumulación por urbanización, como a la redefinición del peso del segundo circuito en las economías urbano-regionales, identificando también las contradicciones reales o potenciales derivadas de lo anterior.	¿De qué manera los procesos de neoliberalización y financiarización del capitalismo en Chile, han incidido en la dinámica propia del segundo circuito entre 1975 y 2015?	Identificar los mecanismos neoliberales y financiarizados vinculados a la producción de ambiente construido en Chile, promovidos entre 1975 y 2015.	Análisis crítico del discurso: ideología como ritual	Políticas urbanas, habitacionales y financieras relacionadas con la vivienda y producción de ambiente construido	1973-1989; 1990-2005; 2006-2015	Nacional
	¿Cuáles han sido las ideologías y utopías sobre la vivienda y la urbanización movilizadas a la par de las nuevas funciones del segundo circuito?	Analizar la producción de ideologías sobre la vivienda y lo urbano en relación a su función de proyectar y ritualizar prácticas concretas de producción de ambiente construido.	Análisis crítico del discurso: ideología como ritual práctico.	Documentos no oficiales, planes de gobierno y demás	1973-1989; 1990-2005; 2006-2016	Nacional
	¿Qué tipo de funciones del segundo circuito –nuevo auge, diversificación y dominación– y configuración de agentes, se vinculan con los ciclos espacio-temporales de producción de vivienda en diferentes niveles de la red	Identificar la estructura básica (tipo de actividad y nexo con grupos empresariales) de agentes capitalistas involucrados en la producción inmobiliaria.	Historiografía de "segunda mano" agentes vinculados a la producción de ambiente construido	Documentos historiográficos de elites empresariales y mapas de la extrema riqueza	1973-1989; 1990-2005; 2006-2017	Nacional

urbana chilena entre 1975 y 2015?	Evidenciar ciclos espacio-temporales de acumulación relacionados con la construcción y la propiedad de vivienda.	Análisis shift-share y de series históricas	PIB regional sectorial	1973-1989; 1990-2005; 2006-2018	Regional
	Describir los ciclos de producción de vivienda y su relación con las transformaciones urbano regionales	Construcción de series históricas y análisis cartográfico	Licencias de edificación, subsidios y viviendas sociales asignadas.	1973-1989; 1990-2005; 2006-2019	Regional y comunal
¿Qué tipo de síntomas distópicos potenciales y reales podrían haber surgido del anterior proceso?	Analizar las tendencias del endeudamiento hipotecario y del hinchamiento del capital ficticio inmobiliario.	Construcción de series históricas y análisis cartográfico	Endeudamiento hipotecario y de la construcción	1973-1989; 1990-2005; 2006-2020	Regional y comunal

Fuente: elaboración propia.

PARTE I. LA PRODUCCIÓ DE AMBIENTE CONSTRUIDO Y LA REPRODUCCIÓN 'URBANA' DEL CAPITALISMO: DEBATES CONCEPTUALES E HIPÓTESIS TEÓRICAS

CAPÍTULO 2: ¿POR QUÉ LA PRODUCCIÓN INMOBILIARIA DEL ESPACIO URBANO PODRÍA SER EL NUEVO CENTRO NEURÁLGICO DEL CAPITALISMO?

> [El sector inmobiliario] es en todas partes, globalmente, una rama de estructura arcaica en relación al resto de la economía del capitalismo monopólico. ¿En qué consiste este arcaísmo? Expresa el bajo desarrollo de las fuerzas productivas y, simultáneamente, el débil desarrollo de las relaciones de producción capitalistas y monopolistas en esta rama (Topalov, 1979: 93).

> Durante mucho tiempo, lo "inmobiliario" no tuvo dentro del capitalismo más que una importancia menor. […] Ahora bien, su situación ha cambiado por completo […] hace falta explicar *el cómo y el por qué* [cursivas propias] el capitalismo ha tomado posesión *del espacio*, de ahí la tendencia de lo que fue otrora inmobiliario, ahora convertido en bienes inmuebles (construcciones, especulaciones), a convertirse en centro neurálgico del capitalismo (Lefebvre, 1976: 100)

Introducción

La praxis social suele anteceder a la reflexión teórica, por lo que ésta última debe tomar un carácter fluido, dinámico y reflexivo para ofrecer herramientas útiles de interpretación y transformación de la realidad (Harvey, 1996b). Mientras que la primera cita refleja la realidad de las prácticas sociales en torno a la producción inmobiliaria durante los setenta la segunda, aunque fue planteada de manera especulativa en esa misma época[8], parece

[8] Ese carácter especulativo o de crítica a las posibilidades emergentes y futuras era la base del método transductivo empleado por Henri Lefebvre. Su explicación detallada se encuentra en el capítulo *De la ciudad a la sociedad urbana* de la obra *La Revolución Urbana* (Lefebvre, 1980).

corresponder más a la realidad contemporánea. Por eso, ¿sería necesario reexaminar, renovar o crear nuevas categorías teóricas sobre lo inmobiliario?

En el presente capítulo se intenta responder de manera afirmativa a éste cuestionamiento, ya que si la producción inmobiliaria es conceptualizada como una rama atrasada del capitalismo que se caracteriza por relaciones sociales arcaicas, ello no permitiría comprender por qué, cómo y dónde se ha vuelto un motor tan potente para la acumulación capitalista. Es más, esa forma de comprender la producción inmobiliaria, tampoco permitiría abordar su dimensión socio-espacial.

En consecuencia, se parte de la idea de que la reflexión sobre esta rama económica debería situarse como eje central en las teorías urbanas críticas que abordan lo que Merrifield (2014) denomina como la "nueva cuestión urbana", es decir, la hegemonía de formas financierizadas, basadas en las lógicas de la rentabilidad financiera más que en las ganancias productivas (Chesnais, 2009; De Mattos, 2007), así como en mecanismos de explotación social vinculados a la expropiación financiera de los ingresos de las clases medias y bajas (Lapavitzas, 2009). Dichas formas financiarizadas del capitalismo tienden a reproducirse mediante la apropiación, destrucción y creación a gran escala de ambiente construido urbano, con consecuencias sociales profundamente negativas respecto a la negación del derecho a la ciudad, la desposesión y la alienación socio-espacial (Merrifield, 2014). Ello implicaría abordar desde el plano teórico la pregunta que planteó tempranamente Lefebvre (1976), sobre el *por qué* y *cómo* la producción de ambiente construido podría llegar a ser el centro neurálgico del capitalismo.

La piedra angular para comenzar a responder aquellas preguntas es una categoría conceptual que aún aparece en el campo de los estudios urbanos, totalmente subordinada a nociones teóricas como el tiempo o lo social: el espacio. La persistente condición de viudez espacial –empleando la expresión de Milton Santos ([1978] 2004)– que caracteriza a las diferentes teorías urbanas críticas, representa un problema para abordar la producción inmobiliaria ya que es posible caer, mediante su uso, en una visión del espacio como una representación discursiva abstracta, neutra y vacía de praxis social, como ocurre con

ciertos enfoques postcoloniales (Robinson, 2006) y postestructuralistas (Farías y Bender, 2010) o en una conceptualización del mismo como mero reflejo de relaciones sociales, herencia que se extiende desde la sociología urbana estructuralista de los setenta (Castells, 1978; Lojkine, 1979; Topalov, 1979) hasta la contemporánea teoría de la Ciudad Global (Sassen, 2001) y las teorías estructuralistas de la urbanización latinoamericana (Pradilla, 2009).

Para solucionar ese impasse teórico es necesario incluso, trascender de la *teoría de la producción y reproducción del capitalismo en el espacio*, como la que propone Harvey (1991; 2006; 2007), hacia una *teoría de la producción y reproducción del espacio*, que está desarrollada de manera embrionaria y transductiva en el pensamiento de Henri Lefebvre (1976; 1973; 1980; 2013) y ha comenzado a ser apuntalada por Carlos (2015). La tarea de desarrollar una teoría del espacio y de la urbanización, que fue abandonada para orientar el esfuerzo teorizador hacia la reafirmación del carácter geográfico de la acumulación capitalista (Harvey, 2007), resulta en el contexto actual de crisis de la praxis –la urbanización total de la sociedad a escala global– y de la teoría –insuficiencia de las categorías teóricas tradicionales de las ciencias parcelarias abocadas a lo urbano– (Carlos, 2012), de extrema importancia.

Un buen punto de partida, sugerido por Carlos (2015), aunque no el único ni exclusivo, es plantear una economía política del espacio que acá se propone, podría centrarse en tres aspectos: 1) las *topologías del espacio social* que buscan señalar su carácter relacional, multidimensional y dinámico, así como su tendencia a asumir una forma urbana que va mucho más allá de su tradicional contenido material, la ciudad; 2) una *ontología de la mercancía inmobiliaria* que describe cómo las topologías del espacio social o urbano asumen, bajo las relaciones sociales capitalistas, un valor de uso y un valor de cambio *sui generis* que ofrece la posibilidad no sólo de reactivar la acumulación capitalista en ciertos momentos, sino de servir como antídoto ante la tendencia a la caída coyuntural o estructural, de la tasa de ganancia; y 3) la configuración de agentes y ritmos espacio-

temporales involucrados en la producción de mercancías inmobiliarias que articulan lo que Lefebvre (1980; 1976) denominó como *segundo circuito*.

Por lo tanto, el presente capítulo se estructuró bajo esos tres ejes temáticos y busca responder directamente a la pregunta sobre *por qué* lo inmobiliario –la construcción y especulación con el ambiente construido urbano– podría ser el centro neurálgico del capitalismo contemporáneo.

1. Una somera introducción a la crítica de la crítica de las teorías sobre lo inmobiliario

Una de las distinciones espaciales más evidentes entre las mercancías producidas bajo las relaciones sociales capitalistas, es entre el carácter predominantemente móvil e inmóvil de las mismas. Sin embargo, esa obviedad no implica que el análisis de las mercancías inmobiliarias, conceptualizadas de manera amplia como edificaciones destinadas a la producción, el intercambio y consumo, así como las infraestructuras de apoyo que permiten articular aquellos valores de uso –sistemas de transporte y sistemas de provisión de servicios públicos–, haya avanzado en la ciencia económica y en otras ciencias sociales, tanto como si lo ha hecho respecto a la producción de mercancías que son predominantemente mobiliarias, es decir, las que no dependen para realizar sus valores, de la fijación a una determinada localización.

Por ejemplo, el recuento de las ideas sobre la producción de ambiente construido en la economía neoclásica que hace Abramo (2007), revela que en este campo se han producido pocas innovaciones teóricas, por lo que los modelos planteados han ganado en sofisticación matemática, pero no así en la incorporación de aspectos sustanciales y de fondo; por lo tanto, se podría afirmar que:

> "La economía convencional trata rutinariamente la inversión en el entorno construido en general, y en la vivienda en particular, así como la urbanización, como algo marginal con

> respecto a los asuntos supuestamente más importantes que se desarrollan en una entidad ficticia llamada «La economía nacional». El subcampo de la «economía urbana» es pues un tema al que se dedican economistas de segunda fila, mientras que los más brillantes aplican sus habilidades macroeconómicas en otros terrenos" (Harvey, 2013: 52).

Y si en la economía llueve en las otras ciencias sociales no escampa. En las teorías urbanas críticas, el tema de la producción inmobiliaria solamente recibió algo de atención en la sociología urbana estructuralista predominante en la Francia de la década de los setenta, en la cual el problema de la vivienda y el hecho de la segregación residencial llevó a un análisis de la renta del suelo (Lipietz, 1974, Topalov, 1979; Lojkine, 1979), también en el campo de los estudios urbanos neomarxistas en Estados Unidos durante los ochenta, en donde se daba una mayor cabida a los agentes sociales implicados (Gottdiener, 1997; Scott, 1980; Harvey, 1982; 1985a), así como en los enfoques estructuralistas latinoamericanos de los setenta y de los ochenta, en los que se buscaba respuestas al predominio de las lógicas informales del hábitat sobre las capitalistas (Schteingart, 1979; Jaramillo, 1981; Pradilla, 1987).

Aunque la perifización del tema inmobiliario en las ciencias sociales ha respondido en gran parte al giro postmoderno –que criticó no solo el carácter cientificista del marxismo sino su marcado acento economicista– y en economía, a un desprecio generalizado por las escalas geográficas diferentes a las de lo nacional, en los referidos enfoques hay una condición en común: a pesar de que su objeto de estudio es una mercancía que deriva su singularidad, precisamente de su fijación espacial, ninguna de ellos otorga un peso epistemológico considerable al espacio.

1.1 El espacio sin práctica social: los modelos neoclásicos de lo inmobiliario

La teoría económica urbana tradicional, a partir de lo que Abramo (2007) denomina como síntesis espacial neoclásica, proyectó mediante la fusión del modelo de la renta del suelo de Von Thünen, la noción de competencia perfecta de Walras y los modelos microeconómicos de consumo de espacio urbano, propuestos por Alonso (1964), Wingo (1961) y Muth (1969), una representación del espacio portadora de la ideología

neoliberal[9]. De esa manera, las estrategias espaciales de inversión en ambiente construido se enmarcan bajo las siguientes premisas:

- El consumidor residencial o productivo de espacio urbano es un *individuo* que opera mediante una racionalidad que busca *maximizar* su satisfacción –en el caso del consumo residencial de mercancías inmobiliarias– o sus beneficios –en el caso de los empresarios de ramas industriales, comerciales, de servicios, así como de constructivas e inmobiliarias–.
- El mercado en el que coinciden ofertantes y demandantes de productos inmobiliarios funciona bajo la *competencia perfecta*, es decir, sin asimetrías de poder o información entre los agentes.
- Las estrategias espaciales de consumo productivo e improductivo del espacio urbano se dan a partir de *parámetros binarios de indiferencia* respecto a la localización, los costos de localización y el lucro (Abramo, 2007): se compra una alta accesibilidad y menos extensión o viceversa; se paga una alta renta del suelo y unos costos de transportes bajos o una baja renta y unos costes altos del último factor; se elige aplicar de manera intensiva el factor mediante curvas de indiferencia graficadas en dos planos –x, y– que varían a partir del tipo de uso del suelo o del agente implicado en la producción o consumo de espacio urbano.

En dicha teoría el espacio es entonces una mera representación matemática y normativa que expresa la utopía neoliberal proyectada a la ciudad y lo urbano: 1) el carácter matemático y reductor de dicha representación elimina la práctica social concreta buscando un "equilibrio" que se entiende como ausencia de conflicto, 2) neutraliza mediante el supuesto de la competencia perfecta, las relaciones de poder en las que se enmarca la producción inmobiliaria y 3) propende por una eficacia orientada a hacer del

[9] Su aparición en obras publicadas por economistas norteamericanos de las universidades de Harvard, Michigan y Chicago unos años antes de los primeros experimentos neoliberales de los setenta, es sumamente sugerente. ¿Era la síntesis espacial neoclásica de los sesenta, la utopía urbana del neoliberalismo? El caso de Chile será de utilidad para responder a aquella interrogante.

espacio un bien escaso y altamente rentable, que debe ser obtenida mediante el ajuste de la realidad a los supuestos básicos del modelo y no de este último a aquella.

1.2 El espacio como espejo reflejo de relaciones sociales: los enfoques neomarxistas

Durante los setenta y ochenta, la sociología y los estudios urbanos neomarxistas aportaron una conceptualización más realista de la producción inmobiliaria en el espacio urbano, introduciendo el análisis del contexto estructural en el que esta se despliega –las relaciones sociales de producción en la construcción y la operación inmobiliaria– (Topalov, 1979; Lojkine, 1979), de los agentes y de las relaciones sociales de producción y de poder vinculadas a la provisión de ambiente construido –el Estado, los capitalistas industriales y comerciales o los empresarios inmobiliarios– (Capel, 1977; Massey y Catalano, 1978), así como de la articulación entre estructuras sociales y agentes (Gottdiener, 1997). Básicamente desde estos enfoques se planteaba que:

- No existe la supuesta competencia perfecta sobre la que se despliega el discurso neoclásico ya que la sola relación social de propiedad sobre el suelo o la tierra implica, desde un principio, la capacidad de monopolizar porciones de espacio (Harvey, 1978).
- El espacio en donde se construyen edificaciones e infraestructuras no es neutro, sino reflejo de relaciones sociales de poder que son asimétricas entre diversas clases y facciones de ellas (Topalov, 1979).
- La conjunción de diversos agentes con intereses contradictorios –los propietarios del suelo que buscan obtener altas rentas y los capitalistas industriales que buscan abaratar el costo de la fuerza de trabajo a partir de alquileres bajos, por ejemplo[10]– que están incluso limitados por las decisiones de otros, implica la ausencia recurrente de equilibrios y eficacia de coordinación en la asignación de usos del suelo –la acción del Estado es clave en este punto– (Scott, 1980).

[10] La obra de Capel (1977) aporta muchos ejemplos de este tipo de conflictos –entre clases o dentro de ellas– vinculados a la producción inmobiliaria.

- Las mercancías inmobiliarias son productos con características especiales y de alto precio que implican en una sociedad estructurada en clases, la exclusión de su consumo por parte de ciertos grupos sociales y con ello, la búsqueda de soluciones alternativas en mercados informales o autoconstrucción –no siempre desarticulados del formal– (Schteingart, 1979; Jaramillo, 1981).

No obstante, el espacio siguió siendo, en la mayoría parte de esos enfoques –en especial los de la sociología urbana francesa y el estructuralismo latinoamericano, inspirado en la Teoría de la Dependencia–, una categoría fija y sin relevancia que actúa como un espejo que refleja las relaciones sociales de producción capitalista. De esa manera, la principal relación social que estructura el mercado inmobiliario es la renta del suelo, que se distribuye en un espacio contenedor, produciendo combinaciones diversas de rentas absolutas, diferenciales y de monopolio, tal y como lo ejemplifica el esquema thüneano de rentas aditivas propuesto por Jaramillo (2009)[11], o incluso el espacio aparece totalmente subordinado al tiempo, como ocurre en la propuesta neokeysiana de Abramo (2011), basada en la capacidad desigual de anticipación de los agentes involucrados en la producción inmobiliaria.

Por lo tanto, aunque esta última corriente aportó un acervo importante del que se pueden tomar elementos útiles para abordar el problema teórico de la producción inmobiliaria contemporánea –algunos de los cuales serán retomados más adelante–, es necesario hacer una crítica de la crítica y una buena forma de hacerlo es abordar dos puntos: 1) qué es el espacio y en qué medida transfiere sus propiedades a los productos inmobiliarios, una vez que es mercantilizado y 2) cuáles son las particularidades –en cuanto a valor de uso, cambio y valor– de dichas mercancías que derivan de su imbricación al espacio.

[11] En el espacio urbano se superponen de manera concéntrica y aditiva rentas absolutas (omnipresentes), diferenciales (distribuidas de mayor a menor en sentido centro-periferia) y de monopolio (central) que pueden ser clasificadas por uso del suelo: rentas de monopolio residencial o rentas diferenciales de industria, por ejemplo (Jaramillo, 2009).

2. ¿Qué es el espacio?: algunas claves ontológicas para una economía política espacial

Aunque los debates sobre el espacio en la geografía humana han trascendido la escala disciplinar extendiéndose ahora a la teoría social, y desde su variante crítica existe cierto consenso de que es un producto social, su conceptualización sigue siendo ampliamente divergente: con ciertos rasgos estructuralistas, Santos (2000) lo definió como un conjunto de sistemas de objetos y de acciones; a partir de una postura con tintes posestructuralistas como la de Massey (2008), el espacio es un campo de interacciones, multiplicidadades y construcciones derivadas de prácticas sociales; mientras que desde una perspectiva postmoderna, se hace énfasis en la existencia de espacios múltiples –materiales, discursivos y experienciales– en los que prima algo que se denomina "tercer espacio"[12] que estaría vinculado con la subjetividad y la cultura (Soja, 2008).

Elementos de esa diversidad de enfoques[13] críticos sobre el espacio están involucrados en la obra de Henri Lefebvre, que siendo a veces mal encasillado como un posestructuralista[14], proponía más que abandonar la teoría marxista, emplearla de manera no dogmática como un punto de inicio (Lefebvre, [1974] 2013) para extenderla, mediante la reinterpretación y revalorización del espacio como una categoría del pensamiento dialéctico. Las implicaciones de la última frase son de suma importancia ya que es posible proponer que el espacio más que una cosa o un sistema es a la vez un *producto*, un *productor* de relaciones sociales y un *proceso*[15], por lo que no solo existe la posibilidad de múltiples espacios y tiempos –o de espacios y tiempos alternativos o utópicos– sino de contradicciones específicamente espaciales (Lefebvre, [1974] 2013). Del espacio como

[12] Aunque Soja (2012) plantea su trilogía basándose en *La Producción del Espacio* de Lefebvre ([1974] 2013) abole la articulación dialéctica entre las tres dimensiones y termina por privilegiar el "estudio del tercer espacio".
[13] Delgado (2003) emprende una interesante revisión crítica de los conceptos de espacio que es mucho más amplia de la que aquí puede ofrecerse.
[14] Incluso criticaba el abordaje del espacio como un texto ya que el mismo aunque presenta dimensiones inmateriales y simbólicas, también es producto de prácticas sociales y posee una dimensión material (Lefebvre, [1974] 2013).
[15] Aunque Lefebvre (2014) señala que el espacio es producto y productor de las relaciones sociales, profundiza poco sobre su carácter como tiempo en movimiento o como movimiento del tiempo y por eso se propone su conceptualización como proceso, ya que como lo señala Harvey (2006) el espacio y el tiempo son una totalidad.

producto, productor y proceso, así como de sus aspectos topológicos, asumidos aquí como propiedades inmanentes de su esencia constitutiva, nos dedicaremos en el siguiente apartado.

2.1 El espacio como abstracción concreta

Lefebvre ([1972] 1976; [1974] 2013) propone extender el argumento de Marx sobre la economía política de la producción de mercancías a lo que él denomina como la *economía política del espacio* que tiene como objetivo no solo elaborar una crítica de la producción del espacio sino proyectar otras espacialidades alternativas. Parte, entonces y al igual que Marx, de una crítica a las ideologías que se enmascaran como conocimiento para escindir el espacio mental –abordado como abstracción por la filosofía– del social –o concreto– que tiende a ser fragmentado por diferentes disciplinas en espacios geográficos, económicos, políticos, etc. (Lefebvre, [1974] 2013).

El intento de recomponer dicha escisión lleva a Lefebvre ([1974] 2013) a emplear el concepto de *producto* en su acepción marxista más amplia, es decir como creación no sólo de cosas o mercancías sino de discursos, ideologías y formas jurídicas, para señalar que el *espacio es producto de las relaciones sociales* y a la vez *un productor de relaciones sociales*[16], hecho que como se verá más adelante constituye la primera y más importante contradicción del espacio en el modo de producción capitalista. Como producto es resultado y como productor es condición (Santos, 2000), lo que implica en términos dialécticos, que la confrontación entre lo que es el espacio y lo que puede producir, implica una contradicción que se expresa mediante el espacio como *proceso*, como posibilidad de estabilidad o de transformación, es decir cómo tiempo en movimiento o movimiento del tiempo.

[16] El espacio tendría entonces un papel como productor de relaciones sociales e intervendría en la producción económica activamente y no como mero reflejo o superestructura. Esa afirmación fue la que produjo la temprana incorporación de su obra al pensamiento geográfico en obras *The Limits to Capital* de David Harvey (1982).

Como proceso, producto –a la vez físico, social y mental– y productor de relaciones sociales, el espacio es una abstracción concreta –una forma específica e independiente cuyo contenido es variable y dinámico[17]– (Lefebvre, [1974] 2013; Harvey, 2014b) que presenta al menos dos topologías formales, es decir, propiedades inmodificables que definen su propia ontología. Lefebvre ([1974] 2013) aportó el primer conjunto topológico que desagrega en tres términos: *los espacios percibidos, las representaciones del espacio y los espacios de representación*.

Los *espacios percibidos* o materiales se caracterizan por presentar una lógica de visualización –simetría y disimetría, el adentro y el afuera o la homogeneidad y la hetereogeneidad– que encubre un conjunto de opacidades, las relaciones sociales que los producen (Lefebvre, [1974] 2013). Hay por consiguiente un fetichismo del espacio: es posible identificar los edificios de apartamentos en los centros de las ciudades, con sus características de condominio cerrado, la asimetría que produce la repetición de sus diseños y la homogeneidad paisajística que conforman, pero no ver que su origen está en la centralización de capitales de la previsión social –como ocurre en Santiago– (Cattaneo, 2011), que sus hipotecas circulan en circuitos financieros globales (De Mattos, 2007) o que son producto de condiciones de explotación intensiva de mano de obra humana, compuesta muchas veces por migrantes; ello solamente por citar un ejemplo referido a lo inmobiliario.

Las *representaciones del espacio* o los *espacios concebidos* se producen mediante discursos o formas del lenguaje que asumen lógicas metonímicas –de una parte se pasa al todo– y metafóricas –analogías mediante imágenes, signos, símbolos– que son portadoras de discursos institucionales como las ideologías, no institucionales como los mitos, y mixtos como las utopías (Lefebvre, 1980): las primeras son matrices que regulan lo que es posible e imposible o real e irreal en cuanto a la praxis social y los mecanismos de producción del espacio (Žižek, 1999) –el neoliberalismo, la sostenibilidad, la tolerancia a

[17] Ejemplo de ello es la distinción entre lo urbano (abstracto, forma) y la ciudad (concreto, contenido): lo urbano es una forma de simultaneidad, centralización de orden global mientras que la ciudad es un punto que vincula ese orden global con el cercano o local (Lefebvre, 1976).

la diferencia (Žižek, 2013), son ejemplos contemporáneos de ideología–, los segundos son relatos que buscan interpretar las realidades sociales y espaciales a partir de ciertos valores –la búsqueda del sentido de la comunidad perdida en el marketing inmobiliario– y las últimas son representaciones idealizadas de las relaciones sociales y la organización espacial (Harvey, 2011) que delimitan lo deseable de lo indeseable.

En conjunto los mitos, ideologías y utopías son formas representacionales[18] no excluyentes entre sí –se pueden articular o fusionar–, que permiten la producción y reproducción de espacios sociales, lo que es igual a decir que estructuran y son estructurados por la realidad (Žižek, 2013). Ello implica que las representaciones del espacio puedan ser catalizadoras de prácticas sociales, por ejemplo, que el mito del retorno a la naturaleza y la ideología de la propiedad de la vivienda sean movilizados por agentes involucrados en la producción inmobiliaria para impulsar procesos espaciales de suburbanización (Harvey, 1985b) o viceversa, es decir, que las prácticas sociales contribuyan a la creación de representaciones espaciales como ocurre con las variedades no ficcionales del cine o la pintura, siendo la película norteamericana *SubUrbia*[19] (Linklater, 1996) un ejemplo de aquello.

Finalmente, los *espacios de representación* o *espacios vividos* son de carácter emotivo y se producen a partir de prácticas de la vida cotidiana que le otorgan significados a porciones del espacio a partir de isotopías –lugares homólogos–, heterotopías –lugares diferentes– y utopías[20] –lugares posibles– (Lefebvre, [1974] 2013). Las tres categorías topológicas –espacio percibido, representaciones del espacio y espacios de representación– que propone Lefebvre ([1974] 2013) tienden a estar articuladas

[18] Los imaginarios cabrían en esta categoría, sin embargo, conceptualmente son abordados como una categoría cultural desarticulada de la materialidad y de las relaciones sociales de producción.
[19] La película se desarrolla casi en su totalidad en una esquina de un suburbio norteamericano y la trama de la historia revela cómo un grupo de jóvenes blancos y de clase media sueñan, bajo la ideología de la cultura *pop* y de de consumo, con su futuro.
[20] Aunque autores postmodernos rescatan las isotopías y sobre todo las heterotopías –por el rescate de la diferencia– (Soja, 2012) no emplean el tercer término propuesto por Lefebvre, la utopía.

dialécticamente y no de manera biunívoca A+B+C = D, por lo que cualquier proyecto de reformular las relaciones sociales, implicaría transformaciones en aquellos tres términos.

Aunque la topología propuesta por Lefebvre ([1974] 2013) es un buen punto de inicio, no puede ser considerada de ninguna manera como una síntesis final ya que como él mismo lo sugería, el espacio se compone de múltiples espacios. Harvey (1978; 2006) ha venido elaborando conceptualmente desde los setenta, otro conjunto topológico formal del espacio basado en propiedades absolutas, relativas y relacionales. La primera de ellas, de carácter cartesiana y newtoniana, remite a la capacidad del espacio para contener objetos ya sean materiales o inmateriales –un edificio en el primer caso y la relación social de la propiedad expresada en un campo cercado en el segundo, por ejemplo–; el capitalismo mediante su tendencia expansiva se vale de esta cualidad del espacio, para incorporar mercados, recursos y poblaciones (Harvey, 2006).

La dimensión *relativa*, es según Harvey (2006), una cualidad en la que la posición de un objeto depende de la de otros, por lo que este ámbito se relaciona directamente con las geometrías no euclidianas empleadas por Gauss y Einstein. En consecuencia, la esencia que contiene este tipo de espacio o de espacialidad, es la del movimiento no solo espacial sino temporal, por lo que éste asume un aspecto reticular en el que predomina una dialéctica de conexión y desconexión. Ejemplo de procesos sociales que producen este tipo de espacios son los flujos de capital, del intercambio de mercancías, de las migraciones o de la configuración de la renta del suelo.

Finalmente, la dimensión relacional es quizás la noción más abstracta pero novedosa que aporta Harvey (2006). Inspirada en Leibniz, esta dimensión resalta que 1) los objetos y procesos sociales están contenidos y contienen sus propios espacios y tiempos –éstos últimos son indisociables–, y 2) que los objetos y procesos sociales al ser heterogéneos internalizan múltiples espacios-tiempos relacionados. Un ejemplo de ese tipo de espacialidad sobre el cual Harvey (2014b) pone énfasis es la del valor: el trabajo medio socialmente necesario para producir cierta mercancía depende de determinadas

circunstancias espacio-temporales tales como las posibilidades tecnológicas, la organización de la producción, el clima social de los conflictos de clase, etc.

Estas dos topologías describen aspectos de la ontología genérica del espacio como forma abstracta, sin embargo, los contenidos concretos que éste asume –por ejemplo el Estado, la ciudad, o los paisajes urbanos y rurales– también presentan algunas propiedades topológicas particulares –tradicionalmente abordadas por la geografía[21]– que son relevantes para el análisis del espacio como producto o mercancía inmobiliaria: escalaridad, reticularidad, regionalidad, polaridad, disimilaridad y ritmicidad.

La *escalaridad* es una propiedad de los fenómenos socioespaciales que se asocia con su extensión (Lussault, 2015) y que aunque fue conceptualizada como un parámetro fijo –la escala global, nacional, regional, local– es una categoría dinámica que varía en cuanto al tipo de proceso observado y también en función de su despliegue temporal (Harvey, 2006); por ejemplo, la determinación de las ganancias potenciales en las inversiones inmobiliarias hasta antes de la globalización contemporánea dependía mayormente del conocimiento del contexto local (Mas y Rodríguez, 2003), por lo que el despliegue de esta actividad se circunscribía por mucho, a ámbitos regionales y en menor medida a los nacionales, situación que ha cambiado en parte, dada las facilidades normativas y tecnológicas para ampliar las áreas de mercado.

La *reticularidad* remite a una propiedad espacial redescubierta y puesta en mayor relieve a partir de los análisis sobre la globalización –como lo atestiguan las obras clave de Castells (2000), Sassen (2001) o Taylor (2004)–. Ciertos procesos o fenómenos socioespaciales tienden a expresarse en forma de nodos articulados por flujos, bajo lógicas de conexión-desconexión, como ocurre con la circulación de excedentes financieros que son empleados para las inversiones productivas y especulativas en ambiente construido

[21] En cuanto a la escalaridad, ritmicidad, regionalidad, reticularidad de procesos socioespaciales se puede destacar su tratamiento clásico y tradicional en obras como *Análisis Locacional en Geografía Humana* de Hagget y Chorley (1976) o *Geography: a Modern Sinthesys* (Hagget, 1972); mientras que en relación a la polaridad y disimilaridad hay una mayor reflexión en manuales franceses como el de Dollfus (1982) y en la coremática propuesta por Brunet (1980).

que se desplazan por los canales del mercado financiero global y aterrizan en ciertos lugares (De Mattos, 2007), o con la propagación de las crisis de acumulación (Harvey, 2013).

La conformación de áreas relativamente homogéneas en función de determinado criterio –natural, social, cultural, etc.– o *regionalidad* es otra de las propiedades de las formas concretas del espacio sobre las cuales se erigió gran parte de la geografía humana moderna. Aunque el concepto de región ha sido cuestionado y casi que, borrado del conjunto de categorías claves de la geografía contemporánea, ha sido recientemente revisitado y reformulado por diversos autores ya sea para dar cuenta de las nuevas escalas regionales de lo urbano (Lencioni, 2015; Soja, 2013; Scott, 2013) o con el fin de comprender la conformación de regiones en las que existe una coherencia estructurada de procesos de acumulación de capital (Harvey, 2006). Este último concepto resulta clave para comprender como la actividad inmobiliaria suele hacer parte de un conjunto de relaciones sociales de producción y reproducción que se expresan regionalmente –modelos inmobiliarios, como los define Naredo (2012)–.

Los fenómenos o procesos socioespaciales tienden a definir puntos de mayor concentración y densidad respecto a otros –centralidad vs. perificidad–, característica que ha sido denominada en la literatura tradicional como *polaridad* (Dollfus, 1982). En el caso de la producción inmobiliaria, estos patrones son claramente discernibles ya que los *booms* de la construcción tienden a concentrarse en ciertos lugares de la ciudad como lo indican Rodríguez y Rodríguez (2012) respecto a la producción de vivienda en el área nororiental de Santiago de Chile o en cuanto a las inversiones inmobiliarias en general en esa misma zona (De Mattos, 2007), por ejemplo. La contracara de ese proceso en otras áreas, es una menor inversión o incluso una subinversión en ambiente construido, lo que crea unos paisajes inmobiliarios bastante contrastantes.

La *disimilaridad* es una noción menos abordada que hace referencia al nivel de diferencias internas de los contenidos y formas espaciales yendo de un extremo caracterizado por la absoluta homogeneidad hasta otro de completa heterogeneidad. En cuanto a la producción

inmobiliaria capitalista como fenómeno socioespacial, ésta propiedad topológica se manifiesta en paisajes absolutamente estandarizados en los que predominan los mismos productos inmobiliarios –barrios cerrados, centros comerciales, parques industriales, parques temáticos– que van definiendo lo que Muñoz (2008) denomina como "urbanalización".

Por último, la *ritmicidad* hace referencia a la sucesión de etapas, ciclos o períodos que asumen los procesos socioepaciales y que se plasman en determinados patrones espaciales, sean regulares o irregulares, que actúan como resultado y también como condicionantes. La vida cotidiana de las personas, los ciclos de inversión en ambiente construido o las transformaciones de las posibilidades tecnológicas, son ejemplo de procesos sociales que producen y se ven afectados por las formas y contenidos espaciales, definiendo texturas particulares.

Aunque el ejercicio de enumeración de dichas propiedades topológicas, sintetizadas en la tabla 2-1, puede resultar una tarea abstracta, su utilidad como herramientas analíticas para fundamentar una economía política espacial de la urbanización y de la producción inmobiliaria, puede quedar en evidencia si se utilizan primero para reflexionar sobre una variedad de espacio social que tiende a hacerse planetario y hegemónico: el espacio urbano (Lefebvre, [1974] 2013).

Tabla 2-1. Herramientas conceptuales para una economía política del espacio.

	Espacio como abstracción		**Espacio como concreto**	
Espacio como categoría	**Topología formal según Lefebvre (2013)**	**Topología formal según Harvey (2006)**	**Topología de contenidos I**	**Topología de contenidos II**
Producto	Espacios percibidos	Espacios absolutos	Escalaridad	Polaridad
Productor	Representaciones del espacio	Espacios relativos	Reticularidad	Disimilaridad
Proceso	Espacios de representación	Espacios relaciones	Regionalidad	Ritmicidad

Fuente: elaboración propia a partir de Harvey (2006), Lefebvre (2013) y Lussault (2015).

2.2 El espacio social es sinónimo de espacio urbano

Una de las principales trabas teóricas en el campo de los estudios urbanos es que los conceptos de la ciudad, lo urbano y la urbanización son formulados, planteados y desarrollados generalmente sin un sustento teórico de lo que es el espacio –como se evidenció en el análisis de los enfoques de lo inmobiliario–, por lo que podría plantearse que es esa condición de viudez espacial, la que ha propiciado, al menos en parte, la multiplicación de metáforas –la gran mayoría de ellas de carácter local pero con pretensiones de universalidad– para referirse a las formas que toma el espacio urbano[22] –ciudad global, ciudad mundial, exópolis, *edge cities*, ciudad difusa, megalópolis, etc.–.

A partir de la conceptualización del espacio como una abstracción concreta, es decir, de una forma (abstracta) independiente de sus contenidos (concretos), que ha sido producida por relaciones sociales (producto) a lo largo de uno o varios periodos temporales (proceso) y que incide en ellas (productor), es posible reflexionar sobre los espacios urbanos. Ello resulta relevante en este punto de la exposición porque es este tipo de espacio, el que es convertido y reconvertido en mercancías inmobiliarias.

¿La ciudad, lo urbano y la urbanización son lo mismo? Quizás el mayor avance en ciertas teorías urbanas críticas contemporáneas respecto ha sido reconocer que aquellas categorías no son necesariamente homólogas (Santos, [1994] 2007; Carlos, 2008; Brenner y Schmid, 2015). Desde finales del siglo XX, se ha venido discutiendo sobre la desaparición, muerte o transformación de la ciudad conceptualizada bajo los criterios wirthianos de concentración, densidad y funcionalidad no agraria, cuya esencia es la de un elemento discreto (Choay [1994] 2009) y con bordes bien definidos (Brenner, 2013), mientras que el problema teórico se ha centrado en dilucidar qué es "lo urbano".

Hay al menos tres líneas de reflexión contemporánea sobre lo urbano como categoría teórica: una deconstructiva, una esencialista y otra de carácter reflexiva. La primera se

[22] Ver el examen que hace De Mattos sobre alguna de ellas (2014) o la comparación conceptual que elaboraron Hidalgo y Borsdorf (2009).

encamina a deconstruir conceptualmente las categorías binarias de lo urbano y lo rural, del desarrollo y subdesarrollo, de lo moderno y lo atrasado, argumentando que éstas han sido elaboradas en situaciones geohistóricas particulares del ámbito occidental y han sido impuestas como herramientas para representar a los otros –las realidades urbanas y rurales no occidentales– (Robinson, 2013; 2006). Este enfoque postcolonial ha sido útil para cuestionar la validez de los conceptos tradicionales de lo urbano, sin embargo, limita la capacidad de análisis de procesos universales como el de la urbanización planetaria.

La segunda ha consistido en lanzar definiciones a priori de lo urbano, sin recurrir a alguna teoría del espacio. En este sentido, Choay ([1994] 2009) en uno de los primeros ensayos sobre el tema llamaba la atención sobre la diferencia entre la ciudad como un lugar específico para los intercambios, que con la industrialización rompió los lazos de complementariedad con el campo y en donde coincidían tanto una forma específica de tejido urbano, como una forma de convivencia –urbanidad–, y lo urbano, que podría definirse como sigue:

> "Un sistema de referencias, físico y mental, constituido por redes materiales e inmateriales, así como por objetos técnicos, cuya manipulación pone en juego un capital de imágenes y de informaciones, repercute en un circuito cerrado en las relaciones que nuestras sociedades mantienen con el espacio, el tiempo y los hombres. Este sistema operativo válido y desarrollable en todo lugar, en las ciudades como en el campo, en los pueblos como en los suburbios puede ser llamado lo *urbano* [cursivas de la autora]" (Choay, [1994] 2009: 181).

Aunque es sugerente y útil la idea de la desterritorialidad de lo urbano, la autora confiere a la técnica un peso mucho mayor que a las relaciones sociales que la producen, y como sugieren los postcoloniales, su conceptualización es eurocéntrica ya que el examen de la alta densidad técnica que caracteriza a las metrópolis europeas es también un esquema interpretativo que busca universalizarse a partir de un caso particular.

La tercera línea de reflexión teórica sobre lo urbano permite sortear mejor la tensión entre particularidad y universalidad. Brenner y Schmid (2015: 164) parten de que:

> "Mientras algunos enfoques sobre lo urbano han aspirado a la validez universal, pretendiendo ser de aplicabilidad independiente del contexto, cada intento por enmarcar lo urbano en términos analíticos, geográficos y político-normativo ha estado, de hecho, fuertemente mediado por las formaciones histórico-geográficas específicas de las cuales surgieron".

Por eso han propuesto considerar lo urbano y la urbanización como categorías teóricas y no objetos empíricos, lo que implica conceptualizarlos como procesos dinámicos. En cuanto a lo urbano proponen definirlo como una abstracción concreta –idea tomada de Lefebvre, aunque no se mencione explícitamente–, que se manifiesta en la realidad a partir de variadas geografías de la urbanización y de paisajes urbanos, dentro de los cuales la ciudad representa solamente una variedad (Brenner, 2013; Brenner y Schmid, 2015). Sin embargo, dichos autores caen al igual que los postcoloniales, en la trampa del nihilismo ya que no definen lo urbano ni la urbanización más allá de lo anteriormente mencionado.

Para superar esa indefinición se podría indicar como lo hace Santos ([1994] 2007: 66) que "lo urbano, es generalmente lo abstracto, lo general, lo externo. La ciudad, lo particular, lo interno". Ese concepto abstracto y de orden lejano (Carlos, 2008), lo urbano, –espacio social por excelencia– presenta tres rasgos ontológicos según Lefebvre (1976): 1) lo urbano es sinónimo de *sociedad*, 2) se define por la presencia de *centralidades* –concentración de poder, información y riquezas– y 3), implica reunión o *simultaneidad* –yuxtaposición de cosas, ideas, personas–. Lo urbano es en sí una posibilidad de creación de formas espaciales de centralidad y simultaneidad dada por el tipo de sociedad existente, mientras que la urbanización sería el proceso mediante el cual esas posibilidades se hacen concretas en el tiempo y en el espacio (Harvey, 1996a).

La ciudad, que fue la categoría conceptual sobre la cual se erigieron erróneamente las teorías urbanas modernas –privilegiando el análisis de un objeto, por sobre el de los procesos que lo crean– en lo que Wachsmuth (2013) denomina como ciudadaísmo metodológico, sería desde el punto de vista de la teoría espacial de Lefebvre (1976), una forma espacial concreta de manifestación de lo urbano, que es definible por sus cualidades de sitio y situación, con relaciones particulares respecto a otros espacios sociales como el

campo y la región, con determinadas condiciones materiales que revelan la ética, estética e ideología de los grupos que la producen y sobre todo como un punto de intersección entre un orden social lejano –el tipo de sociedad– y un orden social cercano –definido por las relaciones con el campo y la región– (Lefebvre, 1976).

Por esa razón, la ciudad es una categoría teórica contexto dependiente, ya que su definición e interpretación varía en función no sólo del lugar de donde surge sino de su propio tiempo histórico. Ejemplo de ello, son las definiciones occidentales premodernas de la ciudad, tal como la que ofrece Choay ([1994] 2009) de la misma como un soporte para los intercambios –inspirada en el capitalismo mercantil europeo–, modernas como la de Wirth (1938) basada en los ya mencionados criterios de concentración, densidad y funcionalidad no agrícola, de la modernidad tardía como la que fue formulada por Castells (1978) para el contexto de la fordismo keynesiano en donde la ciudad es el lugar para la reproducción de la fuerza de trabajo mediante medios de consumo colectivo, o la de Smith (2008) que la asocia a una unidad de producción capitalista vinculada a una red de divisiones sociales y espaciales del trabajo.

Si se extiende dicho ejercicio a las definiciones de ciudad propias de la postmodernidad capitalista es posible identificar nociones funcionales como la de la ciudad difusa, propuesta por Indovina (2012) en la que los usos residenciales y las unidades productivas se dispersan por territorios de escala regional sin una gran centralidad de comando –producto de la terciarización postfordista–, mediante fases que van de la urbanización difusa –o urbanización del campo y pérdida de funcionalidad campesina y agrícola– hasta un estadio en el que la producción inmobiliaria residencial de clase media se difunde de manera difusa y masificada por territorios de escala regional; nociones socioespaciales como la que propone Lencioni (2011) señalando que más que a la muerte de la ciudad, se asiste a su transformación cualitativa mediante un proceso de transición que primero fue urbano y ahora es metropolitano, signado por el carácter difuso de sus límites, el dinamismo de nuevas centralidades y el estrechamiento de flujos funcionales cotidianos entre diversas metrópolis; o propuestas de carácter ontológico como la que plantea

Hiernaux (2006), quien asume la ciudad y lo urbano –sin distinguir analíticamente lo uno de lo otro– a partir de las metáforas de lo laberíntico –tejido físico e inmaterial complejo–, lo fortuito –posibilidades derivadas de la heterogeneidad socioespacial– y lo fugaz –el ritmo rápido con una escasez de trascendencia–.

La ciudad podría ser considerada desde ese último punto de vista ontológico, como una centralidad material e inmaterial, de carácter abierto –siempre vinculada a otros espacios cercanos o lejanos–, que se caracteriza por su gran heterogeneidad socioespacial –de ahí su potencial para lo fortuito– y por consiguiente, por su potencialidad de interacción y cambio. Una de las características de la ciudad que ha experimentado un mayor cambio a raíz de la producción capitalista del espacio urbano, es la de su significación como creación humana: hasta antes de la modernidad capitalista las ciudades y sus lugares eran esencialmente obras, es decir, fruto de un proceso singular de creación –ciertos elementos vinculados al ejercicio del poder ya producían algo de estandarización como lo ejemplifican los planos urbanos ortogonales romanos–, mientras que con el advenimiento de las relaciones sociales capitalistas la ciudad ha pasado a constituirse en producto mercantil, altamente estandarizado, cuyas formas, funciones y estructuras tienden a la homogeneidad para garantizar la existencia del valor de cambio (Lefebvre, [1974] 2013).

La reproducción ampliada del capitalismo, lograda en parte, gracias a ciclos de expansión geográfica (Harvey, 2007), ha convertido al espacio urbano y la ciudad, en potentes medios y fuerzas de producción (Lefebvre, 1983). La producción inmobiliaria desempeña un rol fundamental en este tipo de procesos, ya que los agentes involucrados en ella buscan, mediante diversas estrategias de *acumulación por urbanización*, aprovechar –como un medio de producción– las cualidades de los espacios sociales para crear, destruir y recrear el ambiente construido que sirve de soporte a las formas contemporáneas de centralidad y simultaneidad que definen lo urbano, participando no sólo de la explosión de la ciudad –de la dispersión difusa del tejido urbano– sino de su implosión –creación destructiva del tejido urbano central–.

La conversión del espacio social, de lo urbano –un bien común (Harvey, 2013)–, en un medio de producción privado se ha dado a partir de la pulverización del mismo en un conjunto de mercancías inmobiliarias –edificios, infraestructuras y sistemas de transporte– (Lefebvre, 1983), que componen lo que Harvey (1990) denomina como ambiente construido. Aunque ya autores como Topalov (1979), el mismo Harvey (1978) o Jaramillo (2009) han señalado que es la condición de fijación espacial lo que define el carácter particular de las mercancías o productos inmobiliarios, sus propiedades socioespaciales y espacio-temporales no han sido abordadas con profundidad. Por lo tanto, en el siguiente apartado se ofrecen unas bases de economía política espacial de tales productos, demostrando que es la propia naturaleza de ese tipo de mercancías, así como el atraso técnico de la rama que las produce, lo que actualmente le da al capital un gran potencial para reproducirse, eso sí, multiplicando y ampliando con ello sus contradicciones inherentes.

3. De espacio urbano a unas mercancías sui generis: anatomía socio-espacial de los productos inmobiliarios

En un artículo publicado con un sugerente título "*El capitalismo comienza en casa. La provisión de viviendas mejores y más baratas podría ser el próximo logro capitalista*", en la revista *The Economist* (enero, 2015), se señala con un importante contenido ideológico –explícitamente neoliberal–, lo siguiente:

> "Joseph Schumpeter argumentaba que el milagro del capitalismo se basa en democratizar la riqueza. Elizabeth I tiene medias veladas, observó, pero el "logro del capitalismo" no implica "proveer más medias veladas para las reinas sino en ponerlas al alcance de las trabajadoras fabriles". En muchas áreas de la vida se ha cumplido de gran manera este milagro: en Norteamérica el número de horas de trabajo que toma comprar un carro o llenar un armario con ropa, se ha reducido a la mitad en la generación pasada. Sin embargo, en tres grandes áreas el capitalismo ha fallado en operar de esa manera: la salud, la educación y *la vivienda* [cursivas propias]".

En ese artículo se le endilga el alto precio promedio de la vivienda –asociada, al igual que la salud y la educación a un bien de consumo– a un rasgo característico de la rama de la construcción:

> "En años recientes, un fermento de ideas ha mejorado la productividad en la medicina y la enseñanza […] lo mismo no ocurre en el sector de la vivienda, donde el alcance la revolución digital es limitada y la productividad ha ido en la dirección incorrecta: en Norteamérica, la productividad en la industria de la construcción cayó un 22% durante 20 años hasta 2009, que aumentó en el resto de la economía en un 45%".

¿Por qué a pesar de la baja productividad de la construcción, de la dificultad e imposibilidad de masificar los productos del ambiente construido, así como de los onerosos precios de los mismos, los negocios inmobiliarios aparecen como un ámbito de inversión tan rentable en múltiples contextos urbanos? Una hipótesis teórica que puede esclarecer ese interrogante, es la que planteó Lefebvre según la cual, la cualidad que define el carácter *sui generis* de las mercancías inmobiliarias es su propio carácter ambivalente: son a la misma vez un producto industrial –la construcción– y un bien financiero –un derecho de propiedad sobre el espacio con el que se puede especular– (Lefebvre, 1973). Mientras los análisis y reflexiones teóricas de autores como Topalov (1979), Pereira (1988), Jaramillo (2009) se centran en la primera, el de Harvey (1990; 2013) se ha enfocado en la segunda. Esa escisión conceptual ha impedido precisamente comprender por qué el capitalismo podría convertir en centro neurálgico a la producción de ambiente construido, así como la raíz de muchas de las otras particularidades socioespaciales y espacio-temporales que las caracterizan.

3.1 El valor de uso de los productos inmobiliarios: de la reproducción ideológica a la del capital

La mercancía inmobiliaria internaliza entonces en una unidad dialéctica, su doble potencial de bien industrial y financiero. Su imbricación en porciones del espacio social, con diversas combinaciones topológicas –absolutas, relativas, relacionales, percibidas, concebidas y vividas–, determina particularidades sociales, espaciales y temporales en cuanto a su valor de uso, de cambio y valor.

En primer lugar, Lefebvre (1976) señalaba que lo que se adquiere como valor de uso de un producto inmobiliario es una distancia hacia algo; dicha separación puede asumir una dimensión absoluta, kilómetros de recorrido, por ejemplo, relativa expresada mediante unidades de medición del tiempo –minutos, horas, días, etc.– o también relacional menos cuantificable, aunque cualificable –agrado por cercanía o separación respecto a otros individuos o grupos sociales–. *Distancias* absolutas, relativas y relacionales desde una unidad de producción a un mercado, desde una vivienda al punto de trabajo o a un lugar para el ocio son entonces la primera propiedad espacio-temporal *sui generis* del valor de uso.

También se adquiere un valor de uso que vincula los atributos sociales de significado y simbolismo del sitio donde se emplaza el producto inmobiliario, así como a su ubicación respecto a otros –situación–. Las mercancías inmobiliarias envuelven un *conjunto de signos y símbolos* (Lefebvre, 1976) que denotan prestigio social –una casa en un suburbio exclusivo o en una ciudad cerrada o un edificio para el diseño tecnológico en una tecnópolis de renombre–, desprestigio o estigmatización –las viviendas en una favela, población o urbanización pirata– o quien puede entrar o no –centros y locales comerciales, áreas turísticas, parques temáticos, etc.–. Es este conjunto de signos y símbolos, imbricadas en las topologías concebidas y vividas, lo que representa una jerarquía de los valores de uso del espacio social (Lefebvre, 1976), convertido en mercancías inmobiliarias.

En cuanto a la función del valor de uso de las mercancías inmobiliarias que componen al ambiente construido, se puede diferenciar entre las que son empleadas para el consumo productivo y las que lo son para el no productivo, lo que implica un rol diferencial respecto a su papel en la acumulación capitalista. Harvey (1990; 1985a) denomina a las primeras como capital fijo y a las últimas como fondo de consumo, clasificación que puede ser desagregada para agregar más detalles.

3.1.1 El capital fijo inmobiliario

El capital fijo es en general un conjunto de recursos –maquinas e infraestructuras físicas– que son fundamentales para el proceso de producción capitalista y que se caracterizan por presentar una larga vida, en la que van transfiriendo su valor de manera progresiva mientras que van desgastándose, por lo que finalmente su valor de cambio inicial no es igual al de reposición (Harvey, 1990). Lo anterior implica que su valor de uso varía de acuerdo con las condiciones sociales imperantes, por lo que la continua tendencia de los capitalistas a la competencia buscando la innovación tecnológica o la relocalización geográfica, para alcanzar ganancias extraordinarias, implica el constante riesgo de desvalorización de ese tipo de capital (Harvey, 1990).

El capital fijo inmobiliario –para diferenciarlo de otro tipo de medios de producción como las máquinas o herramientas– puede ser desagregado a partir de uso tipo de uso, individual o colectivo. El *capital fijo inmobiliario tipo I* correspondería infraestructuras físicas que deben adquirir o arrendar los capitalistas para impulsar el proceso de producción de mercancías mobiliarias –bienes y servicios– tales como las fábricas, bodegas y oficinas. Los capitalistas se debaten en cuanto a este tipo de productos, entre distintas formas de propiedad que inmovilizan en diversos grados parte de su capital constante (Lencioni, 2011) y se vinculan con la disponibilidad de capital variable: o acceden a la propiedad de su capital fijo inmobiliario aumentando la posibilidad de sufrir devaluaciones localizadas –conflictos sindicales, apertura de localizaciones más rentables por parte de competidores, cambios negativos de su posición absoluta y relativa respecto a la ubicación de otras unidades–, o eligen formas de arrendamiento o subcontratación que operan de manera más descentralizada, pero que no permiten captar tantas sobreganancias o rentas derivadas de una buena localización (Harvey, 2006). Es la búsqueda de esas sobreganancias derivadas de una buena localización, el factor que revoluciona continuamente la organización espacial de la producción capitalista (Harvey, 2007; Smith, 2008).

El *capital fijo inmobiliario tipo II* está compuesto por infraestructuras de uso colectivo que apoyan el proceso de producción de manera indirecta y el de consumo, tales como

presas, centrales de energía, redes y sistemas de transporte –autopistas, vías férreas, sistemas públicos de transporte–, puertos y aeropuertos, terminales, tecnópolis, etc. Aunque éste tipo de infraestructuras beneficia a los capitalistas individuales, su alto costo ha implicado que sea proveída en primera instancia por el Estado, el cual asume los riesgos de devaluación –generalmente asociados a la competencia interterritorial–. Sin embargo, en fases de *laissez faire* y mayor disponibilidad de excedentes financieros, los agentes privados suelen involucrarse activamente en la provisión y gestión de este tipo de mercancías inmobiliarias.

3.1.2 El fondo de consumo inmobiliario

El fondo de consumo inmobiliario se compone de mercancías inmobiliarias que facilitan el consumo de otras (Harvey, 1990): viviendas, hospitales, instalaciones educativas o el espacio público (tipo I), instalaciones comerciales (tipo II) y turísticas (tipo III). Este tipo de productos, aunque no desempeñan una función directa en la producción de bienes y servicios, sí resultan sumamente importantes como medio de reproducción social ya que se vinculan no sólo con la provisión de los medios de vida –habitación, salud, educación, esparcimiento, alimentación, etc.– sino que son directamente "artefactos ideológicos" que son empleados para la reproducción de las relaciones sociales capitalistas.

Sobre la vivienda y en menor medida otros elementos del fondo de consumo inmobiliario tipo I, se centró la teoría urbana "eurocomunista" (Pradilla, 2013) o estructuralista althusseriana francesa de los setenta, en la cual la ciudad era el lugar donde se proveían estos "medios de consumo colectivo" por parte del Estado (keynesiano) que buscaba así, garantizar la reproducción de las relaciones sociales de producción capitalista. En consecuencia, era la lucha por estos medios de consumo colectivo lo que definía entonces gran parte de lo que se denominó por Castells (1978) como la "cuestión urbana" (Merrifield, 2014).

Aunque el sesgo viviendista es comprensible, dada la importancia social e ideológica de la vivienda, ésta no puede ser concebida como un elemento aislado de las instalaciones de

salud, educación, circulación y esparcimiento que engloban lo que Lefebvre (1980) define como "habitar". Este proceso del "habitar" ha sido sobre el que se han volcado gran parte de las estrategias y modernizaciones neoliberales, buscando convertirlo en una fuente de ganancias y rentas privadas –lo que hace parte de una nueva cuestión urbana (Merrifield, 2014)–, hecho que ha dotado de un nuevo contenido ideológico al fondo de consumo tipo I que será examinado en detalle en el próximo capítulo.

Los productos inmobiliarios del fondo de consumo tipo I, facilitan no solo la reproducción social mediante la materialización de la ideología sino que actúan como fuertes palancas para propiciar el consumo de otras mercancías inmobiliarias –electrodomésticos, muebles, vehículos, etc.–, tal como ocurrió durante el proceso de suburbanización desencadenado durante la segunda postguerra en los Estados Unidos, en el cual la vivienda suburbana actuó como un elemento central tanto para absorber capital excedente en su producción –proveniente de la crisis del 29 y del éxito imperialista de ese país–, como para crear y estimular la demanda interna (Harvey, 2013).

Dicho efecto apalancador del consumo es común en los productos del fondo de consumo inmobiliario tipo II y III. En el primer caso las aglomeraciones del comercio (centros, áreas y lugares) o sistemas comerciales (De Simone, 2015) funcionan generalmente para consumir mercancías mobiliarias y servicios de manera encadenada ya que no solamente se venden productos (ropa, electrodomésticos, artefactos de tecnología, juguetes, etc.) sino experiencias de entretenimiento y ocio; mientras que en los últimos, el consumo de espacio (Carlos, 2008) que define la esencia de la actividad turística –hoteles, parques temáticos, lugares patrimonio, etc.– propicia también el consumo de otros bienes y servicios asociados a dicha experiencia.

3.2 Productos inmobiliarios: un valor de cambio múltiple

Si el valor de uso de los productos inmobiliarios es algo diferente dada su imbricación espacial, su valor de cambio también presenta otras particularidades respecto a las mercancías mobiliarias. La primera diferencia es que la tierra (en el campo) y el suelo (en

la ciudad) reciben un precio sin ser producto directo del trabajo humano, *la renta* (Marx, 1967c). Esa renta es la que deben pagar los promotores inmobiliarios a los propietarios del suelo, que, sumada a la contratación de la operación de construcción, hace en términos generales que haya una *distorsión* mayor entre el precio de venta y el valor (trabajo humano incorporado) de las edificaciones y las infraestructuras, respecto a la de otros productos (Lencioni, 2014).

El origen del valor de cambio en los productos inmobiliarios viene entonces de su condición de imbricación a una porción del espacio que incluye determinadas características topológicas. En ese sentido, Lefebvre (1976) plantea un punto alternativo entre el postulado de la teoría económica neoclásica en el que el espacio recibe un precio por ser un factor de producción escaso y la teoría urbana neomarxista que niega ese punto y señala que es solamente por la existencia de la relación social de la propiedad privada, que emerge el fenómeno de la renta de la tierra y el suelo (Harvey, 1978).

Lefebvre (1976: 104) señala que el capitalismo contemporáneo facilita la disponibilidad mercancías otrora raras como el pan –o las medias veladas a las que hacía referencia la nota de *The Economist*– mientras que convierte en escasas otras que eran abundantes –y que incluso no eran mercancías–, tales como el agua, el aire y el espacio: "los bienes que otrora eran raros se vuelven cada vez más abundantes y los que eran abundantes, comienzan a escasear. Para dicho autor la relación social de la propiedad privada sobre el espacio, es utilizada como una forma de enriquecimiento que es altamente efectiva siempre y cuando el mismo se encuentre en o cerca de las centralidades, lugares de simultaneidad y de heterogeneidad que caracterizan a lo urbano y a la ciudad; en consecuencia, es solamente el proceso de urbanización bajo las relaciones sociales de producción capitalista, el que genera escasez relativa o lo que es igual, el carácter de nueva *raridad* del espacio social: "No se observa verdadera penuria de espacio más que en "lugares" bien definidos: a proximidad de los centros que siguen manteniéndose en los núcleos históricamente realizados o se establecen en sus inmediaciones" (Lefebvre, 1976: 105).

¿Cómo se le asigna valor de cambio a una abstracción concreta que es proceso, producto y productor de relaciones sociales, es decir, al espacio? Lefebvre (1976) indica que fue mediante la representación cuantitativa del mismo a partir de un conjunto de superficies y volúmenes cuantificables y estandarizables, como fue posible dotarlo de *intercambiabilidad*. La arquitectura moderna y su urbanismo proporcionaron éste tipo de representaciones del espacio que han facilitado hasta hoy, la pulverización del espacio social en porciones mercantilizables (Lefebvre, 2013). No obstante, se podría datar quizás los orígenes de la mercantilización moderna del espacio, en el nacimiento de su representación cuantitativa a través de la perspectiva, tal como lo señala el mismo Lefebvre (2013), o desde una visión eurocéntrica, Alfred Crosby (1998)[23]; a diferencia de la mercantilización premoderna, que aunque ya contaba, al menos en ciertos contextos como el romano con la noción de propiedad privada (Capel, 2013), se basaba más que todo en la agrimensura pero no en la conmensurabilidad de los espacios construidos.

El desarrollo del capitalismo, y de las finanzas propiamente capitalistas[24], dotó al espacio social y a los productos inmobiliarios que se derivan del mismo, de una potencialidad para ser usados como bienes financieros (Harvey, 2013). Dicha posibilidad no acaba con la compra final de una mercancía inmobiliaria o de un terreno, sino que se extiende a largo plazo ya que persiste la posibilidad de volver a vender el derecho a la propiedad privada sobre ese lugar, obteniendo así, una ganancia no productiva que se deriva de los aumentos en la renta capitalizable, propiciados por la alteración de alguna o varias condiciones topológicas del espacio social –sean absolutas, relativas, relacionales, percibidas, concebidas o vividas–.

Los productos inmobiliarios y las porciones de espacio social sobre las que se asientan pueden ser entonces usados como capital a crédito y ficticio. Harvey (1990: 261) define

[23] Quien asegura que la superioridad europea en lo militar, imperial y económico deriva exclusivamente de los avances en las técnicas de cuantificación.

[24] Se plantea el concepto de finanzas capitalistas, para diferenciarlo de las formas financieras que acompañaban al capitalismo mercantil surgido a finales de la Edad Media, consolidado en los siglos XV, XVI y XVII, tal y como lo describe magistralmente, Arrighi (1994).

al primero como "cualquier dinero o equivalente de dinero que prestan los dueños del capital a cambio de la tasa de interés en curso" y al último como "una corriente de capital dinero no respaldado por ninguna transacción de mercancías" (1990: 270). En el primer caso explica:

> "Las inversiones de un "tipo independiente" [inmobiliario], particularmente en el ambiente construido, serían imposibles de lograr si no se contara con acceso a crédito. Las inversiones a largo plazo se pueden convertir en pagos anuales, o el capital se puede centralizar en una escala capaz de financiar empresas tan vastas como la construcción como los ferrocarriles, presas, muelles y puertos, centrales eléctricas y obras semejantes. El crédito facilita igualmente mercancías que tienen una larga vida –como por ejemplo, la vivienda y los automóviles– […] lo único que tienen en común todas las formas [de crédito, ya sea monetaria o mediante arriendo] es que el pago de intereses está ligado al trabajo como futuro contravalor" (Harvey, 1990: 269).

Esta primera función del sistema de crédito en la producción de mercancías inmobiliarias es bastante conocida. Sin embargo, dichos productos pueden operar como capital ficticio cuando se crean mercados secundarios en los que se transan –compra y venta– los créditos involucrados en su financiamiento directo: generalmente los bonos de la deuda pública se han utilizado en la provisión de capital fijo inmobiliario tipo II, mientras que la titulización nacida en Estados Unidos en 1970 y empleada por primera vez en el mercado de las hipotecas residenciales –asociadas al Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano– opera como lo ejemplifica la crisis *subprime* de 2008 en el mercado del fondo de consumo inmobiliario tipo I, principalmente.

Se podría señalar que lo nuevo no es precisamente el potencial del espacio social para asumir un valor de cambio, que toma la forma de capital a interés y ficticio, sino la masificación y diversificación de los mecanismos para explotar esa condición, que serán abordados en el siguiente capítulo. Por ahora, el análisis teórico debe dirigirse a un tema menos abordado: cómo las condiciones particulares que definen la producción del valor de los productos inmobiliarios y que hacen ver a la industria como un sector arcaico, son precisamente las que definen su potencial para convertir la producción de ambiente

construido, en el centro neurálgico del capitalismo contemporáneo –financierizado y neoliberal–.

3.3 El valor de los productos inmobiliarios: un problema que es solución, la baja composición orgánica del capital

Si el valor es el tiempo medio de trabajo socialmente necesario para producir una determinada mercancía (Marx, 1967a), y dicha categoría conceptual es la base para comprender cómo operan diversas ramas capitalistas (Harvey, 1990), el análisis de su rol en el sector de la construcción resulta fundamental. Diversos autores abocados al tema, han resaltado cómo los productos que componen el ambiente construido presentan un alto valor, dado que las condiciones técnicas de la construcción han sido bastante limitadas en comparación con las de otros sectores productivos, determinando no solo la utilización intensiva del trabajo humano sino una alta tasa de rotación –ciclo de reproducción del capital involucrado en la operación inmobiliaria (etapa desde la producción hasta la realización de la ganancia)– (Topalov, 1979; Harvey, 1990; Jaramillo, 2009) y la supuesta inexistencia de economías de escala (Jaramillo, 2009).

La primera gran traba –atraso técnico y trabajo humano intensivo– sería precisamente lo que haría altamente atractiva la producción inmobiliaria y explicaría por qué los productos del ambiente construido son tan rentables hoy en día y en múltiples contextos socioespaciales –no solo en países de capitalismo avanzado–. La explicación radica en un concepto clave de la teoría marxista: la ley de la baja tendencial de la ganancia formulada por Marx (1967c) en el tercer volumen de *El Capital*. Para Marx (1967) existe de manera permanente en la historia capitalista, una tendencia a la baja de la tasa general de ganancia que se expresa como sigue:

$$l' = m / (c+v)$$

l´ es la tasa general de ganancia, *m* la masa de plusvalía producida (ganancia extraída del trabajo humano productivo), *c* el capital constante (medios de producción) y *v* el variable (el trabajo humano). Como Marx efectivamente planteó, el capitalismo tiende a

revolucionar producto de la competencia, a la tecnología y a desplazar el trabajo humano (capital variable) por las máquinas (capital constante), con lo cual disminuye la masa de plusvalía producida[25]. Aunque el mismo Marx (1967) fue cauteloso, señalando que dicha ley es tendencial, por lo que puede ser revertida en ciertos períodos de la historia del capitalismo (Carcanholo, 2013), la dificultad en su comprobación empírica ha hecho que incluso marxistas la cuestionen (Harvey, 2014a) o rechacen por completo (Baran y Sweezy, 1988).

Lefebvre (1976), no solamente no rechaza esa ley, sino que la empleó para interpretar el desarrollo geográficamente desigual del capitalismo: a partir de los diferenciales en la composición orgánica –relación entre el capital constante y variable, el denominador en la fórmula de la tasa general de ganancia– que se dan entre diferentes sectores productivos y unidades espaciales tales como los países, se dan los movimientos de capital. Así, la diversificación sectorial y la expansión geográfica hacia territorios con composiciones orgánicas del capital más bajas ha sido siempre, uno de los procesos más recurrentes que ha atenuado la ley de la ganancia decreciente y no solamente de las crisis capitalistas como lo planteó, una década después Harvey (1982).

Las mercancías inmobiliarias producidas bajo relaciones sociales capitalistas se caracterizan entonces por presentar una baja composición orgánica del capital (Lefebvre, 1976) en relación con otras mercancías mobiliarias, primando así en el sector de la construcción las plusvalías absolutas por sobre las relativas –las primeras son ganancias derivadas del sobretrabajo humano, mientras que las segundas se derivan del incremento de la productividad (Harvey, 1990)–. Ese último factor es lo que dota a la producción de ambiente construido de una especie de aura mística para solucionar crisis locales y globales cuando se manifiesta la ley de la baja tendencial de la ganancia.

Se podría plantear que de las tres condiciones que serían *sui generis* en cuanto a la determinación del valor en los productos inmobiliarios –baja composición orgánica del

[25] En la teoría marxista del valor, la plusvalía depende precisamente del trabajo humano y las máquinas no la producen.

capital, alta tasa de rotación del capital e inexistencia de economías de escala– solamente la primera, ha permanecido, a pesar de ciertos avances técnicos (Capel, 2013), como una característica esencial de la rama de construcción, ya que como lo señala Lefebvre (1976) tanto la tasa de rotación como las economías de escalas en lo inmobiliario podrían ser dinamizadas gracias a la ideología neoliberal y al proceso de financierización del capitalismo, sobre lo cual se reflexionará más adelante.

3.4 Producción, circulación y consumo del ambiente construido: una síntesis conceptual

El proceso de producción y consumo del ambiente construido implica una triple circulación de las mercancías inmobiliarias. En primer lugar, los capitalistas encargados de su producción, es decir, de la aplicación de trabajo que se incorpora al espacio, actúan como industriales que transitan en el circuito del capital productivo que describe Marx (1967b):

$$D - M\ (FT\ y\ MP) - M' - D'$$

Aquellos mediante capital dinero (D) compran fuerza de trabajo (FT) y otros medios de producción (MP), obteniendo al final del proceso una mercancía con mayor valor (M´), que al ser vendida realiza una plusvalía expresada en un capital dinero acrecentado (D´) que para seguir funcionando como capital debe, al menos en parte, ser puesto de nuevo en el ruedo para iniciar un nuevo ciclo productivo.

No obstante, las mercancías inmobiliarias están sujetas, por su imbricación al espacio, a la presencia de un tipo de capitalista especializado en la gestión del suelo –compra y venta– que actúa como un comerciante de ambiente construido –que en ocasiones es también el mismo constructor[26]–: el promotor inmobiliario. Este agente es el que se vale del espacio como un medio de producción mercantil para incrementar y captar rentas, es

[26] Topalov (1979) señalaba que la fusión de la construcción y la promoción inmobiliaria en un solo agente, aunque incrementa los beneficios para éste, aumenta sus riesgos: se pueden devaluar los medios de producción si ocurre algún problema en la fase de construcción o bien, es posible que no se realice el potencial de ampliación de renta del suelo por alguna razón. En ambos casos es el mismo agente quien asume las pérdidas.

decir, de pagos por el derecho a la propiedad del suelo o la tierra que posee un conjunto particular de condiciones espaciales y topológicas. Aunque parece un capitalista comercial, tanto la renta del suelo como el valor de las mercancías que hace circular, se realiza generalmente a largo plazo, lo que implica la necesidad de un nexo con el capital financiero –acá también un capitalista financiero puede actuar también como promotor o viceversa–, por lo que opera en un circuito:

$$D – (E\ y\ D – M\ (FT\ y\ MP) – M´ – D´) – D´´$$

Donde D es capital monetario que se utiliza para comprar el derecho de uso de una porción de espacio social (E) y para contratar al capital productivo (D – M (FT y MP) – M´ – D´) y D´´ es la ganancia obtenida del proceso de ampliación de renta espacial, si el producto inmobiliario es efectivamente es vendido y consumido ya sea para fines no productivos (fondo de consumo inmobiliario) o productivos (capital fijo inmobiliario).

Sin embargo, los circuitos de circulación no acaban en el promotor inmobiliario. Los consumidores –que pueden ser desde individuos y familias, pasando por pequeñas y grandes empresas, llegando hasta corredoras inmobiliarias y capitalistas financieros– de productos inmobiliarios cuentan con un bien financiero cuyo precio existe dada la condición de propiedad privada y varía en función de los procesos socio-espaciales que alteran las topologías abstractas del espacio (absolutas, relativas, relacionales, percibidas, concebidas y vividas). Por eso, el ambiente construido puede circular de nuevo así:

$$D – D´´´$$

Donde el derecho de propiedad (D) sobre el ambiente construido se usa para captar incrementos de rentas –ventas de ambiente construido– o para adquirir intereses –en el caso del alquiler y de la titulización de créditos sobre inmuebles, por ejemplo–. Esto último es favorecido por la mayor durabilidad promedio del ambiente construido respecto a otros productos y porque a pesar de que la función y la forma de las mercancías inmobiliarias pueda ser modificada, su estructura –la relación de propiedad sobre una porción del espacio social– permanece (Gottdiener, 1997).

Esta triple circulación –que ocurre en la producción, circulación y consumo– deriva de la dualidad mencionada de la mercancía inmobiliaria como un bien productivo y un activo financiero. No obstante, ese doble atractivo para diferentes facciones capitalistas y para las mismas clases trabajadoras, implica un conjunto de contradicciones socioespaciales particulares –si el espacio social cuenta con sus propias contradicciones (Lefebvre, 1973), sus fragmentos convertidos en productos inmobiliarios, también–:

- Como bien producido con una baja composición orgánica del capital puede reactivar la tasa de ganancia, pero con el costo de multiplicar bienes financieros que son producidos y puestos en circulación como capital a interés y capital ficticio. A menudo las crisis de sobreproducción de ambiente construido hacen estallar sistemas financieros en los que existe una gran presencia de activos inmobiliarios, con consecuencias económicas y sociales extremadamente adversas –para la mayoría–.
- Aunque su producción puede aumentar la tasa de ganancia y potenciar la producción de otros bienes industriales –como ocurre con el fondo de consumo o con el capital fijo–, finalmente el ambiente construido puede ser una barrera a la acumulación ulterior, ya sea por la obsolescencia inmobiliaria (Harvey, 2007) o cuando no hay financiamiento para construir, comprar y rehabilitar mercancías inmobiliarias (Gotham, 2009).
- Su conversión de mercancía inmobiliaria en mobiliaria como lo llama Lefebvre (1976) o su mutación de activo ilíquido a líquido, como lo denomina con una terminología contemporánea Fox-Gotham (2009), implica una desconexión casi total entre la economía real (la de la producción y la materialidad de las mercancías) y la irreal (basada en el aumento de las tasas de interés y el juego de la oferta y la demanda en mercados secundarios financieros[27]).
- Los cambios en los procesos socioespaciales que le dan forma a las topologías del espacio implican una disociación muy marcada entre el valor y el precio del

[27] Mercados secundarios son aquellos en donde se transan capitales a crédito respaldados por títulos.

ambiente construido, con lo cual se produce una alta desigualdad en su acceso (Pereira, 2015) y en consecuencia, luchas sociales para alcanzar ese tipo de valores de uso.

- Las perspectivas de valorización privada de las mercancías inmobiliarias dependen de un bien común, producto colectivo o medio de socialización: el espacio social. Por eso, la provisión de ambiente construido es uno de los procesos sociales más conflictivos no solo entre clases –capitalistas y trabajadores– sino entre facciones de las mismas.
- Las mercancías del ambiente construido, al ser porciones de espacio social, no son solamente meros productos materiales que amplían la acumulación de capital, sino medios de reproducción socioespacial que están impregnados y hacen parte de tramas representacionales como las ideologías, los mitos y las utopías. Si la primera función se realiza (la acumulación de capital) a veces se pone en peligro la segunda (su rol como medio de reproducción socioespacial) –el caso de la vivienda social es el mejor ejemplo[28]–, o viceversa.

Dichas contradicciones y propiedades particulares de las mercancías inmobiliarias que componen el ambiente construido, revelan el interés que puede tener su análisis en términos de economía política espacial, constituyéndose en una especie de "objeto sublime" –"la paradoja de un objeto, que en el campo mismo de la representación, proporciona un punto de vista, de un modo negativo, de lo que es irrepresentable" (Žižek, 2013: 260)– ya que ofrecen no solo indicios de elementos irrepresentables en términos concretos como el valor, la renta o la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia sino de las mismas relaciones sociales que producen y reproducen espacio.

[28] Solucionar el déficit cuantitativo estimulando la creación de un mercado privado de provisión de vivienda social en Chile durante los noventa, llevó al Estado a propiciar un déficit cualitativo que implicó el descrédito ideológico del modelo subsidiario y con ello, la movilización social.

4. El segundo circuito y la acumulación por urbanización

El concepto de "segundo circuito" apareció primero en las obras Henri Lefebvre ([1970] 1980; [1972] 1976; [1974] 2013) y fue reformulado después, bajo el término "circuito secundario", por Harvey (1985). Posteriormente ha inspirado intentos de aplicación para casos como el de Estados Unidos (Feagin, 1982; 1987; Beauregard, 1994; Gotham, 2006) o Canadá (Charney, 2001), y tras la crisis del 2008, ha vuelto de nuevo al mapa de la teoría urbana crítica (Gotham, 2009; Aalbers, 2007; Vives y Rullan, 2014).

Este concepto carece aún de una genealogía profunda y por ende no es abordado con mayor claridad. Respecto a su genealogía, los autores anglosajones no encuentran la diferencia entre el concepto de segundo circuito[29] y el de circuito secundario –propuesto por Harvey (1985a)– ya que en inglés no ha sido traducida la obra "*Espacio y Política. El derecho a la ciudad II*", en la cual Lefebvre ([1972] 1976) contextualiza en profundidad, el rol teórico y central que desempeña dicha categoría en su teoría de la producción del espacio y de la urbanización planetaria.

4.1 ¿Qué son el segundo circuito y el circuito secundario?

En consecuencia, el "circuito secundario" es abordado en ocasiones como sinónimo de "sector inmobiliario" (Vives y Rullan, 2014), como procesos de inversión de excedentes obtenidos en la economía real en el ambiente construido (Beauregard, 1994) o también como un circuito de inversión inmobiliaria compuesto de diferentes mercados que tiene una "cualidad *sui generis* que lo hace un sector independiente de la economía" –la fijación de sus mercancías al espacio– (Fox-Gotham, 2006: 233).

Para solventar lo anterior es necesario retornar no solo a las definiciones del segundo circuito sino el rol que éste desempeña en la teoría lefebvriana del espacio, algo que debe ser contrastado con los argumentos de Harvey y el papel que dicho autor le asigna en su

[29] Aunque en español también ha sido traducido, en algunas de sus obras, como "circuito secundario", en francés *second circuit* significaría en segundo circuito. Es importante retener esa pequeña diferencia ya que implica una gran divergencia teórica entre ambos autores.

teoría del desarrollo geográficamente desigual. De la puesta en tensión de esas definiciones será posible plantear una conceptualización alternativa.

4.1.1 La categoría lefebvriana del "segundo circuito"

La noción de "segundo circuito" fue transformándose en el pensamiento urbano de Lefebvre, desde un concepto aislado hasta una categoría que desempeña un rol relevante en su teoría de la producción del espacio. Un ejercicio bibliográfico de seguimiento cronológico del término, revela que este autor lo propuso primero en "*La revolución urbana*" (Lefebvre, [1970] 1980: 164-165), definiéndolo como sigue:

> "lo "inmobiliario", como se suele llamar, desempeña el papel de un segundo sector, de un circuito paralelo al de la producción industrial que trabaja para el mercado de "bienes" no duraderos o menos duraderos que los inmuebles. Este segundo sector absorbe los choques. En caso de crisis el capital afluye hacia él, pero si bien empieza por sacar beneficios fabulosos, termina por hundirse. Porque en este sector los efectos "multiplicadores" son débiles: hay pocas actividades inducidas. El capital se inmoviliza en lo inmobiliario y la economía nacional (llamada nacional) sufre entonces las consecuencias."

De esa manera el segundo circuito, aunque podía reemplazar al primero en fases de crisis, dado su atraso técnico, no estaba en condiciones de situarse en el primer lugar de la economía capitalista. No obstante, en dicha exposición aparece una afirmación transductiva o hipótesis especulativa según la cual:

> "El papel y la función de ese sector no cesa de crecer. En la medida en que el circuito principal, es decir, el de la producción de bienes mobiliarios, detiene su crecimiento, los capitales se invierten en el segundo sector, el inmobiliario. Incluso puede ocurrir que la especulación de los bienes raíces, se convierta en la fuente principal, lugar casi exclusivo de formación de capital, es decir, de realización de plus-valía. Mientras baja el grado de plusvalía global formada y realizada por la industria, crece el grado de plusvalía formada y realizada en la especulación y mediante la construcción inmobiliaria. El segundo circuito suplanta al principal. De accidental pasa a ser esencial" (Lefebvre, [1970] 1980: 165).

Esos dos párrafos fueron incluidos por el autor para demostrar cómo el urbanismo oculta las estrategias de los agentes que operan en el segundo circuito, naturalizando la búsqueda de ganancias de aquellos en ideologías urbanísticas –léase planes y proyectos de planificación urbana–, pero su exposición deja muchas interrogantes abiertas: ¿por qué el

primer circuito dejaría de ser tan rentable?, ¿por qué Lefebvre asume que el segundo sector es atractivo no solo como circuito de refugio temporal sino como posible ámbito de reproducción a largo plazo?, y también, ¿cuál sería las consecuencias espaciales de esa transformación del segundo en primer sector?

Las respuestas aparecen primero en la obra "*El pensamiento marxista y la ciudad*" (Lefebvre, [1972] 1973), en la cual, a partir de la revisión del problema teórico de las rentas del campo y la ciudad, el autor señala que ésta última se vuelve el lugar decisivo para reproducir las relaciones sociales de producción capitalistas. Lefebvre ([1972] 1973) retoma, y da por cierto, el argumento de Marx sobre la ley tendencial de la baja de la ganancia producida por las contradicciones entre las fuerzas de producción –el aumento de la maquinaria y la tecnología como proporción del capital productivo– y las relaciones sociales de producción –la imposibilidad de realizar plusvalía si disminuye el trabajo humano o capital variable–[30]. De ahí la tendencia –de largo plazo– a la disminución del atractivo del primer circuito para la inversión y la necesidad de buscar alternativas, más rentables.

Esta contradicción se puede solucionar, no sin ampliar y crear otras nuevas, mediante la producción de espacio a partir de formas como el colonialismo, el imperialismo y la urbanización, tal y como lo sostiene también en *The Survival of Capitalism* (Lefebvre, [1973] 1976). La urbanización como proceso de reproducción social del capitalismo iría más allá de la ciudad como medio de producción para el primer circuito y se extendería como un vasto mercado que permite la realización de plusvalía mediante la multiplicación de nuevas necesidades sociales entre las cuales estarían las del consumo y sobre todo las del consumo de espacio urbano.

Para que el consumo del espacio urbano sea una esfera rentable y útil para la reproducción del capitalismo, este tuvo que comenzar por subordinar una rama productiva que era

[30] Reconocida como la contradicción de la elevación de la composición orgánica de capital que aumenta la productividad mientras disminuye los mecanismos que garantizan la demanda efectiva –disminución del empleo industrial y de los salarios– y que obstaculiza a largo plazo, la creación de nueva plusvalía.

arcaica y de carácter precapitalista: el sector inmobiliario, basado esencialmente en los residuos del modo de producción feudal, la propiedad de la tierra (Lefebvre, [1972] 1973: 154-155):

> "El sector inmobiliario se vuelve tardíamente, pero de manera cada vez más clara, en un sector subordinado al gran capitalismo, ocupado por sus empresas (industriales, comerciales, bancarias) […] El proceso que subordina las fuerzas productivas del capitalismo se reproduce aquí al buscar la subordinación del espacio entrado al mercado a la inversión de los capitales, es decir, a la vez a las ganancias y a la reproducción de las relaciones de producción capitalistas. Las ganancias son inmensas y la ley (tendenciosa) que rebaja las tasas de utilidad media es burlada eficazmente, Por una parte las rentas de los bienes raíces (la renta I dada por las mejores tierras más próximas a los mercados urbanos, y la renta II, renta técnica obtenidas por las inversiones de capitales en la producción agrícola) no cesan de aumentar en beneficio de los capitalistas, en función del crecimiento de la *ciudad* [cursivas propias]".

Hasta ese momento Lefebvre sostenía que era solamente la manipulación de las rentas urbanas absolutas –las que existen por el solo hecho de existir la propiedad– y de rentas diferenciales –derivadas de la situación respecto a la centralidad urbana, así como de la aplicación de capitales al suelo–, lo que aporta una solución a la baja tendencial de la ganancia en el primer circuito. Dicha afirmación, aunque fue revisada y reformulada en sus obras subsiguientes, derivó en una hipótesis muy sugerente sobre las consecuencias espaciales de que el segundo circuito tomara una importancia decisiva para el capitalismo:

> "La propiedad de bienes raíces jala para atrás, por decirlo así, a la sociedad entera; no sólo frena su crecimiento, paraliza el desarrollo, sino orienta una presión constante. ¿Acaso no hay que atribuir a esta acción imperceptible y perpetua el carácter bastardo de las extensiones urbanas? Los suburbios, semiciudad, semicampo (o más bien: ni ciudad ni campo), ¿no provienen de esta presión? El propietario de una parcela se imagina propietario rural, detentor de un fragmento de la naturaleza. No es ni campesino ni citadido […] En vez de que desborde su oposición [ciudad-campo], se tiene un deterioro recíproco: la ciudad estalla en periferias y la aldea se descompone; un tejido urbano prolifera sobre el conjunto del país. El resultado es un magma informe: barriadas, megalópolis. En términos de Marx, la ruralización de la ciudad amenaza, substituyéndose a la urbanización del campo (Lefebvre, [1972] 1973: 158-159).

No obstante, aún el segundo circuito aparecía en ese texto como un concepto sin una contextualización teórica profunda y detallada ya que:

> "la teoría de lo inmobiliario (con sus rasgos característicos: rentas del suelo y comercialización del espacio, inversiones de capitales y ocasión de ganancias), durante mucho tiempo sector secundario, progresivamente integrado al capitalismo, aún está en elaboración. Esta teoría (crítica) precisamente trata del proceso de integración, de subordinación al capitalismo de un sector mucho tiempo exterior, solidariamente con la agricultura entera (salvo las periferias) a la industria y al capitalismo" (Lefebvre, [1972] 1973: 158).

En las obras *Espacio y Política. El derecho a la ciudad II* (Lefebvre, [1973] 1976) y *La producción del espacio* (Lefebvre, [1974] 2013), el autor finalmente transforma el concepto de segundo circuito en una categoría teórica. En la primera obra en mención, lo inserta como un eje central de lo que denominó como economía política del espacio ya que el segundo circuito es una de las formas neurálgicas para reproducir el capitalismo:

> "El capitalismo se ha extendido, agenciándose lo que existía antes de su aparición en escena: agricultura, suelo y subsuelo, bienes inmuebles y realidades urbanas de origen histórico. Asimismo, se ha extendido al construir sectores nuevos, comercializados, o industrializados: los ocios, la cultura y el arte llamado "moderno", la urbanización". (Lefebvre, [1973] 1976: 99).

El segundo circuito entraría dentro de los sectores antiguos agenciados por el capitalismo y sería la punta de lanza de la estrategia de acumulación basada en hacer explotar –la dispersión informe del tejido urbano de la que hablaba en el *Pensamiento marxista y la ciudad*– e implosionar –la destrucción y creación de la ciudad tradicional– lo urbano; así,

> "Durante mucho tiempo, lo "inmobiliario" no tuvo dentro del capitalismo más que una importancia menor. El suelo pertenecía a los últimos representantes de una clase vencida, los propietarios de los bienes raíces, clase que como tal es de origen feudal. La construcción, rama de producción primero subordinada casi artesana, revestía antaño menos importancia que la producción de acero y azúcar. Ahora bien, su situación ha cambiado por completo y no únicamente en los poderosos países industrializados. No basta con recordar, para explicar ese hecho, los fenómenos generales de urbanización, la extensión siempre creciente de las ciudades, los adelantos técnicos, etc. Hace falta explicar *el cómo y el por qué* [cursivas propias] el capitalismo ha tomado posesión *del espacio*, de ahí la tendencia de lo que fue otrora inmobiliario, ahora convertido en bienes inmuebles (construcciones, especulaciones), a convertirse en centro neurálgico del capitalismo" (Lefebvre, [1973] 1976: 100).

Aunque Lefebvre no avanzó tanto en la explicación del cómo, sí señala tres causas que explicarían el atractivo del segundo circuito para reproducir las relaciones sociales de producción capitalista. La primera es que la producción inmobiliaria sería "una industria nueva, menos sometida a trabas, saturaciones, dificultades de índole que frenan el desarrollo de las antiguas" (Lefebvre, [1973] 1976), la segunda que la propiedad privada sobre el suelo o el volumen construido engendra una renta con la cual se puede especular, siendo el espacio un vehículo para que el dinero produzca dinero, y la tercera, y más relevante aún, en la teoría lefebvriana es que:

> "La inversión en lo inmobiliario y en las construcciones privadas y públicas (en la producción del espacio) se revela provechosísima debido a que esa producción conlleva aún, y todavía por mucho tiempo, una proporción superior de *capital variable* con respecto al *capital constante* [cursivas del autor]. Y ello a pesar de las considerables inversiones y adelantos técnicos. Las explanaciones, y las obras de cimentación requieren de una numerosa mano de obra (y especialmente de una mano de obra "extranjera"). De lo cual se desprende una utilidad superior y la formación de una masa de plusvalía, de la cual una parte corresponde a las empresas". (Lefebvre, [1973] 1976: 101).

La baja composición orgánica del capital, derivada de la condición de atraso técnico de la construcción, aunado a la posibilidad de que el espacio con todas sus topologías absolutas, relativas, relacionales, percibidas, concebidas y vividas, pueda ser convertido mediante el movimiento de rentas del suelo (rentas absolutas, diferenciales y de monopolio), en dinero que produce más dinero, hace que el segundo circuito sea un ámbito muy atractivo para buscar una alta tasa de plusvalía y de ganancia que pueden en efecto, ser más altas que en el primer sector. Por eso, Lefebvre ([1970] 1980) señala que el segundo circuito no solo realiza plusvalía proveniente de otros sectores, sino que es un ámbito rentable para la producción de plusvalor.

No obstante, el segundo circuito cuenta con contradicciones y trabas propias, de las cuales Lefebvre señala en detalle al menos dos. La primera es la lenta obsolescencia del ambiente construido y la alta tasa de rotación del capital implicado en la producción inmobiliaria, que según el autor son objeto de preocupación y estrategias políticas y económicas por parte de los agentes del segundo circuito (propietarios, promotores, los diferentes niveles

del Estado, colectividades locales, bancos, arquitectos, etc.), señalando el ejemplo de la renovación urbana como práctica orientada a combatir la lenta obsolescencia de las áreas centrales de la ciudad (Lefebvre, [1973] 1976: 102): "la conversión en bienes muebles del espacio se torna frenética e impulsa a la autodestrucción de los espacios producidos. La inversión desencadenada del capital no puede soportar la ralentización y se ve abocada a buscar sin tregua terrenos, territorios, nuevas zonas. O bien compensaciones". La planificación urbana y la acción burocrática que ésta implica, es entonces para el autor, un mecanismo esencial cuyo papel es afrontar el problema de la obsolescencia y de la alta tasa de rotación del capital involucrado en la producción inmobiliaria.

Por otro lado, la segunda y mayor contradicción en el segundo circuito es que:

> "La afluencia de capitales en esa rama –así como los abusos especulativos – tiende a desajustar los mecanismos reguladores más o menos espontáneos o contralados del capitalismo. De tal suerte que lo inmobiliario (producción y especulación) oscila entre una función de nuevo auge económico, una función de diversión [diversificación], una función de regulación y una función dominante, y eso según los momentos coyunturales, los países, etc.". (Lefebvre, [1973] 1976: 100).

En este pasaje, Lefebvre advierte sin mayor profundidad sobre la alta potencialidad del segundo circuito para producir crisis que no solo son sectoriales, sino que arrastran en cadena a las demás ramas económicas tales como las finanzas, el comercio y la industria –la crisis del 2008 es un ejemplo bastante ilustrativo y reciente–. Sin embargo, la segunda parte del párrafo es quizás el elemento más enigmático que deja el autor respecto a los diferentes roles que podría desempeñar el segundo circuito en diferentes espacios y tiempos, por lo que en la última sección de este capítulo se retomará la discusión de dichas funciones y se propondrá una reconceptualización de las mismas.

Finalmente[31], en *La producción del espacio*, Lefebvre ([1974] 2013) retoma casi en su totalidad el mismo análisis del carácter del espacio convertido en mercancía inmobiliaria y del segundo circuito hecho en *Espacio y política*. No obstante, añade un conjunto de

[31] La revisión bibliográfica se limitó al análisis de las obras sobre la urbanización, por lo que no se incluyen las posibles alusiones sobre el segundo circuito en textos posteriores que Lefebvre publicó sobre el Estado.

ideas, que además de anticipar el concepto contemporáneo de financierización, revelarían *cómo* el segundo circuito podría llegar a ser un primer sector, gracias a la fácil circulación de plusvalía centralizada por un capital financiero que operaría a escala planetaria:

> "la realización de la plusvalía deja de tener lugar en el interior de un área próxima a los puntos de producción, ceñida a un sistema bancario local. La plusvalía se realiza en el seno de la red bancaria mundial como parte de las relaciones abstractas (juego de escritura) entre las agencias e instituciones bancarias. La realización de la plusvalía se desterritorializa". (Lefebvre [1974] 2013: 380).

La genealogía conceptual del segundo circuito revela efectivamente que dicha categoría es mucho más amplia y compleja de lo que se asume en la literatura anglosajona, por lo que es posible contrastarla con la reelaboración que hizo Harvey de la misma, algo que también implica establecer una cronología contextualizada en términos teóricos tanto de la evolución, como del rol que desempeña la versión harviana del segundo circuito, el circuito secundario, en su teoría del desarrollo geográficamente desigual y de los tres cortes de la crisis.

4.1.2 El concepto harviano de circuito secundario

Al escribir *Social Justice and the City*, David Harvey (1973) buscaba construir un marco teórico marxista para comprender la urbanización capitalista. No obstante, el mismo autor reconoció que los planteamientos hechos en esa obra eran poco satisfactorios, debido a que la producción social del espacio geográfico era una categoría de escasa tradición epistemológica en la teoría social marxista (Harvey, 2007). Por ello, más que elaborar una teoría de la urbanización capitalista era preciso articular la categoría teórica del espacio geográfico, a la teoría de la acumulación.

Esa tarea la emprendió en la obra *The Limits to Capital* (Harvey, 1982) –poco consultada por su complejidad y que incluso ha sido sujeto de poca atención crítica[32] (Harvey, 2007;

[32] En 2004, la revista *Antipode* publicó un número el que diferentes autores revisitan la obra de Harvey, reconociendo a esa obra como un texto clásico, aunque poco de ellos realizan críticas a los argumentos centrales del texto –generalmente que no involucra una teoría de la reproducción del trabajo y de la cultura (Jessop, 2004) – a lo que Harvey respondió en 2006 con una reelaboración del argumento para incluir la vida cotidiana y las luchas por la reproducción social.

Jessop, 2004)–, y más recientemente en *Towards a Theory of Geographical Uneven Development* (Harvey, 2006). Harvey, a diferencia de Lefebvre, no basa su conceptualización sobre la reproducción socioespacial del capitalismo en la operación a largo plazo de la ley tendencia de la baja de ganancia, sino en la manifestación coyuntural de la misma a partir de crisis capitalistas, dado que las tasas compuestas de crecimiento del capital desde 1820 han sido en promedio, de 2,25% anual (Harvey, 2014a: 224). En consecuencia, su labor se ha centrado en ampliar la teoría de la crisis –cíclicas– propuesta por Marx.

4.1.2.1 El primer corte a la teoría de las crisis: las crisis del circuito primario

El propósito que trazó Marx en *El Capital* era comprender el proceso de acumulación capitalista, haciendo énfasis en la producción. Expuso su argumento en tres modelos –volúmenes I, II y III, respectivamente–: el primero examina la relación entre capital y trabajo, develando el origen de la plusvalía que obtienen los capitalistas: la explotación y la separación de los trabajadores de la propiedad sobre los medios de producción. Las mercancías producidas en ese proceso, cuentan con un valor de uso –satisfacen una necesidad–, un valor de cambio –se intercambian a un precio– y un valor –son producto del trabajo humano en ciertas condiciones técnicas determinadas por el momento histórico (Marx, 1967a).

El segundo modelo deja de lado las relaciones sociales entre el capital y el trabajo para analizar el equilibrio entre la producción y el consumo en diferentes "departamentos" de la economía capitalista –la producción de medios de producción y la producción de mercancías para el consumo– (Marx, 1967b); y el tercero postula una ley tendencial de la baja de la tasa de ganancia derivada de los conflictos expresados en los modelos anteriores (Marx, 1967c).

Ello surge porque el imperativo de acumular por acumular, que impulsa a los capitalistas a competir de manera desmedida por ampliar su ganancia, sea mediante la intensificación de la plusvalía absoluta –la ampliación de la jornada de trabajo– o la plusvalía relativa –

el cambio tecnológico y organizacional de la producción–, lleva por el primer camino a conflictos con los trabajadores y por el segundo, a la disminución de la demanda efectiva que se requiere para mantener un equilibrio entre lo que se produce y lo que debe consumirse para garantizar la realización (Harvey, [1982] 1990: 2007). Esto produce entonces, una tendencia a la elevación de la composición orgánica del capital.

En consecuencia, el capitalismo tiende a engendrar situaciones de sobreproducción que suelen expresarse con "un superávit de mercancías producidas, capacidad productiva ociosa, capital dinero excedente, desempleo y disminución de las tasas de interés, de la renta y las tasas de ganancia en general" (Harvey, [1982] 1990; 201). Si esos excedentes no encuentran lugar para realizarse, se precipitan crisis de devaluación –de las diferentes formas del capital y del trabajo–. Ese tipo de *crisis de sobreproducción*, que aquejan a lo que Harvey (1990) denomina como *circuito primario* –el ámbito de la inversión productiva o industrial–, es lo que el autor denomina "*primer corte a la teoría de la crisis*".

4.1.2.2 El segundo corte a la teoría de las crisis: las crisis financieras

Tras reseñar de manera crítica los modelos de *El Capital*, Harvey ([1982] 1990) resalta la elaboración del primer modelo contenido en el volumen I, indicando que los otros dos contenían ideas poco desarrolladas. Además, de la ausencia de una teoría sobre la reproducción del trabajo, el autor señala que la obsesión de Marx por una teoría de la producción capitalista le llevó a pasar por alto aspectos de la circulación de capital claves para el proceso de acumulación: la particularidad de la circulación del capital fijo, las dinámicas de centralización y descentralización del capital, el sistema de crédito y el mercado mundial (Harvey, 1990: 197).

El elemento articulador de todos esos elementos sería el concepto de capital financiero, que tampoco Marx abordó con suficiente profundidad. Harvey ([1982] 1990; 1998), siguiendo a ese autor, sostiene que este tipo de capital se basa en el dinero, una forma particular de poder social, que se debe desdoblar en medio de circulación –compra y venta de mercancías, préstamos– y en reserva del valor –la convertibilidad del dinero en oro–.

El dinero puede ser atesorado, acaparado o centralizado en un conjunto de agentes e instituciones sociales para ser empleado como capital financiero[33], sea mediante el crédito –préstamo de dinero sujeto a su pago más un interés– o a través de formas crediticias secundarias o capital ficticio –circulación del interés mediante letras, acciones o títulos que respaldan créditos– (Harvey, [1982] 1990; Carcanholo y Sabadini, 2013).

Harvey ([1982] 1990) señala que el crédito y las finanzas cumplen un papel central como mecanismos de coordinación del proceso de acumulación: 1) permiten agilizar el tiempo de circulación de las mercancías a un promedio socialmente necesario, liberando así capacidad para producir mayor plusvalía; 2) separan espacio-temporalmente la producción del consumo, es decir, permiten diferentes reorganizaciones geográficas del capitalismo; 3) funcionan como medios para coordinar el trasvase de capital entre diferentes sectores productivos que buscan beneficiarse en las ramas con mayores tasas de ganancia –compensación de la tasa de ganancia–; y 4), facilitan la producción y circulación de mercancías sumamente necesarias para los procesos de producción y consumo que requieren largos periodos de rotación: el capital fijo y el fondo de consumo inmobiliario.

La principal contradicción del capital financiero es la tensión entre garantizar la calidad del dinero como reserva de valor –su respaldo con la producción real y su base monetaria– , algo por lo que tienen que velar un conjunto de instituciones que accionan en múltiples escalas –de los bancos centrales a los organismos supranacionales como el Fondo Monetario Internacional (Peet, 2004)–, y su papel como medio de circulación a partir del capital a crédito y del capital ficticio. Bajo esas últimas formas, el capital no produce valor, simplemente cumple una función facilitadora que es útil, siempre y cuando el valor que ayuda engendrar pueda ser realizado (Harvey, [1982] 1990). Por lo tanto, la no realización de los valores futuros destruye la función del dinero como medio de circulación, mientras que la creencia de que el capital financiero engendra riqueza por

[33] Para ahondar en la geografía histórica de estos procesos capitalistas de atesoramiento, acaparamiento y centralización, véase el texto de Arrighi (1994).

fuera de la producción, implica un aumento de circulación de capital dinero que no está respaldado con una base monetaria que garantice su calidad.

La primera posibilidad –la no realización de los valores involucrados en el capital financiero–, siempre latente en cualquier momento de la geografía histórica del capitalismo genera crisis pequeñas –multiplicadas durante el régimen político neoliberal[34]– que pueden degenerar gracias a la segunda contradicción –la multiplicación de formas ficticias de capital sin ningún respaldo real–, en crisis sistémicas como las de 1929 (Harvey, 1990; Howsbaum, 1998) y la más reciente de 2008 (Harvey, 2012; Harvey, 2013; Peet, 2012). Se produce así el *segundo corte a la teoría de las crisis*, es decir, una manifestación ampliada de las contradicciones del capitalismo que se concretan como crisis financieras.

4.1.2.3 El tercer corte a la teoría de las crisis: las crisis geográficas de reproducción capitalista

El tercer corte a la teoría de la crisis se articula a los dos anteriores, ya que la producción de espacio es una dimensión relevante –causa y consecuencia– tanto en las crisis de sobreproducción, como en las financieras (Harvey, [1982] 1990). Para comprender el rol del espacio como causa y consecuencia de las crisis capitalistas, el autor propuso un conjunto de leyes espacio-temporales del capitalismo que suponen ya un proceso previo de acumulación primitiva y *acumulación por desposesión*, siendo ambos formas de apropiación privada, mediante mecanismos legales o ilegales, de valores de uso del medio físico y humano para ser puestos a circular en circuitos de producción capitalista, que se diferencian en función de que el primero es una condición previa para el desarrollo capitalista y cesa con él, mientras que el segundo sigue operando de manera continua (Harvey, 2014b).

[34] Crisis financieras como las del Sudeste Asiático en 1997, las de las empresas punto com entre 1995 y 2000 o incluso otras en América Latina como la de México en 1994, Colombia en 1997 o Argentina en 2001.

Esos procesos, aunque no se extinguen por completo –quedan fronteras por conquistar y valores de uso para apropiar y saquear–, da lugar al surgimiento del trabajo asalariado, a la competencia entre capitalistas en búsqueda de ganancias, que los impele a innovar en tecnologías y a buscar un crecimiento económico expansivo (Harvey, 2006). Lo anterior implica que el capitalismo entendido como un proceso y relación social de expansión del valor, debe moldear, adaptar y crear geografías mediante *la igualación* –la expansiva incorporación de espacios para la producción capitalista– y *la diferenciación* –creación de divisiones espaciales del trabajo según la disponibilidad de recursos sociales y naturales– (Smith, 2008).

Las tendencias centrifugas se producen a partir de la necesidad de ampliar las *áreas de mercado*, lo que precisa el movimiento de personas, mercancías y dinero, siempre partiendo de configuraciones en los costes de transporte que son dinámicos; el *carácter competitivo* del capitalismo, implica que los capitalistas busquen diversas combinaciones entre el desarrollo de la tecnología –plusvalía relativa– y la búsqueda de localizaciones privilegiadas que pueden conducir a riesgos de devaluación, tanto de la maquinaria como del lugar, e implican por el último camino el cobro de rentas por parte de los propietarios del suelo, quienes tienden a absorber la ganancia extraordinaria de los capitalistas (Harvey, 2006).

La ampliación del mercado y la búsqueda constante de localizaciones va moldeando diferentes *divisiones espaciales del trabajo*, que surgen primariamente de las diferentes ubicaciones de los valores de uso del medio natural, no obstante, con a la par del desarrollo del capitalismo se produce una tendencia hacia la mayor valoración de recursos del medio social que están ligados a la producción de ambientes favorables a la producción, el intercambio y el consumo, los cuales son sujeto de *monopolización* en respuesta a la competencia, produciendo así, dinámicas de centralización y concentración tanto social como geográfica, que tienden a acentuarse, ampliando la brecha entre espacios ricos y pobres.

Harvey (2006) señala que esas leyes espacio-temporales implican la *aniquilación del espacio por el tiempo*[35], es decir, la búsqueda continua de movilidad de las diferentes formas y estados del capital, que paradójicamente es posible solamente mediante la *construcción de infraestructura fija* que, junto con *los ambientes construidos para la producción y el consumo, tienden a modificar y moldear las escalas geográficas del capitalismo*.

El capital además de necesitar de la producción de ambientes construidos, implica también un proceso de construcción de alianzas entre facciones y clases, la promoción de ciertas imbricaciones culturales e ideológicas que se expresan en un proceso de *regionalización coherentemente estructurada*[36], que puede ser destruida en momentos de crisis en la que es un imperativo exportar el capital excedente (Harvey, 2007).

Las contradicciones espaciales del capitalismo entre concentración –riesgo de sobreacumulación– y dispersión geográfica –riesgo de sobreacumulación ampliada e intensificación de la competencia– implican siempre dinámicas de devaluación del capital, incluido el ambiente construido por el circuito secundario, así como el trabajo, el dinero y demás mercancías producto de las crisis de sobreproducción y de las finanzas tiende a manifestarse espacialmente en escalas locales, regionales y globales (Harvey, [1982] 1990). En ello consiste el *tercer corte a la teoría de la crisis*.

4.1.2.4 Los tres circuitos de acumulación del capital

Tras haber planteado los tres cortes a la teoría de las crisis en *The Limits to Capital* (Harvey, 1982), el autor emplea esas mismas categorías para describir tres circuitos de acumulación de capital diferenciados (Harvey, 1985a). El circuito primario es el de la

[35] Para ver una respuesta crítica a esa ley, ver Massey (2008), quien asegura que el espacio nunca puede ser aniquilado por el tiempo.
[36] La regionalización toma diversas formas espaciales en el capitalismo: el Estado, aunque no surgió según el autor por el impulso del capitalismo –lo que si aseguran autores como Wallerstein (2004) o Arrighi (1994)– sino al ser moldeado por éste mediante una continua lucha entre clases y facciones; actualmente esta forma se encuentra en tensión por el giro neoliberal que implicado el fortalecimiento de otras formas de regionalización tales como los grandes bloques supranacionales –NAFTA, MERCOSUR, UE– y las regiones urbanas (Harvey, 2006).

producción industrial que se encuentra sujeto a crisis de sobreacumulación, dados los desbalances entre las fuerzas de producción y las relaciones sociales en determinado momento y lugar. Dichas crisis se manifiestan mediante la sobreproducción de mercancías, caída temporal de la tasa de ganancia, excedentes de capital en sus diferentes estados –capacidad productiva ociosa o capital dinero– y sobreabundancia de fuerza de trabajo –trabajadores–.

Dichos excedentes pueden ser canalizados ya sea mediante la acción del Estado o del capital financiero –o de ambos en conjunto– a dos circuitos que los absorben, pero que contribuyen solamente en el largo plazo a formar plusvalía. Uno de ellos, Harvey (1985a: 6) lo define como el "capital que fluye hacia la formación de activos fijos y de consumo, *el circuito secundario del capital* [cursivas del autor]" y el proceso mediante el cual se transfiere es descrito así por el autor:

> "Considérese, ahora, la manera en la que tales flujos pueden ocurrir. Existe, obviamente, un excedente tanto de capital como de trabajo en relación a las actuales necesidades de producción y consumo, lo que facilita su movimiento hacia la formación de bienes durables de largo plazo, particularmente aquellos constituidos por el ambiente construido. La tendencia a la sobreacumulación en el circuito primario produce esas condiciones de manera periódica. Una factible y transitoria solución a ese problema de sobreacumulación, podría ser desplazar capital al circuito secundario". (Harvey, 1985a: 7).

Una de las tensiones que emerge en este segundo circuito, es el largo plazo que inmoviliza capital durante la fase de producción del ambiente construido, lo que hace finalmente que los capitalistas individuales subinviertan en este tipo de recursos mientras que sobreacumulan en el primario (Harvey, 1985a). Lo anterior implica que sea el Estado y el sistema de crédito los ámbitos que facilitan el desplazamiento de capitales desde el circuito primario al secundario. Ello es válido no solo para el capital fijo –deuda pública o créditos a la banca supranacional– o ambiente construido para la producción sino para el fondo de consumo –subsidios, hipotecas, leasing, etc.–

La otra alternativa para canalizar los excedentes periódicos de la sobreacumulación en el circuito primario es el *circuito terciario del capital* que según Harvey (1985a: 7-8) comprende:

> "Primero la inversión en ciencia y tecnología (el propósito es promover la ciencia y así revolucionar las fuerzas productivas en la sociedad) y segundo, un amplio rango de inversiones sociales relacionadas con la reproducción de la fuerza de trabajo. Las últimas pueden ser desagregadas en inversiones dirigidas al mejoramiento cualitativo de la fuerza de trabajo desde el punto de vista del capital (inversión en salud y educación que mejoren la capacidad de los trabajadores para comprometerse con la producción), así como en inversiones destinadas a cooptar, integrar, y reprimir la fuerza de trabajo usando medios ideológicos, militares, entre otros".

También en este circuito, los capitalistas individualmente no están dispuestos a asumir tales inversiones, por lo que es el Estado, como un campo de conflicto entre clases y facciones de las mismas, el ámbito en el que se define el desplazamiento de los excedentes hacia este tipo de actividades (Harvey, 1985a).

No obstante, la solución al problema de los excedentes mediante su desplazamiento tanto al circuito secundario como al terciario no soluciona los problemas de fondo. Respecto al circuito secundario Harvey (1985a) señala que también en aquel pueden ocurrir dinámicas de sobreproducción de capital fijo –vías, centrales eléctricas, ferrocarriles, etc.– en relación a la capacidad productiva para usarlos, así como del fondo de consumo a partir de su producción excesiva en relación a la demanda efectiva, lo que implica no solo su devaluación sino la del capital a interés y ficticio utilizado para su financiamiento.

Las crisis en el circuito secundario pueden desencadenar crisis financieras –de segundo corte– y geográficas –de tercer corte– que suelen ser de una magnitud amplificada (Harvey, 2013). Las crisis en el circuito secundario pueden ser de carácter local y regional, para lo cual es posible buscar soluciones geográficas externas como la exportación de excedentes u otras internas basadas en movimientos sectoriales (Harvey, 2007), o incluso globales cuya solución no es más que la destrucción masiva del ambiente construido mediante la guerra (Harvey, [1982] 1990).

4.2 Una síntesis dialéctica: el circuito inmobiliario como proceso de reproducción productiva y financiera del capital

Aunque ambas conceptualizaciones de lo inmobiliario como proceso de producción del espacio y de la reproducción del capital, divergen en cuanto al rol que éste desempeña en la acumulación capitalista respecto a su atractivo para atraer inversiones y capital excedente, en su mismo trasfondo teórico, en la distinta conceptualización de la ley tendencial de la caída de la ganancia, así como respecto a las contradicciones socio-espaciales que implica la producción capitalista de mercancías inmobiliarias (tabla 2-2), aportan en conjunto, elementos cruciales para comprender su hipertrofia en múltiples contextos urbanos contemporáneos.

Por un lado, el concepto lefebvriano de segundo circuito explicaría mejor el atractivo para centralizar inversiones en la producción inmobiliaria, mientras que la categoría harviana de circuito secundario daría cuenta con más profundidad operacional –de manera menos especulativa–, sobre cómo la producción de ambiente construido se asocia a lo financiero y a las crisis de sobreproducción; y por otro, la teorización de Lefebvre que apunta a la reproducción del capitalismo a largo plazo aceptando la ley tendencial de la baja de ganancia, no excluye a la de Harvey, que apunta a interpretar de manera parcial la baja de la tasa de ganancia que facilita la producción cíclica de excedentes para ser invertidos en ambiente construido para la construcción y el consumo.

En consecuencia, más que elegir un concepto o priorizar el uso de alguno, es posible articularlos y extenderlos. Se preferirá acá la denominación de ‘segundo circuito’ ya que ella permite suponer que, de alguna forma sea cíclica o tendencial, este ámbito de la acumulación puede reemplazar al primero, ejerciendo un rol neurálgico para realizar y formar plusvalía. El segundo circuito no se define directamente como un sector con límites tajantes y exclusivos, sino como un conjunto articulado de procesos orientados tanto a la realización de capitales financieros como productivos, mediante diversas acciones de producción y circulación de ambiente construido que acá se denominan como ‘estrategias

de acumulación por urbanización', emprendidas por una gran variedad de agentes con escalas espaciales de actuación diferenciadas.

Los procesos que se enmarcan en el segundo circuito, se caracterizan además, por unas espacio-temporalidades distintivas que implican desde el punto de vista de los capitales involucrados en el mismo, 'desplazamientos espaciales' –de un lugar, ciudad, región o país a otro que ofrezca una mayor rentabilidad–, 'temporales' –ciclos de reproducción del capital de corto, mediano y largo plazo– y 'sectoriales' –de la industria, las finanzas o el comercio a lo inmobiliario (o dentro de éste último entre submercados)–.

Tabla 2-2. Comparación entre el segundo circuito lefebvriano y el circuito secundario harviano.

	Segundo circuito	**Circuito secundario**
Rol en la acumulación capitalista	Sirve para formar (construcción) y realizar plusvalía (especulación, capital financiero)	Sirve para absorber excedentes cíclicos provenientes de crisis del primer circuito. Prima la realización de plusvalía.
Mayor atractivo para la inversión	Reside en la baja composición orgánica de la industria de la construcción y en la relación social de la propiedad que potencia su movilidad a pesar de ser un activo fijo	La propiedad sobre el espacio implica que este pueda ser capital ficticio y su alto valor implica un tiempo largo en el que puede absorber más capital excedente.
Trasfondo teórico	Economía política del espacio	Teoría a los cortes de la crisis y del desarrollo geográficamente desigual.
Asociación con las leyes marxistas de economía política	La ley tendencial a la baja de de la ganancia, a largo plazo, hace que pueda convertirse en un sector de nuevo auge, de diversificación y dominante.	La operación cíclica y no de largo plazo de la ley tendencial a la baja de de la ganancia, lo convierte en un sector de respaldo alternativo junto al circuito terciario.
Contradicciones socioespaciales	La implosión y la explosión de lo urbano, el espacio como raridad, la destrucción de la primera naturaleza y la alienación de la segunda.	Crisis del segundo corte propiciadas por la multiplicación de capital a crédito y ficticio en el circuito secundario: acumulación por desposesión de la ciudad y lo urbano.

Fuente: elaboración propia.

Dicha conceptualización implica extender los análisis de Lefebvre y Harvey a elementos sobre los cuales estos autores no avanzaron en demasía: el rol de la renta más allá de las categorías teóricas marxistas traducidas a una concepción estática de lo urbano como la que propone (Jaramillo, 2009), involucrando una taxonomía de combinaciones de renta

según los procesos espaciales de urbanización, sobre los cuales se erigen diversas estrategias de acumulación por urbanización; los agentes, distinguiendo sus intereses de clase y de facción en torno a la producción inmobiliaria, retomando para ello los aportes de Capel (1978; 2013) y Corrêa (2011); y finalmente, se reflexiona sobre los ciclos generados por los desplazamientos del espaciales, temporales y sectoriales del capital hacia lo inmobiliario, así como las diferentes funciones asumidas por el circuito según el estado de la tasa de ganancia.

4.3 La acumulación por urbanización: procesos espaciales y rentas del suelo

Tanto la corriente neoclásica como las perspectivas marxistas de economía política, concuerdan en que la renta es un mecanismo fundamental para asignar la espacialidad de las diferentes mercancías inmobiliarias, sin embargo, en el primer enfoque la misma representa un pago por un factor de producción escaso, mientras que en la última, surge a partir de la relación social de la propiedad privada que implica la monopolización de fragmentos espaciales (Harvey, [1982] 1990; Lefebvre, [1972] 1973), así como un de un conjunto particular de rasgos topológicos que dependen de la configuración socio-espacial en la que aquellos se imbrican.

A pesar del acuerdo del origen social y jurídico de la renta del suelo, en la perspectiva marxista dicha categoría ha recibido diferentes tratamientos conceptuales: se concibe como un impuesto problemático que obliga a los promotores inmobiliarios –quienes compran, contratan la construcción y venden– a recurrir al capital financiero o a disponer previamente de recursos importantes de capital dinero (Topalov, 1979); como un factor de coordinación de la configuración espacial en el espacio urbano mediante el cual, una clase de propietarios puede succionar algo de la plusvalía global (Harvey, [1982] 1990) y que puede ser reconvertido incluso en una forma de capital ficticio (Harvey, 2013); también como un descuento de la plusvalía obtenida por los capitalistas siendo simultáneamente, la principal ganancia de los promotores inmobiliarios, que se quedan con el excedente de las rentas del suelo que ellos mismos o el Estado producen (Jaramillo,

2009); o incluso como un indicador cualitativo de las luchas sociales en torno a la producción social del espacio urbano (Gottdiener, 1997).

Aunque todas esas perspectivas teóricas apuntan a rasgos sociales e históricos muy relevantes de la renta de la tierra y el suelo, su vínculo con una teoría espacial crítica es aún un asunto pendiente. Por lo tanto, en el siguiente apartado se propone hibridar algunas de las categorías sobre la renta de la tierra propuestas por Marx (1967c), elementos de la teoría de la renta del suelo urbano propuestos por Jaramillo (2009), así como del papel de la misma como un elemento potenciador del capital ficticio (Harvey, [1982] 1990) y de las luchas sociales por la producción del espacio urbano (Gottdiener, 1997), con los elementos de economía política espacial, enunciados en el apartado sobre las topologías del espacio.

Se asume entonces que el espacio urbano –con sus centralidades, yuxtaposiciones y simultaneidades–, es a la vez un medio de producción y de reproducción social. Por lo tanto, su movilización en el circuito inmobiliario, para producir ganancias, ocurre mediante diferentes estrategias *de acumulación por urbanización* encaminadas no solo a captar plusvalías derivadas de la operación de construcción, sino a capitalizar los aumentos de renta –diferencial, diferencial y de monopolio– propiciados por los diferentes procesos espaciales urbanos –centralización, descentralización, cohesión y segregación (Corrêa, 1985)– que potencian, menoscaban o mantienen determinadas topologías espaciales –absolutas, relativas, relacionales, percibidas, concebidas y vividas– en cada localización.

4.3.1 Las tres categorías sociales de la renta de la tierra: apuntes básicos

Lo que se denomina como precio del suelo, es en realidad una renta capitalizada que incluye una combinación de diferentes condiciones socioespaciales. Los autores marxistas recurren a la categorización hecha por Marx (1967c) para la tierra agrícola, que distingue entre tres tipos: las *rentas absolutas*, las *diferenciales* que admiten una subclasificación en dos tipos y la de *monopolio*. Aunque el análisis marxista de la renta no se enfocó

directamente en la ciudad, ha servido para inspirar aplicaciones al contexto espacial urbano, desde Engels ([1873] 1978) hasta autores críticos contemporáneos como Topalov (1979), Harvey (1978; [1982] 1990), o Jaramillo (2009).

La primera categoría, la *renta absoluta*, corresponde al pago que se destina a un propietario del suelo, solamente por la existencia de la relación social de la propiedad (Marx, 1967c), sin mediar las características cualitativas o cuantitativas del terreno, por lo que hasta las peores tierras tendrían –y tienen de hecho– un precio (Jaramillo, 2009). Aunque la relación social de la propiedad territorial no es una invención capitalista ya que su origen en el mundo occidental se remonta al derecho romano (Capel, 2013) y persistió en el modo de producción feudal (Lefebvre, [1972] 1973)–, ha sido moldeada e institucionalizada como base de los modernos Estados liberales. Dicha renta se expresa de manera concreta mediante la fragmentación del espacio absoluto (Smith, 2008).

La segunda, la *renta diferencial*, surge de una distribución espacial desigual de valores de uso para diferentes actividades de consumo de tierra (Marx, 1967c) o ambiente construido –tipo I–, así como por una inversión intensiva de capital que crea mejoras permanentes –tipo II–, que en el caso de las ciudades implica generalmente la utilización de técnicas de construcción en densidad (Jaramillo, 2009). Este tipo de renta surge de las modificaciones de las topologías relativas del espacio a raíz del acercamiento o alejamiento de un producto o localización inmobiliaria respecto a la configuración espacial de los demás valores de uso –en el caso de la renta diferencial tipo I–; mientras que la aplicación intensiva de capital, producto de la situación favorable de una localización respecto a las demás, deriva en la renta diferencial tipo II.

La tercera categoría es la de la *renta de monopolio*, que es la más conceptualizada y visible en la organización espacial de la ciudad (Harvey, [1982] 1990). Representa un pago por usar un terreno, pero esta vez con unas condiciones espaciales, sociales o naturales únicas y extraordinarias, que no son reproducibles con facilidad, lo que implica la obtención por parte de quien posee sus derechos de propiedad, de un altísimo precio sobre la enajenación o uso del mismo (Marx, 1967c).

Aunque en la realidad esas rentas se incluyen, sin que se pueda establecer la proporción que cada una representa, en el precio de la tierra o del suelo, así como en parte del ambiente construido, Jaramillo (2009) señala que su imbricación, al menos del punto de vista del productor inmobiliario, es de carácter aditivo: a la renta absoluta que es el precio mínimo de un suelo o activo inmobiliario solamente por el hecho de ser propiedad privada, se le puede agregar según el caso rentas diferenciales tipo I y II e incluso otras de monopolio.

Lo anterior implica un alto grado de complejidad en el análisis espacial del despliegue de esas tres categorías, por lo que autores como Lefebvre (1983), Harvey ([1982] 1990) o Gottdiener (1997) se han limitado a describirlas desde el punto de vista de su rol en las relaciones sociales de producción capitalista, mientras que quienes han optado por proponer un modelo espacial, han tenido que conceptualizar al espacio como una entidad fija, muerta y sin dinamismo.

Un ejemplo de ello es el modelo espacial más completo, elaborado según la teoría marxista de la renta, de Jaramillo (2009), quien aunque provee una profunda y útil conceptualización de la operación de las rentas del suelo en la ciudad, esquematiza en exceso al espacio, convirtiéndolo en una representación estática que articula rentas primarias de carácter aditivo –la absoluta, diferencial tipo I y II, así como la de monopolio– con rentas secundarias que derivan del consumo del espacio para diferentes usos –residencial, comercial y industrial–, que son de carácter esencialmente competitivo –los usos más rentables, efectivamente son los que ocupan las localizaciones más atractivas–:

- Rentas diferenciales de comercio vinculadas a la accesibilidad de las áreas de mercado.
- Rentas diferenciales de vivienda en las que los valores de uso como el acceso a transporte, cercanía al mercado laboral, o presencia de servicios públicos y sociales permiten a los propietarios del suelo cobrar mayores proporciones de ingreso –a los trabajadores– y de plusvalía –a sus patronos capitalistas–.

- Rentas de monopolio de segregación que actúan para las zonas que acogen barrios de elite, por determinadas características únicas que no son solo de carácter natural –una buena vista, acceso a una amenidad del medio físico o un buen clima– sino social –áreas con mayor prestigio, sin presencia de clases sociales peligrosas, entre otras–.
- Rentas diferenciales y de monopolio para actividades industriales. Las primeras surgidas de la cercanía de ciertas localizaciones a factores productivos, mercados de trabajo o consumo, mientras que las últimas son producto de las zonificaciones de la planificación estatal que restringen a ciertos lugares la producción industrial dadas sus externalidades negativas.

El resultado de lo anterior sería entonces, una ciudad monocéntrica sectorizada según el esquema thüneano en el que la densidad es inversa a la distancia al centro. Aunque la conceptualización de Jaramillo (2009) sobre las rentas primarias aditivas y rentas secundarias competitivas es útil para comprender la configuración espacial del espacio urbano en cierto momento, es pertinente remover los supuestos estáticos de su modelo, para darle vida a las geografías urbanas de las rentas, asociadas con diversas estrategias de acumulación por urbanización emprendidas por los agentes del segundo circuito inmobiliario.

4.3.2 Rentas absolutas, diferenciales y de monopolio en los procesos espaciales urbanos

La urbanización como fenómeno socioespacial de creación y destrucción de los paisajes urbanos, se expresa mediante un conjunto variado de *procesos espaciales* que implican la modificación de espacios absolutos-percibidos, relativos-concebidos, y relacionales-vividos en diversas localizaciones. Esos procesos espaciales implican diferentes capacidades portantes de los lugares para la valorización inmobiliaria, lo que implica la presencia y dominancias particular de diferentes combinaciones de tipos de rentas primarias y secundarias.

Corrêa (1985) aporta una de las clasificaciones más sistemáticas respecto a ese tipo de procesos espaciales distinguiendo entre la *centralización* que es en sí un movimiento centrípeto de las funciones urbanas de mayor jerarquía –administración política, comando empresarial y financiero, comercio de lujo– que engendra áreas centrales que actúan como el núcleo de la ciudad y lo urbano; la *descentralización* que es un movimiento centrífugo de creación de nuevas centralidades, dadas las deseconomías presentes en el área central (Corrêa, 1985), núcleo de la ciudad, a partir de una mayor flexibilidad socioespacial –nuevas técnicas, formas de organización social de la producción o ideologías del habitar– que amplía el campo metropolitano de externalidades –como lo define De Mattos (2010)–; la *cohesión*, como lo denomina el autor, o *aglomeración*, que es un proceso de agrupación de funciones similares –a diferencia de la centralización en donde las funciones son más heterogéneas– gracias a las ventajas para la complementariedad que surgen en diversos sectores de la división espacial del trabajo –por ejemplo en el comercio, en los servicios o en la industria– (Corrêa, 1985); y finalmente, el proceso de *segregación*, que como lo señala Harvey (2007) se encuentra en la esencia de la urbanización en todas las formaciones sociales estratificadas en clases –no solo en el modo de producción capitalista–, que implica la separación espacial –ya sea a gran escala urbana o en microespacios– de los diferentes grupos sociales que habitan la ciudad (Corrêa, 1985). Para este último proceso, se podría distinguir entre la *segregación autoimpuesta* –generalmente de clases altas y medias– y la *impuesta* –a las clases populares–; la primera dependería de los gustos y deseos, mientras que la segunda de la necesidad.

De esa manera, el proceso de centralización forma *áreas centrales*, el de descentralización *subcentros* que a veces compiten con las primeras, haciéndolas decaer, el de cohesión o aglomeración engendra *áreas especializadas* y el de segregación, *áreas sociales residenciales* que pueden ser guetos socioeconómicos, raciales o étnicos. La creación de esas áreas y su distribución en el espacio de la ciudad, la metrópolis o la región urbana constituye el abanico posible de estrategias de acumulación por urbanización por parte de los agentes del segundo circuito.

Dicho abanico implica la búsqueda de perspectivas de valorización y especulación mediante la movilización de diferentes tipos, combinaciones e intensidades de rentas primarias y secundarias, así como mediante la provisión de diversas modalidades de ambientes construidos para la producción y el consumo. Así en los procesos de centralización, las intensidades de las rentas primarias absolutas, diferenciales –tipo I y II– e incluso de monopolio, tienden a ser muy altas (tabla 3), mientras que en cuanto a las rentas secundarias (predominan las rentas de monopolio), el capital fijo inmobiliario tipo I –en particular las oficinas– aparece algo que denominamos como "*renta de monopolio de comando*" que existe solamente en las áreas centrales para las funciones financieras, de gestión empresarial y pública; en el fondo de consumo tipo I surge más que una renta de monopolio de la vivienda –como lo denomina originalmente Jaramillo (2009), una "*renta de monopolio del habitar*" en el que no es tanto la vivienda en sí sino su emplazamiento en un área social con determinados valores de usos y marcas de distinción social, la implica el cobro de un precio de monopolio; y finalmente, una renta de monopolio del comercio que se instala en las áreas centrales, buscando una alta accesibilidad, prestigio o reconocimiento –no solo centralidades comerciales de lujo sino incluso populares–.

En los procesos de descentralización, el mayor factor atrayente es la menor intensidad de las rentas primarias del suelo, algo que permite desarrollar el atractivo de ciertas localizaciones como centralidades emergentes. En los fenómenos de descentralización predominan las formas diferenciales de la renta (tabla 2-3) ya que es mediante la búsqueda de nuevas localizaciones no afectadas por deseconomías de aglomeración y la aplicación de inversión –infraestructura de transporte, por ejemplo–, que es posible configurar nuevas centralidades industriales –capital fijo tipo I, fábricas–, comerciales y de servicios personales –fondo de consumo inmobiliario tipo II, productos inmobiliarios de comercio– , así como estimular el acceso al consumo turístico del espacio –fondo de consumo inmobiliario tipo III, segundas residencias, hoteles, *resorts*, etc.–.

La agrupación o aglomeración de un cierto tipo de actividad genera unas áreas especializadas en las que los promotores y/o propietarios del suelo pueden captar de manera intensa rentas primarias (tabla 2-3), mientras que en las rentas secundarias predominan las de monopolio de comercio –fondo de consumo tipo II, distritos comerciales–, de industria –capital fijo inmobiliario tipo I de unidades de producción– en distritos artesanales, industriales o a partir de tecnópolis, por ejemplo o de *monopolio turístico* en ciertos lugares que al contar con atractivos del medio físico o social favorecen el agrupamiento de actividades relacionadas con el turismo –*clusters*– (tabla 2-3).

Finalmente, en los procesos urbanos de segregación autoimpuesta o impuesta, generalmente con intensidades de renta primarias más altas para la primera forma, predominan rentas secundarias de monopolio. En el caso del fondo de consumo inmobiliario tipo I, constituido por viviendas provistas para las clases altas, surgen unas rentas secundarias de monopolio del habitar que se basa tanto en la disponibilidad de valores de uso de alta jerarquía social –accesibilidad al comercio de lujo, a espacios naturales y de ocio de calidad, o a infraestructuras de movilidad y equipamientos– pero también en signos y símbolos que hacen parte de las representaciones del espacio (espacialidad concebida) y de los espacios de representación (espacios vividos) que denotan prestigio y homogeneidad social. Tanto los valores de uso como los signos y símbolos varían en el tiempo, dando lugar a diferentes *ideologías del habitar* que son fantasías representacionales –el disfrute de la naturaleza (cuando esta incluso ya no existe en su versión primigenia, el retorno a la comunidad (cuando no hay nexos sociales para construirla) o el goce del patrimonio (cuando fueron expulsados quienes contribuyeron a producir el espacio patrimonial)–, con una alta carga política, que estructuran la realidad[37] (Žižek, 2013).

En cuanto a la provisión de fondo de consumo inmobiliario tipo II, que incluye viviendas de clase media, ésta suele operar mediante *ideologías simuladas del habitar* que buscan

[37] Por eso no se emplea la categoría de imaginario que, aunque también es conceptualizada como una trama de significados que guían prácticas socioespaciales (Hiernaux, 2007), suele ser despojada de su carga e implicación política, restringiéndola a su contenido cultural.

reproducir el consumo inmobiliario de elite, ya sea ocupando los antiguos sectores de clase alta, instalándose de manera segregada en barrios obreros o en áreas nuevas de expansión o de creación destructiva –como las áreas centrales–, lo que implica más que todo el despliegue de rentas secundarias diferenciales tipo I, dadas la presencia de valores de uso que simulan o representan –a veces no tan fielmente– los signos y símbolos de prestigio social más valorados, y tipo II, a partir de la inversión intensiva de capital constructor –densificación, nuevas construcciones en áreas centrales, o infraestructura de transporte–.

Finalmente, en el fondo de consumo inmobiliario tipo II, que abarca la vivienda popular –sea de provisión formal o informal– también se expresa una renta de monopolio del hábitat, que funciona en un sentido negativo, ya que es producto de la segregación impuesta a través de la regulación urbanística, los altos precios del suelo y la vivienda o de la escasez relativa buenas ubicaciones relativas en referencia a los mercados de trabajo –lo que genera mercados de alquileres–.

En este ámbito hay presencia también de *ideologías del habitar público* como las que contienen las políticas de vivienda social –la promoción del ideal de la propiedad y de la legalidad urbana–, así como de *ideologías del habitar informal* –a veces centradas en la propiedad e inclusión a la sociedad de consumo urbano o también de respuesta contrahegemónica– que esgrimen desde movimientos sociales y ONGs progresistas, hasta el mismo Banco Mundial.

Aunque los productos inmobiliarios al contener y ser fragmentos de espacio social con determinadas propiedades topológicas, son signos y símbolos que se constituyen no solo en elementos ideológicos, sino en idealizaciones más abstractas de carácter social y espacial, *utopías* en el sentido amplio del término (Harvey, 2011), la provisión de la vivienda y del habitar son sin duda, el ámbito más activo de representación ideológica[38] y

[38] Véase diferentes análisis en este sentido para el caso norteamericano (Harvey, 1985b) y latinoamericano (Bolaffi, 1975; Pradilla, 1987)

utópica, ya que ambos son herramientas de reproducción del capital y de la misma sociedad.

Tabla 2-3. La expresión –presencia y dominancia– de rentas del suelo en los procesos espaciales urbanos.

	Rentas primarias				Rentas secundarias				
Procesos urbanos	**Renta absoluta**	**Renta diferencial tipo I**	**Renta diferencial tipo II**	**Renta de monopolio**	**Capital fijo inmobiliario tipo I**	**Capital fijo inmobiliario tipo II**	**Fondo de consumo inmobiliario tipo I**	**Fondo de consumo inmobiliario tipo II**	**Fondo de consumo inmobiliario tipo III**
Centralización	Presente y alta.	Alta.	Alta.	Alta.	Renta de monopolio de comando.	-	Renta de monopolio del habitar.	Renta de monopolio del comercio.	-
Descentralización	Presente, de baja a alta.	De baja a alta.	Generalmente, baja.	De baja a alta.	Rentas diferenciales de capital fijo tipo I.	Rentas diferenciales de capital fijo tipo II.	Rentas diferenciales del habitar.	Rentas diferenciales del comercio.	Rentas diferenciales y de monopolio turístico.
Cohesión o aglomeración	Presente y alta.	Alta.	Generalmente, baja.	Alta.	Renta de monopolio industrial.	-	-	Renta de monopolio del comercio.	Rentas de monopolio turístico.
Segregación autoimpuesta	Presente y alta.	Alta.	De baja a alta.	Alta.	-	-	Renta de monopolio del habitar para clases altas.	-	-
Segregación impuesta	Presente y baja.	Baja.	De baja a alta.	Alta.	-	-	Renta de monopolio del habitar para clases bajas.	-	

Fuente: elaboración propia a partir de Jaramillo (2009) y Corrêa (1985).

4.3.3 Agentes y conflictos socioespaciales en torno a la renta del suelo urbano

La relación establecida entre procesos espaciales, tipos de ambiente construido e intensidades y predominancias de las rentas del suelo, señala que es un camino errado abordar lo inmobiliario únicamente desde los precios del suelo y de los bienes inmuebles, ya que "la renta de los economistas políticos es un mero epifenómeno de la producción social del espacio" (Gottdiener, 1997: 180). Por eso, el eje central de la presente reflexión teórica sobre el segundo circuito o circuito inmobiliario, no es el análisis *per se* de la renta del suelo sino de las estrategias conflictivas de acumulación por urbanización emprendidas por diversos agentes articulados mediante relaciones sociales capitalistas y las geografías de la producción inmobiliaria.

Por eso, se asume entonces que la renta del suelo, al ser un fenómeno socioespacial, cuenta con un conjunto de contradicciones: en primer lugar, aunque los derechos de propiedad sobre los medios de producción son la piedra angular del capitalismo, el poder de monopolio ejercido sobre diversas fracciones del espacio social dificulta la operación libre del segundo circuito y limita la utilización eficiente y coordinada de la organización del espacio por parte de los capitalistas.

En segundo lugar, la presencia de la renta, aunque hace atractivo al espacio y a los productos inmobiliarios para ser convertidos en capital a interés y en capital ficticio (Lefebvre, [1970] 1980), dificulta que el ambiente producido sea un bien de consumo masivo –como las medias veladas a las que aludía Schumpeter–, haciendo que éstos a pesar de ser bienes comunes y producidos de manera colectiva, sea una raridad a la que se accede de manera muy desigual. Lo anterior es fuente potencial de conflictos y luchas sociales.

En tercer lugar, las luchas socio-espaciales por las rentas del suelo revelan que la clases y facciones de clase implicadas en la producción del espacio urbano no siempre expresan la antinomia capital-trabajo, siendo en realidad mucho más híbridas –por ejemplo, el conflicto clásico entre terratenientes y capitalistas agroindustriales con las burguesías

urbanas para abaratar el suelo y con ello, los salarios de los trabajadores (Capel, 1978)– y complejas de lo que se puede vislumbrar con un análisis binario entre ricos y pobres (Gottdiener, 1997). Esto implica la necesidad de un análisis teórico de los agentes que operan en el segundo circuito.

4.4 Los agentes y actores involucrados en el segundo circuito

El rol de la agencia social en la producción inmobiliaria ha sido un tema recurrente sobre todo en la economía política marxista de carácter más revisionista, debido a que el análisis clásico binario de clases –capitalistas y obreros– resulta para el caso de la producción social del espacio urbano, reduccionista y, sobre todo, inadecuado. Hay entonces, múltiples intentos de clasificar a los agentes sociales involucrados en el segundo circuito ya sea en función de su acción directa o indirecta en la producción, circulación y consumo de ambiente construido (Capel, 2013), en cuanto a su función en la cadena de valorización inmobiliaria (Topalov, 1979; Jaramillo, 2009), a partir de la proposición del concepto de clase habitacional que agrupa diferentes facciones de clase con grupos particulares de raza, género, etnia o consumo (Gottdiener, 1997) y también en relación a su poder político y económico –propietarios del suelo, trabajadores y constructores– (Harvey, 1985b).

Retomando la economía política espacial lefevriana se puede proponer una clasificación dialéctica de agentes del segundo circuito a partir de sus prácticas sociales y espaciales, lo que implica reflexionar sobre las contradicciones que surgen en cada etapa de provisión del ambiente construido: la producción, la circulación y el consumo. En este sentido se podría retomar la distinción hecha por Capel (2013) entre agentes (promotores, constructores y arquitectos) y actores (grupos de consumidores y ciudadanos) –los primeros inciden directamente en la producción inmobiliaria y los segundos de una manera indirecta, pero no menos importante– a partir del ejercicio de sus prácticas de producción, circulación y consumo –productivo o rentista– de productos inmobiliarios. No obstante, cabe aclarar que esta clasificación se basa en tipos ideales de agentes sociales como lo señala Corrêa (2011) que al ser abordados de manera dialéctica deben ser puestos en tensión sus intenciones y estrategias concretas.

4.4.1 Los agentes

Dentro del primer grupo se encuentran el Estado, los capitalistas financieros, los capitalistas inmobiliarios y los capitalistas constructores (tabla 4). El primero actúa en los procesos de producción, circulación y consumo de ambiente construido, lo que implica que es jugador y arbitro al mismo tiempo en cuanto a la producción de espacio; *el Estado* ejerce funciones de coordinador de la configuración del espacio y de las rentas del suelo, promueve la aplicación de capital excedente del primer circuito en el segundo, y financia el ambiente construido de uso colectivo, así como parte del fondo de consumo destinado a la reproducción social. Como el Estado es un campo de lucha entre clases y facciones de las mismas (Harvey, 2012), siempre internaliza contradicciones espaciales: o coordina racionalmente la organización del espacio para la garantizar la acumulación del capital o regula-desregula para favorecer intereses particulares de ciertos grupos sociales.

Los capitalistas financieros actúan también en procesos de producción, circulación y consumo de ambiente construido, sin embargo, se especializan mucho más en los dos últimos (tabla 4). En cuanto a la circulación –compra y venta– el capital financiero funciona para facilitar la conversión del espacio en bien raíz –compra de terrenos– y el consumo de ambiente desarrollado –edificado– a través de créditos (hipotecas, por ejemplo), vinculando como acreedor al promotor y al consumidor final de la edificación, respectivamente.

Sin embargo, el capital financiero no solamente se vincula a partir de flujos de capital a interés, sino que permite y coordina el consumo de los activos inmobiliarios como formas de capital ficticio. Hacer mobiliario lo que es inmobiliario, y a gran escala, multiplica la producción de dinero sin una base de valor real por lo que el consumo financiero de ambiente construido es una fuente potencial de las crisis de segundo corte que describe Harvey ([1982] 1990).

Su rol como agente productor inmobiliario ha sido poco discutido. Aunque ha sido común la existencia de dependencias de promoción de ambiente construido en los bancos (Capel, 2013), con la ampliación y fortalecimiento de las finanzas de inversión desde la década

de los setenta, el capital financiero es un agente que ha facilitado la centralización a escala global, de excedentes no solo del circuito primario sino de ingresos y rentas (salarios, plusvalías, ganancias ilegales, etc.), permitiendo además del aumento del tamaño de las empresas promotoras y constructoras, la reducción de su número. Esa concentración y centralización del capital de promoción inmobiliaria (Lencioni, 2014) ha sido decisiva para primarizar el segundo circuito, en muchos contextos territoriales, como se discutirá más adelante.

Los promotores inmobiliarios (tabla 2-4), quienes actúan como una suerte de capital comercial del ambiente construido, han sido al igual que los capitalistas constructores –cuando no son los mismos–, considerados como un sector de actuación local, ya que la producción de ambiente construido requiere de conocimientos (ideologías del habitar locales) y vínculos políticos (con niveles locales, regionales o nacionales del Estado) que bordean generalmente las fronteras entre lo legal e ilegal, para facilitar las tareas de licenciamiento, adecuación y comercialización de productos inmobiliarios (Naredo, 2012; Mas y Rodríguez, 2003). De ahí la tendencia a que los capitalistas inmobiliarios hagan parte de las fuerzas vivas de la ciudad, es decir, de la elite político-económica (Chaves, 1998).

Este tipo de agentes se exponen como contrapartida, a las dinámicas de devaluación periódica y de largo plazo de ciertas localizaciones. Lo anterior ha hecho que busquen diversificar sus escalas sectoriales de actuación, pasando por ejemplo de promover viviendas, a la construcción de centros comerciales, cárceles, o incluso infraestructura de movilidad –*desplazamiento intrasectorial*–, o también proveyendo servicios –*desplazamiento intersectorial*–; igualmente han optado por modificar y ampliar también sus escalas espaciales de operación, lo que se ha visto favorecido por la globalización económica contemporánea –*desplazamiento geográficos de la inversión inmobiliaria*– (Charney, 2001; Fox-Gotham, 2006).

Los capitalistas de la construcción, e pesar de ser los responsables de la solución a la caída de la tasa de ganancia en otros sectores, generando plusvalía –extraída a menudo de

trabajadores inmigrantes con baja cualificación, alta plusvalía absoluta– si no controlan las funciones de promoción inmobiliaria, no obtienen los diferenciales de renta que surgen de la producción de ambiente construido y del despliegue de los procesos espaciales urbanos. Los promotores inmobiliarios son quienes ejercen la especulación inductiva, es decir, captan los aumentos de rentas –brechas de renta– que ellos mismos engendran, con el propósito de reproducir de manera ampliada su capital (Jaramillo, 2009).

Aunque los análisis de la producción inmobiliaria se centran más en la figura del promotor, el capital de la construcción es el agente clave para absorber el capital variable excedente –trabajo–, operar en la economía real mediante la aplicación de trabajo productivo y para movilizar una cadena de empresas vinculadas con los suministros de materias primas que son expresivas de las geografías de los metabolismos urbanos –qué tan lejos o amplia es la huella ecológica de la extracción de los materiales de construcción, para determinada ciudad–.

Tabla 2-4. Los agentes del circuito inmobiliario y algunas de sus prácticas socioespaciales.

Proceso	Agentes	Prácticas sociales	Prácticas espaciales	Contradicciones
	Estado	1) Ejerce el rol de planificar, ya sea mediante regulación, desregulación o regulación cooptada.	1) Coordina los usos del suelo y con ello la configuración de rentas primarias y secundarias.	1) Debe coordinar y al mismo tiempo ser inversor y promover la inversión inmobiliaria.
		2) Promueve el desplazamiento de capital hacia el segundo circuito.	2) Abre y redefine fronteras geográficas a la inversión en ambiente construido.	2) Para favorecer la acumulación privada del capital crea un ambiente construido susceptible a la devaluación que tiende a ser socializada por el mismo Estado.
		3) Financia producción y consumo de grandes volumenes de capital fijo inmobiliario tipo II y fondo de consumo inmobiliario tipo I.	3) Desestructura, estructura y reestructura la configuración geografica inmobiliaria	3) Al desregular o regular de manera cooptada la organización espacial, deja de coordinar eficientemente el mapa de las rentas del suelo.
	Capitalistas financieros	1) Promueve la centralización de excedentes monetarios para su desplazamiento a la inversión del segundo circuito.	1) Las diversas formas de centralización de capitales para la inversión inmobiliaria tienen espacio-	1) Al convertir activos fijos en líquidos se inmoviliza en el ambiente construido una gran cantidad de capital que no

			temporalidades particulares.	puede ser devuelto si se devalúa el mismo.
		2) Financia a los capitales de promoción y construcción. (Capital a crédito).	2) Privilegia la financiación de ciertas empresas y productos inmobiliarios, reforzando ciertas localizaciones.	2) El involucramiento del capital financiero en la producción inmobiliaria multiplica los riesgos para todos los capitalistas involucrados en la provisión de ambiente construido.
		3) Financia el consumo de productos inmobiliarios. (Capital a crédito).	3) Favorece la asignación espacial de créditos en ciertos lugares en contraposición a otros (*red linning*).	3) Sobrefinancia ciertos sectores y localizaciones y a la vez subfinancia otras.
		4) Convierte la propiedad sobre el ambiente construido en formas de capital ficticio (securitización, bonos, etc.)	4) Las mercancías inmobiliarias circulan como activos financieros por las redes financieras globales.	4) El capital a interés y ficticio involucrado en el ambiente construido agudiza la tensión entre el dinero como equivalente del valor y como medio de circulación.
	Capitalistas inmobiliarios	1) Gestionan el tipo y localización del producto inmobiliario.	1) Constituye reservas privadas de terrenos y 2) segmenta el espacio urbano según nichos específicos de reproducción del capital	1) Requiere de nexos políticos y económicos locales y regionales y un fuerte conocimiento de su lugar de operación, por eso se expone a una mayor devaluación potencial de sus activos.
		2) Contratan el diseño y la construcción	2) Tiende a ofrecer paisajes estandarizados o falsamente singularizados.	2) Operar solo mediante la promoción reduce la ganancia, pero operar en el diseño, la construcción y la venta aumenta el riesgo.
		3) Operan en uno o varios mercados de ambiente construido (capitales fijos y fondos de consumo).	3) Presentan una escala sectorial (tipo de productos) y espacial de actuación (local, regional, nacional o transnacional).	3) Al operar en la provisión de varios tipos de ambiente construido sortea mejor las crisis de devaluación específicas, pero al disgregar su operación en diferentes nichos requiere de una mayor centralización y concentración de capital.

		4) Puede asumir funciones de corretaje: gestión de alquileres, compras y ventas.	4) Hace circular la propiedad de bienes inmuebles, gestiona su administración e incluso servicios sociales	4) La gran empresa inmobiliaria puede lograr operar más eficientemente mediante la terciarización de funciones, pero ello genera una mayor tendencia a la concentración y centralización del capital inmobiliario.
	Capitalistas de la construcción	1) Moviliza las cadenas de suministro de materias primas para la construcción	1) El suministro de materia prima suele ser de carácter local o regional a lo sumo.	1) Requiere de revoluciones en la organización social vinculada a la construcción, para ser una rama productiva más atractiva.
		2) Canaliza los desplazamientos del capital variable (trabajo) al segundo circuito.	2) Se despliega en mercados de trabajo donde existe una alta proporción del ejército de reserva y de desempleados de otras ramas.	2) Produce plusvalía pero si no desempeña funciones de promoción inmobiliaria no capta aumentos en las rentas.
		3) Opera de manera especializada en los mercados de provisión de fondo de consumo o de capital fijo.	4) La escala de actuación espacial tiende a hacerse transnacional, después de haber sido regional y nacional.	3) Al diversificar su actuación sectorial se expone a procesos de devaluación tanto en el fondo de consumo como de capital fijo.

Fuente: elaboración propia a partir de Harvey ([1982] 1990), Capel (1978; 2013), Fox Gotham (2006), Mas y Rodríguez (2003) y Sánchez (2003). Nota: el color negro indica proceso de producción, el gris oscuro de circulación y el gris claro de consumo de ambiente construido.

4.4.2 Los actores

Los actores inciden de manera indirecta en el segundo circuito ya que no controlan ni gestionan los flujos de capital hacia el ambiente construido. Por eso los *propietarios del suelo*, que no son especuladores inductivos, sino los que ejercen formas especulativas desligadas del proceso de producción inmobiliaria, tales como la protoespeculación –quienes buscan una propiedad cuya renta potencial pueda ser mayor como inversión patrimonial– y la especulación pasiva –aquellos que aprovechan las brechas de renta sin

controlar su configuración espacial– (Jaramillo, 2009) son actores que aparecen tanto en la fase producción (respecto al último caso) como en la de consumo de ambiente construido.

Los *diseñadores urbanos y arquitectos*, aunque son considerados por Capel (2013) como agentes, en este esquema teórico son actores que han contribuido a convertir el espacio social en productos arquitectónicos estandarizados, que en conjunto dan la sensación de réplica genérica de tejidos urbanos de zonas enteras, en lo que Muñoz (2008) describe como urbanalización. Además, es el ejercicio de la arquitectura, la que contribuye a crear, mantener o reformular las ideologías espaciales asociadas al valor de uso del ambiente construido.

Los *grupos sociales urbanos*, pueden ser considerados otros actores clasificables en función de atributos que van mucho más allá del ingreso, que define prácticas de consumo inmobiliario de segregación impuesta o autoimpuesta, para incluir la raza, etnia, el origen geográfico, la edad, el género, la religión, etc. (tabla 2-5). Aunque para que las mercancías inmobiliarias tengan valor de uso y de cambio, deben satisfacer una necesidad, y a veces deseos, por lo tanto, los agentes productores pueden crear, movilizar o modificar las ideologías y utopías –valores, gustos e ideales– de estos grupos para estimular el consumo de ambientes construidos con determinadas características de forma, función y estructura.

Los *capitalistas industriales, comerciales* o empresarios del sector de los servicios, también son actores consumidores de ambiente construido (tabla 2-5). Sin embargo, en su caso, dada la naturaleza competitiva del modo de producción capitalista aquellos actores aunque pueden versen beneficiados en ciertos periodos por sobreganancias derivadas de una localización con una excelente combinación de atributos topológicos, se arriesgan a sufrir devaluaciones de sus activos inmobiliarios cuando se modifican las condiciones geohistóricas de la producción –sean las técnicas, las formas de organización social de la producción, las relaciones políticas, etc. –.

Tabla 2-5. Los actores del circuito inmobiliario y algunas de sus prácticas socioespaciales.

Proceso	Actores	Prácticas sociales	Prácticas espaciales	Contradicciones
	Propietarios del suelo	1) Ejercen el valor de uso	1) El uso del terreno o edificación corresponde con la forma para la cual fue diseñada.	1) El ejercicio del valor de uso de un fragmento del espacio puede ir contravía del ejercicio de otros fragmentos a los cuales se les quiere asignar valor de cambio.
		2) Protoespeculación o especulación patrimonial.	2) Selección de propiedades con rentas potenciales más altas.	2) Una propiedad en una localización con una topología espacial potencialmente mejor que otra puede sufrir cambios y no alcanzar la "valorización" esperada. La producción de espacio es dinámica: se puede sacrificar la calidad del valor de uso por una perspectiva patrimonial más marcada.
		3) Especulación pasiva	3) Existencia de lotes de engorde en áreas afectas por procesos urbanos de descentralización (salto de rana) y centralización (lotes o construcciones sin uso).	3) El especulador pasivo no necesariamente controla las condiciones de la producción inmobiliaria ni la organización espacial de la ciudad, asume un alto riesgo.
	Diseñadores urbanos y arquitectos	1) Se encargan de compatibilizar la necesidad de intercambiabilidad de las mercancías inmobiliarias y de proyectar en ellas las ideologías del habitar en boga: determinan el valor de uso.	1) Inicialmente, de carácter local, la arquitectura se ha vuelto una rama transnacionalizada que produce paisajes urbanales y mercancías inmobiliarias estandarizadas (productos).	1) La arquitectura que nació como una actividad productora de arte, se vuelve una actividad creadora de productos.
	Grupos sociales por ingreso (actividad socioprofesional, clase).	1) Son segregados de manera impuesta por factores estructurales (económicos, políticos).	1) Acceden a valores de uso a partir de la necesidad o de un rango limitado de posibilidades espaciales.	1) Aunque potencian movimientos sociales por el habitar, el acceso a la propiedad puede incluso a la larga involucrarlos en otros

				procesos de segregación.
		2) Se autosegregan para buscar sus utopías e ideologías del habitar.	2) Cuentan con el poder económico para acceder a las localizaciones con mejores cargas de signos y símbolos (topologías espaciales más valoradas).	2) Segregarse en función de ingresos no asegura la construcción de una comunidad en otras dimensiones sociales: abolengo, nivel educativo, etnia, raza.
	Grupos sociales por identidades.	1) Se aglomeran en función de características sociales comunes: etnia, raza, origen geográfico, religión, edad, género, etc.	1) Tienden a agruparse lo que puede favorecer procesos espaciales de segregación impuesta o autoimpuesta según características sociales que van más allá del ingreso.	1) La aglomeración entre iguales genera conflictos de segregación y disminuye el potencial de lo urbano.
	Capitalistas industriales	1) La localización es un factor de competencia intercapitalista que implica en ciertos momentos ganancias extraordinarias que son capitalizadas como rentas del suelo.	1) La competencia intercapitalista implica la continua creación y destrucción del capital fijo inmobiliario y con ello de la organización espacial de la producción.	1) Las localizaciones que pierden, tienden a desvalorizarce incluyendo su capital fijo inmobiliario.
	Capitalistas comerciales y de servicios	1) La localización también es un factor de competencia, pero en estos sectores es decisiva para garantizar la reproducción de dichos capitales.	1) Se concentra, desconcentra y aglomera.	1) Las localizaciones también tienden a desvalorizarce o incluso la aglomeración implica la derrota de capitales individuales.

Fuente: elaboración propia a partir de Jaramillo (2009), Harvey (2007), Capel (1978; 2013) y Gottdiener (1997). Nota: el color negro indica proceso de producción, el gris oscuro de circulación y el gris claro de consumo de ambiente construido.

La clasificación entre agentes y actores no es de ninguna manera estática, ya que es posible el tránsito entre ambas y también las prácticas socio-espaciales que los definen son contingentes a las condiciones geohistóricas por lo que no pueden ser comprendidas sin

identificar sus relaciones y su carácter de proceso. En el siguiente apartado se abordan los procesos sociales, espaciales y temporales, vinculados al segundo circuito.

4.5 Ciclos espacio-temporales de inversión en ambiente construido en el circuito inmobiliario

Tanto la conceptualización del segundo circuito lefebvriano, como la del circuito secundario harviano tienen cabida bajo una categoría global de segundo circuito, basada en la presunción de que la ley tendencial de la baja de la ganancia opera en escalas temporales y espaciales diferenciadas. En primer lugar, los 'ciclos normales' de acumulación de capital que presentan, en la teoría marxiana (Marx, [1857-58] 2016) adaptada por Harvey (1989), distintas etapas –1) estancamiento, 2) recuperación, 3) expansión basada en crédito, 4) fiebre especulativa y 5) crisis–, se caracterizan por incluir ciclos de subinversión-sobreinversión en ambiente construido. La sobreinversión ocurre en algunas de las tres últimas etapas ya que la crisis del primer corte genera excedentes ociosos en grandes cantidades que encuentran salida en el segundo circuito, mientras que la subinversión tiende a ser una constante en las fases 1, 2 y 3.

En segundo lugar, hay una agudización de la tensión entre las fuerzas de producción y las relaciones sociales de producción que se manifiesta a largo plazo y que coincide con la ya mencionada ley tendencial a la caída de la ganancia. A diferencia de la anterior, ésta se ha conceptualizado en la teoría marxiana como ciclos mucho más largos que aunque incluyen esas 5 fases, abarcan ondas largas o periodos de 40 a 70 años en los que se manifiestan caídas de la tasa de ganancia en la producción como lo sugiere Mandel (1986) o incluso en horizontes aun, mayores como los que estudia Arrighi (1994) con sus ciclos sistémicos de acumulación –de más de 100 años, aunque con tendencia a un acortamiento en los dos últimos ciclos, el británico y el estadounidense–. En ese sentido y escala temporal, pensaba Lefebvre cuando propuso una primarización del segundo circuito que llegaría con un patrón estructural de caída de la tasa de ganancia productiva.

4.5.1 Las leyes espacio-temporales de la función reguladora: los 'ciclos de Harvey'

Para el primer caso –crisis oscilatorias de la acumulación–, operarían los *ciclos inmobiliarios de Harvey*, unas oscilaciones temporales intermedias de entre 20 y 40 años (Harvey, 1985a) en las cuales el segundo circuito asume una *función de regulación* de la acumulación capitalista: absorbe excedentes de las crisis de sobreproducción del primer circuito, a partir de *desplazamientos intersectoriales* de capital que son aplicados *in situ* –lugar devaluado por la crisis–, o *ex situ* –lugar externo no sometido a la devaluación– a través de *desplazamientos geográficos*. En todos los casos esos desplazamientos ocurren gracias a las estrategias coordinadoras del Estado y del capital financiero.

Esa función de regulación ejercida por el segundo circuito resuelve en parte el problema de la inversión de excedentes de capital, pero a partir de su despliegue masivo para financiar capitales fijos y fondos de consumo inmobiliario, se crean crisis de sobreproducción de ambiente construido que terminan por devaluar los activos –tercer corte de la crisis– y peor aún pueden arrastrar al capital financiero a crisis por el estallido de capitales ficticios –segundo corte de las crisis–.

Por eso Harvey (1985a) señala que éste circuito va de la subinversión en ambiente construido a la sobreproducción del mismo. Estos dos extremos son el inicio y el fin de los ciclos inmobiliarios de Harvey, que se encuentran adosados de manera inversa a los ciclos de acumulación en el primer circuito: durante las fases expansivas del circuito primario –bajas tasas de interés, empleo barato y abundante, activos a buen precio– hay una subinversión en ambiente construido dadas las trabas tradicionales de esta rama –alta tasa de rotación del capital–; dicha situación cambia cuando el primer circuito tiende a la sobreproducción y entra en una fase recesiva que puede activar fases de sobreinversión en ambiente construido.

En términos de producción del espacio urbano, se podrían plantear ciertas correlaciones con esa dinámica temporal. Durante las fases expansivas del primer circuito y de subinversión en el segundo, predominarían procesos espaciales urbanos de descentralización, dado que éste requiere generalmente de menores intensidades de rentas

del suelo y de inversión edificatoria intensiva, mientras que, en las fases de sobreinversión en el segundo circuito y recesión en el primero, operan a gran escala no solo los procesos de descentralización, sino los de aglomeración, segregación y sobre todo, el de concentración. La fiebre por sobreinvertir en el ambiente construido facilita la búsqueda a gran escala de rentas del suelo de monopolio y se movilizan, crean o transforman variadas ideologías y utopías inmobiliarias. La existencia de crisis del segundo y tercer corte asociadas a la sobreinversión inmobiliaria ejerce sobre las formas resultantes de esos procesos de urbanización –áreas centrales, centralidades emergentes, áreas especializadas, sectores sociales–, un fuerte efecto de potencial devaluación: estallan las distopías inmobiliarias que estaban disfrazadas de utopías.

Aunque lo propuesto resulta bastante esquemático, por lo que no siempre se ajustaría de manera tan precisa a las dinámicas geohistóricas de producción de ambiente construido, si resulta una argumentación útil para interpretar los despliegues de las posibles fases, contradicciones y resultados de la reproducción del capitalismo a través de lo inmobiliario. Sin embargo, este esquema da cuenta solamente de la función de regulación del segundo circuito y no de otras que podría estar asumiendo en la actualidad.

4.5.2 Las leyes espacio-temporales de la función dominante: el patrón tendencial de Lefebvre

La ley tendencial de la baja de ganancia en su recorrido de largo plazo, ha comenzado a ser explorada por economistas críticos como Duménil y Lévy (2009) o el mismo Chesnais (2009), que señalan como los beneficios en la especulación financiera han aumentado exponencialmente desde los setenta, cuando comenzó una marcada tendencia a la caída de la ganancia industrial. Los motivos de esa caída son muy variados y aunque aún se presentan divergencias en su interpretación, hay cierto consenso en que el aumento de la competencia intercapitalista en el primer circuito (Arrighi, 1994, Chesnais, 2009) ha llevado al aumento de la plusvalía relativa en ciertos territorios y a la explotación cada vez más extensiva en términos territoriales, de plusvalías absolutas, lo que implica el

estrangulamiento de la demanda efectiva y la búsqueda de estrategias alternativas para realizar la plusvalía (Harvey, 2014a).

Es en este contexto, en el cual lo inmobiliario o el segundo circuito puede efectivamente cumplir el doble rol de formar –mediante la construcción a gran escala de ambiente construido– y de realizar plusvalía –mediante la financiación y circulación financiera de producción de productos o activos inmobiliarios– (Lefebvre, 1980). Se retoma entonces la pregunta inicial del presente capítulo, ¿Por qué ocurre eso? Esencialmente, dado que las mercancías inmobiliarias son bienes producto de una baja composición orgánica de capital que garantizan la pervivencia de formas de plusvalía absoluta en la industria de la construcción y simultáneamente, porque el derecho de propiedad privada sobre el espacio, o sobre un volumen que se desprende de él –edificaciones–, asume un precio dinámico en función de los procesos contemporáneos de urbanización –modificación de topologías espaciales–, que puede ser gestionado o convertido en variadas formas de capital a interés y ficticio, lo que en última instancia eleva también la tasa de ganancia no productiva.

La presencia no solo de excedentes cíclicos provenientes de los primeros circuitos de acumulación sino de una gran cantidad de excedentes monetarios producto de la especulación financiera global han impulsado un conjunto de cambios cuantitativos y cualitativos en el segundo circuito, propiciando que este asuma *funciones de nuevo auge económico*, de *diversificación* y de *dominación*.

Las funciones de nuevo auge –el segundo circuito demuestra un crecimiento importante respecto a otros sectores económicos[39]– y de diversificación –se consolida en los primeros renglones respecto a la obtención de beneficios–, corresponden a momentos en los que el segundo circuito es despojado de manera paulatina de parte de sus trabas estructurales y socioespaciales: la dependencia externa de excedentes de capital –se multiplican las fuentes de excedentes y pueden ser movilizadas geográficamente con más facilidad–, la

[39] En la contabilidad del segundo circuito debería estar no solo el PIB de la construcción, sino el de las industrias extractivas de materiales para la construcción, así como el PIB de la financiación inmobiliaria (capital a crédito y formas de capital ficticio).

lenta obsolescencia del ambiente construido –el urbanismo y la planificación neoliberal abren el mapa de localizaciones potenciales de la inversión–, la larga tasa de retorno de la inversión –se crean nuevos mecanismos y organizaciones de la producción inmobiliaria–. Esto ha ocurrido a partir del despliegue desigual de procesos de "modernización" financiera y neoliberal, que serán abordados en el siguiente capítulo.

Por ahora, basta señalar, que cuando el segundo circuito se vuelve dominante o se primariza –pesa más que el primer o tercer circuito– es el momento en el que lo inmobiliario comienza a formar y realizar gran parte del plusproducto social –el caso español es paradigmático–. Durante las funciones de nuevo auge, diversificación y dominación del circuito inmobiliario, se multiplican las estrategias de acumulación por urbanización a partir de procesos de centralización, descentralización, aglomeración y segregación que producen y reproducen a gran escala territorial, la explosión y la implosión de lo urbano, así como la disolución de la ciudad en una megalópolis multiforme.

Lo anterior no solo amplifica las contradicciones del capitalismo –crisis del primer, segundo y tercer corte– sino que produce nuevas contradicciones socioespaciales: la destrucción de la primera naturaleza y la artificialización privatizada de la segunda, el socavamiento de los bienes comunes de la sociedad tales como la ciudad y la destrucción a gran escala de la heterogeneidad del espacio y con ello de las perspectivas de reproducción del mismo capitalismo. La utopía de la reproducción del capitalismo, abre la puerta la distopía social a escala global.

CAPÍTULO 3: ¿CÓMO SE TRANSFORMAN EL SEGUNDO CIRCUITO Y LA URBANIZACIÓN EN UN AMBITO NEURÁLGICO PARA LA REPRODUCCIÓN DEL CAPITALISMO?

> Una operación particularmente rentable del capital financiero es la especulación con terrenos ubicados en las afueras de las ciudades en rápida expansión. El monopolio de los bancos se funde en este caso con el monopolio de la renta del suelo y con el monopolio de transportes, pues el aumento de precio de los terrenos, la posibilidad de obtener una buena rentabilidad vendiéndola por parcelas etc., dependen en gran medida de que estén bien comunicados con el centro de la ciudad. La frenética especulación con terrenos de los extrarradios, las quiebras de las empresas constructoras […] después la ruina de los pequeños empresarios y de los obreros […]; los trapicheos con la "honesta" policía berlinesa, y con la administración para hacerse con el servicio de la información catastral, la gestión de las licencias de obras etc. En la época del capital financiero, la "ética estadounidense", que tan hipócritamente lamentan los profesores y bien intencionados burgueses europeos, se ha convertido prácticamente en la ética de todas las grandes ciudades de cualquier país.
> (Lenin, [1916] 2012: 75-76)

Introducción

La cita del "*Imperialismo: la fase superior del capitalismo*" (Lenin, [1916] 2012) pone en evidencia la existencia de una estrecha relación entre intereses que vinculan al capital financiero, a los empresarios inmobiliarios y al Estado, siendo muchas veces difícil establecer límites entre los tres. Si bien ese nexo puede ser rastreado a lo largo y ancho de las geografías históricas de la urbanización capitalista –del París del Barón Haussman (Harvey, 2008ba) hasta los ejemplos periféricos del Santiago de Vicuña Mackenna (De Ramón, 2007), la Bogotá de Brunner y Le Corbusier (Montoya, 2012) o la Caracas de Rotival[40]–, su mayor intensidad en momentos en los que el capital financiero domina la

[40] Por citar solamente ejemplos cercanos a la escala temporal de Lenin.

acumulación y el Estado asume una forma liberal, no ha sido un tema sobre el cual se teorice de manera profunda o transversal al menos desde la teoría urbana y espacial crítica.

Lo anterior puede ser explicado por un vacío de las teorías urbanas críticas que no se formulan para lidiar con la dialéctica de la continuidad y el cambio. Por lo tanto, en el presente capítulo se busca construir una economía política del espacio encaminada abordar las continuidades y cambios en esa relación entre intereses financieros, inmobiliarios y estatales, y la producción de la urbanización. Se reconoce que en la convergencia de tres grandes procesos tales como la neoliberalización, la financiarización y la globalización está la clave para identificar por qué y cómo el segundo circuito parece estar sometido a cambios cuantitativos y cualitativos que Pereira (2006; 2008) y Lencioni (2014) denominan como reestructuración inmobiliaria y que podrían ser la expresión concreta de lo que Lefebvre (1980; 2014) anunció como una revolución urbana sustentada en una suerte de "primarización" del segundo circuito.

Por lo tanto, el objetivo de éste ensayo es proporcionar tres hipótesis teóricas basadas en tendencias geohistóricas concretas abordadas por la investigación urbana crítica –tanto de las altas latitudes, como de las bajas–, que buscan explicar cómo la convergencia entre la financiarización, neoliberalización y globalización de la urbanización han permitido una mayor penetración de las relaciones sociales de producción capitalistas en lo inmobiliario al punto de convertirlo junto a las finanzas, en un ámbito de acumulación dinámico pero con el costo de amplificar antiguas contradicciones y crear otras tantas nuevas. En el primer acápite del capítulo se plantea un posicionamiento teórico respecto a esas tres categorías.

La primera hipótesis teórica es que lo que se denomina aquí como "financiarización inmobiliaria" –enunciada en el segundo apartado– ha generado un nuevo conjunto de relaciones entre el capital financiero y las actividades de producción y circulación de ambiente construido que han permitido que el segundo circuito escape de función geohistórica tradicional de ámbito marginal y poco representativo para la reproducción del capital. La financiarización inmobiliaria ha sido un proceso de construcción de nuevos

instrumentos que atenúan las trabas tradicionales asociadas a la construcción y a la producción inmobiliaria en general; claro está, con el costo de hacer emerger nuevas contradicciones socio-espaciales e intensificar las más tradicionales.

Lo anterior es fruto de un desplazamiento ideológico y de la construcción de una nueva hegemonía que lleva a la segunda hipótesis. La neoliberalización en el ámbito de lo inmobiliario se ha encaminado a matizar o incluso a solventar otras trabas estructurales de la producción capitalista de ambiente construido: la lenta tasa de rotación del capital, el acceso al espacio como materia prima y medio de producción y la creación artificial –no tecnológica– de economías de escala. Dicha hipótesis es abordada al final del segundo apartado a través de un análisis de crítica ideológica a lo que se denomina como 'planeación urbana empresarialista' (Harvey, [1989] 2007).

Finalmente, en el último acápite se esbozan las implicaciones socioespaciales del nuevo peso de la acumulación por urbanización inmobiliaria en las economías urbano-regionales, señalando cómo la primarización del segundo circuito es más bien una tendencia que se manifiesta desigualmente a partir de nuevas funciones que pueden ser de nuevo auge económico, de diversificación y en casos como el español –y posiblemente el chileno, hipótesis central de la presente tesis–, de dominación. Esta tercera hipótesis plantea implicaciones socioespaciales y políticas de amplio alcance: ¿estamos ante un modo de producción capitalista urbano como lo señaló Lefebvre (2014)?

1. Las trayectorias de la reproducción socio-espacial del capitalismo desde 1970

Diversos teóricos sociales emplazan las coordenadas temporales de la más reciente mutación sistémica del capitalismo a comienzos de la década de los setenta del siglo pasado. Se han ensayado y acuñado los términos más variados para caracterizar las mutaciones de las relaciones sociales y espaciales de producción, las nuevas ideologías que las sustentan, así como las nuevas formas, funciones y estructuras urbanas resultantes. Sin embargo, son tres las categorías teóricas claves que articulan los debates contemporáneos de la teoría social crítica.

El primero es la globalización que tiene su origen teórico fuera de la economía política marxista, pero que ha sido reconceptualizado de diversas maneras en la teoría social (Sassen, 2001; Beck, 1997; Castells, 2000) y espacial crítica (Cox, 1997; Santos, 2004; Harvey, 2006); el segundo es la neoliberalización[41], que ha ido siendo incorporado a la teoría social crítica ya sea como una forma de gubernamentalidad (Laval y Dardot, 2010), de regulación socioespacial (Brenner *et al*., 2010) o como régimen político-ideológico contradictorio (Harvey, 2008b; Peet, 2012); y el tercero, incluso más polisemántico que los anteriores, pero más elusivo y limitado aún en su desarrollo conceptual (Christophers, 2015) es la financiarización, una categoría teórica de origen marxista (Lapavitsas, 2016) desarrollada sobre todo en el ámbito de la Escuela de la Regulación (French, *et al.* 2011) que se ha extendido ya a otras variantes de la teoría social como el postestructuralismo que lo aborda en función de la vida cotidiana.

Articular conceptualmente esos tres procesos es una tarea pertinente ya que suelen ser abordados por separado; la literatura sobre globalización tuvo un auge en los noventa y comienzos de los dos mil, la del neoliberalismo durante los últimos diez años y la de la financiarización tras la crisis del 2008–. Generalmente, lo anterior implica lecturas mecanicistas que asignan un mayor peso y orden de causalidad a alguno de ellos y también una lectura deficiente o inexistente de la espacialidad de los mismos, en la que el espacio se asume a priori o incluso no cuenta con relevancia conceptual alguna. Por ello, aquí se propone abordarlos como procesos capitalistas imbricados de producción y reproducción del espacio que:

- Están constituidos y constituyen espacio-temporalidades particulares: nuevas topologías de disimilaridad –diferencias y simulitudes–, ritmicidad –intensidad temporal– reticularidad –producción de nodos y flujos–, regionalidad –

[41] Aunque se emplea el concepto de neoliberalización, éste no se usa bajo la concepción propuesta como Brenner *et al.* (2011) quienes lo reducen a la masificación desigual de formas de regulación orientadas al mercado, sino en el sentido propuesto originalmente por Harvey (2008b), es decir, como un proceso de desarrollo geográficamente desigual de la aplicación de principios ideológicos del neoliberalismo.

articulaciones areales–, y polaridad –nuevas centralidades y periferias– (ver capítulo anterior).

- Operan y producen activamente diversas escalaridades sociales –individuales y sociales, subjetivas e intersubjetivas– y espaciales –construyen y se ven construidos por espacios urbanos, regionales, nacionales y globales–.
- Son tendencias universales a la igualación socioespacial (globalización), ideológica (neoliberalismo) y económica (financiarización), basadas de manera simultánea en la creación y explotación de tendencias hacia la diferenciación gracias a la creación de nuevos mosaicos de la división espacial del trabajo, de financiarizaciones avanzadas y subordinadas (Lapavitsas, 2016) o de neoliberalismos variopintos (Brenner *et al.*, 2011)–.

A continuación, se emprende un análisis geohistórico cruzado, es decir, sin prioridades ontológicas que busca contextualizar los procesos concretos y potenciales de reestructuración y primarización de segundos circuitos urbanos. Se parte del siguiente posicionamiento: 1) que la globalización remite a la producción interconectada y a nivel planetario (Merrifield, 2013) de espacios, escalas y redes socioespaciales (Cox, 1997); 2) que el neoliberalismo es un proceso de producción de tramas representacionales –mitos, ideologías y utopías– que busca producir y negar determinadas prácticas sociales y espaciales (Hidalgo *et al.*, 2016); 3), que la financiarización ha sido la forma hegemónica –en el sentido gramsciano[42]– para mantener la reproducción del capitalismo aquejado por una condición global de sobrecapacidad productiva, sobreproducción y de excedentes en búsqueda de oportunidades para su absorción (Lapavitsas, 2016); y 4), que la urbanización[43] producida por los capitalistas involucrados en los negocios inmobiliarios,

[42] La hegemonía en Gramsci (1986), remite al trasvase de los intereses de las clases dominantes a las dominadas, a partir de una dominación con significados, sentidos y valores: es en sí, una forma ideológica de control y reproducción social.

[43] Si la urbanización es un proceso de producción, extensión y difusión de formas, funciones y estructuras urbanas a partir de la inversión productiva e improductiva de excedentes sociales a gran escala (Harvey, 2007), ¿qué otra solución espacial sería más viable para el capitalismo financiarizado?

es la principal estrategia espacial para la reproducción financiarizada, neoliberal y global del capitalismo.

1.1 El neoliberalismo como solución ideológica

Diversos autores marxistas han reconocido que desde la década de los setenta[44] la acumulación de capital se enfrenta a una sobrecapacidad productiva y en consecuencia a una sobreproducción latente que ha creado una persistente existencia de excedentes que ha llegado a ser un problema para la reproducción sistémica del capitalismo (Brenner, 1999; Chesnais, 2003; Duménil y Lévy, 2009). Arrighi (1994) asoció el origen de ese proceso a una mayor competencia de las empresas transnacionales norteamericanas que dieron inicio a la última fase de internacionalización capitalista, la globalización.

Ese hecho implicaba, al menos en los países del mundo capitalista avanzado, que se había llegado al tope de la acumulación de capital basada en la expansión intraestatal y que era necesario emprender una nueva cruzada para exportar capital (Harvey, 2006); por otro lado, la ideología que había sustentado los treinta gloriosos, el keynesianismo que a escala urbana operaba bajo lo que Merrifield (2014) denomina como la "vieja cuestión urbana" –en alusión crítica a la obra de Castells (1978)– basado en la provisión estatal de medios de consumo colectivo, había socavado el poder de la clase capitalista a partir de una distribución más igualitaria de los ingresos y sobre todo de una agresiva política de impuestos que sostenía el llamado "estado de bienestar" (Harvey, 2008b). Se requería entonces un conjunto de soluciones ideológicas, económicas y espaciales para la reproducción del capitalismo.

En América Latina, la década de los setenta marcó también el fin de una era de acumulación de capital basada en estrategias estatales de desarrollo orientadas a facilitar el crecimiento económico a partir de la industrialización –el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)–, la creación de un moderno mercado interno

[44] El problema más notorio fue el de la estanflación: un aumento del desempleo, acompañado de una baja inflacionaria, una contracción del consumo y del crecimiento económico.

sustentado en una rápida urbanización que intentó ser controlada mediante una planificación indicativa y gerencialista (De Mattos, 2010), y la modernización social a partir de la institucionalización de un incipiente estado de bienestar.

En conjunto los Estados latinoamericanos buscaban crear las condiciones ideológicas y de acumulación para el arraigo del capitalismo industrial, asumiendo los *shocks* políticos derivados de los procesos de acumulación originaria –los movimientos de reforma agraria, las guerrillas rurales–, facilitando la construcción de capital fijo inmobiliario –desde represas e hidroeléctricas hasta la industrialización estratégica en polos de desarrollo– y el abaratamiento de la fuerza de trabajo –la permisividad de la urbanización informal, los proyectos de viviendas públicas, los sistemas públicos de salud, educación y pensiones– (Pradilla, 1987; 2009), y también abriendo nuevas fronteras regionales al capital industrial monopólico nacional o transnacional (Chaves, 1998).

Los Estados desarrollistas latinoamericanos, a diferencia del Estado fordista-keynesiano, no habían socavado lo que Harvey (2008) denomina "poder de clase" sino que contribuyeron a reforzarlo y crearlo[45], agudizando la condición de sobreproducción monopólica de excedentes, al menos en términos relativos –baja demanda interna centrada más que todo en el consumo de elite, altos niveles de desempleo y subempleo, así como aplicación de tecnologías industriales modernas basadas en la obtención de plusvalías relativas, más que absolutas–, así como un alto endeudamiento a partir de los altos costos de reproducción capitalistas que socializaron los Estados latinoamericanos.

Sin embargo, su condición periférica implicaba que aquellos no tenían acceso a una solución geográfica externa basada en el imperialismo –exportación masiva del capital excedente–; por el contrario ellos mismos fueron parte esencial de la solución espacial, ideológica y económica de la sobreacumulación de capital de los Estados fordistas-keynesianos; ésta solución ideológica y económica se impuso en sentido norte-sur

[45] La producción de los "nombres latinoamericanos" que actualmente se registran en las listas de la Revista Forbes, es la fiel expresión de lo anterior: Andrónico Luksic en Chile, Luis Carlos Sarmiento Angulo en Colombia o Carlos Slim de México.

mediante la violencia directa –golpes de estado en el Cono Sur– y coacción política –Consenso de Washington–, ocasionando una nueva fase de lo que Harvey (2006) denomina como acumulación por desposesión y de devaluación por desposesión[46] orientada a insertar a los Estados de la región latinoamericana en condición de subordinación a los procesos de neoliberalización y financiarización global.

La solución ideológica que mejor articulaba la necesidad de recuperar el poder de clase y la búsqueda de alternativas a la acumulación de capital –mediante nuevas y variadas estrategias de acumulación y devaluación por desposesión– y el reforzamiento de la hegemonía geopolítica en manos de los Estados Unidos, fue el neoliberalismo. La ideología en este caso debe ser conceptualizada como una matriz generadora que regula cuáles son las prácticas sociales y espaciales posibles e imposibles, deseables o indeseables, utópicas y distópicas, es decir, como una fantasía que estructura la realidad (Žižek, 1992, 2010, 2013) y en consecuencia, como un dispositivo que permite no solo producir material e inmaterialmente el espacio y sus topologías, sino reproducirlo[47] (Lefebvre, 1976; Hidalgo *et al.*, 2016d).

El neoliberalismo, aunque suele ser reducido o a una doctrina económica basada en el monetarismo –cuyo epicentro fue en la Escuela de Economía de Chicago condensada en la obra de Friedman (2002)– o en el mejor de los casos, a una forma de regulación política multiescalar (Brenner *et al.* 2011), ha sido proyectado como una ideología en el sentido más amplio; algo que puede constarse en obras de calado filosófico profundo como *Camino de Servidumbre* de Hayek ([1944] 2007) o el menos conocido *Anarchy, State and*

[46] La acumulación por desposesión es la incorporación (legal, ilegal, mediante fuerza directa, pillaje o coerción política) al proceso de circulación capitalista de espacios, conocimientos, sentidos y valores y demás (Harvey, 2006); mientras que la devaluación por desposesión es la "canibalización de activos ya involucrados dentro del sistema capitalista en sí mismo, a partir de las prácticas de apropiación y destrucción por parte de ciertas facciones (tales como el capital financiero), de activos de otras (agroempresarios o industriales), así como de territorios y configuraciones regionales del capital (ciudades, regiones, estados) basadas en la competencia mercantil o en maniobras geopolíticas" (Harvey, 2006: 94).
[47] Darle continuidad temporal a partir de ciertas prácticas.

Utopy de Nozick (2001). Esa poliescalaridad –distintas escalas sociales, espaciales y socioespaciales– de la ideología abarca:

- La subjetividad, que en la ideología neoliberal es asumida bajo la exaltación de una individualidad competitiva en la que el sujeto debe actuar bajo una racionalidad empresarial (Laval y Dardot, 2010), convirtiéndose él mismo en un medio de producción y consumo independiente (Marazzi, 2014). Éste último rasgo ha sido conceptualizado como *individualismo patrimonial* y como se verá más adelante, es movilizado a partir de estrategias de financiarización.
- La ideología neoliberal crea múltiples intersubjetividades que asumen forma de *utopías*, es decir, de organizaciones sociales y espaciales deseadas e idealizadas (Žižek, 2013; Harvey, 2011)[48] –los barrios cerrados promocionados bajo la idea de comunidad, la turistificación a partir de verdades o mentiras, la producción de geografías urbanales (Muñoz, 2008)[49]–, *mitos* entendidos como la promoción de valores y sentidos históricamente inmutables –el rescate la comunidad o la vida natural–, o *microideologías* de producción del espacio –la planificación urbana estratégica, la competitividad y la sostenibilidad, son los mejores ejemplos–.

La ideología neoliberal al ser una matriz de pensamiento que regula la relación entre lo posible e imposible en cuanto la praxis social, ha favorecido un conjunto de prácticas sociales de producción del espacio que han contribuido a redefinir las funciones, contornos y alcances de las escalas geográficas básicas del capitalismo, el espacio urbano –que ahora se funde con el regional–, el Estado y lo global (Smith, 2008):

- El *espacio urbano* se ha vuelto un ámbito central para la experimentación ideológica y la producción de la hegemonía neoliberal al ser el marco que

[48] Harvey (2011) reflexiona sobre las utopías, asociándolas a representaciones idealizadas tanto de relaciones sociales –utopismo social–, como de organizaciones del espacio –utopismo de las formas espaciales– y señala que el capitalismo produce "utopías degeneradas" de la ciudad –utopías *yuppies*, de la mercantilización urbana y del control social–.

[49] La urbanalización es un proceso de estandarización de los paisajes urbanos (Muñoz, 2008), producido como lo indicó Lefebvre (2013) por la conversión del espacio urbano en mercancías inmobiliarias.

define el conjunto de lugares[50] en los que se desarrolla, de manera predominante aunque no única, la vida cotidiana de los sujetos; además su reescalamiento a niveles regionales, suprarregionales –megarregiones urbanas según Lencioni (2015)– e incluso estatales (Taylor, 2004)–Singapur[51]–, ha sido impulsado a partir de estrategias neoliberales de producción del espacio basadas en la acumulación por desposesión –mercantilización y desregulación o regulación cooptada de bienes comunes (De Mattos, 2010) – y devaluación por desposesión –privatización, expropiación y saqueo de activos–, orientadas a encontrar nichos atractivos para la reproducción financiera y productiva del capital.

- El *Estado* ha sido reestructurado a partir de dos tendencias: su explosión interna bajo la forma de la descentralización espacial de sus funciones a escalas anteriormente más subordinadas como la regional y local (Hidalgo *et al.*, 2016d; De Mattos, 2016) y su implosión externa como regulador de relaciones interestatales, quedando en parte diluido y sujeto de la supremacía de bloques como la Unión Europea, el NAFTA de instituciones de la "maldita trinidad" conformada por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio (Peet, 2004).
- Lo global, que ha sido desde las más tempranas etapas del capitalismo, el ámbito en el que se expresan las tendencias –nunca acabadas, por cierto– a la igualación de las relaciones sociales (Smith, 2008), también ha sido reestructurada a partir de la desregulación de los flujos de capital –principalmente en forma de dinero y mercancías, y en menor medida de fuerza de trabajo– y de la creación de un mercado financiero global articulado de

[50] En este punto el análisis de Carlos (2011) sobre cómo se empobrecen las relaciones sociales en las metrópolis contemporáneas resulta bastante ilustrativo.

[51] Žižek (2010) sugiere que Singapur es el arquetipo del capitalismo con valores asiáticos, que al ser más autoritario, es más eficiente para la reproducción sistémica del capital; lo que este autor no sugiere es que la configuración espacial de Singapur que fusiona en una sola unidad, las escalas del capitalismo de lo urbano, lo regional y lo estatal podría también ser una tendencia arquetípica que da más fuerza a aquel modelo de capitalismo con valores asiáticos.

> manera reticular (De Mattos, 2016). La globalización neoliberal sería entonces un resultado de ese nuevo proceso contemporáneo de compresión espacio-temporal destinado a abrir el mapa a la exportación de capital y de los diferenciales de composición orgánica, en función de la "capacidad portante" para la valorización productiva o financiera que ostentan diversas localizaciones.

Las escalas sociales y espaciales del neoliberalismo se han ido construyendo en un proceso dinámico no sólo a partir de las rugosidades geográficas e históricas en las que éste busca ser implementado, sino a partir de sus contradicciones inherentes. La neoliberalización, ha sido entonces un proceso continuo de *desestructuración* basada en la destrucción de ideologías pretéritas –el keynesianismo, el desarrollismo– o de alternativas contrapuestas –políticas socialistas, anticapitalistas y demás–, de *estructuración* o creación de nuevas hegemonías representacionales –microideologías, mitos, utopías–, así como de *reestructuración* para atender las contradicciones inherentes a la ideología neoliberal, que se entremezclan con las contradicciones estructurales del capitalismo (Hidalgo *et al.*, 2016d).

La neoliberalización es entonces un proceso geográficamente desigual (Harvey, 2008b) de desestructuración, estructuración y reestructuración[52] de tramas ideológicas orientadas a buscar soluciones para la reproducción social y espacial del capitalismo, basadas esencialmente, en la mercantilización de todas esferas de la vida social, en particular las de circulación y reproducción social. En la tabla 2.1 se esquematizan los elementos centrales de estructuración neoliberal de la escala estatal, que son los rasgos genéricos de los Estados contemporáneos, especialmente algunos latinoamericanos alineados actualmente bajo el grupo de la "Alianza del Pacífico", bloque geopolítico alternativo al

[52] No se emplea el binomio schumpeteriano de la creación destructiva propuesto por Brenner y Theodore (2002) para caracterizar la evolución del neoliberalismo ya que éstos dos términos resultan insuficientes para dar cuenta de manera dinámica de las mutaciones ideológicas del mismo a largo plazo; por ello, se emplea la tríada conceptual propuesta por Lencioni (2011) que aunque está encaminada al análisis de formas, funciones y estructuras urbanas, sirve también para caracterizar diferentes fases o estadios ideológicos del neoliberalismo.

Mercosur en donde hasta hace poco predominaban lo que se ha venido denominando como "Estados neodesarrollistas".

Una lectura esquemática de la tabla 3-1 revela incongruencias ideológicas del neoliberalismo que son tanto de orden teórico como político: dentro del primer grupo se encuentra la tendencia a la conformación de oligopolios que produce la libertad de empresa y que socava la presunta igualdad en el acceso a la información, la externalización de costos (la contaminación, por ejemplo) que no son asumidas por los agentes que los producen, la tensión entre el fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual y el surgimiento de monopolios que generan rentas, dificultando así la existencia de relaciones simétricas de poder en cuanto a la competencia; la solución a estas contradicciones es generalmente buscada en los mismos mecanismos de mercado que las produjeron (Harvey, 2008b).

En el otro grupo hay un conjunto de contradicciones políticas que han requerido de reestructuraciones ideológicas aún más importantes ya que son éstas las que ponen en jaque la utilidad misma del neoliberalismo para la reproducción de las relaciones sociales capitalistas. En primer lugar, el predominio de los derechos económicos por sobre los sociales (Žižek, 2010) implica una tendencia hacia el autoritarismo ya que garantiza en efecto libertad, pero para unos pocos, mientras que ésta es negada al resto mayoritario de la sociedad como lo señaló Polanyi ([1957] 2015); en segundo lugar, las estrategias de acumulación y devaluación por desposesión desencadenadas a partir de la expropiación, privatización y mercantilización de bienes comunes y medios de vida, implican una altísima conflictividad social que no garantiza una reproducción ideológica estable sino una sucesión de luchas y movilizaciones por salarios dignos, educación, salud, vivienda, ciudad y ambiente , etc.; y más importante aún es ésta última contradicción la que hace del Estado una pieza fundamental para la pervivencia del neoliberalismo.

La reproducción neoliberal del capitalismo plantea políticas económicas basadas en la oferta, que aunque incrementan efectivamente la riqueza de las facciones superiores del capital –el famoso 1%, que algunos extienden al 10% (Duménil y Lévy, 2009)–, implican

un severo riesgo de estrangulamiento de la demanda efectiva –flexibilización del trabajo, estancamiento de salarios, recortes del gasto público– necesaria para la realización de las inversiones, es decir, ésta ideología amplifica los problemas de lo que Marx (1967b) denominó "reproducción ampliada del capital", y con ello se agudiza la condición de sobreproducción que caracteriza al capitalismo contemporáneo (Chesnais, 2003) y que fue el mismo origen mismo del neoliberalismo como hegemonía.

Tabla 3-1: Escalas geográficas del capitalismo (el Estado) y su redefinición ideológica neoliberal.

Escala socioespacial	Dimensión	Prácticas posibles	Prácticas reales	Organización social y espacial deseable (utopías neoliberales)
Estatal	**Forma del Estado**	Priorización de derechos económicos por sobre los derechos sociales.	1) Estrategias de privatización de bienes comunes, desregulación o regulación cooptada orientada al "goteo" y mercantilización para favorecer la libertad de acumular y devaluar mediante la desposesión.	1) La priorización de los derechos económicos implica una tendencia al autoritarismo; la acumulación por urbanización mediante el autoritarismo es más eficiente, desde el punto de vista del capital financiero e inmobiliario.
	Forma macroeconómica	Monetarismo: 1) bajo déficit fiscal, 2) regulación monetaria y de la inflación, y 3) sostenimiento de tasas de interés significativas	1) Reducción de gasto público; 2) reducción o estabilidad del ingreso real y cambios flotantes; y 3) preservación de tasas de interés positivas.	1) Un Estado mínimo para la sociedad y máximo para ciertas facciones del capital (la financiera en particular); y 2) Descentralización para facilitar la competencia interterritorial de múltiples unidades administrativas.

Relaciones capital-trabajo	Relación capital trabajo: 1) flexibilización del trabajo, 2) estructura impositiva regresiva y no progresiva, 3) incentivos fiscales a la inversión privada	1) Multiplicación de modalidades contractuales terciarizadas, de medio tiempo y por cuenta propia; 2) impuestos al consumo básico y exenciones a los grandes patrimonios; y 3) exenciones de impuestos al capital y subsidios al consumidor.	1) Un Estado que garantice y fomente la propiedad privada, pero socialice las pérdidas privadas; 2) una organización del Estado basada en el privilegio de los derechos de propiedad y la libertad de empresa.
Relaciones externas de producción del espacio nacional	Relaciones exteriores: 1) desregulación comercial, 2) desregulación financiera y 3) apertura externa.	1) Firma de acuerdos o tratados de libre comercio; 2) creación de un ambiente normativo favorable a la "innovación financiera"; y 3) liberalización de aranceles de importación y eliminación de sectores protegidos.	1) Debilitamiento del control de las relaciones socioespaciales externas y geografías libres de la acción estatal para la producción y el consumo; 2) desregulación nacional del capital financiero; 3) construcción de enclaves territoriales subsidiados para la oferta (zonas francas, áreas libres, paraísos fiscales, etc.).
Relaciones internas de producción espacial nacional	Relaciones interiores: 1) apertura espacial de nichos para la libre acumulación de capital; 2) autodevaluación de activos y regiones para su mercantilización; 3) Fragmentación del Estado en unidades administrativas competitivas.	1) Desregulación territorial o regulación cooptada para favorecer ciertas facciones; 2) privatización de territorios y bienes comunes espaciales; y 3) programas de descentralización y competitividad territorial.	1) Territorios con menor sujeción vertical al Estado, insertados en redes horizontales (nacionales o globales) de división del trabajo según ventajas comparativas y competitivas; 2) El territorio es una suma de activos susceptibles de ser convertidos en liquidez; y 3) fomento del desarrollo local.

Fuente: elaboración propia.

Ésta última contradicción ha sido objeto de una de las reestructuraciones ideológicas más importantes del neoliberalismo, creando a partir del Estado, algo que se denomina como *individualismo patrimonial* si nos referimos a la escala subjetiva, o como *sociedad de propietarios* si hablamos de una macroescala social. Este mecanismo, en el que la propiedad inmobiliaria juega un rol central, representa el único rasgo asimilable al contrato entre capital y trabajo propio de la ideología keynesiana, sin embargo, actualmente habría que sustituir al primero y hacer referencia a un contrato Estado-trabajo. Este mecanismo consiste en ampliar artificialmente la demanda efectiva, aunque esto ya no se hace mediante el incremento de los salarios reales (estrategia keynesiana) sino a partir de la financiarización del consumo tanto de mercancías como de lo que antes eran derechos sociales –la vivienda, la salud, la educación, etc.–

1.2 La financiarización como solución económica

La crisis de la acumulación basada en el modelo fordista y en el régimen ideológico keynesiano, implicó la búsqueda de alternativas viables para reconducir la economía capitalista: la primera fue modificar la división espacial del trabajo a escala global, deslocalizando líneas de producción en Asia –primero Corea del Sur y Taiwán, y luego en los países del sudeste asiático y China– y en menor medida, en América Latina (Lapavitsas, 2009), buscando aprovechar las diferencias generadas por las bajas composiciones orgánicas del capital en esos países, gracias no sólo a la disponibilidad de trabajo barato sino a una alta tasa de explotación posible solamente en contextos autoritarios como los que caracterizan especialmente, a la región asiática.

La segunda alternativa, que fue la que se promovió en los países de capitalismo maduro, era la de las denominadas economías del conocimiento o del capitalismo cognitivo y cultural (Scott, 2008). Basadas en la apertura de nuevos nichos de acumulación, no siempre con una raíz en la producción de valor ya que gran parte de ella opera a partir de la monopolización de las fuentes de innovación y en consecuencia,movilizando solamente

de rentas de monopolio (Harvey, 2014), que han venido siendo sujeto de especulación[53]; dicha economía, basada principalmente en el desarrollo de las tecnologías de la microelectrónica parecían ser la tabla de salvación para reproducir las relaciones sociales de producción capitalista, e incluso algunos como Castells (2001), se apresuraron a definir el advenimiento de un nuevo modo de producción informacional.

La teoría urbana crítica reaccionó a esas dos tendencias, sin percatarse de una tercera que aparecía en ese entonces mucho menos evidente: la financiarización. Por un lado Sassen (2001), en su teoría de la ciudad global, dio cuenta de las tendencias a la dispersión transnacional de servicios a la producción –las finanzas como un servicio avanzado más, junto a actividades de consultoría legal, contabilidad, publicidad, etc.– y a la concentración de los mismos en ciertas urbes y distritos de ellas; por otro, algunos autores ponían el acento en la refuncionalización de las ciudades y regiones urbanas a partir de las nuevas actividades de "producción inmaterial" vinculadas con el capitalismo cognitivo y cultural, que aunque habían dado un nuevo brillo a las metrópolis desindustrializadas, producía una preocupante dualización de los mercados de trabajo, en los cuales al aumento en proporción y en ingresos de los *yuppies*, bobos (*bohemians and bourgoise*), científicos o artistas se contraponía el explosivo aumento de trabajadores mal calificados y sobreexplotados en los servicios personales.

Dicha tendencia produjo determinadas formas espaciales urbanas que llamaban la atención de los teóricos críticos: a escala interurbana, patrones de jerarquización espacial en donde los niveles superiores coinciden con grandes regiones urbanizadas caracterizadas por una alta proporción de esos grupos creativos –denominados como clases creativas o

[53] La crisis de las empresas *punto com*, son el mejor ejemplo de ello.

cognitariado[54]– (Scott, 2013)[55] y a nivel intraurbano o metropolitano, por economías de aglomeración y alcance, sustentadas en un conjunto de relaciones sociales y espaciales que no siempre se articulan con ambiente construidos, como los que describieron Castells y Hall (1994). A esas transformaciones se refirió Soja (2008) cuando acuño la noción de postmetrópolis –posteriormente matizada bajo el menos llamativo epíteto de urbanización regional–, cuyo rasgo esencial es la proliferación intrarregional de múltiples centralidades exourbanas en las que servicios avanzados, el comercio y las industrias culturales se dispersan conformando un complejo mosaico socioespacial (Soja, 2011).

La crisis financiera de 2008, puso de relieve las limitaciones de la teoría urbana crítica –al menos de la teoría de la ciudad global e informacional, así como de la Escuela de Los Ángeles– para evidenciar un proceso de mutación de los segundos circuitos impulsado por una tendencia descrita por la literatura marxista como "financiarización". La tan cacareada economía del conocimiento y de los servicios de comando global no producía, al menos en países de capitalismo maduro, una relación directa entre crecimiento económico y productividad, por lo que la condición global de sobrecapacidad productiva en vez de desaparecer se agudizó aún más (Brenner, 1999; Lapavitsas, 2016).

En metrópolis como las de América Latina, la globalización, actuó más para favorecer una reprimarización basada en agronegocios, minería y extracción de hidrocarburos –instigada por el crecimiento económico chino–, que en la consolidación de un capitalismo urbano de base cognitiva y cultural. Respecto a lo último aún está pendiente identificar si el efecto de la globalización ha sido más el de multiplicar la disponibilidad de excedentes financieros –provenientes de la reprimarización, de la transnacionalización de los

[54] Esos conceptos para designar a un segmento de los trabajadores del "capitalismo cognitivo y cultural" son antinómicos ya que el primero planteado por Florida (2005) hace alegoría a una excesiva libertad de elección por parte de los mismos para innovar, ofreciendo así, una apología ideológica de la economía del conocimiento, mientras que el de cognitariado propuesto por Berardi (2003) hace alusión a la expropiación y explotación de esos grupos por parte del capital; algo que tiene consecuencias políticas relevantes al buscar reivindicaciones por el conocimiento como un bien común.

[55] Scott (2006) extiende su argumento incluso a economías urbanas de países emergentes como Colombia, en donde da cuenta de la industria de las telenovelas en Bogotá (Scott, 2006).

negocios ilícitos o de flujos externos para la inversión en ambiente construido urbano[56]–, que el de crear funciones de comando de alta jerarquía en la red transnacional de ciudades globales. Por ello, es necesario desentrañar los significados e implicaciones de la financiarización dado que ésta parece haber sido una solución más extendida en el tiempo a los problemas de sobreacumulación, que las que ofreció el "capitalismo cultural y cognitivo".

1.2.1 Breve geohistoria de la financiarización vista desde la praxis social

Así como la "muerte" de la modernidad urbana[57] se asocia con la demolición en Saint Louis, del complejo habitacional social Pruitt-Igoe, el 15 de julio a las 3:32 pm (Harvey, 1998), la nueva fase de financiarización suele ser vinculada con la ruptura de Bretton Woods en 1971 que dio fin a la convertibilidad del dólar en oro, inaugurando una fase de cambios libres y flotantes que se dieron en un contexto de desregulación financiera, usado para aprovechar primero la posibilidad de especular con los denominados eurodólares que eran ganancias no reinvertidas por las empresas transnacionales nortemericanas, y luego la de poner a circular los petrodólares derivados de las alzas de los precios del petróleo en 1973 –gran parte de ellos invertidos en la financiación de los déficit de los estados 'tercermundistas'– (Chesnais, 2009).

Así, las bases de la financiarización se encuentran vinculadas al proceso de estructuración del neoliberalismo, ya que éste como solución ideológica al estancamiento de las economías del capitalismo avanzado, se basó activamente en la construcción de una nueva ortodoxia discursiva de la gestión macroeconómica cuyos cimientos estaban en la teoría monetarista de Milton Friedman (Peet, 2004). Desregulación para la inversión financiera extranjera, liberalización de tasas de interés y reducción de la inflación, liberación de los tipos de cambio, facilidades para crear nuevos instrumentos de producción de capital ficticio y también el surgimiento o fortalecimiento de agentes del capital financiero cuya

[56] El tipo de gestión de esos excedentes pudo haber variado según la conformación geopolítica regional basada en la tensión entre Estados neoliberales y neodesarrollistas.
[57] Quizás sería más apropiado señalar la muerte de la arquitectura moderna como discurso dominante, más que de la "modernidad urbana".

función es centralizar –mediante prácticas que suelen caracterizarse por la expropiación– toda clase de ganancias, salarios y rentas, tales como los fondos de pensiones privadas, los fondos mutuos o de inversión, los bancos de inversión, las aseguradoras, etc.

En términos de producción del espacio, la financiarización impuesta en un principio por Estados Unidos implicó la creación de un mercado global de capitales a partir de las siguientes estrategias: 1) reestructuración –por parte de las potencias capitalistas, esencialmente Estados Unidos– de las funciones de organismos supranacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, para imponer a escala global la nueva ortodoxia monetarista a través de prácticas neoimperialistas basadas en los ajustes estructurales (Peet, 2004; 2011); 2) masificación de paraísos fiscales y entornos bursátiles de tradición desregulados, articulados globalmente mediante las tecnologías digitales de la información; 3) desregulación de la inversión extranjera directa y la consecuente globalización de las acciones de los inversores institucionales (De Mattos, 2007; Daher, 2013); 4) creación de un circuito planetario de excedentes de flujos financieros que asume una forma territorializada en la red de ciudades mundiales (Taylor, 2004); 5) una mayor jerarquización geopolítica y financiera de ciertos nodos de dicha red (Chesnais, 2003), que implica la transferencia geográficamente desigual no solo de la rentabilidad y la liquidez, sino del riesgo y las posibilidades de crisis (Harvey, 2012).

En los años setenta existían excedentes financieros derivados de ganancias industriales no reinvertidas por parte del capital monopolista de operación trasnacional, primordialmente el estadounidense, que fueron canalizados a la *City* de Londres que por su carácter *off-shore* favoreció la obtención de beneficios especulativos que se constituyeron en una alternativa a la caída de la tasa de ganancia, en lo que Harvey (1985a) y Lefebvre (1980) denominan como primer circuito. En dicho proceso fueron un agente social clave los bancos comerciales más grandes tanto de Estados Unidos como del Reino Unido (Chesnais, 2009).

Durante los ochenta y noventa se consolidó la financiarización a partir del ampliamiento de mercados de la deuda pública y de la participación en éstos de Estados latinoamericanos

que buscaban financiar sus déficits de cuenta corriente a través de los petrodólares árabes (Chesnais, 2009), ya que aquellos se habían endeudado sosteniendo el modelo ISI y subsidiando el despliegue del capitalismo industrial en la región.

El endeudamiento fue empleado como un mecanismo de control imperialista que se basó en la imposición del neoliberalismo en la región –en los países donde aún no había sido implementado de manera violenta, como ocurrió en el Cono Sur– por parte del Fondo Monetario Internacional, sentando las bases para lo que Lapavitsas (2016) define como una *financiarización subordinada*, en la cual la manutención de reservas en dólares y el pago de interminable de intereses ha servido para abrir espacios al capital financiero de las principales potencias, sea para sostener el consumo interno en los Estados Unidos[58] (Lapavitsas, 2009), o sea para asegurar nichos de reproducción de ganancias financieras –entre ellas y principalmente, en el segundo circuito– en los emergentes mercados financieros.

Durante los noventa, Chesnais (2009) describe la consolidación de los inversores institucionales y de los mercados de capitales, que suplantaron en orden de importancia al de la deuda pública. Los fondos de pensiones y de inversión, así como las aseguradoras y la banca de inversión facilitaron el denominado proceso de *desintermediación financiera* (Dicken, 2011): las empresas pudieron acceder no solo al capital a interés sino al juego con el capital ficticio mediante su articulación con aquellos inversores institucionales. Dicha articulación ha contribuido a formar lo que se denomina como *gobernanza financiera global* (Daher, 2013) en la cual predomina la gestión financiera de las empresas a partir de la reducción de costes –sobre todo salariales, gracias a despidos y a terciarización de la producción–, a la conservación de los componentes de las mismas en activos líquidos, la fusión y adquisición dentro de estructuras de *holding* y el juego de

[58] Lapavitsas (2009) demuestra cómo la disponibilidad de reservas internacionales en dólares derivada de la sujeción de los países en desarrollo al FMI, han servido para financiar burbujas de consumo en los Estados Unidos.

venta y recompra de acciones, cuya única meta es mantener rentabilidades a los inversores institucionales de más de 15% (Chesnais, 2009).

Ya durante los 2000 la financiarización, con su gobernanza y la mayor articulación entre administradores del capital financiero y gestores de empresas[59], se hizo más profunda, convirtiéndose en una estrategia para solventar los problemas de demanda efectiva causados por la neoliberalización, a partir de la financiarización del ingreso personal. Dicho proceso ha sido impulsado por la banca comercial que debió buscar una alternativa a la desintermediación galopante, centrándose en intermediar los mercados libres de capitales y en ofrecer a diferentes estratos sociales migajas del capital sobreacumulado en los primeros (Lapavitsas, 2009).

Se fue produciendo en países como Estados Unidos o España –por citar los ejemplos más estudiados tras el *crash* de 2008– el ascenso del individualismo patrimonial (Marazzi, 2014) que articula argumentos de la ideología neoliberal tales como la individualidad y la libertad económica de propiedad, ofreciendo una supuesta democratización vía crédito del acceso a bienes de consumo que antes eran caracterizados como derechos sociales (la vivienda, la salud, la educación, etc.) y a mercancías tradicionales (ropa, automóviles) o surgidas de nuevas necesidades (comunicación digital, ocio y turismo, consumo cultural, etc.); dicha democratización es meramente ideológica, es una ilusión que se desvanece en cada crisis cuando se destruye el capital ficticio sobre la cual se erigió (Harvey, 2013) y termina por agravar la pobreza de las clases sociales más vulnerables.

Si la financiarización puede resultar en una solución viable para la acumulación a largo plazo es aún un tema de debate ya que el carácter contradictorio de unas finanzas globales con autonomía suprema se ha evidenciado en crisis del segundo corte[60] que afectan las

[59] Autores como Chesnais (2009) y Lapavitsas (2016) cuestionan la presunta tensión entre ambas categorías –esgrimida por neokeynesianos–: los gestores industriales han aprendido bien sobre la actividad financiera (lícita e ilícita) y reciben remuneraciones que en gran parten derivan de las ganancias financieras. Tanto los administradores como los gestores conforman el 10% más rico del planeta.

[60] Véase el capítulo anterior para ampliar sobre la contradicción central de las finanzas: la tensión entre el dinero como medida del valor y como medio de circulación (Harvey, 1990).

escalas sociales y espaciales producidas por ella misma, y por el neoliberalismo: a nivel social y global, crisis financieras geográficamente variopintas en los ochenta –América Latina–, noventa –Japón, México, el sudeste asiático–, comienzos de los dos mil –Argentina– y en 2008 –gran parte de las economías europeas y la estadounidense– que han sido gestionadas mediante los mismos mecanismos que las produjeron sin que las tasas de crecimiento se igualen a las de los treinta gloriosos; y a escala subjetiva, un individualismo patrimonial que es pasajero y que termina en nuevas rondas de acumulación por desposesión –los desahucios en España, son un ejemplo dramático–. Dichas escalas sociales, implican también geografías desiguales de la devaluación y destrucción de capital ficticio que se expresan tanto en los territorios nacionales afectados por recortes del gasto público y el desempleo, como en los espacios urbanos que han ido siendo moldeados la "financiarización inmobiliaria".

También persiste un debate irresuelto sobre el mismo carácter de la financiarización como proceso capitalista. Algunos autores encuentran una serie de elementos *sui generis* y la definen como un estadio singular del capitalismo que guarda nexos con el pasado (Lapavitsas, 2009; Chesnais, 2003), mientras que otros hacen énfasis en rupturas estructurales (Marazzi, 2014) que ésta le estaría imponiendo al capitalismo –desplazamiento de los patrones de acumulación hacia el ámbito de la reproducción–; también Arrighi (1994), desde la perspectiva del Sistema Mundo, ha descrito en términos geohistóricos fases de hegemonía del capital financiero sobre el productivo que coinciden con cambios políticos estructurales globales. ¿Ciclo, onda o fase? es una cuestión sin salida teórica a la vista.

1.2.2 La financiarización como proceso de producción del espacio: una perspectiva teórica

En un texto escrito hace casi treinta años, Magdoff y Sweezy (1987) proponían un análisis estructural de lo que denominaron "explosión financiera", es decir, de la proliferación de múltiples instituciones, mecanismos y formas de especulación en el campo de las finanzas a partir de la década de los setenta, cuando comenzó en las economías del capitalismo

maduro, una condición que denominaron estancamiento –caída de la tasa de ganancia productiva como producto de la tendencia a la monopolización–; inspirado en ese primer análisis Bellamy (2007) propuso en plena gestación del estallido sistémico de 2008, el concepto de financiarización definido simplemente como "un desplazamiento del centro de gravedad de la actividad económica de la producción (e incluso desde el creciente sector de los servicios) a las finanzas" (Bellamy, 2007: 1).

De la economía política norteamericana –la *Monthly Review*, es una publicación estadounidense– proviene el término "financiarización", que ha comenzado a ser abordado al menos desde tres grandes perspectivas teóricas del marxismo: la primera podría denominarse como la *financiarización del régimen de acumulación* y con ciertas divergencias, sus exponentes son autores de la Escuela francesa de la Regulación (Chesnais, 2003; 2005; Duménil y Lévy, 2014; Aglietta, 2005); la segunda sería la del *capitalismo financiarizado* que se nutre de perspectivas marxistas ortodoxas –Marx, Hilferding y Lenin– (Lapavitsas, 2009; 2016); y una tercera que podría ser considerada como postmarxista, denominada aquí como *biofinanciarización* (Marazzi, 2014; Marazzi, 2009; Lucarelli, 2010).

Para los regulacionistas la discusión se ha centrado en sí la producción de capital ficticio podría reemplazar a largo o mediano plazo como régimen de acumulación a las economías reales, y si esto es probable, en cuáles arreglos de clase o modo de regulación consistiría un régimen de acumulación financiarizado (Chesnais, 2003); por ello, el proceso de financiarización estaría "dirigido por dos movimientos. El primero es el crecimiento de la liquidez de los mercados de capital, expresando aumentos en los momentos de ruptura posibles a través de la transferencia de riesgos. El segundo es el surgimiento, en esos mismos mercados, de fondos de inversión responsables de la gestión de ahorros en continuo crecimiento" (Aglietta y Rebérioux, 2005). El modo de regulación que estaría asegurando ese nuevo régimen, sería el neoliberalismo (Dúmenil y Lévy, 2014).

Aunque los argumentos de la Escuela de la Regulación son útiles especialmente para analizar la historia institucional e ideológica de la financiarización –el texto de Chesnais (2009) sobre ese punto es uno de los más completos en la literatura existente–, es la conceptualización de Lapavitzas (2009; 2016) la que permite describir mejor las escalas y agentes sociales específicos por medio de los cuales ha operado el proceso.

Este autor señala que la financiarización es esencialmente un proceso de autonomización del capital financiero basado en la expropiación de los ingresos de la fuerza de trabajo y de otros grupos (Lapavitsas, 2009) que se ha desplegado a partir de tres tendencias: la *financiarización de los capitales monopolistas* –empresas multinacionales– que dependen menos de los bancos y más de los mercados de capital para su financiamiento, la *reestructuración de los bancos* que han orientado su actividad a la intermediación de mercados financieros abiertos y a la financiación del ingreso particular, y la tercera que consiste en la "*financiarizacion de la renta personal de los trabajadores y de los hogares de cualquier clase social* [cursivas propias]" (Lapavitsas, 2016: 63), a partir del endeudamiento y de la tenencia de activos que pueden ser convertidos mediante mecanismos institucionales, en liquidez –la vivienda y los productos inmobiliarios, por ejemplo–.

Dicho proceso correspondería a una tendencia universal que se manifiesta particularmente según el contexto nacional y la posición de los países como agentes políticamente dominantes o subordinados –los que han sido obligados a mantener reservas en dólares y a financiarse mediante el endeudamiento con entidades como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial– (Lapavitsas, 2016). El carácter rentístico de la financiarización es cuestionado por Lapavitsas (2009) ya que los grupos responsables de la acumulación financiera no son necesariamente los propietarios del capital sino quienes gestionan la inversión del mismo, por lo que dicho proceso no significa una mutación del capitalismo hacia una forma totalmente parasitaria, sino su direccionamiento hacia la expropiación en el ámbito de la circulación de capital que se añade a las tradicionales

formas de explotación en la producción, analizadas por Marx (1967a) en *El capital* (Lapavitsas, 2016).

No obstante, el papel de la renta en esas formas de expropiación no es abordado en detalle por ese autor; Marazzi (2014) ofrece reflexiones más profundas sobre esto. Para este autor la financiarización es un mecanismo que ha facilitado el *devenir renta de la ganancia* ya que ésta:

> "en cuanto remuneración del capital invertido en procesos de producción de valor, reconquista sus tasas de crecimiento al exterior de los lugares de producción de bienes y servicios […] Si respecto de la ganancia, la particularidad de la renta, *in primis de la inmobiliaria* [cursivas propias], ha sido siempre huir del dispositivo de captación del valor producido al interior de los procesos laborales, entonces en el capitalismo postfordista esta misma exterioridad de la renta aparece como característica peculiar de la ganancia misma".

Podría entonces conceptualizarse la financiarización a partir de ciertos elementos resaltados por esas tres corrientes de pensamiento[61], pero resulta necesario esclarecer antes algunas implicaciones espaciales que son dejadas de lado por esos autores[62]. Aunque French *et al.* (2011) han buscado dar cuenta de la necesidad de teorizar tanto las espacialidades de la financiarización, como la financiarización del espacio, su propuesta ha quedado en definir como "ecologías de la financiarización" al ambiente normativo, regulatorio e institucional que ha favorecido la particularización de aspectos universales del predominio de las lógicas financieras –algo parecido a las teorías del capitalismo y neoliberalismo variopintos–.

[61] La Escuela de la Regulación aporta una interesante teorización de relaciones entre globalización o mundialización, neoliberalización y financiarización; la de Lapavitsas un esquema de procesos y agentes concretos que describe adecuadamente las propiedades de esa totalidad, denominada financiarización; y la de Marazzi aporta una conceptualización del papel de la renta como elemento relevante en la teoría de la financiarización.

[62] A diferencia de la economía política marxista de los setenta, la contemporánea ha pensado con mayor rigor el problema del espacio, pero siempre a partir del contenedor del Estado-nación. Ninguno de los autores señalados explica por qué lo inmobiliario aparece tan recurrentemente en las crisis financieras, aunque describen ejemplos de aquello en sus exposiciones sobre la recurrencia de burbujas desde 1973.

En ese sentido, la financiarización podría ser conceptualizada como un proceso multiescalar de producción del espacio, basado esencialmente en procesos de acumulación y devaluación por desposesión que son movilizados a partir de prácticas financieras de expropiación, centralización y redireccionamiento de ganancias, rentas y salarios. Dicho dispositivo ha sido una solución para la acumulación que opera bajo las tres tendencias descritas por Lapavitsas (2016) a partir de la producción de las siguientes escalas sociales:

- La falta de demanda efectiva propiciada por la neoliberalización de la acumulación capitalista ha sido reemplazada por la *financiarización del ingreso particular*, en donde a una escala social subjetiva, prima el endeudamiento, y la conversión de un mayor número de valores de uso personales en activos financieros; esto es la base del *individualismo patrimonial*. Desde luego, aquello ha abierto la puerta a sendos mecanismos de expropiación a los trabajadores y a otras clases sociales que son distorsionados bajo la premisa ideológica de la *sociedad de propietarios*: la democratización de las finanzas es también la democratización de la expropiación.
- La reestructuración de la banca se ha dado a partir de un nuevo nexo Estado-finanzas (Harvey, 2012) y ello ha implicado la apertura de espacios y sectores para la intermediación financiera que, aunque son definidos institucionalmente bajo fronteras nacionales, han experimentado una ampliación escalar gracias a la desrregulación financiera instigada por los procesos de neoliberalización. Son los aspectos del nexo Estado-finanzas los que definen el *redireccionamiento* de excedentes centralizados a partir de criterios de rentabilidad, liquidez y riesgo.
- La *financiarización del capital monopolista* ha implicado una posibilidad de acceso a fuentes de *excedentes fuertemente centralizados* –fondos de pensiones, de inversión, aseguradoras, bancos– que han facilitado la búsqueda de nuevas esferas para la reproducción capitalista: la producción de ambiente construido urbano dado el carácter de bien productivo y bien financiero de las mercancías inmobiliarias –ver el capítulo anterior– ha sido una de las más importantes ya que garantiza un aumento de la tasa de ganancia industrial y unas rentabilidades

altísimas no sólo durante la producción inmobiliaria sino durante el consumo rentístico propuesto desde el individualismo patrimonial.

Las escalas sociales de la financiarización mencionadas han actuado entonces también como mecanismos de producción del espacio sumamente complejos que han sido descritos, solamente en parte, desde las teorías urbanas y espaciales latinoamericanas. Se podrían señalar de modo tentativo al menos tres escalas de producción espacial en las que han incidido los procesos de financiarización:

- El *individualismo patrimonial* ha llevado a una tendencia progresiva a lo que Carlos (2008) denomina como hiperconsumo en el espacio –grandes *malls* y superficies comerciales (De Simone, 2015), hipermercados, sucursales financieras, redes de cajeros, corresponsales financieros no bancarios, puntos de pago electrónico (Silveira, 2009; Contel, 2009)– y del espacio –viejas y nuevas formas de propiedad inmobiliaria como los tiempos compartidos, las acciones en condominios o el acceso a vivienda como un bien de consumo, el turismo, etc.–. El individualismo patrimonial produce material y simbólicamente lugares, y glocaliza la financiarización. En el ámbito urbano el individualismo patrimonial deriva en el desplazamiento del concepto de ciudadano hacia el de usuario o consumidor (Carlos, 2008).
- La ampliación de los espacios desregulados y la ampliación nacional y global de la capacidad de intermediación financiera de los bancos, ha redefinido la "*capacidad portante para la financiarización*" de los territorios en función de la variación de los criterios sobre los cuales se basa la acumulación financiera: *la rentabilidad, la liquidez y el riesgo*. A partir de esos tres criterios los flujos financieros se segmentan y orientan a ciertos lugares y no a otros (De Mattos, 2007). Un abordaje más fino de esos tres parámetros es un asunto aún pendiente en la teoría urbana y espacial marxista.

- La centralización de capitales financieros a las que ha accedido el capital monopólico, operando bajo diversas figuras y estrategias en los segundos circuitos, ha convertido a la producción de espacio urbano en una de las áreas más rentables y liquidas –aunque de alto riesgo (Daher, 2013)– para la obtención de ganancias reales y ficticias. La urbanización a escala global ha sido la solución espacial articulada de manera estrecha a la ideológica –neoliberalismo– y económica –financiarización–.

El desarrollo espacio-temporalmente desigual de las tendencias de la financiarización descritas por Lapavitsas (2016), es un asunto prioritario para contextualizar cómo la urbanización a escala global o planetaria ha sido la solución espacial al problema de sobreacumulación contemporánea, en un proceso que es homólogo al de finales del XIX y comienzos del XX, cuando el imperialismo actuó para asegurar áreas de mercado exclusivas para absorber excedentes de capital, tal y como lo indicó Lenin ([1916] 2012).

2. La urbanización como solución espacial: dos hipótesis teóricas sobre el segundo circuito

En diversas localizaciones teóricas del marxismo contemporáneo se ha catalogado al proceso de urbanización como un mecanismo espacio-temporal de absorción de excedentes sociales que es posible solamente a partir de la existencia de una sociedad caracterizada por clivajes de clase y posición respecto a la división del trabajo (Harvey, 1978; 2007; Lefebvre, 2014; Castells, 1978; Singer, 2007). Por lo tanto, la geohistoria del capitalismo, que cada tanto se enfrenta a problemas de sobreproducción y excedentes ociosos, es también una geografía histórica de la urbanización (Harvey, 2013).

Se podría plantear que la condición estructural de sobrecapacidad productiva que caracteriza al capitalismo desde la década de los setenta ha convertido a la urbanización en una de las alternativas viables para la reproducción del capitalismo. Aunque el espacio urbano y la ciudad han tenido desde el surgimiento de las relaciones sociales de producción capitalista unas funciones relevantes para la formación –multiplica las fuerzas

productivas, permite la convergencia entre compras y ventas y funciona como mercado de trabajo–, repartición –ámbito de circulación de salarios, impuestos y rentas– y realización –teatro de crisis capitalistas, mercado potencial para nuevas necesidades y consumidores– de plusvalía (Lefebvre, 2014), se podría plantear que la articulación entre neoliberalismo y financiarización del capitalismo ha producido una fase de mayor imbricación del mismo en el ámbito de la producción inmobiliaria de ambiente construido urbano.

Esas imbricaciones se presentan en la práctica como un conjunto indisociable de prácticas socioespaciales de producción capitalista del espacio urbano. No obstante, es posible separarlas con propósito heurístico en dos hipótesis teóricas que apuntan a identificar las continuidades y cambios en las prácticas inmobiliarias de producción de espacio urbano: la primera es que la financiarización inmobiliaria ha contribuido a disminuir la dependencia financiera del segundo circuito respecto a la fuente tradicional de generación de excedentes para la urbanización, el primer circuito; la segunda es que el neoliberalismo inmobiliario ha operado en ciertas trabas del segundo circuito, facilitando no sólo la apertura de espacios para la acumulación en esa esfera sino su reescalamiento planetario (Merrifield, 2013).

2.1 La financiarización inmobiliaria: instrumentos y espacio-temporalidades

Una de las principales trabas para la inversión en ambiente construido es la suma de capital dinero necesario para echar a andar las tareas de compra de terrenos, contratación de obras y garantizar la realización de la ganancia mediante la financiación de la demanda (Jaramillo, 2009). Esto implicaba hasta antes de la financiarización, una condición de mayor subordinación estructural de la rama capitalista de la producción inmobiliaria y por consiguiente, una marcada diferencia entre fases espacio-temporales de inversión y subinversión en ambiente construido (Harvey, 1985a).

Tras la crisis de las hipotecas *subprime* en los Estados Unidos y el estallido de la burbuja española la literatura que estudia la relación entre el capital financiero y la producción

inmobiliaria, ha aumentado considerablemente. Un porcentaje amplio de la literatura norteamericana y española ha puesto el acento en cómo la creación de mercados secundarios de hipotecas –titulización–, permitió primero convertir activos fijos como las viviendas en una enorme masa liquidez que circulaba por los intrincados canales de las finanzas globales (Fox-Gotham, 2012), y luego, ampliar artificialmente de la demanda efectiva para acceder a las mismas (Aalbers, 2012; López y Rodríguez, 2010; Naredo, 2012).

En América Latina, las investigaciones que vinculan la financiarización a la inversión inmobiliaria urbana aparecieron primero en países como Brasil y Chile, mientras que el proceso permanece menos estudiado en otros contextos como los de Argentina, Colombia, México o Perú. Desde un principio la baja tasa de securitización de hipotecas era un elemento que se mencionaba recurrentemente en la literatura latinoamericana, por lo que la financiarización ha sido conceptualizada de manera más amplia que la usada en el contexto norteamericano, incluyendo el estrechamiento de la relación entre Estado y finanzas para facilitar la inversión de excedentes tanto en los mercados residenciales de lujo, como en la vivienda social (Fix, 2011).

El caso chileno, en donde predomina más una financiarización orientada al mercado de capitales –la brasileña podría considerarse una financiarización bancaria en términos de Lapavitsas (2009)–, se ha documentado cómo ésta ha servido para centralizar los ahorros previsionales para ponerlos en inversión en la producción inmobiliaria habitacional, principalmente localizada en el área central de Santiago, bajo la modalidad de la densificación (Cattaneo, 2011) o para promover el consumo en centros comerciales (De Simone, 2015).

En este contexto De Mattos (2016) destaca que la financiarización ha permitido reorientar excedentes globalizados hacia los negocios inmobiliarios a partir de inversiones especulativas que se han visto favorecidas desde la oferta, por los mecanismos de titulización y la acción de inversores institucionales, mientras que desde la demanda, el crecimiento de la clase media y de las necesidades de ambiente construido para las

empresas transnacionales ha potenciado una tendencia hacia la mercantilización de las porciones más rentables de la ciudad. Los efectos perjudiciales para la 'sustentabilidad social' del proceso de financiarización de la urbanización en Chile han sido abordadas incluso, sin que se haya presentado un gran *crash* (Daher, 2013).

Lo anterior, especialmente el abordaje teórico hecho desde América Latina, sirve de insumo para comprender en términos teóricos la primarización de segundos circuitos a partir de la financiarización. No obstante, resulta insuficiente ya que se ha apuntado más a resaltar el papel de ese proceso en la circulación y consumo de productos inmobiliarios, pero no así en la misma producción; tampoco se han abordado como una totalidad las múltiples escalas sociales y espaciales de la neoliberalización y financiarización de la producción inmobiliaria. En este punto resulta útil retomar la hipótesis de Lefebvre (1980) sobre que la urbanización operada por el segundo circuito es una herramienta para la construcción y especulación, o para decirlo de otra manera, de producir nueva plusvalía en el sentido marxista más clásico –trabajo humano en la construcción– y para realizar –especulación a partir de inversiones improductivas– excedentes ociosos.

En consecuencia, se plantea que los segundos circuitos han estado sujetos a una *financiarización inmobiliaria* basada en cuatro procesos que pueden o no operar de manera simultánea según la posición geoinstitucional del país o la región urbana –sea en un marco de financiarización dominante, subordinada, orientada al mercado de capitales, o a la banca–: 1) la *desintermediación* bancaria de los negocios inmobiliarios; 2) la *liquidificación* mediante la conversión en activos financieros no solo de su materia prima, el espacio y su propiedad, sino de los componentes internos de las empresas involucradas en la promoción o construcción; 3) las posibilidades de migración intra o intersectorial –de un submercado inmobiliario a otro, o de otros ámbitos de la acumulación, al segundo circuito y viceversa– del capital; y 4) la financiarización del consumo inmobiliario, convirtiendo a diversas facciones sociales en propietarios.

La financiarización inmobiliaria podría ser definida entonces como un proceso que articula diversas estrategias neoliberales y espacio-temporales de expropiación,

centralización y desplazamiento de excedentes financieros –ganancias, rentas y salarios–, empleando masivamente instrumentos generadores de capital ficticio orientados a la producción, circulación y consumo de ambiente construido urbano. Al ser un dispositivo que contiene estrategias múltiples, resulta relevante interpretar cuáles son los instrumentos mediante los cuales han operado aquellas, así como los agentes claves involucrados.

2.2.1 Instrumentos de la financiarización inmobiliaria: una visión panorámica

La desintermediación entendida aquí como la posibilidad, por parte de los capitalistas involucrados en la producción inmobiliaria, de acceder a capital financiero sin tener que recurrir a la banca comercial se ha dado a partir de la "producción neoliberal" de inversores institucionales que centralizan salarios, ingresos y rentas que prestan a los promotores y constructores bajo mecanismos como fondos de inversión inmobiliarios de desarrollo, así como, mediante la posibilidad de que los últimos creen sus propios mecanismos directos de financiamiento –fiducias o fondos de inversión *ad hoc*– (tabla 2-2).

Lo anterior ha servido para dotar de un gran poder financiero a los mayores grupos de la construcción y la promoción inmobiliaria –concentración de capital–, que proviene en parte de inversores institucionales que suelen actuar gracias a las "posibilidades neoliberales" de expropiar a gran escala ingresos salariales de diversos grupos sociales, o de los mismos clientes que consumirán los productos inmobiliarios. No obstante, la condición para acceder a esos excedentes ha sido la de transformar en líquidos los activos empresariales del sector inmobiliario, y la de someterse a un altísimo riesgo para cumplir con la gobernanza corporativa impuesta por los administradores de los fondos de inversión. Los capitalistas del segundo circuito que no se articulan a la misma, terminan muchas veces en una posición subordinada, siendo absorbidos, subcontratados o simplemente desapareciendo[63].

[63] Un ejemplo de ello en un contexto de financiariazación subordinada y liderada por la banca como el colombiano, fue un conflicto entre empresarios inmobiliarios tradicionales, que después de la crisis local de 1997 aprendieron que la dependencia del financiamiento bancario era nociva para sus intereses y se

La "liquidificación" del segundo circuito ha sido entonces la respuesta a lo anterior y aunque ha sometido a un mayor riesgo a los promotores y constructores –así como a otros agentes de las finanzas–, también ha sido otra fuente para concentrar capitales. El imperativo de las empresas inmobiliarias para cotizar acciones en la bolsa se ha hecho cada vez mayor y con ello, ha venido el afán de convertir tanto su materia prima, el espacio urbano (recategorizaciones de suelo) o potencialmente urbanizable (recalificaciones de terreno), como los productos del ambiente construido –las viviendas o los locales comerciales en cuanto al fondo de consumo y las oficinas o las infraestructuras que componen el capital fijo inmobiliario– en activos líquidos que o contribuyen a subir sus acciones[64], o a la generación de nuevos recursos derivados de los mercados secundarios –fundamentalmente mediante la titulización– (tabla 2-2). Dicho de una manera simple, el espacio se convierte en títulos, acciones o cualquier forma de capital ficticio que sea creada invocando la innovación financiera.

La conversión del espacio en activos financieros requiere desde luego del despliegue de estrategias políticas de acumulación por desposesión que han sido operadas mediante la *neoliberalización inmobiliaria*, concepto que se abordará posteriormente y sobre el cual solamente basta adelantar que ha tenido como finalidad delinear el mapa de las nuevas divisiones espaciales de la valorización inmobiliaria. También la conversión de la empresa inmobiliaria en un activo financiero, ha hecho que se multiplique la terciarización y la subcontratación, así como la explotación *in situ* de mano de obra más barata –migrantes legales o ilegales– ya que deslocalizar la producción no es una alternativa viable: el segundo circuito amplía así sus tasas de explotación sobre el trabajo.

abocaron a crear sus propios mecanismos financieros (en especial las fiducias), y los fondos de inversión inmobiliaria extranjeros que operan sin llegar a un punto de equilibrio (El Espectador, 2014). Es un ejemplo clásico del conflicto entre D – M – D´ y D – D´: Ver: http://www.elespectador.com/noticias/economia/fondos-inmobiliarios-el-camino-espinoso-articulo-527297

[64] En España, una empresa inmobiliaria como Astroc que era local se volvió de actuación nacional gracias a la especulación con sus acciones en la Bolsa de Madrid. Lo que permitió el alza de sus acciones era simplemente la información de las posibles y masivas recalificaciones de suelo de rústico a urbano que gestionaba (Pellicer, 2014).

La mayor disponibilidad de capitales y lo atractivo que resulta el espacio urbano como un bien productivo –a partir de la baja composición orgánica en el segundo circuito– y también financiero –títulos de propiedad y acciones transables–, ha hecho que se produzcan en el segundo circuito, desplazamientos intra e intersectoriales; los primeros hacen alusión a la posibilidad de que empresas especializadas en la construcción de infraestructuras o capital fijo inmobiliario inviertan producir viviendas, centros comerciales, etc., o viceversa; los segundos tienen que ver con la incursión de capitalistas de otros sectores en los negocios inmobiliarios, o en la participación de los promotores y constructores en otras ramas productivas o de los servicios.

Lo anterior ha sido posible gracias a los instrumentos de fusión (generalmente las empresas pasan a ser una sola) y adquisición (una compra a la otra sea parcial o totalmente), a partir de la constitución de *holdings* exclusivamente financiero-inmobiliarios (tabla 3-2), a través de la inclusión de empresas del sector en oligopolios de base financiera, comercial o industrial, la apertura de filiales inmobiliarias (por parte del capital financiero, bancario, industrial o comercial) o también con la incursión de agentes promotores y constructores en otros ámbitos de la acumulación, como los servicios. Aunque esta tendencia no es nueva (Capel, 2013), la participación en bolsa y la liquidificación de activos ha potencializado este tipo de movilizaciones de capitales a partir de estrategias de acumulación por devaluación, principalmente en momentos de crisis donde las empresas y sus activos están devaluados[65].

Finalmente, el proceso de la financiarización del consumo inmobiliario es una estrategia fundamental para articular la utopía neoliberal del individualismo patrimonial. Los bancos, aunque intermedian mercados de capitales y cuentan con filiales de inversión han optado, ante la desintermediación del capital monopolista, por ampliar la financiación del ingreso de los hogares abriendo mercados crediticios que involucran hasta a los grupos y clases sociales más excluidos. Esa financiarización del ingreso personal ha sido la palanca

[65] Muchas promotoras y constructoras españolas fueron compradas tras la crisis a precios irrisorios por bancos, que han ampliado el tamaño de sus filiales inmobiliarias y se han hecho a los bancos de terrenos que estas tenían.

para garantizar la reproducción ampliada del capital en un contexto neoliberal de estancamiento o reducción de los salarios en amplios estratos sociales.

Respecto al consumo inmobiliario (tabla 3-2), estas estrategias involucran no sólo a la banca sino al Estado, abarcando un arsenal de prácticas como los microcréditos, la titulización de hipotecas, los créditos con pocos requisitos pero de alta imposición y usura (las *subprime* son un ejemplo), el abaratamiento del financiamiento para clases medias (Naredo, 2012), o los subsidios financieros proveídos por el Estado para el acceso a la propiedad de la vivienda. López y Rodríguez (2010) asocian la financiarización del consumo inmobiliario por parte del Estado como una estrategia keynesiana, sin embargo, el alto peso de la banca privada en estos procesos y la expoliación creciente de los ingresos de los hogares[66] la convierten más en un mecanismo neoliberal para solucionar los problemas de demanda efectiva en un sector atractivo para la acumulación como lo es el inmobiliario.

Tabla 3-2. Procesos e instrumentos de la financiarización inmobiliaria.

Procesos	Agentes clave	Instrumentos	Función	Tipo de expropiación real y potencial
Desintermediación	Inversores institucionales externos y no bancarios (fondos de pensiones, REITS, aseguradora, banca de inversión.	Fondos de inversión inmobiliaria de desarrollo	Concentrar capital	Centralización de salarios (fondos de pensiones).
	El capital constructor, promotor o corredor se vuelve inversor institucional.	Fondos de inversión inmobiliaria de desarrollo; fiducias *ad hoc.*	Concentrar capital	Centralización de ingresos de los clientes.

[66] Las cifras de endeudamiento privado son elocuentes no sólo en economías capitalistas maduras sino en las emergentes también (Lapavitsas, 2009).

Liquidificación	Capital constructor, promotor y corredor	Cotización en bolsa	Concentrar capital	La gestión financiera de las empresas de producción de ambiente construido implica una tasa aún mayor de explotación del trabajo; reducción de tamaño de trabajadores para terciarización.
	Estado y capital constructor o promotor.	Conversión del espacio en activos financieros (recalificaciones y recategorizaciones)	Concentrar capital	Despojo de tierras y suelos; mercantilización de bienes comunes espaciales
	Estado y capital constructor o promotor-Banco comercial o financiera.	Titulización de derechos sobre concesiones de infraestructura	Concentrar capital	Privatización de infraestructura o medios de consumo colectivo.
Movilización	Capital constructor, promotor y corredor	Fusiones y adquisiciones intrasectorial (disminución de empresas del sector o aumento de subordinación).	Centralizar capital	Devaluación por desposesión
	Capital constructor, promotor y corredor-capital financiero, comercial o industrialización	Fusiones y adquisiciones intersectorial (capital financiero, comercial, industrial o todos, se unen al inmobiliario)	Centralizar capital	Devaluación por desposesión
	Holdignización	Fusiones y adquisiciones hechas por Holdings	Centralizar capital	Devaluación por desposesión
	Bancos	Creación de filiales inmobiliarias	Centralizar capital	
	Capital constructor, promotor o corretaje	Creación de filiales financieras	Centralizar capital	Centralización de salarios (fondos de pensiones).

Financiarización del consumo	Bancos	Titulización hipotecaria	Circulación de capital: solventar la demanda efectiva; "disminución" o dispersión de riesgo	Expolio a largo plazo del ingreso de los hogares.
	Bancos	Leasing	Circulación de capital	Expolio a largo plazo del ingreso de los hogares.
	Estado	Subsidios a tasas de interés de créditos hipotecarios	Circulación de capital	Expolio a largo plazo del ingreso de los hogares.
	Estado	Créditos desvalorizados	Circulación de capital	Expolio a largo plazo del ingreso de los hogares.
	Estado	Exenciones a diversos tipos de propiedad (vivienda social, segundas viviendas).	Circulación de capital	Imposición de cargas de apoyos a arrendatarios y facilitación de obtención de rentas de monopolio en el mercado de alquiler

Fuente: elaboración propia.

2.2.2 Produciendo divisiones financiero-inmobiliarias del espacio urbano

Existe un paralelismo entre lo que geógrafos marxistas anglosajones como Harvey (1990; 2007) y Smith (2008) denominan como realización y lo que en la geografía crítica brasileña se denominó como valorización (Santos, 2003; Moraes y Da Costa, 1987; Carlos, 2011): hay entonces una realización del capital en el espacio y una valorización capitalista específica del espacio. No obstante, ambas categorías no se pueden asumir como sinónimas ya que la última haría alusión al incremento del capital usado dentro de un proceso de circulación que se da en el primer circuito –a partir de la aplicación del trabajo vivo–, mientras que la primera es utilizada por Marx para dar cuenta de la obtención de la ganancia no solo del capitalista industrial, sino del comercial y financiero también (Marx, 1967c).

Por tal motivo, la producción inmobiliaria del espacio urbano se caracteriza tanto por presentar un movimiento de valorización de capitales industriales –el de la construcción– , así como de realización de ganancias comerciales y financieras. Es más, se podría plantear que la principal contradicción que caracteriza al segundo circuito es la continua tensión entre la valorización de los capitales industriales y la realización de las ganancias financieras ya que, sin la segunda, la primera no es posible; y sin una perspectiva viable de valorización del espacio, no hay ganancia financiera posible. Estas ganancias financieras pueden clasificarse –solamente de manera conceptual ya que en la práctica no es posible hacerlo– en los retornos del promotor inmobiliario, del capital financiero (bancos, inversores institucionales) involucrado en la operación inmobiliaria, y de los propietarios rentísticos.

Se podría entonces plantear que el espacio y sus estructuras (lugares, áreas o regiones, ejes, etc.) son un medio de producción y por ello existe en cada fragmento del mismo, una "capacidad portante" –aptitud espacial para determinado fin– diferencial tanto para la valorización como la realización de capital, que depende de dos elementos: de la combinación particular de condiciones absolutas, relativas, relaciones, percibidas, concebidas y vividas, así como de la imbricación potencial de ese conjunto topológico en procesos espaciales de urbanización tales como el de centralización, descentralización, cohesión y segregación –impuesta o autoimpuesta–.

Esa capacidad portante desigual del espacio para la valorización o la realización de capitales se expresa en una *división espacial de ámbitos para la acumulación de capital*. En cuanto a la valorización y la realización de capitales en lo inmobiliario, la financiarización ha resignificado la división social y espacial en la producción de ambiente construido, a partir de tres términos que propone De Mattos (2007), sobre los cuales sería necesario profundizar: la rentabilidad, que aunque no es un parámetro nuevo se ajusta ahora a las lógicas financieras de producción rápida de capital ficticio, la liquidez que sí es en gran parte una novedad al convertir en títulos canjeables, activos fijos, y el riesgo que tampoco resulta novedoso, pero ahora se impone como un criterio extendido para

direccionar espacial y temporalmente las inversiones. Además, esa resignificación ha alcanzado también a las lógicas de valorización inmobiliaria, que serán abordadas con detalle más adelante.

La financiarización inmobiliaria ha producido, a grandes rasgos, una división espacial urbana de la realización de capitales que se escinde en tres tipos de capacidades portantes: 1) enclaves concentrados de inversión inmobiliaria, 2) ejércitos de lugares de reserva, y 3) lumpen-espacios. En América Latina, los primeros son el arquetipo de espacios estudiados en la literatura sobre funciones de comando y ciudades globales (De Mattos, 2010; Parnreiter, 2011; Cuenya y Corral, 2011), mientras que los segundos y terceros han sido abordados más que todo a partir del estudio de procesos de gentrificación en áreas centrales y pericentrales (Janoschka *et al.*, Manrique, 2013; López-Morales *et al*., 2014).

2.2.2.1 Enclaves concentrados: la producción de la centralidad inmobiliaria

Generalmente una economía de enclave es una actividad desarrollada de manera intensiva en un fragmento de espacio que presenta relaciones espaciales débiles con el entorno circundante y mayor interacción con espacios lejanos. La producción inmobiliaria de centralidades ya sea mediante renovación o creación *ex professo*, adquiere actualmente un carácter concentrado que es asimilable al concepto de enclave, ya que las funciones que se agrupan allí se relacionan más con la articulación de flujos regionales, nacionales y, sobre todo, globales, que con la articulación local con otros barrios contiguos.

Estos enclaves a veces dispuestos en forma de archipiélago –ejes continuos y de ancho variable o islas separadas–, son el *locus* de la producción masiva de rentas de monopolio que derivan de los requerimientos locacionales de las actividades económicas y políticas de comando, comercio o turismo, así como de la escasez de fragmentos del espacio urbano que combinan las topologías espaciales necesarias para aquellas: espacialidades absolutas y percibidas caracterizadas por la densidad, la altura y la arquitectura genérica de los edificios de negocio –incluso de la que hacen los *stararchitects*– o de comercio –*malles*, *shoppings centers*, hipermercados–, o condiciones del medio físico o social que son

altamente valoradas y están sujetas a la producción del deseo; espacialidades relativas y concebidas que se expresan en altas accesibilidades físicas e inmateriales, así como en discursos sobre la "competitividad nodal"; y espacialidades relacionales y vividas basadas en el ejercicio y la experimentación del poder, del consumismo y de la desigualdad social.

2.2.2.2 Ejército de lugares de reserva: las áreas urbanas y no urbanas "de engorde"

El concepto de ejército industrial de reserva hace alusión a trabajadores "excedentes" que contribuyen con su condición de desempleo a abaratar los precios de los salarios de los que sí están en empleados, estando disponibles para entrar y salir en cualquier momento de la hoja contable de las empresas (Marx, 1967a). Con la inversión financiarizada en ambiente construido, la producción de centralidades inmobiliarias produce en otro polo, periferias de subinversión que pueden estar localizadas en áreas centrales, pericentrales o en periferias metropolitanas y regionales.

Dado que las rentas capitalizadas del suelo son más bajas en este ejército de lugares de reserva, algunos de ellos se convierten en espacios de "engorde" que aguardan la posibilidad latente de un incremento de renta y por ende una buena capacidad portante para la rentabilidad: pueden entrar en cualquier momento, en fases de producción inmobiliaria de espacio urbano, pero también lugares que fueron objeto de intensivas inversiones pueden caer en fases de decaimiento o de obsolescencia programada que suelen ser aprovechadas para obtener diferenciales de renta (Smith, 2012).

Las condiciones topológicas de este tipo de espacios son muy variadas: pueden caracterizarse por un deterioro material evidente –espacio absoluto y percibido– sin haber perdido su posición central respecto a algún punto de referencia, lo que implica "opiniones públicas" a favor de su rescate, renovación, revitalización –espacialidad relativa y concebida–, mientras que son los conflictos en torno a la acumulación por desposesión –a partir de subida de impuestos, desalojos de no propietarios, expropiaciones forzosas, desahucios y demás formas de rapiña habitacional– los que moldean las espacialidades relacionales y vividas de este tipo de espacios; o también pueden corresponder a lugares

en los cuales no habido desarrollo inmobiliario aún ya sea por la condición periférica respecto a la aglomeración urbana o por haber sido territorios de asentamientos inicialmente, informales.

En ambos casos, a pesar de las diferentes espacialidades absolutas y percibidas –lo no urbano bajo la forma de ruralidad, campo o intersticio, o lo urbano denso y de paisaje popular–, relativas y concebidas –espacios pericentrales o periféricos–, o relacionales y vividas –con prestigio y valorización social o no–, la ampliación de la frontera de la inversión inmobiliaria hacia éstos lugares implica procesos de devaluación y acumulación por desposesión, y por ello, son el escenario habitual de luchas y conflictos sociales: son los espacios de la búsqueda de justicia espacial o del derecho a la ciudad.

2.2.2.3 Lumpen-espacios urbanos: buscando rentabilidad en las periferias de la periferia

El concepto de lumpenproletariado hace alusión a aquel grupo social, que, aunque hace parte virtualmente de la clase trabajadora, se encuentra excluido del mercado laboral capitalista y sobrevive de manera precaria en los márgenes de las relaciones sociales de producción: indigencia, prostitución, crimen (Marx y Engels, [1948] 2011). Este concepto ha sido muy cuestionado dentro de la teoría marxista ortodoxa ya que a los sujetos del "lumpen" no se les atribuyen capacidades políticas de movilización anticapitalista sino todo lo contrario; éstos usan como medio de subsistencia los espacios marginales que producen las relaciones sociales de producción capitalistas.

Al margen de ese tipo de discusiones peregrinas –Marx y Engels señalaban simplemente cómo la extrema riqueza produce una extrema pobreza–, el concepto de lumpen es sumamente útil para el análisis de economía política espacial ya que designa un conjunto de sujetos y espacios que están en las periferias de las periferias de la sociedad. En cuanto a los espacios urbanos la producción de enclaves inmobiliarios de lujo trae aparejado la producción de lumpen-espacios caracterizados por ser el lugar de habitación y también el medio de subsistencia de grupos marginados.

Aunque el lumpenproletariado no se encuentra disponible como fuerza de trabajo dada su condición de *outsider*, los lumpenespacios sí pueden ser transformados en enclaves de inversión inmobiliaria a partir de la acción del Estado que va encaminada generalmente a borrar las topologías espaciales asociadas a estos lugares y a crear mediante mecanismos ideológicos –las alegorías a un nuevo renacer urbano o el rescate de la seguridad– y nuevas prácticas –rehabilitación, renovación o redesarrollo–, nuevas representaciones de esos espacios. Desde luego la conversión de lumpen-espacios en enclaves inmobiliarios no implica el fin del lumpenproletariado y de la perifización sino por el contrario su reproducción ampliada en otros lugares, como lo describió magistralmente Engels en *El Problema de la Vivienda* y en *La Situación de la Clase Obrera en Inglaterra* (Lefebvre, [1973] 2014).

2.3 Capacidades portantes para la realización de ganancias financieras: movimientos de capital en proceso espaciales de urbanización

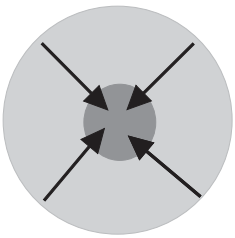
Esos tres tipos de lugares definen las posibilidades para la valorización y realización de capitales en lo inmobiliario. Esta última subordina a la primera a partir de tres elementos que definen la capacidad portante para la realización de ganancias financieras: la rentabilidad, que se puede asumir de manera convencional como la relación entre beneficios e inversión, la liquidez como la potencialidad de un activo para convertirse en dinero y el riesgo como la probabilidad de que un evento impida la realización total o parcial de la inversión.

Como se señaló anteriormente la capacidad portante varía en función de las cualidades espaciales del lugar y también de su posición respecto a determinados procesos espaciales de urbanización. La centralización (tabla 3-3), que actualmente se basa en la aglomeración de funciones de comando –finanzas y servicios avanzados– y de consumo de lujo, implica en las islas de concentración inmobiliaria, una rentabilidad que tiende a ser media-alta ya que las topologías espaciales creadas para esos fines generan rentas espaciales de monopolio que pueden mermar aquel parámetro; la liquidez tanto de los terrenos como de las edificaciones en este tipo de procesos es sumamente elevada e incluso la propiedad de

oficinas o departamentos de lujo puede circular como títulos financieros (De Mattos, 2014); el riesgo que aunque en la escala urbana es más difícil de determinar –no hay centrales de riesgo tan especializadas como las que sí existen para medir riesgos a nivel del Estado–, podría ser catalogado como medio ya que aunque la inversión en un lugar de alto prestigio social lo disminuye, la construcción de capital fijo inmobiliario (oficinas) y de fondo de consumo de lujo (departamentos de lujo, hoteles, centros comerciales) suele ser más riesgosa siempre que la destinada a vivienda –siempre pueden haber problemas de demanda efectiva en esos "mercados inmobiliarios"–.

En otros lugares, los parámetros financieros de la inversión inmobiliaria varían más: respecto a los lugares que hacen parte del "ejército de reserva" de localizaciones urbanas y a los lumpen-espacios las rentabilidades son sumamente altas, sin embargo, disminuye muchas veces la posibilidad de obtener liquidez y el riesgo aumenta ya que no siempre la transformación de estos lugares para la realización de ganancias inmobiliarias es exitosa (tabla 3-3).

Tabla 3-3: Capacidades portantes en los procesos de urbanización por centralización.

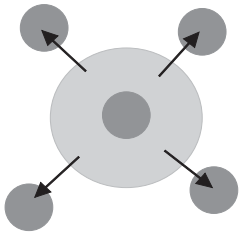
	**Proceso de urbanización**	**Centralización**		
	Parámetro/capacidad portante	*Enclaves de concentración y sobreinversión*	*Ejército inmobiliario de lugares de reserva*	*Lumpen-espacios*
	Rentabilidad	Media-Alta	Alta	Muy alta
	Liquidez	Alta	Baja	Muy baja
	Riesgo	Medio	Alto	Muy alto

Fuente: elaboración propia.

En los procesos de urbanización descentralizadores vinculados a la construcción de capital fijo inmobiliario –vías e infraestructura de movilidad, instalación de edificios y parques industriales– y fondo de consumo –centros comerciales, hipermercados, centros de entretenimiento, etc.– las rentabilidades suelen ser muy altas en las diversas divisiones espaciales dada que las intensidades de rentas del suelo son menores (tabla 3-4); la

liquidez tiende a sera mayor en los lugares de alta valorización social que atraen las inversiones más cuantiosas y a disminuir en los lugares de reserva y en los lumpen-espacios; el riesgo es en los tres casos sumamente alto debido a que la búsqueda de lugares para la inversión no siempre presenta las rentabilidades esperadas en localizaciones que son "nuevas".

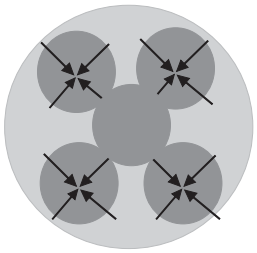
Tabla 3-4. Capacidades portantes en los procesos de urbanización por descentralización.

	Proceso de urbanización	**Descentralización**		
	*Parámetro/capacidad portante*	*Enclaves de concentración y sobreinversión*	*Ejército inmobiliario de lugares de reserva*	*Lumpen-espacios*
	Rentabilidad	Muy alta	Muy alta	Muy alta
	Liquidez	Alta	Media	Muy baja
	Riesgo	Muy alto	Muy alto	Muy alto

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a los procesos de urbanización por cohesión (tabla 3-5), que aglomeran en espacios urbanos, un conjunto de funciones comerciales, industriales o de servicios, las rentabilidades suelen ser de medias a altas en las islas de concentración, mientras que la menor presión de la renta en lugares de reserva –barrios industriales antiguos, corredores comerciales de ventas informales que se formalizan, áreas residenciales reocupadas por artistas, etc. – y lumpen-espacios –barrios que son zonas rojas, por ejemplo– hacen que ésta aumente; la liquidez tiende a ser media o baja y el riesgo aumenta con la perificidad social o espacial de los lugares elegidos para inversiones inmobiliarias en esos sectores económicos.

Tabla 3-5. Capacidades portantes en los procesos de urbanización por cohesión.

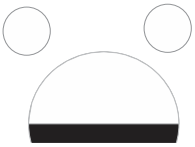


Proceso de urbanización	**Cohesión**		
Parámetro/capacidad portante	*Enclaves de concentración y sobreinversión*	*Ejército inmobiliario de lugares de reserva*	*Lumpen - espacios*
Rentabilidad	Medio-alta	Alta	Muy alta
Liquidez	Media-Alta	Baja	Muy baja
Riesgo	Medio	Alto	Muy alto

Fuente: elaboración propia.

La producción inmobiliaria de espacios residenciales para las clases medias y altas que tienen la posibilidad de autosegregarse en áreas con las topologías espaciales más valoradas socialmente (tabla 3-6), en donde el tipo de espacialidad absoluta, relativa, relacional, percibida, concebida y vivida depende de mitos, ideologías y utopías residenciales que son creadas –incluso por los mismos promotores– y recreadas en el tiempo, presenta una capacidad portante que privilegia a lugares de enclave o incluso a los lugares de reserva, mientras que las cargas socialmente negativas de los lumpen-espacios favorecen niveles bajos de liquidez y muy alto de riesgo.

Tabla 3-6. Capacidades portantes en los procesos de urbanización por segregación autoimpuesta.



Proceso de urbanización	**Segregación autoimpuesta**		
Parámetro/capacidad portante	*Enclaves de concentración y sobreinversión*	*Ejército inmobiliario de lugares de reserva*	*Lumpen-espacios*
Rentabilidad	Medio-alta	Alta	Muy alta
Liquidez	Alta	Baja	Muy baja
Riesgo	Bajo	Muy alto	Muy alto

Fuente: elaboración propia.

Como lo indicó Harvey (1978), las áreas residenciales de clases medias bajas y bajas se ubican mediante lógicas de segregación impuesta ya que aquellas ocupan los espacios

residuales que varían, esencialmente, entre los que están mejor articulados a los valores de uso de la ciudad y los que son deficitarios en ese aspecto. Las áreas con mejores capacidades portantes son los lugares de reserva o los lumpen-espacio (tabla 3-7) ya que aunque generalmente la liquidez que arrojan es baja, la rentabilidad es alta o muy alta –los promotores cobran un precio de monopolio a los pobres ya que solamente ciertos lugares se especializan en el hábitat popular (Harvey, 1978; Abramo, 2011)– dependiendo en gran parte de la acción del Estado y el riesgo es bajo ya que siempre hay demanda por lugares de habitación –el problema es convertir esa demanda general en efectiva, otro asunto que atañe históricamente al Estado–.

Tabla 3-7. Capacidades portantes en los procesos de urbanización por segregación impuesta.

	Proceso de urbanización	**Segregación autoimpuesta**		
	Parámetro/capacidad portante	*Enclaves de concentración y sobreinversión*	*Ejército inmobiliario de lugares de reserva*	*Lumpen-espacios*
	Rentabilidad	Baja	Alta	Muy alta
	Liquidez	Baja	Baja	Baja
	Riesgo	Bajo	Bajo	Bajo

Fuente: elaboración propia.

La desintermediación, la liquidificación, la movilización y la financiarización del consumo inmobiliario han reestructurado la totalidad del proceso de producción, circulación y consumo de ambiente construido y no solamente las dos últimas etapas como se suele señalar en la teoría urbana crítica. La nueva estructura de financiamiento de la producción inmobiliaria se ha orientado entonces a solventar un problema central que la había aquejado desde que el capitalismo comenzó a penetrar en el sector de la construcción: la financiación subordinada.

La financiación subordinada implica que la producción inmobiliaria está sujeta a la generación de excedente de capital en el primer circuito, algo que ocurre en momentos de expansión en el sector real de la economía y de escasez de alternativas más viables para

la reinversión dentro de ese mismo circuito. Aunque ese hecho sigue produciendo los ciclos espacio-temporales de sobre-inversión y subinversión en ambiente construido descritos por Harvey (1985a) –ver capítulo anterior–, la financiarización inmobiliaria que opera articulando lugares a escala global, ha producido una posibilidad latente y constante de traspasar capitales al segundo circuito, librándolo así de esa persistente subordinación financiera tradicional.

2.4 De la neoliberalización inmobiliaria a la producción neoliberal del espacio urbano

La financiación subordinada como se ha venido sosteniendo no es la única traba de la producción inmobiliaria capitalista. Además de ella se encuentran la lenta tasa de rotación y de desgaste del ambiente construido, así como la persistente dependencia de la materia prima "espacio", la inexistencia de economías de escala y las dificultades de ampliación de la demanda efectiva. La penetración de las relaciones sociales de producción capitalistas en lo inmobiliario ha conocido hacia una nueva etapa cuantitativa y cualitativa a partir no sólo de la financiarización inmobiliaria que ha disminuido la subordinación del segundo circuito respecto a capitales excedentes, sino del neoliberalismo que ha permitido, como se sostendrá en este apartado, alcanzar soluciones de carácter ideológico y normativo a las demás trabas mencionadas.

Estas soluciones no son finales ni garantizan un "desarrollo armónico" de la producción inmobiliaria capitalista ya que contribuyen a potenciar las contradicciones propias del espacio: la sobreproducción de espacio urbano y la disolución de la ciudad, la destrucción de los remanentes de la primera naturaleza, así como la búsqueda de alternativas a la perifización para alcanzar el derecho a la ciudad y a la revolución urbana. Ese tipo de estrategias para llevar las antiguas trabas de lo inmobiliario a otro nivel, se podrían denominar como "neoliberalización inmobiliaria" y junto a la financiarización constituyen

la punta de lanza de lo que Lefebvre (1980) denominó como modo de producción urbano[67].

2.4.1 Una introducción a la neoliberalización inmobiliaria: las nuevas ideologías de la planificación urbana

Retomando la definición previa del neoliberalismo como un mecanismo de producción del espacio que delimita las fronteras entre lo posible e imposible, lo real e irreal, así como entre lo utópico y lo distópico, se podría considerar que la planificación empresarialista ha sido la forma ideológica bajo la cual se determinan las prácticas posibles, reales y utópicas de producción y reproducción del espacio urbano contemporáneo. Harvey ([1989] 2007) definió en un primer momento, tres de sus pilares básicos: 1) las alianzas público-privadas, 2) la ejecución de un diseño y gestión de la ciudad que es eminentemente especulativo, y 3) la focalización espacial de las intervenciones en determinados lugares del espacio urbano y no en la totalidad del territorio.

La planificación urbana empresarialista se ha ido remozando y complejizando, a partir de rondas sucesivas de reestructuración, tanto para abarcar cada vez un mayor número de ámbitos de la vida social, como también para buscar soluciones a las contradicciones espaciales ocasionadas por su misma praxis de carácter neoliberal. Ésta forma ideológica podría ser definida como un arsenal de prácticas socioespaciales orientadas a transmutar la ciudad y el espacio urbano en un conjunto de activos rentables que deben ser gestionados bajos los parámetros de rentabilidad, liquidez y riesgo. Esa transformación se logra a través de un variado y amplio conjunto de estrategias de desregulación o regulación cooptada para favorecer intereses de ciertas facciones, así como de prácticas de privatización y de mercantilización de la vida urbana (De Mattos, 2010), que son movilizadas en nombre de utopías socioespaciales degeneradas: la individualización del sujeto y la producción fragmentaria del espacio, la competencia darwiniana entre

[67] Para Lefebvre (1980) la historia de la ciudad y lo urbano se segmentaban en tres fases, lo agrario, lo industrial y lo urbano. El capitalismo como modo de producción surgió con la segunda fase y busca perpetuar su existencia mediante la tercera. No obstante, la definición de ese autor del concepto de modo de producción se aleja de la versión estructuralista y de visión teleológica (Lefebvre, [1972] 2014).

individuos y espacios que deriva en guerras entre lugares (Rolnik, 2015) o el predominio del valor de cambio sobre el de uso que genera la fetichización del espacio.

En la tabla 3-8 se incluyen las prácticas posibles, reales y las utopías urbanas neoliberales a las que apuntan. Las que han actuado para solventar las trabas tradicionales de la producción capitalista de ambiente construido, tales como los mecanismos de expropiación del suelo, las recalificaciones y recategorizaciones, la producción de enclaves urbanos desregulados y entre muchos otros, podrían considerarse como parte de un *neoliberalismo inmobiliario* articulado de manera estrecha con las estrategias de financiarización analizadas en el anterior apartado.

Tabla 3-8. El neoliberalismo en la planificación urbana empresarialista: aspectos de producción y reproducción espacial.

Dimensión	Prácticas posibles	Prácticas reales	Organización social y espacial deseable (utopías urbanas neoliberales)
Producción del espacio urbano	Regulación cooptada	Alianzas público-privadas de producción y gestión del espacio urbano	El Estado asume los riesgos de la producción y gestión de ambiente construido y los agentes privados concentran gran parte de la rentabilidad.
		Mecanismos de expropiación del suelo: limitar el poder de los propietarios del suelo	Mercados de suelo eficientes: facilidades de enajenación del suelo.
		Recalificación y recategorización de usos del suelo	En lo posible la calificación y recategorización se hace en función de la rentabilidad diferencial de cada porción del espacio urbano.
	Desregulación	Creación de enclaves económicos desregulados	Islotes donde los derechos económicos predominan sobre los sociales.
		Liberalización del mercado del suelo	Mercados de suelo eficientes: selección de usos en función de mayor renta.
		Flexibilización del mercado de trabajo urbano	Bajos salarios para garantizar una tasa de explotación más alta y flexibilidad para un mercado de trabajo sin lucha de clases
	Privatización	Privatización de empresas que ofrecen valores de uso urbano: servicios públicos, asistencia social, servicios sociales de educación, salud.	Predominio del valor de cambio sobre el valor de uso

		Privatización de bienes comunes urbanos: espacio público, áreas verdes y de reserva, parques de vivienda social, etc.	El espacio urbano común se convierte en activo inmobiliario
	Mercantilización	Creación de mercados inmobiliarios de vivienda social	La vivienda de los más pobres se vuelve un bien de consumo y no un derecho social
		Apertura de posibilidades para el consumo urbano del espacio: patrimonio cultural, paisaje natural.	Predominio del valor de cambio sobre el valor de uso; la sostenibilidad.
		Producción de nuevas necesidades de consumo inmobiliario	Nuevos productos inmobiliarios para satisfacer la libertad del consumidor: barrios y ciudades cerradas, viviendas de lujo en áreas gentrificadas, segundas residencias, etc.
		Transformación en valor de cambio, de valores de uso urbano (servicios sociales y públicos, bienes comunes).	El espacio se fragmenta en mercancías y activos que pueden ser convertidos en liquidez
	Competencia	Reducción de financiamiento estatal y regional, generación de recursos propios: "desarrollo local"	Territorios autónomos y descentralizados.
		Construcción de marca-ciudad: imaginerías urbanas	El espacio urbano es reducido a una imagen empresarial
		Marketing urbano	La ciudad y el espacio urbano en su totalidad es una empresa.
		Especialización espacial en "ventajas comparativas": funciones de comando, turismo, industrias del conocimiento, consumo.	Ciudades y territorios competitivos
Reproducción del espacio urbano	Individuación	Empobrecimiento de los vínculos asociativos	Una sociedad de individuos propietarios libres para comprar y vender
	Consumismo	Conversión del ciudadano en usuario o consumidor de espacio urbano	Libertad para consumir espacios y lugares
		Construcción del cómo desear	Fetichización de espacios mercantilizados
	Solución de contradicciones mediante mecanismos neoliberales	La transformación del derecho a la ciudad en reformismo social	La calidad de vida urbana
		La construcción de ciudades neoliberales compactas y gentrificadas	Espacios urbanos policéntricos basados en la construcción de

		islotes de rentas diferenciales y de monopolio
	La gestión empresarialista de la degradación ambiental: "servicios ambientales y ecosistémicos"; bonos de carbono; mercantilización de comunes verdes.	La internacionalización de las externalidades negativas del "desarrollo urbano"

Fuente: elaboración propia.

2.4.2 Instrumentos del neoliberalismo inmobiliario para solucionar las trabas del segundo circuito

La producción de ambiente construido siempre ha ido a la par de la construcción de la ideología (Harvey, 1985b): la vivienda ha sido un objeto para atenuar la lucha de clases –la vivienda social– (Hall, 1996) o para legitimar relaciones sociales de producción –la vivienda como fondo de consumo para adquirir otros bienes– (Bolaffi, 1975; Pradilla, 1987); los espacios comerciales, las galerías y pasajes modernos o los centros comerciales postmodernos, han favorecido primero la distinción social en espacios públicos heterogéneos y luego una simulación ideológica –con niveles de éxito muy variados– de aquellos (Hidalgo *et al.*, 2016d); además, cada ideología se expresa como representación del espacio a partir de ciertas lógicas de monumentalidad.

Aunque las grandes ideologías que han dado forma a los regímenes políticos dominantes, el liberalismo decimonónico o el keynesianismo y su variante latinoamericana, el desarrollismo, han producido siempre instrumentos regulatorios para la producción del espacio urbano, el neoliberalismo dada su naturaleza, ha multiplicado y ampliado los mecanismos para facilitar la penetración del capitalismo en el segundo circuito. En los primeros casos, la planificación urbana funcionalista e indicativa tomaba la forma "ellos no saben que lo hacen, pero lo hacen", como lo señalaba Lefebvre (1980) respecto al papel de aquella para encubrir las estrategias de acumulación en lo inmobiliario; en cuanto al

neoliberalismo, la planificación urbana empresarialista no suele ocultar esas estrategias sino actuar bajo la forma cínica, "ellos saben lo que hacen y aun así lo hacen"[68].

Se trata de construir una nueva hegemonía financiero-inmobiliaria[69] basada además de la demarcación de fronteras entre las prácticas socioespaciales posibles, reales y deseables, en la búsqueda de consensos a través de tres estrategias: universalización, racionalización y naturalización (Mitchell, 1996: 489). La primera implica señalar que la escala local está estrictamente determinada por la universal –del tipo, la globalización nos obliga a…–, la segunda que los discursos técnicos y supuestamente asépticos de posturas políticas son una verdad absoluta –lo que Hidalgo *et al.* (2016d) señalan en relación a la tecnocracia iluminada neoliberal– y tercero, que las consecuencias negativas de la mayor interpenetración del capitalismo en la producción inmobiliaria son naturales: desde la segregación hasta los mecanismos que Pereira (2011) denomina como expropiación inmobiliaria –la vivienda–, urbana –el acceso a bienes comunes de la ciudad– y financiera –la rapiña ejercida sobre los salarios–.

El interés en construir esa nueva hegemonía, es que lo inmobiliario es un ámbito favorable como ningún otro para formar y realizar plusvalía, para la valorización de capital productivo y para la realización de capitales financieros. Quizás el cambio más relevante ha sido que el neoliberalismo se ha preocupado por garantizar una penetración completa de las relaciones sociales de producción capitalista en lo inmobiliario y que todo el arsenal normativo y regulatorio se centra directamente en solucionar las trabas tradicionales del segundo circuito mediante cierto tipo de instrumentos que apuntan a independizar financieramente la producción inmobiliaria –con el costo de subordinarla al capital financiero con mucha más fuerza–, a disminuir la tasa de rotación del capital, a proveer

[68] Esas dos formas de la ideología son definidas por Žižek (2013) para ejemplificar las formas modernas y postmodernas de la ideología.

[69] El término hegemonía se emplea bajo la interpretación gramsciana de la misma como una articulación ideológica basada en la construcción de representaciones sociales y espaciales que buscan construir consensos para reproducir las relaciones sociales de producción (Gramsci, 1971); no obstante, como se ha venido señalando, la noción de ideología empleada es la de Žižek (1992; 2013) quien articula la teoría marxista de la ideología con el psicoanálisis, lo que facilita la crítica a la ideología a distintas escalas sociales y espaciales.

mecanismos expeditos para convertir el espacio en una superficie o volumen comercializable, en favorecer la economías de escala no existentes por el atraso técnico de la construcción y en ampliar de manera segmentada, la demanda efectiva.

En la tabla 3-9 se listan algunos de esos instrumentos que aparecen bajo diferentes nombres, combinaciones e intensidades, formando lo que Naredo (2012) denomina como "modelo inmobiliario" y que se asocia generalmente con el marco regulatorio imperante a nivel estatal en donde la nueva hegemonía financiera-inmobiliaria se entremezcla de diversas formas con las narrativas de la cultura democrática (o no democrática) de cada nación. Sobre los mecanismos de independencia financiera y ampliación de la demanda efectiva no se hará mayor referencia ya que fueron abordados bajo el epítome de la financiarización inmobiliaria, sin embargo, los demás requieren una reflexión más detallada.

Tabla 3-9. Instrumentos del neoliberalismo inmobiliario.

Trabas	Instrumentos del neoliberalismo inmobiliario
Dependencia financiera	Financiarización inmobiliaria: desintermediación, liquidificación y movilización
Lenta tasa de rotación de capital	Apertura de nuevos mercados inmobiliarios
	Instrumentos de reurbanización: revitalización, rehabilitación y renovación
	Arquitectura y urbanismo efímero
	Obsolescencia programada de la construcción
	Flexibilización del mercado de trabajo de la construcción
Acceso a la materia prima del espacio	Leyes para favorecer la expropiación de pequeños propietarios y ocupantes
	Mecanismos para recategorizar y recalificar
	Formalización de la propiedad urbana
Ausencia de economías de escala	Creación normativa de enclaves espaciales desregulados
	Normativa de megaproyectos inmobiliarios
	Facilitación de producción de áreas enteras de la ciudad: urbanismo inmobiliario
Limitación de la demanda efectiva	Financiarización del consumo inmobiliario: mecanismos estatales

Fuente: elaboración propia.

2.4.2.1 Acelerando la tasa de rotación de las mercancías inmobiliarias

Tanto la producción como la circulación y el consumo de ambiente construido son procesos sumamente dilatados (Jaramillo, 2009). Durante la producción, la baja tecnificación de la construcción implica un mayor nivel de trabajo socialmente necesario. Por tal motivo, el neoliberalismo ha creado un conjunto de instrumentos para reducir la tasa de rotación del capital durante el *proceso de producción*: 1) el desarrollo de economías de escala que surgen a partir de la desregulación, mercantilización y conversión en activo financiero de espacios urbanos o periurbanos, que permiten garantizar la producción intensiva de un gran volumen de productos inmobiliarios que pueden ser de un solo tipo –residencial, comercial, de servicios o industrial– o mixtos –éstos últimos más adecuados para reducir riesgos–; 2) la flexibilización del trabajo de la construcción basado en empresas terciarizadas que además de tener bajos niveles de sindicalización permiten contratar y despedir rápidamente obreros, se articulan de manera subordinada con las grandes entidades financieras e inmobiliarias que lideran el desarrollo de los proyectos.

En cuanto a los *procesos de circulación* y *consumo*, el lento periodo de obsolescencia del ambiente construido (Lefebvre, 1976) también ha sido reducido a partir de dos estrategias no excluyentes: 1) la instrumentalización de programas de reurbanización que combinan diversos grados de creación destructiva ya que algunos promueven la producción de nuevas formas, funciones y estructuras urbanas tales como los programas de renovación o redesarrollo, mientras que otros buscan intervenir solamente a partir de la modificación de funciones tales como los proyectos de revitalización –la adecuación y comercialización de los espacios modificados es un negocio inmobiliario también–; 2) el diseño intencional de la obsolescencia programada del ambiente construido a partir de urbanismos y arquitecturas efímeras en la que tanto los materiales como los diseños cuentan con una fecha de caducidad que pueden estar entre los 2 y 15 años. Esa condición más efímera del ambiente construido comienza a convertirse en un rasgo ontológico de lo urbano contemporáneo como lo señalan Carlos (2008) y Hiernaux (2006).

Ejemplos de este tipo de figura se extienden a lo largo y ancho de las geografías urbanas de las metrópolis latinoamericanas: megaproyectos de reurbanización en lugares de reserva como Puerto Madero en Buenos Aires (Cuenya y Corral, 2011) y Santa Fe en Ciudad de México (Valenzuela, 2013) que se convierten en enclaves de inversión inmobiliaria para usos del terciario avanzado; macroproyectos de vivienda de lujo que producen ciudades valladas como Piedra Roja en Santiago de Chile bajo figuras normativas de desregulación como las Zonas de Desarrollo Urbano Condicionado –ZODUC– (Hidalgo *et al*., 2008) o viviendas para grupos de ingreso medio-bajo como Ciudad Verde en Soacha –municipio metropolitano de Bogotá– (Santana, 2013; Ortiz, 2014) promovidos como Planes Parciales de Desarrollo; distritos creativos como el de Parque Patricios en Buenos Aires o Ruta N incluido en el Plan Parcial del Barrio Sevilla en Medellín. El resultado agregado de estos instrumentos y de la producción de megaproyectos es un *urbanismo inmobiliario* que no solo es gestionado en asocio con los empresarios privados, sino que promueve el ajuste de la producción de ambiente construido a los requerimientos temporales del capital financiero y no necesariamente al de las necesidades de los ciudadanos.

2.4.2.2 El acceso a una materia prima no reproducible: el espacio

Capel (2013) describe cómo la producción de ambiente construido implica siempre lidiar con una facción clasista –aunque no tienen una posición igual dentro la sociedad, si cuentan con intereses políticos que pueden converger en ciertos momentos[70]– que además de retener el pago (la renta) por una materia prima no reproducible por el trabajo como el espacio, dificulta la circulación de terrenos y con ello, la inversión inmobiliaria. En este punto, la producción inmobiliaria se encuentra enfrente de una contradicción: ¿cómo limitar el papel de los propietarios del suelo sin quebrantar el derecho a la propiedad

[70] Gottdiener (1997) cuestiona la homogeneidad con la cual se conceptualiza a los propietarios como una clase ya que sus posiciones dentro de la sociedad no son coincidentes; Harvey (1985b) en cambio emplea el concepto de clase para definirlos ya que, aunque sus características sociales sean muy variables, poseen intereses políticos en común: salvaguardar el monopolio sobre el espacio que les confiere la propiedad privada.

privada, que es la piedra angular misma del capitalismo y también el derecho económico más defendido por el neoliberalismo?

Esa contradicción ha sido abordada mediante mecanismos ideológicos neoliberales que priorizan los derechos económicos propios de ciertas facciones capitalistas por sobre los de otros grupos sociales (Polanyi, [1957] 2015): así, la propiedad privada del suelo urbano busca ser reapropiada de manera expedita por conglomerados de capital financiero-inmobiliario, mediante estrategias de carácter expoliativo dirigidas por el Estado, orientadas a garantizar bajo el argumento de la mayor rentabilidad económica –y supuestamente, social[71]–, el acceso rápido, suficiente y en las mejores condiciones financieras. La acumulación por desposesión del espacio urbano se vuelve el equivalente del proceso de acumulación originaria que ocurrió con el cercado de tierras rurales antes de la revolución capitalista, en lo que algunos autores asocian a una noción amplia de gentrificación[72] (Jameson, 2013).

Los instrumentos de neoliberalización inmobiliaria que facilitan este tipo de estrategias son variados, sin embargo, se encuentran algunos que son recurrentes y más o menos omnipresentes, tales como la expropiación por motivos de utilidad "pública" –aquí esa utilidad es la de facilitar la inversión inmobiliaria– como la que existió en España y que alimentó el boom inmobiliario y financiero (Naredo, 2012), los mecanismos de recategorización que operan para modificar las zonificaciones intraurbanas –cambios de usos, densidades y normas de constructibilidad– y de recalificación que actúan en las áreas periurbanas para incorporar legalmente suelos rurales y de protección a la categoría normativa de lo urbano y también, en el caso de metrópolis latinoamericanas sobre todo,

[71] Las justificaciones implican atraer inversión para ampliar el presupuesto local y la inversión pública, la generación de puestos de trabajo en la construcción y en la operación de las nuevas funciones espaciales derivadas de la inversión inmobiliaria o incluso, garantizar el acceso a la vivienda social.
[72] Desde luego, la categoría tradicional de la gentrificación se restringe más a un fenómeno particular en el cual se da un reemplazo clasista (con expulsión centrífuga de los ocupantes más pobres) ocasionado por la manipulación por parte de los promotores inmobiliarios y el Estado, de las brechas de renta en las áreas centrales de las ciudades (Smith, 2012).

la legalización de asentamientos informales que a partir de la escrituración de predios, entran a formar parte –muchas veces apetecible[73]– del mercado del suelo formal.

Es el Estado neoliberal, mediante la planificación urbana empresarialista, el que define cómo el espacio urbano se vuelve una mercancía escasa, como la denominó Lefebvre (1976), para cierto tipo de ambiente construido (por ejemplo, la vivienda social), mientras que viabiliza su disponibilidad expedita para otros tipos (los enclaves inmobiliarios dedicados a los servicios avanzados o al consumo de lujo). Por tal motivo, el segundo circuito, está en capacidad gracias a las facilidades para producir ambiente construido de manera más rápida, con menos obstáculos de carácter socioespacial y a partir de una disponibilidad de materia prima a buen precio, de liberar más capital para crear nuevas necesidades urbanas (Lefebvre, 2014) que implican la creación de nuevos productos inmobiliarios; para ello se recurre a la producción o manipulación ideológica de imaginarios y utopías socioespaciales.

2.2.4.3 La creación de nuevas necesidades urbanas y mercados inmobiliarios: vendiendo utopías, construyendo distopías

Es posible retomar la idea de que la producción inmobiliaria es una actividad portadora de signos y símbolos (Lefebvre, 2013), y por ello el ambiente construido creado como mercancía no solamente satisface una necesidad social determinada –habitabilidad residencial y funcional– sino que encarna deseos. Por tal motivo, la construcción política e ideológica de representaciones socioespaciales idealizadas se emplea para promover la venta, compra y apropiación de mercancías inmobiliarias –la publicidad juega un papel destacado aquí como lo señala Bourdieu (2003)–; esas "utopías inmobiliarias" son una parte esencial movilizada por promotores, constructores y el Estado para facilitar la realización del capital empleado en el segundo circuito.

[73] La localización central de algunas favelas brasileñas o la ubicación pericentral de extensos barrios de origen informal que han sido legalizados y sometidos a un proceso de consolidación urbanística, han conducido a procesos de renovación basados en la expulsión de sus antiguos habitantes y en la construcción de barrios de clase media (cerrados).

El neoliberalismo como mecanismo ideológico y la finciarización como dispositivo para catalizar la acumulación de capital en lo inmobiliario, han contribuido de manera directa e indirecta para proyectar nuevas necesidades y deseos para el consumo de ambiente construido urbano. Las utopías sociales neoliberales se han traducido como utopías inmobiliarias que apuntan a espacializar la individualización creciente mediante la *fragmentación* –separación a pequeña escala entre realidades sociales diferentes–[74], al acceso a la *propiedad privada habitacional* teniendo como correlato el despojo del derecho a la riqueza de la centralidad urbana o la construcción de productos inmobiliarios cerrados y vigilados –lo que Soja (2008) denomina urbanismo carcelario–.

Por otro lado, la mercantilización mucho más amplia de la vida social, a raíz de la neoliberalización, ha creado "nuevas necesidades sociales" de ambiente construido: el envejecimiento y la retracción de la responsabilidad estatal ante el mismo ha implicado la promoción de condominios de retiro –de ubicación metropolitana o enclaves turísticos–; el hábitat politópico (Lussault, 2015) de algunos grupos sociales de alta movilidad inmersos, en los flexibles mercados laborales neoliberalizados ha facilitado mecanismos transnacionales de venta y compra de vivienda; la edificación de barrios enteros para grupos sociales con mayor visibilidad –distritos *gays*, por ejemplo–; o la construcción de nuevas áreas de negocio que sirven como ambiente construido de las actividades de articulación de la economía global (De Mattos, 2007).

La acumulación por urbanización no sólo se restringe aquí a los espacios residenciales sino que se extiende a operaciones de producción de fragmentos urbanos de mayor escala que se venden bajo adjetivaciones que actúan como máscaras ideológicas (ocultando desde la lógica del beneficio privado hasta el despojo urbano) y que pueden ser sobrepuestas (Hiernaux, 2016): las "*smart cities*" y la gran variedad de distritos tecnológicos, ciudades del conocimiento, tecnópolis, etc.; las "ciudades sostenibles o verdes" que incluyen muchas veces la artificialización y mercantilización de la naturaleza;

[74] Borsdorf (2003) ofrece esa misma definición del término fragmentación, sobre todo en relación a su manifestación física en el espacio urbano.

o las ciudades turísticas o la patrimonialización de áreas centrales. Más allá de la producción simbólica de esas máscaras, se encuentran nichos para la acumulación financiera e inmobiliaria a partir de la construcción y la especulación con rentas del suelo absolutas, diferenciales y de monopolio.

3. La tercera hipótesis teórica: las nuevas funciones del segundo circuito y la producción de espacio urbano

Aunque las dos hipótesis anteriores tienen una base más sólida respecto a la praxis socioespacial, la última sigue presentando un carácter transductivo, sin embargo, en ciertos contextos ésta puede ser útil para interpretar los patrones de la urbanización contemporánea. Se plantea finalmente que la mayor penetración del capitalismo en los procesos de producción de ambiente construido a partir de la financiarización y del neoliberalismo inmobiliario ha diversificado las funciones del segundo circuito respecto a la acumulación, lo que implicaría transformaciones en las escalas y ciclos espacio-temporales de urbanización. En ciertos contextos nacionales donde la financiarización y el neoliberalismo se han arraigado con bastante profundidad, el segundo circuito podría haberse primarizado asumiendo no solamente un rol neurálgico sino un papel central para formar y realizar plusvalía.

3.1 Las funciones del segundo circuito, las ondas largas de acumulación de capital y los ciclos espacio-temporales de urbanización

La producción inmobiliaria presenta serios inconvenientes de medición en las cuentas macroeconómicas (Naredo, 2012), no sólo por las dificultades que plantea cuantificar las mejoras de la productividad en ese sector (Brenner, 1999) sino por la separación entre las operaciones de construcción y la circulación de rentas y créditos, siendo la primera incluida como operación industrial mientras que las segundas se agregan a cifras financieras más gruesas. Ello dificulta la tarea de identificar su peso respecto a la

acumulación de capital en general y también la de precisar sus cambios en el tiempo. Sin embargo, hay alternativas para abordar esa relación.

Una de ellas fue la que adoptó Piketty (2014) para medir lo que definió como "capital nacional" y que se basó en cuantificar a largo plazo el precio de activos mobiliarios e inmobiliarios (franceses, ingleses, estadounidenses y alemanes) desde el siglo XVIII en relación al ingreso nacional. Aunque la asociación entre activos y capital es dudosa conceptualmente, dicho ejercicio reveló que gran parte del patrimonio está fijado espacialmente ya no mediante la propiedad de tierra rural sino de viviendas urbanas que alcanzan una proporción mayoritaria en potencias capitalistas como Reino Unido, Alemania y Francia –representando entre 3 y 4 veces el ingreso nacional– y una bastante considerable en Estados Unidos (la segunda en importancia, después de otros capitales internos). Esa alternativa es útil solamente para abordar una escala estatal y se condiciona a la existencia de series de datos continuas de muy largo plazo; tampoco desde lo teórico revela mucho sobre el funcionamiento del segundo circuito y mucho menos sobre la producción del espacio urbano.

A pesar de eso, los hallazgos empíricos de Piketty (2014) cuestionan la idea de una rama inmobiliaria que ocupa un lugar marginal en la acumulación de capital y hacen necesario vincular las teorías marxistas de la acumulación capitalista cuyo eje central son los procesos dialécticos de aumento y decrecimiento de la tasa de ganancia, con una economía política del espacio urbano.

En ese sentido, es posible articular las funciones del segundo circuito que describió Lefebvre (1976) con la teoría de las ondas largas de acumulación propuestas por Mandel (1986). Esta última teoría señala que el capitalismo presenta diversas fases ascendentes o descendentes que abarcan periodos de entre 20 y 25 años denominados como *ondas largas.* En cada onda larga hay un predominio de procesos geohistóricos que operan para aumentar la tasa de ganancia o para ralentizarla y disminuirla –las variables críticas que determinan esos cambios son la composición orgánica del capital, la tasa de plusvalía y la tasa de circulación de capital–; no obstante, Mandel (1986) señala que la sucesión de

diferentes ondas largas muestran en primera instancia el aumento de la tasa de ganancia hasta los sesenta del siglo XX, mientras que ésta parece disminuir de esa fecha en adelante. Además de ciclos, hay tendencias de acumulación de capital que abarcan varias ondas largas.

En términos empíricos las ondas largas son descritas a partir de la tasa media de ganancia que puede ser relacionada con las fluctuaciones a largo plazo de las tasas de interés, una de las variables claves que Harvey (1990) relaciona con la inversión en ambiente construido. Los quiebres en esas ondas largas, así como las tendencias ascendentes y descendentes de más largo plazo no pueden ser interpretadas de manera mecanicista y economicista sino a partir de una serie de "cambios radicales del medio general, social y geográfico en el que opera el modo de producción capitalista" expresados en "guerras de conquista, ampliación y contracción del ámbito de actuación del capital, competencia intercapitalista, lucha de clases, revoluciones y contrarevoluciones, etc." (Mandel, 1986: 19).

Se podría señalar que, en cada onda larga, geográficamente multiescalar ya que operan a escala global, estatal y urbana, aunque con profundidades y temporalidades distintas, el segundo circuito puede asumir una o varias funciones de las que describe Lefebvre (1976). También la conexión entre el carácter de la onda larga y su respectiva posición tendencial (al aumento o a la baja) respecto a la acumulación, implica la predominancia de ciertos tipos de funciones ya sean de subordinación (como la de regulación) o neurálgicas (como las de diversificación y dominación). Para dar coherencia al planteamiento, es preciso ampliar conceptualmente las nociones enunciadas por Lefebvre (1976) y darles un contenido práctico –ver el capítulo 1–.

3.1.1 La función de regulación

Los requerimientos de ingentes excedentes para financiar la producción inmobiliaria, que presenta altos niveles de valor –un trabajo social medio mucho mayor que en otras ramas–, una obsolescencia particularmente larga y una materia prima que no es reproducible por

el trabajo humano, ha hecho que durante las ondas largas del capitalismo dispuestas en tendencias al aumento de la tasa de ganancia, el segundo circuito fuese un ámbito para regular las caídas cíclicas de los beneficios en el primer circuito ya fuera gracias a la agencia social del capital financiero, del Estado o de ambos como lo señala Harvey (1985a).

En esta etapa comprendida desde mediados del siglo XIX y hasta la mitad del XX, existieron ondas largas expansivas y recesivas, en las cuales el segundo circuito pasaba de ser un sector marginal para la acumulación de capital a ser un ámbito que experimentaba auges cortos pero muy intensos que culminaban en crisis especulativas, de manera respectiva. En momentos en los que las ondas largas eran descendentes para el primer circuito y el excedente financiero iba a la producción de ambiente construido, la urbanización capitalista operaba de manera simultánea en la creación destructiva de las áreas centrales y en la expansión suburbana como lo demuestra el París de Haussman (Harvey, 2008b) o casos más pequeños pero igualmente significativos como el Santiago de Vicuña Mackenna (De Ramón, 2007) o el Rio de Janeiro de la Reforma Pereira Passos, todos durante la fase de predominancia del capital financiero entre finales del siglo XIX y comienzos del XX.

En momentos en los que las ondas largas eran expansivas como las de la postguerra el segundo circuito estaba muy lejos de ser un sector neurálgico, pero contribuía a la realización de capital del primer circuito a partir de impulsos a los procesos de urbanización y de la extensión cada vez mayor del fondo de consumo inmobiliario y la formación de plusvalía en la construcción tanto de capital fijo como de vivienda suburbana. Esa función de regulación parece haberse desdibujado desde la década de los setenta en muchos contextos socioespaciales, algo que confirman las aplicaciones empíricas del concepto de circuito secundario de Harvey en América del Norte (Feagin, 1987; Beauregard, 1994).

3.1.2 La función de nuevo auge

A partir de la década de los setenta con el estancamiento progresivo de la tasa de ganancia (Brenner, 1999) el segundo circuito parece haber asumido nuevos roles en las ondas largas del capitalismo. Una de ellas, ha sido la de un ámbito para la acumulación que crece a un ritmo más acelerado respecto a otras ramas tradicionales de la producción capitalista por lapsos de tiempo relativamente cortos que puede coincidir con el ciclo de negocios de Juglar (de 1 a 7 años), convirtiéndose así en una alternativa ocasional relativamente disponible para superar los procesos de desindustrialización.

Aunque no debería darse una relación mecánica entre esta función de nuevo auge de lo inmobiliario y los procesos socio-espaciales de urbanización, se podría plantear que en primer lugar las inversiones durante estos momentos de breve auge, tenderían a concentrarse sobre enclaves consolidados de las áreas centrales o de la aglomeración principal ya que estos suelen encontrarse devaluados tras el estancamiento económico de las ramas económicas tradicionales que encarnaban las funciones urbanas anteriores. Aunque el riesgo sería alto, las rentabilidades si los procesos de producción inmobiliaria son efectivos para realizar capital, serían bastante importantes.

Lo anterior podría asociarse a los primeros efectos de las operaciones de acupuntura urbana que fueron tan comunes y promocionados bajo la rúbrica del "modelo Barcelona" o de Bilbao y que en América Latina llegaron de la mano de la planificación estratégica a ciudades como Rosario, Guayaquil o Medellín. Lo que determina si el segundo circuito asume una función aún más importante es el éxito especulativo resultante de esas operaciones de acupuntura proyectual y arquitectónica.

3.1.3 La función de diversificación

Cuando el segundo circuito pasa a ser un ámbito para la acumulación principal –circulando entre los primeros puestos– durante un lapso mayor al ciclo de Juglar (más de 7 años), se podría indicar que lo inmobiliario asume un rol de diversificación en las economías urbanas y metropolitanas. Ese carácter diverso, implica que hay una serie de

actividades dinámicas dentro de la economía urbana –turismo, servicios avanzados, comercio y nuevas ramas industriales, industrias cognitivas, etc.– que son consumidoras activas de ambiente construido (De Mattos, 2007) y por eso tienen un efecto multiplicador en la rama inmobiliaria que se prolonga en el tiempo.

Por esa razón, esa función se asocia con procesos de urbanización centralizadores que operan mediante la producción de enclaves de concentración como Santa Fe en Ciudad de México, el mismo Puerto Madero en Buenos Aires o el eje terciario de la calle 26 en Bogotá (con dos megaproyectos de renovación urbana, uno público y otro privado). Muchas de esas operaciones han implicado la penetración y renovación de un conjunto de lugares de reserva –e incluso de lumpen-espacios– que son sometidos a un proceso de redefinición ideológica y simbólica para acoger una nueva identidad socio-espacial.

3.1.4 La función de dominación

En contextos socioespaciales en los cuales se ha dado un arraigo de largo plazo de los procesos de financiarización y neoliberalización del capitalismo, los instrumentos que liberan la producción de ambiente construido de alguna de sus tradicionales trabas han facilitado que lo inmobiliario pueda convertirse en una rama neurálgica para el capital que sirve no sólo para huir de la caída tendencial de la tasa de ganancia en sectores tradicionales, sino para realizar excedentes provenientes de múltiples fuentes de generadoras de capital ficticio.

El segundo circuito asume así, una posición neurálgica si éste deviene en el sector más dinámico durante la mayor parte de una onda larga de desarrollo capitalista. Lo anterior implica la primarización constante del segundo circuito, es decir, el mantenimiento de éste por encima de otros sectores productivos primero a nivel de economías urbanas y metropolitanas y luego a escala nacional.

En términos de procesos espaciales de urbanización, la operación de múltiples instrumentos de financiarización y neoliberalización inmobiliaria abre la puerta a la producción de lo urbanización total de la sociedad amplificando todos los procesos de

centralización, descentralización, cohesión, aglomeración y segregaciones autoimpuestas e impuestas. Aunque la reproducción del capitalismo puede darse en esas ondas largas mediante la primarización del segundo circuito, como lo demuestra el caso español (Lois *et al*., 2016; López y Rodríguez, 2010; Naredo, 2012), a largo plazo el problema de sobreproducción se amplifica, así como el de la generación ampliada de capital ficticio, la destrucción de la ciudad y de la naturaleza. La dialéctica entre capitalismo y urbanización degrada a ambos términos.

3.2 Multiplicando las contradicciones socioespaciales: distopías de la urbanización y el urbanismo inmobiliario

Aunque el espacio urbano ha sido desde los inicios del capitalismo, el teatro de las crisis, las nuevas funciones asumidas por el segundo circuito en un contexto de estancamiento capitalista plantean no sólo la persistencia de las tradicionales contradicciones entre capital y trabajo o entre producción y reproducción del capitalismo, sino un cuadro distópico que genera nuevas contradicciones basadas en el despojo no sólo de los espacios absolutos de la ciudad, que Jameson (2012) equipara con el proceso de gentrificación, sino de la capacidad de la sociedad en general para producir una vida urbana a la altura de sus deseos -alienación socio-espacial-. Ese cuadro distópico engendrado por las utopías de la urbanización neoliberal financiarizada implica *grosso* modo:

- Un empobrecimiento de las relaciones sociales que caracterizan la vida urbana en la ciudad (Carlos, 2008).
- La destrucción no sólo de la primera naturaleza, la mercantilización de sus fragmentos o su artificialización sino además de la segunda: la ciudad deja de ser el espacio urbano por excelencia y estalla en múltiples formas en las que no hay coexistencia, heterogeneidad ni la condición de improviso que generaban las anteriores cualidades.
- La negación persistente del derecho al habitar –apropiar la ciudad en la vida cotidiana– y su restricción al de hábitat –a la propiedad privada de una vivienda convertida en mercancía–.

- La multiplicación de formas de explotación inmobiliaria –despojo de la vivienda en tiempos de crisis–, urbana –como las ya mencionadas–, financiera –a partir del expolio del ingreso personal y familiar–.

Por eso las reivindicaciones por el derecho a la ciudad implicaría, además de la movilización social ante esas formas de explotación, la sustitución de la hegemonía de una urbanización neoliberal y un urbanismo inmobiliario, por nuevas formas de producción del espacio urbano. Lo anterior implica desde luego, la producción de otra sociedad. No obstante, en este tipo de asuntos parece predominar la dialéctica negativa. El caso de Chile puede esclarecer ciertos puntos al respecto.

PARTE II. LA UTOPÍA DEL LADRILLO: LA CONSTRUCCIÓN DE UN MODELO NEOLIBERAL DE ACUMULACIÓN POR URBANIZACIÓN EN CHILE (1973-1989)

"Antes en Chile y en el resto de América Latina
no existía el capitalismo sino un arreglado
capitalismo monopólico […] A pesar de que
los sindicatos y los grandes grupos económicos
familiares, acostumbrados a recibir privilegios,
siguen defendiendo las viejas políticas mercantilistas,
los cambios iniciados por los Chicago boys
en Chile provocaron una revolución económica
y política en América Latina que
difícilmente pueda ser detenida.
Y sus maestros, con razón, se sienten orgullosos".
(Becker, 1997)

La ruptura social de septiembre de 1973 en Chile ha sido definida con distintos epitomes: reestructuración, modernización, gran transformación (Martínez y Díaz, 1996) o revolución capitalista (Gárate, 2012). Todas apuntan a describir e interpretar una mutación social, política y económica muy profunda, rápida y violenta que, a diferencia de otros contextos en América Latina, implicó la producción ideológica y explicita de una utopía socio-espacial de estricto carácter neoliberal. Aunque la historiografía chilena crítica (Ffrench-Davis, 2004; Moulian y Vergara, 1979; Salazar y Pinto, 2002; Gárate, 2012; Mayol y Ahumada, 2015) ha abordado muchos aspectos económicos, políticos y culturales de la misma, hay un conjunto de aspectos socio-espaciales que han recibido menor atención (Hidalgo *et al.*, 2016c).

La urbanización como elemento articulador de esa fusión explicita del neoliberalismo chileno entre ideología y utopía, comenzó a ser abordada en los estudios urbanos primero en relación con la producción de vivienda social durante la época de la dictadura (Hidalgo, 2005) para luego irse extendiendo en relación a otros temas: la planificación urbana (De Mattos, 2010; Vicuña del Río, 2013; Valencia y Olguín, 2015), la gentrificación (López

et al., 2014), el consumo urbano (De Simone, 2015) y la financiarización (De Mattos, 2016; Daher, 2016). Sin embargo, las ideologías transmutadas en utopías, construidas alrededor de la producción capitalista de la urbanización, así como de la configuración específica de agentes, discursos y prácticas que produjo en el segundo circuito chileno, es una arista clave del rompecabezas que precisa de mayor escrutinio.

Dada la pervivencia de formas ideológicas neoliberales que permean todos los ámbitos de la vida social en Chile, de la macroeconomía a la vida cotidiana, se hace necesario construir una periodización geohistórica que indique las continuidades, ajustes y mutaciones de las prácticas de acumulación de capital mediante la urbanización desde 1973. Un buen punto de partida para ello, es la categoría ya analizada, de 'onda larga de desarrollo capitalista' que como se indicó anteriormente comprehende un ciclo más o menos duradero que va de entre 25 a 60 años según el autor -Arrighi (1994) emplea lapsos de entre 50 y 60 años, mientras que Mandel (1986) las sitúa en un rango de 20 a 30 años-, en el cual los mecanismos (económicos, tecnológicos, sociales y culturales) que generan una determinada tasa de ganancia se reproducen constantemente.

En Chile, el Producto Interno Bruto (PIB) a precios constantes (base de 2003) calculado por Díaz *et al.* (2015) revela la existencia primera de un ciclo corto entre 1975 y 1982, y luego de lo que parece ser una onda larga de signo expansivo que comenzó en 1983 y se ha extendido hasta el año 2010 como lo demuestra la gráfica (figura II-1), aunque con un punto de inflexión posterior al 2015, según las cifras más recientes. Los 35 años que cubre esa onda larga se han caracterizado, a pesar de la tendencia expansiva de la acumulación de capital, por ciertos puntos de quiebre -el año 1999 y el 2009- que no han sido más que pequeñas crisis consecuencia de crisis más globales (la crisis asiática y la global de 2008).

Un análisis de series temporales de los principales indicadores macroeconómicos entre 1973 y 2015 revela también el comportamiento más tendencial que cíclico de distintos aspectos de la acumulación de capital durante ese período (tabla 1). El coeficiente de Kendall (a medida que se acerca a 1, la variable es más tendencial que cíclica, siendo una tendencia de signo expansivo si es positiva o de contracción si es negativa) es

particularmente alto con ciertas variables relacionadas con la acumulación de capital por urbanización: el Índice de Precios al Consumidor, el PIB de propiedad o servicios de la vivienda (que mide esencialmente los alquileres) los pasivos hipotecarios y el PIB de la construcción, pero no así, el Índice de Remuneraciones.

Esos indicadores revelan la existencia de una onda larga de capitalismo neoliberal que se puede periodizar tras el ciclo previo 1975-1982, en tres fases: de 1983 a 1989, ya que aunque en ese último año no hay una inflexión del PIB, sí se desaceleró el crecimiento dada las reservas (y temores) que tenían los empresarios chilenos con el nuevo gobierno electo en democracia; de 1990 a 2003 que recoge la fase de mayor dinamismo de la onda larga y que se vio impactada parcialmente en 1999, para luego retomar su rumbo; y la de 2004 a 2015 que abarca la zona final de la curva asintótica, y tal vez el fin de la onda larga expansiva.

La tabla II-1 revela también un conjunto de variables que no son tendenciales sino más bien cíclicas como la tasa de desempleo y el peso de la construcción respecto al PIB nacional; incluso parte de las variables relacionadas con la producción de ambiente construido y su circulación, presentan una tendencia negativa. Ese hecho genera una serie de preguntas que irán siendo abordadas en los capítulos ulteriores: ¿por qué razón a escala nacional el peso de la producción y circulación de ambiente construido tiende a disminuir mientras que el endeudamiento hipotecario y las cifras absolutas de la construcción y el alquiler presentaron una tendencia exponencial? y ¿lo que es un hecho concreto de escala nacional ocurre de manera homóloga en las distintas regiones del país?

En consecuencia, el propósito de la segunda parte de la tesis, es identificar la relación entre esa ideología neoliberal expresada bajo la forma de una utopía socio-espacial, y su correlato material en las prácticas de reproducción capitalista en la esfera de la urbanización y de la producción de vivienda. Abordar esa relación implica circunscribir los capítulos 4, 5 y 6 al periodo comprendido entre 1973 y 1989, ya que ese fue el lapso en el cual se esbozó el modelo contemporáneo de acumulación por urbanización en el país (al menos desde el punto de vista de la construcción de los discursos ideológicos y

utópicos que ritualizaron cuáles eran las prácticas deseables y posibles para la producción capitalista de espacio urbano y de la vivienda), así como de la construcción de un nuevo poder de clase que definiría la estructura de agentes dominantes en el segundo circuito hasta la actualidad.

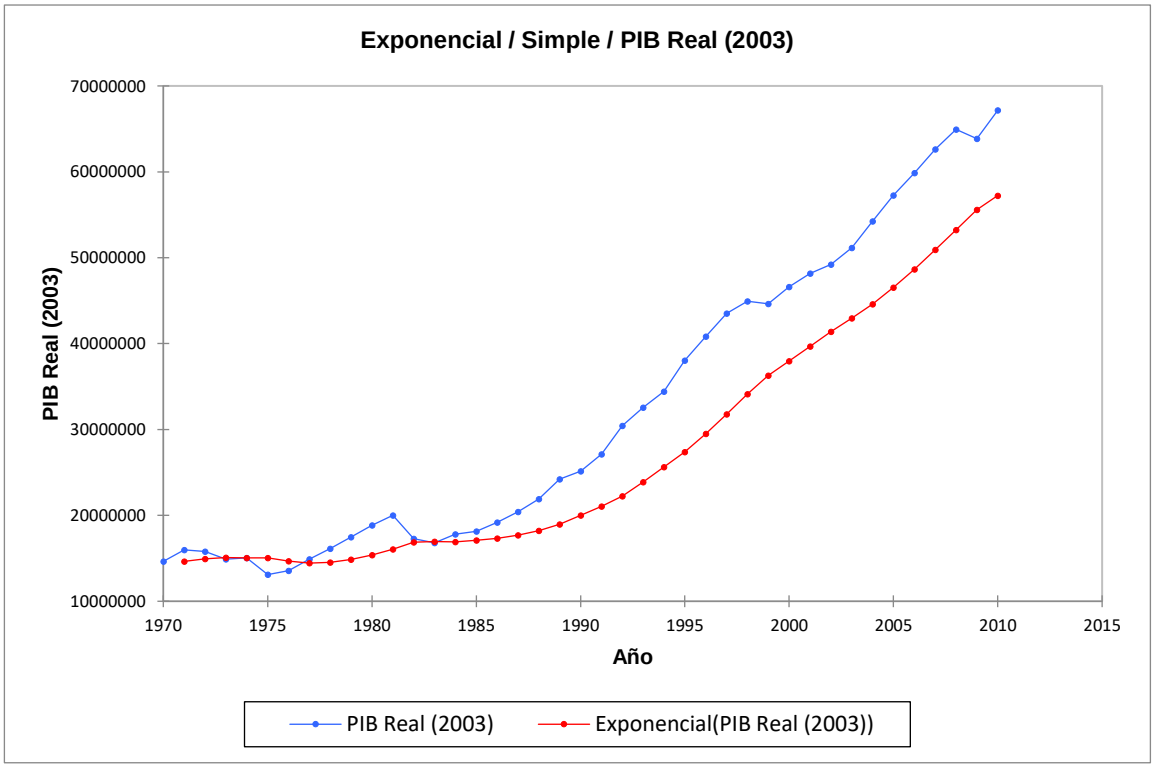
En el capítulo 4 se emplea el análisis crítico del discurso, en su variante de crítica a la ideología, para comprender cómo a partir de ciertos discursos fundadores, que contribuyeron a definir el espíritu de las revolución capitalista ocurrida en Chile, se proyectó una utopía neoliberal de la producción del espacio urbano-regional y de la provisión de vivienda, que ha esquematizado en líneas generales el campo de prácticas socio-espaciales y los agentes involucrados en el segundo circuito de acumulación. El punto de inicio son dos textos de carácter doctrinario publicados en septiembre y noviembre de 1973 que, aunque no eran oficiales en ese momento, tuvieron un rol central en la construcción de una doctrina utópica para organizar la sociedad y su espacio a partir de ciertas creencias que fueron ritualizadas posteriormente.

Posteriormente, se relacionan los contenidos ideológicos de los discursos fundadores, con el conjunto de prácticas posibles definidas en leyes, decretos y normas que facilitaron la constitución de tres pilares centrales para el "*take-off*" ideológico de un segundo circuito capitalista: el mercado del suelo, de la vivienda y de capitales financieros. En ese punto, el análisis implica develar el proceso y las relaciones geohistóricas que fueron moldeando discursivamente esos tres mercados.

En los capítulos 5 y 6 se hace énfasis en la descripción de prácticas de acumulación por urbanización durante los periodos comprendidos entre 1975 y 1982, así como entre 1983 y 1989. Lo anterior se realizó a partir de la aplicación de distintas técnicas estadísticas y cartográficas: por un lado, se recurrió a la descripción y análisis de los ciclos de acumulación a partir del PIB de la construcción en dos períodos y en menor medida del PIB de propiedad de vivienda, a partir de un análisis exploratorio de datos geográficos, correlaciones y análisis *shift-share*; mientras que por otro, se describen los ciclos espacio-temporales de producción de vivienda a escala regional a partir de análisis censales de

variables como la variación del parque residencial y de las condiciones de tenencia y ocupación habitacional, así como de otras fuentes relacionadas con la provisión de vivienda social y las licencias de edificación. Transversalmente, se ofrece una historiografía de los agentes empresariales más importantes[75] relacionados con el segundo circuito antes y después de 1973.

Figura II-1. PIB total a precios constantes (base 2003): serie real y tendencia.



Fuente: elaboración propia con datos de Díaz *et al.* (2015).

[75] Se eligen los más importantes, es decir, los que se encuentran dentro de los grandes grupos empresariales nacionales, extranjeros o mixtos ya que se presume, en ausencia de investigaciones más detalladas, que la estructura de la rama constructora e inmobiliaria opera igual que otras en Chile: a partir de una desigualdad productiva muy marcada entre empresas grandes y medianas o pequeñas (pymes), como lo señalan Mayol y Ahumada (2015). Además, el acervo de historiografía crítica relacionada con los grupos empresariales más poderosos, es sumamente importante y cubre la totalidad de la duración geohistórica iniciada en 1973.

Variable macroeconómica	Tau de Kendall	S	Var(S)	valor-p (bilateral)	alfa
IPC	0,997	817,000	7925,667	< 0,0001	0,05
PIB propiedad/servicios de vivienda	0,995	816,000	7926,667	< 0,0001	0,05
Pasivos hipotecarios	0,938	732,000	7366,667	< 0,0001	0,05
PIB real (base 2003)	0,922	756,000	7926,667	< 0,0001	0,05
PIB construcción	0,800	656,000	7926,667	< 0,0001	0,05
Índice General de Remuneraciones	0,608	498,000	7924,667	< 0,0001	0,05
Peso construcción en relación al PIB	-0,073	-60,000	7926,667	0,508	0,05
Tasa de desempleo	-0,189	-155,000	7925,667	0,084	0,05
Tasa de interés	-0,670	-549,000	7925,667	< 0,0001	0,05
Peso Propiedad/servicios de vivienda en relación al PIB	-0,824	-676,000	7926,667	< 0,0001	0,05
Segundo circuito (peso propiedad de vivienda y construcción)	-0,844	-692,000	7926,667	< 0,0001	0,05

TablaII-1. Pruebas de tendencia en indicadores macroeconómicos (1973-2015). Fuente: elaboración propia con datos de Díaz *et al*. (2015).

CAPÍTULO 4. DE DOCTRINA A RITUAL: LA PRODUCCIÓN DE IDEOLOGÍAS Y UTOPÍAS DE LA VIVIENDA Y LO URBANO (1973-1989)

Las influencias discursivas que subyacen a los textos, actúan como una suerte de interdiscurso que define a rasgos generales la formación ideológica a la cual pertenecen (Orlandini, 2012). Así el interdiscurso es una especie de urdimbre sobre la cual se traza una trama mucho más específica, variada y rica en detalle. Los textos que se presentan a continuación son un ejemplo de ello ya que a pesar de sus variados objetivos, contenidos y formas de lenguaje, pertenecen a una formación ideológica neoliberal particular, el neoliberalismo tecnocrático de Milton Friedman, que se diferencia de variantes más filosóficas y abstractas como las planteadas por el mismo Von Hayek ([1944] 2007) o Robert Nozick ([1974] 1999).

La razón por la cual ese fue el interdiscurso más influyente de los discursos neoliberales producidos en Chile entre 1973 y 1989 no es solamente por la cercanía de Milton Friedmann con los economistas chilenos que estudiaron en la Universidad de Chicago y que fueron ministros del general Pinochet, sino que esa variante discursiva del neoliberalismo, basado en una supuesta 'despolitización' de la gestión económica y social, era muy funcional para un ambiente represivo, autoritario y de ausencia total de democracia. En ese momento no era necesario convencer a la ciudadanía sobre los valores que podría aportar un régimen neoliberal -como si lo fue en contextos democráticos- sino persuadir a los gobernantes militares de que las políticas económicas neoliberales eran supuestamente, neutras en términos políticos (Gárate, 2012).

Una revisión somera de ese interdiscurso arroja tres principios que se constituyeron en la urdimbre de los discursos neoliberales chilenos producidos desde 1973: 1) el principio de

no discriminación económica, social y geográfica en relación con la producción y el consumo; 2) el acento en un mercado impersonal cuyo eje neurálgico es el mercado financiero y monetario; y 3), el principio de la subsidiariedad que focaliza la acción social del Estado en ciertos grupos mediante mecanismos de financiación monetaria parcial que sirven para optimizar la 'libertad de elección' de los individuos mientras se disminuyen los costos sociales de la intervención pública. Resulta necesario exponer con mayor detalle esos principios y sus orígenes.

Friedman ([1962] 2002) en *Capitalism and Freedom* postula en primer lugar, un principio de no discriminación social, geográfica y sectorial. Como lo señala ese autor, "un hombre de negocios que expresa preferencias en sus actividades empresariales que no se relacionan con la eficiencia productiva, está en desventaja comparado con individuos que no lo hacen" (Friedman, [1962] 2002: 109). La selectividad social, geográfica o sectorial impone, entonces, mayores costos que la no selectividad, por lo que la racionalidad individual pasa simplemente por elegir la mayor rentabilidad; el marco que permite dirigir la elección hacia lo más rentable es lo que en ese discurso neoliberal se define como 'libertad'.

Como consecuencia de ese principio de no discriminación, que resulta un argumento potente para explotar rentablemente las diferencias socio-espaciales (Smith, 2008), se plantea en la visión de Friedman, un segundo rasgo discursivo en esta concepción neoliberal del capitalismo: la importancia neurálgica del mercado financiero privado como el asignador más eficiente de las inversiones. En *Capitalism and Freedom* (Friedman, [1962] 2002) la constitución de un mercado global de capitales financieros ocupa al menos dos de los capítulos centrales del libro, coincidiendo con la preocupación de Von Hayek (2011) de desnacionalizar el dinero. En términos discursivos, lo que se pretende es mejorar la capacidad del dinero para la circulación, lo cual implica minar su capacidad para representar el valor (Harvey, 1990): tasas de cambio flotantes, bajas tasas de inflación e interés y canales desregulados para facilitar su movimiento entre sectores económicos y ámbitos geográficos (Friedman, [1962] 2002).

El tercer principio general de ese interdiscurso, que es transversal a los textos analizados a continuación, es el principio de subsidiariedad. Friedman hace una crítica a las políticas sociales que se basan en el acceso a vivienda, salarios mínimos y pensiones basadas en el sistema de reparto por solidaridad. En referencia solamente a lo primero, la vivienda, el autor plantea que, aunque el propósito de la provisión pública suele ser el de abaratar los costes de seguridad que generan los vecindarios pobres, en la práctica los programas estatales incrementan dichos costos a partir de una mayor concentración y aumento de la densidad demográfica -de grupos con características familiares disfuncionales- (Friedman, [1962] 2002). En consecuencia, la acción que aliviaría ese problema sería la de proveer subsidios en efectivo cuyo destino sería elegido en libertad por los hogares pobres, fuese para complementar su ingreso o para buscar una vivienda proveída por el sector privado (Friedman, [1962] 2002).

Esos tres principios no necesariamente han tenido una transcripción al pie de la letra en los discursos sobre políticas económicas, urbanas y habitacionales en todos los momentos de la geohistoria contemporánea de Chile, sin embargo, en su generalidad aparecen con más intelegibilidad en el periodo comprendido entre 1973 y 1989. A continuación, se analizan las tramas discursivas superpuestas a esa urdimbre neoliberal, en relación con la prefiguración de relaciones sociales de producción económica, del espacio urbano y de la vivienda.

1. Chile, 1973: la ideología como utopía y la producción social del espacio urbano-regional

Una de las hipótesis ya comprobada que mejor describe la vida social y la historia económica del Chile del siglo XX es la que elaboró Aníbal Pinto: la contradicción entre el desarrollo político y social experimentado por la sociedad chilena entre 1930 y 1970 y el subdesarrollo del sistema económico nacional, llevaría o a una democratización radical de las fuerzas de producción, o a la victoria -violenta o consensuada- de las fuerzas conservadoras por sobre las sociales (Pinto, 2006 citado en Mayol y Ahumada, 2015).

Aunque en 1970 la sociedad optó por el primer camino con la victoria electoral de Salvador Allende y su 'vía chilena al socialismo' -una transformación pacífica bajo los cauces democráticos, concebida como una revolución con "empanas y vino tinto" según De Ramón (2015: 191)-, en 1973 un grupo de actores sociales, en el que estaban incluidos civiles y militares (Gárate, 2012), terminaron inclinando la balanza hacia la segunda alternativa de la hipótesis. La icónica imagen del Palacio de La Moneda destruido y consumido por las llamas fue solamente el comienzo de una revolución capitalista y neoliberal que en adelante tendría muy poco de consensuada pero sí mucho de violenta y represiva.

La contrarrevolución de 1973 implicó lo que Mayol y Ahumada (2015) denominan como el nacimiento de un nuevo 'espíritu del capitalismo' basada en una utopía social y espacial neoliberal que fue proyectada inicialmente en el célebre texto de *El Ladrillo* y que dio lugar a utopías capitalistas más sectoriales y parciales como la que construyó un emergente pero dinámico gremio empresarial, la Cámara Chilena de la Construcción, en un documento poco conocido pero muy relevante, titulado como *Plan Habitacional y de Desarrollo Urbano*. El análisis de ambos textos y sus respectivas geografías sociales y urbanas concebidas, se emprende a continuación.

1.1 La utopía socio-espacial de *El Ladrillo*

El Ladrillo escrito por un grupo de economistas liderado por Sergio de Castro, integrantes de un *Think-Tank* monetarista, el Centro de Estudios Públicos -CEP- ([1973] 1992), es un texto que contiene dos discursos distintos pero articulados: en primer lugar, se hace una crítica ideológica a las prácticas del gobierno socialista entreverada a veces con cuestionamientos más amplios al modelo de industrialización por sustitución de importaciones a partir de recursos parafrásticos no muy sofisticados, como la enunciación de causas y consecuencias; y en segundo lugar, esa crítica lleva, en la última sección del

texto, al planteamiento utópico del programa neoliberal a partir de metáforas naturalizadoras, neutralizadoras y universalizantes.

A pesar de que se señale en la introducción del documento original que "por ser ésta una versión preliminar, en el presente trabajo no se han incluido las políticas de Vivienda y Urbanismo, Obras Públicas y Transporte, las que serán incorporadas en un documento de carácter definitivo" (CEP, [1973] 1992: 17), el texto prefigura de manera implícita un conjuntos de relaciones sociales de producción económica y del espacio social que han delimitado el conjunto de prácticas posibles bajo en un contexto ideológico neoliberal. Por ello, es un documento base que debe ser interpelado en detalle.

El texto fue encargado con el propósito de convencer a un grupo de militares de que era posible impulsar una transformación económica totalmente antinómica a la propuesta por el gobierno socialista de Salvador Allende, y apartada también del nacionalismo estatista que era el discurso dominante entre las fuerzas militares en aquel entonces (Gárate, 2012). Por eso, aunque uno de sus autores principales sostiene que nació de un interés explícitamente investigativo[76], la estructura y las funciones discursivas contenidas en el texto, sugieren más bien la prefiguración intencionada de rituales y doctrinas acerca la organización de las relaciones sociales de producción, que son expresadas en un lenguaje sencillo orientado a persuadir. En consecuencia, el texto no presenta una jerga abstracta en términos filosóficos o matemáticos[77], sino un lenguaje fácilmente comprensible dirigido a un público no experto. Como se indica en la introducción de la versión original del texto:

> "Confiamos en que el esfuerzo realizado, que se complementa con varios estudios anexos, servirá a quienes tienen responsabilidades directas en la conducción de los destinos del país, como un documento de orientación y análisis que pueda integrarse a formulaciones

[76] Entrevista a Sergio de Castro en el documental *Chicago Boys* de Fuentes y Valdeabellano (2015).
[77] La alta abstracción matemática de principios filosóficos a veces poco profundos e ingenuos, es una característica del discurso técnico neoliberal, sin embargo, Friedman difundió de manera sencilla esos argumentos a través de un programa de televisión llamado *Free to Choose* -al mejor estilo de series como *Cosmos*- que se transmitió en Chile bajo el título de *Libre para Elegir.*

> aún más globales para la *conducción política de Chile* [cursivas propias]". (CEP [1973] 1992: 17)

En el primer discurso contenido en el texto, se recurre a la construcción de un 'otro ideológico' representado por el discurso socialista encarnado en la Unidad Popular. De esa manera la

> "ansiedad por obtener un desarrollo económico más rápido y el fracaso de 1os sucesivos programas intentados para generarlo, han abonado el camino para el triunfo de la demagogia marxista que se presentó con el halo de un esquema no probado y que prometía el mejoramiento sustancial del nivel de vida de la inmensa mayoría de 1os chilenos, sin sacrificar, sino que a los más ricos. Según este esquema, bastaba con expropiar 1os grandes monopolios y latifundios y asignar sus excedentes a la inversión social y a la redistribución de ingresos, para obtener un desarrollo económico acelerado en un ambiente de estabilidad de precios (fin de la inflación) y de justicia en la distribución del ingreso". (CEP, [1973] 1992)

Las consecuencias de las estrategias desarrollistas y de las políticas de Salvador Allende eran agrupadas por los autores así: "1) bajas tasas de crecimiento, 2) estatismo exagerado, 3) escasez de empleos productivos, 3) inflación, 4) atraso agrícola y 5) existencia de condiciones de extrema pobreza en importantes sectores de la población" (CEP, [1973] 1992: 27), siendo en conjunto esos hechos, el factor explicativo de "una mala asignación de recursos, limitado desarrollo del sector externo, baja tasa de crecimiento de los recursos productivos, acción indebida de grupos poderosos, déficit fiscales, cambio frecuente de políticas económicas, mal uso del poder político, [y] déficit de abastecimiento alimenticio (CEP, [1973] 1992: 27-28).

No obstante, el eje articulador de toda la crítica al modelo anterior era la estructura del Estado. Por ese motivo, se abandona la exposición técnica -en la primera fase de diagnóstico se hace con regularidad- para utilizar una metáfora naturalizante encaminada a plantear una nueva estructura estatal, basada en principios estrictamente neoliberales como los que analizan Laval y Dardot (2010): la conversión del Estado en una empresa con racionalidad capitalista; **"**Igual que en la dirección de una empresa, el directorio y la gerencia ejecutiva no están dedicados a ejecutar operaciones de detalle, sino a establecer

pautas, determinar metas, coordinar recursos y a controlar por la vía de excepción, esto es, a dedicar esfuerzos a aquellos aspectos en que el plan se ha desviado y no se cumple" (CEP, [1973] 1992: 33).

Mediante el instrumento retórico de la universalización, en *El Ladrillo* se argumenta que la actividad económica y la rentabilidad de las actividades productivas no debería ser medida en relación al mercado interno, el contexto interno de Chile, sino en referencia con el ámbito mundial. Ello porque estimular el mercado interno llevaba a una inversión en sectores de escasa productividad con un mercado pequeño, lo que incrementaba los costos de mercancías que podrían ser importadas a menores precios. El problema de la acumulación de capital aparece así, como una explicita tensión geográfica:

> "El efecto sobre el desarrollo de la economía ha sido altamente perjudicial, pues a1 encerrar 1os recursos productivos en nuestras estrechas fronteras económicas, el país queda supeditado a la tasa de crecimiento de sus pequeños mercados internos y, por ende, alejado del enorme desarrollo de 1os mercados mundiales y del consiguiente avance de la tecnología" (CEP, [1973] 1992: 41).

También mediante el instrumento de la universalización se plantea, comparando la economía japonesa con la chilena, que hay una necesidad de construir un mercado eficiente de capitales financieros ya que eso por sí solo, contribuiría a elevar la tasa de inversión productiva como porcentaje del PIB[78]:

> "La ausencia de un adecuado mercado de capitales y de sus variados mecanismos e instituciones para canalizar ahorros, ha justificado una acción directa del Estado para captar ahorros por la vía tributaria y destinarlos en forma directa a la inversión. Como ya hemos comentado, esta situación tiende a crear un círculo vicioso en que se afecta negativamente a1 ahorro privado y, además, debido a la baja productividad de la inversión estatal, el impacto de ella en el crecimiento económico ha sido escaso en relación a1 monto de recursos utilizados". (CEP, [1973] 1992: 46).

[78] Poco se comenta del 'nacionalismo desarrollista' (altamente estatista) de las políticas económicas japonesas que facilitaron explícitamente esa elevada tasa de inversión productiva (Arrighi, 1994).

La crítica hecha en la fase de 'diagnóstico' de *El Ladrillo* se encamina entonces por un lado, a los altos costos del capital, por la inexistencia de un mercado privado de capitales financieros, la acción del Estado regulador sobre la disponibilidad, el acceso a crédito, así como tasas de interés muy altas; y por otro, al alto coste de la fuerza del trabajo que gracias a las reivindicaciones sindicales había obtenido mejoras salariales, ya que según los autores éstas iban en "desmedro de los consumidores, de 1os capitalistas y de otros sectores laborales menos o no organizados" (CEP, [1973] 1992: 48). Las luchas por esas mejoras eran definidas por el autor como 'indisciplina' o 'relajo', por lo cual debían ser aminoradas o agotadas para asegurar un desarrollo eficiente de las fuerzas productivas.

En la segunda parte del texto, el discurso recurre con más fuerza a instrumentos retóricos de neutralización y naturalización que tienen como objetivo plantear una utopía socio-espacial de carácter neoliberal, ya que el texto abarca muchas más dimensiones de las estrictamente macroeconómicas. En primer lugar, el principio neoliberal de no discriminación económica fue articulado en el discurso *El Ladrillo* mediante dos categorías indisolubles: especialización y descentralización.

La especialización pretendía favorecer las actividades económicas que resultaran más rentables no sólo en relación con el mercado y el contexto social interno sino con el ámbito externo -este último es el que define la rentabilidad social-, mientras que la descentralización fue utilizada como un mecanismo ideológico neutralizador que pretendía despolitizar y privatizar las políticas públicas sociales -salud, educación, vivienda- y la propiedad estatal -privatización de empresas públicas-.

Esto último se justificó señalando que no solamente el Estado era portador del bien común, sino que los privados también. En palabras de los autores (CEP, [1973] 1992: 48), "la descentralización posibilitará el rol arbitral del Estado en 1os conflictos económico-sociales, facilitará la despolitización de numerosas actividades y colocará los conflictos

ideológicos y políticos en el plano que les corresponde, evitando su interferencia en la vida cotidiana". En términos prácticos esa descentralización se basaba:

- En esclarecer las funciones del Estado (CEP [1973] 1992: 62), generalmente para limitarlas y dispersarlas tanto geográfica como sectorialmente.
- Utilizar el mercado para asignar eficientemente los recursos (CEP [1973] 1992: 62), es decir, desplazar la iniciativa de inversión a los privados y al mercado financiero.
- Proveer una mayor "independencia administrativa de las unidades económicas" (CEP [1973] 1992: 62), lo que facilitaría la competencia.
- "Desarrollo de organismos intermedios" (CEP [1973] 1992: 62) tanto en términos sociales a partir de instituciones y asociaciones público-privadas o privadas, como geográficos a partir de una regionalización y municipalización de funciones públicas.
- "Efectiva participación" (CEP [1973] 1992: 62) más que todo de los agentes empresariales privados.
- "Simplificación de los sistemas legales y de control" (CEP [1973] 1992: 62), es decir, desregulación en casi todos los ámbitos de la vida social y económica.

El término descentralización corresponde en el discurso de *El Ladrillo*, a una metáfora que reemplaza el término privatización. En términos espaciales esa privatización significó una individualización -primero a nivel administrativo y político- de espacios en regiones y comunas, teniendo como resultado final una fragmentación competitiva del territorio que era la imagen reproyectada del modelo neoliberal sobre Chile:

> Otra área que merece un análisis más profundo del que es dable realizar en este estudio, es la que dice relación con la descentralización geográfica de la actividad propiamente estatal. Es una constante histórica la crítica a1 centralismo radicado en Santiago versus el abandono más o menos parcial de las provincias. Es evidente que dentro de la tendencia estatista, la 1ógica propia del proceso tiende a centralizar en un solo punto la toma de decisiones y éste es, lógicamente, el punto más alto de la pirámide organizativa, ya sea el

> Ministerio o la Jefatura del Servicio, que están radicados en Santiago. Por razones de escala no cabe pensar en una descentralización a nivel de provincias ya que hay algunas de muy reducida población; lo más cuerdo parece ser la determinación de cuatro o cinco sedes regionales de características homogéneas que coordinaran y descentralizaran las tareas del Gobierno". (CEP, [1973] 1992: 71).

En términos, de acumulación, se planteó una utopía capitalista que giraba en torno a un centro neurálgico, el mercado financiero nacional articulado de manera ágil y expedita con el global, y del cual se derivarían inversiones hacia actividades con una alta rentabilidad social: la agricultura de exportación industrializada, la minería y los recursos forestales y marítimos: "Las áreas donde será posible alcanzar un elevado grado de eficiencia son: agroindustria (vinos, frutas y hortalizas); productos del mar, producción y elaboración de productos de cobre y hierro (acero); explotación forestal, algunos productos químicos" (CEP, [1973] 1992: 191).

La construcción de un mercado 'moderno' de capitales financieros era una prioridad ya que éste sería el principal coordinador de la inversión. La proyección de ese nuevo mercado se argumentó con una retórica naturalizante, según la cual, en un contexto desarrollado, los trabajadores podrían invertir sus ahorros financiando la acumulación de capital bajo diversos mecanismos, mientras que los empresarios estarían en capacidad de utilizar los ahorros centralizados para apalancar sus operaciones pagando un interés a sus inversionistas:

> "En un país con un mercado de capitales desarrollado, 1os ahorrantes se ven enfrentados con una amplia gama de posibilidades donde colocar parte de sus ingresos actuales a cambio de un mayor ingreso o patrimonio en el futuro. Por otro lado, los inversionistas que pueden llevar adelante proyectos rentables están dispuestos a entregar parte de sus ganancias, a cambio de fondos que les permitan realizar la inversión. El mercado establecerá un precio por el uso de los fondos (tasa de interés) que forzará a que sean sólo las inversiones más rentables las que puedan llevarse a cabo". (CEP, [1973] 1992: 111).

Este modelo neoliberal de mercado financiero, apoyado en una serie de prácticas ya muy conocidas, y que los autores de *El Ladrillo* esbozaron con detenimiento -tasas de interés más altas que la inflación, liberalización de controles de acceso al crédito, creación de diversas instituciones financieras no bancarias e instrumentos de inversión, articulación

con mercados financieros globales-, era útil para definir el pacto social predominante entre capital y trabajo bajo un régimen ideológico neoliberal: *el acceso a cuotas de propiedad sobre activos financieros que pueden ser convertidos en liquidez por parte de los trabajadores*, es decir, el individualismo patrimonial descrito en el anterior capítulo (Marazzi, 2014). De hecho, éste último elemento se hace explícito más adelante en el texto en mención, cuando De Castro específica que en ese nuevo mercado financiero actuarían fondos de pensiones basados en la capitalización individual:

> "Un sistema previsional basado en "Fondos" de ahorro efectivo de 1os participantes no sólo es una solución eficiente a1 problema previsional, sino que además creará un mecanismo de acumulación de riqueza en manos de 1os trabajadores. Ellos pasarían a ser, con el tiempo, una de las principales fuentes de ahorro para financiar inversiones, pudiendo alcanzar un papel prominente como poseedores de capital. Si esta posibilidad se materializa, *podrían desaparecer o aminorarse las tensiones entre el capital y el trabajo* [cursivas propias], ya que este último seria a su vez poseedor de importantes recursos de capital […] Un proceso de esta naturaleza, mantenido por un número largo de años, conduciría a una socialización de la riqueza, sin que por ello se cayera en fórmulas de socialismo estatista, a la vez que se podría contar con todas las ventajas que ofrece una economía descentralizada y sustentada en mercados competitivos". (CEP, [1973] 1992: 134).

Para justificar la otra parte central del modelo, la especialización basada en el acceso a materias primas abundantes y baratas en el territorio chileno, los autores recurrieron a un argumento de universalización, según el cual las economías nórdicas habían alcanzado el más alto grado de desarrollo productivo mediante el uso intensivo de sus ventajas comparativas, sin explicar muy bien que la contracara de esos modelos eran un estado de bienestar sólido muy alejado de sus propuestas de política social:

> Lo anteriormente descrito es, en cierto modo, la política -intencionada o no- seguida por 1os países nórdicos; Finlandia, por ejemplo, se ha especializado en productos derivados de la madera y exporta equipos para las industrias forestales; Noruega lo ha hecho con industrias marítimas y Dinamarca con bienes de capital para la industria alimentaria. En todos estos países existe una estrecha relación entre el desarrollo de las exportaciones de bienes de capital y la estructura productiva interna que ha sido asimilada con las disponibilidades de recursos naturales del país. (CEP [1973] 1992: 192).

Las geografías económicas planteadas en *El Ladrillo* privilegian más a los espacios rurales y de extracción de materias primas, mientras que la realidad urbana que ya en 1973 era

una condición socio-espacial mayoritaria en Chile, no aparece como un ámbito tan 'socialmente rentable'. Sin embargo, hay elementos implícitos en el discurso de *El Ladrillo*, que pueden esclarecer un poco el panorama de la urbanización en un contexto neoliberal. En primer lugar, desincentivar las industrias de sustitución de importaciones que eran mayoritariamente urbanas y estaban localizadas en el gran Santiago implicaría una desindustrialización de ramas productivas que ya contaban con una alta composición orgánica de capital (que debían importar maquinaria y equipos a alto costo) y que también, sea dicho de paso, estaban permeadas por sindicatos o incluso, hacían parte del área de propiedad social propuesta por el gobierno socialista de Allende (de Ramón, 2015).

Esas razones políticas y económicas justificaban el proceso de desindustrialización urbana que efectivamente ocurrió de manera acelerada entre 1973 y 1989 (Salazar y Pinto, 2002). Sin embargo, persistía el problema de cómo generar valor a partir de actividades industriales en las cuales se requiriesen "más unidad de personal por unidad de capital" (CEP [1973] 1992: 190) y que no fuesen costosas en términos de capital constante. En la última parte de *El Ladrillo* se indica explícitamente que "dentro de la reestructuración del proceso industrial, deben incluirse, como objetivos fundamentales la solución del problema de la desnutrición (Área alimenticia) y del *problema habitacional (industrias de materiales de construcción)* [cursivas propias]" (CEP, [1973] 1992: 189).

De esa manera, la industria de la construcción no solamente fue excluida de la lista negra de actividades productivas de baja rentabilidad social, sino que fue concebida por los ideólogos neoliberales como un ámbito rentable socialmente en razón de su potencial de generación de empleo barato (que había sido subutilizado con bajas productividades por la fuerte presencia del Estado en el sector de la construcción), de que algunas de las materias primas se producían de manera abundante en el país y por grandes empresas privadas chilenas, y también de que la vivienda social era un punto clave de la política pública neoliberal que contribuía a abaratar el costo del 'capital humano' (CEP, [1973] 1992) junto a la educación y la salud.

Respecto a este último punto, la concepción ideológica de la vivienda en el discurso neoliberal de *El Ladrillo* presentaba cierta diferencia con el de Friedman, ya que el último autor estaba a favor de la eliminación completa de las políticas de vivienda social y de su sustitución total por el mercado inmobiliario privado. Gárate (2012) señala que ese interés por los problemas sociales provenía de la formación cristiana recibida por los *Chicago boys* en la Pontificia Universidad Católica de Chile. Sin embargo, esa preocupación por la cuestión social se restringía solamente a la extrema pobreza (Hidalgo, 2005) y surgía más que de la caridad cristiana, por el interés de matizar las tensiones sociales que generan los problemas habitacionales en contextos urbanos y sobre todo por la intensión de abaratar el costo de la fuerza de trabajo:

> "Es requisito indispensable un aumento sustancial de la inversión social concretamente en capital humano y la elevación de la productividad de esa inversión, ya que es en este campo (educación, salud, vivienda, previsión, etc.) donde existen las mayores ineficiencias, burocratismo y asignaciones improductivas de recursos". (De Castro [1973] 1992: 138-139).

El problema en septiembre de 1973 era entonces la creación de un mercado privado de la construcción ya que durante el gobierno socialista e incluso antes del mismo, la construcción de vivienda e infraestructura fue una estrategia estatista y contracíclica para buscar el pleno empleo y crecimiento económico (De Ramón, 2015). Por eso los autores (CEP, [1973] 1992: 100) señalan: "parte de este problema [el de la baja productividad] se podría resolver *traspasando a empresas constructoras especializadas los recursos destinados a vivienda y obras públicas* [cursivas propias], lo que crearía una demanda de trabajo igual o superior a la que crea el Estado, pero con una ganancia enorme en productividad".

En consecuencia, en el documento hay dos concepciones ideológicas sobre la producción de ambiente construido y vivienda: por un lado, la vivienda y las infraestructuras son valoradas como una inversión rentable en términos productivos y sociales, mientras que por otro, la vivienda de clases medias y altas usada como instrumento de inversión

financiera es asociada por los autores de *El Ladrillo*, a un activo de baja rentabilidad al que se recurría frecuentemente, en ausencia de un vigoroso mercado de capitales:

> Las inversiones realizadas directamente por el público (construcción de viviendas, mejoras y ampliaciones de pequeñas empresas, viviendas y locales comerciales, etc.) a pesar de ser muchas veces lo más conveniente para pequeños ahorrantes desconectados del mercado de capitales, tienen un rendimiento social mucho más bajo que el que se puede obtener en buenas inversiones en el sector industrial o agrícola. (CEP, 1992: 111-112).

Aunque la versión definitiva con las especificaciones sobre vivienda e infraestructuras no parece haber sido publicada con posterioridad, *El Ladrillo* revela efectivamente que lo que aquí se ha venido denominando como segundo circuito era un ámbito que se preveía rentable no sólo para la realización de plusvalías asignadas por un mercado moderno de capitales financieros -como el buscaba crearse- sino para la formación de la misma, en contextos urbanos en los cuales el empleo productivo iba a mermar por el cierre de industrias de mercancías mobiliarias surgidas de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones.

Lo que no parecen haber previsto los Chicago boys autores de ese documento, a pesar de haber proyectado la nueva división espacial de la producción y el trabajo en Chile basada en la extracción de recursos naturales para la exportación, es que las economías metropolitanas principales se abocarían mayoritariamente a actividades especulativas dentro de las cuales solamente la producción inmobiliaria ofrece la posibilidad de formar plusvalía absoluta *in situ*: el comercio, los servicios avanzados y las finanzas, llegarían a ser ámbitos mucho más 'rentables socialmente' para el capital nacional y extranjero, que la inversión productiva.

1.2 La utopía inmobiliaria: El *Plan Habitacional y de Desarrollo Urbano* de la Cámara Chilena de la Construcción

Otro texto fundamental para comprender la relación entre el modelo neoliberal planteado como utopía socio-espacial en Chile y la producción capitalista de la urbanización, es el *Plan Habitacional y de Desarrollo Urbano* publicado por la Cámara Chilena de la

Construcción en noviembre de 1973 –dos meses después del golpe de septiembre–. Aunque esa institución gremial publica desde la década de los cincuenta, memorias y documentos que buscaban incidir de manera directa en las políticas habitacionales una vez iniciado cada periodo de gobierno, dicho documento resulta único en su estilo ya que presenta un discurso normativo y claramente utópico sobre lo que debería ser la realidad de la industria de la construcción y de la producción habitacional bajo un novel régimen político y económico neoliberal. Como se señala en el mismo:

> "Es así como fueron puestos a disposición de los gobernantes que iniciaban sus altas funciones en los años 1958, 1964 y 1970, los estudios que en su oportunidad llevó a cabo nuestra institución. […] Si bien el estudio presentado en 1970 fue una actualización de los anteriores, como se deja constancia en su texto, el que ahora damos a conocer, en Noviembre de 1973, tiene necesariamente un carácter diferente, que proviene de las condiciones que definen la vida de la Nación desde el 11 de Septiembre. […] *El signo económico, de este período, fracasado el estatismo, deberá ser el de la actividad privada, en sus múltiples manifestaciones; y entendemos que un plan habitacional, dada su inmensa trascendencia en lo social y en lo económico, deberá ceñirse a esta nueva concepción* [cursivas propias]". (CCHC, 1973: 3).

El documento, aunque no fue escrito directamente por economistas, si fue elaborado por ingenieros civiles y comerciales que, sin contar con la sofisticación expositiva de los Chicago boys, plantean principios neoliberales empleados posteriormente para definir políticas financieras en materia de producción inmobiliaria y programas habitacionales basados en el subsidio a la demanda. No obstante, hay una considerable proporción del documento en el cual el Colegio de Arquitectos participó que, aunque plantea una crítica antiestatista, sigue propendiendo por una planificación urbana gerencialista visible en ciertos aspectos como la delimitación de perímetros urbanos, zonificaciones y una fuerte intervención del Estado en asuntos propios del urbanismo.

Como se indica en la introducción del texto, el discurso se orienta a tres objetivos centrales: el primero es ajustar la política de vivienda pública a la política económica neoliberal generando una concordancia entre ambas; el segundo es discutir algo que se denomina en el documento como 'remodelación urbana'; y tercero y más importante aún, los aspectos de financiamiento sobre los cuales se señala que constituye "sin duda el tema

más polémico y conflictivo del presente estudio, ya que él debe considerar un entronque de una actividad que tiene gran inercia, una realidad futura que a juicio nuestro *deberá contener profundas innovaciones en los objetivos, en los procedimientos y en las instituciones* [cursivas propias]" (CCHC, 1973: 4).

El discurso contenido en el texto parece responder directamente a lo planteado en el *El Ladrillo* y en concreto al principio de no discriminación entre sectores. La Cámara Chilena de la Construcción comienza su exposición argumentando lo siguiente:

> "En primer término, cabe plantearse la pregunta, -y tratar de responder adecuadamente- acerca de si, en una economía de mercado, cual es la que se proyecta generar, la vivienda adquiriría también, en un sentido muy amplio, el carácter de un producto de mercado. A nuestro entender, avalado en la opinión de especialistas que han estudiado el caso de los países en desarrollo, si se desea considerar la vivienda en competencia con otros bienes de mercado (automóviles, refrigeradores, vestuario, productos alimenticios), *la respuesta es negativa* [cursivas propias]".
>
> Las características de este producto, *que lo hacen oneroso en su costo, lento en su fabricación y rígido en su comercialización hacen muy difícil que pueda competir con bienes cuyas condiciones son justamente opuestas* [cursivas propias]. Es por este motivo, que hay consenso, tanto entre los estudiosos que proponen como entre los estadistas que deciden, *en el de que el 'Sector de la Vivienda' debe ser subsidiado. Esta recomendación no excluye a los países de más alto desarrollo, aunque en términos más moderados. Estos subsidios van dirigidos sólo a la llamada "vivienda de interés social", la que es obviamente aquella a que se refiere toda la argumentación a la que estamos exponiendo* [cursivas propias]". (CCHC, 1973: 4).

A pesar de que se pide mayor libertad de acción privada en el mercado inmobiliario y de la construcción de infraestructura, se pide al Estado apoyo para recibir discriminación positiva mediante subsidios, ya que como lo señalan, la acumulación de capital en este sector cuenta con las trabas ya descritas en capítulos anteriores –necesidad de mayor financiamiento, una alta tasa de rotación del capital y limitaciones técnicas–. Así mediante una estrategia retórica de universalización, se señala que en otras 'economías de mercado' desarrolladas o no, existen subsidios para favorecer la producción de vivienda social que incluso alcanzan un límite deseable del 5% del PIB (CCHC, 1973).

Aunque el subsidio aparece aquí como la solución mágica a todos los problemas propios de la producción capitalista de vivienda, el argumento desarrollado con más detalle al avanzar el discurso, es que el Estado neoliberal debiese actuar de manera compensatoria sobre esas trabas, relacionadas de manera directa con el mercado del suelo, la regulación urbanística y el financiamiento de la producción y el consumo inmobiliario, para que esta rama pueda competir en igualdad frente a otras. La justificación para lo anterior que proporciona la Cámara –ya que un ideólogo neoliberal ortodoxo diría que, si no es tan eficiente esa rama de la producción, pues sencillamente no debería existir y el mercado dictaría otra solución más eficiente–, es la siguiente:

> "Las razones por las cuales todos los países dan a la vivienda este tratamiento preferencial se deben a causas sociales y económicas. Las causas sociales son tan evidentes y conocidas, que es innecesario enumerarlas […] en nuestro país, como en muchos otros, la marginalidad de una parte importante de la población, presenta su cara más visible en la situación habitacional […] *nadie hoy discute la prioridad de una acción en ese sentido* [cursivas propias].
>
> *Pero también hay razones económicas que obligan a dar este tratamiento y que cuando han sido olvidadas, han conducido a difíciles situaciones* [cursivas propias]. […] En primer término, el carácter de la infraestructura del consumo que tiene la vivienda. No hay posibilidad alguna de ampliar el mercado de innumerables productos, que la masa consumidora conoce como 'productos del hogar', si este hogar no existe en condiciones mínimas de adecuación y dignidad. Por el contrario la existencia de una vivienda adecuada *abre a su habitante un horizonte de consumo amplio y variado, que actúa favorablemente sobre toda la producción* [cursivas propias]. […] debe recordarse *el efecto multiplicador que ejerce la edificación de viviendas sobre otro sector de la economía, tan vital en nuestro país, cual es el de los productores de materiales para la construcción* [cursivas propias], sin mencionar el comercio y los transportes". (CCHC, 1973: 5-6).

Esas justificaciones revelan importantes elementos. En primer lugar, la naturalización del problema de la vivienda de los más pobres, que sería fruto de la marginalidad social y no de las relaciones sociales de producción propias de la provisión capitalista de vivienda, así como la naturalización del segundo argumento que plantea una supuesta relación mecánica entre producción habitacional (fondo de consumo) y la expansión de la producción (en el primer circuito) –que ocurrió efectivamente en países capitalistas en los cuales el contrato capital trabajo permitió mejoras de los salarios–, indica que el gremio

chileno de la construcción buscaba hablar el mismo lenguaje de los economistas que serían incluidos posteriormente, como tecnócratas y tomadores de decisión en el gobierno militar.

En segundo lugar, acorde con la necesidad de fomentar industrias nacionales con ventajas comparativas basadas en la disponibilidad de recursos naturales expresada en *El Ladrillo*, la Cámara señala que tanto las empresas de materias primas como las del sector comercial y transportes tendrían un crecimiento multiplicador. La vivienda debería ser en conclusión una mercancía cuyo acceso garantizaría el acceso a la sociedad de consumo a la población urbana marginal, mientras que generaría altas tasas de acumulación no sólo en el sector inmobiliario sino en ramas económicas como las de materias primas, el comercio o el transporte –en las cuales había empresas de los mismos grupos capitalistas involucrados en las operaciones de construcción, promoción y financiamiento inmobiliario–. Si no se consideraba así por el Estado, ello causaría como se señala con tono amenazante, 'situaciones difíciles'.

Las propuestas, en ese entonces utópicas, planteadas en términos generales eran: 1) que la demanda debería ser "incentivada y subsidiada directamente" y la oferta se basase en una competencia en la cual el Estado concurriera a "precios reales y no políticos" (CCHC, 1973: 6); 2) que la producción de vivienda debería "desplazarse paulatinamente desde el sector público al sector privado, reservando para el primero las zonas –en lo geográfico y social– a que no puede llegar con eficiencia el segundo" (CCHC, 1973: 6); que el sistema de contratación sería el de suma alzada y no los de administración delegada; y finalmente que la "vivienda en extensión deberá restringirse en beneficio de la vivienda en altura" (CCHC, 1973: 6).

Al igual que el texto de *El Ladrillo*, en el *Plan Habitacional y de Desarrollo Urbano* de 1973 se construye una argumentación ideológica apelando a la crítica a otro discurso opuesto. Aunque la propuesta de la Cámara Chilena de la Construcción era la de ampliar la inversión en la industria inmobiliaria al igual que lo buscó directamente el gobierno de la Unidad Popular en 1971 y 1972, la primera cuestiona las políticas habitacionales

estatales socialistas que buscarían la "sentencia de muerte" (CCHC, 1973: 14) de las actividades privadas de la construcción.

El discurso describe de manera apocalíptica cómo los programas habitacionales de esos dos años, en los cuales el Estado pensaba apoderarse de casi todas las fases de la producción de ambiente construido –financiación, diseño, ejecución y promoción–, habían desembocado en una 'anarquía e indisciplina laboral' basada en sueldos altos con productividades bajas -sin que en el texto se recurra a algún indicador que lo demuestre-, en un control de los precios de los suministros para la construcción, en la ineficiencia de la Corporación de Vivienda (CORVI), de la Corporación de Mejoramiento Urbano (CORMU) y de la Corporación de Servicios Habitacionales (CORHABIT) para gestionar de manera directa un volumen altísimo de proyectos de vivienda (105.000 viviendas en construcción hacia la fecha del golpe), así como en la muerte anunciada de las empresas privadas que serían reemplazadas por empresas regionales y estatales de construcción (CCHC, 1973):

> "en cuanto a las viviendas construidas por el sector privado, éste experimenta una brusca caída de actividad a partir de 1972 (de 21.000 viviendas anuales baja a 13.000), principalmente por los menores incentivos que la política económica no ha dado a este sector, a la distorsión del SINAP [la principal fuente de financiamiento de viviendas en ese entonces], y a los problemas generales de Materiales, indisciplina laboral y burocartización" (CCHC, 1973: 15).

Esa crítica conduce entonces hacia dos puntos discursivos menos obvios que los cuestionamientos a la estatización del segundo circuito: por un lado, las propuestas hechas en la sección escrita por el Colegio de Arquitectos apuntan a definir los espacios más rentables para la inversión inmobiliaria privada y por otro, los ingenieros de la Cámara Chilena de la Construcción esbozaron un modelo de mercado de capitales financiero-inmobiliarios que es bastante similar al que se implantó durante la década de los ochenta.

Respecto al primer tema, se hace un diagnóstico del proceso de urbanización en Chile entre 1930 y 1973 que problematiza tres fenómenos: la alta primacía urbana de Santiago respecto al resto de la estructura urbano-regional del país, la expansión urbana de baja

densidad que caracterizó a esta última ciudad y la marginalidad habitacional metropolitana. Los problemas eran causados por tres circunstancias según los autores: 1) la insuficiencia e 'ineficiencia' del Estado industrializador por sustitución de importaciones para descentralizar al mismo tiempo la producción y la inversión social; 2) su estrategia de política habitacional que había consolidado la ocupación informal de terrenos urbanos centrales -que los autores describen como de buenas condiciones para la 'renovación urbana'- mediante la regularización de callampas de la Operación Sitio, la Operación Navidad y Los Campamentos -ésta última durante el gobierno de la Unidad Popular- mientras que se privilegiaba la expansión urbana a partir de la construcción de viviendas sociales en las periferias de la ciudad y la edificación de barrios modernos (al estilo de la ciudad jardín) para clases medias y altas; y finalmente, una incapacidad estructural del Estado para conciliar la demanda y la oferta de vivienda en un contexto de 'subdesarrollo' (CCHC, 1973).

Como solución a esos tres grandes problemas de planificación, se plantean estrategias que operarían en dos escalas geográficas diferentes: la primera a nivel urbano-regional y la segunda a escala intraurbana. El común denominador es una mayor participación del empresariado privado que sería articulada con una descentralización productiva basada en las ventajas comparativas de cada región y una descentralización administrativa a partir de la creación de entidades regionales de producción de viviendas y equipamientos territoriales:

> "Por lo tanto postulamos que la sectorización (Ministerios) se mantenga a nivel central con el rol por una parte de la planificación económica para definir la desagregación regional y por otra como investigación y formulación de normas sectoriales. La elaboración de programas y proyectos específicos deberán realizarse regionalmente creándose Gobiernos Regionales y Corporaciones de Planificación Regional, las que debería actuar en conjunto con los gobiernos locales". (CCHC, 1973: 15).

Ese discurso propositivo se basó en una retórica naturalizante y con un tinte de determinismo ambiental ya que la redefinición de las funciones urbanas de las ciudades de provincia, deberían ser coincidentes con sus ventajas comparativas naturales. Lo anterior abriría el mapa de las inversiones inmobiliarias privadas que agrupadas en un

dinámico sector de la construcción podrían hacer parte neurálgica de la división regional de la producción y el trabajo:

> "Los planes de construcción de viviendas, equipamientos e infraestructura física, pueden constituirse en los agentes más dinámicos de Desarrollo Regional, sí superando el tradicional centralismo santiaguino, se definen también en función de los recursos naturales y las tradiciones laborales de cada región" (CCHC, 1973: 41).

En el diagnóstico se había señalado ya el potencial latente de ciertas regiones cuya actividad constructora estaba estancada -Atacama y Coquimbo, por ejemplo-, así como encadenamientos productivos posibles entre la industrias de materias primas para la construcción y las inmobiliarias -principalmente en las regiones del sur que cuentan con recursos forestales y una tradición de uso de la madera para la construcción- e incluso se señalaba el potencial riesgo de que el segundo circuito fuese el único motor económico en ausencia de otros sectores productivos, en referencia a las regiones de Tarapacá y Antofagasta (CCHC, 1973).

Esa solución geográfica para el segundo circuito que consistía en la ampliación de los mercados regionales de la construcción y en una urbanización basada en funciones de gestión para el sector exportador, también implicaba a nivel intraurbano, un nuevo rol central de la actividad inmobiliaria: el de llevar a cabo procesos de renovación urbana. En el discurso del texto se rechaza la expansión urbana de baja densidad y se propone congelar los perímetros urbanos acudiendo al argumento de la pérdida de suelos fértiles para la agroindustria -argumento que sería rebatido posteriormente, por Arnold Harberguer y otros Chicago boys- mientras que se argumenta en favor de un modelo compacto de ciudad en donde los lotes vacíos, las áreas céntricas degradadas y las zonas de autoconstrucción fuesen desarrollados por los empresarios privados de la construcción (CCHC, 1973). Por esa razón:

> "Las fórmulas denominadas 'Soluciones Habitacionales', a través de la 'Operación Sitio' y 'Operación Navidad', y en el anterior gobierno 'Los Campamentos', constituyen el último grado de disminución de estándares y el más grave atentado contra la ciudad, instaurando un pernicioso sistema, que otorgando títulos de propiedad para los ocupantes,

> *dificultará seriamente toda acción futura de recuperación y renovación urbana* [cursivas propias]". (CCHC, 1973: 24).

Ese último párrafo presenta de una manera despolitizada o neutralizante, una invitación abierta a despojar o a alienar a una alta proporción de habitantes de los campamentos y callampas de los lugares que ellos mismos habían ocupado en un contexto de lucha y organización social (De Ramón, 2008) -movimientos sociales que serían efectivamente exterminados o ilegalizados durante la dictadura-. Dicha invitación se concretó con los programas masivos de erradicación emprendidos por el gobierno de Pinochet que 'recuperaron' las zonas más rentables ocupadas por los campamentos y habrían formalizado con el programa de radicación, solamente las que no eran tan apetecidas por los empresarios privados (Rodríguez y Rodríguez, 2012; Hidalgo, 2005).

Aunque en el discurso se sugiere una congelación de perímetros urbanos, se propone en virtud de la alta rentabilidad para el desarrollo de esos espacios 'subutilizados' al interior de la ciudad, la desregulación urbanística de las zonas más atractivas para la renovación:

> "La definición de Áreas Prioritarias de Desarrollo Urbano para las ciudades de Chile constituye un elemento básico para definir una política de estructura urbana. […] Las Áreas Prioritarias de Desarrollo Urbano permitirán concentrar dentro de normas generales de densidad y uso del suelo la capacidad de proyectos y construcción de la iniciativa privada, y de urbanización y equipamientos de los servicios fiscales y autónomos"
>
> Para la definición de Áreas Prioritarias de Desarrollo Urbano, y de acuerdo al tamaño de las ciudades deberán reconocerse distintas situaciones de localización:
>
> - Centro y periferia del centro en ciudades menores.
> - Sub-centros y periferia de sub-centros en ciudades medianas.
> - Centros comunales y comunas periféricas en áreas metropolitanas." (CCHC, 1973: 43)

Este mecanismo de desregulación del mercado del suelo urbano, que ha asumido diversos nombres según el contexto y el periodo -Zonas de Desarrollo Urbano Condicionado (ZODUC) en Chile a partir de la década de los dos mil o los planes parciales explícitos en la Ley de Ordenamiento Territorial promulgada en Colombia en 1997, son un ejemplo- fue el primero en ese momento que se propuso para fragmentar el espacio de la ciudad

según criterios de rentabilidad privada. Incluso, como sugiere la cita, la inversión pública en equipamientos debería ajustarse a esa división del espacio urbano y no a otros criterios de priorización social.

Esas áreas prioritarias -para la rentabilidad privada- podrían estar localizadas en tres tipos de espacios y bajo las siguientes políticas de tratamiento urbano: 1) remodelación en zonas con baja ocupación, densidad y deterioro físico, 2) rehabilitación en áreas de alta densidad con infraestructura fácilmente recuperable, 3) renovación en áreas de sitios eriazos y de extensión urbana siempre y cuando no fuesen afectados terrenos con vocación agrícola (CCHC, 1973). Lo anterior es una esquematización de una utopía urbana neoliberal que favorece la producción privada de centralidades inmobiliarias en zonas con un mayor potencial de rentabilidad que pueden localizarse tanto dentro de la ciudad como fuera de ella. La rehabilitación de infraestructuras y las posibilidades de captar rentas del suelo diferenciales generarían tasas más altas de acumulación para empresas constructoras e inmobiliarias, que las que surgen de la creación de nuevas centralidades en áreas de expansión urbana.

A pesar de ese tinte neoliberal, el discurso entra en una contradicción explicita al propender por un mercado de suelo en el que éste último sea considerando como "un bien social que no debe estar sujeto al lucro o la especulación, sino solamente a su uso o explotación" (CCHC, 1973: 45) mientras que la propuesta central es "1) una política expedita de control y adquisición del suelo; 2) Una política de coordinación del sector público; 3) una política de incentivos para el sector privado; y 4) una política de transporte urbano (CCHC, 1973: 44).

Esas políticas de 'acceso expedito al suelo' deberían ser entonces buscadas en el ordenamiento jurídico de esa época o mediante la promulgación de una 'nueva Constitución' -que llegaría en 1980- encaminándose a constituir bancos de terrenos -no se explicitan si deberían ser públicos, privados o mixtos- en esos sitios definidos, recurriendo a expropiaciones compensadas por valores hipotecarios, bonos del Estado, acciones o viviendas en otras localizaciones distintas. Ese era el mecanismo de alienación socio-

espacial que, bajo un halo de legalidad, legitimaba el expolio urbano en contra de las clases populares. Aunque muchos de los instrumentos descritos no se cristalizarían en las siguientes políticas de planificación urbana durante los setenta y los ochenta, si lo harían durante la década de los noventa o comenzando el siglo XXI.

En ese segundo fragmento del *Plan Habitacional y de Desarrollo Urbano* de la Cámara Chilena de la Construcción, se esboza a grandes -y no siempre coherentes- líneas, una utopía socio-espacial basada en la producción privada de la urbanización, abordando en detalle las trabas y las soluciones potenciales al problema del mercado del suelo. Sin embargo, el texto va mucho más allá planteando un modelo de financiamiento que, aunque sonaba utópico y algo descabellado en ese entonces, sería posible posteriormente en un contexto generalizado de financiarización.

Respecto a la financiación de la oferta, los ingenieros de la Cámara indicaban que era necesario conservar las fuentes de financiamiento existentes hasta septiembre de 1973, tales como los recursos fiscales, fondos de 5% a la utilidad de las empresas, excedentes de cotizaciones pensionales (del sistema de reparto solidario), préstamos externos, captación de capitales mediante pagarés, valores hipotecarios, ahorro previo o recuperación préstamos (CCHC, 1973). No obstante, se señala que esos mecanismos no son suficientes para el funcionamiento de un mercado inmobiliario privado y se proponen medidas conservadoras como los recursos fiscales -ajustables según el crecimiento económico y garantizando un piso de estabilidad financiera para la construcción- o el impuesto a utilidades, junto a otras más novedosas como las siguientes:

> "El sistema previsional chileno ha significado una burla para los imponentes. Actualmente los recursos que debieran ser de capitalización se usan en parte para cubrir las obligaciones de reparto o se queman en financiar una burocracia improductiva. A pesar de ello los excedentes han sido una fuente tradicional de recursos para el sector vivienda. […] Cualesquiera que sea el sistema que definitivamente se aplique al régimen provisional *debe considerar que el sector vivienda tiene que contar con una cuota importante de la recaudación de capitalización de las cotizaciones previsionales* […]. *Sería conveniente estudiar el gran impacto psicológico que significaría que los trabajadores de distintas actividades el que tengan en el Sinap o en Corhabit, las cotizaciones de capitalización*

> *(8,33%, etc.) a su nombre y que ellas le hagan alcanzable en un plazo más corto el sueño de la casa propia* [cursivas propias].
>
> Si definitivamente el sistema previsional se encauza a sociedades del tipo financiero en los que ellas manejen sus recursos de capitalización, *de acuerdo al mercado de capitales competitivo, deberán estudiarse y establecerse los mecanismos que obliguen a que una parte importante de estos recursos se coloquen en bonos, pagarés, VHR*[79] *del sector vivienda* [cursivas propias]".

En concordancia, con los argumentos de *El Ladrillo*, se argumenta sobre la necesidad de ampliar los mecanismos de participación en el mercado de capitales de la industria de la construcción. La centralización de capitales financieros producidos por un sistema de capitalización individual era vista como un mecanismo atractivo para dinamizar la construcción de vivienda y el argumento legitimador que naturaliza las aspiraciones de los trabajadores, es que la propiedad soñada de la vivienda era un acicate para aceptar ese sistema previsional.

Esas nuevas formas de capital ficticio (bonos, pagarés, valores hipotecarios reajustables -VHR-) para aceitar la maquinaria constructora privada no eran las únicas propuestas. La titulización de hipotecas, un recurso novedoso que comenzó a ser diseñado y usado durante la década de los setenta por la agencia hipotecaria estatal estadounidense, Fannie Mae (Fox-Gotham, 2009), fue uno de los instrumentos propuestos por la Cámara Chilena de Construcción en noviembre de 1973:

> "Deberán estudiarse los mecanismos financieros y legales que permitan nuevamente encauzar el crédito externo al sector vivienda, ya sea por créditos subvencionados de las instituciones internacionales para la vivienda de interés social o *por medio de venta de hipotecas a organismos privados de los países desarrollados, siendo cargo del Estado los riesgos de cambio que ello involucre* [cursivas propias]" (CCHC, 1973: 50).

Además de proponer un mercado secundario de hipotecas, la Cámara hace énfasis en el acceso al crédito externo, algo que sería posible solamente en un ámbito de desregulación financiera como el que caracterizó el periodo entre 1975 y 1982 -e incluso otros posteriores- y que llevaría, en conjunto con otros procesos como la privatización de

[79] Nota del transcriptor: Valores Hipotecarios Reajustables.

empresas públicas por debajo de su precio real, a una mayor concentración y centralización del capital privado en grupos empresariales diversificados (Dahse, 1979).

También en relación con la captación de ahorros del público se señaló la necesidad de nuevas instituciones financieras privadas o la reestructuración del antiguo Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo -en adelante, Sinap- que compitiesen en el mercado para centralizar capitales destinados a la producción inmobiliaria (CCHC, 1973). Esa competencia, junto a los controles que se le asignaron respecto a la banca privada, terminó finalmente por destruir aquel sistema durante la liberalización financiera de los setenta (Moulian y Vergara, 1979).

Desde el punto de vista de la financiación de la demanda, también se recurrió a la retórica subsidiaria y del esfuerzo individual para acceder a la propiedad de la vivienda (Hidalgo, 2005). El discurso ideológico se torna universalizante al afirmar que "todos los grupos familiares que vislumbran la certeza de contar con la casa propia hacen cualquier clase de sacrificios para juntar primero el ahorro previo y posteriormente pagar los dividendos por la vivienda adquirida" (CCHC, 1973: 51).

Por ello, las formas para centralizar ahorros por parte de los potenciales 'consumidores de vivienda' iban desde el ahorro en la más tierna infancia, pasando por la autoconstrucción ejecutada por cooperativas privadas y la recuperación de préstamos públicos eliminando las ventajas que ellos tenían; ya que de no ser así, se seguirían produciendo 'injusticias sociales' como la siguiente: "Cada asignatario pasa a ser un privilegiado con respecto al que no lo es, obligando a que cada vez sea necesario destinar una cuota más importante de recursos impositivos para poder construir el número de viviendas necesarias" (CCHC, 1973: 53).

En síntesis, el modelo de financiamiento a la demanda, se basó en una redefinición de roles que llevaría al Estado a encargarse solamente de planificar a nivel nacional la política habitacional, a facilitar el dinamismo del mercado del suelo para los privados, a "limpiar y adecuar barrios antiguos" (CCHC, 1973: 55) y a subsidiar a los grupos de clase media-

baja y baja únicamente mientras "el sector privado se demora en tomar su cuota de responsabilidad o actúa con afán de lucro desmedido" (CCHC, 1973: 55). En conclusión, "con este esquema de funcionamiento del sector vivienda, se tendría operando un mercado con la intervención del sector público y privada cada uno en su área de mayor eficiencia y permitiendo al adquiriente elegir de acuerdo a sus deseos y posibilidades" (CCHC, 1973: 57).

Según Mayol y Ahumada (2015) el nuevo espíritu del capitalismo neoliberal a la chilena se basa en una utopía ideológica doble que articula producción y consumo: por un lado, desde la retórica proveniente de los que impulsaron ese cambio, se resalta el carácter productivista del capitalismo neoliberal, como lo hace el exministro Hernán Büchi (1993) en *La Transformación económica de Chile. Del estatismo a la libertad económica*, obra en la cual se asocia la introducción de 'derechos de propiedad' privada en los sectores con mayor potencial de rentabilidad con un proceso supuestamente exitoso de 'modernización' productiva; por otro lado, Joaquín Lavín (1987) en *Chile: revolución silenciosa* aunque alude a la modernización productiva, que sería responsable de la creación de nuevos polos de dinamismo urbano regional -Copiapó, Puerto Montt, Concepción, Curicó, Antofagasta, Arica e Iquique, La Serena y Temuco- hace mayor énfasis en una 'modernización' social basada en el consumo y no sólo de mercancías mobiliarias sino de ambiente construido, a partir de la proliferación de centros comerciales o *malls* -habla de la construcción del Parque Arauco y Apumanque- y de los programas de acceso a vivienda social por parte de los más 'pobres'.

En consecuencia, el segundo circuito tenía un rol de extrema importancia en ambas aristas de la utopía neoliberal, como se sugiere en el análisis crítico del discurso de *El Ladrillo* (CEP, [1973] 1992) y en el *Plan Habitacional y de Desarrollo Urbano* de la Cámara Chilena de la Construcción (1973). Era un sector en el que era relativamente fácil introducir mayores de derechos de propiedad privada, que contaba con un organizado y prestante gremio de empresarios capitalistas, y finalmente, que podía facilitar la

legitimación social del modelo a partir de la inserción de distintos grupos sociales al ámbito del consumo.

Por esa razón, la construcción no fue una de las industrias damnificadas con esa revolución capitalista sino una de las nuevas ramas urbanas que surgirían con dinamismo a partir de ella. No obstante, el proceso que condujo a esa circunstancia no puede ser descrito sin hacer referencia a la construcción ideológica de las 'modernizaciones' del mercado del suelo, el nuevo modelo de provisión de vivienda social, y sobre todo, del mercado de capitales para la inversión inmobiliaria.

Los documentos examinados fueron las grandes matrices ideológicas que definieron las creencias sobre lo que debería ser la industria de la construcción y la producción inmobiliaria. Sin embargo, entre finales de los setenta y ochenta, cuando dichas creencias fueron tomando la forma ideológica de rituales normativos contenidos en leyes, decretos y programas, efectivamente comenzando a delimitar cuáles eran las prácticas posibles y reales de producción de ambiente construido urbano y vivienda. Aunque las políticas habitacionales y urbanas fueron las que tuvieron un efecto más rápido, fue la construcción de un mercado de capitales financieros lo que a largo plazo sellaría el triunfo de la construcción como una industria dinámica de base urbana.

2. Los nuevos rituales ideológicos de la planificación urbana: la producción de un mercado del suelo

La planificación urbana ha sido concebida en la teoría social crítica contemporánea como un medio de control y dominación socio-espacial, cambiando solamente los mecanismos a partir de los cuales se ejerce el poder (Lefebvre, [1970] 1980). Por ello, la planificación urbana neoliberal, no es un oxímoron en la medida en que ésta no desaparece del todo en favor de una desregulación total, sino que se transforma ideológicamente para satisfacer nuevos propósitos.

La planificación urbana surgida de la revolución capitalista chilena, aunque es una modalidad empresarialista como la que define Harvey (2007), guardando bastantes coincidencias con elementos neoliberalizadores definidos por Brenner y Theodore (2002) para el contexto anglosajón, no puede ser equiparada totalmente con aquellas como se hace usualmente en la investigación urbana nacional (Vicuña, 2013; López-Morales, *et al.* 2012) dadas las siguientes circunstancias:

- Surgió de una completa reestructuración política y administrativa del Estado practicada como tabula rasa en un contexto de represión que facilitó la profundidad de dichos cambios, su pervivencia en el tiempo y afloramientos tempranos o incluso tardíos de diversos instrumentos de neoliberalización inmobiliaria sin funcionar por rondas sucesivas de neoliberalización como sugieren Brenner *et al.* 2011.
- Se basó en una ideología neoliberal ortodoxa con un débil trasfondo de la planificación urbana gerencialista, entremezclada con un interés explícito en combatir la extrema pobreza urbana; ello a partir de la creación de un mercado público-privado de financiamiento y producción inmobiliaria de vivienda social.
- En virtud de los dos principios de no discriminación y libertad de elección para la producción y el consumo, se estableció una utopía de la vivienda y de la urbanización, centrada tanto en la renovación de áreas consolidadas, como en la posibilidad de expansión metropolitana a partir de viviendas unifamiliares.
- Fue quizás uno de los intentos más radicales por ajustar las condiciones socio-espaciales de la urbanización capitalista a los estrechos modelos urbanos de la economía neoclásica.

2.1 La economía urbana de los Chicago boys

En un completo y crítico texto, titulado de manera sugerente '*De cómo Chicago cambió a Santiago. 40 años de gobernanza de mercado*' Daher (2016) se reconstruye la relación entre la macroeconomía neoliberal de los Chicago boys y el proceso de financiarización urbana de la capital chilena. Sin embargo, una relación no tan estudiada aún pero que

parece haber existido, es la que vincula a la economía urbana neoclásica hecha en la Universidad de Chicago en los sesenta y setenta y el bagaje teórico de los Chicago boys chilenos y en especial, de uno de sus profesores: Arnold Harberguer.

Ni los economistas chilenos o el mismo Harberger tenían un interés explicito por la economía urbana y regional neoclásica, pero se vieron abocados a tratar el tema de la planificación urbana para lograr que éste coincidiese con el proyecto neoliberal de país que estaban construyendo desde sus posiciones tecnocráticas. Aunque el argumento neoliberal aplicable al mercado del suelo y de la tierra es bastante simple y ya había sido esbozado en *El Ladrillo*, en 1979 a partir de la discusión sobre lo que debería ser la Política Nacional de Desarrollo Urbano, se dio un interesante debate ideológico entre esos mismos economistas que incidió de manera notable sobre la planificación urbana de escala nacional.

Se había reconocido en *El Ladrillo* que el espacio agrícola debería convertirse en un mercado de la tierra rural basado en el afianzamiento de los derechos de propiedad, en la eliminación de zonificaciones que estipularan la vocación de uso del suelo, así como en la facilidad para vender y comprar terrenos libremente (CEP, [1973] 1992). Esos tres principios aparecieron de nuevo durante la formulación de la Política Nacional de Desarrollo Urbano, pero tomaron una mayor sofisticación dada por Arnold Harberger y Miguel Kast.

En un texto titulado "*Notas sobre los problemas de vivienda y planificación de la ciudad*" y publicado en 1979, en la Revista Auca, Harberger propone un esquema conceptual para dilucidar qué era mejor para las ciudades chilenas si el crecimiento en extensión o en altura. De esa pregunta, se desprende una discusión centrada en los perímetros urbanos, los costos de la infraestructura urbana y la renovación de áreas centrales. Curiosamente, tanto los argumentos aportados como la forma de defenderlos, mediante una curva de precios de renta del suelo, revelan que este autor conocía de antemano en qué estaba la discusión de la economía urbana neoclásica, que en ese momento estaba en boga por los

trabajos William Alonso (1972) y del economista urbano de la Universidad de Chicago, Richard Muth.

Cabe recordar que ambos hacían parte de una nueva generación de economistas y planificadores urbano-regionales formados al alero de figuras como Harvey Perloff y Lowdon Wingo Jr., cuyos trabajos habían sido financiados por una organización llamada *Resources for the Future*, dependiente de la Fundación Ford. Alonso (que era planificador urbano) y Richard Muth trabajaron al mismo tiempo sobre los mercados de vivienda y del suelo urbano (basados en la satisfacción de la demanda y en la mistificación del ciudadano como un consumidor con estricta racionalidad económica), a partir de una concepción neoclásica, que era ideal para interpretar las ciudades norteamericanas, en donde la planificación urbana pública tuvo desde un inicio un rol menos preponderante que en otros Estados fordistas y keynesianos (Hall, 1996).

Harberger, siguiendo el principio neoliberal de no discriminar sino en función de la rentabilidad, crítica los argumentos en contra de una extensión urbana controlada 'artificialmente' por regulaciones estatales, sin desechar el argumento del crecimiento compacto llevado a cabo mediante procesos de renovación urbana. Mediante una metáfora de universalización que abstrae en un par de líneas toda la geografía histórica de la urbanización, señala:

> "Toda ciudad grande en el mundo ha tenido su principal crecimiento en extensión. Esto ha ocurrido bajo toda una gama de regímenes políticos e institucionales, ya sea donde las partes afectadas pagan todo (o casi todo) los costos de urbanización, así como donde los costos son absorbidos por fondos generales del Estado" (Harberger, 1979: 39).

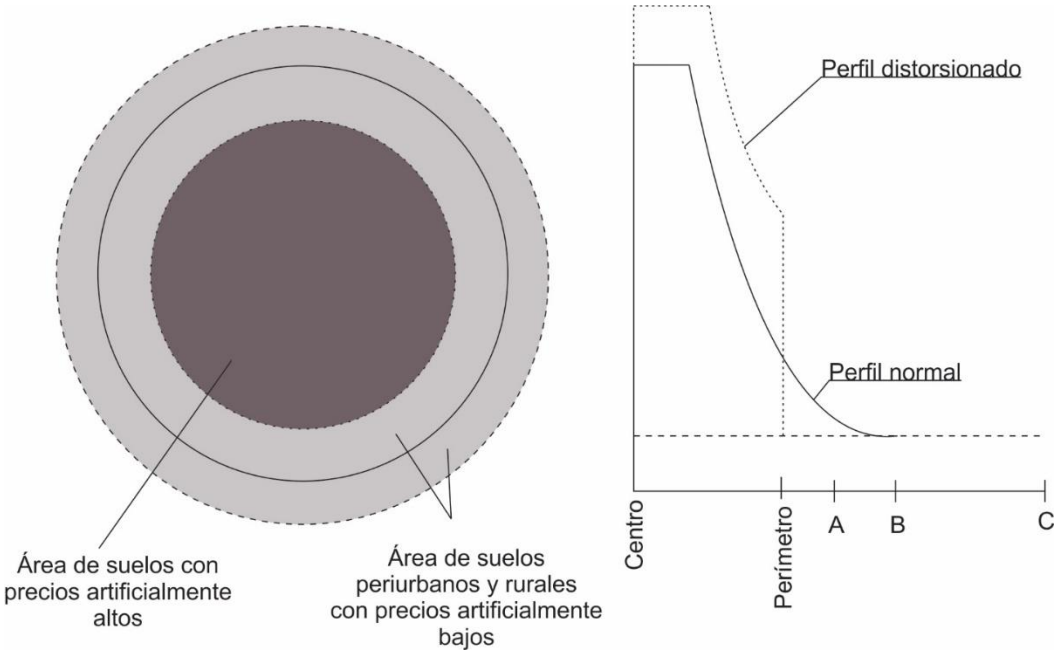
La cita termina naturalizando el crecimiento urbano en extensión: "partiendo de esa evidencia, yo tengo que concluir, que [el] crecimiento *hacia afuera es un fenómeno económico natural* [cursivas del autor]" (Harberger, 1979: 39). Posteriormente, el autor ofrece una serie de argumentos para justificar socialmente, ese tipo de urbanización, señalando que no es más costosa que la expansión en vertical, si los privados asumen los costos de la suburbanización, si la productividad agrícola crece y por ello se deja de

necesitar extensiones de tierra rurales, o que proveer infraestructuras urbanas en sectores consolidados de la ciudad suele ser más caro que instalarlos en nuevas zonas (Harberguer, 1979).

En consecuencia, el perímetro urbano, establecido por el Estado mediante las políticas de planificación urbana, era un elemento de distorsión del mercado del suelo, ya que contribuía a hacer escaso un bien abundante y con ello, a encarecer sobre manera los terrenos urbanos y a abaratar excesivamente los rurales situados fuera de ese borde. Para explicar esta idea, Harberger (1979: 39) recurre a la curva neoclásica de rentas del suelo basada en el supuesto de que las "fuerzas económicas naturales actúen libremente, que no existen externalidades importantes o que éstas ya han sido corregidas" (figura 4-1).

Ese ejercicio de abstracción lo lleva a plantar supuestos que son convertidos en verdades naturalizantes acerca de la racionalidad humana. En primer lugar, argumenta que "un agricultor que posea tierra en esta área [la zona de distorsión a la baja cercana al límite urbano] dará la bienvenida a la perspectiva de venderla con una ganancia de capital […], estarán felices que sus terrenos formen parte de la ciudad" (Harberger, 1979: 40). En segundo lugar, "si el *camino natural* [cursivas propias] de la Urbanización se dirige a la ocupación de buenos terrenos agrícolas, no tiene sentido disuadir o tratar de forzar a las personas para ocupar otros terrenos […] es de suponer que el mayor valor de esta tierra para uso urbano más que compensa el castigo por uso de buena tierra agrícola" (Harberger, 1979: 40). En la primera frase neutraliza ideológicamente la posible resistencia que opondrían los propietarios rurales, en la realidad no siempre atados a una racionalidad económica estricta, mientras que en la segunda, la degradación ambiental y la pérdida de suelos con potencialidades diferentes a la urbana es conceptualizada como algo socialmente rentable.

Figura 4-1. Gráfico de curvas de renta con regulación o sin ella.



Nota: A la derecha el perímetro urbano como factor de distorsión del precio del suelo en una curva de rentas y a la izquierda, la distribución espacial de un mercado del suelo urbano distorsionado por la regulación estatal. Fuente: gráfico de zonas, elaboración propia a partir de Harberger (1979) y esquema de curvas según Harberger (1979: 40).

Los costos de urbanizar las periferias (extensión de las redes de suministro de agua, alcantarillado y del sistema vial) deberían ser asumidos según el autor tanto por los constructores que correrían con el gasto de llevar dicha infraestructura, como por el Estado que debiese asegurar la conexión entre las nuevas redes y las ya existentes. Cada sector actuaría así en su área de mayor eficiencia cumpliendo así con otro principio ideológico neoliberal.

No obstante, la utopía urbana neoliberal, no discrimina espacialmente entre ciudad dispersa y compacta. Ejemplo de ello, son las propuestas sobre incentivos para áreas deterioradas que hace Harberger (1979). El autor señala que la tendencia a reemplazar áreas degradadas con nuevas edificaciones no siempre conduce a buenos resultados, y que estas zonas de la ciudad tienen un gran valor potencial:

> "Los viejos edificios tienen valor y hay muchos que pueden ser preservados. No se debe, arbitrariamente, determinar que todas las estructuras viejas deben ser demolidas. Para adoptar una buena determinación tiene que hacerse un análisis, caso a caso, y en la mayoría de las veces, se descubrirá que la renovación es preferible que la demolición. […] El problema con los barrios en deterioro es que una vez que el proceso ha comenzado la mayoría de la gente cree que continuará. De aquí que no se mantengan las propiedades y que se agrave el problema" (Harberger, 1979: 41).

La solución a ese problema sería subsidiar a los propietarios congelando los impuestos catastrales que deben pagar por un período de tiempo, esperando a que ese incentivo favorezca inversiones en mejoramiento de la vivienda; las otras zonas menos atractivas para la renovación también recibirían subsidios, aunque más reducidos.

El discurso de Harberger, refleja el interdiscurso mismo de la Política Nacional de Desarrollo Urbano de 1979. Por un lado, reduce la planificación urbana a un ejercicio de gestión del mercado del suelo privado y por otro, el ciudadano pasa a ser un usuario o consumidor que busca maximizar sus beneficios expresados o en satisfacción monetaria -la venta del suelo para el uso más rentable-, o residencial -la escogencia entre una vivienda con espacio en la periferia o una más pequeña, pero con mejor accesibilidad-.

Aunque ese texto es solamente un extracto de un informe presentado por ese autor a la Corporación para el Progreso en 1978 y una buena parte de él quedó ritualizado en la Política Nacional de Desarrollo Urbano de 1979, el régimen dio más prioridad a la expansión de la ciudad a partir de argumentos explicados por Miguel Kast quien fue director y ministro de ODEPLAN. En un texto publicado en la Revista Auca (1979), titulado "*El uso del suelo por las ciudades*", Kast sostiene que la renovación es mucho más cara y no satisface las aspiraciones de los chilenos ya que los incrementos de densidades generan congestión, saturan redes que deben ser reparadas con las incomodidades que eso cause, y viviendas más costosas y pequeñas por unidad de superficie.

Con argumentos incluso menos sofisticados que los de Harberger, Kast señala la importancia ideológica de la expansión horizontal de las ciudades:

> "Dado que en último término, tanto la economía como el urbanismo, están destinados a servir a las personas más que a servirse de ellas, resulta lógico satisfacer la necesidad de una población que crece a tener un techo sin que se le encarezca artificialmente y, en lo posible, a *satisfacerle su aspiración a tener un pequeño terreno o jardín junto a su vivienda* [cursivas propias]". […] Lo contrario, por decir lo menos, se acerca mucho al masoquismo, que además en este caso, es innecesario". (Kast, 1979: 39).

La utopía urbana neoliberal, asumió entonces un tinte más 'chileno' a partir la intención de satisfacer el deseo de una vivienda unifamiliar con jardín y áreas verdes que conjugase ese imaginario residencial del disfrute de la vida rural, en un contexto urbano, hecho que ya había producido en Santiago una estructura urbana de baja densidad impulsada por los ideales de vecindarios de clases medias y altas construidos al estilo de la ciudad jardín (De Ramón, 2008; Hidalgo, 2004). Si los barrios al estilo de la ciudad jardín fueron la suburbanización financiada y permitida por el Estado de la fase de Industrialización por Sustitución de Importaciones, las parcelas de agrado -con un nivel de urbanidad mucho menor o casi inexistente- construidas a partir de la ritualización de los discursos aquí presentados, serían uno de los pilares centrales de la utopía de la vivienda promocionado por el Estado neoliberal ya que la utopía de la renovación urbana ha sido emprendida de manera masiva, solamente, a partir de un fortalecimiento previo -económico y social- de los agentes inmobiliarios que ocurrió en los noventa. Por ahora es necesario, identificar las prácticas posibles y reales de producción neoliberal del espacio urbano en Chile entre 1979 y 1989.

2.2 El nacimiento de los instrumentos de neoliberalización inmobiliaria en Chile: el caso de la Política Nacional de Desarrollo Urbano de 1979

Volviendo al recuento del momento geohistórico de inicios de la dictadura militar, aunque la producción de ideología neoliberal presentó dinamismo en 1973 por las razones ya descritas de la ruptura social de septiembre, no fue sino hasta 1975 cuando se instaló como una creencia articuladora de la política pública. Según Gárate (2012) hasta ese último año los Chicago boys estuvieron replegados en ODEPLAN solamente para dar el salto a instancias de decisión macroeconómica a partir de la asignación de uno de ellos, Jorge Cauas, como ministro de Coordinación Económica del régimen.

Por esa razón hasta 1975, el ministro de Vivienda y Urbanismo, Edmundo Ruiz, se seguía decantando por una planificación urbana gerencialista basada en la congelación de los perímetros urbanos. Tanto la influencia de los Chicago boys en ODEPLAN como su ascenso a algunos de los ministerios más importantes desde esa fecha, hizo que fuese finalmente la matriz ideológica de estos últimos la que se impusiese también en el ámbito de la planificación urbana y el urbanismo.

Por esa razón, la Ley General de Urbanismo y Construcciones -LGUC- de 1976, que reemplazó a la de 1953 parece haber sido un globo de ensayo que sería alterado con posterioridad tras la elaboración de la Política Nacional de Desarrollo Urbano de 1979 y los decretos que la implementaron -Decreto Supremo No. 420 de 1979 para modificar el Plan Intercomunal de Santiago y el Decreto 3516 de 1980 que reformuló la subdivisión de los suelos rústicos-. En consecuencia, es necesario dirigir el análisis del discurso a las políticas urbanas generales, más que a esa ley y a sus ordenanzas particulares, que actualmente, se presentan como una colcha de retazos que recogen instrumentos de planificación y normas formulados en distintos períodos.

En términos discursivos, la planificación empresarialista formulada por los economistas neoliberales chilenos, buscaba reducir el urbanismo a una práctica de gestión del mercado del suelo urbano y no urbano, buscando no sólo su mercantilización mediante el fortalecimiento de los derechos de propiedad sino su conversión en un activo financiero sujeto a los criterios de rentabilidad privada. En el documento oficial, se parte de una definición de conceptos claves como los de desarrollo urbano, planificación del desarrollo urbano, suelo urbano y zonificación.

Estos conceptos ameritaban un nuevo contenido ideológico que suplantara el anterior, por lo cual la urbanización pasó a ser concebida como una concentración espacial de personas y actividades destinadas a captar economías externas de aglomeración que debe ser planificada para optimizar los ‘beneficios sociales’ que de ellas se derivan (MINVU, 1979). Los instrumentos de planificación se basarían entonces en unas normas en las que predomina “el derecho de los particulares sobre su propiedad” (MINVU, 1979: 3) en

planes regionales y locales que tendrían como objetivo proporcionar "un sistema flexible con el mínimo de intervención estatal, apoyado en normas técnicas y procedimientos de tipo genérico" (MINVU, 1979: 7) y en dos tipos de mecanismos de neoliberalización inmobiliaria que actuarían sobre la disponibilidad y acceso a suelo urbano: los niveles de densificación potencial y una zonificación basada en criterios de mercado -el uso más rentable es el efectivamente asignado-.

Como queda en evidencia se recurren a metáforas de neutralización que tienen como finalidad despolitizar la planificación urbana y el ejercicio del urbanismo. En primer lugar, la urbanización no da pie a distintos derechos sociales sino a beneficios -en la jerga monetarista concebida como dinero o satisfacción del consumidor- que se respaldan en la supremacía del derecho a la propiedad privada; en segundo lugar, lo que asegura el mínimo de intervención estatal, es la reducción de la planificación a unas 'normas técnicas generales' (no muy robustas) y supuestamente apolíticas. Por eso la planificación urbana quedó limitada a definir tipos de suelo, densidades y zonificaciones que reflejasen las dos fuerzas del mercado, la oferta y la demanda.

En consecuencia, las prácticas neoliberales posibles de planificación urbana contenidas en la PNDU de 1979 se encaminan casi todas, a la construcción de un mercado del suelo capitalista que facilitase mecanismos para sortear los problemas asociados a la producción de ambiente construido:

- "Para una operación adecuada del mercado de suelo, es necesario que siempre exista la posibilidad de incorporar, *-en la formas más ágil y natural posible* [cursivas propias]- nuevos stocks de tierra para los usos de mayor demanda". (MINVU, 1979: 4).
- La tierra urbana para ser transada fácilmente requería ser considerada como un bien que no es escaso y que puede distribuirse de manera eficiente según criterio de rentabilidad social y privada "en el sentido de hacer factibles los proyectos de particulares" (MINVU, 1979: 4).

- La acumulación por urbanización no aparece como algo que dinamice a la acumulación por industrialización sino como un efecto de esta última, ya que "son las externalidades del proceso productivo y comercial y de las demandas sociales, las que provocan variaciones del desarrollo urbano, hacia una mayor o menor concentración" (MINVU, 1979: 5).
- Sin embargo, la flexibilidad propuesta de la normativa, se diseñó como un aliciente para "evitar la repetición de injusticias por la aplicación de normas rígidas" y contribuir a "agilizar la construcción de ciudades, por una parte, y por otra" permitir la existencia de "garantías reales, a la inversión de particulares, al definir la zonificación y fijar las reglas de uso en función de los requerimientos del mercado (MINVU, 1979: 5).

Mediante argumentos que naturalizan relaciones sociales y espaciales, en la PNDU de 1979, se proponen una serie de instrumentos bastante concretos de neoliberalización inmobiliaria, que a pesar de estar justificados con argumentos que han sido posteriormente rebatidos -incluso por los planificadores urbanos del mismo régimen militar-, tales como considerar al suelo un bien no escaso, o el supuesto efecto pernicioso de los límites urbanos, han persistido sin mayores cambios desde esa fecha en el marco normativo de la planificación urbana chilena (tabla 4-1).

La utopía urbana neoliberal basada en la renovación de áreas centrales y consolidadas, así como en una expansión libre de las aglomeraciones que permite tanto los 'saltos de rana' como el crecimiento en forma de 'mancha de aceite' quedó expresada en instrumentos encaminados a facilitar el acceso de los empresarios inmobiliarios y de la construcción a ambos tipos de espacio; por un lado se crearon enclaves de desregulación en las áreas centrales que persisten normados hasta la última versión de la LGUC (MINVU, 2016), mientras que en la periferia, aunque los instrumentos iniciales de recategoriazión de suelos como el D.F.L 3516 de 1980 -que permitió la subdivisión masiva de terrenos rústicos periurbanos que fueron convertidos en parcelas de agrado (Hidalgo, 2007)- y la flexibilización del Plan Intercomunal de Santiago -derogando los perímetros urbanos en

1979- (tabla 4-1) han ido siendo suprimidos o reemplazados por otros mecanismos -como se verá en los capítulos 5 y 6-, no han cambiado su naturaleza y su objetivo de facilitar el acceso más o menos expedito al suelo por parte de privados, limitando la capacidad del Estado para intervenir en el ya creado, mercado privado de tierras urbanas y urbanizables.

A pesar de ese último hecho y de la continuidad de la mayoría de los instrumentos de neoliberalización inmobiliaria, la PNDU de 1979 cuenta con especificidades propias respecto al PNDU de 1985 originado en un momento de reestructuración neoliberal tras la crisis política y económica de 1982. En primer lugar, tiene un carácter subsidiario que limita la acción del Estado solamente a la provisión de equipamientos urbanos y vivienda para los más pobres, así como a la terminación de estructuras viales principales ya proyectadas, sin visualizar aún la producción de capital fijo y fondo de consumo inmobiliario como un negocio rentable tanto para el mismo gobierno, como para los privados.

Además, la conservación del patrimonio ambiental y cultural, se supedita estrictamente a los derechos de propiedad privada, concibiéndose casi como una carga burocrática y no como lo que ha llegado a ser con posterioridad, un mercado de servicios ambientales y de valores patrimoniales, que son objeto de procesos de captación de rentas de monopolio por parte de agentes privados, legitimados en nombre de argumentos ideológicos que asumen el mote de ‘sostenibilidad o sustentabilidad’.

Tabla 4-1. Instrumentos del neoliberalización inmobiliaria implementados en la PNDU de 1979.

Prácticas deseadas (y argumentadas desde la doctrina y creencia).	Prácticas posibles	Prácticas reales o ritualizadas	Vigencia
Reducir la intervención estatal y garantizar acceso equitativo a la información del mercado del suelo para el funcionamiento eficiente del mercado inmobiliario.	Las unidades nacionales y regionales del MINVU se transforman en "entidades de promoción" dejando en segundo orden, la vigilancia de la normativa.	1) Reestructuración del Ministerio de Vivienda y Urbanismo en entidades regionales en Secretarías Regionales.	
	A nivel nacional el MINVU crea los mecanismos normativos para crear un mercado eficiente de tierras urbanas y concede licencias para los proyectos particulares		
	Los instrumentos técnicos y su aplicación directa son responsabilidad de los niveles regionales del MINVU		
	A nivel local, los planes locales de desarrollo se estructuran en tres ítems: definir la estructura vial principal, la zonificación (acorde con los criterios de mercado) y el programa mínimo de obras públicas.		
Liberalizar el mercado del suelo, favoreciendo el que es potencialmente urbanizable según los usos más rentables para los privados.	Los planes regionales y locales definirán las áreas urbanas, de expansión y de restricción para el crecimiento de la ciudad (solamente zonas que contienen equipamientos importantes o presentan valor ambiental).	1) Decreto 420 de noviembre de 1979 en donde se modifica el Plan Regulador Intercomunal de Santiago para crear esas tres zonas; 2) Decreto Ley No. 3516 de 1980. que faculta a los propietarios de predios rústicos (agrícolas, ganaderos o forestales) ubicados fuera de limites urbanos a subdividir en lotes de menos de 0,5 has.	
	El límite entre los suelos urbanos y de expansión se definirá en función de la curva de precios de la tierra, que definirá los usos más rentables según la oferta y la demanda.		
	El Estado financiará las obras de infraestructura y equipamiento al área consolidada pero no restringirá el desarrollo de las de expansión, cuyas infraestructras quedan a cargo de los privados, solamente mientras adquieren la densidad de la primera.		

Crear enclaves desregulados en áreas urbanas ya consolidados, según las perspectivas de rentabilidad que ofrece el "deterioro lógico" "inmediatos a centros comerciales e institucionales". (MINVU, 1979: 9).	Creación de enclaves desregulados en materia urbanística y de construcción, con miras a una renovación urbana que permita sacar mayor provecho de zonas degradadas.	"Zonas de renovación y remodelación" fijadas por comunas en su Plan Regulador o decretadas por las Secretarias Regionales de Vivienda y Urbanismo, con gabelas tributarias descritas en la LGUC desde su versión de 1976.
	El Estado a través del MINVU queda facultado para elegir esas zonas o para aprobar las que propongan municipalidades o privados y queda encargado de incentivar la demanda mediante estímulos monetarios.	
	Se permitirán proyectos de rehabilitación (renovación parcial) o de remodelación (renovación total)	
Creación de un modelo subsidiario de provisión de vivienda en donde el Estado construye un mercado público-privado de vivienda social y desregula enteramente, el privado para la vivienda de clases medias y altas. La vivienda es un premio al ahorro e iniciativa individual.	Tanto la oferta de la demanda de vivienda debe financiarse con recursos propios.	A partir del Decreto Ley 1088 de 1975 se va construyendo un modelo que se va normando en sus aspectos subsidiarios más generales, entre ese año y 1979: el D.S. N°188 de 1978 que reglamenta los subsidios habitacionales, el Programa de Erradicación y Radicación de Campamentos diseñado en 1979 (D.L. N°2.552).
	El Estado a través del MINVU, subsidia la demanda no solvente en condición de extrema pobreza sin participar como constructor sino como garante de esa inversión.	
Infraestructura de movilidad público-privada	Los privados se encargan de la infraestructura vial en las zonas de expansión liberalizadas.	Modificado parcialmente en las versiones posteriores de la LGUC y la OGUC.
	El Estado financia solamente el mantenimiento de la estructura de movilidad principal de cada ciudad y se encarga de completar la red ya existente.	
Creación de centralidades urbanas y barriales.	El Estado financia y construye solamente los equipamientos en áreas urbanas ya consolidadas y con prioridad solamente, en los barrios más pobres.	Modificado parcialmente en las versiones posteriores de la LGUC y la OGUC.
	Se buscan consolidad "centros de actividad" a escala urbana que definen la estructura	Modificado parcialmente en las versiones posteriores

	principal de la ciudad y núcleos de equipamientos a escala barrial.	de la LGUC y la OGUC.	
El derecho a la propiedad está por encima de la conservación ambiental y del patrimonio urbano.	Siempre y cuando conservar el patrimonio natural o urbano no implique "apropiaciones indebidas del patrimonio de particulares" (MINVU, 1979: 13), el Estado velará por ese fin.	Modificado parcialmente en las versiones posteriores de la LGUC y la OGUC.	

Nota: la vigencia representada en negro indica mecanismos que o ya no existen o han sido modificados, mientras que los grises representan los que se han mantenido a grandes rasgos desde 1979. Fuente: elaboración propia a partir del MINVU (1979).

En la literatura crítica se asume que esta política fue producto de la fase más ortodoxa del neoliberalismo implantada entre 1975 y 1982 (Valencia y Olguín, 2015; Vicuña del Río, 2013; Hidalgo, 2005) y, aunque su interdiscurso monetarista basado en los argumentos de Harberger demuestran que aquella fue, en efecto, el primer experimento conducente a una urbanización neoliberal en Chile -e incluso en América Latina y el mundo occidental-, aquí se plantea que la siguiente política (la de 1985) no fue un retroceso hacia una mayor intervención del Estado en la planificación urbana, sino por el contrario, un esfuerzo para reestructurar su rol y convertirlo en dinamizador activo (y no pasivo) del proceso de neoliberalización. Dicho cambio se dio a partir de la reestructuración del Estado neoliberal chileno tras la crisis de 1982.

2.3 La Política Nacional de Desarrollo Urbano de 1985: ¿el neoliberalismo pragmático resulta más eficaz?

Entre 1975 y 1982, la política económica de los Chicago boys se articuló a partir de tres pilares básicos: 1) liberalización financiera, 2) liberalización comercial y apertura externa, y 3) políticas de represión y contención salarial. Respecto al primer pilar, Ffrench-Davis (2004) señala que la política del régimen se centró en una decida privatización de bancos comerciales del Estado, en una acelerada desregulación financiera construida a partir de la liberalización de la tasa de interés, la eliminación de las barreras a los créditos internos y externos, así como la eliminación de restricciones para la operación de agentes

financieros extranjeros en Chile y las facilidades para crear cualquier tipo de institución financiera

El segundo pilar, la liberalización comercial, implicó un proceso de rebajas arancelarias a las importaciones que comenzó en 1973 y finalizó en 1979 con un arancel uniforme del 10%, la eliminación de los instrumentos que favorecían la sustitución de importaciones en 1977 y la supresión de controles de precios en el mercado interno (Ffrench-Davis, 2004). Finalmente, el tercero (y más problemático en términos de conflicto de clase), implicó la contención de salarios[80] mediante prácticas represivas o coercitivas basadas en la ilegalización de sindicatos, despidos, reajustes salariales y flexibilización laboral, justificada con el argumento de disminuir la inflación (Gárate, 2012).

Ese modelo macroeconómico, anclado en un neoliberalismo ortodoxo se mostró insuficiente para alcanzar la utopía descrita en *El Ladrillo* (curiosamente, esta sería concretada a partir de un neoliberalismo más pragmático o hetorodoxo), actuando más bien para construir un auge económico efímero -entre 1977 y 1981-, basado en un ciclo de especulación financiera dirigida por los grandes grupos empresariales locales, que controlaban el acceso a crédito externo y se implicaron en el otorgamiento de créditos nacionales con altas tasas de interés y pocos controles normativos (Dahse, 1979).

El estrangulamiento de la demanda agregada producto de la reducción de salarios, la eliminación de incentivos a la industria nacional, la competencia externa que propició la liberalización comercial, así como la fijación de una tasa de cambio poco atractiva para exportadores, terminó por hacer muy poco rentable la inversión productiva y ello sumado al endeudamiento creciente (tanto de los grandes grupos empresariales, como de las familias) y la disminución del ahorro nacional, implicó una altísima vulnerabilidad interna que coincidió a la vez, con un contexto internacional caracterizado por la caída de los

[80] A pesar de su aumento relativo entre 1975 y 1980, durante ese período los salarios no recuperaron el nivel que tenían a comienzos de la década de los setenta (Rozas y Marín, 1989).

precios internacionales del cobre y la crisis de la deuda de comienzos de los ochenta (Ffrench-Davis, 2004).

Esas condiciones, que sintetizan la persistente contradicción de la acumulación de capital bajo una forma neoliberal, que opone una mayor disponibilidad de bienes y servicios a una limitada demanda efectiva, fueron las que desencadenaron la crisis política y económica de 1982 en Chile. Aunque los resultados socio-espaciales de este ciclo de acumulación para el segundo circuito se abordará en detalle al final del presente capítulo cabe destacar, por ahora, que esa contradicción llevó a una reestructuración del Estado neoliberal.

Capitalistas dedicados a la exportación habían sufrido la revaluación del peso; los sustituidores de importaciones se enfrentaron a la imposibilidad de competir en la producción de ciertos bienes de consumo no durable que eran importados a bajo precio; mientras que empresarios de sectores urbanos "pertenecientes a las industrias metal-mecánicas, electrónicas, electro-domésticas, textiles, *de la construcción* [cursivas propias], etc." (Rozas y Marín, 1989: 37) presentaban inconvenientes derivados de la falta de demanda efectiva. Esas fallas reproductivas del capital instigaron un conflicto entre facciones capitalistas que se saldó con el marginamiento, por un tiempo, de los Chicago boys de la gestión macroeconómica del régimen militar.

En lo económico ello implicó una reestructuración hacia un neoliberalismo más pragmático[81] -y eficiente según sus resultados- basado en un rol del Estado como facilitador directo -y no tan indirecto como pretendían los ortodoxos- de la producción y reproducción del capital, mientras que en lo político se buscó asegurar la estabilidad del modelo de acumulación mediante la promulgación de la Constitución de 1980 (Gárate, 2012). Ambos elementos incidieron notablemente en la planificación urbana y en procesos como la provisión de vivienda y la financiarización inmobiliaria.

[81] También se recurre a adjetivos como heterodoxo (Ffrench-Davis, 2004).

La Política Nacional de Desarrollo Urbano de 1985 (MINVU, 1985) refleja así, un interés en dotar a la planificación urbana neoliberal, de un trasfondo político y social más amplio mientras que especifica directamente y con mayor profundidad, los instrumentos de neoliberalización inmobiliaria según su espacio de incidencia urbana. Se reconoce en la introducción del texto que:

> "Dado que las acciones privadas, sean individuales o colectivas, orientadas por los mecanismos de mercado son insuficientes por si solas para implementar este Desarrollo, y para evitar las externalidades que derivan de un crecimiento inorgánico, corresponde al Estado la irrenunciable responsabilidad de procurar que las áreas urbanas en que viven la gran mayoría de los habitantes alcancen un estándar aceptable de habitabilidad. Esto solo será posible mediante una estable, adecuada y eficiente planificación del Desarrollo Urbano, que concilie desde una perspectiva superior los intereses de los particulares con el *Bien Común* [cursivas propias], y que coordine las inversiones privadas con las del Estado, en procura de un óptimo efecto". (MINVU, 1985: 9).

Mediante un recurso de naturalización se asume que el mercado produce un crecimiento urbano "inorgánico" y que sin el Estado no es posible obtener un "equilibrio" entre el interés particular y el público. El concepto de "Bien Común" consagrado en la Constitución chilena de 1980, es el eje articulador de esta versión más pragmática y política, de la planificación urbana neoliberal. Garnier (2017) señala que lo "común" es una categoría social y filosófica que se ha puesto de moda a partir de la imposibilidad de hablar de lo "colectivo", siendo esencialmente un concepto supuestamente 'post-ideológico' que reside en el mejor de los casos en el reformismo, cuando no, del conformismo. Aunque el contenido de lo "común" varía mucho, el que se presenta como articulador de la política urbana de 1985 tiene su base en lo individual, fiel reflejo de su interdiscurso neoliberal:

> "El bien que se origina en el individuo y que de todos los bienes posibles para él, sólo aquellos que constituyen a la vez un bien para todos acceden a la categoría Bien Común. […] en el desarrollo urbano, es el grado positivo posible, en cada caso, en que los asentamientos humanos se aproximan al mejor uso del suelo y a la mejor habitabilidad de los espacios" (MINVU, 1985: 12).

Aunque la política cita explícitamente el artículo 24 de la Constitución de 1980, que es el que consagra el derecho de propiedad -es el más discutido entre los derechos sociales definidos en ese documento-, se plantea que la planificación del desarrollo urbano tiene la potestad de limitar y establecer obligaciones a la propiedad sin indemnizar, si bien indica también que la privación de la misma debe llevarse a cabo bajo el pago previo de una compensación (MINVU,1985).

A pesar de este tinte de neoliberalismo más social, precursor del neoliberalismo con 'rostro humano' (Atria, 2014) que llegaría con la democracia, el otro pilar sobre el cual se erige esa política es que "los principios aludidos consagran la libre iniciativa del sector privado el cual, en el desarrollo urbano, *está llamado a ser gestor principal* [cursivas propias]" (MINVU, 1985: 13). Está declaración tan ortodoxa como las que fundaban la anterior política urbana se intenta matizar luego al señalar que es potestad de la planificación decidir cuáles son los bienes comunes urbanos y que la rentabilidad de los privados, aunque importante, debe ajustarse a esa definición.

La habitabilidad como fin último de la planificación urbana, al estar enmarcada en una Constitución de corte neoliberal, como la de 1980, abarca los derechos a la seguridad, a vivir en un medio ambiente libre de contaminación, a la protección de la salud, entre otros, pero no así el de la vivienda. Queda entonces el Estado abocado a garantizar el mínimo de habitabilidad, sin que se señale qué se entiende por ello, mientras que se naturaliza la inexistencia de una acción pública no regida por la búsqueda de los máximos.

Curiosamente, el discurso neoliberal más pragmático de la política en análisis, defiende una suerte de postmoderno derecho a la diferencia, cuando establece que la particularidad social y geográfica de cada asentamiento urbano debe ser no solamente preservada sino promovida (MINVU, 1985). Finalmente, se indica la razón de ello: estimular la puesta en 'valor' de la ciudad a partir de sus cualidades patrimoniales y ambientales singulares. Mediante este instrumento retórico, la ciudad pasa considerarse como un individuo con particularidades propias que pueden ser valoradas, aunque no se diga explícitamente cómo

y por quién. Y ese es uno de los pasos fundantes para instar a la competencia interurbana basada en esas mismas diferencias.

En la tabla 4-2, se enuncian los principales mecanismos de neoliberalización descritos por esa ley. El mercado del suelo sigue siendo la preocupación principal, por lo cual la intervención de los privados es normada de manera mucho más especifica que la anterior, incluyendo un esquema de distribución de cargas y beneficios derivados del desarrollo de las áreas urbanizables en el cual el Estado disminuye su responsabilidad a medida que la distancia a la ciudad consolidad aumenta, mientras que los privados aunque deben costear gastos crecientes de conexiones a infraestructura (agua, alcantarillado, transporte) y equipamientos (áreas verdes, tiendas comerciales de escala vecinal y comunal) pueden gozar de las siguientes ventajas:

- Libertad para urbanizar no solamente las áreas urbanizables de primera, segunda y tercera prioridad, sino las que son rurales que en la política, quedan subordinadas al desarrollo urbano.
- Los horizontes temporales son flexibles: 10 años para las recalificaciones generales y 6 meses para modificar el límite de las áreas consolidadas, que al traspasar cierto umbral de densidad demográfica, pasan a ser objeto potencial de inversiones públicas en materia de infraestructura o equipamiento.
- Beneficios para emprender proyectos de renovación urbana, una vez que el Estado ya ha realizado los complejos procesos de expropiación y adquisición del suelo.
- Las responsabilidades privadas en materia de equipamientos comerciales o infraestructuras viales, permite viabilizar economías de escala para los agentes inmobiliarios que actúan en las periferias urbanas y metropolitanas. Finalmente, lo que se presenta como una carga a los privados no es más que un beneficio adicional que implica una inversión previa mayor.

Aunque los mecanismos de las áreas de prioridad no parecen haber perdurado más allá de 1992 en el enmarañado sistema de planificación urbana chileno, el carácter genérico de la responsabilidad en la provisión de equipamiento privado por parte de constructores ha

perdurado, mientras que en el caso de la renovación urbana ha habido una mayor continuidad incluso de los instrumentos anunciados desde la PNDU de 1975.

Otro elemento de continuidad de la PNDU de 1985 (MINVU, 1985), es la asignación de las escalas geográficas en las que se segmenta la planificación urbana. Mientras la política urbana de escala nacional pertenece al Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU), la de escalas regionales y locales se segmentan en términos de la extensión territorial normada, pero todas se basan en una preminencia de las potestades para producir calificaciones, recalificaciones o categorizaciones y recategorizaciones que buscan viabilizar la disponibilidad de suelos para el 'desarrollo urbano'. La descentralización concebida desde este discurso es simplemente un argumento retórico para singularizar la gestión urbana (De Mattos, 2010) y compartimentarla en distintos nichos inmobiliarios con rentabilidades concurrentes.

Finalmente, se introdujo como novedad en 1985 un esquema para la participación ciudadana restringida solamente a decisiones de escala local (comunal) y microlocal (vecindario o barrio) concernientes a priorización de obras o normas muy específicas de urbanismo y construcción. Desde luego la forma de participación, concebida bajo un ordenamiento jurídico y constitucional neoliberal, es meramente indicativa, representativa y queda limitada a consultas ciudadanas no vinculantes. La continuidad de esa forma de participación, a pesar de los cambios posteriores al regreso a la democracia, es notoria en la actual LGUC en donde incluso aparece menos especificada que en la PNDU de 1985.

Tabla 4-2. Instrumentos del neoliberalización inmobiliaria implementados en la PNDU de 1985.

Prácticas deseadas (y argumentadas desde la doctrina y creencia).	Prácticas posibles	Prácticas reales o ritualizadas	Vigencia
Planificar el mercado del suelo (un recurso escaso) en función de instrumentos concretos que permitan determinar cuáles áreas son más rentables para el desarrollo urbano.	Macro-áreas de suelo regidas por macro-normativas de escala nacional; el suelo urbano subdividido entre áreas consolidadas, áreas urbanizables y áreas especiales incluidos dentro de los limites urbanos estipulados en los Planes reguladores (modificables cada 10 años); suelos rurales planificados desde el punto de vista de sus relaciones con el urbano.	Estos instrumentos estuvieron vigentes (sobre todo a nivel local) hasta comienzos de los noventa, cuando se introducen mayores restricciones a la expansión urbana fuera de los perímetros urbanos.	
	Las áreas consolidadas (de mayor densidad) tienen un límite de consolidación que se ajusta cada 6 meses.		
	Las áreas urbanizables se dividen en tres categorías: primera, segunda y tercera prioridad definida en razón a la distancia con las áreas consolidadas. Los criterios para urbanizarlas son de tipo demográfico, comerciales (tendencias del mercado inmobiliario y factibilidad financiera de infraestructuras y equipamientos).		
	Las áreas especiales incluyen zonas de restricción urbanística a partir de su alto riesgo, de su valor ambiental o de la presencia de equipamientos de gran escala.		
	Las macro-áreas rurales se subordinan a las urbanas y su planificación, ya que estas serán el futuro suelo urbano, sea por expansión o por surgimiento 'espontáneo' de villorios o de asentamientos mineros y turísticos.		
Libertad individual para orientar el desarrollo urbano bajo distintas modalidades de crecimiento, sea renovación o expansión.	La renovación urbana, sea mediante la modalidad de rehabilitación o remodelación, se hará en las áreas consolidadas a partir de estímulos estatales a la iniciativa privada; el Estado tiene la facultad de adquirir, desocupar y unificar predios licitarlos a la empresa privada.	1) Reglamentada desde la LGUC de 1976 y normada por la OGUC de 1992	

	Las áreas de prioridad incluidas en las urbanizables se diferencian en función de la distribución de costos para las conexiones a infraestructura y dotación de equipamiento: las de primera prioridad implican un costo menor para los urbanizadores ya que el Estado asume los costos de conexión, las de segunda prioridad implican un un mayor costo para los privados que asumen parte de las conexiones y en las de tercera, éstos últimos asumen todos los costos. Con la consolidación (aumento de densidad) de las primeras, ese mecanismo se traspasa a las siguientes categorías.	Estos instrumentos estuvieron vigentes (sobre todo a nivel local) hasta comienzos de los noventa, cuando se introducen mayores restricciones a la expansión urbana fuera de los perímetros urbanos.	
	Municipalización de las zonificaciones, demarcaciones de densidad y constructibilidad.	Reglamentada desde la LGUC de 1976 y normada por la OGUC de 1992	
La infraestructura y los equipamientos son responsabilidad de los privados a medida que estos se alejan de la ciudad consolidada.	La infraestructura urbana se zonifica en esas áreas (primera, segunda y tercera prioridad) y la responsabilidad de provisión por parte del Estado es mayor en las áreas consolidadas, aunque después de cierto umbral áreas de segunda y tercera prioridad pueden ser declaradas como consolidadas y recibir inversión pública.	Estos instrumentos estuvieron vigentes (sobre todo a nivel local) hasta comienzos de los noventa, cuando se introducen mayores restricciones a la expansión urbana fuera de los perímetros urbanos.	
	Los equipamientos urbanos públicos son responsabilidad entera del Estado en las áreas consolidadas; en las urbanizables también la prioridad dictamina costos crecientes para los privados que deben entregar terrenos para equipamientos vecinales públicos (áreas de primera prioridad), terrenos y un 50% de edificaciones (áreas de segunda prioridad), así como el 100% de superficie edificada y terrenos para equipamientos de escala vecinal y terrenos para los comunales (tercera prioridad). En los tres casos los equipamientos privados (esencialmente comercio al por menor) queda a cargo de los privados.		
Descentralización de las acciones públicas en materia de	Se crea un sistema de gestión urbana basado en instrumentos de planificación divididos en escalas geográficas: nacionales, regionales, metropolitanos y locales.	A pesar de asumir nuevos nombres, los niveles se mantienen tal cual en la LGUC.	

planificación urbana.	A nivel nacional la Ley General de Urbanismo y Construcciones y su Ordenanza que esquematizan aspectos muy generales de carácter administrativo, legal y de acciones concretas como la renovación urbana, por ejemplo.		
	El Plan Urbano-Regional abarca una meso escala entre lo nacional y lo local, que busca coordinar la provisión de infraestructura, la gestión ambiental y el crecimiento de áreas urbanas vinculadas funcionalmente y mediante proximidad geográfica.		
	El Plan Interurbano que coordina vialidad estructurante, áreas de protección ambiental y define entre diferentes comunas vinculadas por el desarrollo metropolitano, las áreas consolidadas, urbanizables y rurales.		
	El Plan Regulador Urbano define la zonificación de usos del suelo, las densidades y la constructibilidad. Puede delimitar también áreas consolidadas, urbanizables y rurales.		
	Planes seccionales: complementan a los anteriores o incluso pueden modificarlos.		
	Normas técnicas que son indicativas y pueden ser elaboradas por instituciones privadas, destinadas a cumplir con la LGUC y la OGUC		
La participación social indicativa en asuntos de interés directo e individual.	La participación ciudadana se permite solamente para aspectos de índole local (normas urbanísticas y aspectos puntuales de los Planes reguladores comunales) mediante consultas populares canalizadas por juntas de vecinos, que a nivel urbano no tienen carácter vinculante.	Curiosamente, permanece igual en la LGUC contemporánea e incluso se vuelve más particularista al señalar solamente tareas de conservación de veredas, árboles y jardines junto a la participación en priorización de obras.	

Nota: la vigencia representada en negro indica mecanismos que o ya no existen o han sido modificados, mientras que los grises representan los que se han mantenido a grandes rasgos desde 1985. Fuente: elaboración propia a partir del MINVU (1985).

El tema de la provisión de vivienda, que como se señaló anteriormente no representaba siquiera un derecho social explícito, no demuestra modificaciones sustanciales respecto a lo planteado en la PNDU de 1979 o en las leyes y normativas sectoriales que sobre la

materia habían aparecido desde 1975 con en el Plan Nacional de Vivienda y Urbanismo y programas como el de los Comités Habitacionales Comunales (Hidalgo, 2005). En consecuencia, ese ítem debe ser objeto de un análisis más detallado que se lleva a cabo a continuación, destacando esencialmente cómo fue diseñado para producir un nuevo nicho de reproducción para el capital inmobiliario.

3. La 'modernización de la vivienda': de la 'cruzada por la propiedad' inmobiliaria a la creación de un mercado público-privado de vivienda social

A finales de la dictadura y con el regreso de la democracia representativa, llegó la hora de los balances del régimen. En ellos, apologistas o exintegrantes del gobierno de Pinochet, describían cómo las políticas de vivienda emprendidas desde 1975 habían llegado a ser un supuesto 'éxito' del proceso 'modernizador' chileno: por un lado Lavín (1993), resaltaba el caso de empresas constructoras pequeñas -Transec Limitada y Constructora Litco-, que se habían expandido gracias al negocio de la provisión de casetas sanitarias y lotes urbanizados creado por las políticas públicas de erradicación y radicación de campamentos; por otro Büchi (1993:191), concluía que el gran acierto en materia de vivienda había sido "posibilitar que el mercado operara al máximo y sacar del Estado la administración directa de programas habitaciones" aludiendo a la privatización de las fases de construcción y financiación de nuevas viviendas.

Aunque la oficialmente denominada "modernización de la vivienda" fue un 'logro' relativamente discreto en comparación con la privatización de la seguridad social, la salud y la educación, dadas las contradicciones que un régimen macroeconómico neoliberal ortodoxo impone a la actividad de la producción capitalista de ambiente construido (disminución de la demanda efectiva para la compra de vivienda y del gasto público en infraestructura, por ejemplo, así como las crisis financieras periódicas que perjudican sobremanera a la rama de la construcción), la cimentación en Chile de un mercado público-privado de vivienda social llegó a ser mitologizada mediante una retórica que traspasó las fronteras nacionales (construida por instituciones como el Banco Mundial),

convirtiéndose en un "modelo a seguir" para otros países en desarrollo[82]. Como se señala con orgullo en la memoria ministerial de 1989:

> "El éxito de estos sistemas traspasó las fronteras: autoridades y expertos de muchos países vinieron a conocerlos, interesados en adecuarlos a sus propias realidades. El propio Banco Mundial ha señalado que en Chile se han desarrollado muchas medidas innovadoras para resolver el problema de la vivienda y que, en consecuencia, tiene mucho que enseñar al resto del mundo en esta materia". (MINVU, 1989: 3).

Aunque la literatura chilena crítica sobre ese mal llamado "modelo" ha esbozado en detalle el proceso mediante el cual se estructuró (Hidalgo, 2005), así como sus implicaciones socio-espaciales (Hidalgo *et al*., 2008; Hidalgo *et. al*, 2016c), en este apartado se aborda sin la pretensión de volver en detalle sobre esos asuntos, el proceso de construcción de ese mercado de construcción y financiación de viviendas sociales, haciendo especial énfasis en los instrumentos de neoliberalización y financiarización que fueron diseñados *ex profeso* entre 1974 y 1989.

3.1 Localizando la utopía neoliberal de la vivienda en Chile: el sueño de tener 'auto, casa y televisor'

En una rueda de prensa convocada en el edificio Diego Portales un 11 de septiembre de 1979, Augusto Pinochet definió en qué consistía la utopía de una sociedad neoliberal: poseer "auto, casa y televisor" (Cavallo *et al*., 2008: 317); desde luego, el trabajador no tendría un 'Rolls Roys sino una Citroneta del 75' por lo cual tampoco accedería a una casita de barrio alto hecha con "Recipol" sino a lo que en la política habitacional que se comenzó a esbozar desde 1976, se denominó como una 'vivienda mínima'.

La vivienda fue concebida desde los albores políticos del régimen o como un 'bien' al que se accede gracias al esfuerzo individual de la familia para autofinanciarse mediante ahorro previo y con la amortización mensual de créditos hipotecarios -que no deberían representar más del 20% de la renta mensual-, o como un 'derecho' -no formulado de manera explícita ni en la constitución ni en las políticas nacionales de desarrollo urbano-

[82] El caso colombiano es un ejemplo de ello (Roa, 2012; Torres y Rincón, 2011).

a que las familias interesadas recorrieran los canales de acceso diseñados por el Estado, pero movilizados -en las fases de diseño, construcción, venta y financiamiento- por los agentes privados (MINVU, 1988).

En todo caso, siendo un bien en sí, o un simple derecho mercantil a elegir una mercancía, el principio de justicia social sobre el cual se basó es de carácter estrictamente neoliberal o 'libertario' según se quiera aludir a su trasfondo más tecnocrático o más filosófico: *la propiedad privada*, en este caso, de carácter inmobiliario, que hacía parte de un programa de individualismo patrimonial mucho más amplio, incluyendo también la propiedad de activos financieros a partir de la cotización en fondos de pensiones basados en la capitalización individual. Como se señalaba en los principios de aquella política habitacional el "Supremo Gobierno" quería "hacer de Chile, un país de propietarios dignos" (MINVU, 1988: 11).

El individualismo patrimonial serviría así no solamente para combatir la extrema pobreza y la marginalidad urbana sino para atenuar la politización y el 'fantasma de la lucha de clases' que se había inmiscuido en los campamentos organizados por la Unidad Popular, para abaratar el coste del capital humano -como se sugiere en *El Ladrillo*- y para abrir nuevos nichos de negocio en la industria de los materiales de construcción, en la construcción de viviendas sociales y en la financiación hipotecaria, como lo pedía con urgencia el gremio organizado en la Cámara Chilena de la Construcción (1973). En ese sentido, en 1988 el entonces ministro de Vivienda y Urbanismo Miguel Ángel Poduje (1988: 5) señaló lo siguiente:

> "Una política habitacional que crea en la libertad, necesariamente debe concluir en que el beneficio final debe llegar en propiedad privada. […] Esta armonización de intereses [es], el "anticonflicto" la "anticonfrontación", la "anticolectivización". La propiedad privada es un gran estímulo que genera en el individuo un movimiento de progreso, de proyección futura: un sentido de las cosas; una óptica social específica".

Un segundo principio, subordinado al primero, el de la *libertad*, se constituyó a partir de la posibilidad de la demanda para elegir el subsidio que mejor se acomodase a su capacidad financiera, de escoger viviendas en proyectos construidos por diferentes

empresas privadas y de decidir sobre su emplazamiento en cualquier punto del territorio nacional. En todo caso la libertad desde este punto de vista era simplemente una potencialidad de elección para satisfacer una necesidad dentro del marco de lo individualmente posible y no necesariamente desde las lógicas del deseo.

La libertad era también para la oferta. Los privados quedaban facultados para intervenir en el ámbito que considerasen más rentable -materiales, diseño, construcción, promoción inmobiliaria, centralización de capitales financieros- y en las localizaciones que fuesen más rentables para maximizar los beneficios económicos derivados de la construcción de viviendas sociales. Ello como lo indica Hidalgo (2005), implicó no sólo que la única localización posible para esas viviendas fuese periférica sino la erradicación de pobladores ubicados en los terrenos mejor cotizados de las comunas de altos ingresos.

Bajo el tercer principio, la '*subsidariedad*', se buscaba restringir la acción del Estado solamente a los ámbitos en los cuales el sector privado no puede acumular capital fácilmente, atendiendo en gran parte a las sugerencias de la Cámara Chilena de la Construcción (hechas desde 1973), sobre un esquema de provisión de vivienda basado en una financiación progresiva de la demanda -a mayor nivel de pobreza, mayor monto de los subsidios- y en una presencia creciente de la empresarialidad privada en todas las fases de diseño, gestión, construcción y financiamiento de la vivienda.

El cuarto pilar muy amarrado al principio de *eficiencia*, era el de '*focalización'*, que implicó la construcción de elementos tecnocráticos específicos para asignar subsidios sociales (entre ellos, el de la vivienda) a los más pobres de entre los pobres. A partir de la búsqueda y análisis de información geográfica en varias escalas, se elaboró el *Mapa de la Extrema Pobreza* por parte de ODEPLAN, precursora de la *Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional* -CASEN- (desde 1985), mientras que a nivel comunal se diseñó desde 1980 una ficha de estratificación socioeconómica conocida como 'CAS' -por las siglas de los Comités de Asistencia Social-. El primer instrumento ha servido desde entonces para identificar hacia dónde es necesario dirigir la 'cruzada por la propiedad'

habitacional en el territorio nacional, mientras que el último define localmente el universo de 'competidores' o postulantes para acceder a la vivienda pública.

El cuarto principio, muy vinculado al anterior, la '*descentralización*' acorde con el proceso de regionalización del Estado emprendido por la Comisión Nacional de la Reforma Administrativa (CONARA), estaba orientado a mitigar el centralismo santiaguino y principalmente, y sobre todo a crear zonas con economías de escala potencialmente mayores que las ofrecidas por el anterior sistema basado en pequeñas provincias, como se evidenció en el discurso analizado de *El Ladrillo*.

Lo anterior implicó la reestructuración del MINVU, suprimiendo instituciones centralizadas como la CORVI, la CORMU y la CORHABIT para sustituirlas por Servicios de Vivienda y Urbanismo (Serviu) de operación regional que aglutinaron la asignación de los subsidios habitacionales, la contratación de obras y viviendas a los privados y, después de la fallida transferencia total de la financiación a los privados, el otorgamiento directo de créditos hipotecarios para las categorías más baratas de vivienda social.

Un quinto principio, menos abordado y cuestionado, en la abundante literatura sobre el 'modelo' chileno de la vivienda social es el de los '*mínimos*': una vivienda mínima, con un 'diseño arquitectónico mínimo', localizada en un contexto de 'urbanización mínima'. Como se indica, la vivienda mínima garantiza unas condiciones universales de "seguridad, salubridad y privacidad" (MINVU, 1988: 12) a partir de un diseño que tuvo obligatoriamente que incluir "estar-comedor-cocina, dormitorios y baño" (MINVU, 1988: 12) en espacios de entre 25 y 35 m^2 y una localización en donde lo "urbano" se reduce a emplazamientos que cuenten con conexiones básicas a sistemas de alcantarillado, agua, energía y gas (MINVU, 1988).

En términos ideológicos, se justificó la introducción de los criterios de rentabilidad al diseño, la construcción y la localización de las viviendas sociales, a partir de mecanismos de flexibilización de las normas de diseño, materiales, sistemas constructivos y del

mercado del suelo, apelando a lo que Cortina denomina como 'ética de los mínimos' que no es más que el conjunto de cualidades universalmente consideradas como positivas y necesarias para el bienestar individual (Cortina y Navarro, 2001). La ética de los máximos en materia de habitar y hábitat fue desterrada por completo del discurso oficial. A continuación, se describen las prácticas deseables y posibles para la construcción de un mercado subsidiario de vivienda social que se fueron consolidando entre 1976 y 1989 inspirado en esta doctrina.

3.2 Las dos caras de la subsidariedad habitacional: subsidiando a la extrema pobreza y a la extrema riqueza

La creación de un mercado de la vivienda social no fue de ningún modo una tarea fácil. Ese hecho queda en evidencia cuando se identifica la gran cantidad de ajustes progresivos e incrementales de las normativas referidas a la vivienda desde 1975. Aunque desde ODEPLAN y la Cámara Chilena de la Construcción se tenían claros los lineamientos básicos de la nueva política habitacional del régimen -subsidio a la demanda, venta de viviendas a precios reales, focalización de recursos y financiamiento con valores reajustables-, la primera ley que creó Comités Habitacionales Comunales (CHC) no contó con un sólido sistema de financiamiento que garantizara la viabilidad de la privatización de la producción de viviendas sociales.

Por un lado, la demanda menos solvente debía ser financiada por los Serviu, por bancos comerciales o el moribundo Sinap, mientras que los recursos para financiar la construcción (la oferta) quedaron limitados al presupuesto de las municipalidades y al impuesto -existente con anterioridad a 1973- del 5% sobre las utilidades de las empresas. También desde 1977 el sistema de "Llave en Mano" implicó que los constructores recibieran su pago contra entrega de los proyectos incrementando sus requerimientos de financiamiento.

En consecuencia, el programa de Vivienda Básica contemplado en el D.L N° 1088 de 1975 obtuvo magros resultados: la entrega de unidades terminadas respondió entre 1973 y 1975 a viviendas que habían comenzado a construirse durante los años del gobierno

socialista de Allende (Hidalgo, 2005) a razón de 26.676 por año, mientras que las construidas con posterioridad a la referida ley hasta su derogación en 1979, alcanzaron un exiguo monto de 12.422 'soluciones habitacionales' en promedio anual (MINVU, 1989).

La supuesta especificidad del mercado de la vivienda social chileno, radica más en sus aspectos financieros que en la participación de agentes privados como ejecutores de la misma (sin la primera no es posible la segunda). Por ello, desde 1977 a raíz de la quiebra del antiguo Sinap, que como se mencionó anteriormente fue puesta a competir con instituciones financieras privadas, se produjo una búsqueda de alternativas para los problemas de financiamiento habitacional, no solamente para viviendas públicas sino para las de mercado.

En 1976, se encargó a la Universidad de Chile por parte del Banco Central -con financiamiento de la norteamericana Agencia Internacional para el Desarrollo (AID)- un estudio para reemplazar el antiguo sistema de financiamiento habitacional por uno nuevo que recogió casi al pie de la letra elementos ya planteados en 1973 tanto en el programa de *El Ladrillo* como en el *Plan Habitacional y de Desarrollo Urbano* de la Cámara Chilena de la Construcción. La propuesta final fue encauzada desde ODEPLAN en cabeza de Miguel Kast al Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

El proyecto contemplaba inicialmente dos grandes soluciones, enmarcadas ambas en una estricta lógica de financiarización: la primera fue rescatar una forma de capital ficticio sobre los créditos hipotecarios, conocida como "letra hipotecaria" que había estado vigente en Chile en la década de los treinta -dicho instrumento de financiarización inmobiliaria se abordará en detalle en el próximo apartado- y la segunda, el subsidio a la demanda que complementaría el ahorro previo y créditos hipotecarios de largo plazo (generalmente, 20 años).

Este último, fue reglamentado en el D.S N° 188 de 1978 que estableció las bases del "Subsidio General Unificado" (SGU), siendo éste posteriormente, ampliado y ajustado durante la década de los ochenta: el D.S 351 de 1981 que reglamentó el "Sistema de

Subsidios Habitacional Variable" modificando al anterior, el D.S 74 de 1984 que formuló el "Sistema de Ahorro y Financiamiento para Vivienda" (SAF) ampliando el esquema subsidiario a otros grupos de ingreso, así como el D.S 44 de 1988 que unificó los anteriores esquemas bajo el "Sistema General Unificado de Subsidio Habitacional".

Aunque los aspectos financieros serán abordados en el próximo apartado ya que hacen parte de los inicios de un proceso intensivo de financiarización inmobiliaria (el subsidio indirecto en el crédito era producto de la transacción en el mercado secundario de una letra hipotecaria basada en el crédito original otorgado por un banco), es posible resaltar acá los principios ideológicos que guiaron la estrategia de los subsidios (tabla 4-3). En primer lugar, los subsidios al ser un premio por el ahorro personal, ponían en competencia individual o colectiva -mediante cooperativas-, a los potenciales demandantes a partir de criterios como la antigüedad de su ahorro (y, en consecuencia, monto), la composición de su núcleo familiar -fue privilegiada la familia nuclear, madre, padre e hijos menores de 18 años- y la menor solicitud de subsidios directos e indirectos (postulación a menores tramos de subsidio).

Inicialmente, se esperaba que esa competencia favoreciera la participación de la banca privada en la asignación de créditos hipotecarios, situación que no ocurrió de manera tan palpable entre 1977 y 1981. Por esa razón el sistema fue reajustado mediante criterios de focalización más estrictos que contemplaban un Subsidio Dirigido a los hogares de menores de ingresos que eran financiados con créditos hipotecarios otorgados solamente por los Serviu. No obstante, la seguidilla posterior de leyes y decretos revelan una contradicción interna entre ese esfuerzo por focalizar los recursos y el intento por facilitar la ampliación de la demanda efectiva para la vivienda, así como la construcción de soluciones de interés social por parte de empresas privadas.

Fue así, que se creó en 1984 el Sistema de Ahorro y Financiamiento para Vivienda" (SAF) que amplió sobremanera los tramos máximos de las viviendas financiadas. Se diseñó como un programa para financiar viviendas con precios hasta cinco veces mayores que

las básicas -2000 UF respecto a 400 UF que contemplaba subsidios como premio al ahorro en cuentas programadas operadas por bancos públicos y privados.

Por otro lado, la oferta que inicialmente no debía ser subsidiada ya que supuestamente podía concurrir al mercado de capitales en búsqueda del financiamiento, recibió un conjunto de beneficios que han sido reconocidos como dinamizantes de la industria de la construcción después de la crisis de 1982 y que fueron fruto de los reclamos de los empresarios del gremio (por la falta de estímulos) hacia el gobierno militar: los créditos de corto plazo a las empresas constructoras reglamentado en 1977 (D.S N° 1276), se encauzaron a través de los Serviu en 1986 (D.S. N° 135); se reemplazó el sistema de contratación de "Llave en Mano" que implicaba recibir el pago contra entrega de la obra (D.S 331 de 1975) haciendo que los empresarios tuviesen que financiar grandes montos, por el de "Suma Alzada" en el cual se hacían los pagos mensuales (D.S N° 29 de 1984); y finalmente, al gravar la industria de la construcción con el I.V.A en 1986, se creó la posibilidad de que los empresarios del gremio recibieran cuantiosos recursos por devolución respecto a algunos ítems (CIEDESS, 2005).

Una característica menos estudiada del esquema subsidiario en mención, es su lógica de progresividad espacial. Aunque los subsidios se entregaban en cualquier punto de Chile, las autoridades establecieron una lógica de progresividad territorial en la cual los subsidios eran de mayor cuantía según la localización de la vivienda. El nacionalismo esgrimido por el régimen premió así la iniciativa de construir viviendas en áreas de 'colonización' en las regiones de Los Lagos, Aisén y Magallanes en donde el costo de actividad era mayor, y también la edificación de en comunas de regiones diferentes a la metropolitana. No obstante, aunque el programa de Subsidio Rural buscaba dar mayor libertad a los habitantes del campo a la hora de elegir una solución habitacional (fuese construcción en sitio propio o compra de vivienda nueva en villorrios), el monto máximo no superaba las 260 UF, siendo inferior al subsidio urbano del primer tramo que estuvo sobre las 400 UF.

Ese intento de focalización territorial buscó revertir la concentración de los subsidios en la Región Metropolitana que desde el comienzo de ese esquema financiación entre 1978

y 1979, alcanzaba niveles de entre el 37 y el 48% para los tres tramos que en ese entonces eran de 200, 170 y 150 UF (ODEPLAN, 1979) y de 40 a 52% respecto al más subsidiado. Hacia finales de 1989, las estadísticas de viviendas entregadas -en modalidad directa, mixta e indirecta[83]- revelan que los esfuerzos de focalización territorial no rindieron mayores frutos ya que las construidas en la Región Metropolitana representaron el 46%.

Tabla 4-3. La ideología de los subsidios habitacionales entre 1977 y 1989.

Prácticas deseadas (y argumentadas desde la doctrina y creencia).	Prácticas posibles	Prácticas reales o ritualizadas	Vigencia
Principio de subsidiariedad: el Estado se ocupa de las áreas que no son rentables para los privados	Es un monto en efectivo que tiene un carácter subsidiario en la medida de facilitar el acceso a la vivienda para quienes no pueden costearlas enteramente con financiamiento propio.	D.S N° 188 de 1978	
Competencia individual	Se asigna a partir de un concurso en el que los hogares organizados de manera individual o colectiva, compiten a partir de la antigüedad (y cuantía) de su ahorro previo, la composición de su grupo familiar, y los menores montos de subsidio directo e indirecto solicitado.		
La tecnocracia reemplaza la política.	A partir del registro en la ficha CAS y del concurso, los Serviu asignan de manera "transparente" los subsidios habitacionales.		
Principio de focalización y lucha contra la extrema pobreza	El subsidio es inversamente proporcional al valor de la vivienda y tiene tres tramos expresados en unidades reajustables (Unidad de Fomento o UF). Por eso es de carácter "progresivo".		
Poco gasto del Estado y predominio de financiación externa.	Es financiado mediante recursos fiscales y créditos con la banca de fomento internacional (BID, BM, etc.)		

[83] La primera implicaba la contratación de obras por parte de los Serviu que las asignaba directamente a los postulantes, la segunda solamente el pago de los distintos subsidios para viviendas construidas en el mercado y la última, abarcaba mandatos especiales a los Serviu para contratar la edificación (MINVU, 1989).

La financiarización se emplea como fuente para ampliar la demanda efectiva. Es un nuevo pacto entre capital y trabajo.	Complementa el ahorro previo y un crédito hipotecario que puede contener un subsidio implícito que se obtiene de la transacción de una letra hipotecaria en el mercado secundario.		
La desigualdad es tolerable si los grupos menos aventajados están en capacidad de mínima de acceder a beneficios, como la propiedad.	Luego se estructuran tres categorías: Subsidio General, Subsidio Dirigido y Subsidio Rural. El segundo opera mediante créditos otorgados únicamente por los Serviu (para la demanda menos solvente); el primero funciona con créditos obtenidos de convenios con el Banco del Estado, otros bancos comerciales e instituciones financieras; el último se orienta a la compra de nueva vivienda, mejoramiento en sitio propio o autoconstrucción en zonas rurales. Estable un subsidio a la oferta que consiste en un crédito para constructores de corto plazo.	D.S 351 de 1981 y D.S. N° 138 de 1982	
La propiedad es un premio al esfuerzo individual y el ahorro como forma de inversión productiva es estimulado.	Contempla un subsidio habitacional (130 a 110 UF) para hogares de ingresos medios calculado sobre una vivienda que en 1989 tenía un valor de máximo 2000 UF (casi diez veces más que el valor de la vivienda básica de 190 UF). El Sistema de Ahorro y Financiamiento para Vivienda" (SAF). Funciona para "premiar" el ahorro en las "Cuentas de Ahorro o Plazo para la Vivienda" gestionadas por la mayoría de la banca privada.	D.S 74 de 1984 programa de Desconcentración Metropolitana de 1987.	
Principio neoliberal de descentralización política y geográfica.	Los subsidios contemplan una lógica de progresividad territorial que da subsidios especiales de mayor cuantía para proyectos de vivienda ubicados en áreas rurales, zonas de colonización en las regiones de Los Lagos, Aisén y Magallanes o en regiones distintas a la Metropolitana (Programa de Desconcentración Metropolitana).		

Fuente: elaboración propia a partir de MINVU (1988), MINVU (1989) y Rugiero (1998). Nota: el tono gris indica que los instrumentos han seguido vigentes en términos generales, aunque han sufrido muchos ajustes posteriores.

Más importante aún, sería concluir sobre el argumento de la focalización social. Este último principio fue empleado para legitimar ideológicamente, la transferencia ingente de

capitales públicos a agentes privados, tanto del sector financiero como de la construcción, que como se verá más adelante estaban (de manera general) estrechamente articulados primero mediante grupos monopólicos centralizados y luego mediante *holdings*. Finalmente, resulta evidente que el 'modelo' en efecto, subsidiaba a la extrema pobreza, pero también a la extrema riqueza.

3.3 Alienación socio-espacial y mercantilización habitacional: los programas habitacionales para una vivienda mínima en una ciudad mínima

Los diseños de los programas habitacionales durante la dictadura militar expresan un proceso incremental de mercantilización y financiarización de la vivienda que se dirigió no solamente a las soluciones de interés social, sino a lo que pasó a denominarse como 'viviendas de mercado'. Curiosamente, el primer interés del régimen fue el de abordar el tema de los campamentos, que aunque eran producto de lógicas de autoconstrucción -que el gobierno quería estimular pero no a través de la invasión de terrenos y de la organización política de izquierda, sino de empresas o cooperativas-, ponían trabas para el funcionamiento 'libre' del mercado del suelo urbano.

Por lo anterior, los primeros programas habitacionales y decretos se centraron en la radicación -saneamiento y mejoramiento de viviendas precarias en su localización original- o erradicación -asignación fuera del campamento de origen a una vivienda formal- de campamentos (D.L N° 1.088 de 1975) y en tareas afines como la expropiación de predios ocupados con anterioridad al 11 de septiembre de 1973 (D.L N° 2.186 de 1978 y D.L N° 2698 de 1979). Así, los Comités Habitacionales Locales creados en 1975, siendo entidades autónomas que podían estar integradas no sólo por agentes públicos locales sino por agremiaciones y empresarios, estaban en capacidad tanto de contratar obras (de saneamiento o de construcción de viviendas) como de definir cuáles serían las áreas geográficas en las que procedían las soluciones 'Tipo A' (radicación) o B (erradicación) de los pobladores de campamentos.

Aunque dichos comités fueron derogados a partir del D.L N° 2.552 de 1979 en el cual se incluye ya el modelo de financiamiento con subsidio a la demanda, la operación de las

soluciones de erradicación, en conjunto con una agresiva política de expropiaciones que permitía recuperar suelos ilegalmente ocupados hasta antes del golpe, para destinarlos a usos habitacionales, implicaron un proceso masivo de alienación socio-espacial[84] (despojo no sólo de la vivienda sino de la posibilidad de habitar que ofrecen las localizaciones ocupadas, muchas veces cercanas a las fuentes de trabajo y también de la capacidad de construir la morada propia y el vecindario a partir de participación en movimientos sociales o políticos) que movilizó a 172.218 personas solamente en Santiago, desde comunas centrales (y rentables para la inversión inmobiliaria privada) a nuevas unidades político-administrativas recién creadas en las periferias metropolitanas, que no contaban con la capacidad para suministrar servicios suficientes a los nuevos residentes en viviendas sociales (Hidalgo, 2005).

Las implicaciones de ese proceso respecto a la agudización de la segregación socio-espacial en la metrópolis santiaguina han sido señaladas con detalle y rigor por autores como Rodríguez y Rodríguez (2012), Hidalgo (2005) y más tempranamente por Morales y Rojas (1986), siendo incluso popularizadas en el ámbito de las representaciones sociales, como lo ejemplifica una de las últimas escenas de la película Machuca en la cual Gonzalo observa el terreno ya abandonado en donde estaba el campamento de Silvana y Pedro (Wood, 2004).

Sin embargo, tanto los programas de erradicación como los de radicación en zonas menos atractivas para la inversión privada, fueron un elemento fundante esencial (y menos discutido) para facilitar la penetración de las relaciones sociales de producción capitalista en el sector de la construcción y la inversión inmobiliaria urbana en Chile: una suerte de cercado urbano de considerable escala -homólogo al vallado rural británico descrito por Marx en *El capital* (1976a)-, que facilitó la acumulación originaria para el "*take-off*" real del segundo circuito local, con los siguientes efectos:

[84] No se emplea el término de gentrificación ya que conceptualmente no abarca todos los fenómenos de despojo posibles en el ámbito urbano o rural ni otros que no hacen énfasis en la imbricación espacial de dichos procesos, tales como el de acumulación por desposesión (Harvey, 2005) o el más común y silvestre: despojo.

- La alienación socio-espacial favoreció no sólo la disponibilidad de terrenos con una elevada capacidad portante para la inversión inmobiliaria, sino una delimitación de los patrones de segregación residencial que facilitaron la reducción del riesgo asumido por empresarios privados a la hora de invertir en proyectos residenciales.
- La producción de una demanda que además de comprar 'viviendas mínimas' (de diminutas dimensiones) localizadas en una 'ciudad mínima' (solamente con servicios públicos elementales) accedería a créditos apalancados con un instrumento financiarizado como las letras hipotecarias; éstas últimas compradas a su vez por aseguradoras y administradoras de fondos de pensiones que centralizaban los recursos previsionales de los trabajadores.

Paralelamente, a los programas de radicación y radicación de campamentos y del programa de vivienda básica para los más pobres, se fue gestando durante los ochenta un esquema que abarcaba una considerable área del mercado habitacional. Con el impulso dado por el sistema de financiación subsidio-crédito hipotecario titulizado, ya en 1988 se describen tres grandes aristas del "Sistema de Vivienda Nacional" articuladas en torno al D.L N° 2.552 de 1979 que define la vivienda social, al D.S 44 de 1988 que unificó el sistema de subsidios habitacionales iniciado desde 1977 y la copiosa normativa relacionada con los créditos hipotecarios:

- La vivienda adquirida en forma privada.
- La vivienda adquirida con subsidios públicos.
- La vivienda provista por el Estado.

La primera, se financiaba por ahorro previos y créditos hipotecarios obtenidos en condiciones de mercado (desde la liberalización del mercado financiero cualquier banco o sociedad del sector podía proporcionar créditos hipotecarios); éste último no debería sobrepasar el 75% del precio final de la vivienda ni las cuotas mensuales traspasar el umbral del 25% de la renta familiar. La vivienda a diferencia de los antiguos sistemas del Sinap y de las corporaciones estatales, debía estar a precios reales mientras que los créditos

y el ahorro se expresaron en valores reales y con un factor de reajustabilidad basado en el movimiento de la inflación. Lo anterior favorecía que la banca privada se interesase en otorgar créditos hipotecarios, recurriendo a instrumentos propios del mercado secundario como las letras de crédito y los bonos para financiar dichos empréstitos.

La segunda modalidad incluía además del ahorro previo, la posibilidad de acceder a los menores tramos de subsidio público, fuesen del sistema unificado, del subsidio rural o para programas especiales. No obstante, se hacía énfasis en fortalecer el ahorro programado en bancos, sociedades financieras, cooperativas de viviendas o administradoras de fondos de pensiones (AFP). En consecuencia, la vivienda obtenida era construida por privados o en convenios suscritos por agremiaciones, cooperativas y empresas (que financiaban parte de la obra), constituyendo esta modalidad, la llamada 'labor indirecta'.

El tercer sistema, la constituía el programa de Vivienda Básica que contemplaba el acceso a vivienda nueva, el mejoramiento de una preexistente -instalación de casetas sanitarias y posibilidades de construcción progresiva- o autoconstrucción en sitio propio. En este caso, los Serviu además de asignar los subsidios y de otorgar directamente o gestionar los créditos hipotecarios (convenios con el Banco del Estado, por ejemplo), contrataban la construcción de viviendas mínimas, con las especificaciones que resume Hidalgo (2005): viviendas de un piso con una superficie construida de 25m^2 ampliables a 35 m^2 (tipo A), viviendas de dos pisos de entre 30 y 35 m^2 (tipo B), y departamentos con una superficie máxima de 35 m^2; las dos primeras eran unifamiliares, mientras que la última se producía en bloques multifamiliares de mediana o baja altura.

Al igual que en las otras modalidades era requisito un ahorro previo, aunque mucho más bajo, y un crédito hipotecario apalancado con el instrumento de las letras que se combinaba con subsidios financiados con recursos fiscales y créditos externos, aunque éstos fueron más importantes para los programas de radicación ya que el Banco Mundial, en esa época, se interesó más en los programas de formalización y autoconstrucción defendidos por John Turner. Este último sistema, denominado como 'labor directa' fue

mucho más importante entre 1973 y 1989, representando el 55,4% (309.636 viviendas)[85] del total respecto a la labor indirecta y mixta (MINVU, 1989).

Lo anterior era justificado apelando a la supuesta inmadurez (y no a su incapacidad estructural) del mercado para asumir la tarea de construir viviendas baratas para los más pobres:

> "Cuando en el mercado no se han madurado suficientemente las condiciones como para absorber la demanda habitacional, especialmente la relacionada a las viviendas destinadas a solucionar el problema de las familias en situaciones de marginalidad, el Estado asume la ejecución de parte del proceso en tanto cuanto no se logre traspasar dicha función al sector privado de forma de aumentar los rangos de libertad en la elección de viviendas" (MINVU, 1988: 26).

Como lo ha demostrado la historia reciente, ni en Chile ni en otros países, el problema de la vivienda para los pobres ha logrado ser resuelto por el mercado, por el contrario, voces críticas denuncian su agravamiento (Rolnik, 2015; Harvey, 2013). No obstante, esa incapacidad del mercado, negada ideológicamente tanto en el discurso público como en el privado, para la provisión de vivienda social no ha sido un problema para aumentar las ganancias financieras derivadas de la centralización y especulación con recursos destinados a gastos habitacionales.

La neoliberalización de la provisión de vivienda social ha desempeñado un importante rol de la construcción de mercados de capitales financieros, que en el caso chileno estarían detrás de varios ciclos de auge inmobiliario descritos en los capítulos subsecuentes de la presente tesis. A continuación, se aborda el proceso de 'modernización' financiera en lo que respecta a instrumentos para invertir en la producción, circulación y consumo de ambiente construido ocurrido entre 1973 y 1989.

[85] Las cifras no sol del todo apolíticas: en la memoria del MINVU de 1989 se hace un cálculo de 558.280 entregadas entre 1973 y 1989, que incluye un importante número de viviendas empezadas a construir durante el gobierno de la Unidad Popular y entregadas entre 1973 y 1975.

4. Las implicaciones de la 'modernización financiera' en la construcción y lo inmobiliario: hacia un mercado de capitales financiero-inmobiliarios

Las utopías neoliberales de una 'economía social de mercado' expresada en *El Ladrillo* (CEP, [1973] 1992) y de una urbanización capitalista generadora de beneficios para todo el gremio de la construcción -desde empresarios especializados en la manufactura de materiales, hasta banqueros, constructores, inmobiliarios y firmas de diseño arquitectónico e ingeniería- ilustrada en *el Plan Habitacional y de Desarrollo Urbano* (CCHC, 1973), tenían como punto común el imperativo de producir un mercado de capitales financieros que sirviese para centralizar y concentrar recursos de inversión: ambos señalaban los 'perjuicios' que el Sinap habría producido, abordaban por igual el tema del sistema previsional tildando de injusto al sistema solidario o de reparto y también proponían instrumentos específicos para 'modernizar' el mercado de capitales.

Esa coincidencia resulta fácil de explicar. Como lo indica Cheetham (1973: 370) en Chile las empresas asociadas a la Cámara de Chilena de la Construcción al formar parte de los grandes clanes[86] empresariales nacionales (Cademartori, 1968), presentaban un fuerte vínculo entre capital financiero-constructor ya que el 62% de los directores de bancos hipotecarios eran también dirigentes de "tres o más empresas de la construcción". No obstante, algunos de esos agentes serían hasta cierto punto, víctimas del auge especulativo antes de 1982 y luego, de la 'modernización del mercado de capitales' que contribuyeron a instigar.

Los bancos hipotecarios dirigidos por esos agentes sociales, formaban parte de un entramado de financiamiento habitacional que respondía a un régimen ideológico keynesiano. En América Latina, comenzaron a circular desde la década de los cincuenta y sesenta, programas para estimular la urbanización y la producción de vivienda, ya que ambos además de ser supuestas consecuencias naturales del desarrollo, se constituían en un estímulo para reproducir el modelo de industrialización por sustitución de

[86] Los vínculos entre empresas de los grupos monopólicos -e incluso entre éstos- se daba muchas veces a partir de relaciones de familiaridad (matrimonios) y compadrazgo (cercanía social), más que a partir de criterios de racionalidad económica estricta (Cadermatori, 1968).

importaciones: por un lado, la producción de vivienda emplearía masivamente obreros recién inmigrados del campo que no podían insertarse en las fábricas que ya en ese momento experimentaban una tecnificación considerable y un reemplazo de plusvalías absolutas por relativas, mientras que por otro, el acceso a la vivienda favorecería la ampliación de la demanda efectiva para los bienes manufacturados. La vivienda como fondo de consumo tenía un rol central en la constitución de un mercado interno que coincidía estrictamente con las fronteras nacionales[87].

El financiamiento de esos programas habitacionales se articuló mediante las siguientes estrategias:

- Instituciones financieras con un monopolio para ofrecer créditos hipotecarios tanto a la oferta como a la demanda; podían ser públicas y privadas.
- Además de centralizar recursos públicos, dichas instituciones conocidas como Asociaciones de Ahorro y Préstamo (Chile) o las Corporaciones de Ahorro y Vivienda (Colombia) centralizaban recursos del público, ofreciendo tasas de interés más altas que otras instituciones bancarias, lo que les permitía centralizar montos importantes de recursos para financiar viviendas.
- Ahorrar en esa modalidad, era una forma de inversión rentable ya que las cuentas contaban con un sistema de indexación que corregía los efectos de la inflación. Eso permitía a los ahorristas conservar su el valor de sus recursos. Lo anterior se lograba a partir de unidades de cuenta como la Unidad de Fomento establecida en Chile desde 1967 o la Unidad de Poder Adquisitivo Constante (UPAC).

En contextos marcados por una alta inflación (propios de las políticas macroeconómicas desarrollistas), como ocurrió regularmente en diversos países de América Latina, dicho sistema llegó a ser una estrategia de inversión financiera incluso para hogares de clase

[87] Un ejemplo de ese tipo, es el que proporcionó el economista keynesiano Lauchlin Currie para el caso colombiano. Aunque él mismo buscó la implantación de ese modelo en 1960, no sería sino hasta 1970 -en los primeros despuntes del neoliberalismo en Colombia- que se concretarían algunas de sus propuestas de política financiera y urbana contenidas en el Plan de las Cuatro Estrategias (Currie, 1965), impulsado por el presidente Misael Pastrana.

media impulsando además, programas masivos de vivienda pública que eran diseñados y hasta construidos enteramente por instituciones estatales (la Corvi en Chile, o el Instituto de Crédito Territorial en Colombia).

En Chile el Sinap representó ese modelo keynesiano de financiamiento habitacional, reemplazando esquemas anteriores más simples basados en créditos con tasas nominales por debajo de la inflación -que beneficiaban a los adquirientes de vivienda- otorgados por bancos e incluso por instituciones de previsión social, por una intermediación financiera a partir de Valores Hipotecarios Reajustables, que como reconoce incluso el CIEDESS (Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social) de la CCHC, llegó a financiar en promedio anual -entre 1968 y 1973-, unas 15.000 viviendas (CIEDESS, 1995).

Aunque desde el gremio chileno de la construcción se señala que el Sinap fue tan importante como la Ley N° 2 de 1959 (el reconocido DFL 2), que contemplaba beneficios al sector de la construcción (exenciones de impuestos a la propiedad inmobiliaria, principalmente) para dinamizar la producción de vivienda en el país, se explica su fracaso en 1976 solamente en virtud de una contradicción entre las escalas temporales de la financiación habitacional: los créditos hipotecarios funcionaban a largo plazo mientras que las captaciones eran más de corto alcance, algo que implicaba problemas estructurales de liquidez (CIEDESS, 1995).

Esa contradicción, era insalvable solamente en un régimen ideológico neoliberal ya que el Estado no solucionaría directamente ese problema de liquidez como lo había hecho hasta entonces. Sin embargo, hay explicaciones más completas, como la que proporcionan Moulian y Vergara (1979), que aluden sobre todo a que la captación de ahorros resultaba atractiva para toda la banca y las nuevas instituciones financieras surgidas de la liberalización financiera entre 1975 y 1976, lo que hizo inviable también, el monopolio de la cartera crediticia que poseían las asociaciones de ahorro y préstamo.

La quiebra del Sinap producida por la primera liberalización financiera del régimen militar, ocurrió a la par de un proceso de construcción de un mercado de capitales financieros que tuvo en primera instancia la desregulación de la tasa de interés, la constitución de un sistema multibanca operado no sólo por bancos comerciales preexistentes sino por nuevas instituciones financieras que daban libre acceso al crédito (sin mucha regulación estatal) y también de la creación de nuevos vehículos de inversión disponibles en las bolsas de comercio y valores (Ffrench-Davis, 2004).

En el caso de la inversión inmobiliaria el ya comentado instrumento de las letras de crédito hipotecario sería desde 1977, un mecanismo de financiarización de la demanda inmobiliaria que estaba diseñado para calzar sin problemas con la 'modernización' del sistema pensional chileno, hecho último que proporcionaría la piedra angular de un mercado secundario diversificado y del contrato capital-trabajo propuesto en *El Ladrillo*. No obstante, sería el proceso de financiarización de la oferta, el que tendría que esperar hasta fines de los ochenta.

4.1 La financiación de la demanda inmobiliaria a través de la expropiación financiera a los trabajadores

Solamente, la centralización de recursos financieros a largo plazo favorece la creación de instrumentos de inversión especializados en la producción y circulación de activos que cuentan con una mayor 'período de amortización' -como lo denomina Harvey (1990)-. Tanto el ambiente construido para la producción (el capital fijo inmobiliario), como el construido para el consumo (el fondo de consumo inmobiliario), son unos de los activos financieros cuya tasa de rotación es más distendida, por lo cual el período de amortización alcanza años o incluso décadas dependiendo del carácter del bien inmueble o la infraestructura.

Por esa razón, la reestructuración neoliberal del sistema previsional chileno entre 1978 y 1979, fue la piedra angular para centralizar recursos financieros de largo plazo. Sin ahondar en exceso en los detalles del proceso de privatización pensional, se puede señalar a partir de los documentos analizados, que desde 1973, los Chicago boys tenían entre ojos

al antiguo sistema que se basaba en la solidaridad y en el reparto. No obstante, quien implementó dicha reestructuración fue José Piñera, un economista de Harvard que sería parte importante del ala política del régimen, participando también junto a Jaime Guzmán en el proceso constitucional de los ochenta.

Las críticas que justificaron la supresión del sistema de reparto eran de toda índole: corrupción política en el manejo de los recursos captados por las cajas previsionales -las gestoras de ese modelo-, excesiva burocracia ya que habían miles de leyes, decretos y normas que regulaban distintos regímenes, coexistencia de tantos regímenes pensionales como gremios e intereses políticos existían, y sobre todo una supuesta inviabilidad del sistema que estallaría con el envejecimiento de la fuerza de trabajo. Todo lo anterior implicaba, según los ideólogos neoliberales, una situación de discriminación en función del poder político (CEP, [1973] 1992).

Una de las primeras acciones para reestructurar el sistema que emprendió José Piñera, además de definir la reajustabilidad de las pensiones en función de la tasa de inflación y no de los incrementos de productividad y de limitar universalmente la edad de jubilación a 60 años para mujeres y 65 para hombres, fue la de eliminar la capacidad de las cajas previsionales para intervenir directamente en la producción de ambiente construido:

> "Habían terminado los discutibles contratos que algunas cajas suscribían con algunas empresas constructoras para levantar, al margen de todo riesgo y sin capital, edificios y poblaciones completas que costaban un ojo de la cara y que se vendían, sin reajustabilidad ninguna, a unos cuantos privilegiados, que terminaban pagando por esas propiedades valores irrisorios" (Piñera, 1992: 13).

En consecuencia, el nuevo sistema previsional disoció a las nuevas gestoras de los recursos pensionales, las asociaciones administradoras de fondos de pensiones (AFP), de las actividades directas de financiamiento hipotecario y de construcción; siempre la evaluación del riesgo financiero e incluso de las tasas de retorno vinculadas a la inversión inmobiliaria, han sido un problema importante para los gestores del capital financiero. Sin embargo, se esquematizó un rol que, aunque indirecto, sería fundamental para apalancar los créditos hipotecarios ya que el instrumento de las letras hipotecarias sería uno de los

pocos mecanismos para que aquellas invirtiesen en escalas temporales amplias que calzaban con el largo período que debe ahorrar un trabajador para jubilarse.

Además, las compañías de seguro de vida (CSV) pasarían a ser 'necesarias' para asegurar a los ahorrantes previsionales en caso de invalidez y otras eventualidades, algo que las situó al mismo nivel de las AFP como inversionistas institucionales para las cuales las letras hipotecarias, siendo un instrumento de largo plazo, representaban un buen negocio. Incluso desde un principio estos inversionistas pudieron involucrarse más directamente en la actividad inmobiliaria, adquiriendo bienes raíces ya que la normativa que las regulaba era mucho más flexible que las de AFP.

El sistema basado en la capitalización individual se impuso en Chile en 1980, creando una poderosa fuente de centralización de capital-dinero que ha servido en primer lugar para invertir acciones de empresas nacionales -luego se ampliaría a instrumentos y empresas extranjeras- privadas y privatizadas o estatales (recibiendo el sugestivo y no menos ideológico nombre de 'capitalismo popular'), y en segundo lugar, para invertir en una serie de formas de capital ficticio gestionadas en el mercado secundario, tales como las letras de crédito hipotecario. Aunque no es la intención aquí criticar en detalle ese modelo, se podría afirmar que este fue el pacto capital-trabajo firmado unilateralmente -sin la participación de los trabajadores- por el capital en Chile, basado en un individualismo patrimonial que buscaba propiciar como efecto 'psicológico' y 'postpolítico' el acceso a la propiedad -ilusoria- de los medios de producción y a bienes de consumo, como la vivienda.

4.1.1 Las letras de crédito hipotecarios

De esa manera, los primeros asomos de la financiarización en el ámbito inmobiliario, se dieron en la esfera de la demanda y no en la oferta. El primer instrumento de financiarización inmobiliaria, la letra de crédito hipotecaria diseñada en 1977, es una forma de capital ficticio que duplica un crédito convencional, manteniendo la tasa de interés original y los plazos. Es vendida por los bancos comerciales en la bolsa de valores

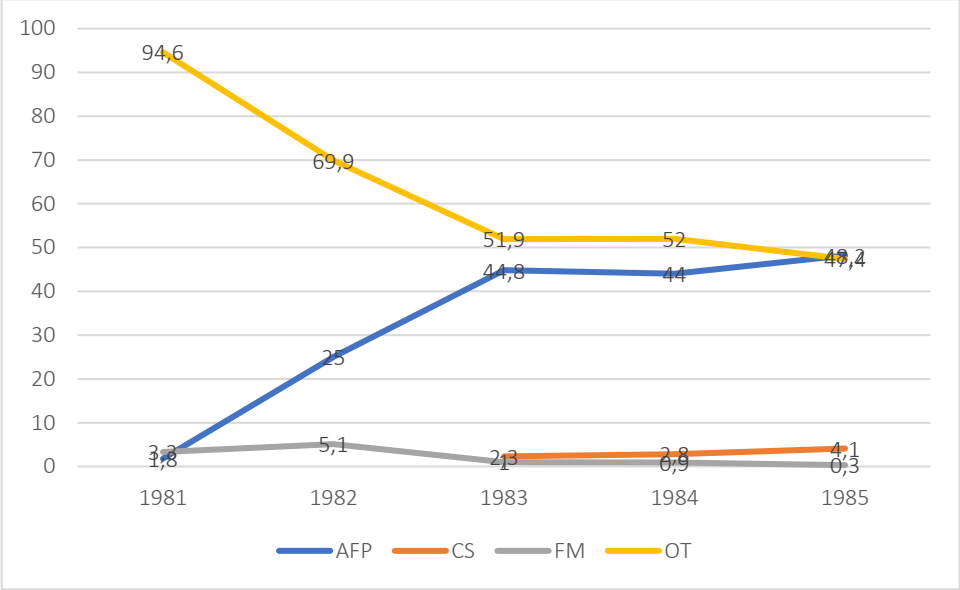
a inversionistas institucionales que entre 1980 y 1989 eran principalmente las AFP, las CPV, bancos y fondos mutuos, ya que los fondos de inversión y las sociedades inmobiliarias comenzarían a operar con regularidad en los noventa (siendo creados a partir de la Ley N° 18.815 de 1989).

Presenta ventajas para los inversionistas por su bajo riesgo, ya que los bancos que emiten las letras asumen las cuotas en caso de impago de los deudores originales, así como un potencial de rentabilidad importante puesto que una compra adecuada por parte los primeros, tiende a favorecer una diferencia entre la Tasa Interna de Retorno (TIR) y la Tasa de Interés Nominal (TIN)[88] -venta bajo par-, haciendo que el deudor pague la diferencia entre el valor de letra y el precio según el cual se transa en el mercado secundario. Como señala el CIEDESS (1995), la situación contraria, aunque puede ocurrir (en ese caso es el deudor quien se beneficia), no tiende a ser usual porque si así fuera, este instrumento perdería atractivo. De esa manera, los costos de la transacción en el mercado secundario recaen en el deudor; así la financiarización va mostrándose como lo que es: una forma de expropiación financiera en el ámbito de la reproducción social de las clases trabajadoras.

La participación del Estado fue decisiva para la supervivencia inicial de dicho mecanismo financiero ya que entre 1977 y 1980, el Banco del Estado fue el principal comprador de estas letras de crédito. Luego de la reestructuración del sistema pensional, dicho instrumento pasó de representar 1.321 millones de dólares (de 1995) en 1981 a 1.769 en 1985 (creciendo 43.7%) sin haber sufrido contracción alguna durante la crisis de 1982. Como lo indica la figura 4-2, las AFP y las compañías de seguro fueron convirtiéndose durante el primer quinquenio de los ochenta, en los principales inversionistas para ese tipo de instrumento financiero.

[88] La primera tasa representa la rentabilidad para el inversionista y la segunda la tasa de interés con la cual quedó grabado el crédito hipotecario.

Figura 4-2. Los inversionistas de las letras hipotecarias en los primeros años de los ochenta.



Nota: AFP, administradores de fondos de pensiones; CS, compañías de seguros; FM, fondos mutuos; OT, otros inversionistas. Fuente: elaboración propia con datos del CIEDESS (1995).

Ya en 1992, las AFP y compañías de seguros alcanzarían una participación de 55,1% y 13,2%, respectivamente, representando el 68,3% de la 'demanda' de las letras hipotecarias en Chile. No obstante, en 1988 se diseñó un nuevo instrumento de financiarización de la demanda habitacional que permitía financiar un mayor porcentaje de la vivienda (más del 75%) que, aunque tuvo su origen en 1960 fue instituido formalmente desde 1988 cuando se modificó la Ley de Seguros (CIEDESS, 1995): los mutuos hipotecarios.

4.1.2 Los mutuos hipotecarios

Los mutuos hipotecarios son títulos de deuda que implican menores costos de transacción ya que no necesariamente deben ser vendidos en el mercado secundario. Aunque financian una mayor proporción de la vivienda (80%) y plazos más extensos (inferiores a 40 años), presentan un mayor riesgo y menor liquidez que las letras, dado que no están respaldadas por los bancos. Son emitidas por instituciones *ad hoc*, como las denominadas Administradoras de Mutuos Hipotecarios y también por bancos comerciales. Permiten

además de financiar la adquisición de vivienda, acceder a otro tipo de propiedades inmobiliarias o al consumo de otro tipo de bienes mobiliarios.

Aunque este instrumento fue creado a finales de los ochenta, comenzaría a operar con regularidad en los noventa. La falta de liquidez y el alto riesgo de aquellos fue un acicate para que se buscara un modelo para empaquetarlos recurriendo a la técnica de la securitización (analiza con más detenimiento en el próximo capítulo), algo que supuestamente contribuiría a dispersar el riesgo mediante la inclusión de hipotecas con distintos plazos, precios y riesgos. Los mutuos al ser más riesgosos quedaron vedados para las AFP, pero no para las compañías de seguro, y posteriormente su mercado fue ampliado a otros inversionistas institucionales como las sociedades inmobiliarias, fondos mutuos y de inversión.

Los instrumentos de financiarización del consumo inmobiliario, arrancaron en Chile en un contexto de alta desregulación ya que en ese momento no había criterios estándares para medir el riesgo de las inversiones inmobiliarias que serían necesarias para garantizar la securitización de los títulos; también se buscaron formas para combinar las ventajas de las letras y los mutuos, que no rendirían frutos sino hasta mediados de los noventa. Sin embargo, la expansión de un sistema previsional inmaduro con un bajo porcentaje de pensionados, implicó que se ampliara notablemente la demanda efectiva para el recién privatizado mercado de la vivienda y ello a pesar de que cifras como las elaboradas por Ffrench-Davis (2004), revelan que los salarios reales se estancaron durante los ochenta, solamente para repuntar recién en los noventa.

La expansión de la producción de ambiente construido y vivienda desde la segunda mitad de la década de los ochenta era explicada por el CIEDESS (1995) en función de esta ampliación de la demanda efectiva y por la reducción de la inflación, que para ese *think tank* de los empresarios de la construcción es un parámetro de desarrollo del sector mucho más importante que la tasa de interés. Esto último, resulta de la estrecha vinculación entre capital financiero y el de construcción-promoción inmobiliaria (las altas tasas de interés favorecen al capital financiero que incluye directa o indirectamente a grandes empresas

constructoras e inmobiliarias), tal como lo sugería la historiografía existente sobre los grandes grupos empresariales chilenos en esa época.

Esto parece demostrar que la financiarización es útil para solucionar los problemas de demanda efectiva causados por el capitalismo neoliberal, aunque con el costo de multiplicar el riesgo de crisis y de expropiar de manera creciente, los ingresos de la clase trabajadora. Sin embargo, la demanda no es el único ámbito reestructurado por la financiarización, la oferta también lo ha sido.

4.2 Los primeros esfuerzos para financiarizar la producción habitacional privada

Aunque las empresas inmobiliarias y de la construcción podían cotizar en la bolsa y se encontraban las más grandes de ellas incluidas dentro de los clanes empresariales nacionales hasta 1979 (la crisis de 1982 modificaría un poco a los grupos empresariales, su estructura y su forma de incidir en el segundo circuito), garantizando un nexo estrecho entre centralización de capitales financieros e inversión inmobiliaria, su vínculo a los mercados secundarios fue posible (e indirectamente a los recursos captados por la reforma previsional), solamente en el marco de la implementación de las reformas del mercado de valores entre 1980 y 1989.

4.2.1 Los fondos de inversión inmobiliaria

El diseño institucional de ese mercado de valores se llevó a cabo desde una institución estatal creada para regular y orientar el desarrollo de las AFP: la Superintendencia de Valores, creada en 1980. Desde esa organización partieron una serie de propuestas destinadas a crear un mercado secundario, que fueron siendo aprobadas por el régimen durante la década de los ochenta y que facilitaron la ampliación del mapa potencial de inversionistas institucionales para la producción de ambiente construido. Fue así que en 1989, finalizando el periodo de la dictadura militar, se dictó la Ley N° 18.045 que creó los fondos de inversión.

La creación de estos fondos, que deberían ser administrados por sociedades especializadas en la captación e inversión en distintos activos financieros, fue justificada por el gobierno como un medio para desmaterializar las transacciones de títulos de valores y reducir los costos de transacción en el mercado financiero (Mattar, 1999), aunque en realidad era y ha sido, un vehículo para centralizar capitales en gran volumen con miras a su inversión en una gran variedad de activos que aunque menos líquidos[89] que los gestionados por fondos mutuos (reglamentados en Chile en 1976), permiten una alta rentabilidad sobre todo para los grandes inversionistas institucionales y los grupos empresariales más importantes de Chile.

Lo anterior, puede ser ilustrado a partir de la discusión del proyecto de ley de los fondos, cuando se debatían los límites de las inversiones de las sociedades administradoras dentro de su mismo grupo empresarial. Un señor René García de la Tercera Comisión del Congreso preguntaba "¿Estas excepciones figuran en la Ley de Fondos Mutuos?[90] [acusando un argumento de discriminación], mientras que el Almirante Germán Toledo, de la Primera Comisión Legislativa aseguraba que era necesario el inciso que regulaba la concentración: "Estoy de acuerdo en entregar una facilidad mayor inicialmente; pero me preocupa dejarlo tan abierto, sin restricción."[91]

Inicialmente, los fondos estaban claramente diferenciados en función del tipo de activos que manejarían: de capital de riesgo, mobiliarios e inmobiliarios. Estos últimos no fueren concebidos en un primer momento para la construcción directa de vivienda (CIEDESS, 1995) sino para la inversión en bienes raíces no habitacionales (edificios de oficinas, centros comerciales y demás) y en títulos hipotecarios, contando con la posibilidad de

[89] En los fondos de inversión las cuotas no se pueden rescatar en cualquier momento ya que están supeditadas a la realización de capitales y tampoco constituyen una inversión permanente (los proyectos de inversión tienen caducidad) como las que sí se hacen en fondos mutuos.
[90] Se refería a la limitación de inversiones del 10% dentro de su mismo grupo empresarial, impuestas a las Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión.
[91] La discusión en detalle se encuentra registra en la historia de la Ley N° 18.815; ocurrió en una sesión conjunta de las comisiones legislativas realizada el 5 de mayo de 1989 (Congreso Nacional de Chile, 1989: s.p.).

comprar o emitir mutuos. A diferencia de los otros fondos contaban con unos pocos instrumentos de inversión que se limitaban a "bienes raíces urbanos construidos en Chile" y "mutuos hipotecarios endosables", aunque durante sus primeros años de existencia podrían invertir entre el 70 y 50% de su patrimonio en activos mobiliarios (títulos de deuda, bonos, acciones de sociedades anónimas abiertas, cuotas de fondos mutuos, títulos sobre captaciones).

4.2.2 Las sociedades inmobiliarias como sociedades de inversión

Además de los fondos de inversión inmobiliaria, las sociedades inmobiliarias, existentes en el ordenamiento jurídico chileno, que tenían como función preponderante la construcción o el arrendamiento de bienes inmuebles urbanos, quedaron instituidas como otro vehículo colectivo para captar recursos de inversión, en la medida en que sus acciones podían ser adquiridas por las AFP (siempre y cuando no correspondieses a inmuebles habitacionales) e incluso podían ser instituidas como sociedades de inversión en las que participaban también, los bancos e instituciones financieras. Estas sociedades de inversión estaban facultadas para invertir en casi todos los instrumentos de financiamiento inmobiliario (cuotas de fondos de inversión, mutuos hipotecarios, acciones), menos en las letras de crédito (CIEDESS, 1995), que al parecer eran un instrumento estrella controlado por los bancos comerciales.

De esa manera era posible garantizar la operación directa de instituciones financieras en el ámbito de la construcción y lo inmobiliario, mientras que se obligaba a las empresas del sector a regirse por los parámetros financieros impuestos por la Superintendencia de Valores y Seguros. Podría decirse que las figuras de sociedades y fondos de inversión permitieron tanto una participación de los crecientes *holdings* financieros en la producción de ambiente construido, como la posibilidad de una mayor desintermediación bancaria por parte de las empresas constructoras e inmobiliarias.

4.2.3 Una síntesis de los instrumentos de financiarización inmobiliaria entre 1973 y 1989

En la tabla 4-4 se han sintetizado los distintos instrumentos de financiarización inmobiliaria diseñados y operacionalizados en Chile durante el período de la dictadura militar. Los instrumentos para la inversión en ambiente construido irían desde ese entonces haciéndose mucho más diversos, e incluso más 'libres' (como se verá en capítulos subsecuente)[92]. No obstante, el proceso de construcción de un mercado de capitales emprendido desde 1973, implicó la apertura efectiva de nuevas fuentes para centralizar y concentrar capitales financieros (AFP y compañías aseguradoras) así como una predominancia cuantitativa de instrumentos para ampliar la demanda efectiva inmobiliaria (letras y mutuos hipotecarios) por sobre los vehículos de producción y circulación de ambiente construido (fondos de inversión y sociedades de inversión inmobiliaria)

Desde un principio los instrumentos fueron diseñados para ámbitos espaciales de tipo urbano. Solamente las letras al estar contempladas dentro del sistema habitacional social, permitía créditos para la compra, mejoramiento o construcción en sitio propio de una vivienda rural. De resto todos los demás instrumentos apuntaban a geografías estrictamente urbanas, aunque a diferentes submercados inmobiliarios. En ese momento, no había mayor normatividad ni reflexión sobre cómo clasificar los riesgos de producir (construir) y hacer circular (compra-venta y alquiler) productos inmobiliarios, e incluso se restringía la centralización de capitales para financiar la construcción específica de vivienda dada la experiencia con las antiguas cajas de previsión social, siendo que dentro de los productos inmobiliarios de mercado son las construcciones habitacionales las que son clasificadas con el menor riesgo.

[92] Se produciría desde los noventa una paradoja entre una mayor regulación urbanística y una creciente desregulación del mercado de valores que ha modificado topes de participación, tipos de activos y las barreras entre submercados de inversión, para que circule más fácilmente el capital a la producción de infraestructura, vivienda y otros productos inmobiliarios.

A pesar de la poca sofisticación que tenían en ese entonces los instrumentos analizados se podría señalar que la construcción de un mercado financiero secundario en conjunto con un rol activo y decisivo por parte del Estado no sólo para diseñar aquel, sino para crear un mercado del suelo y de la vivienda, hizo que se crearan nuevos canales para el desplazamiento de capital-dinero al segundo circuito, viniese del primer circuito (que dejó de estar dominado por industrias sustitutivas y pasó a ser dinamizado por la agroindustria de exportación), de las rentas mineras o incluso de los ahorros previsionales de los mismos chilenos. Aunque estos canales se han hecho cada vez más complejos y diversificados, en los noventa y dos mil, los instrumentos de financiarización aquí descritos fueron pioneros en América Latina e incluso en relación con otras economías capitalistas más avanzadas.

El proceso de transmutación de las creencias ideológicas y del programa utópico formulado discursivamente, en prácticas distópicas ritualizadas (en leyes, decretos y programas) de privatización y alienación socio-espacial, de mercantilización y libertad para los privados con poder económico, así como de esquilmo y expropiación financiera en contra de los salarios y recursos previsionales de las clases trabajadoras, que se ha venido describiendo en este capítulo, produjo tres nuevos mercados de acumulación por urbanización (de suelo, vivienda y de capitales financieros) que entre 1973 y 1989 tuvieron un desempeño muy irregular, como se verá en el siguiente capítulo en relación a los ciclos espacio-temporales del segundo circuito y las transformaciones en la estructura de agentes del mismo.

Instrumento	Rol financiarizador	Destino preferente	Rentabilidad	Riesgo	Liquidez	Emisores	Compradores	Fecha	Ámbito espacial de acción
Letra de crédito hipotecaria.	Financiarización de la demanda (consumo).	Vivienda	Alta.	Bajo: medido por bancos	Alta	Bancos comerciales.	AFP, compañías de seguros, fondos mutuos, bancos y otros inversionistas.	1977	Urbano y rural.
Mutuos Hipotecarios Endosables.	Financiarización de la demanda (consumo).	Vivienda	Muy alta.	Alto.	Menor que la letra sin mediar la securitización.	Administradoras de Mutuos Hipotecarios.	Compañías de seguro, sociedades inmobiliarias, fondos mutuos y de inversión, entre otros.	1988	Inmuebles y bienes raíces urbanos.
Cuotas de fondos de inversión inmobiliaria.	Centralización y concentración de capitales para construcción y promoción inmobiliaria (Producción y circulación).	Bienes inmuebles no habitacionales	Media (sin posibilidad de inversión en vivienda).	Sin clasificar. No se considera de alto riesgo.	Menor que las cuotas de los fondos mutuos.	Administradoras de Fondos de Inversión Inmobiliarios.	AFP, compañías de seguro, bancos y otros inversionistas.	1989	Inmuebles y bienes raíces urbanos.

Acciones de sociedades inmobiliarias.	Centralización y concentración de capitales para construcción y promoción inmobiliaria (Producción y circulación).	Terrenos y edificios de vivienda y no habitacionales.	Alta.	Sin clasificar.	Depende del tipo de inversión.	Sociedades de inversión inmobiliaria.	AFP (sociedades inmobiliarias no involucradas en producción de vivienda), compañías de seguros, fondos de inversión y otros inversionistas.	1980-1989	Inmuebles y bienes raíces urbanos; propiedades urbanas y no agrícolas.

Tabla 4-4. Instrumentos de financiarización inmobiliaria en Chile entre 1973 y 1989. Fuente: elaboración propia.

CAPÍTULO 5. AGENTES, PRÁCTICAS Y VIVIENDA EN EL SEGUNDO CIRCUITO: EL PRIMER CICLO NEOLIBERAL DE ACUMULACIÓN POR URBANIZACIÓN (1976-1982)

La construcción, en lo tocante no sólo a las actividades directas de edificación sino a la extracción y procesamiento de materiales (láminas de madera, cemento, acero, vidrio, etc.) aunque no fue incluida en la lista negra de las actividades de acumulación de capital poco 'rentables socialmente' -en la que si estaban las empresas sustitutivas de importaciones-, tampoco fue de las ramas inicialmente favorecidas por las políticas económicas más ortodoxas de los Chicago boys entre 1975 y 1982 (a pesar de que se reconocía en *El Ladrillo*, su relevancia). Como lo indica la CCHC:

> "Cuando el Gobierno Militar se hizo cargo del país, los empresarios lo recibieron con aplausos. A pocos días de asumido el nuevo régimen, las autoridades les hicieron ver que había que trabajar arduamente para sacar al país adelante. Sin embargo, la construcción tendría que quedar de lado, pues los polos de crecimiento a corto plazo serían la agroindustria y la minería" […] El gasto en infraestructura (como la construcción de caminos, por ejemplo) disminuyó notablemente en los primeros años debido a la crisis económica en la que se encontraba el país. Los socios de la Cámara apoyaron esta política de Estado a través de un trascendental acuerdo que permitiría el desarrollo del país. El costo de esto fue un gran receso de la industria de la construcción. El año 1975 fue el más difícil. 'Las empresas socias apoyaron esto porque vieron que no había otra salida' [frase de entrevista a Jaime Allende, primer vicepresidente de la CCHC entre 1970 y 1973]". (CCHC, 2005: 71).

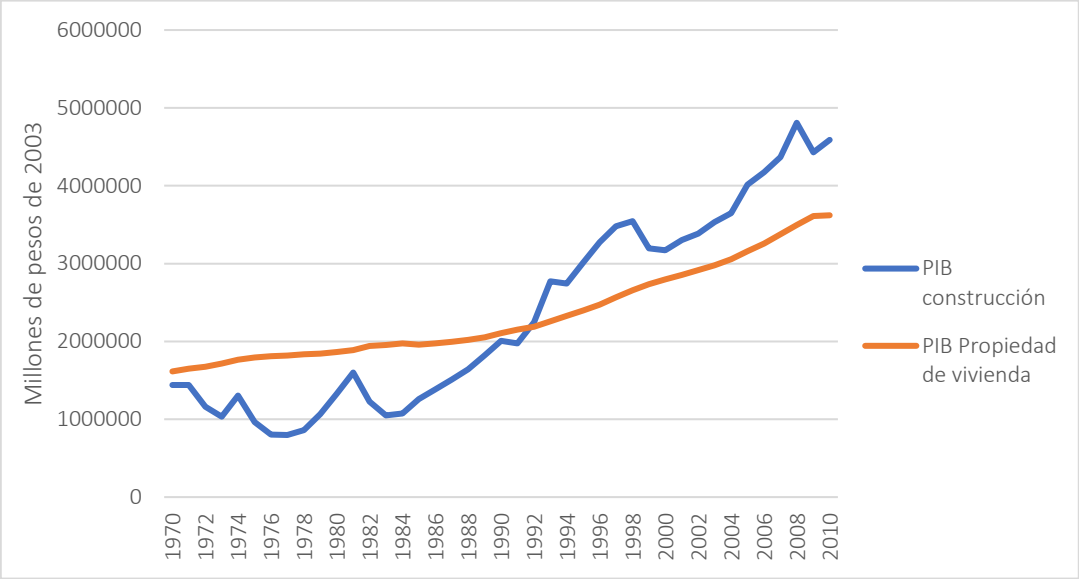
Aunque el gasto no disminuyó por una situación de crisis, sino por las políticas del "*shock*" que limitaron la construcción de obras públicas financiadas por el Estado y la edificación de viviendas sociales para reducir el déficit fiscal (que habían sido los motores del crecimiento del gremio de la construcción hasta 1970), en efecto, los empresarios de la construcción enfrentaron una difícil condición al menos hasta el año

1978. Además, el mercado habitacional para clases medias y altas sufrió por unas altísimas tasas de inflación e interés que tampoco se debían particularmente a la crisis, sino a liberalización radical de los precios y del costo de los créditos.

Sin embargo, unos años después, la situación comenzaría a mejorar para el segundo circuito. Se reconoce que, en el primer ciclo de auge propiciado por las políticas neoliberales ortodoxas, ocurrido entre 1975 y 1982, la construcción fue uno de los sectores más dinámicos junto al financiero (Gárate, 2012); quizás de ahí, la virulencia del estallido de 1982. Aunque no se ha descrito en detalle ese primer boom inmobiliario, se podría considerar ese ciclo como la introducción a la onda larga de capitalismo neoliberal iniciada en 1983.

Como se describe en la figura 5-1, el PIB de la construcción (que incluía en este período tanto las obras civiles, como la edificación de viviendas o edificios, así como las ganancias de los servicios inmobiliarios asociados) revela un pequeño pero fuerte ciclo iniciado en 1974 que finalizaría en 1981, y luego una acelerada tendencia aritmética expansiva entreverada con leves ciclos de recesión y expansión entre 1982 y 2010. Aunque el PIB de propiedad o servicios de vivienda (alquileres) denota menor dinamismo que la producción de ambiente construido, también comienza un leve ascenso desde 1982 (aunque más intenso con posterioridad a 1992).

Figura 5-1. PIB real de las principales variables macroeconómicas relacionadas con el segundo circuito (a precios de 2003).



Fuente: elaboración propia con datos de Díaz *et al.* (2016).

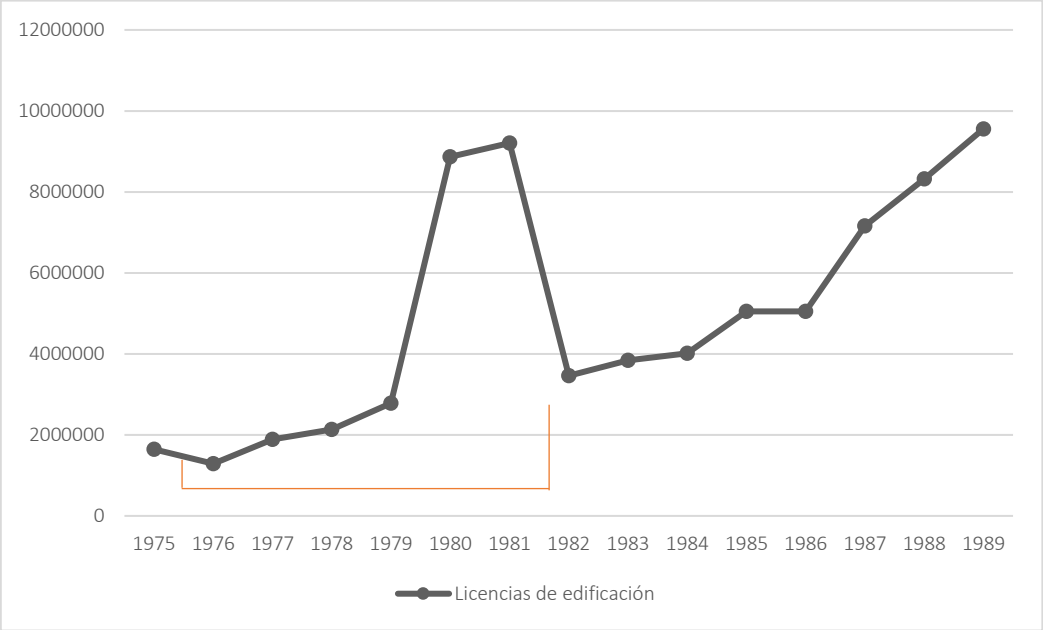
La periodización de ciclos espacio-temporales de acumulación en la construcción y circulación de ambiente construido, así como los de producción de vivienda que se presenta a continuación, parte del período geohistórico comprendido entre 1970 y 1982, abarcando ese primer auge del capitalismo neoliberal ortodoxo (1977-1981). Aunque las fuentes de datos de escala regional y comunal presentan intervalos que no siempre ajustan con facilidad dentro de esos lapsos, ha sido posible cubrir casi de manera continua y secuencial la evolución de la acumulación relacionada con la construcción, las rentas de alquiler, así como la producción total de viviendas y de soluciones habitacionales de interés social. A continuación, se describe ese primer ciclo, -dejando el inicio de la onda larga para el siguiente capítulo-, a partir del análisis de la intensidad en la acumulación de capital -variación absoluta y relativa del PIB-, buscando encontrar las relaciones que incidieron en el desempeño del segundo circuito, fuesen variables de escala nacional (tasa de interés, tasa de desempleo, inflación, etc.) o regional (estructura sectorial).

1. El ciclo de acumulación por urbanización de 1977 a 1982: radiografía geohistórica

Como se indicó anteriormente, la producción de ambiente construido, en este caso representada por las superficies aprobadas para obras nuevas (incluye viviendas y otras construcciones industriales, comerciales y de servicios), tanto del sector público como del privado, refleja un primer período de producción que no alcanzó la duración de un ciclo de Kuztnets -de 15 a 25 años- como lo postula Harvey (1985a), sino un movimiento de corta duración que se asemeja al de Juglar -de entre 7 y 11 años-, ocurrido entre 1976 y 1982 (figura 5-2).

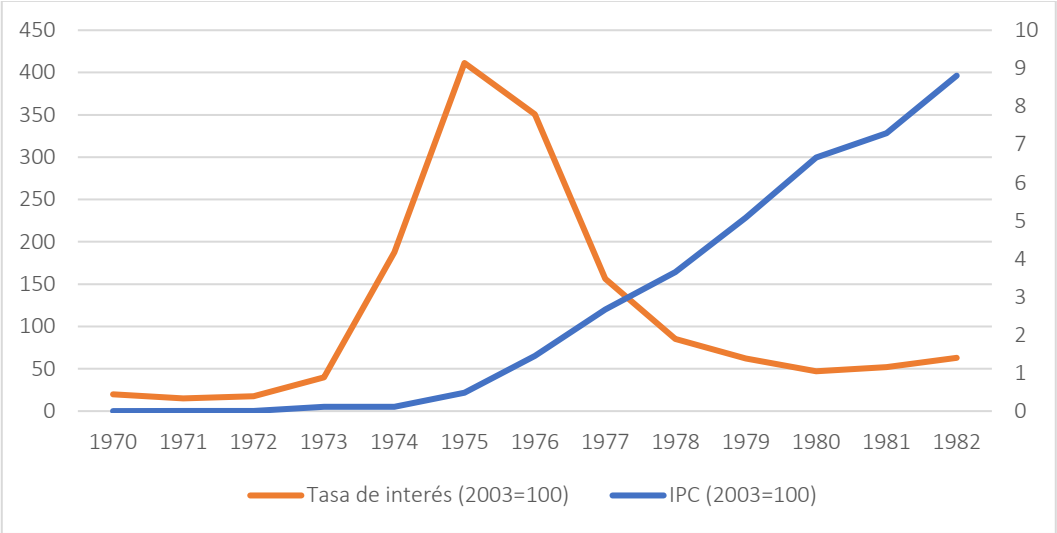
La evolución de las licencias de edificación revela una relación importante con distintas variables macroeconómicas que caracterizaron ese primer ciclo de acumulación del capitalismo neoliberal ortodoxo. En primer lugar, la implantación del nuevo sistema de financiación habitacional articulado a partir de subsidios y créditos hipotecarios titulizados, coincidió con una marcada disminución de las tasas de interés reales a pesar del persistente incremento de los precios (figura 5-3). En segundo lugar, una mejora leve de los ingresos entre 1976 y 1981, favoreció primero una recuperación acelerada, y luego, un aumento a nuevos y desconocidos niveles de endeudamiento hipotecario, que comenzaba a llevarse a cabo con el instrumento de financiarización del consumo, de las letras de crédito hipotecario (figura 5-4).

Figura 5-2. Licencias de edificación correspondientes a obras nuevas aprobadas (públicas y privadas) por superficie (m^2).



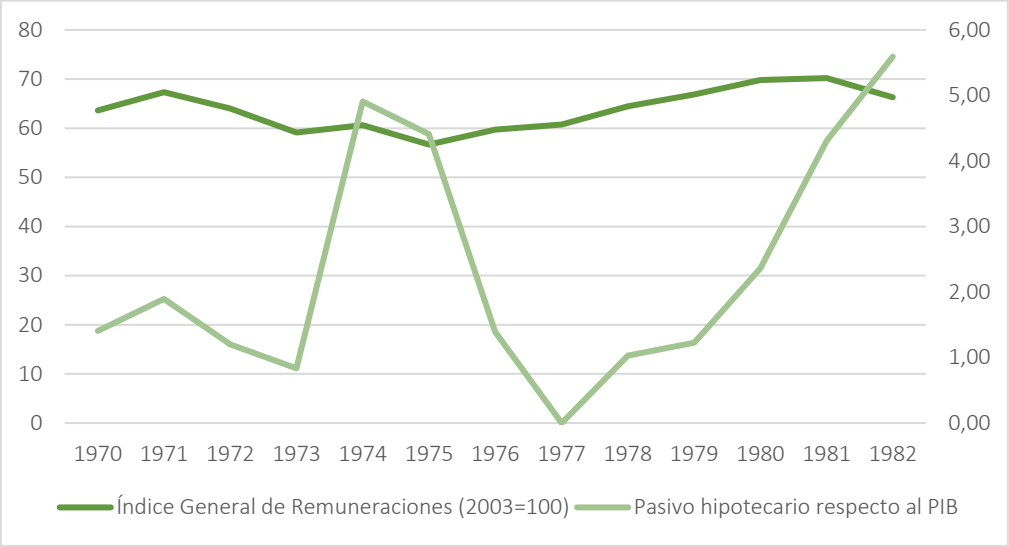
Fuente: elaboración propia con datos de boletines mensuales y anuales del INE (1975;1976;1977;1978; 1979; 1980;1981; 1982; 1983; 1984;1985; 1986; 1987; 1988; 1989).

Figura 5-3. Tasas de interés reales y e Índices de Precios al Consumidor entre 1970 y 1982.



Fuente: elaboración propia con datos de Díaz *et al.* (2016).

Figura 5-4. Índice General de Remuneraciones (RGM) y pasivo hipotecario respecto al PIB nacional.



Nota: el año de 1977 no registra cifra de pasivo hipotecario. Fuente: elaboración propia con datos de Díaz *et al.* (2016).

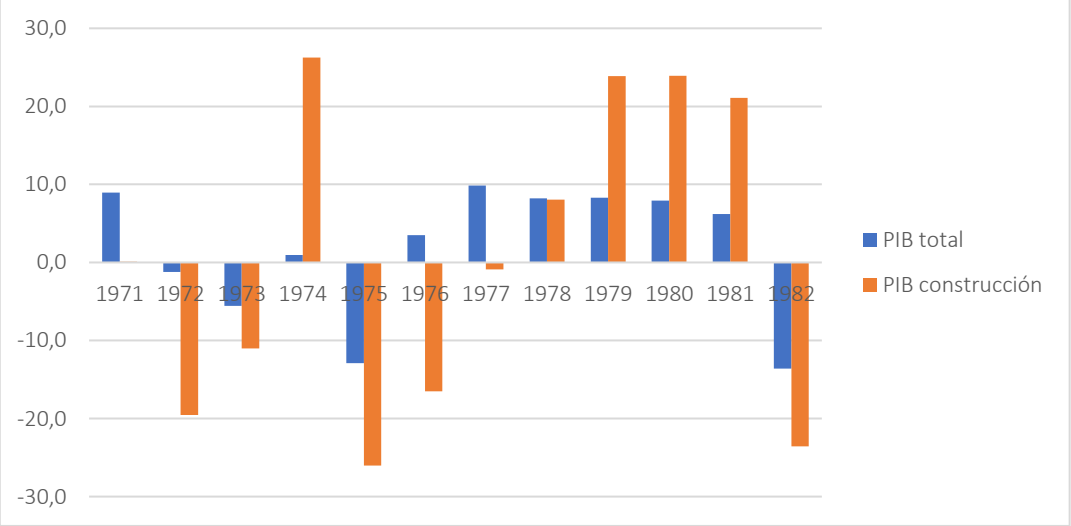
Este primer período, que encaja perfectamente con la teoría de los ciclos de acumulación de Marx (Harvey, 1990), inició con una fase de recuperación entre 1976 y 1977, caracterizada por una reactivación incipiente del crecimiento, del crédito y el consumo; se extendió posteriormente a una etapa de expansión totalmente basada en el capital a crédito -disponible a partir de la desregulación financiera interna y externa- que dinamizó sectores como el de las finanzas, el comercio (Ffrench-Davis, 2004) y sólo hasta 1978, el de la construcción (figura 5-7) alcanzando finalmente, un nivel de fiebre especulativa en 1981, para llegar a un violento *crash* en 1982.

Lo que indican la serie de licencias de edificación y la variación del PIB de la construcción es que efectivamente en Chile, la inversión en ambiente construido se multiplicó exponencialmente en vísperas de las crisis de acumulación de 1982 -especialmente, durante la fase de fiebre especulativa-, tal como lo postula en términos teóricos Harvey (1985a). Aunque resulta complicado establecer con exactitud el origen de los excedentes que fueron puestos en el segundo circuito antes de 1982, se podría

afirmar que la crisis atravesada por las industrias de sustitución de importaciones (dados los precios más bajo de los productos importados a raíz de la liberalización comercial) hizo que los excedentes derivados por la actividad comercial y financiera fuesen invertidos en parte, en producir ambiente construido.

Los canales institucionales abiertos por el Estado vía liberalización del suelo urbano, así como de la mercantilización y privatización de la provisión de vivienda, y por el capital financiero (esencialmente, la financiarización del mercado de hipotecas), favorecieron de esa manera un fugaz auge inmobiliario que alcanzó su cenit en 1981, para desplomarse dramáticamente en 1982. Si durante la fiebre especulativa, la variación del PIB de la construcción fue mucho mayor que la del PIB total, también tras el *crash* la caída del primero fue sustancialmente mayor que la del segundo (figura 5-5).

Figura 5-5. Variación porcentual del PIB total y del PIB de la construcción (1970-1982).



Fuente: cálculos propios con datos de Díaz *et al.* (2016).

Ese ciclo de acumulación de corta duración, pero de intensa actividad financiera, comercial e inmobiliaria, demostró que el proyecto descrito en *El Ladrillo* no podría alcanzarse bajo el predominio de un régimen neoliberal ortodoxo (Ffrench-Davis,

2004): el auge de la agroindustria fue corto, acabándose por la alta tasa de cambio fijada por el gobierno, razón por lo cual, las actividades predominantemente especulativas terminaron por inducir un crecimiento acelerado que no se pudo sostener ni siquiera en un horizonte de mediano plazo (de al menos 10 años). El desarrollo desigual del segundo circuito durante ese breve ciclo especulativo, se aborda a continuación.

1.2 Regiones que ganan y que pierden: radiografía espacial del ciclo 1977-1982

La distribución regional[93] del PIB de la construcción y de la propiedad de vivienda, demuestran desde este primer ciclo de auge inmobiliario neoliberal, una marcada concentración espacial en las regiones que incluyen a las grandes áreas metropolitanas del país (figuras 5-6a y b). Entre 1970 y 1982, la Región Metropolitana concentró el 44,3% del PIB de la construcción, mientras que a una gran distancia Valparaíso y Biobío representaron el 10,7 y 10,5% respectivamente (figura 5-6a). Una concentración de la participación nacional del PIB de la construcción que ronda 71,8% revela desde un principio el sesgo urbano de la rama de construcción.

A pesar de esa concentración, las 'regiones *commodities*' (Daher, 2016) emergentes entre 1970 y 1982, tales como Antofagasta y O'Higgins, asociadas al breve auge exportador de finales de los setenta -minería y agroindustria, respectivamente- alcanzaron participaciones de 5,5 y 5,7%, respectivamente. Lo anterior sugiere que el segundo circuito actuó como un ámbito para absorber excedentes provenientes de las actividades de exportación, siendo una alternativa más rentable que la alicaída producción industrial de cuño nacional.

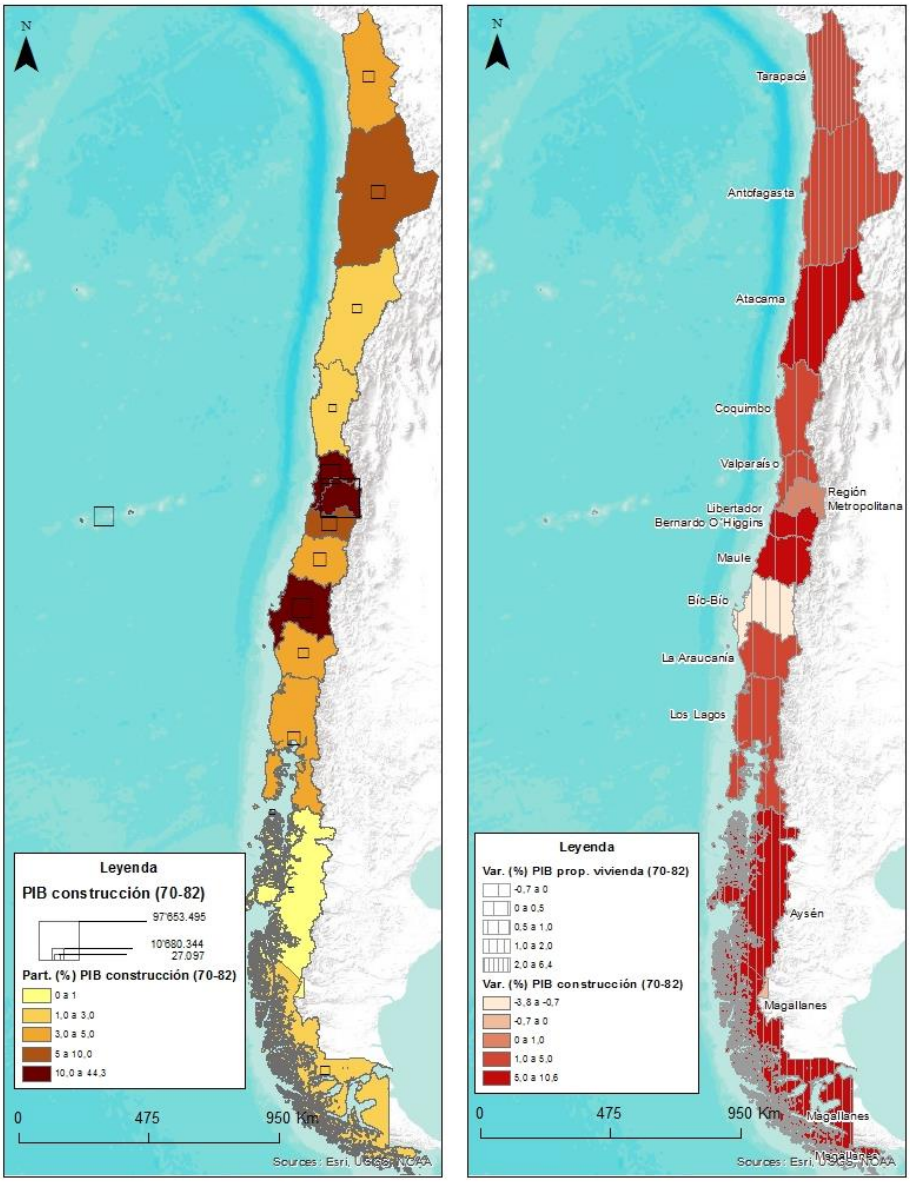
El mapa de la figura 5-6b representa otro punto de vista del proceso. Las regiones que concentraban la mayor proporción del PIB de la construcción, no presentaron variaciones porcentuales promedio muy altas, siendo afectadas notablemente por la crisis de 1982: la Región Metropolitana, la de Valparaíso y Biobío presentaron índices

[93] Se utilizó la división regional antigua sin las regiones XIV y XV, recién creadas en la primera década del siglo XXI, ya que los datos de cuentas nacionales no las incluyeron sino hasta 2008.

de 0,3, 1,1 y -3,9%, respectivamente. Por otro lado, regiones con menor participación y volumen total del PIB de la construcción, fueron las que experimentaron variaciones más importantes, en concreto: Magallanes (10,6%), Maule (10,5%), O´Higgins (8,8%) y Atacama (7,7%).

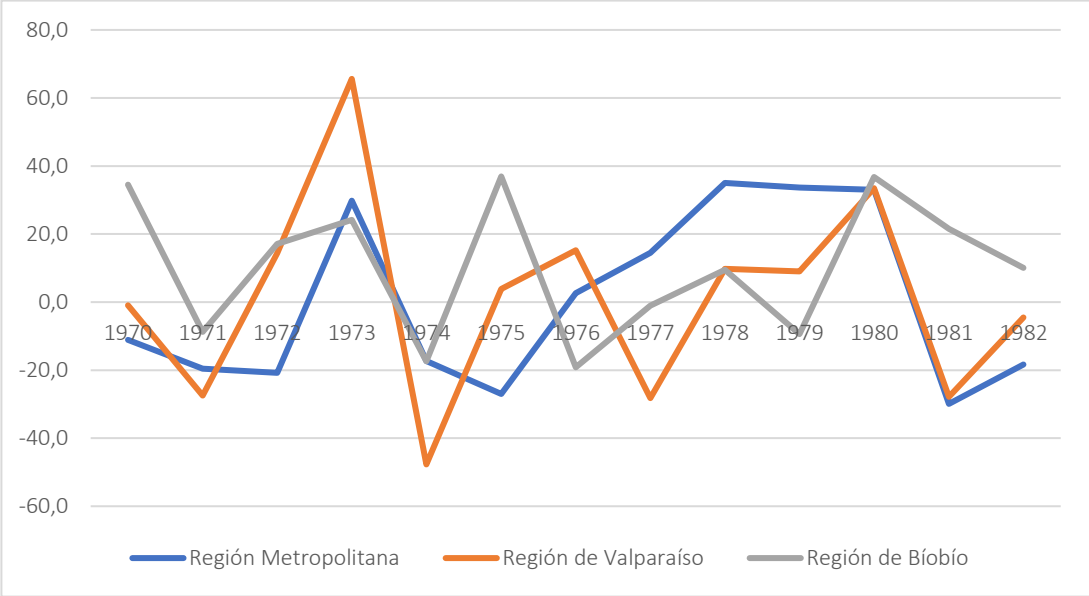
Al analizar las variaciones relativas anuales respecto al PIB de la construcción entre 1970 y 1982, se descubre que en las regiones de mayor participación y menor variación relativa (figuras 5-7 y 5-8), el auge correspondió al período posterior a 1975, aunque en la Región Metropolitana este boom se prolongó más tiempo que en Valparaíso y Biobío en donde las cifras punta se ubicaron entre 1979 y 1980 (figura 5-6a). El mayor dinamismo en cuanto a construcción en las regiones de Magallanes, O´Higgins y Atacama correspondió solamente a una intensa actividad en 1973 y a recuperaciones muy parciales entre 1976 y 1979, siendo solamente la del Maule (región agroexportadora) la que presentó su período de mayor auge entre 1979 y 1981.

Figura 5-6a, izquierda: distribución regional del PIB de la construcción en millones de 1977, entre 1970 y 1982; Figura 5-6b, derecha: variaciones promedio del PIB de construcción y propiedad de vivienda entre 1970 y 1982.



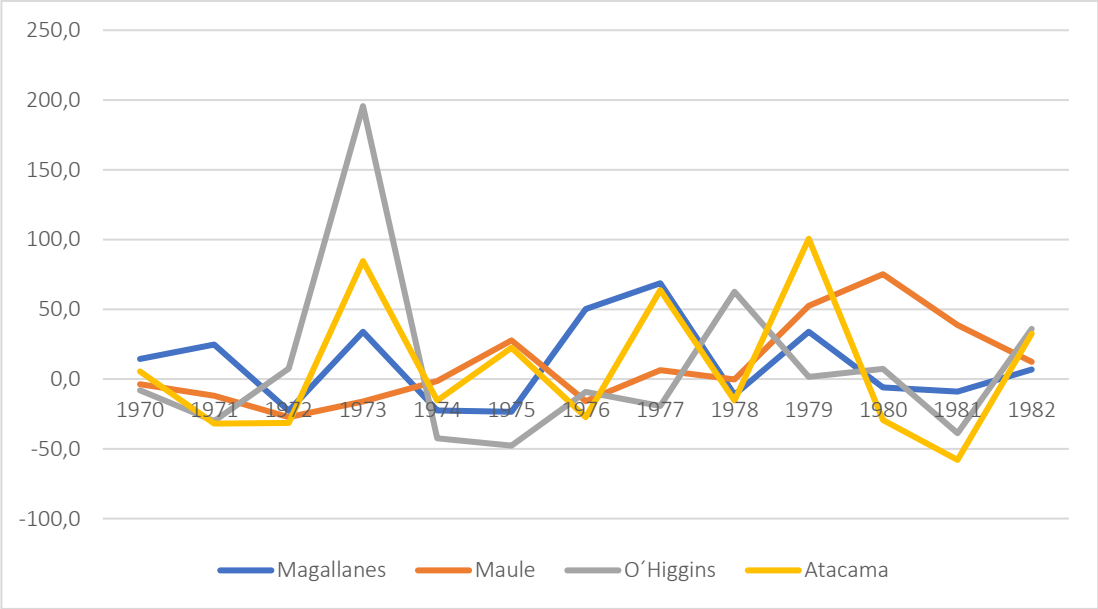
Fuente: elaboración propia con datos de ODEPLAN (1985).

Figura 5-7. Variación relativa anual en las regiones de mayor volumen del PIB de la construcción.



Fuente: elaboración propia con datos de ODEPLAN (1985).

Figura 5-8. Variación relativa anual en las regiones de mayor crecimiento relativo del PIB de la construcción.



Fuente: elaboración propia con datos de ODEPLAN (1985).

Las cifras de propiedad de vivienda, que reflejan la evolución del mercado de alquileres residenciales, no distan mucho de las de construcción, al menos en lo que respecta a volúmenes totales. Las regiones Metropolitana, de Valparaíso y Biobío concentraron en conjunto el 74,3% del mismo, mientras que la región de Los Lagos les siguió en importancia con un 5,7%. Las variaciones anuales promedio más altas, en este caso, correspondieron a algunas de las regiones con mayor cuantía absoluta del PIB: la Región Metropolitana, la de Biobío o Los Lagos. Sin embargo, la tendencia de las variaciones relativas fue descendente tanto a nivel nacional como en aquellas regiones desde 1970.

Lo anterior demuestra que el primer ciclo neoliberal de acumulación entre 1977 y 1982, se caracterizó desde el punto de vista espacial, por las siguientes características:

- Gran parte del boom de la construcción estuvo concentrado en la Región Metropolitana de Santiago.
- Los auges regionales fueron de muy corta duración y solamente los de Valparaíso y Maule presentan sincronía temporal con el de la Región Metropolitana.
- Las regiones más dinámicas en términos de variación del PIB de la construcción lo fueron en razón de fuertes fluctuaciones positivas ocurridas antes del primer ciclo neoliberal de acumulación.
- La estructura regional del PIB de propiedad de vivienda revela también una estrecha relación con el proceso de urbanización: las regiones Metropolitana, de Valparaíso y Biobío fueron los mercados más importantes para el alquiler de vivienda.
- Se presentó una tendencia negativa de los alquileres de la vivienda que sugiere un cambio progresivo hacia formas de propiedad privada residencial.

1.3 Las fuentes de los excedentes en el boom del segundo circuito entre 1977 y 1982: algunas evidencias empíricas

Los análisis de correlaciones y de *shift-share* aunque no revelan necesariamente la fuente exacta de los excedentes invertidos en el segundo circuito, sí arrojan pistas para identificar el conjunto de relaciones sociales y espaciales, que se asocian a las variaciones tanto de la construcción como de la propiedad de vivienda. En la tabla 5-1 se presentan los efectos proporcionales, diferenciales y netos del PIB regional total, demostrando cuáles fueron las regiones perdedoras y ganadoras de las políticas macroeconómicas neoliberales emprendidas desde 1975.

En términos netos se vieron favorecidas, entre 1970 y 1982, las regiones de Antofagasta -minera-, Biobío -industrial y agroexportadora-, Maule -agroexportadora- y Tarapacá -industrial y comercial-; por el contrario, la Región Metropolitana y la O´Higgins sufrieron las peores consecuencias del primer ciclo neoliberal de acumulación. Ello se hace más palpable dada la naturaleza del análisis *shift-share* que toma los datos de inicio y fin de un lapso de tiempo, que en nuestro caso culminó en 1982.

Los otros efectos revelan circunstancias interesantes: por ejemplo, la región Metropolitana tuvo el mayor puntaje en el efecto proporcional debido a que se especializó en el sector de más dinamismo de la estructura sectorial nacional: los servicios financieros. Otros puntajes altos como los de Antofagasta (minería de cobre), Magallanes (petróleo, gas y carbón) y Atacama (minería de cobre), reflejaron una especialización en sectores dinámicos, esencialmente, extractivos; las regiones de Valparaíso y Tarapacá, especializadas en industria manufacturera, obtuvieron puntajes más bajos, pero no negativos como si los tuvieron, regiones especializadas en el renglón agrícola y pecuario.

Tabla 5-1. Análisis *shift-share* del PIB regional total entre 1970 y 1982.

Región	Efecto proporcional	Región	Efecto diferencial	Región	Efecto neto
XIII	4197369,2	II	4315936,2	II	7941123,9
II	3625187,7	VII	3537175,3	VIII	2692423,9
XII	2408903,1	VIII	2948182,7	VII	2587039,0
III	1616721,7	X	2426269,4	I	2295219,2
V	1262726,9	IX	2189134,5	XII	2197226,8
IV	330076,4	I	2147430,7	IV	2025230,3
I	147788,5	IV	1695153,9	X	1744158,7
XI	-41155,8	XI	233222,9	IX	1347518,1
VIII	-255758,8	XII	-211676,3	III	724654,0
X	-682110,7	V	-643239,5	V	619487,4
IX	-841616,5	III	-892067,7	XI	192067,1
VII	-950136,3	XIII	-7024645,7	XIII	-2827276,5
VI	-10817995,3	VI	-10720876,5	VI	-21538871,8

Fuente: elaboración propia con datos de ODEPLAN (1985).

El análisis *shift-share* del PIB de la construcción ofrece una cruda imagen de lo que fue la acumulación por urbanización durante el período (tabla 5-2). En ninguna región existió un efecto proporcional positivo dada la magnitud sectorial de la crisis de 1982 y el estancamiento de la construcción durante los setenta, mientras que el efecto diferencial, señala solamente 5 regiones con condiciones locales favorables para la construcción: en orden de magnitud, Maule, Magallanes, la Región Metropolitana, La Araucanía y Coquimbo. La primera por representar un mercado en expansión producto del auge breve de la agroexportación a fines de los setenta, la segunda también por una economía extractiva dinámica en ese momento, mientras que la última por ser la zona más urbanizada del país. Por esa razón, las regiones con mayores ventajas para el desarrollo de la construcción (efecto neto) fueron la región del Maule, Magallanes y La Araucanía.

Tabla 5-2. Análisis *shift-share* del PIB regional de la construcción entre 1970 y 1982.

Región	Efecto proporcional	Región	Efecto diferencial	Región	Efecto neto
XI	-39523,7	VII	1226624,4	VII	1024951,3
XII	-51020,3	XII	332610,4	XII	281590,1
III	-79303,0	XIII	297090,7	IX	133108,1
IV	-79456,1	IX	235905,5	XI	-48806,3
IX	-102797,5	IV	30521,5	IV	-48934,6
I	-160539,6	XI	-9282,6	III	-184793,7
X	-193246,0	III	-105490,7	I	-289720,9
VII	-201673,1	X	-105779,2	X	-299025,1
II	-236129,4	I	-129181,3	II	-496621,6
VI	-248155,6	II	-260492,2	VI	-660351,6
V	-468410,6	V	-308216,1	V	-776626,7
VIII	-528896,8	VI	-412196,1	VIII	-1321011,1
XIII	-2168946,6	VIII	-792114,3	XIII	-1871855,9

Fuente: elaboración propia con datos de ODEPLAN (1985).

El análisis revela entonces que, de las regiones más dinámicas durante ese periodo, solamente la de Maule experimentó simultáneamente una mayor expansión de los negocios involucrados con la construcción, mientras que las otras regiones con efectos netos positivos en el PIB sectorial (Magallanes y La Araucanía) tuvieron un saldo positivo total pero muy inferior al de las más dinámicas (Antofagasta y Biobío).

Respecto a la propiedad de vivienda, la situación fue algo diferente (tabla 5-3). Todas las regiones presentaron un efecto proporcional positivo ya que, a nivel nacional, los alquileres a pesar de su tendencia a la baja, se vieron menos afectados por la crisis de 1982 que la construcción. Las regiones con mayores ventajas locacionales para el mercado de los alquileres fueron la Metropolitana, seguida de Tarapacá, Magallanes y Aysén; la primera en virtud de la localización de Santiago, el mercado inmobiliario más grande de Chile, y las otras quizás por condiciones más locales como los procesos de colonización en las del sur (favorecido por la expansión económica de Magallanes) o por la condición de frontera con Perú en el caso de Tarapacá (lugar de paso). El efecto

neto revela una tendencia similar a la anterior, aunque incluye con ventajas globales para el desarrollo de rentas de alquiler, a regiones como Valparaíso y Antofagasta.

Tabla 5-3. Análisis *shift-share* del PIB regional de propiedad de vivienda entre 1970 y 1982.

Región	Efecto proporcional	Región	Efecto diferencial	Región	Efecto neto
XIII	1171766,6	XIII	922287,4	XIII	2094054,0
V	239230,0	I	41378,2	V	119400,7
VIII	177150,9	XII	11350,1	I	99652,6
X	130443,1	XI	2254,5	XII	48862,6
IX	93545,1	II	-17618,7	II	48087,0
II	65705,7	III	-29807,9	XI	16954,9
VII	65565,7	IV	-54643,7	III	-5371,6
VI	62987,9	VI	-99787,2	VIII	-16480,4
I	58274,4	V	-119829,3	IV	-17989,0
XII	37512,6	X	-151508,1	X	-21065,1
IV	36654,7	VII	-153280,5	VI	-36799,3
III	24436,4	IX	-157163,3	IX	-63618,2
XI	14700,3	VIII	-193631,4	VII	-87714,8

Fuente: elaboración propia con datos de ODEPLAN (1985).

El análisis de las estructuras de las correlaciones -de las variables del PIB de construcción respecto a las demás ramas sectoriales-, ofrece más detalles sobre el ciclo de acumulación analizado. Se calcularon coeficientes de correlación por pares de variables entre el PIB de la construcción y los demás sectores, considerándose relevantes los que van de 0,3 o -0.3 a 1 o -1, respectivamente. Los mapas resultantes esquematizan sobre todo las relaciones espaciales entre la producción de ambiente construido y la acumulación en otros sectores, cuantificando su intensidad y frecuencia regional.

En la figura 5-10 se identifican los sectores no sólo con considerables coeficientes de correlación, sino las asociaciones regionales más recurrentes. La asociación positiva entre los servicios financieros y la construcción se dio en 7 regiones entre 1970 y 1982: la Región Metropolitana (0,82), Atacama (0,60) -ambos con una significación

estadística muy importante de 0,05-, Coquimbo, Biobío, Antofagasta, Valparaíso, Tarapacá y Maule en un rango de 0,5 a 0,3. Lo anterior señalaría que fue en las regiones más urbanizadas y de predominio de actividades mineras y agroexportadoras dinámicas en donde la relación directamente proporcional entre capital financiero y construcción fue más estrecha.

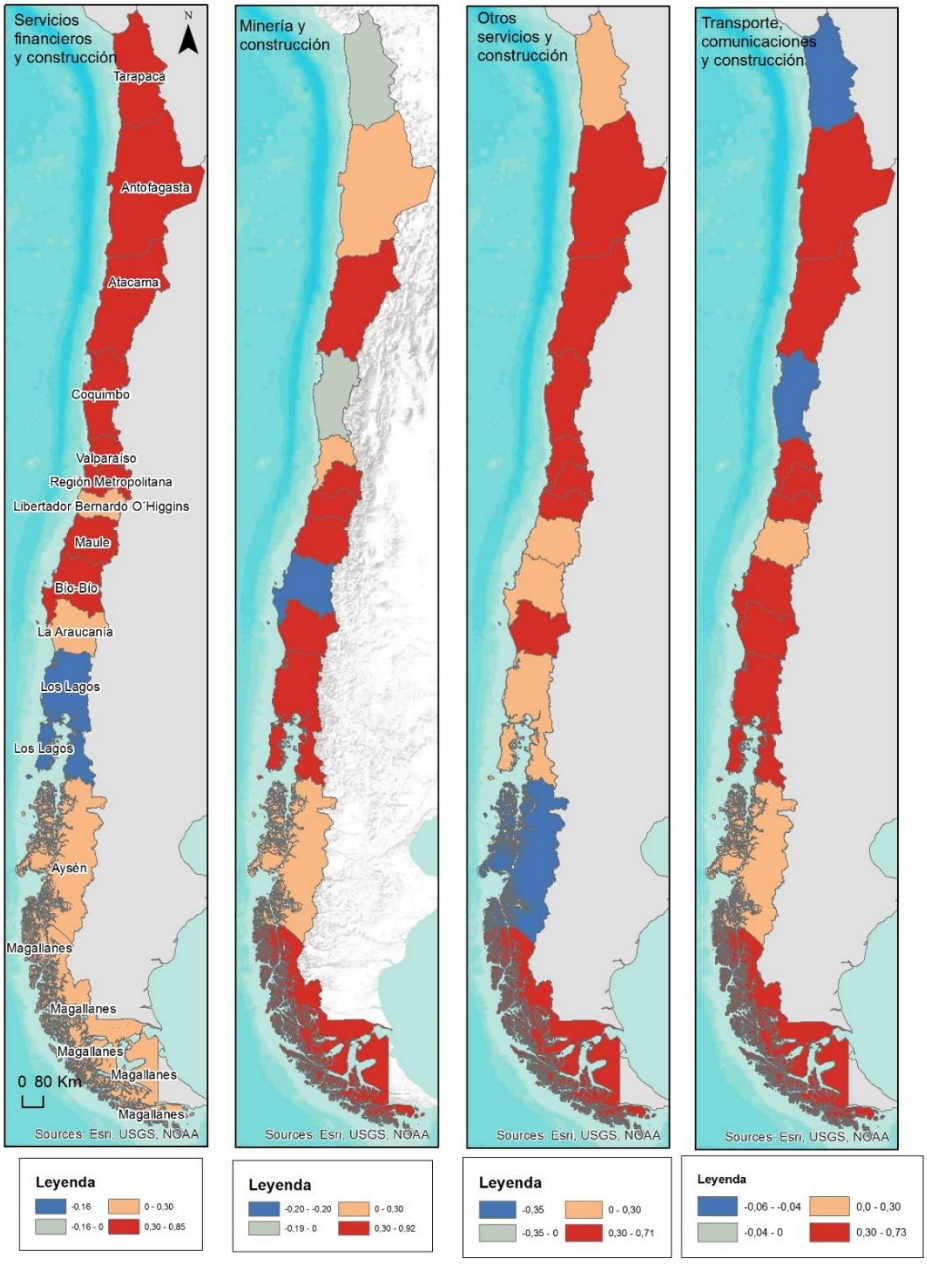
La asociación con la minería resulta más difícil de interpretar ya que, aunque hubo 8 regiones en donde esta fue importante, no siempre coinciden con las que se especializan en dicho sector: Maule, La Araucanía, Los Lagos y la Región Metropolitana. Solamente respecto, a la última se podría considerar como concluyente el coeficiente ya que la tributación de empresas mineras en Santiago pudo haber contribuido a ese hecho, pero no así en las demás, en donde la correlación a pesar de ser estadísticamente significativa al nivel 0,05, podría ser más de carácter espurio. No obstante, una región especializada en minería y que tuvo un dinamismo importante entre 1976 y 1982, como Magallanes, presentó una asociación importante de 0,36.

Correlaciones con ramos tales como 'otros servicios' y 'transporte y comunicaciones', fueron particularmente importantes también a lo largo de Chile, pero con mayor acentuación en el norte (figura 5-9), lo que da algunas pistas sobre el carácter multiplicador de la industria de la construcción. No obstante, las correlaciones más altas eran menores que las anteriores (del orden de 0,6 y 0,7). Solían darse esas correlaciones positivas considerables en las regiones más urbanizadas (Metropolitana, Valparaíso y Biobío), las del norte minero (Antofagasta y Atacama), las del 'Sur Chico' y Magallanes.

En las figuras 5-10 y 5-11 se cartografiaron correlaciones menos intensas y frecuentes. No obstante, la correlación entre construcción y comercio, fue considerable sobre todo en el sur chileno entre las regiones de Biobío (0,70) y Los Lagos (0,55) en adelante. Otros sectores presentaron correlaciones de entre 0,3 y 0,5, ubicadas de manera selectiva; la industria, aunque no presentó una correlación negativa, no estuvo muy

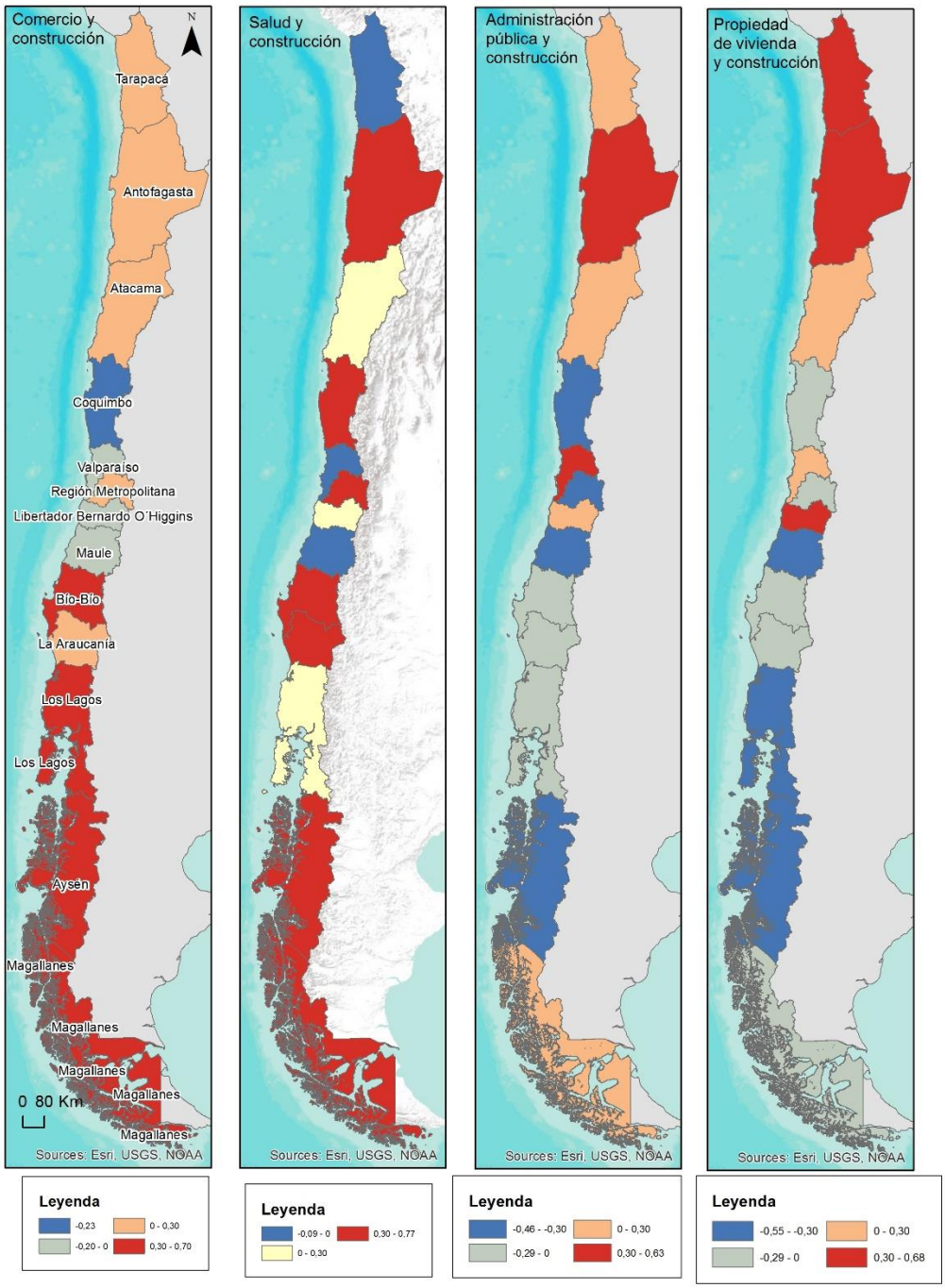
asociada a la construcción salvo en Biobío (0,82) y en menor medida en regiones donde estaba instalada gran parte de las empresas de ese sector, Valparaíso (0,47) y la Región Metropolitana (0,45).

Figura 5-9. Mapas de correlaciones sectoriales más importantes en intensidad y frecuencia regional.



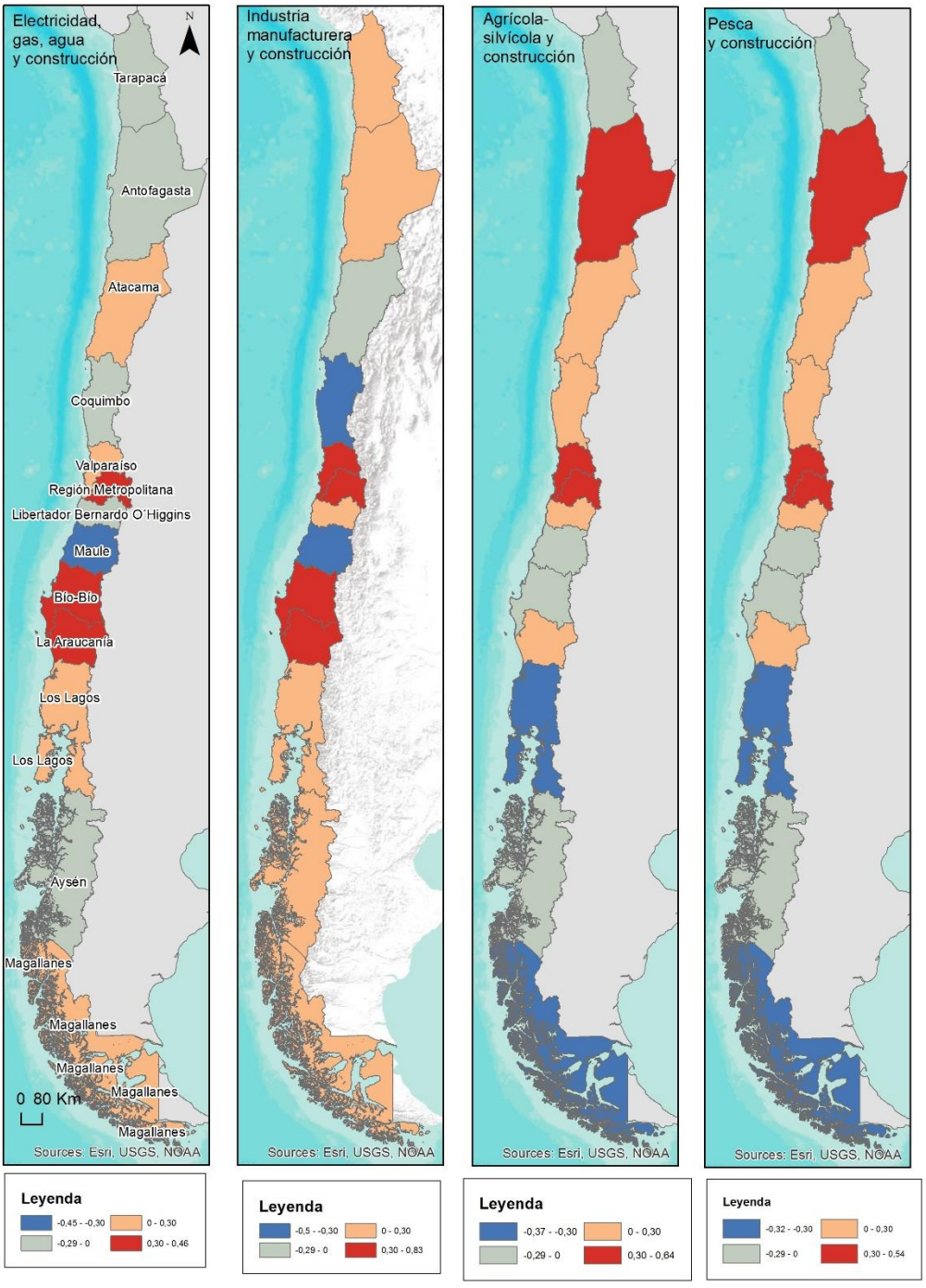
Fuente: elaboración propia a partir de datos de ODEPLAN (1984).

Figura 5-10. Mapas de correlaciones sectoriales importantes en intensidad y más selectivas espacialmente.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de ODEPLAN (1984).

Figura 5-11. Mapas de correlaciones sectoriales bajas o poco frecuentes.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de ODEPLAN (1984).

La alta representación de las finanzas, la minería, así como de ciertos servicios y el comercio, revelan que durante el período comprendido entre 1970 y 1982 el segundo circuito pudo expandirse gracias a excedentes que provienen de rentas mineras y financieras, así como de ganancias producto de las transacciones de servicios. La relación con la industria fue esporádica y menos significativa. Tampoco los servicios de administración pública parecen haber sido una fuente de financiamiento directa y decisiva, a juzgar por lo poco que aparece de ella en la estructura de correlaciones.

Se podría concluir que el primer período de acumulación 'exitoso' durante la dictadura, produjo un volátil (variaciones abruptas), breve (lapso de 6 a 7 años) y territorialmente concentrado (en Santiago sobre todo, y en mucha menor medida en regiones con áreas metropolitanas -Valparaíso y Concepción- o en la región *commodity* ganadora de ese período, la de Maule) ciclo de acumulación de la construcción, que fue impulsado por la absorción de excedentes de origen especulativo provenientes de rentas mineras y financieras, así como de ganancias comerciales y de servicios.

Su sesgo predominantemente metropolitano y capitalino, sugiere que la producción de ambiente construido actuó como una estrategia de acumulación por urbanización impulsada con nuevos bríos, bajo un nuevo marco ideológico neoliberal y con nuevos mercados de capitales, suelo y vivienda. No obstante, se hace necesario identificar cuál fue el rol específico de la producción de vivienda durante este primer ciclo neoliberal de acumulación por urbanización.

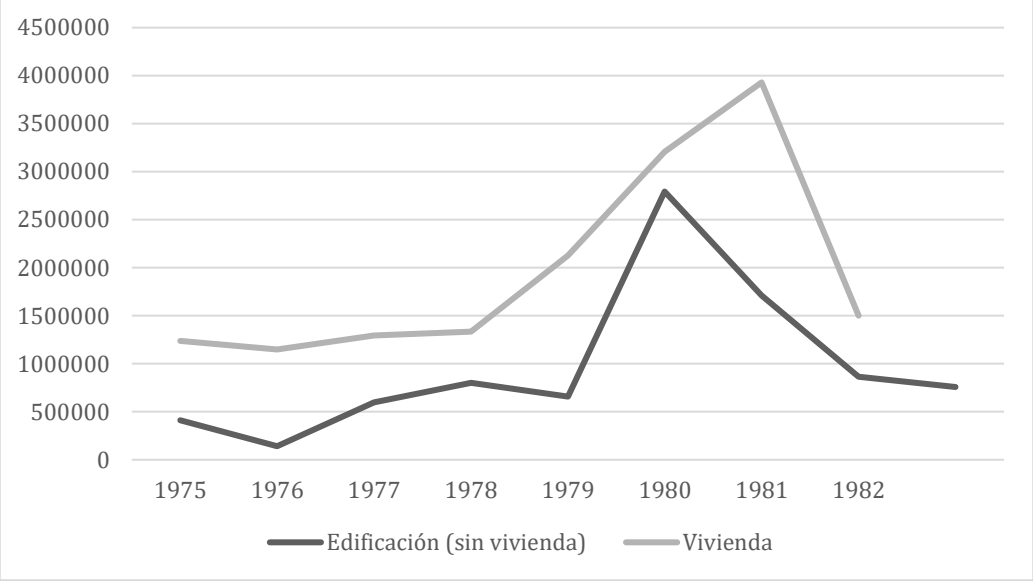
2. Las geografías de la producción habitacional entre 1975 y 1982

La producción habitacional siempre ha representado los mayores porcentajes en el conjunto de las licencias de edificación en Chile. No obstante, el ciclo que va de 1977 a 1982 implicó una diversificación de las superficies licenciadas que hizo retroceder la

proporción de las licencias de vivienda de niveles de 75 y 89% entre 1975 y 76 a una proporción promedio de 62,2% en los años de mayor auge de la construcción. En la figura 5-12a se presentan las superficies licenciadas, observándose que el auge de producción vivienda se extendió un año más, que en el de construcciones destinadas a otros usos.

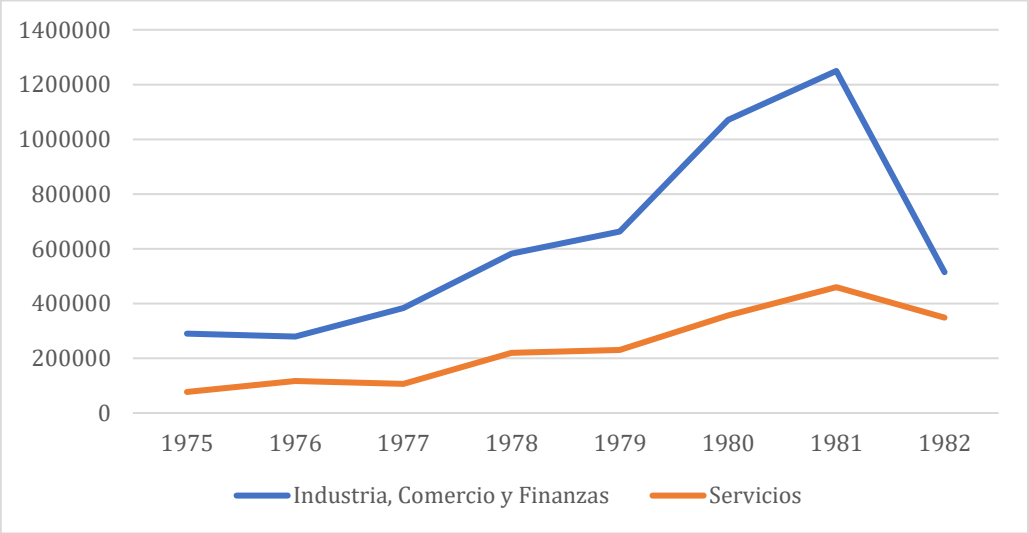
Dada la agregación de los usos de destino, no es posible comprobar el posible desbalance entre la producción de capital fijo y de fondo de consumo inmobiliario ya que las edificaciones industriales se incluyen junto a las comerciales y de servicios financieros. No obstante, si se considera que fueron precisamente estos sectores los más beneficiados con las políticas macroeconómicas de neoliberalismo ortodoxo, se podría suponer que el auge de la construcción no residencial se basó en un boom de edificaciones comerciales y de oficinas (figura 5-12b).

Figura 5-12a. Licencias de edificación para nuevas obras, incluyendo construcciones públicas y privadas.



Fuente: elaboración propia con datos del INE (1975; 1976; 1977; 1978; 1979; 1980; 1981; 1982).

Figura 5-12b. Licencias de edificación para nuevas obras destinadas a usos industriales, comerciales, financieros y de otros servicios.



Fuente: elaboración propia con datos del INE (1975; 1976; 1977; 1978; 1979; 1980; 1981; 1982).

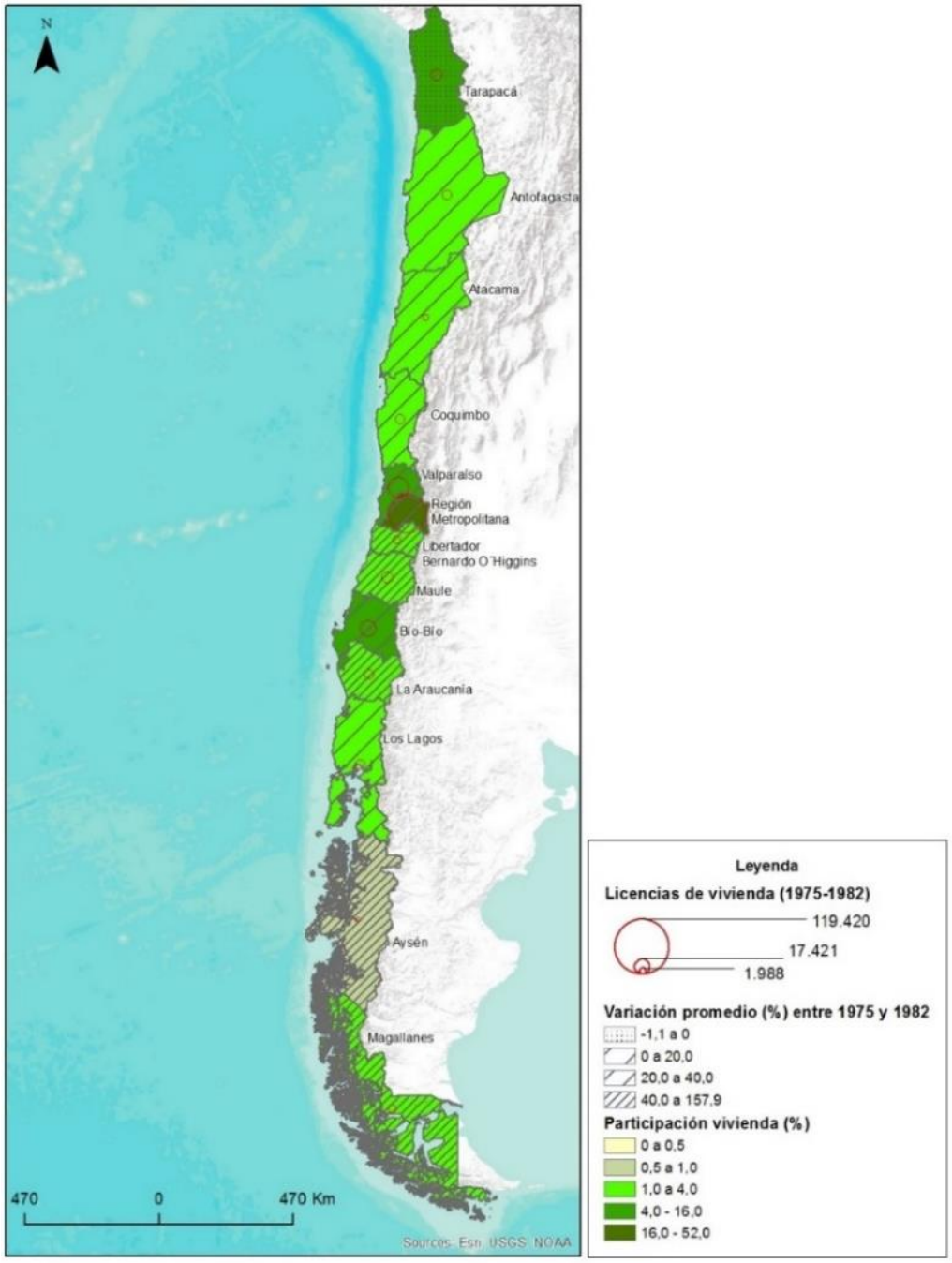
La geografía regional de las licencias de edificación habitacional, coinciden con el patrón espacial de concentración del PIB de la construcción, al menos desde el punto de vista de los valores absolutos y la concentración territorial. La Región Metropolitana, de Valparaíso, Bíobío y en este caso, Tarapacá, presentan participaciones de entre el 16 y 52%, concentrando en conjunto, el 77% de las licencias para uso residencial durante el periodo 1975-1982 (figura 5-10).

Al igual que en las cifras del PIB, las regiones que concentran el mayor volumen de licencias presentan variaciones mucho menores que otras de baja participación porcentual. Desde el punto del crecimiento porcentual durante esta fase, se observó de nuevo, regiones muy dinámicas como Magallanes (la de mayor crecimiento, con un 157,9%) y Maule, junto a otras que no tuvieron tan buen desempeño respecto al producto interno bruto de la construcción: O´Higgins, La Araucanía y Aisén (que a

pasó de 105,7 licencias en promedio anual entre 1975 y 1978 a 710,6 entre 1979 y 1982).

Las cifras presentadas en el mapa de la figura 5-13, solamente representativas del promedio del período 1975-1982, indican también una geografía de la construcción habitacional dividida entre un norte con progresos cerca o por debajo del promedio nacional, y un sur muy activo con variaciones positivas importantes -con excepciones como las regiones de Biobío y Los Lagos-. Lo anterior señalaría un rápido avance de los niveles de urbanización en el sur que son propios de territorios con mayores porcentajes de población rural, mientras que las regiones del norte y las de Biobío, Valparaíso y Metropolitana, al tener un mayor porcentaje de población urbana, presentaban tasas de urbanización menos dinámicas.

Figura 5-13. Geografía regional de licencias de edificación habitacional entre 1975 y 1982.



Fuente: elaboración propia con datos del INE (1975; 1976; 1977; 1978; 1979; 1980; 1981; 1982).

3.1 Ritmos de la producción habitacional durante el primer ciclo neoliberal de acumulación por urbanización

Al representar los ritmos espacio-temporales de licenciamiento de viviendas, se obtiene una mejor idea sobre cómo funcionó durante el primer ciclo neoliberal de acumulación por urbanización, lo que Harvey (1989: 71) denomina "*spatial switching*" o desplazamientos geográficos de capital, en este caso invertidos en el segundo circuito. En la figura 5-13 se evidencia que, entre la Región Metropolitana y el resto de las regiones de Chile, persistió hasta 1977, un saldo a favor respecto a las últimas; situación que fue alterándose al pasar a fases de expansión basada en crédito y de fiebre especulativa; la tendencia se revirtió por completo ocasionando un desbalance en favor de la Región Metropolitana, que en 1981 alcanzó 19.197 unidades por encima de las demás regiones de Chile. Esta hiperconcentración territorial convirtió a la Región Metropolitana en un primer enclave inmobiliario de escala urbano-regional, con funestas consecuencias analizadas más adelante a nivel comunal.

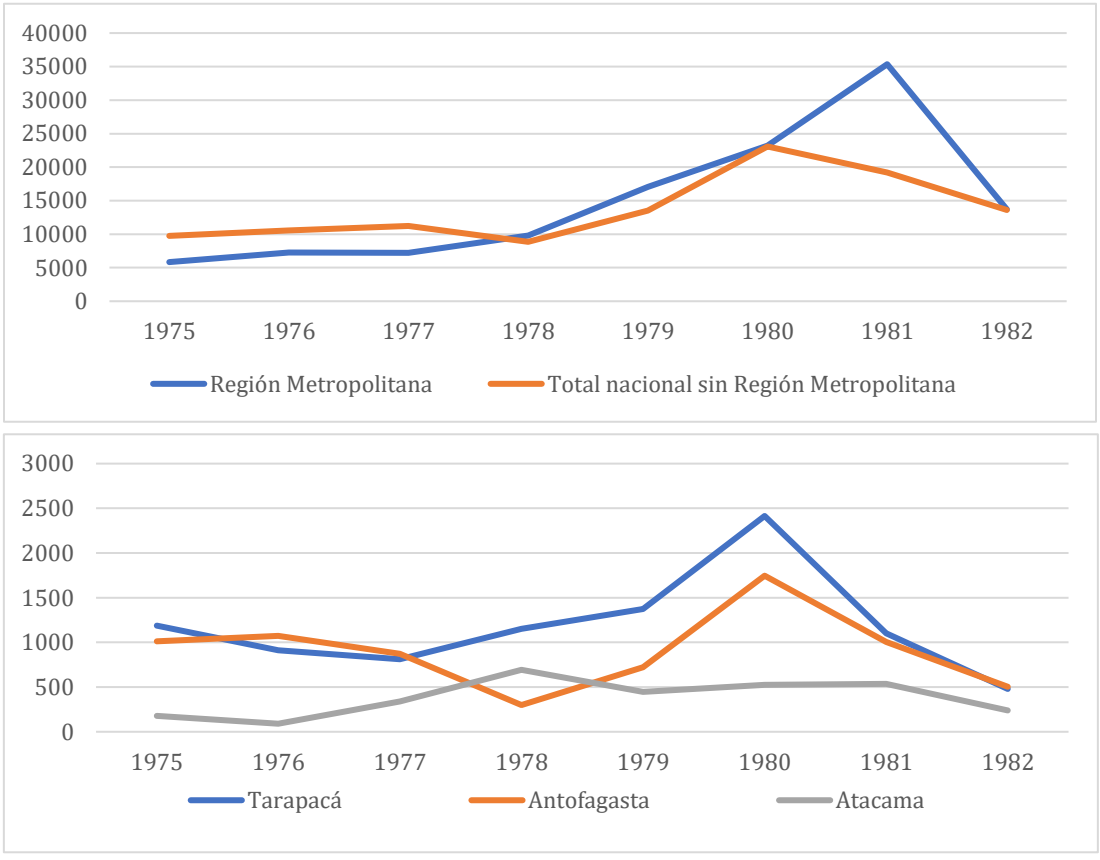
En las regiones cuyas capitales eran las metrópolis más importantes después de Santiago, las de Valparaíso (Valparaíso-Viña del Mar) y Biobío (Concepción), se presentó una tendencia bimodal con años punta en 1977 y 1976, y entre 1980 y 1981, respectivamente. Sin embargo, la cercanía de Valparaíso con Santiago y su posición de segunda metrópolis nacional -en ese momento-, favoreció un auge mucho más fuerte que el de la región de Biobío, llegando a ser un enclave inmobiliario de concentración que, aunque menos dinámico que el de la capital, alcanzó un ritmo de expedición de licencias poco despreciable de 4.795 promedio anual entre 1979 y 1982.

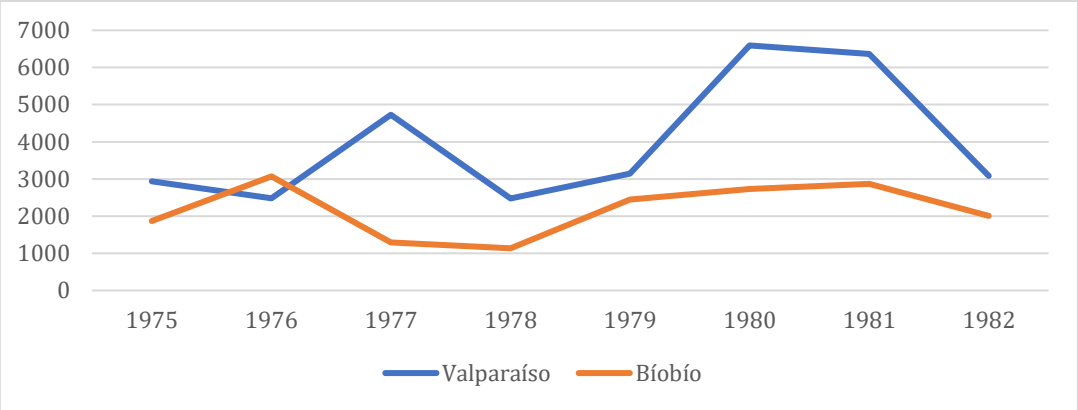
En las regiones del norte, el auge las licencias fue bastante efímero e irregular (excepción hecha de Atacama cuyas variaciones fueron modestas), algo que podría asociarse -a partir de lo visto con los análisis de regresión y estructura *shift-share*- con los precios internacionales del cobre, que alcanzó durante el período analizado, un abrupto aumento a 0,9 y 0,99 dólares por libra de cobre entre 1979 y 1980 (después de

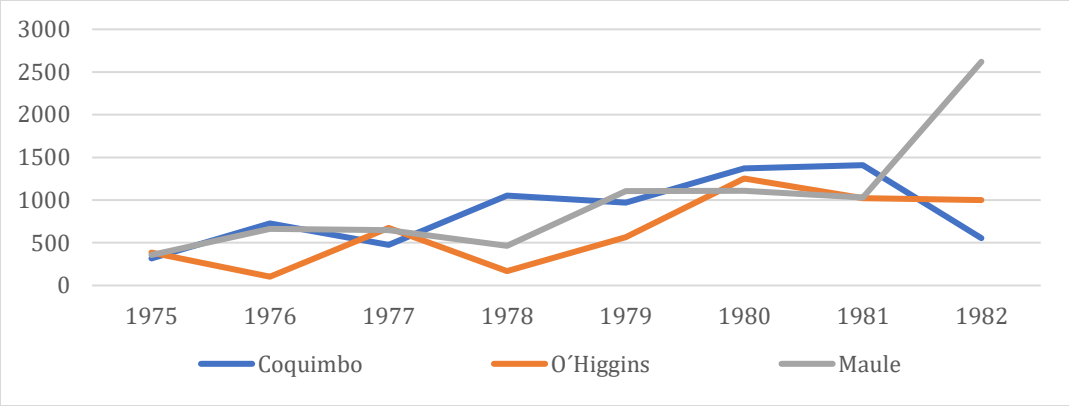
niveles promedio cercanos a los 0,6) para desplomarse en 1981 a 0,79 y a 0,67 en 1982 (Díaz *et al.*, 2016).

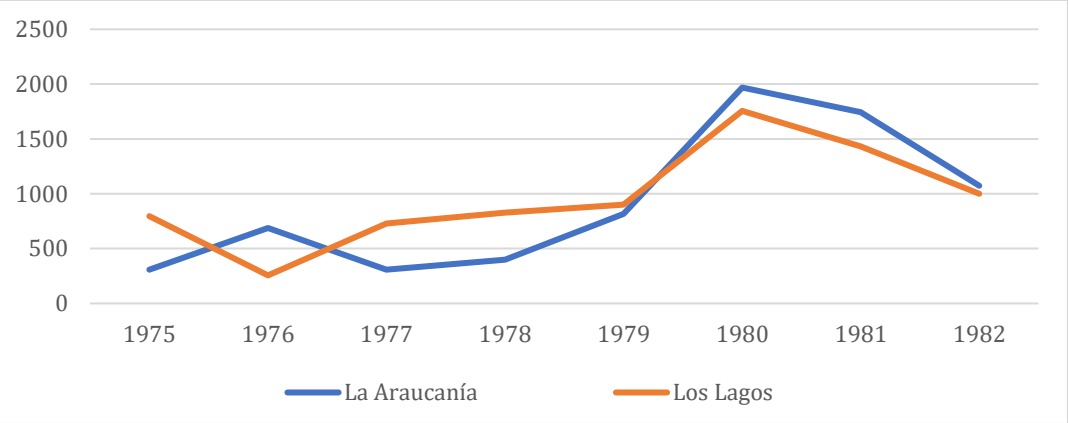
En regiones agrícolas del centro norte y centro sur, como Coquimbo, O´Higgins y Maule la expansión de las licencias habitacionales fue mucho más moderada y de menor volumen en comparación con las regiones anteriores. Sin embargo, la Región del Maule sería la única que no vería disminuir las licencias durante 1982, y que a diferencia de los demás continuaría creciendo con posterioridad a ese año. En Coquimbo y O´Higgins la crisis de 1982 tuvo en efecto moderado en el ritmo de expedición de licencias, también más matizado respecto a las regiones más urbanizadas o de *commodities* mineras.

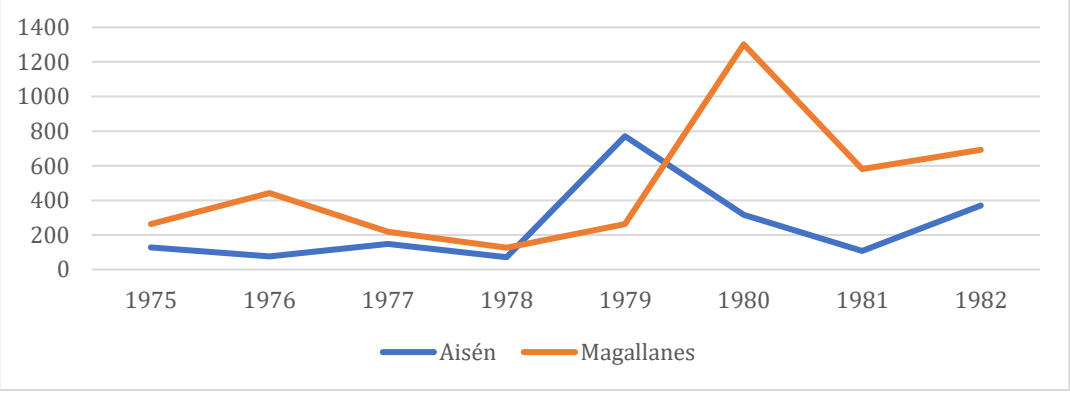
Figura 5-13. Ritmos regionales de licenciamiento de viviendas.




7000
6000
5000
4000
3000
2000
1000
0
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
Valparaíso
Bíobío


3000
2500
2000
1500
1000
500
0
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
Coquimbo
O´Higgins
Maule


2500
2000
1500
1000
500
0
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
La Araucanía
Los Lagos


1400
1200
1000
800
600
400
200
0
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
Aisén
Magallanes

Fuente: elaboración propia con datos del INE (1975; 1976; 1977; 1978; 1979; 1980; 1981; 1982).

Las regiones del sur también experimentaron auges ascendentes y caídas abruptas entre 1979 y 1982, pero el indicador de licencias comenzó a recuperarse en ese último año en las de Aisén y Magallanes. A pesar de la diferenciación en el volumen total de licencias aprobadas respecto a las demás regiones más pobladas de Chile, las curvas de La Araucanía y Los Lagos se asemejan más a las de las regiones agroexportadoras, mientras que las de Aisén y Magallanes al contar con recursos energéticos, presentan variaciones tan acusadas como las de regiones del extremo norte.

Se podría sintetizar lo anterior, señalando que las regiones *commodities*[94] mineras presentaron una mayor intensidad de producción habitacional durante las fases de fiebre especulativa, generándose un rápido desplazamiento sectorial de capital hacia el segundo circuito, para luego extinguirse con fuerza en los años de caída de los precios internacionales del cobre y de contracción generalizada del crédito. En contraposición, las regiones *commodities* agrícolas y agroexportadoras presentaron ritmos más lentos pero sostenidos de desplazamiento sectorial de capital al segundo circuito. En conjunto, ambos tipos de territorios con sus redes urbanas locales, se constituyeron en un ejército regional de reserva que estuvo activamente involucrado en el primer ciclo neoliberal de acumulación por urbanización (alcanzando altas variaciones en las regiones ganadoras de ese entonces) mientras persistían excedentes financieros buscando oportunidades de inversión pero que, al mermar, terminaron por mantener o disminuir su participación porcentual en el volumen grueso de obras y PIB.

3.2 Mutaciones socio-espaciales del *stock* residencial entre 1970 y 1982

Un medio para identificar posibles elementos de cambio en el *stock* residencial propiciados entre 1973 y 1982, asociados en parte al primer ciclo neoliberal de

[94] Se emplea la expresión "regiones *commodities*" bajo la misma acepción de Daher (2016) pero se le añade un adjetivo más para diferenciar entre las que se especializan predominantemente en minería o agricultura.

acumulación por urbanización en el último quinquenio de ese lapso, es el análisis censal de variables habitacionales. Aunque el periodo intercensal comprendido entre 1970 y 1982 resulta de utilidad para ello, cuenta con la limitación de que en el primero no se publicó información habitacional a nivel de comuna lo que implicó focalizar el análisis geográfico a escala regional. Sin embargo, los datos que se presentan a continuación revelan hechos importantes relacionados con las mutaciones socio-espaciales del parque habitacional en una década marcada por la revolución capitalista y neoliberal desde 1973.

En la figura 5-14, se identifica que el alto crecimiento demográfico experimentado por regiones periféricas como Magallanes y Aisén, se correlacionó con una expansión altísima tasa del crecimiento del *stock* residencial[95], de entre 65 y 89 viviendas nuevas entre 1970 y 1982, por cada 1000 habitantes en ese último año. Esta tasa fue particularmente alta también Tarapacá y Valparaíso. Curiosamente, el auge de la construcción detectado en la región del Maule no estuvo asociada a una tasa de crecimiento poblacional considerable ya que al igual que las regiones vecinas de Bíobío, La Araucanía y Los Lagos, presentó menor dinamismo demográfico en relación con la Región Metropolitana, Antofagasta, Tarapacá, Aisén o Magallanes.

El mapa con la variación absoluta y relativa del stock residencial[96] es similar a los que se presentaron en relación con el PIB y las licencias de edificación: los mayores incrementos en términos absolutos ocurrieron en la Región Metropolitana (327.142 unidades), Valparaíso (124.242) y Bíobío (85.343). A pesar de que la región del Maule presentó una variación relativa no tan alta como las variables anteriormente descritas,

[95] La *tasa de crecimiento del stock residencial* relaciona la variación absoluta de las viviendas con la población residente en la región durante el año final del período de referencia, en este caso 1982. Es diferente a la proporción que arroja la variación relativa ya que ésta última no ajusta el valor según el tamaño demográfico de la unidad espacial.
[96] No se incluyeron como viviendas, los hoteles, moteles, móvil e instituciones colectivas.

su alta variación absoluta (40.333) indicaría que fue el ciclo de 1977 a 1982 el que propició buena parte de ese aumento.

La aparición en ese mapa de regiones con altas variaciones relativas, de regiones que como la Metropolitana, Biobío, Tarapacá, Antofagasta, Atacama y Coquimbo, no habían tenido protagonismo decisivo en cuanto a cambios relativos del PIB constructor y licencias (entre 1975 y 1982), señala que éstas experimentaron cierto dinamismo antes de 1973. Posiblemente, una buena parte de ese dinamismo se debe, al menos en parte, a la producción estatal de vivienda que caracterizó los dos primeros años del gobierno socialista de Salvador Allende.

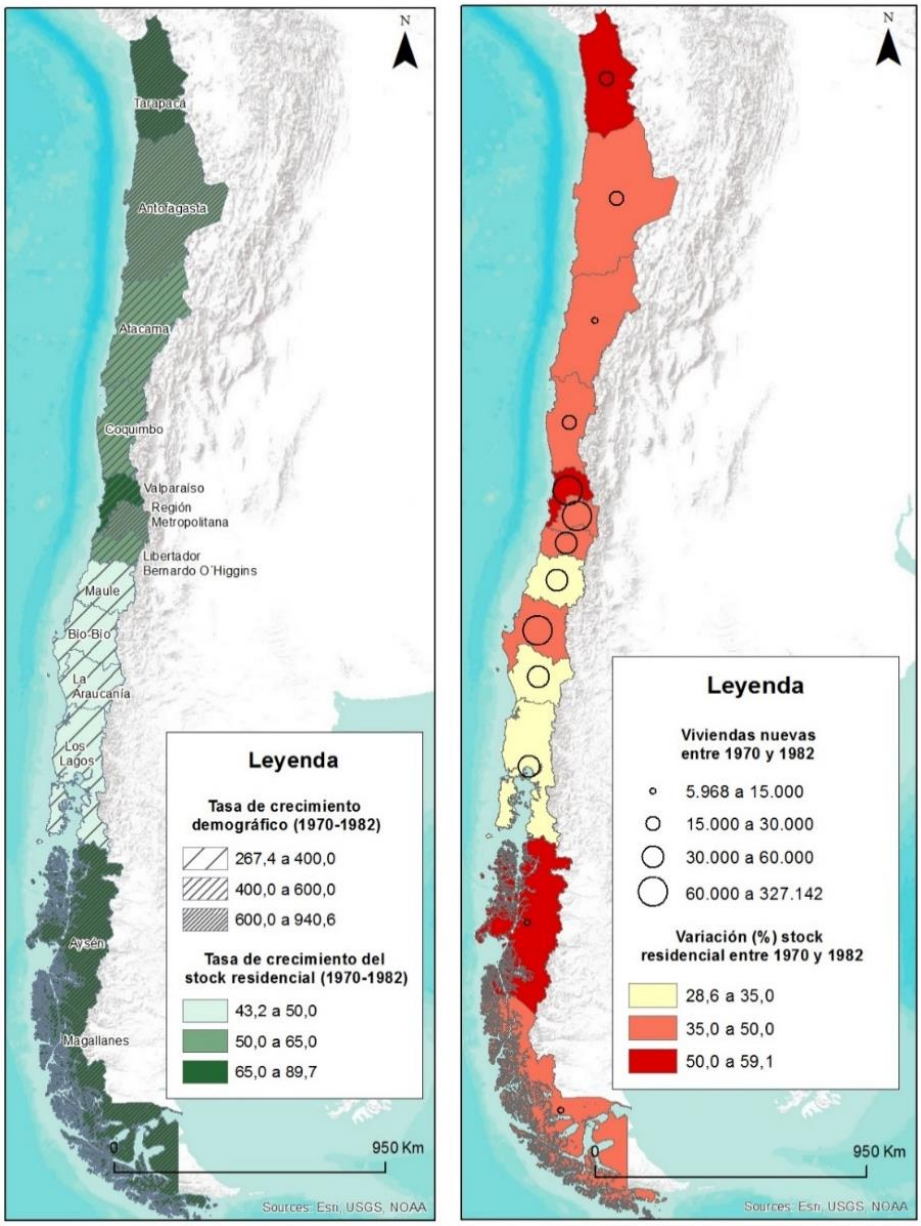
Aunque esa información resulta útil para caracterizar cuantitativamente el *stock* residencial, se hace relevante también su análisis cualitativo. Aunque la escala regional no es tan idónea para ello, dado la importante diversidad interna que es inherente a unidades administrativas tan amplias, los mapas de las figuras 5-15, 5-16, 5-17 y 5-18 aportan información muy valiosa respecto al ciclo de acumulación por urbanización entre 1977 y 1982; sobre todo en relación entre urbanización y auge de la construcción.

En los mapas de la figura 5-15, se representaron a partir de las clasificaciones de cada censo, modalidades de vivienda en función de los mecanismos predominantes para su producción. Aunque resulta complicado estimar cuántas viviendas fueron construidas por empresas capitalistas y cuántas por los mismos habitantes o bajo sistemas alternativos de encargo, artesanales, etc., si se podrían clasificar las casas y departamentos como viviendas predominantemente formales, las mejoras, chozas, rucas o callampas como viviendas de autoconstrucción y las que son colectivas tales como pensiones, conventillos y otras particulares como otras viviendas donde predominarían formas de tenencia en alquiler.

De esa manera, es posible identificar que desde 1970 Chile contaba con una menor proporción de viviendas producidas por modalidades de autoconstrucción y de viviendas colectivas en arriendo que la gran mayoría de los países latinoamericanos.

Las políticas de vivienda social al amparo del estado de bienestar keynesiano y otras emprendidas desde comienzos del siglo XX fueron al menos más efectivas que en otros contextos de la región. Algo que fue invisibilizado por los discursos neoliberales.

Figura 5-14. A la izquierda, tasa de crecimiento demográfico (nuevos pobladores por cada 1000 habitantes en 1982) y tasa de crecimiento del stock residencial (viviendas nuevas por cada 1000 habitantes en 1982); a la derecha, variación absoluta del stock residencial entre 1970 y 1982.



Fuente: elaboración propia a partir de datos censales del INE (1970; 1982).

Las regiones más urbanizadas contaban con las mayores proporciones de viviendas de autoconstrucción y de uso colectivo como lo demuestra el primer mapa de la figura 5-15. Esa situación se acentuó en 1982, y en esas mismas regiones, se registró también un crecimiento de esas modalidades que, aunque no fue explosivo, si alcanzó cifras de 18.920 nuevas unidades en la Región Metropolitana, 9.090 en Valparaíso y 5.284 en Biobío, que en conjunto concentraron 59,2% de las nuevas viviendas de ese tipo. Aunque las regiones de mayor crecimiento relativo en el ciclo de 1977-1982 tuvieron cifras mucho menores de aumento de viviendas de autoconstrucción, igualmente no registraron disminución alguna. El primer auge del ciclo neoliberal de acumulación de urbanización no detuvo la construcción de viviendas 'marginales', aunque limitó el crecimiento de las modalidades en alquiler, una tendencia que se iría generalizando desde entonces.

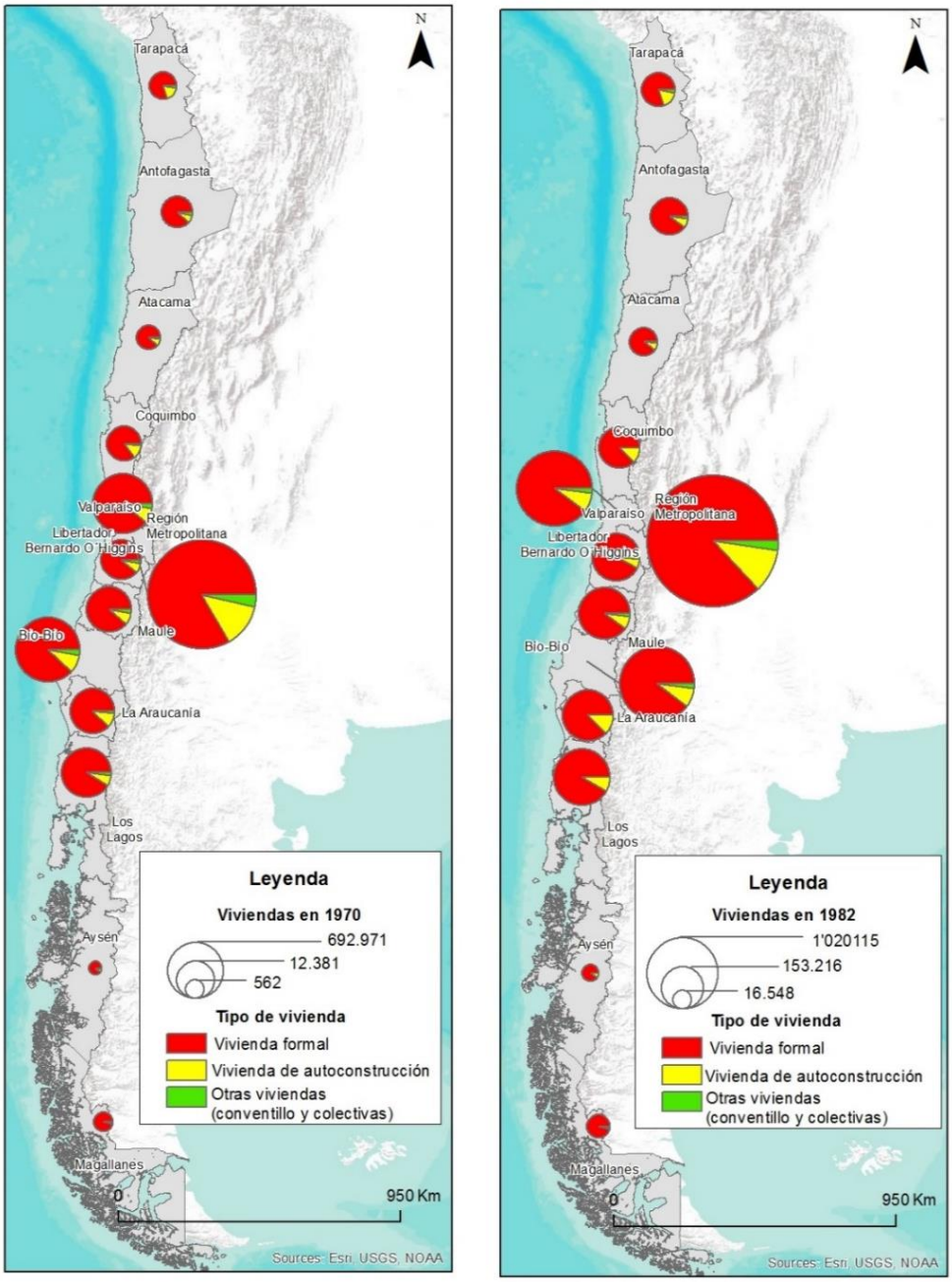
En términos de morfología, los *stocks* residenciales experimentaron importantes variaciones que reflejaban incipientemente tendencias más generalizadas de 1982 en adelante. Los mapas de la figura 5-16 revelan que la producción habitacional de casas se concentró sobre todo en las regiones del sur de Chile (Aisén y Magallanes), en la depresión central (O´Higgins, Valparaíso y Santiago) y al norte en Tarapacá, aunque en Antofagasta, Atacama y Coquimbo, este tipo de viviendas aumentó de manera considerable. El imaginario residencial de la casa unifamiliar con jardín, que era transversal tanto a la burguesía como a las clases medias y populares, que describe De Ramón (2008) como un rasgo persistente desde la época colonial en Santiago, era mucho más fuerte hasta 1970 que la nueva moda de las viviendas multifamiliares.

No obstante, durante este período la producción habitacional se caracterizó por una tendencia a la diversificación de tipologías morfológicas, ya que en las regiones más urbanizadas hubo un aumento considerable tanto de casas, como de departamentos en edificios. Respecto a estos últimos, tuvieron mayor importancia en las regiones con

metrópolis nacionales, la Metropolitana, la de Valparaíso y en menor medida, la de Biobío. Se destacó además, una concentración territorial de este tipo de viviendas en las regiones del norte, con niveles de urbanización mayores que las del sur (Tarapacá, Antofagasta, Atacama y con menor intensidad, Coquimbo).

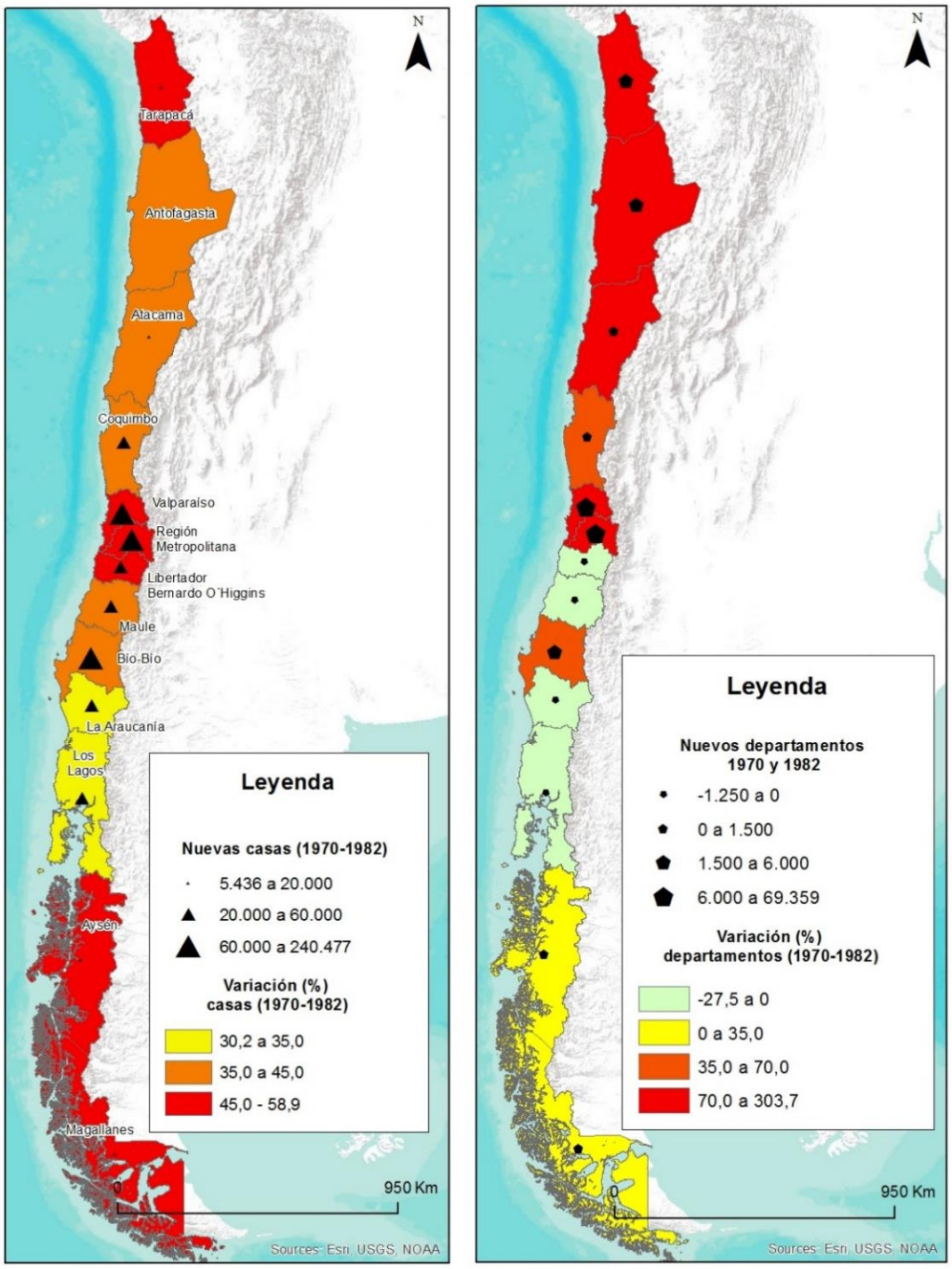
Podría plantearse una interrogante en relación con la causa de este patrón espacial: ¿de qué manera la migración de personal santiaguino para trabajar en las empresas mineras del norte habría favorecido procesos de densificación residencial en ciudades como Antofagasta o Copiapó? Parece haber ocurrido una transposición entre la migración de capas medias de profesionales y técnicos al norte y la aparición de procesos de densificación habitacional, lo que sugiere que los departamentos comenzaban a constituirse en símbolos de estatus social para la clase media. Esa situación pudo ser homologa en Aisén y Magallanes y explicar la importante variación de esta variable en esas regiones.

Figura 5-15. A la izquierda, tipologías de vivienda según modalidad de producción en 1970; a la derecha, tipologías residenciales según modalidad en 1982.



Fuente: elaboración propia a partir de datos censales del INE (1970; 1982).

Figura 5-16. A la izquierda, tipologías morfológicas de vivienda en 1970; a la derecha, tipologías morfológicas en 1982.



Fuente: elaboración propia a partir de datos censales del INE (1970; 1982).

Las transformaciones referidas a la condición de tenencia de la vivienda, fuese mediante propiedad[97] o a través de alquiler, revelan unos patrones sustancialmente diferentes a los anteriores (figura 5-17). Aunque las nuevas viviendas que se registraron como propias, se concentran en las regiones Metropolitana, de Valparaíso y Biobío, la primera de ellas demostró la mayor variación relativa, más que duplicándose entre 1970 y 1982. De Tarapacá hasta la región del Biobío, se obtuvieron importantes variaciones positivas respecto a la tenencia en propiedad (con la excepción de Atacama donde ésta fue algo menor), mientras que al sur a pesar de tener porcentajes menores igualmente la propiedad fue haciéndose más importante.

Las viviendas en alquiler tuvieron una variación absoluta y relativa mucho menor (figura 5-17). En regiones como Tarapacá, Antofagasta y Aisén, se dieron los mayores incrementos relativos a pesar de que en términos absolutos los mercados de alquileres más dinámicos han sido siempre la Región Metropolitana, la de Valparaíso y Biobío, al estar polarizadas en torno a las grandes metrópolis del país.

Lo anterior permite observar un fuerte predominio de las formas de acceso en propiedad a la vivienda, algo que como lo indica Naredo (2012) para el caso español, se vincula ideológicamente al neoliberalismo, aunque para el caso chileno y otros latinoamericanos la utopía de la vivienda ha estado articulada desde comienzos de siglo XX, a imaginarios residenciales que privilegian la propiedad privada residencial. La particularidad del período analizado es que el discurso neoliberal que se impuso en Chile supo capitalizar y capturar ese imaginario atándolo a las premisas de subsidiariedad estatal, competencia individual y libertad de elección del consumidor.

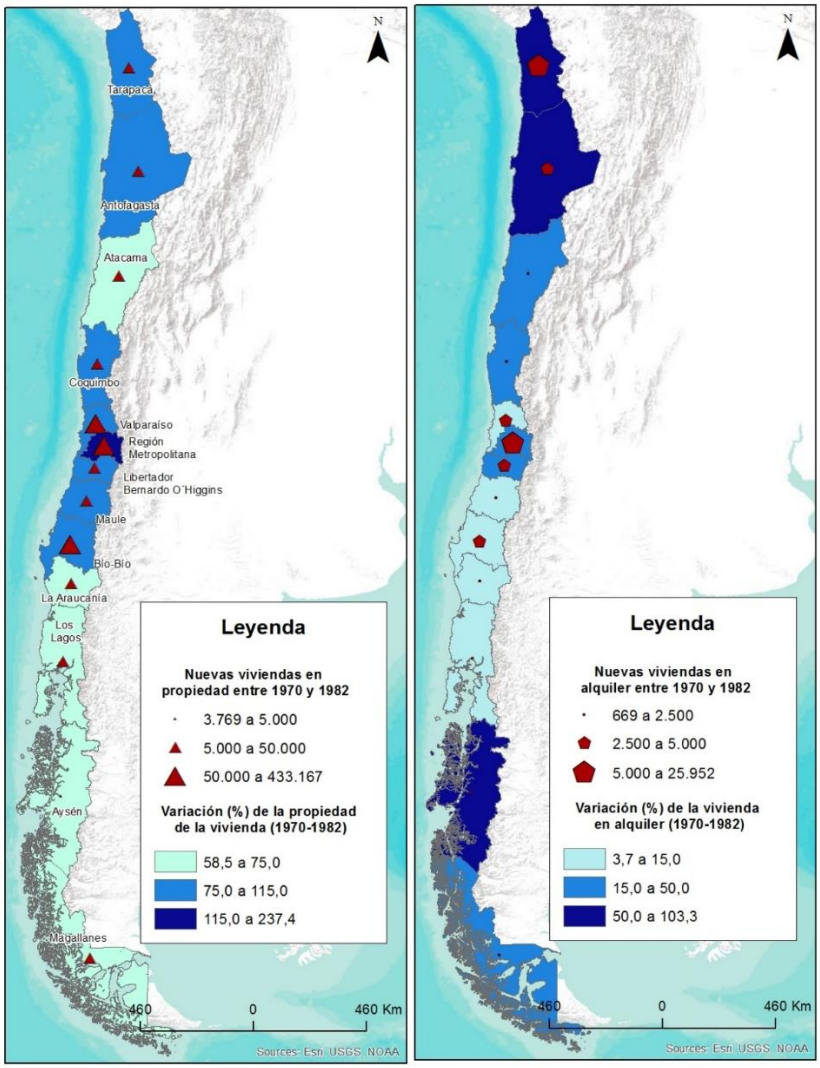
También cabe aclarar, que la guerra contra las formas de autoconstrucción ligadas a la urbanización no formal fueron una causal explicativa mucho más importante de ese

[97] Aunque el censo de 1970 incluye categorías de condición de tenencia que diferencian entre propiedad completa y parcial, en el de 1982, no; por esa razón el análisis de la propiedad parcial como variable *proxy* del endeudamiento hipotecario sólo será llevado a cabo de 1992 en adelante.

giro hacia la propiedad privada residencial, ya que durante el periodo analizado los salarios presentaron alzas solamente en los primeros años de la década de los setenta para caer sostenidamente hasta 1982, lo que hace evidente que un grueso de quienes se hicieron a una vivienda, lo hicieron a través del endeudamiento promovido por el Estado con mucha fuerza desde 1977.

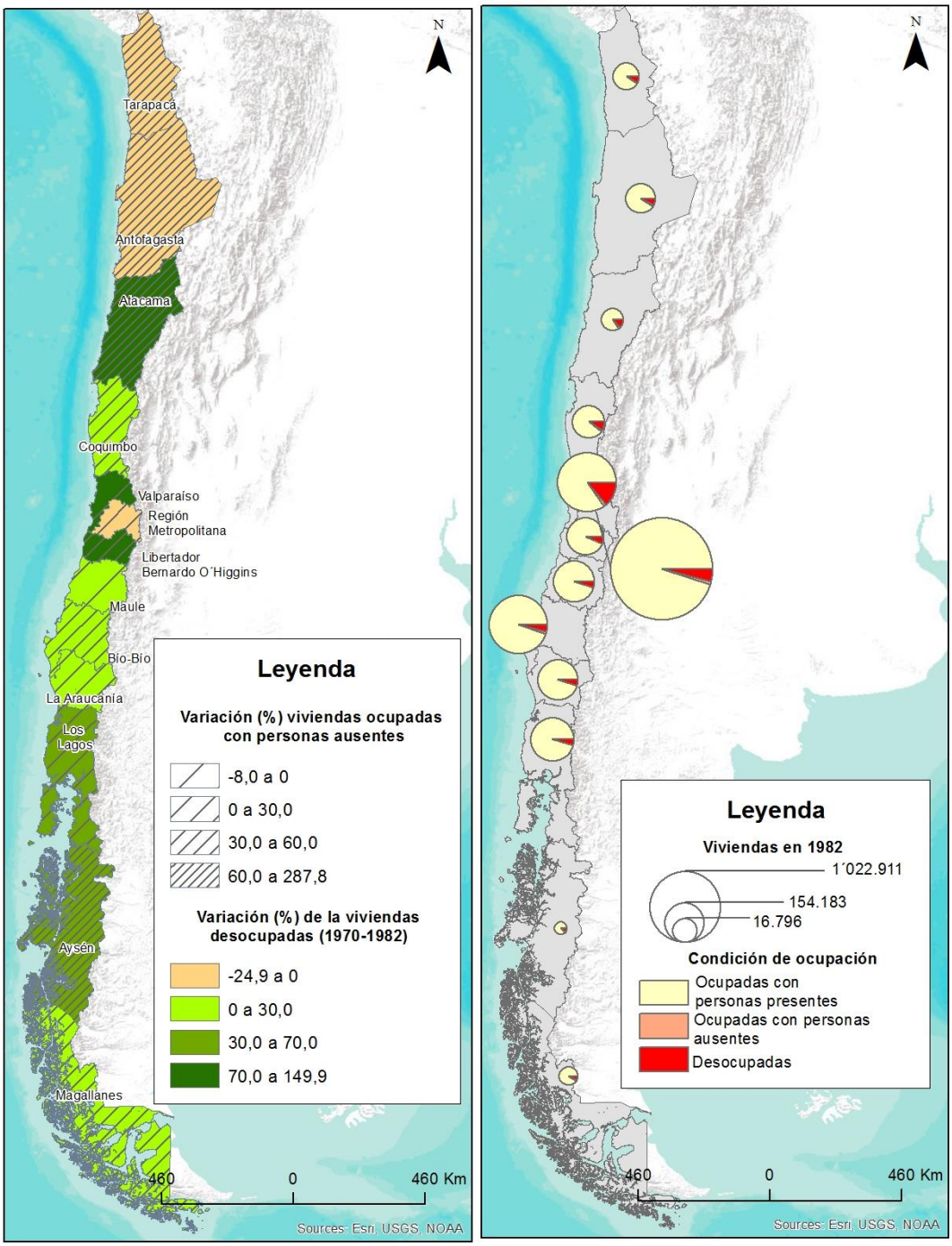
A pesar del dinámico incremento de la condición de tenencia en propiedad, entre 1970 y 1982, el fenómeno de las viviendas no ocupadas (con personas ausentes) o desocupadas, que se vincula en ciertos momentos con estrategias de inversión financiera familiar (segundas residencias o viviendas compradas para alquilar o revender), no era muy relevante en ese entonces. Regiones con procesos de urbanización importantes como la Metropolitana y Antofagasta, incluso presentaron variaciones relativas negativas (figura 5-18). Solamente en la región de Valparaíso las viviendas desocupadas, eran parte importante del stock dada su importancia como centro de veraneo de las elites santiaguinas.

Figura 5-17. A la izquierda, evolución de la condición de propiedad de la vivienda entre 1970 y 1982; a la derecha, variación de las viviendas en condición de alquiler durante el mismo período.



Fuente: elaboración propia a partir de datos censales del INE (1970; 1982).

Figura 5-18. A la izquierda, variación de las viviendas ocupadas con personas ausentes y desocupadas; a la derecha, condición de ocupación respecto al parque residencial total.



Fuente: elaboración propia a partir de datos censales del INE (1970; 1982).

3.3 Los ciclos de producción de vivienda social entre 1973-1982

El análisis del parque de vivienda, aunque presenta coincidencias con el ciclo de acumulación y de producción de ambiente construido finalizado en 1982, incluye una proporción considerable de vivienda social que puede ser estudiada de manera desagregada y que presenta para el periodo 1973 y 1982 un conjunto de patrones muy distintos al de licencias y PIB de la construcción.

Lo que resulta igual que en otras variables, es la hiperconcentración de las viviendas producidas por los Serviu desde 1973, en la Región Metropolitana que alcanzó 81.389 unidades hasta 1982, representando un 57,1% del total nacional (figura 5-19). En las regiones de Valparaíso y Concepción, el Estado entregó un total de 16.739 y 13.903 viviendas, respectivamente. Entre las tres regiones polarizadas con áreas metropolitanas concentraron el 78% de la acción subsidiaria del Estado, durante el primer ciclo neoliberal de producción de ambiente construido.

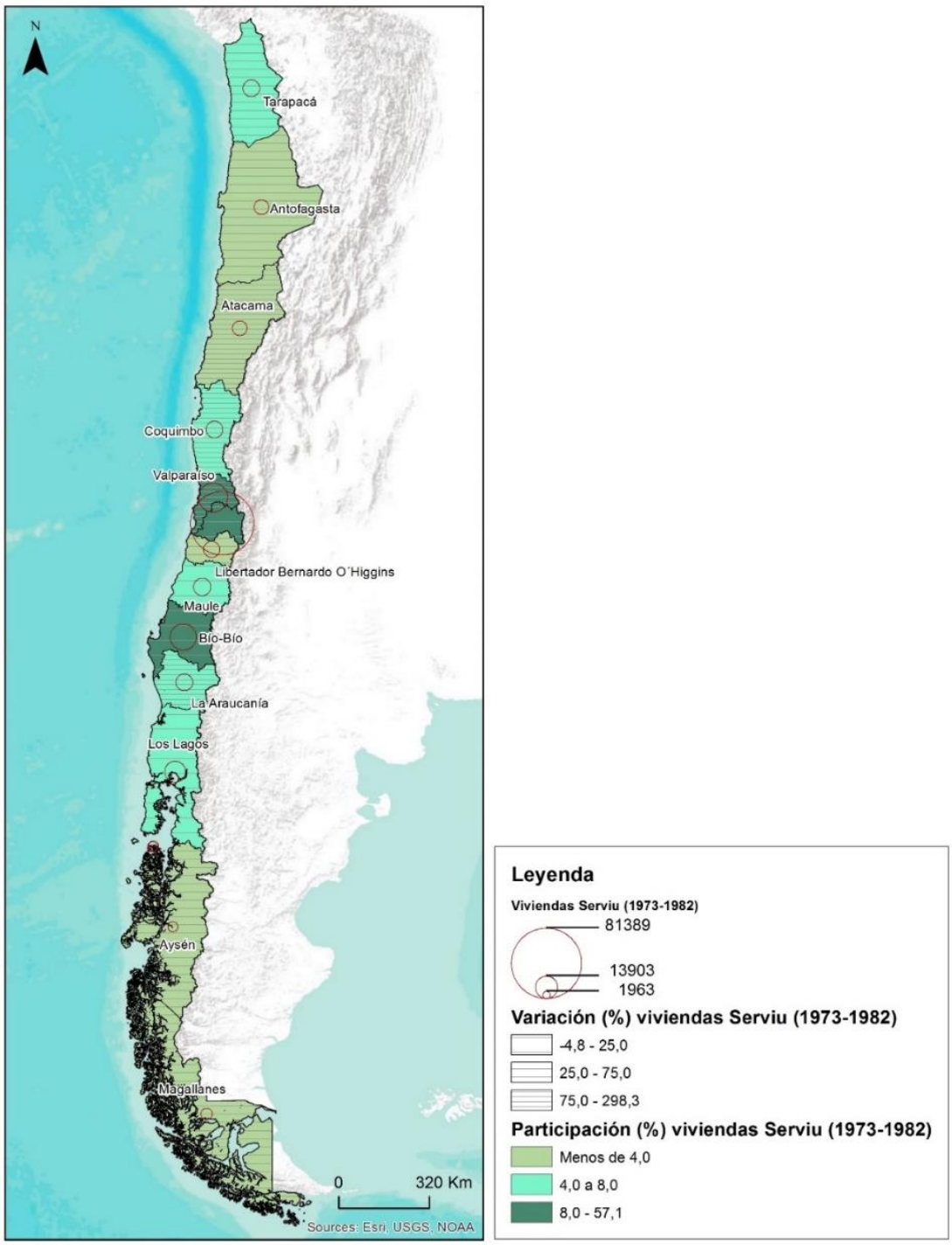
La variación promedio anual entre 1973 y 1982, revela actividad en regiones de bajo volumen absoluto, en donde una variación de pocas unidades representó importantes cambios relativos. Durante este periodo la producción de vivienda social se mostró muy volátil debido al desmonte del Sinap y de la antigua institucionalidad del MINVU y su reemplazo por el andamiaje neoliberal ya descrito. No obstante, regiones como Coquimbo, La Araucanía, Aisén y Magallanes presentaron cierto dinamismo. Las razones no resultan tan claras desde el punto de vista del crecimiento económico, porque solamente las dos últimas mostraron un importante crecimiento en ese entonces, por lo cual se debería investigar más las lógicas políticas detrás de la subsidiariedad de las políticas de vivienda en el ámbito regional.

Los ritmos espacio-temporales de la producción de vivienda social son sustancialmente diferentes a los otros ciclos de acumulación y producción de ambiente construido. En la figura 5-20, se observa en términos generales dos puntos de alta producción de vivienda social: en el año de 1976 cuando se asignaron 26.736 unidades residenciales

a nivel nacional y en 1979, con un total de 19.192. Solamente las regiones de Coquimbo, Valparaíso y Metropolitana presentan un ciclo ascendente asociable al ciclo de acumulación de 1977-1982, aunque como se mencionó las dos últimas concentraron el 60% de la producción nacional.

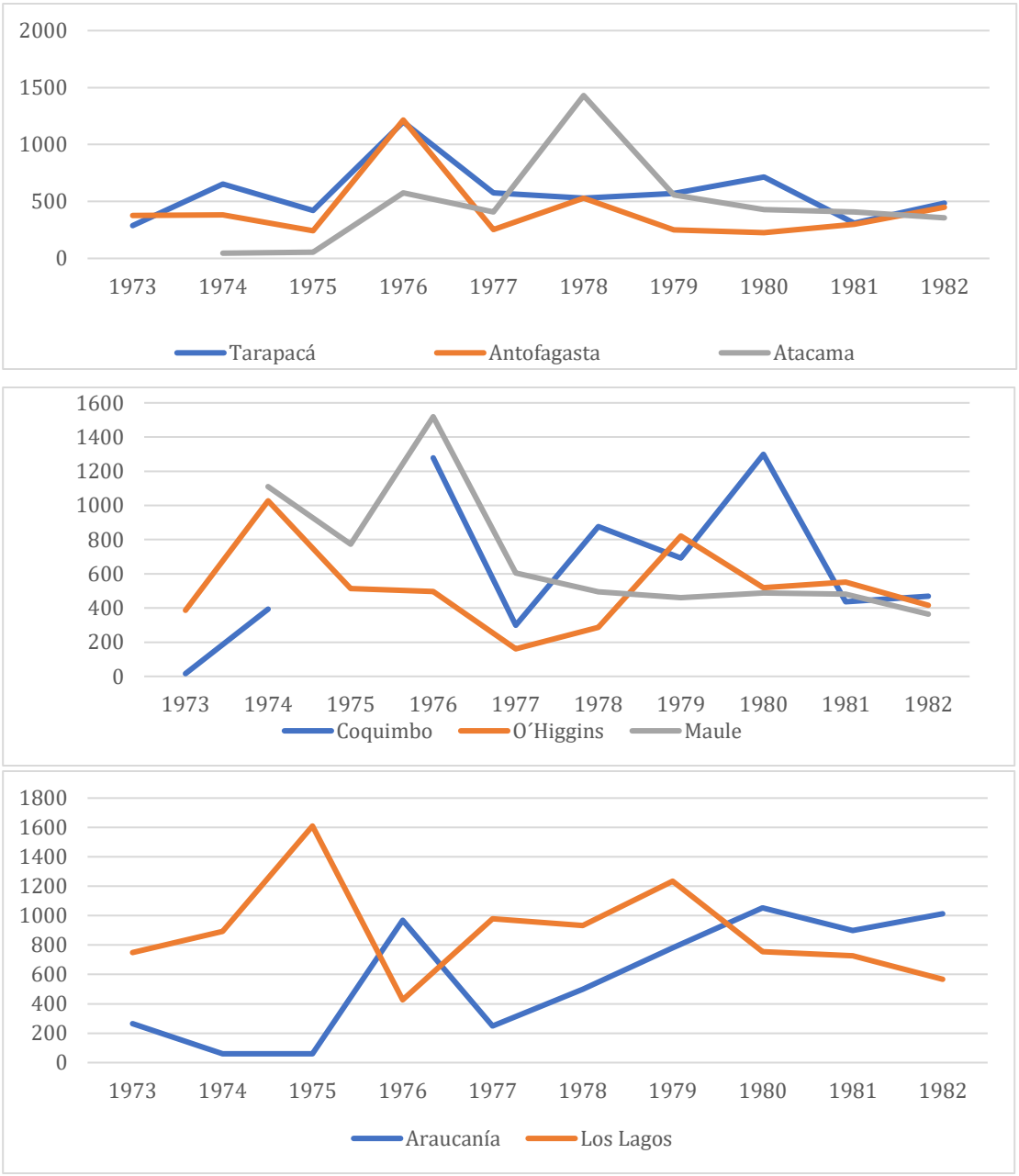
En otras regiones no hay un patrón discernible a primera vista, pero en la mayoría, la crisis de 1982 implicó una tendencia leve al estancamiento de una producción habitacional pública que de por sí era bastante limitada respecto a los niveles alcanzados por gobiernos anteriores (Hidalgo, 2005). El lento despegar de la producción de vivienda social bajo los nuevos rituales ideológicos neoliberales se debió esencialmente, a la incapacidad de la financiación habitacional por parte del sector privado, lo que llevó desde 1977 a la construcción *ad hoc* de instrumentos financiarizados como la letra hipotecaria que fueron promovidos y manejados en primera instancia por el Estado, algo que sin duda fue más fácil con el giro de tuerca hacia un neoliberalismo hetorodoxo desde 1982 en adelante.

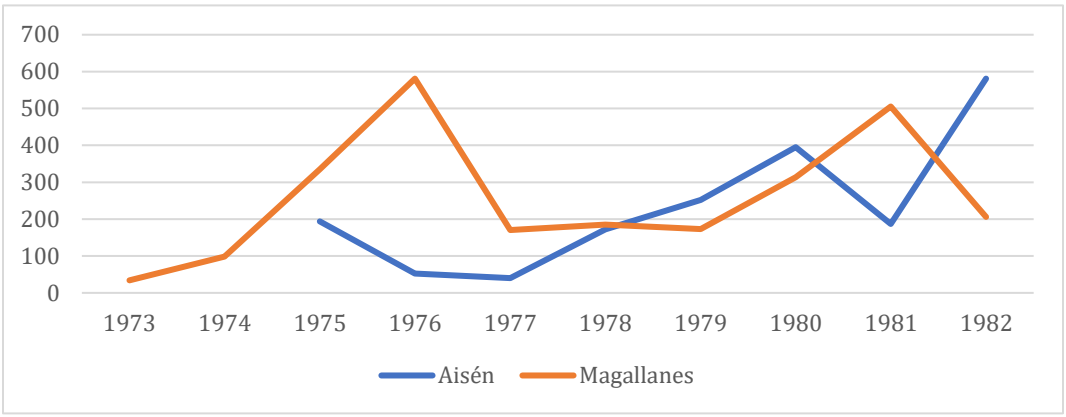
Figura 5-19. Viviendas construidas por los Serviu entre 1973 y 1982.

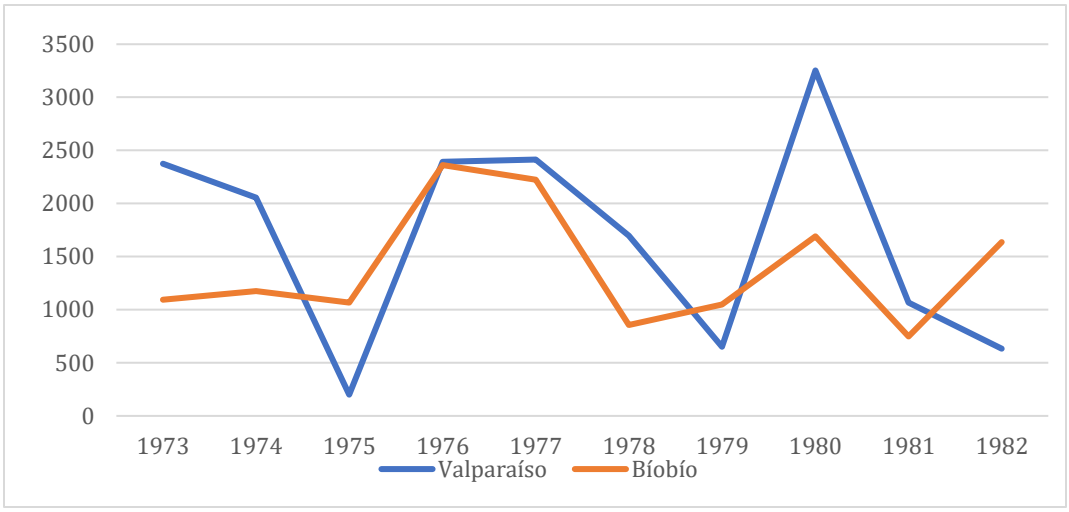


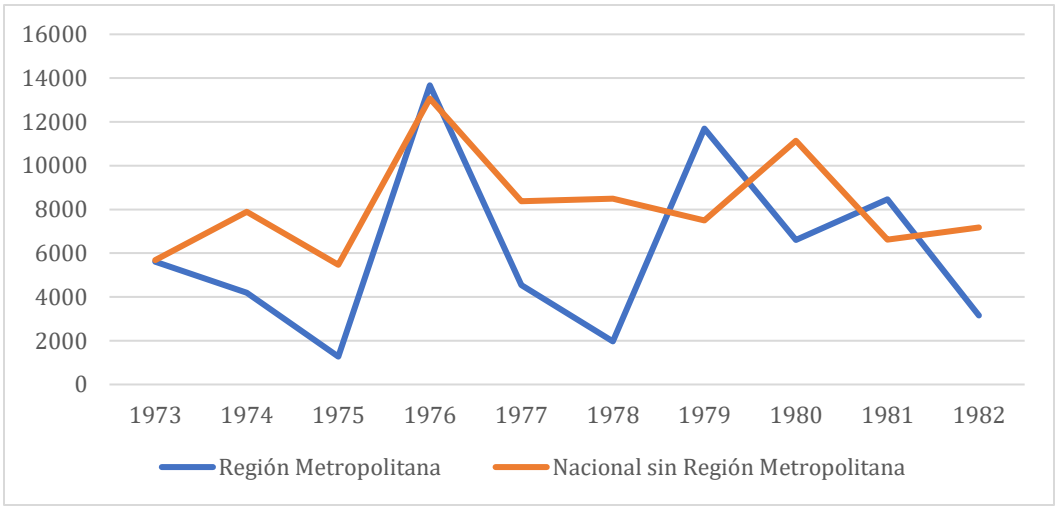
Fuente: elaboración propia con datos del MINVU (2017).

Figura 5-20. Ritmos de producción de viviendas de Serviu entre 1973 y 1982.









Fuente: elaboración propia con datos del MINVU (2017).

Por esa razón, la producción de vivienda social no estuvo entre 1977 y 1982, vinculada tan directamente al primer ciclo neoliberal de acumulación por urbanización, coincidiendo con un momento de experimentación ideológica que se concretó tras la crisis de ese último año, y en el transcurso de la decada de los ochenta. A pesar de lo anterior, la crisis de 1982 parece reflejarse en casi todas las regiones; sin embargo, se hace necesario ofrecer una geografía de la crisis habitacional producida durante el *crash* del primer ciclo neoliberal de acumulación por urbanización.

3.3 ¿Sobreproducción de vivienda?: geografías habitacionales de la crisis de 1982

Un análisis de las distintas categorías de desocupación de la vivienda, disponible solamente en el censo de 1982 a nivel de comuna (a pesar del bajo peso nacional de esa variable), revela importantes elementos para caracterizar el fin de ese primer ciclo espacio-temporal de capitalismo neoliberal ocurrido entre 1976 y 1982, durante la crisis financiera de ese último año. A escala nacional, la desocupación de viviendas se debía esencialmente a tres factores: viviendas desocupadas por otras razones, viviendas desocupadas por temporada y viviendas nuevas desocupadas; ésta una variable *proxy* de las unidades residenciales recién producidas que no habían sido vendidas hasta la fecha del censo de 1982, en plena crisis: fondo de consumo inmobiliario devaluado.

Las geografías de esas tres categorías de desocupación, revela que la primera categoría aparecía fundamentalmente en comunas rurales o afectadas por migraciones campo-ciudad, mientras que la segunda se dio mayormente en comunas que gozan de amenidades para el turismo residencial, tales como las borde costero y ciertos lugares cordilleranos o del sur; la tercera categoría apareció con mayor importancia en ámbitos urbanos y, sobre todo, metropolitanos (figuras 5-22 a 5-24).

Ese último patrón debe ser considerado con más detalle. Ciertas metrópolis regionales (capitales de región o provincia) mostraron una considerable proporción de viviendas nuevas desocupadas (con proporciones mayores a 15%), tales como Iquique, Arica, Copiapó, La Serena en el norte, o Rancagua, Chillán, Los Ángeles y Punta Arenas en

el sur (figura 5-21), algo que demuestra que la crisis de 1982, afectó de manera importante la actividad inmobiliaria en ese tipo de ciudades.

No obstante, en ninguna comuna perteneciente a las capitales regionales la proporción de viviendas nuevas desocupadas fue la de mayor peso. En cambio, a nivel metropolitano la situación fue diferente ya que como lo demuestran los mapas de las figuras 5-22, 5-23 y 5-24 en cierto tipo de comunas pertenecientes a áreas metropolitanas, y para la categoría de viviendas nuevas desocupadas, se alcanzaron mayores proporciones en relación a las otras causales de desocupación.

En las tres principales áreas metropolitanas del país, comunas ocupadas por las clases medias, medias-bajas e incluso bajas, presentaron altas proporciones de viviendas nuevas no habitadas. En el Área Metropolitana de Santiago, ocurrió de manera importante en las comunas de La Florida, Puente Alto, Maipú, La Reina, La Granja, Renca, Quilicura (figura 5-20), mientras que en el Área Metropolitana de Valparaíso ocurrió lo mismo con Quilpué, un centro residencial satelite de la conurbación porteña (Valparaíso-Viña del Mar). En el Área Metropolitana de Concepción aunque dicha categoría no superó a las demás representó hasta un tercio del total en la comuna del mismo nombre y en Talcahuano.

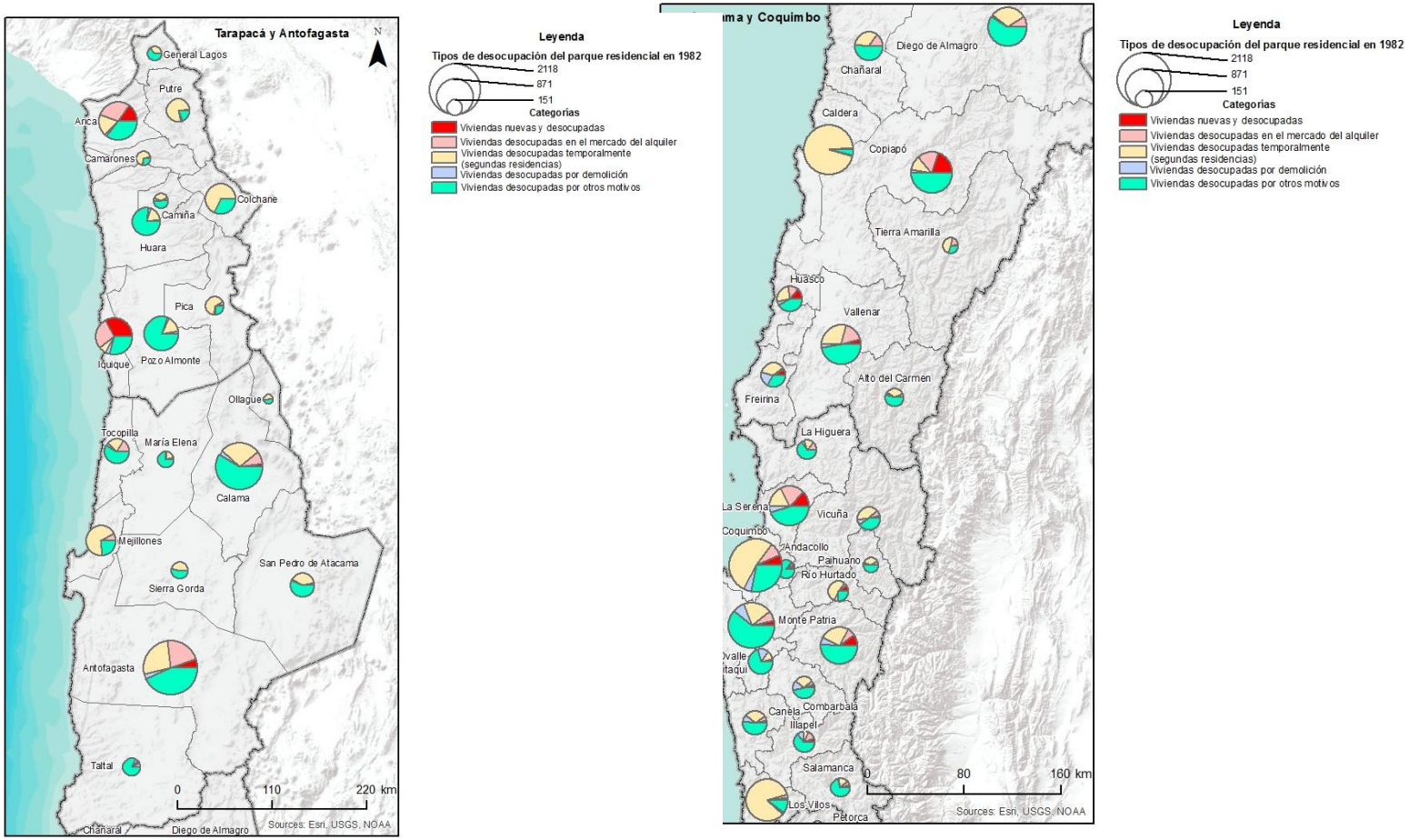
Se podría señalar, como lo hace a partir de indicadores macroeconómicos, Daher (2016) que la Región Metropolitana y más concretamente el AMS, fue el territorio más impactado por la crisis de 1982 y sobre todo que respecto al segundo circuito, la crisis hizo estallar el capital ficticio detrás de la financiación habitacional y con ello, se devaluó una parte importante del *stock* residencial recién construido durante el primer ciclo neoliberal de acumulación por urbanización ocurrido entre 1977 y 1982. Gran parte de esa devaluación afectó a las clases trabajadoras urbanas del país.

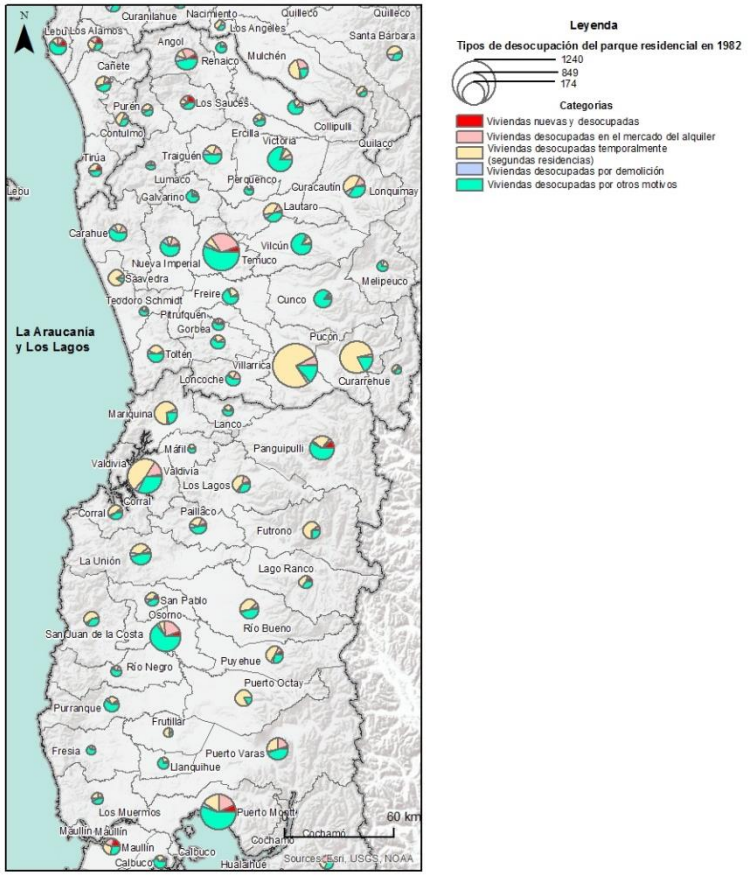
Lo que se ha venido demostrando entonces en los capítulos de ésta segunda parte es que la revolución capitalista en Chile produjo, además de una nueva cimentación de ideologías de producción de ambiente construido urbano -transmutadas de creencia en

rituales prácticos-, un primer ciclo de acumulación por urbanización que aunque no 'primarizó' al segundo circuito contribuyó a que la inversión inmobiliaria asumiera una *función de nuevo auge* sustentada en un momento de decaimiento productivo y desindustrialización.

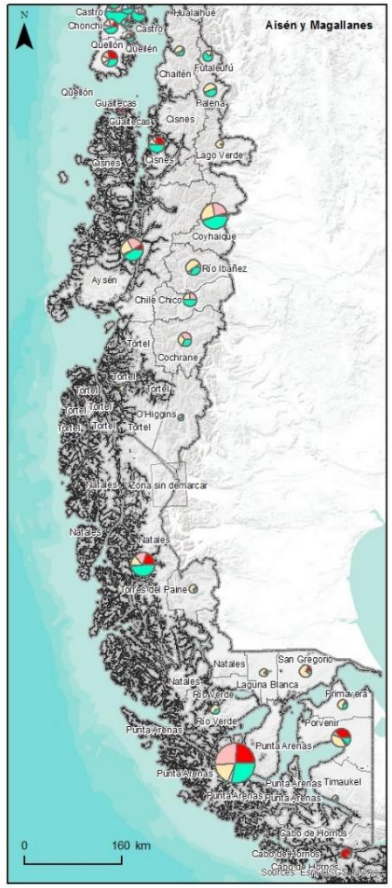
Ese ciclo inaugurado en 1977 y finalizado como tantos otros ciclos de acumulación de capital, en una violenta aunque desigual crisis (en lo social y espacial) en 1982, fue impulsado por el gran capital bajo una renovada estructura de agentes, caracterizada por una mentalidad financiera, una alta centralización y concentración de activos, así como por una posición política favorable a sus intereses. En el siguiente apartado se analiza dicha estructura en lo que refiere a producción de ambiente construido.

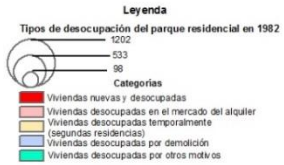
Figura 5-21. Desocupación de viviendas por categoría en Chile en el censo de 1982.

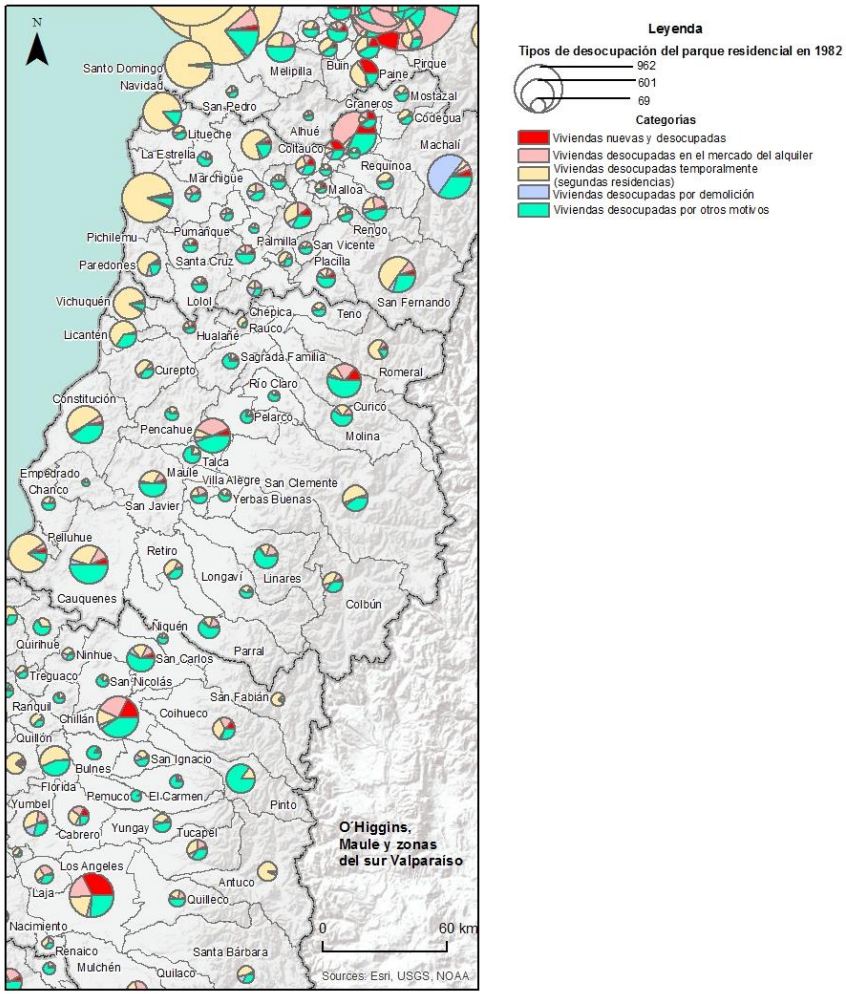



La Araucanía
y Los Lagos
60 km
Sources: Esri, USGS, NOAA

Leyenda
Tipos de desocupación del parque residencial en 1982
1240
849
174
Categorías
Viviendas nuevas y desocupadas
Viviendas desocupadas en el mercado del alquiler
Viviendas desocupadas temporalmente (segundas residencias)
Viviendas desocupadas por demolición
Viviendas desocupadas por otros motivos

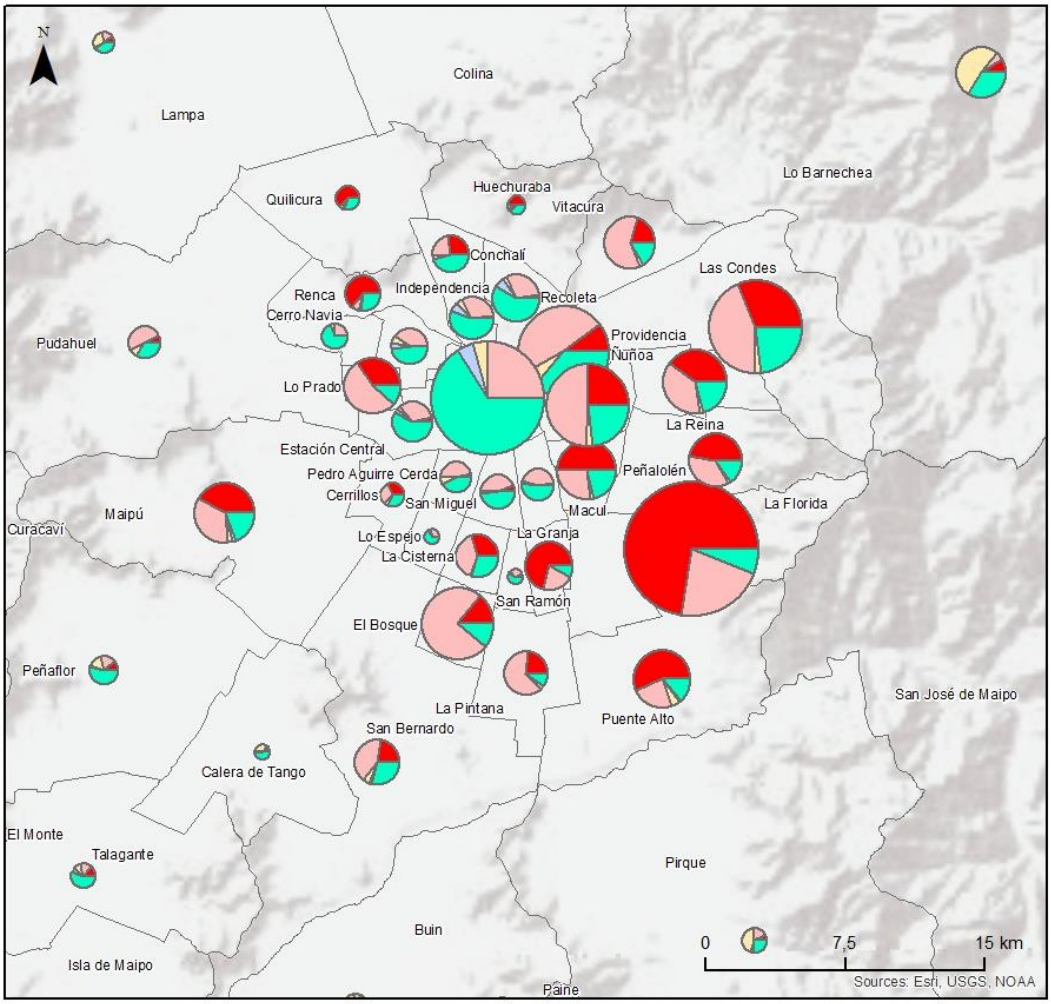

Aisén y Magallanes
0
160 km


Leyenda
Tipos de desocupación del parque residencial en 1982
1202
533
98
Categorías
Viviendas nuevas y desocupadas
Viviendas desocupadas en el mercado del alquiler
Viviendas desocupadas temporalmente (segundas residencias)
Viviendas desocupadas por demolición
Viviendas desocupadas por otros motivos



Fuente: elaboración propia con datos del INE (1982).

Figura 5-22. Viviendas desocupadas en el Área Metropolitana de Santiago en el censo de 1982.



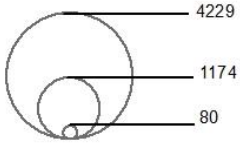
Leyenda

Tipos de desocupación del parque residencial en 1982

Categorías

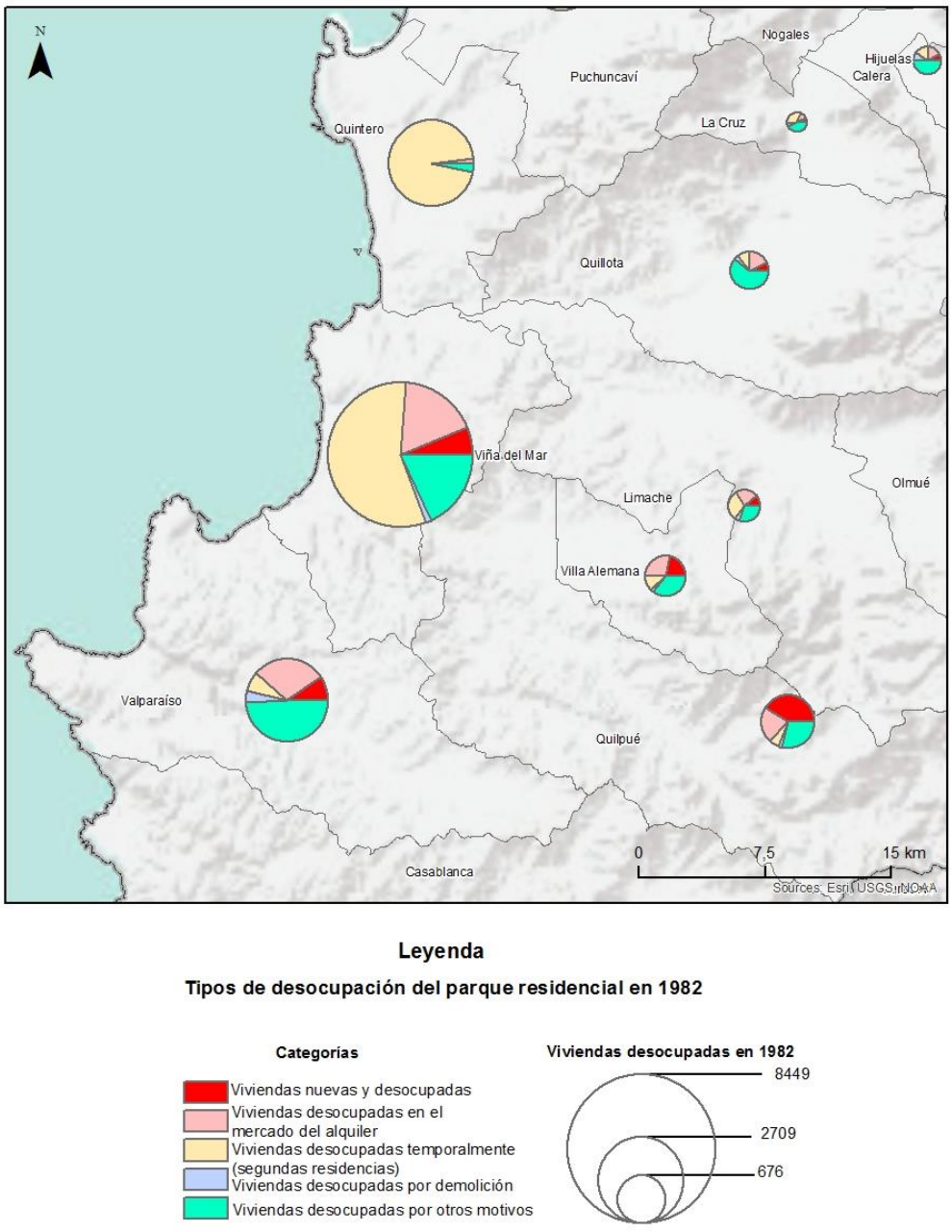
- Viviendas nuevas y desocupadas
- Viviendas desocupadas en el mercado del alquiler
- Viviendas desocupadas temporalmente (segundas residencias)
- Viviendas desocupadas por demolición
- Viviendas desocupadas por otros motivos

Viviendas desocupadas en 1982



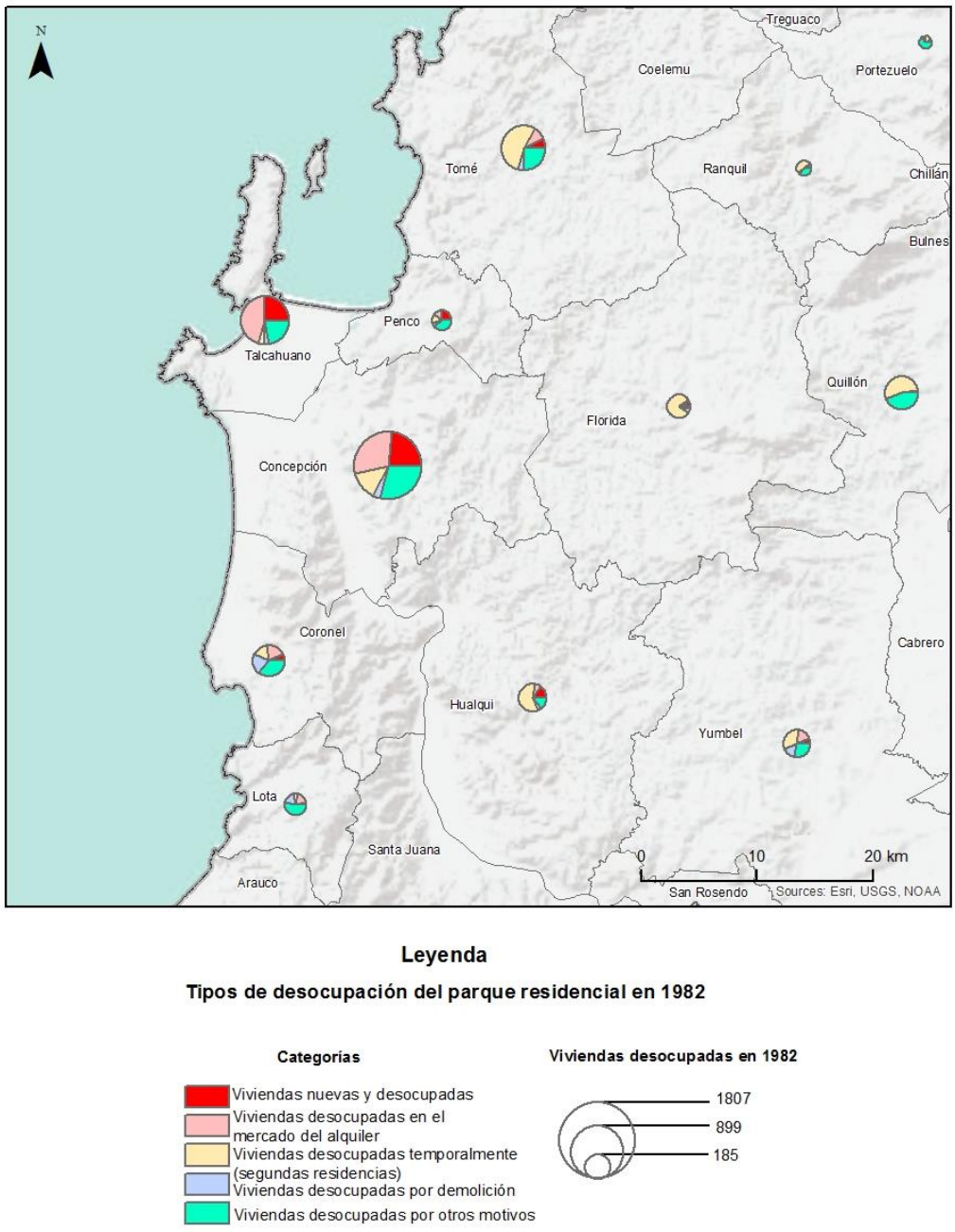
Fuente: elaboración propia con datos del INE (1982).

Figura 5-23. Viviendas desocupadas en el Área Metropolitana de Valparaíso en el censo de 1982.



Fuente: elaboración propia con datos del INE (1982).

Figura 5-24. Viviendas desocupadas en el Área Metropolitana de Concepción en el censo de 1982.



Fuente: elaboración propia con datos del INE (1982).

4. La localización de los grandes agentes del segundo circuito en el mapa chileno de la 'extrema riqueza' durante el primer boom del capitalismo neoliberal

La historiografía chilena ha producido un sinnúmero de obras situadas en distintos momentos, pre y post 1973, sobre las elites empresariales, su estructura, composición y aspectos socio-culturales; no obstante, seguir el rastro de las facciones involucradas con la producción de ambiente construido se hace complicado ya que no hay trabajos que analicen en el largo plazo sus estructuras, recomposiciones o cambios. Por ese motivo, se optó en lo que sigue por ubicar en las obras historiográficas críticas, a los agentes más relevantes del segundo circuito, lo que lleva a las limitaciones tradicionales del manejo de fuentes secundarias (diferentes metodologías, distintas categorías de análisis y fuentes primarias no siempre coincidentes) pero con la ventaja de ofrecer una visión de largo plazo que aunque incompleta, puede esclarecer el rol de aquellos tanto en el primer ciclo neoliberal de acumulación por urbanización como durante la fase de onda larga iniciada en 1983.

Las primeras preguntas que surgen son las siguientes: ¿cuáles eran los agentes más importantes del segundo circuito durante el primer ciclo de urbanización por acumulación entre 1976 y 1982? Y, sobre todo, ¿de qué manera la revolución capitalista neoliberal incidió en su estructura y prácticas de inversión en el ambiente construido urbano? Estableciendo una comparación entre los datos aportados por Cheetham (1973) y Dahse (1979) en su *Mapa de la Extrema Riqueza. Los grupos Económicos y el Proceso de Concentración de Capitales* es posible responder a esas dos preguntas.

En primer lugar, el trabajo de Cheetham (1973) describe la estructura de agentes del segundo circuito con anterioridad al golpe, haciendo énfasis en las relaciones entre empresas asociadas en la Cámara Chilena de la Construcción y otras de carácter financiero (bancos), sociedades industriales, mineras, comerciales, agrícolas, etc. La autora describe además cómo la creación en la década de los cincuenta de esta agremiación había favorecido no sólo la constitución de una definida identidad de clase

y facción capitalista, sino una estrecha articulación con el Estado -vía incidencia directa en el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, o en el Congreso Nacional- y con el capital financiero.

Cheetham (1973) rastreó los vínculos entre directores de una muestra de 30 bancos[98], en ese entonces casi todos nacionales y muchos de ellos regionales, y los directorios de empresas en distintos sectores económicos. Como se observa en la tabla 5-4, no son las sociedades industriales las que contaban con una mayor articulación con el capital financiero, sino la construcción, con un 31,7% del total de vínculos encontrados. No obstante, los vínculos entre bancos comerciales y las cajas de ahorro y préstamo que operaban con el Sinap es sustancialmente menor, 4,7%. Lo anterior revela una marcada dependencia de los empresarios de la construcción respecto a la banca comercial y una financiación de la demanda inmobiliaria muy limitada o circunscrita a las cajas.

Tabla 5-4. Nexos de directivos de bancos comerciales chilenos con ejecutivos de empresas de otros sectores.

Sector	Nexos de bancos con…	Proporción (%)
Construcción	215	31,7
Otras sociedades	158	23,3
Aseguradoras	80	11,8
Sociedades agrícolas	54	8,0
Empresas textiles	48	7,1
Asociaciones de Ahorro y Préstamo	32	4,7
Sociedades de inversión	26	3,8
Sociedades de medios de comunicación	24	3,5
Sociedades de fletes	21	3,1

[98] Banco de Chile, Banco Edwards, Banco Industrial y Comercial de Chile, Banco Continental, Banco de Crédito e Inversiones, Banco Español-Chile, Banco Israelita de Chile, Banco Nacional del Trabajo, Banco O´Higgins, Banco del Pacífico, Banco Panamericano, Banco Sud-Americano, Banco de Chillán, Banco Chileno-Yugoslavo, Banco Comercial de Curicó, Banco de Concepción, Banco de Constitución, Banco de Llanquihue, Banco Osorno y La Unión, Banco Regional de Linares, Banco Sur de Chile, Banco de Talca, Banco de Valdivia, First National City Bank, Banco Francés e Italiano, Banco Londres y América del Sur, Banco del Estado de Chile, Banco Hipotecario de Chile, Banco Hipotecario de Valparaíso.

Sociedades mineras	20	2,9
Total	678	100,0

Fuente: elaboración a partir de Cheetham (1973: 384).

Los nexos estudiados por la autora se dan a través de lo que denominó como una estructura de poder oculta detrás de una 'aparente' (Cheetham, 1973: 382), basada en relaciones externas (fuera del gremio de la construcción) de amistad, compadrazgo e incluso consanguinidad. Por otro lado, la autora a pesar de no situar a los empresarios de la Cámara Chilena de la Construcción dentro de sus respectivos grupos empresariales, concluía que el alto grado de concentración de capital en Chile, implicó que los constructores controlasen en ese entonces toda la cadena de valor detrás de la producción de ambiente construido, desde la producción de materiales, pasando por el diseño, la construcción, venta y financiación.

Ese control propio de una estructura empresarial en clanes, como la define Cademartori (1968) para ese mismo contexto geohistórico, así como la agrupación de empresas relacionadas con la producción de ambiente construido en una sola pero poderosa agremiación, con una estructura de poder oligárquica según Cheetham (1973), contribuyeron a un rápido ascenso político y económico del sector, al menos entre 1951 y 1970.

Entre 1970 y 1973, los intereses de clase se vieron amenazados con los programas de construcción emprendidos por la Unidad Popular no sólo en virtud de los intereses del gobierno socialista de crear empresas constructoras estatales y regionales sino de una alta conflictividad con los trabajadores de la construcción que solían tomarse las obras y demandar salarios más altos -el nivel de sindicalización en esa actividad era alto según lo que comenta Cademartori (1968) unos años antes-; lo que en el documento analizado en el capítulo 4, la Cámara Chilena de la Construcción denominó como 'anarquía laboral'.

La revolución capitalista de 1973, no parece haber producido una ruptura con la estructura de clanes empresariales, pero sí una reestructuración importante dentro de la burguesía chilena. Los grupos más especializados en industrias de sustitución de importaciones fueron perdiendo importancia, mientras que otros que se valieron de la liberalización financiera y la privatización de bancos, comenzaron a experimentar un gran dinamismo, usando la producción de ambiente construido como estrategia más para absorber excedentes.

Localizar a los agentes del segundo circuito dentro del mapa chileno de la extrema riqueza puede ser útil para esclarecer ese punto. De los 43 grupos y subsgrupos empresariales que describe Dahse (1979) antes del estallido de la crisis de 1982, solamente dos estaban especializados en construcción y negocios inmobiliarios: los de Francisco Souza Cousiño y el de Ábalos y González. El primero de ellos compartía con el grupo Cruzat-Larraín (el más grande del país en ese entonces) una de las instituciones más importantes de la banca comercial, el Banco Hipotecario y de Fomento Nacional, así como la inmobiliaria más importante según patrimonio en 1978, la Inmobiliaria Neut-Latour Forestal Ltda. (18,13 millones de dólares de ese año), mientras que el segundo controlaba una de las empresas más grandes de materiales para la construcción, Cemento Cerro Blanco Polpaico.

Por un lado, el grupo de Soza Cousiño era un conglomerado de la construcción muy diversificado que incluía empresas de construcción (Empresa Nacional de Construcciones ENACO, Constructora Metropolitana de Viviendas, Constructora Covadonga), inmobiliarias (Neut-Latour Forestal, Nueva Lyon), de ingeniería (Construcciones de Ingeniería Neut-Latour) y el banco hipotecario ya mencionado; por otro, el de Ábalos y González estaba más especializado en la construcción y materiales, controlando empresas relacionadas con el metro de Santiago (Socovim y Cometro), la construcción habitacional (Ingeniería Habitacional Ábalos González, Constructora Continental S.A) y también un banco (Banco Unido de Fomento), aunque éste último con una participación pequeña de 20% (Dahse, 1979: 90).

En la tabla 5-5 se evidencia cómo el grupo empresarial más importante durante la década de los setenta, Cruzat-Larraín, contaba con participación en 15 empresas del segundo circuito, mientras que el grupo Vial BCH, que le seguía en el segundo puesto, solamente contaba con 5. Matte, el tercer gran grupo chileno en ese entonces, contaba con 9 empresas del ramo. De los tres grupos la participación más diversificada era la Cruzat-Larraín que estaba presente en casi todos los subsectores de producción de ambiente construido con excepción del diseño y la ingeniería. No obstante, en términos de patrimonio contable la inmobiliaria Renta Urbana del grupo Matte era la más importante del segundo circuito en relación con el ranking de las 250 empresas más importantes en 1978 (tabla 5-6).

En el ámbito de la producción de ambiente construido, se daban situaciones homólogas al conjunto de grupos capitalistas que describía Dahse (1979): en primer lugar, predominaban las conexiones de apoyo más que la competencia entre grupos como lo demuestra la alianza entre Cruzat-Larraín y Soza Cousiño o la participación de pequeños grupos en las grandes empresas de materiales de los gigantes conglomerados; en segundo lugar, la actividad inmobiliaria y de la construcción se asociaba a los grupos más dinámicos del período que comenzaban a girar con fuerza hacia actividades financieras, algo que evidencia la inexistencia de empresas del segundo circuito entre los grupos especializados en industria en general (tales como Yarur, por ejemplo); ese sesgo financiero implicaba que todos los grupos con actividades en el segundo circuito tuviesen al menos una sociedad inmobiliaria[99]; la centralización del capital operaba con más fuerza en el financiamiento hipotecario y en la producción de materiales como el cemento y mucho menos en las empresas de la construcción y promoción inmobiliaria; finalmente, la producción o circulación de ambiente construido era una actividad de

[99] No resulta fácil esclarecer en que campo se especializaban las inmobiliarias: algunas dan la impresión de haber sido sociedades que administraban propiedades en alquiler, otras parecían incluir prácticas de producción directa de nuevos inmuebles y otras parecían empresas de inversión indirecta.

diversificación más que de especialización ya que solamente pequeños grupos como los de Soza Cousiño y Ábalos y González se centraban mayoritariamente en ese ámbito.

La participación de empresas de producción de ambiente construido en el *ranking* de las 250 más grandes (tabla 5-7), revela que patrimonialmente alcanzaban en conjunto una cifra considerable de 150 millones de dólares (a precios de 1978) y ello considerando que el valor libro estimado puede resultar muy inferior al precio real que resulta de considerar la propiedad de activos inmobiliarios (edificaciones y terrenos). Otro rasgo que se confirma es la extrema desigualdad en el segundo circuito (a la par de otros sectores económicos) ya que, de las 16 empresas listadas, los grandes grupos, Cruzat-Larraín en asocio con Soza, Matte y Vial BHC, concentraron el 66% del patrimonio.

Aunque la condición jurídica de muchas inmobiliarias correspondía a la de sociedades de responsabilidad limitada, lo que dificultó el análisis de Dahse (1979), la variación entre 1977 y 1978 del patrimonio se obtuvo en 24 empresas: solamente dos de ellas, presentaron una variación negativa mientras que en las demás se alcanzó un promedio (con una desviación estándar alta de 81 puntos) de 45,8%. Ese dato revela la activa participación de las empresas y grupos mencionados en el primer ciclo neoliberal de acumulación por urbanización.

Tanto Dahse (1979) como Fischer (2017) concuerdan en que, a pesar de la existencia de clanes, la gestión de las empresas de los grandes grupos empresariales ya obedecía a criterios tecnocráticos que tomaron la forma de *holdings* financieros en donde no había separación entre propiedad y gestión. Esta organización centralizada en lo financiero y descentralizada en términos productivos, facilitó la transferencia expedita de excedentes de capital dinero obtenidos en actividades especulativas (diferenciales de tasas de interés externas e internas), comercio (liberalización comercial) y en menor medida plusvalías industriales, hacia el segundo circuito, facilitando directamente el primer ciclo neoliberal de acumulación por urbanización.

Se podría concluir que gracias a la neoliberalización del mercado del suelo y de la vivienda, así como de la liberalización financiera y comercial, los agentes capitalistas más poderosos de Chile, organizados en grandes conglomerados financiero-industriales, impulsaron actividades de producción de materiales, construcción y negocios inmobiliarios como medio para absorber sus excedentes, produciendo las condiciones que llevarían a su misma desaparición o reestructuración durante la crisis de 1982, de la cual emergieron con fuerza grupos menos endeudados y que no contaban con una fuerte presencia en el segundo circuito, como se comentará en el siguiente capítulo.

Tabla 5-5. Participación de los grupos empresariales chilenos en la producción de ambiente construido hacia 1978 por subsectores.

Grupo/Sector	Financiamiento hipotecario	Materiales de construcción	Diseños e ingeniería	Construcción	Inmobiliarias	Total
Cruzat Larraín	1	3	-	4	5	15
Vial BCH	1			2	2	5
Matte	-	2	-	1	9	12
Edwards	-	-		-	2	2
Francisco Soza	1		2	6	2	11
Ábalos y González	1	2	1	4	-	8
Luksic	-	1		-	3	4
Saenz	-		-	2	2	4
Briones	-	2		2	-	3
Ibáñez Ojeda	-	-	-	-	3	3
Familia Larraín Marín	1	-	-	-	2	3
Carlos Vial Espantoso	1	1			1	3
Said	-	-	-	1	2	3
Schiess	-	-	-	-	3	3
Hirmas	-	-	-	1	1	2
Lepe, Piquer Lehman	-	-	-	2	-	2
Puig	-	-	-	1	1	2
Picó Cañas	-	-	-	-	1	1
Carlos Cruzat	-	-	-	-	1	1

Andina	-	1	-	-	-	1
Arancibia	-	-	-	-	1	1
Banco de Concepción	-	-	-	-	1	1
Galmez	-	-	-	-	1	1
Furman	-	-	-	-	1	1
Mustakis	-	-	-	-	1	1
Stein Morig	-	-	-	-	1	1
Patricio García Vela	-	-	-	-	1	1

Fuente: elaboración propia a partir de Dahse (1979).

Tabla 5-6. Las empresas de producción del ambiente construido más importantes en el ranking de las 250 más grandes de 1978.

Puesto en el ranking	Nombre	Patrimonio en (millones de USD de 1978)	Grupo
42	Renta Urbana Pasaje Matte	24,58	Matte
57	Inmobiliaria Neut Latour Forestal	18,13	Cruzat-Larraín/Soza
64	Compañía Inmobiliaria Huelén	15,04	Vial BCH
70	Inmobiliaria Santa Lucía Ltda.	13,36	Vial BCH
83	Constructora Enaco Forestal Ltda.	10,24	Cruzat-Larraín/Soza
84	Cemento Polpaico	10,19	Ábalos y González/extranjero
104	Banco Hipotecario de Fomento	8,3	Cruzat-Larraín/Soza
114	Constructora Metropolitana de Viviendas	7,42	Soza/Cruzat-Larraín
120	Cemento Bío-Bío	7,06	Briones H.
130	Sociedad Inmobiliaria Picó Cañas	6,6	Picó Cañas
154	Constructora Inmobiliaria Forestal S. A	5,45	Cruzat-Larraín

178	Banco Hipotecario de Fomento Nacional	4,76	Cruzat-Larraín/Soza
189	Constructora de Ingeniería Neut Latour Ltda.	4,28	Soza/Cruzat-Larraín
192	Empresa de Construcción Neut Latour	4,16	Soza/Cruzat-Larraín
203	Sociedad Inmobiliaria San Cristóbal	3,88	Extranjero
247	Construcciones e Inversiones Ltda.	3	Puig

Fuente: elaboración propia a partir de Dahse (1979).

CAPÍTULO 6. URBANIZACIÓN Y PRODUCCIÓN DE VIVIENDA EN EL INICIO DE LA ONDA LARGA DE CAPITALISMO NEOLIBERAL (1983-1989)

La crisis descrita no significó, como se señala a veces en la literatura de economía política chilena, una ruptura radical de las formas neoliberales de acumulación capitalista. Aunque el modelo de política económica ortodoxa, efectivamente, sucumbió ante sus contradicciones internas -problemas de reproducción de capital por contracción de demanda, promoción de actividades especulativas y consecuente endeudamiento- y externas -deterioro de términos de intercambio del cobre, aumento de las tasas de interés extranjeras-, fue perpetuado mediante de la introducción de criterios económicos heterodoxos que apuntaban a resolverlas y también a través de una institucionalización política profunda enraizada a partir de la promulgación de la Constitución de 1980.

En términos discursivos, la Cámara Chilena de la Construcción, ha producido una representación de esa época que explica tanto el magro desempeño de la producción de ambiente construido entre 1973 y 1981, como la crisis de 1982 a partir del siguiente argumento: la falta de estímulo sectorial por el excesivo énfasis hecho en promover las ramas de exportación, habría obligado a los empresarios de la construcción a sacrificar sus intereses particulares en pro del bien común (CCHC, 2005). En dicho discurso no se alude a las decididas políticas públicas de creación de un mercado de capitales financieros para la producción habitacional (letra hipotecaria), los procesos de expolio a los habitantes de los campamentos que los transformaron en sujeto de crédito, expulsándolos también hacia la periferia para dejar 'libres' una buena cantidad de espacios con altos potenciales de rentabilidad, liquidez y bajo riesgo; incluso no se hace alusión a la creación estatal de sendos mercados privados del suelo y la vivienda social.

Tampoco se señala que, junto a otros gremios económicos de operación nacional, la Cámara Chilena de la Construcción influyó en el distanciamiento temporal de los Chicago boys de la gestión macroeconómica del gobierno de Pinochet, tras la crisis de 1982 (Rozas y Marín, 1989); después de todo, el sacrificio no podía ser eterno y la facción de capitalistas involucrados en la producción de ambiente construido buscó mediante su movilización dentro de los canales de poder estatales, mayores prebendas que irían siendo obtenidas durante el período 1983-1988, en paralelo con una exitosa fase de recuperación de la acumulación de capital en general que inauguró el inicio de una onda larga que se ha extendido hasta las primeras décadas del siglo XXI.

Como se discutió en el capítulo 4, durante la década de los ochenta, se consolidó el mercado de capitales financieros y la privatización de las pensiones, lo que implicó no solo la existencia de dos instrumentos viables de financiarización del consumo inmobiliario (letras y mutuos hipotecarios) sino la creación de potentes mecanismos de centralización de recursos para la producción y circulación de ambiente construido (fondos de inversión inmobiliaria); también la focalización del subsidio habitacional quedó como una representación meramente ideológica con la ampliación a otros sectores de ingreso medio de las políticas subsidiarias que extendió el mercado de la vivienda social; y finalmente, la Cámara Chilena de la Construcción logró ciertas mejoras como la sustitución del sistema de licitaciones anterior de Llave en Mano por el de Suma Alzada (que implicaba menor financiación previa por parte del empresario), y sobre todo, la introducción del I.V.A a las transacciones inmobiliarias que repercutió un beneficio tributario directo a los constructores.

El período intercensal 1982-1992 aunque se extiende más allá del periodo de postcrisis y del regreso a la democracia, puede ser útil para identificar cómo los procesos descritos en el capítulo 4, pasaron del discurso utópico y del ritual político-normativo al campo de las prácticas concretas de producción de la vivienda y urbanización; del *take-off* ideológico se pasó a un *take-off* concreto que fue construido sobre las ruinas que dejó la crisis de 1982. Por esa razón se analizan las tendencias socio-espaciales de

producción de ambiente construido urbano y vivienda a nivel de comuna, poniéndolas en relación directa con ciertos aspectos macroeconómicos ubicados en el horizonte comprendido entre 1983 y el regreso a la democracia en 1989[100].

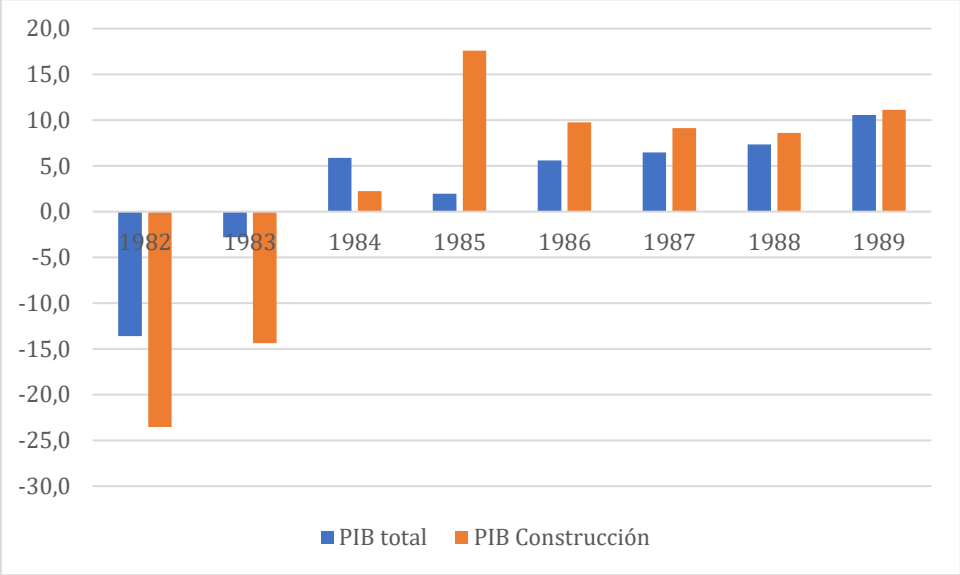
1. El inicio de la onda larga en la producción capitalista de ambiente construido: radiografía de una etapa de recuperación

Tras las crisis económicas, que tocan agudamente al sector de producción de ambiente construido, el ciclo de acumulación se renueva generalmente a partir de los bajos precios de activos que sufrieron devaluación y de una condición de mano de obra desempleada y dispuesta a trabajar por salarios muchos más bajos: esa fase es denominada por Harvey (1990) como 'recuperación' y se caracteriza también por una expansión de los capitalistas con liquidez propia (dada los bajos costes de activos y mano de obra), mayores inversiones productivas y en capital fijo y un aumento paulatino de la demanda efectiva.

En el caso chileno, la figura 6-1 demuestra cómo tras la crisis de 1982 que se extendió hasta el año siguiente, el PIB de la construcción tendió a aumentar porcentualmente mucho más rápido que el total, al menos desde 1985, para comenzar una expansión lenta e irregular hasta 1989. Aunque la crisis implicó el desmantelamiento del grupo Cruzat-Larraín, el más importante entre 1973 y 1982, los datos de la figura 6-1 demuestran que hubo posiblemente una compra de activos baratos por parte de los que sobrevivieron o de los que tuvieron éxito y salieron fortalecidos de la crisis.

[100] La identificación de la dinámica espacio-temporal de acumulación en el sector de la construcción se deja de lado en este capítulo, ya que los datos existentes van de 1985 a 1996, cubriendo varios años desde el regreso a la democracia y de una fase de la onda larga que ya no corresponde tanto a la de estancamiento y leve recuperación (1983-1989) sino a la de recuperación dinámica (1990-1998). Ese análisis se hará en la tercera parte de la tesis en donde se examina la reestructuración ideológica postdictadura y sus implicaciones en las estrategias de acumulación por urbanización.

Figura 6-1. Variación relativa del PIB total y de la construcción entre 1982 y 1989.



Fuente: cálculos propios con datos de Díaz *et al.* (2016).

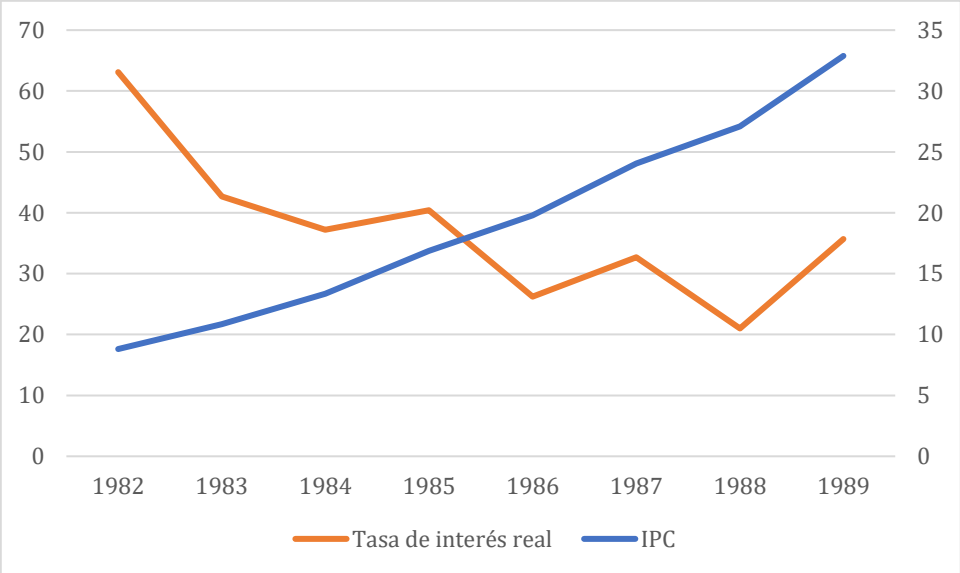
Los datos de Rozas y Marín (1989) que cubren el presente periodo, no permiten identificar mayores detalles sobre ese proceso ya que hacen énfasis en la llegada al mapa chileno de la extrema riqueza, de grupos empresariales transnacionales. No obstante, revelan que tales grupos, entrando generalmente primero como aliados de conglomerados grandes -de Luksic, por ejemplo-, a pesar de no especializarse en actividades inmobiliarias o de construcción, sí entraron en negocios vinculados con la extracción y procesamiento de materiales de construcción (madera y cemento) o directamente en el sector financiero (principalmente, bancos españoles como Santander y BBVA).

Además, las tasas de interés presentaron una caída sostenida que, aunque fue en paralelo con un aumento generalizado del IPC (figura 6-2), coincidió con una muy tímida mejora del Índice General de Remuneraciones (figura 6-3); lo anterior implicó cierta estabilización de los pasivos hipotecarios que en ese momento rondaban un exiguo 6 a 7% del PIB. A partir de lo anterior, se puede evidenciar también la

reactivación de la producción de ambiente construido a partir de las superficies licenciadas aprobadas e iniciadas (figura 6-4).

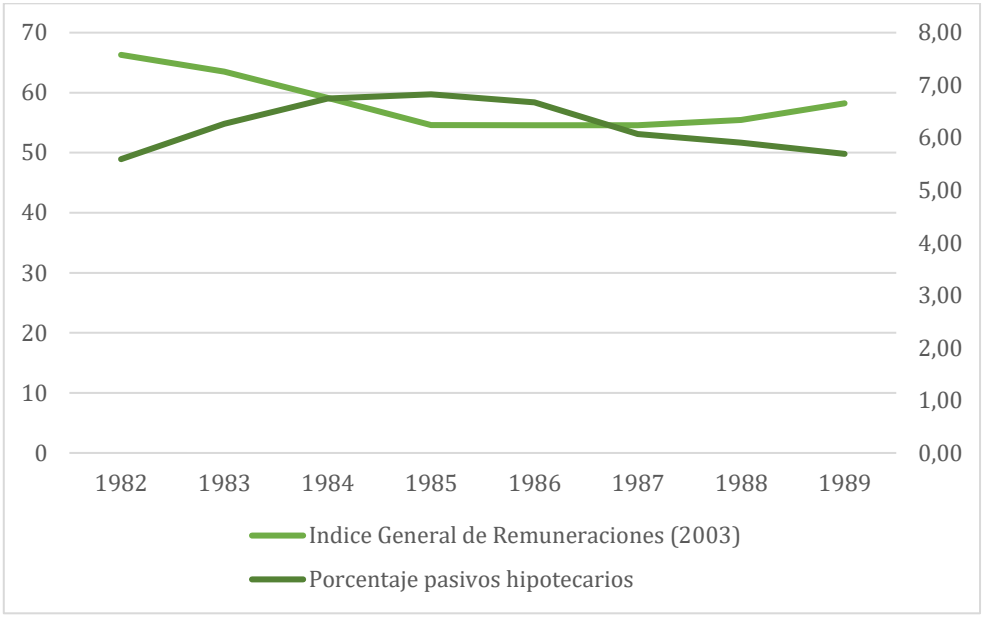
Entre 1982 y 1989 se observa una tendencia creciente sin un patrón cíclico que sería el inicio de la onda larga de acumulación por urbanización. Aunque los datos corresponden a una fase de recuperación cabe destacar que los metros cuadrados se triplicaron entre 1982 y 1989 y, como se verá más adelante, el grueso de esa expansión se dio en el mercado residencial y específicamente, en las periferias metropolitanas cuyos suelos habían sido objeto de desregulación en 1979. Esa tendencia no tuvo un final abrupto en 1988 (las licencias no sufrieron con el cambio de expectativas como si lo hizo la tasa de interés) con la finalización del gobierno militar sino una continuidad que se extendería décadas después del regreso a la democracia.

Figura 6-2. Tasa de interés e Índices de Precios al Consumidor (IPC) entre 1982 y 1989.



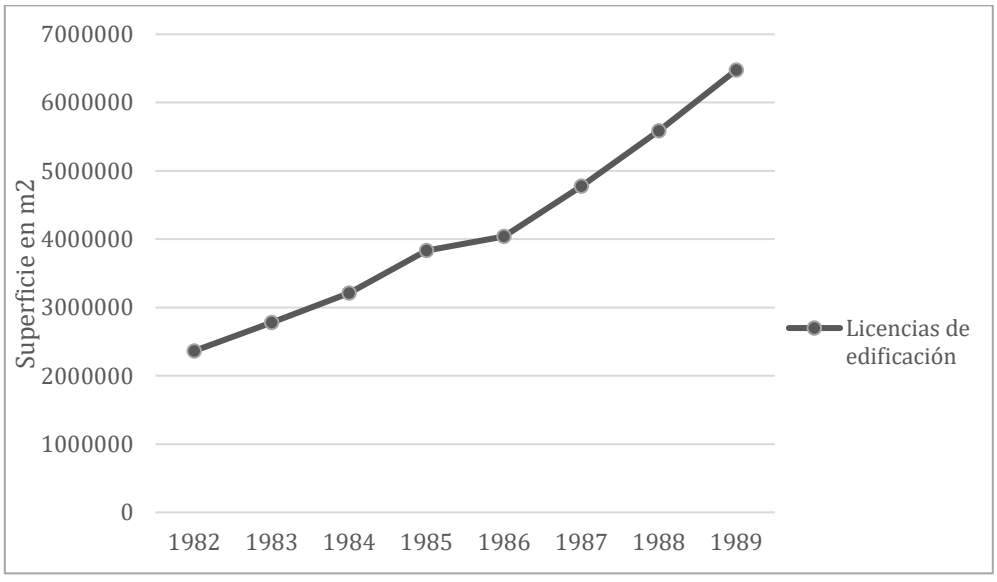
Fuente: elaboración propia con datos de Díaz *et al.* (2016).

Figura 6-3. Remuneraciones y pasivos hipotecarios en porcentaje del PIB, entre 1982 y 1989.



Fuente: elaboración propia con datos de Díaz *et al.* (2016).

Figura 6-4. Licencias de edificación durante la fase de recuperación.

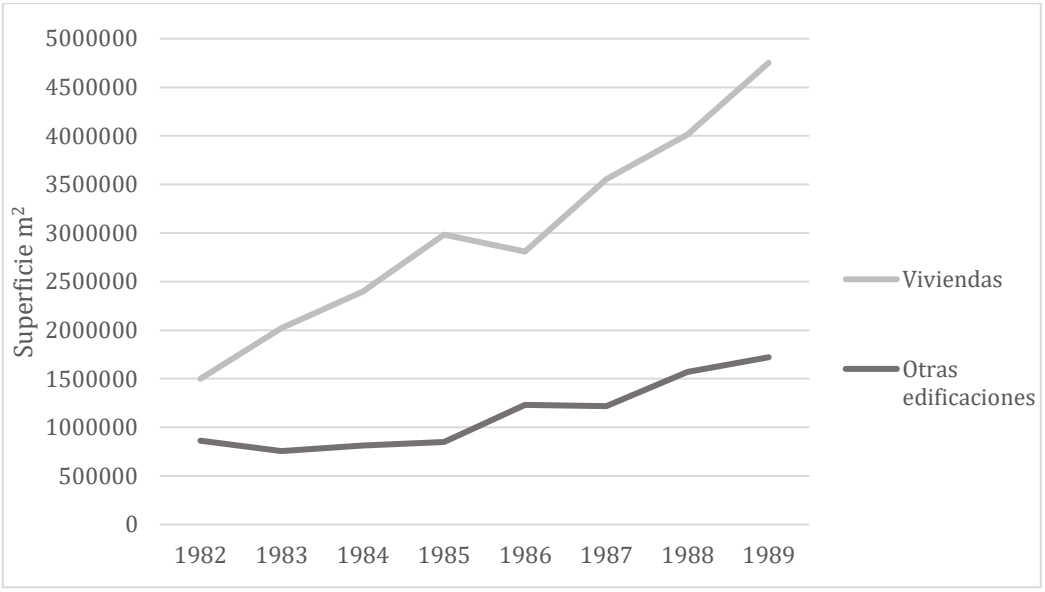


Fuente: elaboración propia con datos del anuario de edificación (INE, 1982; 1983; 1984; 1985; 1986; 1987; 1988; 1989).

2. Comienza el '*take-off*' de la máquina neoliberal de producción de vivienda

La producción de ambiente construido, a diferencia de lo que aconteció durante el ciclo 1976-77-1982, se orientó predominantemente entre 1983 y 1989 a la edificación residencial (figura 6-5): el 38,9% promedio anual de la superficie licenciada se destinó a edificaciones no residenciales, mientras que más del 60% se dedicó a viviendas. Un rasgo particular y muy relevante sobre este período, es que el tamaño promedio de la vivienda comenzó a decaer notablemente, ya que entre 1973 y 1982 era de 68,2 m^2 por vivienda licenciada, mientras que entre 1983 y 1989 el promedio anual fue de solo 54,8 m^2. Lo anterior fue el resultado esencialmente, de un encarecimiento del suelo que estuvo algunos años sin estar regulado bajo la figura del perímetro urbano, hecho que ha sido también descrito con otros indicadores por Hidalgo (2005).

Figura 6-5. Licencias de edificación en superficies aprobadas e iniciadas.

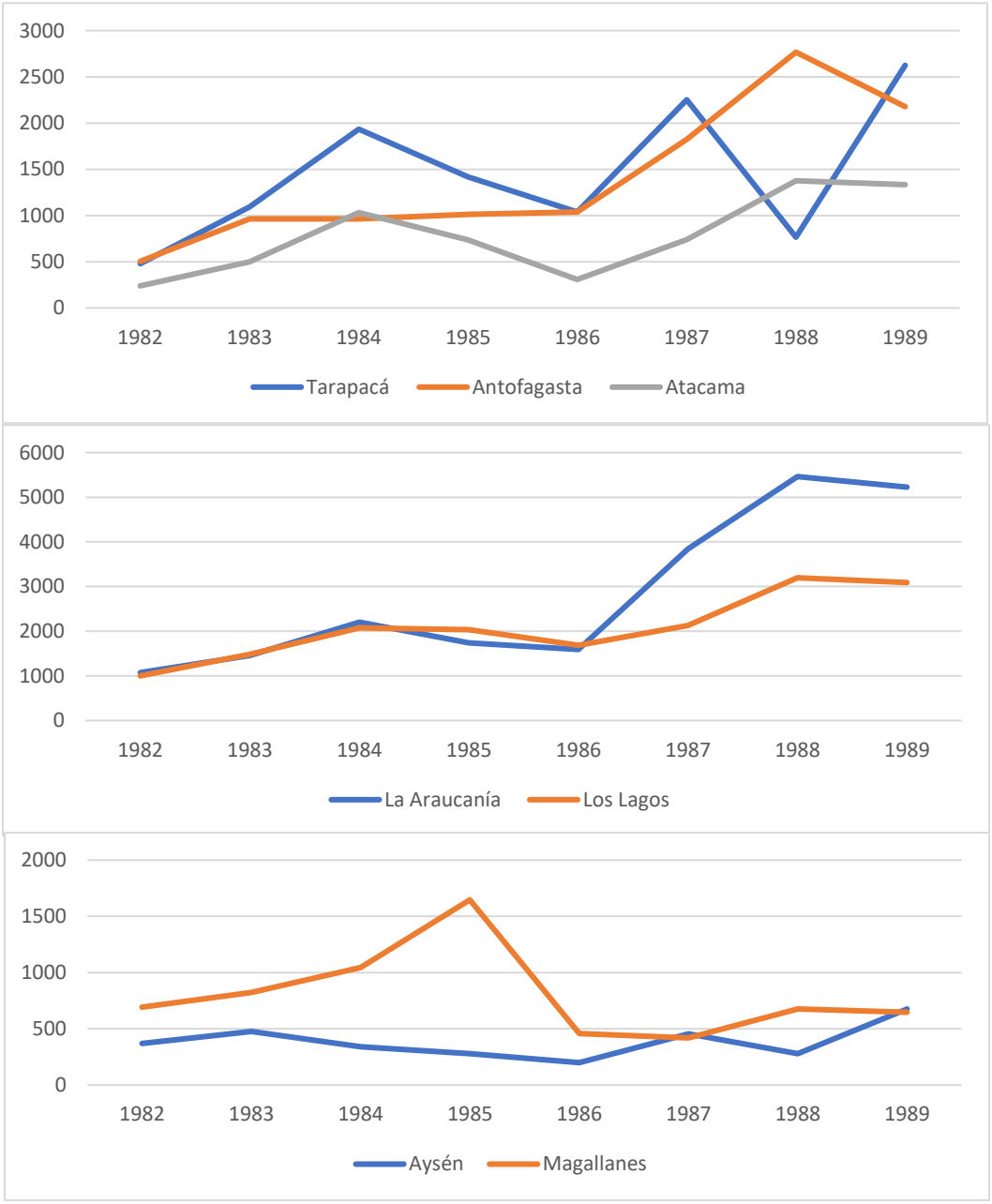


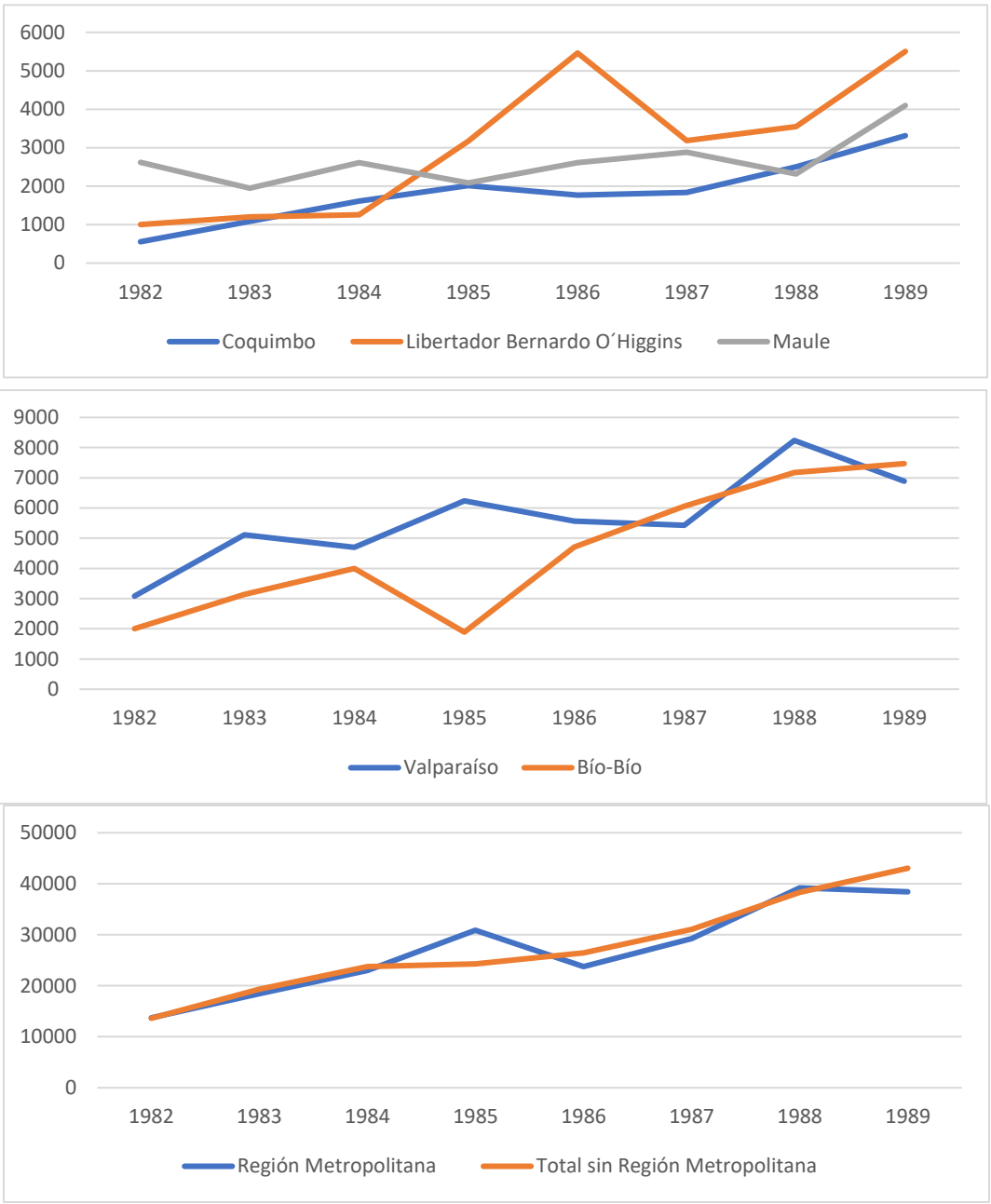
Fuente: elaboración propia con Anuarios de Edificación (INE, 1982; 1983; 1984; 1985; 1986) y cifras de MIDEPLAN (1997).

Los ritmos regionales de edificación por unidad residencial tras la crisis de 1982, demuestran una gran divergencia de trayectorias, aunque casi todas de signo positivo (en Magallanes hubo un descenso acusado después de 1986). Las regiones

Metropolitana, Biobío, Valparaíso, Antofagasta, Atacama, Tarapacá tuvieron rápidos incrementos desde 1983, mientras que en otras como La Araucanía, Los Lagos, Aisén, Maule y Coquimbo el aumento fue mucho más gradual e incluso en algunas de estas últimas la producción de vivienda solamente se recuperó en 1985 o 1986 (figura 6-6).

Figura 6-6. Ritmos regionales de licencias residenciales aprobadas e iniciadas entre 1983 y 1989.





Fuente: elaboración propia con Anuarios de Edificación (INE, 1982; 1983; 1984; 1985; 1986) y cifras de MIDEPLAN (1997).

Aunque la variación absoluta fue mayor en las regiones más urbanizadas, con la Región Metropolitana a la cabeza (216.698 licencias de vivienda), Valparaíso (45.261) y Biobío (36.457) concentraron el 68,4% del total, las variaciones relativas más altas

ocurrieron en regiones distintas a las que habían liderado el crecimiento habitacional entre 1975 y 1982. Así, las regiones del Norte Grande y Chico, Tarapacá (63,5 de variación relativa promedio anual), Atacama (50,25), Coquimbo (32,7%) y Antofagasta (29,2%) y en el valle central -O´Higgins (39,1%) y al sur en Biobío (33%) y La Araucanía (33, 8), presentaron un notable crecimiento que a diferencia del periodo anterior, se ubicó en ámbitos con una importante proporción del parque residencial nacional.

Magallanes y Maule, importantes en el periodo anterior obtuvieron las menores variaciones relativas, ambas con 11% anual. No obstante, la región Metropolitana, Valparaíso, Los Lagos y Aisén presentaron 'buenas cifras' de entre 17 y 20%. A pesar de que este último grupo creció a menor ritmo que el primero, los datos son altísimos en todas, por lo cual a nivel nacional, las licencias de construcción expedidas anualmente se incrementaron en un 216% entre 1983 y 1989.

2.1 La producción de vivienda social tras la crisis de 1982: geografías del habitacional del Estado neoliberal heterodoxo

Si las licenciadas de vivienda representaron en total entre 1983 y 1989, de 409.154 unidades aprobadas e iniciadas, y las cifras de vivienda social aportadas por el MINVU (2015) fueron para ese mismo período de 319.911[101], se puede evidenciar que al menos el 78,18% de la producción habitacional fue financiada directa o parcialmente por el Estado. Este último fue entonces el agente clave para superar los efectos de las crisis de 1982 no sólo en materia de vivienda social sino de la construcción en general.

La construcción de viviendas sociales demostró un patrón espacial mucho más definido que el analizado en el capítulo anterior. Aunque siempre la Región Metropolitana representa el mayor porcentaje de viviendas asignadas, durante 1983 y 1989, la proporción cayó de 57% (entre 1973 y 1982) a 45,8%; como se evidencia en la figura

[101] Ese dato refleja únicamente las viviendas subsidiadas y terminadas, no las contratadas.

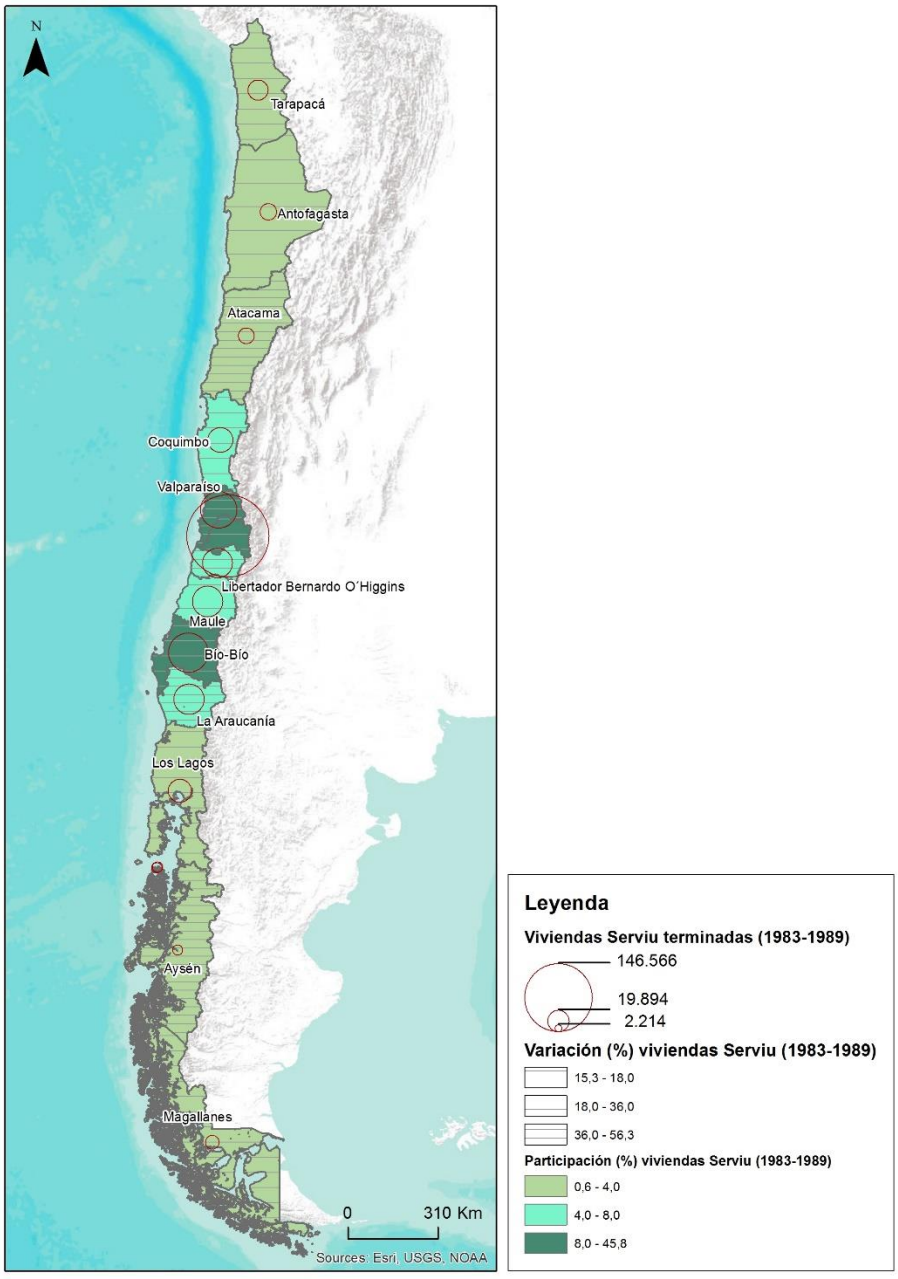
6-7, Biobío reemplazó en el segundo lugar a Valparaíso (10 y 9%, respectivamente) en contraste con el 9,7 y el 11,7% del periodo anterior.

Esa tendencia desconcentradora favoreció principalmente a O'Higgins, Maule y La Araucanía, al menos en términos de porcentaje de las nuevas viviendas sociales respecto al total nacional (lo aumentaron entre 1 y 3 puntos porcentuales). Sin embargo, en cuanto a la variación relativa del periodo, además de la sexta y novena región (56 y 37% promedio anual, respectivamente), las regiones de Atacama, Aisén, Valparaíso, Magallanes y Coquimbo estuvieron por encima del promedio nacional (31,1%).

Las mayores variaciones relativas se concentraron en los años posteriores a la crisis de 1982, principalmente entre 1983 y 1986 (figura 6-8), y luego en menor cuantía, entre 1987 y 1988. Lo anterior (el dato más alto de 35% entre 1987 y 1988) confirma lo que señalaba Hidalgo (2005) en relación con un debate sobre el clientelismo del MINVU durante el plebiscito, que a la postre terminaría con la dictadura militar, en el cual se insinuaba que el gobierno militar había incrementado la producción de vivienda social con fines electorales.

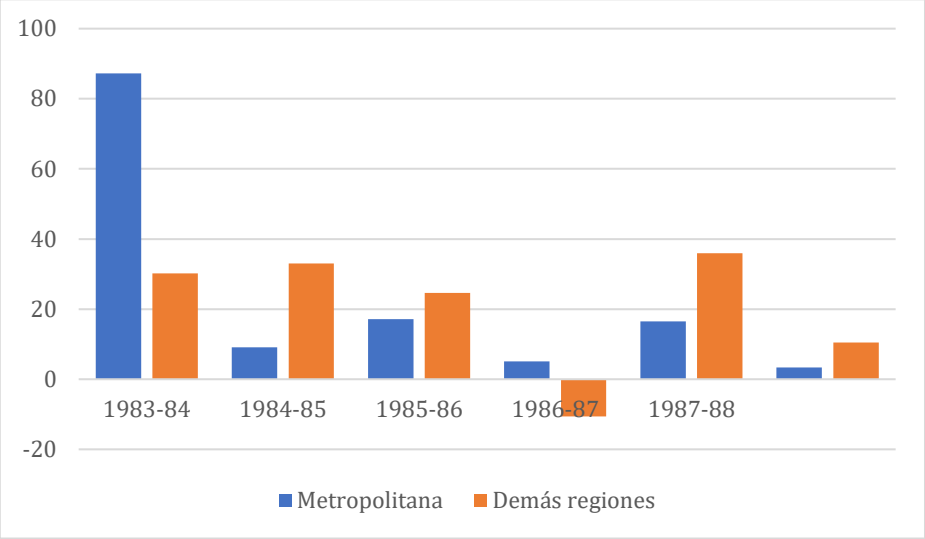
Más importante que lo anterior, resulta el hecho de las altas variaciones entre 1983 y 1986, demuestran la apropiación de una aparente estrategia keynesiana por parte de la institucionalidad neoliberal encaminada a reactivar el mercado inmobiliario, la construcción y el financiamiento habitacional, mediante el incremento inusitado de la producción de vivienda social. Esa estrategia fue solamente una apropiación neoliberal de una herramienta de política económica keynesiana en la medida en que el modelo subsdiario y financiarizado no solo se mantuvo, sino que intentó ampliarse mediante una desfocalización de los subsidios habitacionales.

Figura 6-7. Producción de vivienda social entre 1983 y 1989.



Fuente: elaboración propia con datos del MINVU (2015).

Figura 6-8. Producción de vivienda social entre 1983 y 1989.



Fuente: elaboración propia con datos del MINVU (2015).

2.2 La primera oleada de 'descentramiento' de los subsidios habitacionales

La tabla 6-1 relaciona las distintas modalidades de asignación de subsidios entre 1983 y 1989. Caber recordar que el sistema tradicional de 1979, el de la vivienda básica, funcionó prácticamente todo el periodo y desde 1988 se superpuso al Sistema General Unificado (SGU); el Sistema de Ahorro y Financiamiento para Vivienda (SAF) como se explicó en el capítulo 4, incluía a la clase media dentro del esquema habitacional subsidiario; y el programa de vivienda rural inició en 1984 para dar cabida a la población residente en comunas rurales.

La tabla 6-1 revela que, a escala nacional, fue el sistema de la vivienda básica el más importante en términos porcentuales; le siguen el SAF, el SGU y el programa de subsidio a la vivienda rural. No obstante, hay diferencias regionales muy importantes que revelan contrastes entre subsidios urbanos y rurales, así como entre los grupos sociales que optaban en cada región por alguna modalidad.

En La Araucanía, Aisén, O'Higgins y Coquimbo el programa de vivienda rural explica gran parte de la alta variación relativa promedio de viviendas financiadas en parte por el Estado, aunque en regiones como Maule y Los Lagos a pesar de no ser la modalidad más representativa, dio cuenta de un cuarto de los subsidios asignados, una proporción bastante significativa.

Gran parte de la expansión de la producción de vivienda social del periodo 1983-1989 respondió no solo a los beneficios conferidos a los constructores (sistema de 'Suma Alzada' e I.V.A) sino a la apertura de los subsidios a las clases medias algo que demuestra las cifras de subsidios otorgados bajo la modalidad del SAF. Un 24% a nivel nacional que alcanzó en ciertas regiones como Valparaíso y O´Higgins proporciones mayoritarias del 30%, demuestra que fue mediante este programa habitacional que las clases medias de regiones con altos índices de urbanización como la primera de ellas, la Región Metropolitana y Tarapacá, ingresaron al mercado subsidiario de la vivienda social.

Tabla 6-1. Distribución regional de subsidios por categorías entre 1983 y 1989.

Región	Sistema Tradicional 1979	Saf (Ahorro y Financiamiento)	Sistema General Unificado	Rural	Total
Tarapacá	44,0	25,9	25,4	4,8	3.859
Antofagasta	47,3	17,4	34,6	0,7	3.826
Atacama	66,8	11,1	19,1	3,0	1.457
Coquimbo	29,1	18,2	21,8	31,0	8.591
Valparaíso	32,1	33,7	19,7	14,4	20.969
O´Higgins	19,2	33,8	14,3	32,7	22.016
Maule	38,9	9,5	28,1	23,5	17.983
Biobío	40,5	26,1	20,1	13,3	20.844
La Araucanía	19,0	6,8	7,9	66,4	14.388
Los Lagos	30,8	19,4	27,7	22,1	7.843
Aisén	29,8	13,2	11,6	45,3	439
Magallanes	83,5	10,8	4,1	1,7	1.330
Región Metropolitana	45,4	25,7	26,9	2,0	113.518
Total nacional	38,5	24,0	23,2	14,3	237.063

Fuente: elaboración propia con datos del MINVU (2015).

Lo anterior refuta el argumento de que la focalización de las políticas de vivienda social fue cediendo ante una apertura hacia las clases medias urbanas, solamente con el regreso a la democracia. El programa keynesiano de estímulo al consumo inmobiliario fue reconvertido en estrategia neoliberal, basándose en la ampliación de la base social (clase media, media baja o baja) y geográfica (urbana o rural) de los potenciales deudores hipotecarios, y en subsidios directos al capital financiero y constructor.

La expansión residencial de comienzos de la onda larga fue, en gran parte, producto de la estrategia contracíclica de los economistas neoliberales heterodoxos que llegaron al gobierno militar tras la crisis de 1982 y del clientelismo oficial que antecedió la elección de 1989. No obstante, queda una pregunta abierta: ¿Qué tipo de patrones de urbanización estaba provocando ese proceso y cómo se combinó ese efecto postcrisis con las improntas territoriales heredadas del ciclo 1975-1982? A continuación, se aborda ese tema.

3. Geografías centrífugas de la urbanización: entre perifización impuesta y segregación autoimpuesta

La revolución capitalista iniciada en 1973, implicó no sólo nuevas prácticas materiales de producción del espacio urbano, sino nuevas formas de representación espacial: la planificación urbana de los Chicago boys representaba a la ciudad como un espacio que se podía y debía fragmentar en función de los criterios privados de rentabilidad; a su vez la nueva regionalización de Chile en 'áreas de mercado más amplias' que coincidían con la nueva demarcación de regiones -como se comentó en el capítulo IV- se completó a nivel local con la creación de 'comunas', unidades de escala municipal, que buscaban reducir el tamaño del Estado central mediante una descentralización geográfica y focalización social de servicios sociales como la educación, la salud y la vivienda (Hidalgo *et al.,* 2016c).

Esa escala comunal era útil también para fragmentar el espacio urbano en áreas de rentabilidad, hecho que ha sido descrito por Hidalgo (2005) en relación con la creación de comunas al sur de Santiago que recibieron gran parte de los proyectos de vivienda social en donde se ubicó un importante porcentaje de la población que fue 'erradicada' de los campamentos que gozaban de una mejor localización en la ciudad (Rodríguez y Rodríguez, 2012).

Ya entre los censos de 1982 y 1992 es posible ofrecer un panorama comparativo de las tendencias de urbanización a escala nacional, regional y local dado que la unidad censal de la comuna aparecía en ambos y con solamente 6 comunas nuevas registradas en el último año. En la tabla 6-2, es posible identificar con una categorización más o menos arbitraria, las principales tendencias ocasionadas por la revolución neoliberal de 1973 en cuanto a urbanización. Destaca en primer lugar un aumento de las comunas con más de 150.000 habitantes, que fue particularmente más intenso en las que tenían más de 200.000, así como un estancamiento de las categorías intermedias y menores, con la excepción del rango de 20.000 a 50.000.

Las nuevas comunas que ingresaron a la categoría más populosa fueron La Florida, Maipú, Puente Alto y Las Condes en el Área Metropolitana de Santiago (AMS); solamente una ciudad regional ingresó al rango de más de 200.000 habitantes: Antofagasta. Las comunas que pasaron de menos de 150.000 habitantes a esa cifra o más, fueron en su mayoría ciudades capitales regionales como Iquique, Talca o Rancagua, aunque las que dieron un salto absoluto más amplio fueron comunas de la periferia del AMS, como La Pintana (de 73.392 a 169.940), Pudahuel (95.578 a 137.940) y El Bosque (143.717 a 172.854). Todas las comunas de crecimiento explosivo del AMS fueron un foco de intensa producción de vivienda social no solo para las clases populares como La Pintana o Puente Alto, sino para la clase media favorecida con la desfocalización de las políticas de vivienda social iniciadas a mediados de los ochenta; ejemplo de lo último son las comunas de La Florida y Maipú.

A su vez, las capitales regionales más dinámicas demográficamente coinciden con las que comandaron las regiones *commodities* más exitosas del primer momento de reprimarización de la economía nacional: Antofagasta, Copiapó, Rancagua, Talca, Puerto Montt. No obstante, su crecimiento como se verá posteriormente, fue más reducido que el de ciertas comunas de las principales áreas metropolitanas de Chile.

Las tasas de crecimiento demográfico más altas también se concentraron en las dos primeras categorías con 263,5 nuevos habitantes por cada 1000 para la categoría de entre 150.000 y 200.000 y 341,2 en la de más de 200.000. Las tasas más bajas se presentaron la categoría de 100.000 a 150.000 que reúne ciertas comunas de las tres principales áreas metropolitanas -más adelante se verá cuáles- y en la de pequeñas comunas de 4.000 a 20.000 habitantes.

Tabla 6-2. Población comunal entre 1982 y 1992 por categorías demográficas.

Rangos de población	Comunas en 1982	Comunas en 1992	Variación relativa por categoría	Tasa de crecimiento demográfico entre 1982 y 1992
200.000 y más	5	10	100,0	341,2
150.000 a 200.000	7	13	85,7	263,5
100.000 a 150.000	26	24	-7,7	141,4
50.000 a 100.000	23	21	-8,7	210,5
20.000 a 50.000	22	23	4,5	225,7
4.000 a 20.000	15	14	-6,7	193,3
Menos de 4.000	1	0	-100,0	-
Total	99	105	6,1	229,3

Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

Ese breve examen de cifras revela que los cambios en las políticas urbanas, habitacionales y financieras en materia de construcción ya habían generado una impronta territorial considerable, que requiere de un análisis más pormenorizado a partir de indicadores de variación del parque residencial y de las condiciones de propiedad y ocupación de la vivienda.

3.1 La oleada de explosión de lo urbano sobre las periferias metropolitanas: crecimiento demográfico y expansión residencial

Los mapas de la figura 6-9 representan las tasas de crecimiento demográfico medida en nuevos residentes por cada mil habitantes y una tasa de crecimiento del parque residencial en nuevas viviendas por cada 1000 habitantes de la comuna; este último indicador permite matizar el efecto del tamaño demográfico local sobre el *stock* de viviendas producidas entre 1982 y 1992.

Así en el área central y pericentral del AMS se presentó una tendencia generalizada de disminución demográfica y de menor producción de nueva vivienda en relación con la población. Ese proceso afectó a comunas como Santiago, Independencia, Conchalí, Quinta Normal, Estación Central, Pedro Aguirre Cerda, San Miguel y San Joaquín. Solamente en comunas como Providencia y Lo Espejo se dio una situación divergente entre ambos indicadores, caracterizada por despoblamiento e incremento leve del parque residencial; no obstante, las diferencias socio-espaciales entre ambas sugiere que las causas son distintas, más asociadas en el primer caso a la migración de población de clase alta a Las Condes o Lo Barnechea y el incremento del envejecimiento demográfico.

La otra gran tendencia fue la explosión demográfica y habitacional de las periferias del AMS. Puente Alto para las clases más populares, Maipú para grupos de ingresos medios y medios-bajos, y Lo Barnechea en el caso de la elite santiaguina fueron las comunas más dinámicas en ambos indicadores: respecto al crecimiento demográfico las primeras de ellas presentaron tasas de 1294 y 1249 nuevos residentes por cada 1000 habitantes (duplicaron su población de 1982), mientras que la última, alcanzó una tasa de 1063; las tres presentaron más de 100 nuevas viviendas por cada 1000 habitantes (154,2 en Puente Alto, 153,4 en Maipú y 119 en Lo Barnechea). Cabe destacar que, sin contar a las nuevas comunas registradas en 1992, Puente Alto y Maipú presentaron las tasas de expansión residencial más elevadas del país.

Otras comunas periféricas como Quilicura La Pintana, La Florida, Pudahuel, Lampa o Colina presentaron cifras muy importantes en ambos indicadores. Comunas de la periferia urbano-regional también crecieron, aunque con indicadores de variación absoluta mucho más reducidos. Situaciones tan disimiles como el aumento del parque de viviendas en un contexto de despoblamiento ocurrió en el borde pericentral norte, mientras que se consolidó el eje oriental del AMS, como una zona de clase media con un buen dinamismo edificador y demográfico, aunque sin alcanzar los niveles de la periferia.

En las otras dos áreas metropolitanas más importantes del país, ocurrieron procesos homólogos a los que se describen para Santiago. Aunque en el Área Metropolitana de Valparaíso (AMV) hay, por su tamaño, una menor diversidad de patrones, se puede identificar una tendencia centrífuga del crecimiento demográfico y habitacional a comunas de la periferia como Quintero (que incluía a Concón en ese entonces), Quilpué y Villa Alemana. No obstante, a diferencia del AMS, las comunas centrales, la de Valparaíso y Viña del Mar se mostraban dinámicas, aunque en términos demográficos más que habitacionales, lo que evidencia un proceso de densificación importante. Al igual que en la Región Metropolitana, en la de Valparaíso comunas con parques residenciales pequeños experimentaron altas tasas de expansión habitacional, como lo demuestra Puchuncaví, vinculada en parte a la construcción de segundas residencias.

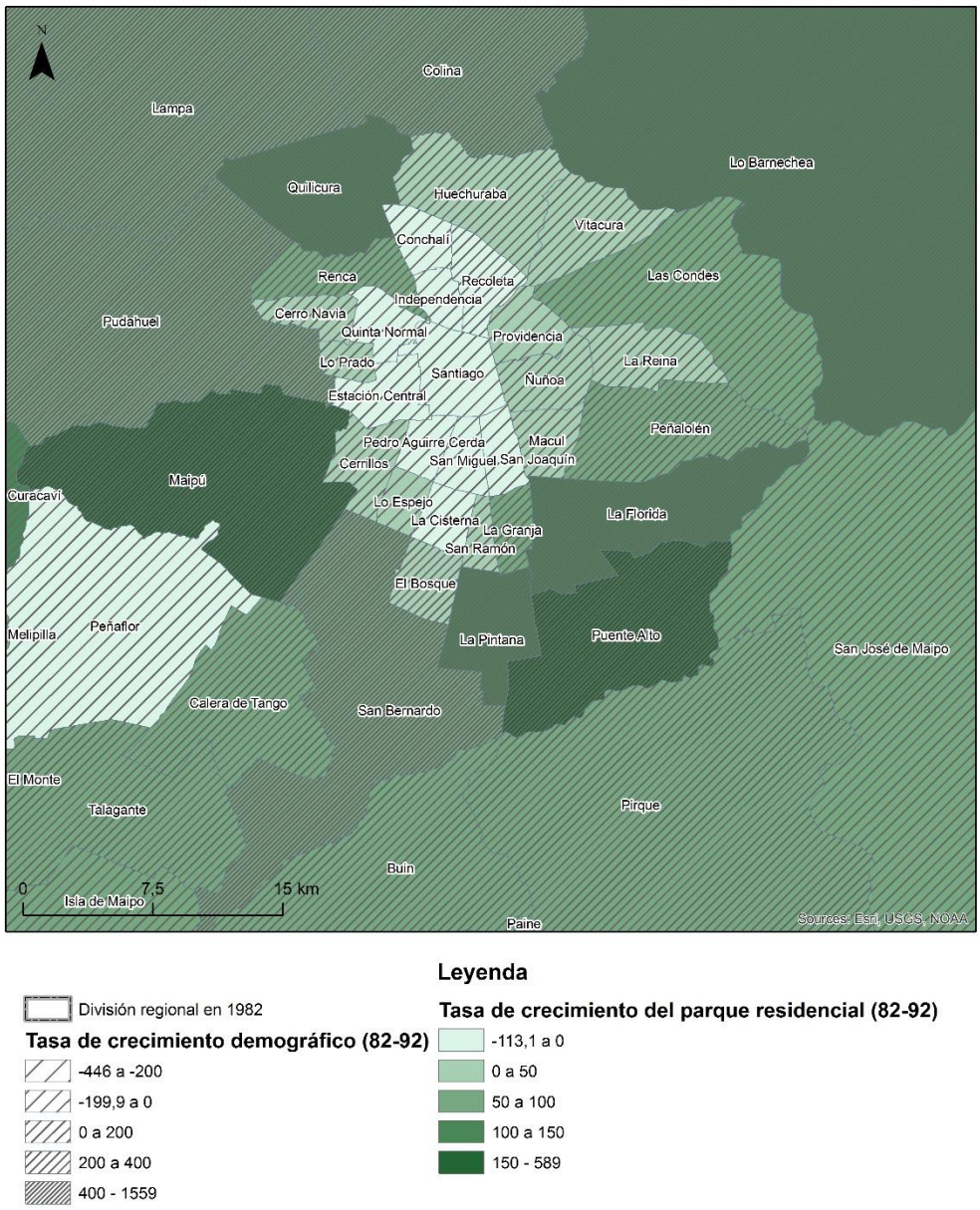
En el Área Metropolitana de Concepción (AMC), al igual que en el AMS, ocurrió un proceso de despoblamiento y reducción del parque habitacional en la comuna central, Concepción. Lo anterior coincidió también con un mayor dinamismo de comunas periféricas, aunque a diferencia de las áreas metropolitanas, no ocurrió en todos los bordes metropolitanos sino en ciertos puntos como las comunas de Penco y Coronel. En todo caso en ni en el AMV o el AMC se alcanzaron niveles cuantitativos de expansión demográfica y habitacional como los del AMS.

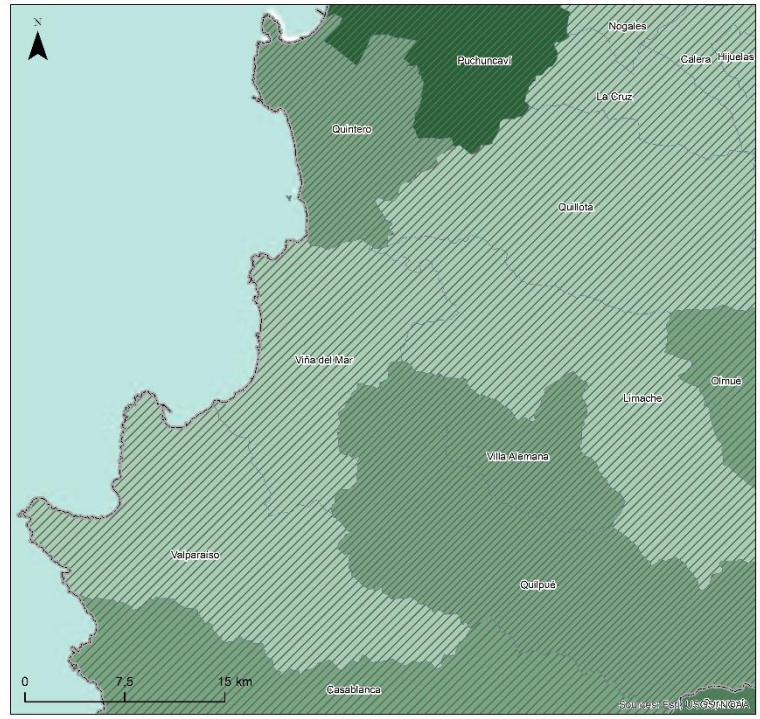
Como queda en evidencia con ese análisis, a pesar del acento que intentó ponerse a la renovación urbana (por parte de la Cámara Chilena de la Construcción, Arnold Harberguer o el mismo MINVU), la eliminación del perímetro urbano y la declaración instrumentalizada de que el suelo no es un factor de producción escaso, favoreció la explosión masiva y centrífuga de lo urbano bajo distintas modalidades residenciales de espacialidad muy concreta, que aunque no se abordan en detalle acá dada la escala de análisis, incluyeron a grandes rasgos (Hidalgo *et. al*., 2008; Hidalgo *et al*., 2014b):

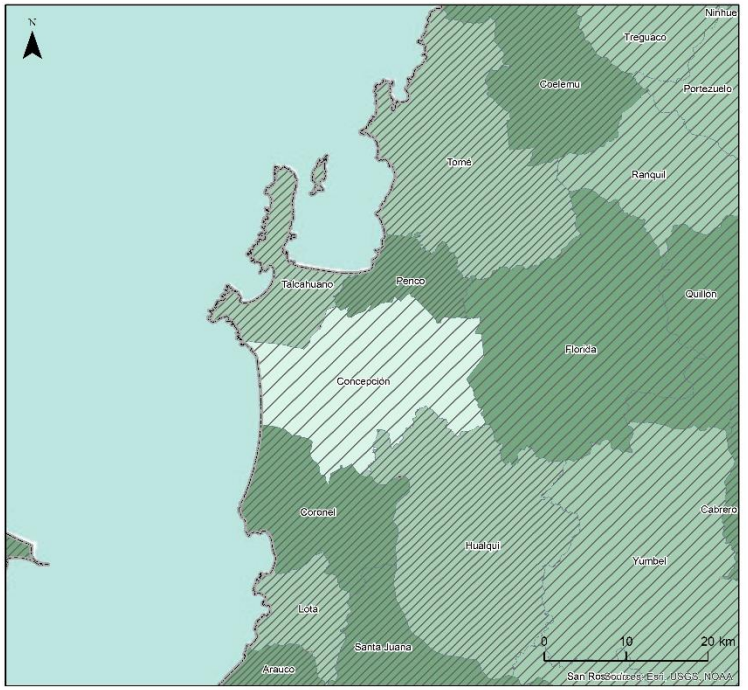
- La construcción de proyectos masivos de 'vivienda mínima' en las periferias metropolitanas de ese entonces.
- La edificación de viviendas para las clases medias financiadas hasta cierto punto con aportes estatales, en proyectos estandarizados y periféricos mejor articulados a transporte y condiciones de urbanismo que los anteriores.
- La construcción de viviendas en barrios cerrados o en parcelas de agrado también en comunas periféricas, dentro del eje de expansión residencial de los grupos de ingreso-alto y medio alto.
- La producción de segundas residencias en ciertos enclaves con un medio físico socialmente valorado como el litoral de la región de Valparaíso.

El financiamiento detrás de esas modalidades en orden, incluyó los subsidios estatales (del programa de vivienda básica) y créditos hipotecarios de los Serviu, créditos en la banca privada y subsidios del SAF, así como el financiamiento privado para las dos últimas modalidades.

Figura 6-9. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las áreas metropolitanas de Santiago, Valparaíso y Concepción.







Leyenda

División regional en 1982

Tasa de crecimiento demográfico (82-92)

- -446 a -200
- -199,9 a 0
- 0 a 200
- 200 a 400
- 400 - 1559

Tasa de crecimiento del parque residencial (82-92)

- -113,1 a 0
- 0 a 50
- 50 a 100
- 100 a 150
- 150 - 589

Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

En el Chile no metropolitano, ocurrieron igualmente procesos de urbanización que incidieron, sobre todo, en las capitales regionales. En el norte (figura 6-10), en la región de Tarapacá, que en ese entonces incluía a Arica, las mayores tasas de expansión del *stock* en relación con la población se dieron en comunas rurales; Iquique fue la ciudad regional más dinámica en ambos indicadores (64 nuevas viviendas por cada 1000 habitantes y 366 nuevos habitantes por 1000 residentes; ambos indicadores por encima de las medias nacionales). En la segunda región, Antofagasta, a pesar de evidenciar un importante crecimiento demográfico (225), se dio una tasa de expansión residencial de 41,2 viviendas construidas por cada 1000 residentes.

En la tercera región, Copiapó sin ser la comuna con mayor dinamismo en ambos indicadores, presentó una de las tasas de expansión habitacional más altas de las capitales del norte chileno, con 80 nuevas viviendas por cada 1000 residentes en 1992 y 409 nuevos habitantes por cada 1000. En la cuarta región, las comunas urbanas de mayor dinamismo fueron en términos demográficos, La Serena y sobre todo Coquimbo (con tasas de 270 y 334, respectivamente) y habitacionales (74 y 84), quedando en un tercer lugar la comuna de Ovalle (54 nuevas viviendas por cada 1000 habitantes). Tanto en la región de Atacama como en la de Coquimbo, las mayores tasas de expansión residencial se dieron en comunas rurales; cabe recordar que en esta última región fue bastante importante la asignación de subsidios para vivienda rural.

Ya se describieron ciertos patrones metropolitanos en la macrozona central y las extensiones más al sur del litoral y del valle central (figura 6-11). No obstante, en la región de Valparaíso hay un patrón de expansión residencial importante en comunas del borde litoral, muchas de ellas consideradas como rurales pero sujetas a la desregulación de la PNDU de 1979, lo que pudo incidir en la edificación de segundas residencias urbanas -Zapallar es uno de los ejemplos, como lo sugieren Hidalgo, Fernández y Alvarado (2016)-. En la sexta región, también hay una predominancia de altas tasas de expansión del parque habitacional de comunas rurales (también con alta incidencia de subsidios rurales), aunque Rancagua, la capital regional presentó altas

cifras en lo demográfico (259) y considerables en lo residencial (59 nuevas viviendas por cada 1000 habitantes).

En la séptima región, las comunas urbanas de Talca, Linares y Curicó experimentaron tasas de crecimiento demográfico bajas (201, 230 y 229), aunque con tasas de expansión del *stock* por encima de la media (64, 55, 61); pero al igual que en otras, ciertas comunas rurales y litorales presentaron las mayores expansiones relativas del parque habitacionales (Vichuquén y Constitución, esencialmente).

En las regiones de Biobío y La Araucanía (figura 6-12) predominaron también tasas de expansión del *stock* habitacional relativamente altas en comunas rurales al suroeste y sureste, respectivamente. No obstante, en la primera de ellas, se presentó de nuevo el patrón de comunas del borde costero con un considerable aumento del parque de viviendas en relación a la población existente, algo que también ocurría cerca a las otras metrópolis nacionales como Valparaíso y Santiago (comunas del borde costero central); ejemplo de ello son las comunas de Cañete (cercana al Lago Lanalhue) y Arauco. También en La Araucanía, las comunas de Pucón y Villarica, responderían a una lógica de emergente de turismo residencial.

Ciudades regionales como Chillán, Los Ángeles y la capital de la novena región, Temuco, presentaron tasas de crecimiento demográfico positivas, pero por debajo del promedio nacional (29, 74 y 32 nuevos residentes por cada 1000 habitantes, respectivamente) con tasas de expansión residencial bajas de 29, 74 y 32 para cada una. De las ciudades regionales del extremo sur de Chile solamente Puerto Montt se mostró dinámica tanto en términos demográficos (una tasa de crecimiento poblacional de 253) y habitacionales (63 viviendas nuevas por 1000 habs., el doble del promedio nacional).

Ciudades como Valdivia (116 de tasa de crecimiento demográfico y 35 de tasa de incremento habitacional) en la décima región, Coyhaique (160 y 43) en la onceava y Punta Arenas (129 y 17) cierran la lista de comunas urbanas del sur, en general de poca expansión demográfica y habitacional. De nuevo comunas rurales fueron más

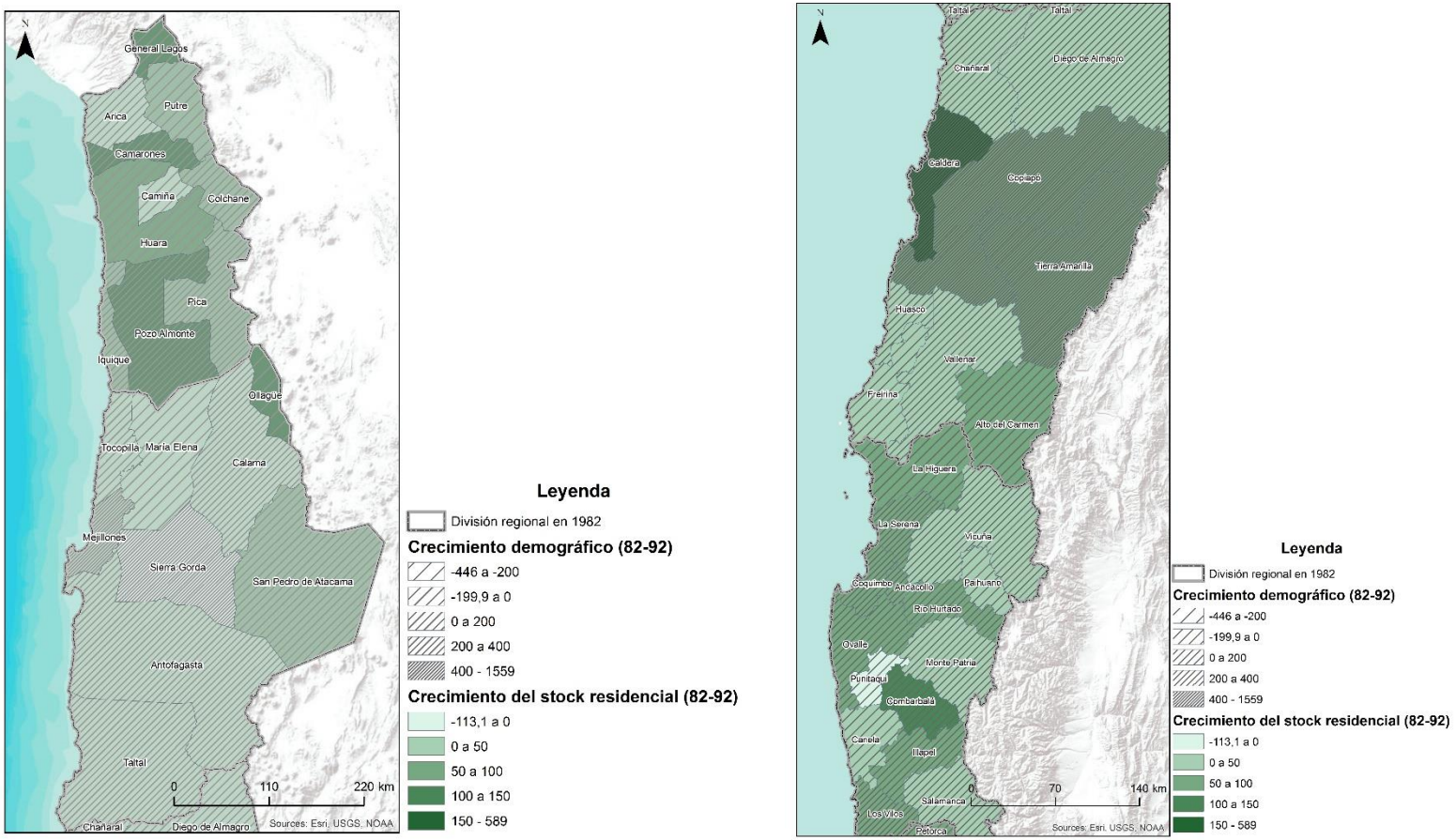
dinámicas en términos de producción habitacional en esas regiones, pero más producto de una variación absoluta de poca magnitud de las unidades de vivienda construidas entre 1982 y 1992.

Ese análisis, revela que el inicio del boom inmobiliario de la onda larga de capitalismo neoliberal fue más santiaguino y metropolitano (Valparaíso y Concepción), y que al menos durante 1982 y 1992, las capitales regionales mostraban una tendencia de urbanización no metropolitana -expansión dentro de límites comunales- con la única excepción de la conurbación La Serena-Coquimbo.

Esa tendencia de urbanización y de ampliación del parque residencial fue particularmente importante en algunos de los polos urbanos 'neoliberales' de desarrollo que resalta Lavín (1987): Antofagasta (articuladora de la región minera más importante), Iquique con su Zona Franca (inaugurada en 1975 durante la dictadura militar aunque siendo un proyecto de larga data), Copiapó que comandaba una región *commodity* agroindustrial (exportación de uvas)[102], Curicó en donde predominó la actividad frutícola o Puerto Montt capital de una región especializada en pesca (ostras, algas y sobre todo salmones).

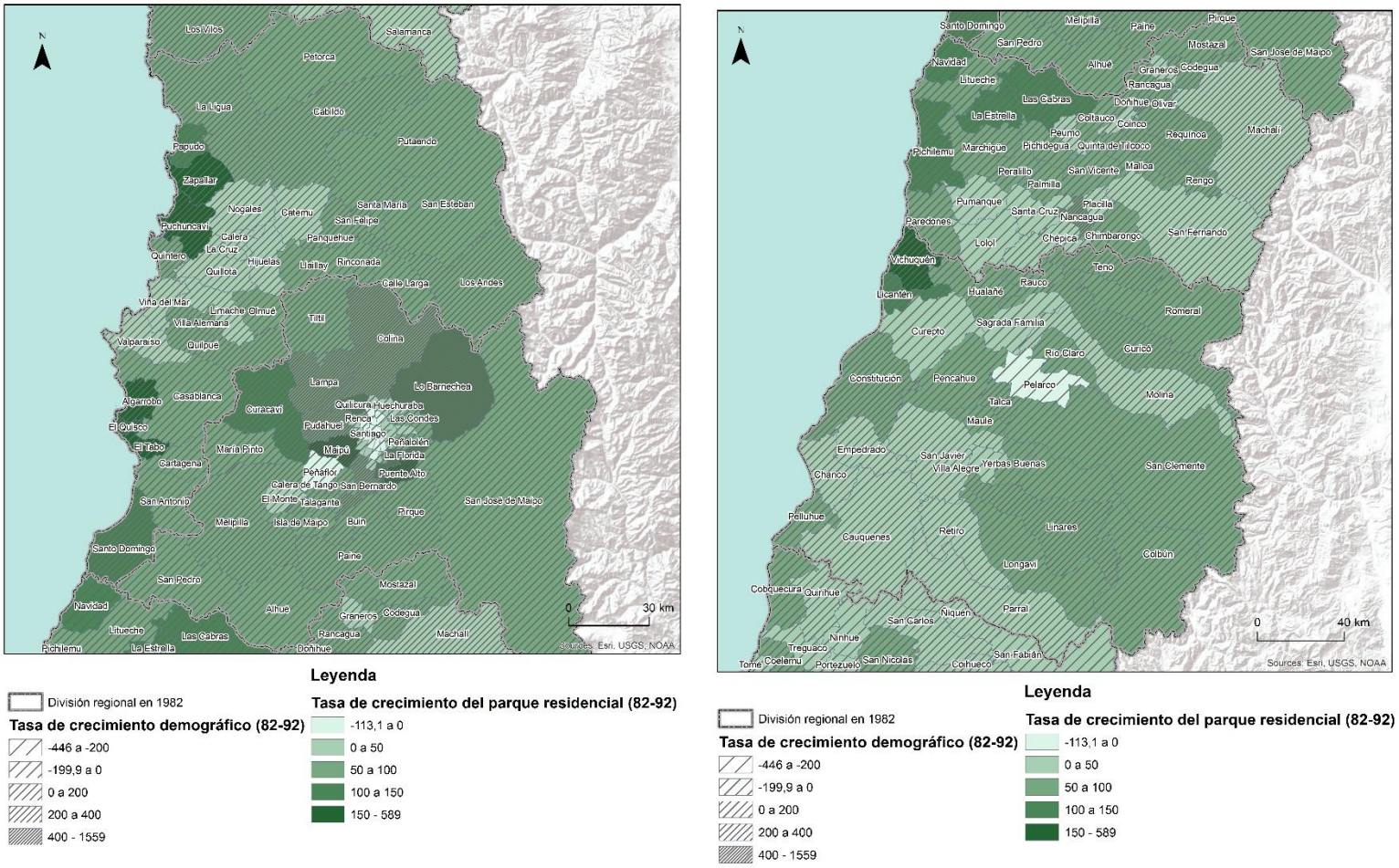
[102] Había nexos directos entre los exitosos capitalistas neoliberales y la actividad de edificación. Lavín (1989: 64) señala que el 'pionero de los parronales' Alfonso Prohens "está construyendo un verdadero pueblo privado, llamado 'Rodeo', que cuenta con viviendas, escuelas, posta médica y otros servicios".

Figura 6-10. Tasas de crecimiento demográfico y expansión habitacional en el norte de Chile.



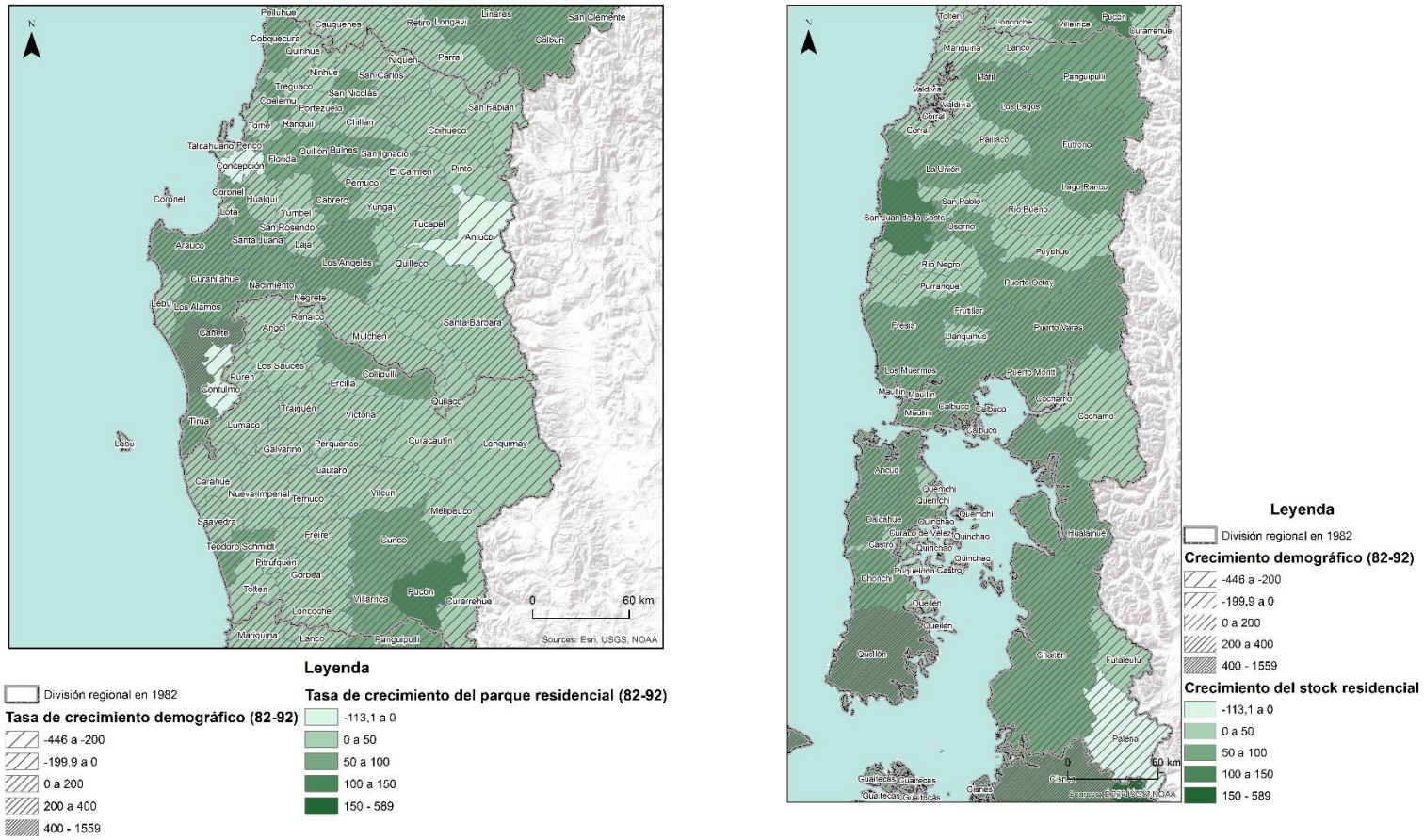
Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

Figura 6-11. **Tasas de crecimiento demográfico y expansión habitacional en el 'valle y litoral central'.**



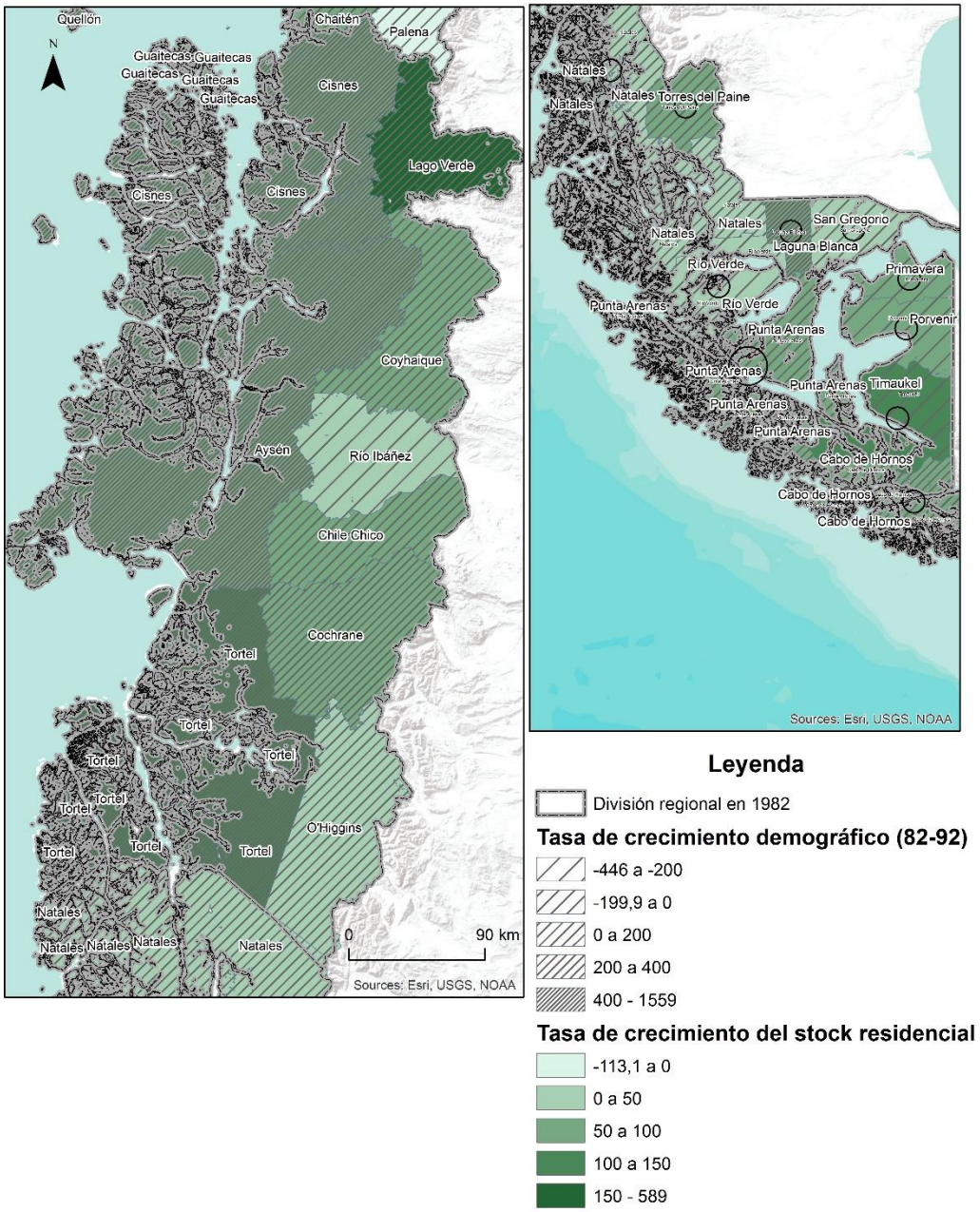
Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

Figura 6-12. Tasas de crecimiento demográfico y expansión habitacional en el 'Sur Chico'.



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

Figura 6-13. Tasas de crecimiento demográfico y expansión habitacional en el 'Sur Grande'.



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

A pesar de esa retórica favorable al gobierno militar y a la práctica macroeconómica neoliberal, que busca resaltar una 'nueva geografía económica' que tendería a socavar supuestamente la primacía urbana santiaguina, los indicadores de crecimiento demográfico y de producción habitacional no metropolitana, se mostraron muy concentrados en las tres principales áreas metropolitanas, y dentro de ellas, en la de Santiago.

3.2 Geografías de la ocupación residencial entre 1982-1992

Más allá de las transformaciones demográficas y habitacionales cuantitativas, la cimentación ideológica de las prácticas neoliberales de producción del espacio urbano fue a la par de la consolidación de ciertas tendencias de masificación territorial de la propiedad de la vivienda y de patrones de ocupación residencial. Estos últimos se abordan a continuación a partir de datos censales de condición de ocupación de la vivienda, que son útiles en el caso chileno para caracterizar tanto el número de unidades habitacionales que potencialmente se emplean para el denominado 'turismo residencial' -la variable de vivienda ocupada con personas ausentes- como la cantidad de residencias que no están habitadas por alguna razón -no han sido vendidas o alquiladas siendo parte del stock de inmobiliarias, fueron abandonadas o están por ser demolidas-.

3.2.1 Producción de vivienda y ocupación residencial

En la figura 6-14 se puede identificar un aumento relativo espectacular de las viviendas ocupadas con personas ausentes en comunas de la periferia metropolitana como San José de Maipo, Pirque, Buin, Calera de Tango y Colina, que podrían corresponder a segundas residencias bajo la modalidad de la parcela de agrado, una modalidad favorecida también por la eliminación del perímetro urbano en 1979; en comunas como Puente Alto y La Florida, el indicador no es fácilmente interpretable, pero en la primera al igual que en Lo Espejo y San Ramón, el *stock* de viviendas desocupadas se incrementó posiblemente por factores como la crisis de 1982 y más que todo por la

producción de residencias sin asignar en 1992 -año en el cual el gobierno de Aylwin aumentó considerablemente las unidades de vivienda sociales producidas-[103]. Lo anterior ocurrió también y con considerable intensidad, en las comunas del poniente metropolitano.

En el AMV fue notorio un efecto de litoral, sobre todo en la comuna de Puchuncaví con una altísima variación de viviendas ocupadas con personas ausentes, pero con porcentajes de desocupación residencial más bajos que el AMS (figura 6-15); en el AMC, no hay mayor asociación con el potencial incremento de segundas residencias, sino con una variación relativa que es mayor en las periferias metropolitanas (Penco y Coronel, principalmente).

No obstante, en las tres áreas metropolitanas además del incremento de viviendas desocupadas en los bordes de sus aglomeraciones, hubo una disminución de la desocupación residencial en las comunas centrales, que cuando se relaciona con indicadores ya mencionados de crecimiento demográfico y del *stock* residencial (negativos ambos, o muy bajos), evidencia procesos particulares de demolición y proliferación de 'sitios eriazos' en las comunas centrales y pericentrales de las tres.

En el norte grande y chico (figura 6-16), las capitales regionales (Iquique, Antofagasta, Copiapó, La Serena) y otras urbes importantes (Arica y Coquimbo) mostraron también significativas variaciones relativas de signo positivo en cuanto a viviendas desocupadas, que, al coincidir con un parque residencial en expansión, sugieren la existencia de un *stock* en espera de compradores, aunque no resulta fácil determinar si esa llegó a ser una espera larga o breve. De esas capitales, solamente La Serena presentó una proporción considerable de viviendas ocupadas con personas ausentes, lo

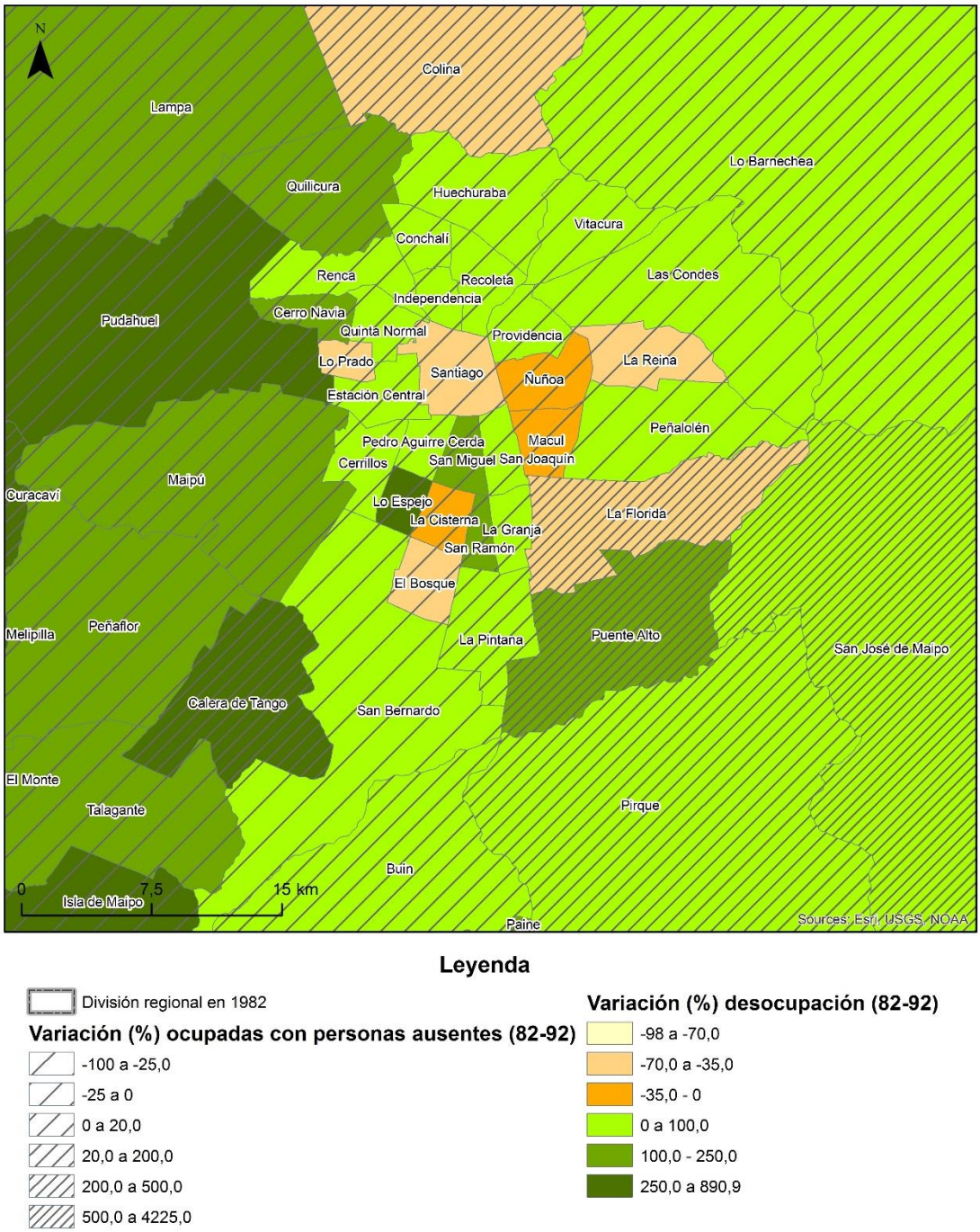
[103] La falta de categorización de la variable de viviendas desocupadas en el censo de 1992 (y en los posteriores), complica el análisis. En contraste, esa misma variable en el censo de 1982 discriminaba en categorías útiles para identificar cuántas viviendas estaban abandonadas, cuántas estaban desocupadas sin vender, etc.

que revela desde entonces la importancia de esa urbe en el mercado de las viviendas secundarias que se ocupan en los veranos, solamente.

En la figura 6-17, se evidencia también que la variación relativa de viviendas desocupadas fue importante en numerosas comunas de la quinta, sexta y séptima región. También en comunas del borde costero aparece una considerable expansión de las viviendas desocupadas sin personas presentes, confirmando así, que parte del crecimiento del parque residencial de comunas como El Quisco, El Tabo o Vichuquén correspondió a segundas residencias.

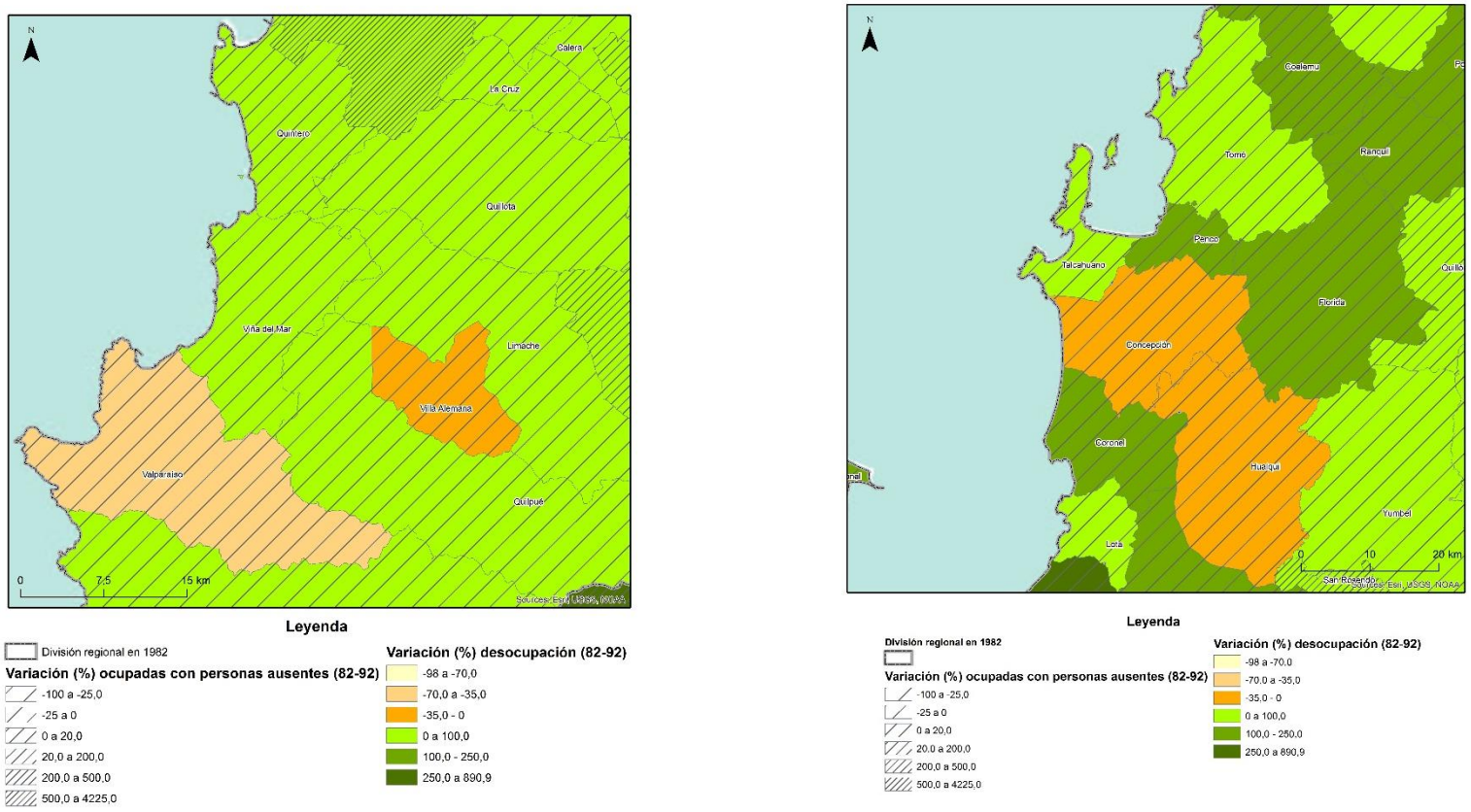
Tanto en el sur chico (figura 6-18), como en el grande (figura 6-19), las capitales regionales presentaron una mayor cantidad de viviendas desocupadas, algo que parece propio del desarrollo del mercado inmobiliario en expansión de 1992, pero no daban muestras de ser focos de construcción de segundas residencias; algo que sí ocurrió en comunas como Pucón. Aunque las comunas rurales de las regiones del sur presentaron casi todas, incrementos relativos de desocupación residencial, cabe señalar que en términos absolutos las cifras son pequeñas en la mayoría de los casos.

Figura 6-14. **Condición de ocupación habitacional en el Área Metropolitana de Santiago.**



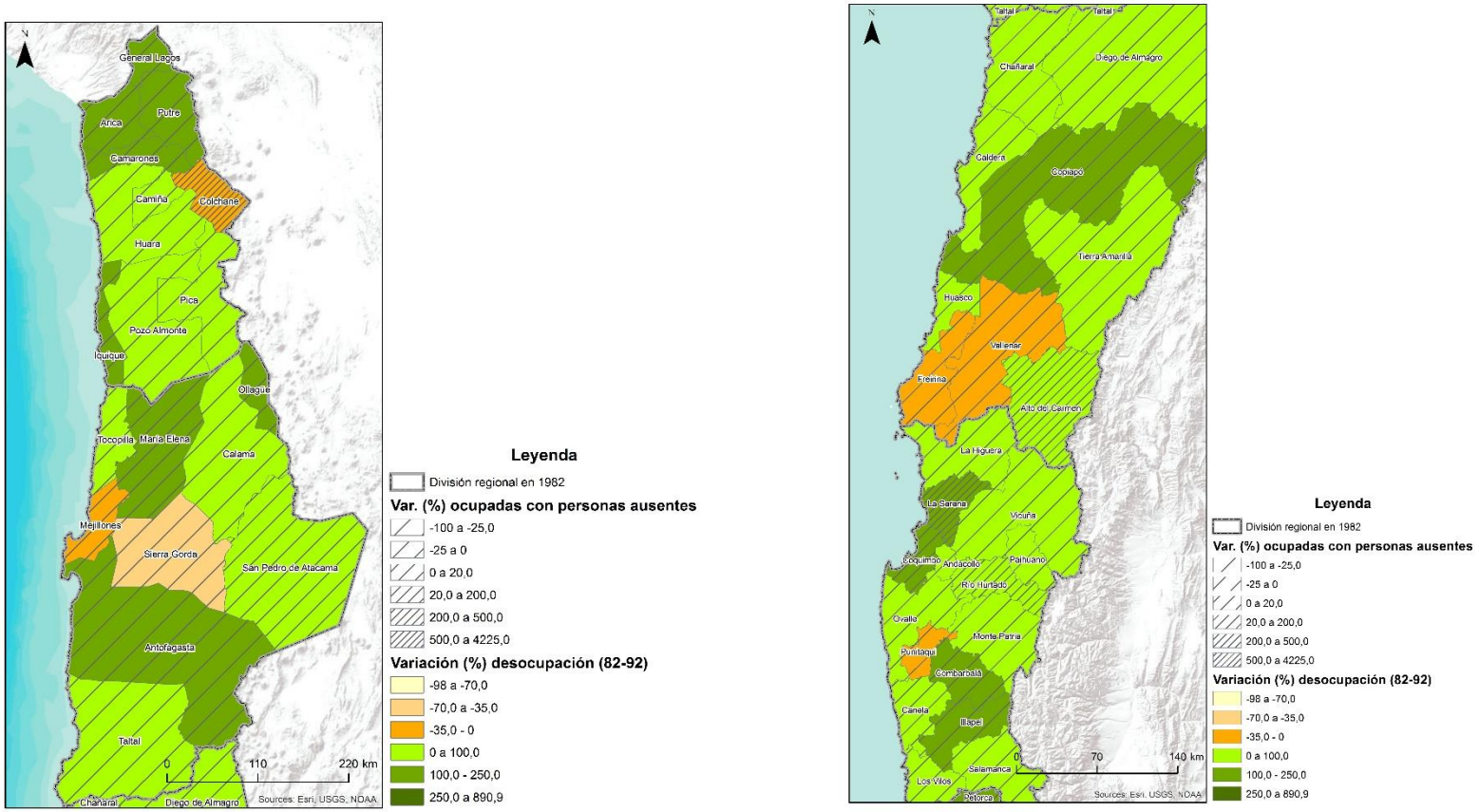
Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

Figura 6-15. **Condición de ocupación habitacional en las Áreas Metropolitanas de Valparaíso y Concepción.**



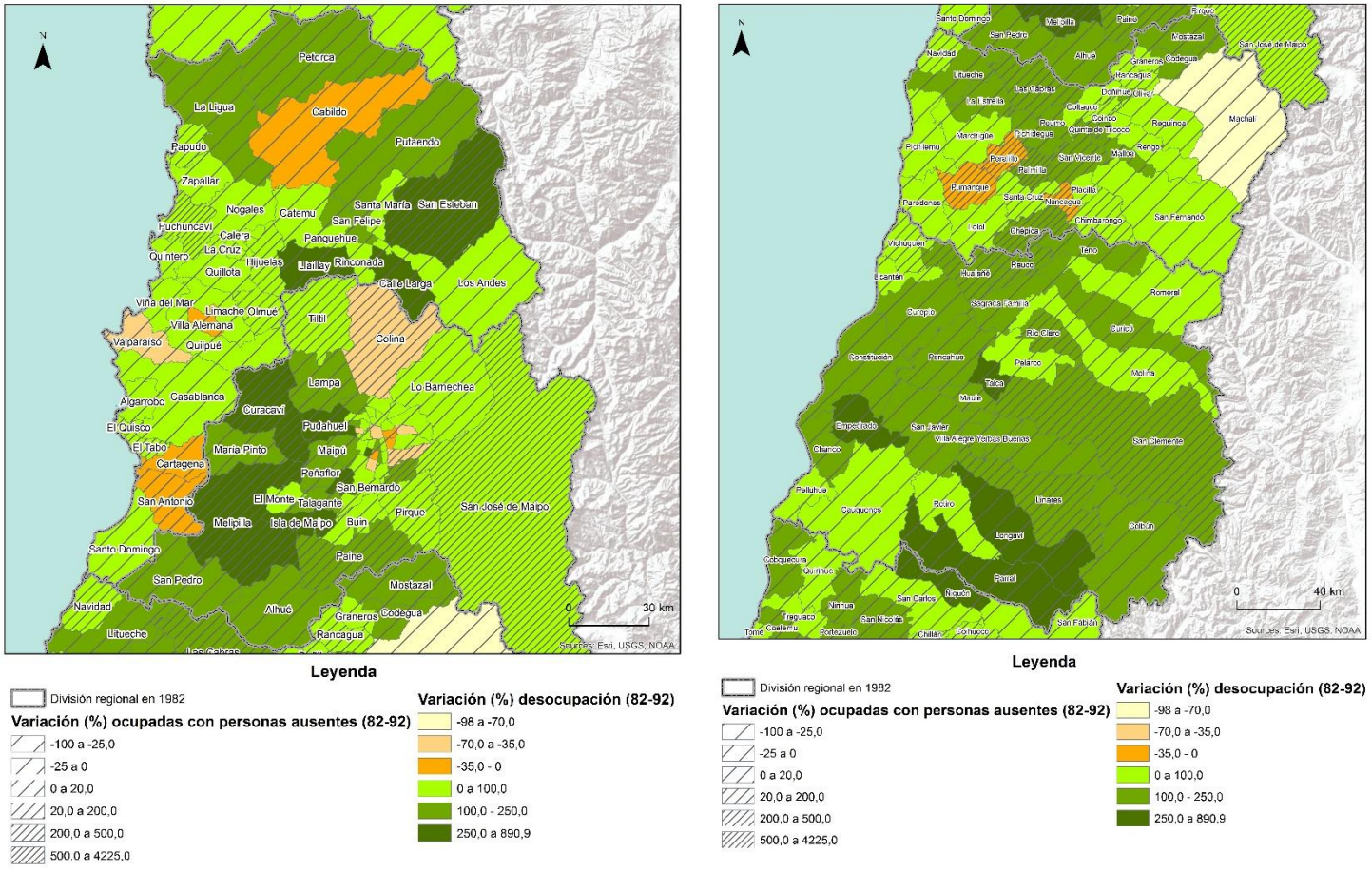
Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

Figura 6-16. Condición de ocupación habitacional en el norte de Chile.



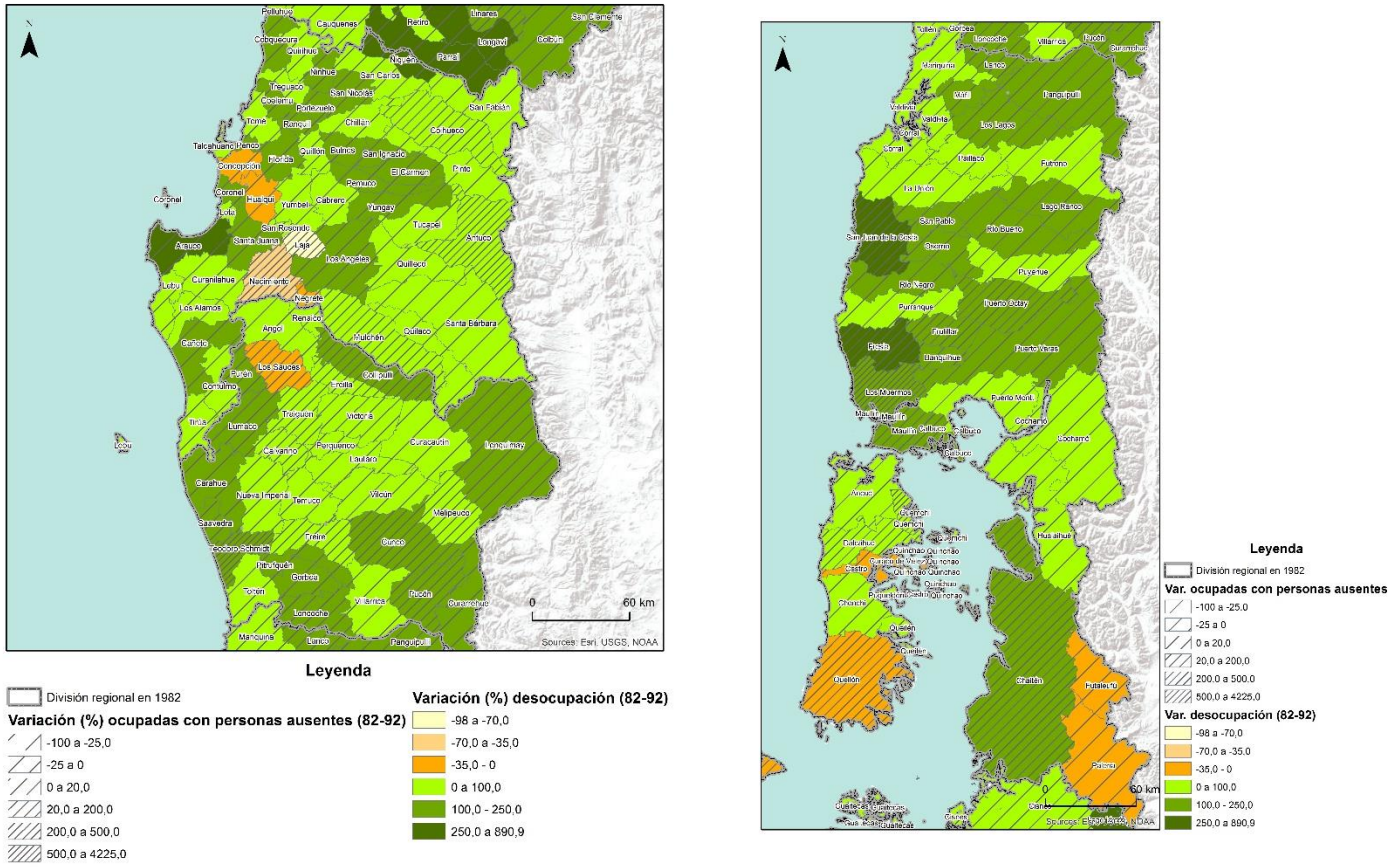
Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

Figura 6-17. Condición de ocupación habitacional en el 'valle y litoral central'.



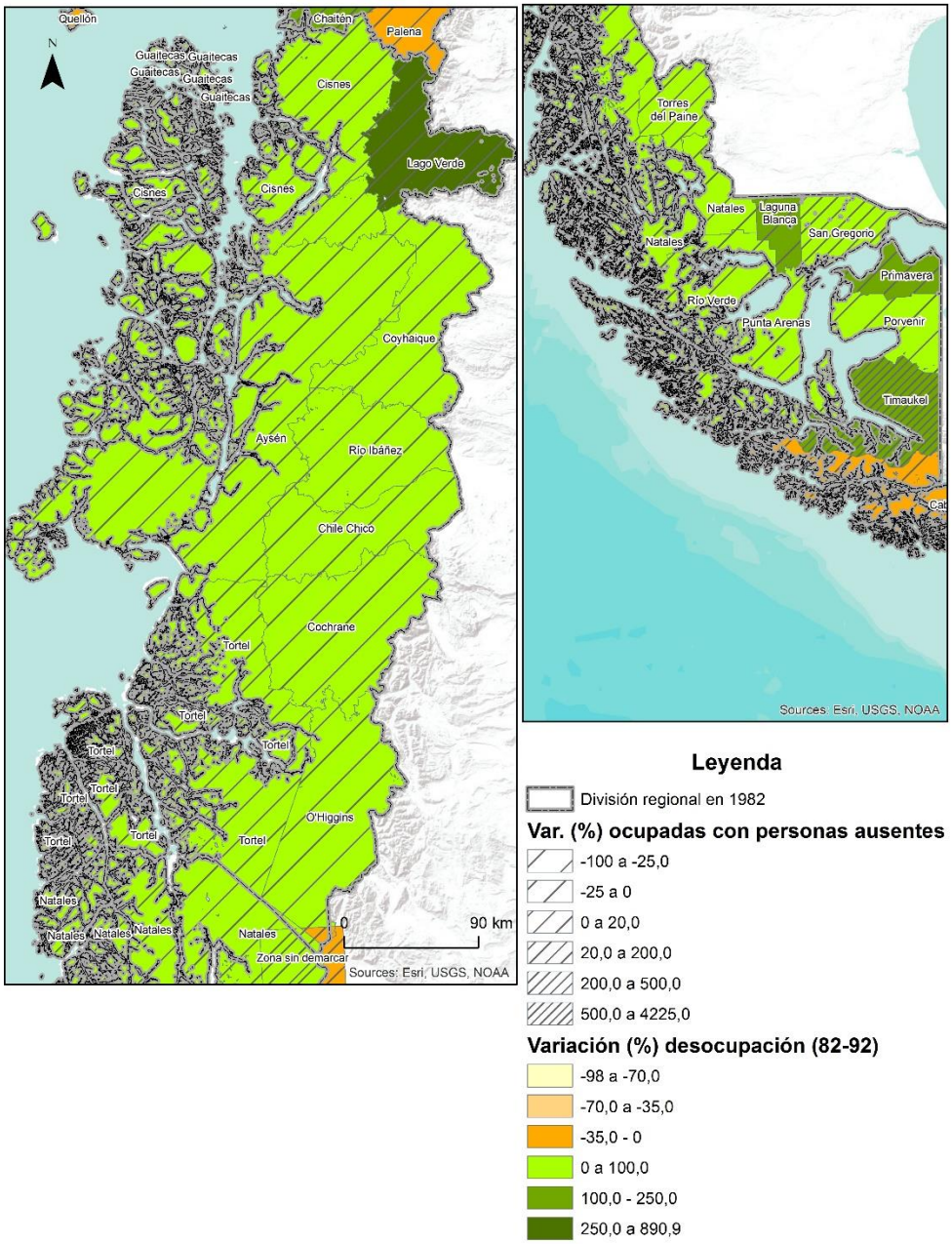
Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

Figura 6-18. **Condición de ocupación habitacional en el 'Sur Chico'.**



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

Figura 6-19. **Condición de ocupación habitacional en 'Sur Grande'**



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

A pesar de que las categorías de ocupación de vivienda son bastante gruesas es posible señalar que el comienzo del boom inmobiliario desde 1983, ya comenzaba a incidir directamente en distintos procesos de urbanización en las comunas periféricas de las áreas metropolitanas, o en otras ubicadas en un entorno socialmente valorado como los bordes costeros y ciertos enclaves del interior. En primer lugar, las cifras de desocupación que coinciden con la expansión del parque residencial de nuevas unidades habitacionales, dan cuenta de procesos de expansión urbana a partir de la proliferación de viviendas sociales y parcelas de agrado en las periferias de las grandes áreas metropolitanas, de crecimiento interno en las capitales regionales y también de la expansión de lo urbano mediante la proliferación de segundas residencias en entornos predominantemente rurales.

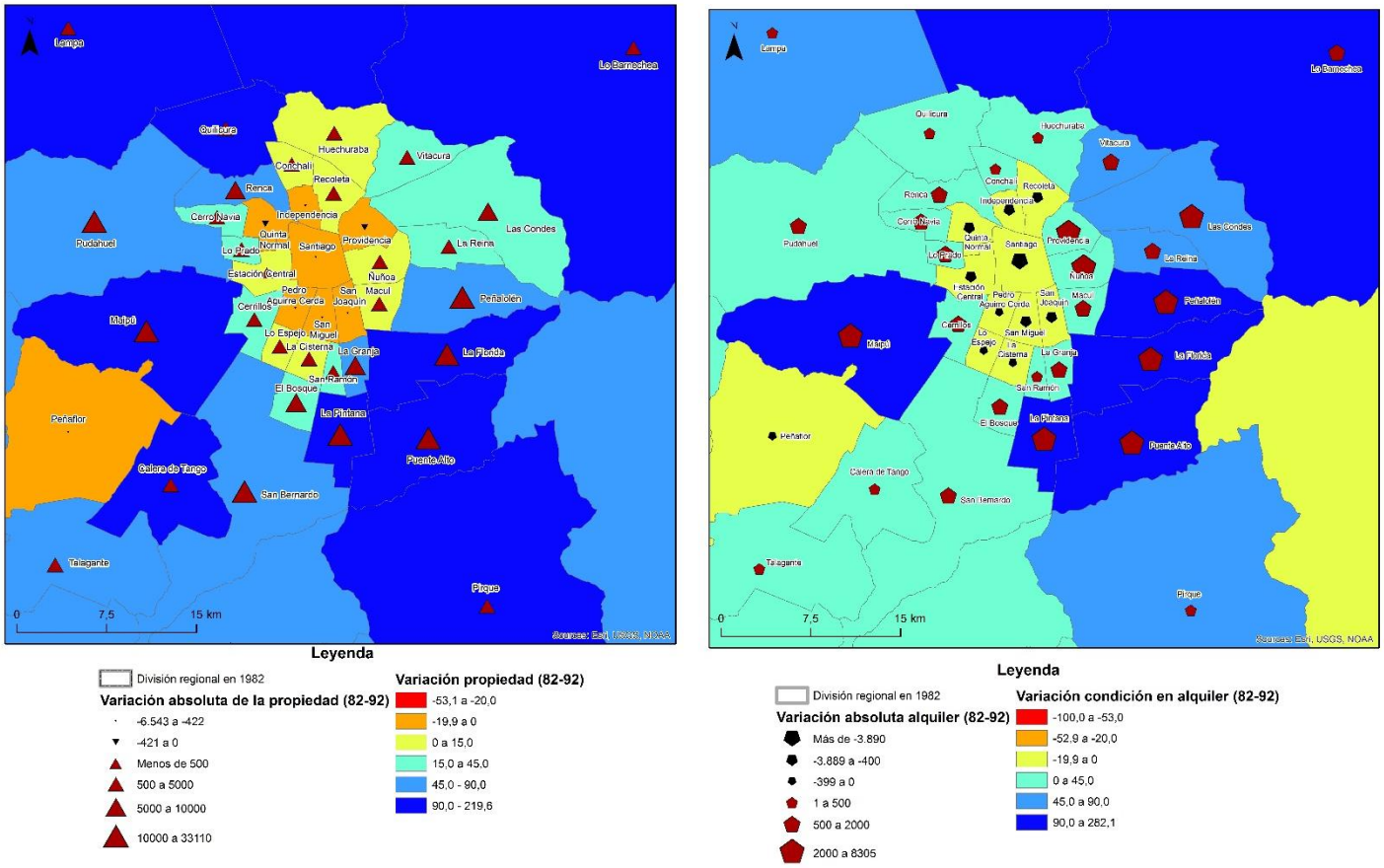
3.2.2 ¿Qué tan exitosa fue la cruzada por la propiedad residencial?: mapas metropolitanos de la tenencia de vivienda entre 1982 y 1992

La morada en propiedad, obtenida mediante mecanismos de mercado fuesen netamente privados o con algún nivel de subsidiariedad, era sin duda la utopía neoliberal de la vivienda, tal como se examinó en el capítulo 4. Los datos censales de 1982 y 1992 permiten analizar hasta cierto punto las variaciones absolutas y relativa de la condición de tenencia; no obstante, el censo de 1982, no se incluyó una desagregación entre propiedad total y parcial (viviendas en proceso de amortización) como sí lo hacen el de 1992 y 2002. En consecuencia, solamente es posible identificar entre 1982 y 1992, los patrones en relación a la circunstancia de tenencia en propiedad o alquiler.

En la figura 6-20 se identifica que en el AMS, la propiedad de vivienda fue la condición de tenencia predominante en todas las comunas, mientras que el alquiler fue minoritario; una patrón recurrente que como se verá más adelante, también se presentó en el resto del país. Las mayores variaciones absolutas y relativas no sólo del AMS sino del país se dieron de nuevo en comunas de la periferia cercana: Puente Alto, Maipú, La Florida, La Pintana, San Bernardo, Peñalolén y Pudahuel. A pesar de que el

acceso a vivienda en propiedad fue mayoritario en las comunas de clase alta (Vitacura y Las Condes), en ellas la variación relativa de la tenencia en alquiler fue también significativa. No obstante, las comunas más populares, que fueron convertidas en el asiento de los nuevos proyectos habitacionales de clase baja y sobre todo media, también experimentaron una variación relativa del alquiler considerable. El despoblamiento del centro y pericentro favoreció tanto una disminución de propietarios como de arrendatarios, aunque esa última modalidad de tenencia, experimentó una menor contracción dado que gran parte de los *cités* y conventillos se localizaban en las comunas del área central.

Figura 6-20. Condición de tenencia de la vivienda en el Área Metropolitana de Santiago.



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

En el AMV (figura 6-21) y el AMC (figura 6-22), también se identifica una variación negativa del alquiler e incluso de la propiedad (ésta más acentuada en Concepción) en el área central. Ese patrón contrasta con una tendencia periférica de variación positiva en ambas formas de tenencia de la vivienda, aunque con ciertas diferencias: en el AMV, todas las comunas periféricas presentaron un rango de entre 15 y 45% -Villa Alemana con un 35% y Quilpué con 28%- en cuanto al incremento de las viviendas en propiedad; en el en el AMC ese incremento fue particularmente alto en la comuna de Coronel (46%).

En relación al alquiler solamente la comuna de Lota, ostentó una variación relativa negativa, de 5% que podría corresponder a un aumento considerable de la condición de propiedad 32%. En el AMV fue Viña del Mar la comuna con una mayor absoluta del alquiler, mientras que en el AMC fue la de Talcahuano. Ambas también concentraron las mayores variaciones absolutas positivas de las viviendas en propiedad.

Se podría señalar que aunque la vivienda en propiedad representa un imaginario social muy arraigado en distintas sociedades urbanas de América Latina, y que en Chile ya las cifras de propietarios eran mayoritarias en 1970, en el período comprendido entre 1982 y 1992 en plena explosión de lo urbano a partir de viviendas sociales, parcelas de agrado, condominios de lujo o segundas residencias, el acceso en propiedad a las nuevas viviendas fue la modalidad de tenencia más importante y de mayor expansión absoluta y relativa. No obstante, ya en 1992 la proporción de viviendas cuya propiedad era parcial debido a que estaban en periodo de amortización, era del 35% en Chile.

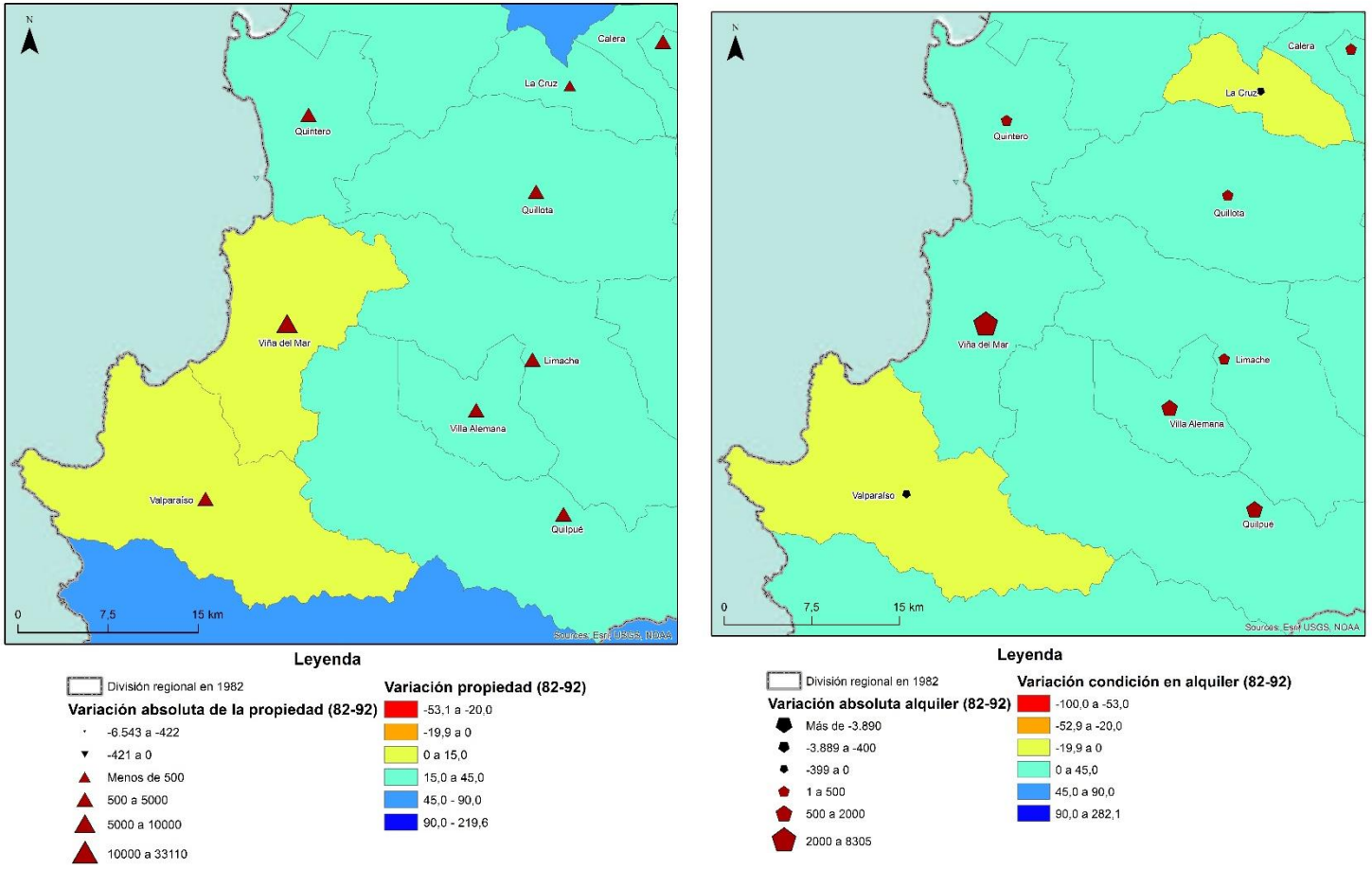
Las comunas en donde la proporción de viviendas en periodo de amortización sobrepasó más del 50%, fueron comunas del AMS principalmente: Puente Alto (63,2%), Maipú (53,3), La Florida (52,6%) y La Pintana (51%), es decir, las mismas que presentaron también la mayor expansión del parque habitacional de Chile. La utopía de la vivienda en propiedad comenzaba a hacerse realidad para un sector reducido de la clase trabajadora y para sectores medios, pero con un costo

potencialmente distópico y peligroso expresado en el aumento explosivo del endeudamiento hipotecario, alimentado por el Estado y los capitalistas financieros a partir de la compra-venta masiva en el mercado secundario de letras y mutuos hipotecarios.

Aunque el lapso comprendido entre 1983 y 1989, que ha sido estudiado en el presente capítulo como una continuación del intenso periodo de producción de ideologías y utopías de acumulación por urbanización de 1973 a 1982, fue breve, expresa una serie de tendencias que se irían acentuando con posterioridad a 1990: una explosión del tejido urbano más allá de las periferias metropolitanas, la expansión urbana y luego metropolitana de ciertas ciudades regionales 'exitosas', una producción masiva de vivienda tipológica y geográficamente muy desigual, la diversificación de instrumentos de financiamiento público y privado, y con ello, el incremento exponencial del endeudamiento hipotecario.

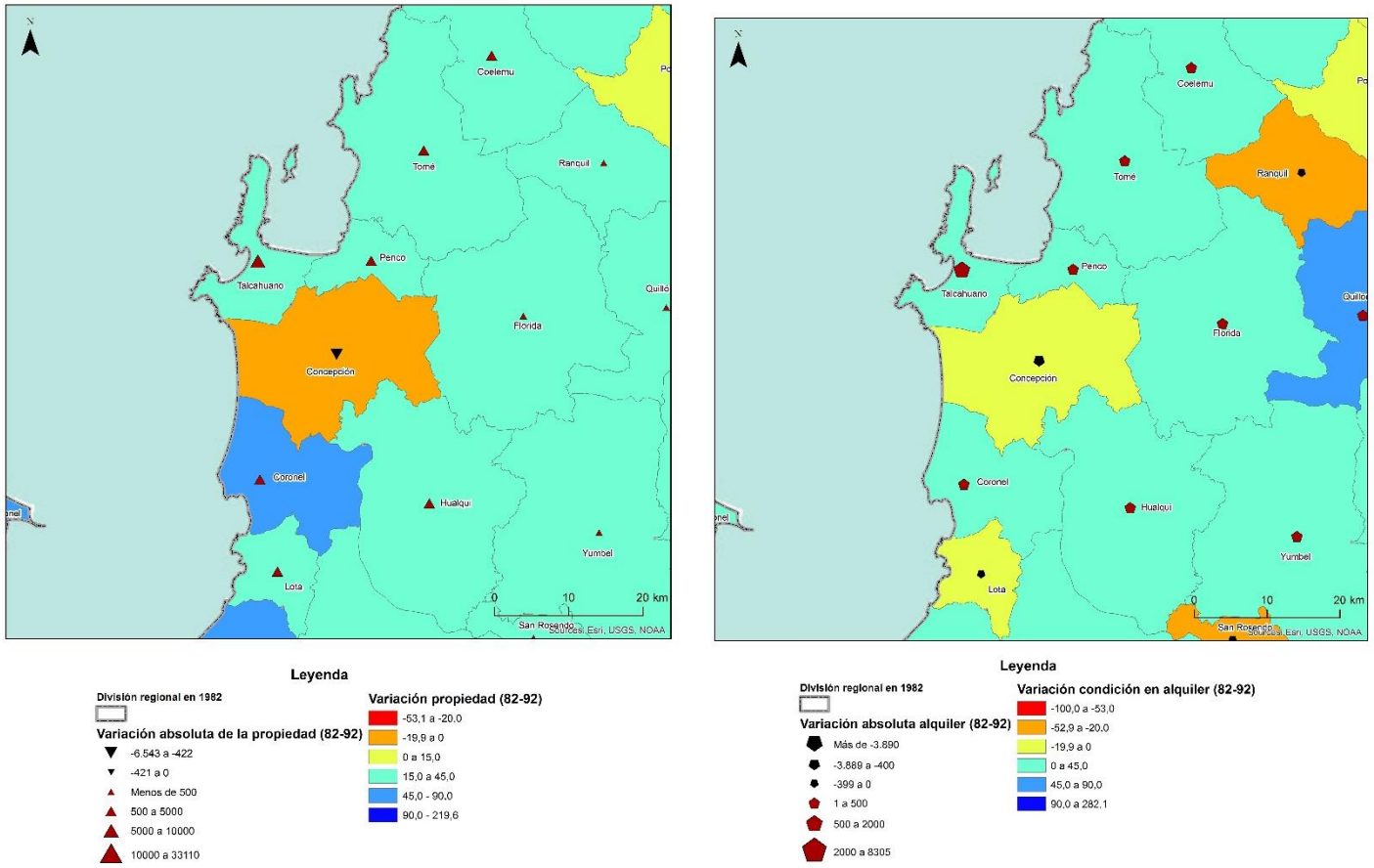
No obstante, su relevancia como periodo de análisis reside en que los resultados positivos en cuanto a producción de vivienda (medidos cuantitativamente en relación con la producción total de unidades) -que como señala Hidalgo (2005) no eran tan significativos si se comparan con cifras de gobiernos anteriores-, legitimaron al menos en parte la decisión de la nueva tecnocracia estatal, de reproducir la estructura neoliberal y financiarizada básica que sustentaban el mercado del suelo, de la vivienda privada y social y del financiamiento inmobiliario. Las otras explicaciones para esa reproducción en un contexto democrático, de las prácticas neoliberales de producción del espacio urbano y la vivienda, el reforzamiento de las tendencias descritas y el surgimiento de otras más novedosas, serán los tópicos abordados en la siguiente y última parte de la presente investigación.

Figura 6-21. Condición de tenencia de la vivienda en el Área Metropolitana de Valparaíso.



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

Figura 6-22. Condición de tenencia de la vivienda en el Área Metropolitana de Valparaíso.



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1982; 1992).

PARTE III. LA '*BELLE ÉPOQUE*' DEL NEOLIBERALISMO CON 'ROSTRO HUMANO' (1990-2015): DE LA UTOPÍA DE LA VIVIENDA A LAS DISTOPÍAS DE LA CIUDAD Y LA SOCIEDAD URBANA

"Como puedes ver las vitrinas están llenas de cosas que comprar
En sus autos la gente va feliz a trabajar. No hay problemas ni necesidad.
Este lugar es ideal. Todos tenemos mucho dinero para gastar
Compramos en el Parque Arauco y en el Almac.
Nada es muy caro si se trata de nuestra felicidad […]
¿Y el costo?... ¡qué importa el costo!
'*Lo estamos pasando muy bien*, Los Prisioneros (1987).

"¡La transición no abolió el modelo neoliberal, ¡en buena hora!
[…] la transición nunca se planteó abolirlo ni hacerlo […]
A ver, ¿tú te hiciste la idea de que aquí vinieron unos saqueadores
y que instalaron un modelo con Pinochet y que esto siguió así,
que lo impusieron con bayoneta, que todos fuimos víctimas?…
¿Y que luego vinieron unos señores nuevos y lo mantuvieron,
hasta que ahora llegó Quintana y la Michelle Bachelet
que dijeron que lo iban a remover y con retroexcavadora?
Perdón. Este es un sistema que duró casi 40 años,
más o menos, desde 1973 hasta 2014, una cuarta parte
de la historia de la República. Han nacido
varias generaciones que no conocen más que esto.
¿Qué les tendría que decir a mis hijos: "perdónenme,
su vida es un guión que lo escribió un Chicago boy,
la vida de ustedes es una farsa"?
Eugenio Tironi, entrevista en Caras (Carvallo, 2016)

A raíz de ciertas reformas más o menos radicales planteadas por el saliente gobierno de Michelle Bachelet (2014-2018), parte del debate público ha girado en un ir y venir entre quienes hicieron parte de la transición a la democracia o lo que se denominó como 'Concertación' que defienden la reproducción desde 1990, de ciertas creencias, doctrinas y rituales neoliberales, y los que critican esa pervivencia ideológica, desde posiciones de política partidista (políticos de cierto espectro de la izquierda), participativa (movimientos sociales y ciudadanos) e incluso desde el ámbito académico (investigadores y críticos sociales).

Hay diversas explicaciones para esa 'reproducción ideológica del neoliberalismo'. Una de ellas, quizás la única oficialmente declarada y argumentada, es la que esgrime el sociólogo Eugenio Tironi, asesor del presidente Aylwin entre 1990 y 1994:

> "Cuando los Chicago Boys llegaron con este modelo donde Pinochet, era una excentricidad, una cosa que no tenía parangón en el mundo. Pero a poco andar, sobre todo en los '80, ya estaba Reagan y la Thatcher aplicándolo. Es decir, Chile anticipó una tendencia que llegó a Estados Unidos, Gran Bretaña… pero también a los países escandinavos; y en menor medida a Francia, que fue más resistente; pero a Holanda; desde luego a China y los países del Sudeste Asiático. O sea, era una ola mundial […] Pero lo nuestro no hubiera resistido si es que la corriente del mundo hubiese ido en contra, y la verdad es que iba a favor. Por eso la Concertación no buscó desmantelar el modelo" (Eugenio Tironi en Carvallo, 2016)[104].

Ese argumento de universalización que recurre al ya muy conocido *there is no alternative,* resulta totalmente insuficiente para explicar todas las causas asociadas a la continuidad del neoliberalismo como ideología hegemónica, al igual que ciertos argumentos simplistas de la izquierda chilena según los cuales no hay diferencias significativas ni contradicciones, discontinuidades o torsiones entre el neoliberalismo de los Chicago boys, y el de la Concertación. Tampoco bastan para comprender por si solos, qué la reinterpretación particular del neoliberalismo durante los gobiernos de la Democracia Cristiana y el Partido Socialista, favoreció una expansión de la acumulación de capital sin precedentes en la geohistoria económica de Chile en la década de los noventa que, aunque se vio atenuada durante la crisis asiática de 1998, continuó con ritmos importantes en la primera década del siglo XXI.

Esa '*Bélle Époque*' para los grandes capitales nacionales, extranjeros y mixtos, así como para unas clases medias y urbanas emergentes, fue el momento de ascenso y llegada a la cúspide de la onda larga de acumulación: esa época coincidió sobre todo con el período entre 1990-1998 y 2003-2009, aunque el importante crecimiento de finales de los ochenta -en torno al 7% anual-, descrito con algo de sorna y sinceridad en '*Lo estamos pasando muy bien*' de Los Prisioneros, fue el factor que legitimó en un

[104] Carvallo, Lenka. (2016). La transición de Tironi: "La desigualdad es un cliché". *Caras*, Disponible en http://www.caras.cl/politica/la-transicion-de-tironi-la-desigualdad-es-un-cliche/

primer momento la continuidad del neoliberalismo, al menos como práctica supuestamente tecnocrática de gestión macroeconómica (Mayol y Ahumada, 2015).

El concepto que mejor describe el neoliberalismo pragmático que fue construyendo la Concentración desde 1990, es a nuestro juicio, el de Atria (2014): un 'neoliberalismo con rostro humano' es quizás la verdad ideológica de trasfondo escondida en el primer eslogan de la Concertación, 'Crecimiento con equidad'. Aunque ese autor vuelve a caer en el maniqueísmo que cuestiona, cuando distingue entre neoliberalismo descarnado (malo) y con rostro humano (menos malo), el planteamiento que hace sobre los principios que rigieron las prácticas neoliberales durante la dictadura y la Concertación resulta relevante para los fines de la presente investigación.

Hay dos ejes o escalas de las doctrinas económicas neoliberales aplicadas en Chile: los que conciernen a la macroeconomía y los que atañen directamente a la política social, que a fin de cuentas busca legitimar ante el público las primeras. El armazón neoliberal construido entre 1975 y 1989 se diferencia del que le siguió desde 1990 sobre todo en el segundo eje, teniendo el primero una continuidad casi pasmosa en ambos momentos. El neoliberalismo 'descarnado' se basó en políticas sociales ancladas en la lógica social de los mínimos, que implicaban producir servicios sociales de una calidad tan ínfima que quienes tuviesen mayores ingresos no postulasen a ellos, dejándolos solamente para los hogares más pobres y 'marginales' (Atria, 2014). Eso fue lo que ocurrió con la construcción del mercado de la vivienda social, en donde la ética de los mínimos, descrita en el capítulo 4, se combinó con un argumento de estricta focalización que fue más mentira que verdad desde mediados de los ochenta, con el surgimiento del SAF.

Por el contrario, el neoliberalismo con rostro humano que aún persiste en el Chile actual, más que todo en relación con las políticas sociales, se puede definir como un conjunto de discursos que, aunque se apartan de la retórica valórica del neoliberalismo clásico -la propiedad privada, el interés particular por sobre el general, el individualismo-, niegan frontalmente las prácticas de descomodificación (Atria, 2014),

sean en el ámbito de la salud, la educación, las pensiones o el de la vivienda y la ciudad. Esa negación, se legitima con el argumento de que supuestamente son las prácticas macroeconómicas neoliberales, las que aseguran el crecimiento económico necesario y suficiente para sostener e incrementar gradualmente, el umbral de los mínimos.

Atria (2014) despliega su análisis en el ámbito de la educación; no obstante, en el de la producción del espacio urbano y la vivienda no ha habido aún un ejercicio sistemático de reflexión sobre cómo y por qué el 'neoliberalismo con rostro humano' ha operado y qué contradicciones lo caracterizan más allá del recurrente argumento del aumento de la desigualdad, que es respondido por los políticos de la concertación con el argumento de la exitosa reducción de la pobreza y la marginalidad durante los noventa, y por neoliberales de viejo cuño como un simple problema de envidia[105].

Aunque Hidalgo *et al*., (2017) ya han descrito algunos rasgos del rostro humano de las políticas neoliberales de vivienda social, quedan abiertas muchas preguntas que serán abordadas en los siguientes capítulos: ¿en qué medida los discursos sobre políticas urbanas y de vivienda entre 1990 y 2015 responden una reformulación 'con rostro humano' del neoliberalismo?; ¿Cuáles han sido las tensiones entre esas formulaciones ideológicas y el avance de la macroeconomía neoliberal en el ámbito de la producción de vivienda?; ¿Qué implicaciones socio-espaciales han derivado de esas tensiones?

Se parte entonces, de la premisa de que el guion escrito en 1973 por un pequeño grupo de economistas, en ese entonces denominados como monetaristas, al que hacía alusión Tironi en la cita introductoria, sigue tan vigente después de 40 años que continua apareciendo en la vida social de Chile como un conjunto de 'presencias y ausencias' (Lefebvre, [1980] 2006), es decir, de prácticas sociales que reproducen principios del neoliberalismo -presencias- sin que necesariamente haya un correlato representacional o discursivo que los justifique directamente -ausencias-. Descubrir, caracterizar y poner en relación esas presencias y ausencias, son las tareas que se emprenden en los

[105] Véase el documental Chicago Boys.

capítulos 7 y 8, extendiendo los análisis ya estructurados de discursos (creencias, doctrinas y rituales), prácticas (ciclos-espacio temporales) y agentes para los periodos comprendidos entre 1990 y 2003, así como 2004 y 2015.

Finalmente, en el último capítulo, se examinan también parte de las hipótesis planteadas al inicio y se busca responder a una pregunta que articula las dos citas introductorias presentadas: ¿qué costo ha tenido y podría tener, seguir ciñéndose al guion neoliberal que determina la producción de la vivienda y la urbanización? Una de las respuestas principales que se pueden adelantar es que el costo no solo sí importa, sino que podría ser socialmente muy elevado. La utopía neoliberal de la vivienda, tal como se ha planteado en el país, puede estar engendrando una distopía social y urbana de considerable escala.

CAPÍTULO 7. DE LOS CONSENSOS POST-POLÍTICOS Y POST-IDEOLÓGICOS A LA GEOHISTORIA DEL SEGUNDO GRAN BOOM DE ACUMULACIÓN POR URBANIZACIÓN ENTRE 1990 Y 2003

> Un desafío así implica comprometerse colectivamente con la construcción de un país, no de los varios países alternativos que tratamos de imponer en el pasado a través de los proyectos excluyentes que cada grupo perseguía, como su visión -totalizante y sectaria- de lo que constituía "la buena sociedad". (Foxley, 1987: 210).

Si la 'revolución capitalista' de 1973 se fundó con un nuevo 'espíritu' ideológico que se presenta bajo distintas denominaciones, neoliberalismo ortodoxo (Ffrench-Davis, 2004), neoliberalismo descarnado (Atria, 2014) o 'modernización' como lo llamaban algunos de los mismos ideólogos del régimen militar (Büchi, 1993; Piñera, 1992), la victoria del 'No' y la llegada de la coalición de gobiernos de centro izquierda conocida como 'Concertación', y su mantenimiento en el gobierno hasta 2010, implicó una reestructuración ideológica que aunque establece bastantes ejes de continuidad con el espíritu del capitalismo neoliberal instaurado por los Chicago boys encargados de la gestión macroeconómica y los gremialistas que impulsaron la promulgación de la Constitución de 1980, tiene rasgos propios que precisan de análisis.

¿Cuál fue el efecto de esas continuidades y discontinuidades del neoliberalismo en las condiciones para la acumulación de capital y en qué medida aquéllas explican el explosivo boom inmobiliario ocurrido entre 1990 y 1997 que, aunque se vio mermado tras la crisis asiática, retomó una senda positiva en los años posteriores al 2000? Parte de la respuesta a esa pregunta debe partir del análisis crítico del discurso al proyecto planteado por la Concertación en vísperas de las elecciones de 1989, a lo que se dedica el primer apartado del presente capítulo.

Ese análisis permitirá situar posteriormente los ajustes que se fueron produciendo en los mercados del suelo, de capitales para la construcción de ambiente construido y de vivienda, encontrando la razón por la cual hay tanta divergencia entre el discurso de las políticas habitacionales y de desarrollo territorial y urbano (con nuevas prácticas sociales posibles), y las prácticas reales de producción capitalista de la urbanización y la vivienda entre 1990 y 2003.

Estas últimas prácticas se analizan bajo la misma estructura de los capítulos anteriores (mediante análisis de ciclos espacio-temporales), pero intentando dar cuenta de la operación de los nuevos instrumentos de financiarización inmobiliaria que venían del periodo anterior o que fueron creados en el transcurso de la década los noventa. También se pone en relación esos ciclos-espacio temporales de acumulación por urbanización con la nueva estructura de los grandes grupos empresariales que emergió tras la crisis de 1982 y que se consolidó en los noventa pasando de ostentar patrimonios de centenas de millones a fines de los setenta, a miles de millones de dólares en 1996 (Fazio, 1997).

Finalmente, se identifican las principales tendencias y mutaciones de los procesos de urbanización en Chile, a nivel nacional, haciendo énfasis en la transformación de los parques residenciales de las ciudades regionales y las principales áreas metropolitanas, buscando identificar si el boom de 1990 y 1997 implicó alguna modificación del patrón de explosión centrífuga de lo urbano experimentado entre 1982 y 1990.

1. De las razones para la construcción de un neoliberalismo ‘postideológico postpolítico’ a los ‘consensos’ para el ‘crecimiento con equidad’

Una forma de analizar en términos discursivos el proyecto planteado por la Concertación es recurrir a las fuentes primarias originadas en vísperas de su victoria electoral de 1989. Dicho proyecto se gestó tanto en lo económico como en la visión de

políticas sociales, en la Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN, en adelante), un *think-tank* crítico a la dictadura militar fundado en 1976 y que acogió, como ellos mismos lo señalan, a cuatro investigadores que durante el regreso a la democracia serían ministros de Hacienda.

Uno de ellos, el demócrata cristiano Alejandro Foxley (fundador de CIEPLAN) fue el ideólogo principal del proyecto político-económico que comenzó a construir Patricio Aylwin en el primer gobierno electo tras la derrota de la dictadura en el plebiscito (1990-1994); su impronta queda en evidencia en algunas publicaciones de finales de los ochenta en las cuales comienza a mencionar el eslogan del 'crecimiento con equidad' y en el que va construyendo elementos discursivos que se irían plasmando como ideologías doctrinales y rituales en las políticas de los mercados del suelo, de la vivienda y de capitales construidas en los noventa.

La principal preocupación de un texto como *Chile y su futuro: un país posible* (Foxley, 1987) y artículos como '*Bases para el desarrollo de la economía chilena: una visión alternativa*' (Foxley, 1989) es plantear un consenso social amplio basado en nuevo esquema de presencias y ausencias ideológicas del neoliberalismo como fantasía estructuradora de la realidad social. En el segundo texto en mención, el autor plantea que los cambios geohistóricos acaecidos en el Chile del siglo XX habían generado una inestabilidad tanto para los capitalistas más poderosos, como para las clases trabajadoras chilenas:

> "En el breve interludio de este cuarto de siglo el país ha vivido las experiencias contrapuestas de la "revolución en libertad", "la vía chilena al socialismo" y la "revolución neoliberal". Esta especie de tironeo del sistema social en una u otra dirección terminó generando, a fin de cuentas, una enorme inseguridad. […] El desarrollo de la vida en un contexto así es básicamente insano; no es normal que tanta gente cultive casi por sistema la sensación de que nada es duradero; que se asuma como un hecho que el inicio de un proyecto de vida (o de un proyecto de inversión) presupone que dicho proyecto va a durar hasta que el próximo giro del timón en el ámbito político, o en el terreno económico-social, interrumpa para siempre su continuidad". (Foxley, 1989: 175-176).

Ese 'tironeo' producto de dialéctica de la vida social era naturalizado como una 'enfermedad' que impedía tanto la superación de la miseria y la pobreza -que Foxley describía como una de las herencias problemáticas del régimen militar- como la acumulación de capital, dependiendo esta última, de condiciones de estabilidad económica, política y social de largo plazo. El problema entonces era construir una estabilidad macroeconómica que se presumía iba a redundar en una paz social y política.

El texto de Foxley, tiene una retórica mucho más sencilla y de menor alcance utópico que *El Ladrillo*, pero al igual que éste, está hecho para convencer ya no a los militares sino a los grandes empresarios de que "Ninguna persona responsable y con figuración en el ámbito de la concertación opositora esta[ba] planteando alteraciones en el régimen o en el sistema de propiedad" (Foxley, 1987: 180). Esa aclaración servía de base para que el autor plantease un conjunto de pactos sociales, políticos y económicos que garantizarían un consenso de largo plazo, que favorecería tanto al gran capital como a la clase trabajadora.

Para buscar la aceptación de los empresarios, se señalaba que el nuevo modelo recogería los 'éxitos' del anterior:

> "Primero, Chile tiene que partir desde donde está: desde una economía abierta con un proceso de modernización interesante e importante, con un éxito significativo en el plano exportador, con un rol principal para el mercado como mecanismo asignador de los recursos, con un régimen que es básicamente de libertad de precios y con un sector privado que puede desarrollar su labor sin temor a expropiaciones o a medidas arbitrarias equivalentes a expropiaciones. Todos estos elementos son parte del consenso que permea prácticamente a todas las fuerzas de la concertación. Teniendo a la vista la experiencia de países como Perú, Argentina y Brasil (y nuestro propio pasado bajo la Unidad Popular), otro elemento en tomo al que existe un alto grado de consenso es la convicción de que una economía no puede funcionar adecuadamente si no tiene un cierto grado razonable de equilibrios macroeconómicos. Se trata, por supuesto, de un equilibrio entendido no solamente en una dimensión estática (donde resalta la importancia de tener una inflación baja y un déficit fiscal manejable), sino también en un sentido dinámico, porque lo que se busca en definitiva es que la economía pueda crecer" (Foxley, 1987: 180).

Queda en evidencia en el discurso de Foxley que solamente las prácticas neoliberales de gestión macroeconómica emprendidas por la dictadura serían capaces de generar crecimiento económico de largo plazo, algo que se justificaba con una estrategia retórica de universalización negativa, mediante la cual se cuestiona la falta de equilibrio que producían otros modelos de gestión macroeconómica -como algunos latinoamericanos y el de la Unidad Popular-.

No obstante, la retórica de poner en el centro del mapa social de la nación a los capitalistas que con su creatividad innata dejarían por fin de ser "empresarios nómades" (Foxley, 1989: 181) invirtiendo a corto plazo en busca de beneficios rápidos aprovechando coyunturas económicas y políticas favorables a sus intereses, iba acompañada con una advertencia explicita de que ese equilibrio macroeconómico sustentado a ese nivel, en la reproducción de un 'neoliberalismo descarnado', no sería perdurable sin políticas públicas que garantizaran una paz social también de largo plazo.

Por esa razón, Foxley acude al viejo temor por la lucha de clases que siempre ha parece haber tenido la burguesía chilena, señalando:

> "El fenómeno de la frustración de la juventud, que votó masivamente por el NO, es palpable y está presente. A toda esa gente joven hay que darle una respuesta positiva, constructiva, de modo que no sucumba a la tentación de "salirse" del sistema, radicalizándose políticamente o poniendo en cuestión la estabilidad que todos quisiéramos que el país lograra". (Foxley, 1987: 185).

Si el 'crecimiento' económico era el estímulo a los empresarios para lograr un consenso, la 'equidad' lo sería para la clase trabajadora. Este último elemento, se proyectaba como la concesión de ciertas prebendas a los trabajadores por parte de los empresarios y del Estado siempre y cuando este último no interviniese como un ámbito de empoderamiento político; Foxley (1989) indicaba que deberían fortalecerse los sindicatos, elevarse el salario mínimo y garantizarse mayor estabilidad laboral, no obstante, lo anterior se lograría mediante un diálogo técnico y no político:

> "Eso es la concertación social. Entendida como un ejercicio cuidadoso y gradual, pero permanente; como un espacio en el cual los empresarios y los dirigentes sindicales discuten sus problemas, debidamente respaldados por equipos técnicos que a su vez muestran una capacidad de diálogo y de entendimiento entre sí, la concertación puede efectivamente desahogar enormemente al Estado, puede reducir los grados de tensión y de conflicto social y puede ayudar a la eficiencia global del sistema económico". (Foxley, 1989: 184-185).

Esa utopía postpolítica en donde la tensión capital-trabajo se disolvería en una síntesis de diálogo técnico y sin contenido político alguno, se legitimó con una retórica universalizante a partir del caso japonés (una de las economías emergentes más importantes de fines de los ochenta) y del sueco: en ambos contextos se incentivaba a los trabajadores a elevar la productividad dándoles cierta estabilidad laboral y condiciones de acceso a políticas de redistribución del excedente económico.

Aunque en ese documento no quedan muy claras las políticas centrales para garantizar la equidad más allá del aumento del salario mínimo o de reestablecer el diálogo entre capitalistas y sindicatos, la vivienda en propiedad se percibía ya como un elemento central que impediría la 'peligrosa radicalización' de los jóvenes:

> "A estas alturas existe una amplia conciencia acerca de la envergadura y amplitud de la pobreza y del subempleo; así como del cúmulo de otros problemas que hoy día afectan sobre todo a la gente joven, en términos de la falta de oportunidades de encontrar trabajo o de las posibilidades de formar un hogar *bajo un techo propio* [resaltado propio]". (Foxley, 1989: 185).

El mensaje que envió la Concentración a los empresarios en ese texto, es que se mantendría el neoliberalismo descarnado que operaba a nivel macroeconómico, pero que, para poder hacerlo, era necesario que ellos cedieran en ciertos aspectos que facilitaran ponerle un 'rostro humano' a las prácticas neoliberales relacionadas con las políticas sociales, entre ellas, la vivienda y el trabajo. Por eso el eslogan de 'crecimiento con equidad' tradujo en ese momento una premisa de reproducción ideológica: neoliberalismo descarnado u ortodoxo para empresarios y neoliberalismo con rostro humano para las clases trabajadoras.

La utopía espacial del proyecto de La Concertación tampoco implicó diferencias sustanciales al anterior. Lo anterior queda en evidencia en un documento más amplio elaborado con anterioridad: Foxley (1987) señala la necesidad de continuar con la descentralización comenzada por el régimen militar, pero no haciendo énfasis en su rol dentro de una nueva división espacial del trabajo, sino como un elemento de redistribución del producto social que incidiría en una mayor calidad de vida a nivel regional:

> "El crecimiento voraz y desordenado de Santiago ha tenido como contrapartida la descapitalización de las regiones. Después de muchas décadas, éstas han terminado habituándose a una relación de profunda dependencia respecto del centro del país. Han perdido una fisonomía propia y a menudo languidecen mirando nostálgicamente a un pasado más atractivo. Por otra parte, un país democrático tiene que hacer posible que sus ciudadanos puedan vivir en condiciones adecuadas en aquel lugar del territorio donde escogieron echar sus raíces. Se requiere poder ser provinciano integralmente. Tener acceso a buenos empleos más allá de Santiago; a servicios de salud adecuados, a escuelas, liceos y universidades de calidad equivalente a los de la Región Metropolitana. A actividades culturales que le den vida a la región y que le permitan ir definiendo su propio perfil cultural, su vocación regional. Esa es la antesala, a su vez, de una región asumiendo su desarrollo, elaborando su propio proyecto, su visión de futuro, y organizando sus talentos, su inteligencia y su capacidad creadora en pos de esos objetivos". (Foxley, 1987: 215).

El espacio urbano aparece representado en la retórica de los demócratas cristianos, como el lugar de expresión potencial de la distopía social si las tendencias a la expansión del crecimiento económico y el enriquecimiento individual por las políticas neoliberales no iban acompañadas de mayor 'equidad':

> "En las próximas décadas ello dependerá de la capacidad de frenar el crecimiento de la Región Metropolitana. Es allí donde se registra un mayor deterioro de las condiciones ambientales; desde el envenenamiento atmosférico y el hacinamiento por la crisis de la vivienda, hasta la alta agresividad de las relaciones sociales y la mayor criminalidad. […] *Es indispensable frenar las actuales tendencias a la desintengración social en Chile* […]. Quienes se encuentran en la marginalidad se debaten en la más grande de las confusiones en su percepción del mundo que los rodea. Por un lado, se ven en una relación conflictiva "con los ricos"; así lo comprueban las encuestas. Por otra parte, *su aspiración más profunda parece ser la de su integración a ese mundo que está más allá de la población o campamento* [cursivas propias] y que -en el horizonte futuro que pueden visualizar- les resulta inaccesible.

El rescate de las antiguas teorías sobre la marginalidad (ese es el interdiscurso ideológico del neoliberalismo con rostro humano, practicado durante la década de los noventa), implicó que la solución planteada a la tendencia inminente a la desintegración social se basara en la inclusión de los excluidos en cuanto a los aspectos que supuestamente garantizarían una integración exitosa de aquéllos en la 'sociedad': "un trabajo estable, una vivienda adecuada y un sistema de protección frente a los imprevistos de la vida: enfermedades, invalidez, apoyo durante el desempleo y en la vejez, posibilidad de organizarse para la autoayuda y la defensa de los propios derechos" (Foxley, 1987: 215).

El intento de compatibilizar el neoliberalismo descarnado y neoliberalismo con rostro humano, situando al primero en el ámbito de la macroeconomía y al segundo en el de las políticas sociales hizo que desde 1990 se mantuviera una disociación muy importante entre el discurso de las últimas -fuese en el ámbito de la planificación territorial y urbana o en la política habitacional- y las prácticas reales de producción del espacio urbano y la vivienda, cada vez más sujetas a las reglas macroeconómicas y financieras.

A pesar de esa disociación, cabe destacar que el objetivo inicial de crear un contexto político, económico y social con estabilidad de largo plazo no solo fue alcanzado sino que ello fue uno de los hechos claves para facilitar la explosión inmobiliaria ocurrida entre 1990 y 2003; como se ha señalado la acumulación de capital en el segundo circuito opera con más facilidad (y menor riesgo para los capitalistas involucrados) y mayor escala, en períodos largos que duran al menos dos décadas, ya que las olas especulativas de menor plazo aunque pueden darse, suelen terminar abruptamente en agudas crisis de endeudamiento como las de 1982.

Todo ello se logró con el costo de ahondar las bases de una sociedad neoliberal articulada mediante relaciones post-políticas y post-ideológicas, es decir, a partir de la institucionalización de mecanismos que niegan la posibilidad de luchas y debates políticos en torno a otras formas de asociación social y de producción del espacio distintas a las neoliberales (Swyngedouw, 2011); y también de formas ideológicas cínicas (Žižek, 2013) que se caracterizan porque a pesar de la conciencia sobre los determinados efectos que implica la continuidad de un modelo macroeconómico neoliberal sobre la equidad, se le permite seguir operando con el argumento mentiroso de que en algún momento se alcanzará una nueva síntesis o equilibrio social. Esa mentira, fue la que aseguró la mantención del *estatus quo* y el caos que temían tanto los políticos de La Concertación como los empresarios de los grandes grupos[106].

2. Las distintas continuidades y presencias del neoliberalismo en los mercados de suelo, vivienda y capitales financiero-inmobiliarias: ¿entre neoliberalismo descarnado y con rostro humano?

A pesar de que el regreso a la democracia pudo haber implicado mutaciones estructurales a los mercados del suelo creados por las PNDU durante la dictadura militar, al modelo subsidiario de vivienda social o incluso, al marco que regula la financiación del ambiente construido, lo ocurrido señala más bien distintas trayectorias de reproducción del neoliberalismo en esos ámbitos; aunque en términos discursivos entre 1990 y 2003 fueron surgiendo nuevos elementos sobre todo en relación a la política habitacional, y en menor medida en las nuevas políticas territoriales y urbanas, las creencias, doctrinas y rituales del neoliberalismo en su versión más descarnada se mantuvieron e intensificaron, catalizando una intensificación del proceso de financiarización que estuvo detrás del auge de producción de ambiente construido en

[106] Sobre como ciertas mentiras colectivas mantienen frágilmente cohesionada la realidad social y se convierten en piezas claves de la ideología, véase el documental *The Pervert's Guide to Ideology* escrito por Slavoj Žižek (2012).

los noventa (esta vez no sólo de viviendas o centros comerciales, sino de infraestructuras a lo largo de Chile). En la presente sección se analizan las ausencias y presencias del neoliberalismo, así como sus distintas caras -descarnado o con rostro humano- en los tres ámbitos referidos.

2.1 La planificación urbana: de las Consultas para la Política de Desarrollo Territorial a la Reforma Urbana

Curiosamente los procesos de formulación, aprobación y promulgación de políticas de desarrollo urbano en Chile ocurren en dos tipos de momentos dentro de los ciclos de acumulación por urbanización: se dan en un momento donde comienza la expansión basada en crédito que facilita la transferencia de recursos al segundo circuito como lo ejemplifican la PNDU de 1979 y la Consulta para la nueva Política de Desarrollo Territorial de 1993-1996 (en adelante, PDT), o tras haber sufrido crisis de alguna magnitud como la PNDU de 1985 y la Reforma Urbana de 2001. Otra particularidad en el proceso de elaboración de políticas urbana y territoriales en Chile tiene que ver también con la persistencia de la naturaleza indicativa de la planificación territorial (Arenas e Hidalgo, 2014).

En ambos casos es posible entonces afirmar que las políticas de planificación urbana son un discurso ideológico para facilitar la acumulación de capital en el segundo circuito a partir de intentos por solventar contradicciones socio-espaciales que surgen de la misma praxis de la urbanización capitalista (Lefebvre, [1970] 1980). Lo que se modifica entonces son los mecanismos que facilitan esa acumulación y los que buscan solventar las contradicciones socio-espaciales.

A partir la dualidad ideológica de los gobiernos de La Concertación, los mecanismos facilitadores de acumulación por urbanización se fueron ampliando y expandiendo gracias a la legitimación política ganada con una alta carga de ‘rostro humano’ neoliberal diseñada para ‘gestionar’ (al menos discursivamente), ciertas contradicciones socioespaciales: el déficit de vivienda, la participación ciudadana, la

preocupación por la 'sostenibilidad' y las desigualdades intraurbanas e interregionales. A continuación, se aborda la primera política urbana de escala nacional surgida en el retorno a la democracia.

2.1.1 Las Consultas para una Política de Desarrollo Territorial entre 1993 y 1996

A diferencia de las PNDU producidas en 1979 y 1985, la PDT no buscaba una ruptura radical con el orden social e ideológico anterior, sino que buscaba concertar intereses divergentes a partir de una marcada despolitización y desideologización de los temas relacionados con las prácticas de planificación urbana. Como lo señala Edmundo Hermosilla, Ministro de Vivienda y Urbanismo en 1996 a partir de una retórica neutralizadora:

> "Tan interesante como lo anterior *es la visión relativamente compartida del tema de la ciudad como una cuestión suprapartidaria, desideologizada, y poco doctrinaria* [cursivas propias]. El consenso sobre la naturaleza grave y compleja del problema, la necesidad de adoptar políticas, aunque estas sean drásticas, el requerimiento sobre su coordinación y *el acuerdo sobre el financiamiento que incluye al usuario* [cursivas propias], van estructurando muy sólidos puntos de partida para la elaboración de una política urbana viable." (Hermosilla, 1996: 5).

Además de presentar la cuestión urbana como una preocupación más allá de la política y de la ideología, queda en evidencia la ausencia discursiva (y más adelante práctica también) del interés por la descomodificación de la vida urbana, tal como lo sugiere la conversión del ciudadano en un 'usuario' con derechos y deberes en relación al financiamiento de la ciudad.

Las contradicciones socio-espaciales que intentaba abordar esa nueva política fueron la novedad más importante, sin embargo, se señalan mediante una retórica naturalizadora que no apunta sino exclusivamente a causas macroeconómicas tan abstractas como la falta de internalización de externalidades negativas por parte de los agentes privados o incluso la sobrerregulación estatal:

> "el crecimiento reciente del país ha sido acompañado de una notable expansión de la economía privada, la que ha venido presionando cada vez más sobre esos bienes [públicos], sin enfrentar los costos de los deterioros adicionales que ello ha causado, con la consiguiente desinversión de la ciudad. […] A esta situación, *se le puede agregar el conjunto de problemas asociados a la configuración de nuestras ciudades* [cursivas propias]; la segregación socio-espacial y persistencia de la pobreza; deterioro ambiental; congestión vehicular; déficit de vivienda y equipamiento, escasez de áreas verdes; déficit en materia de infraestructuras; superposición de facultades y atribuciones de diversos entes que intervienen sobre la ciudad y existencia de una copiosa normativa que, en lugar de contribuir al ordenamiento urbano, a veces entraba y dificulta la iniciativa de las personas". (Hermosilla, 1996: 5-6).

La imagen ya naturalizada de la ciudad chilena, como una urbe segregada, pobre y con déficit de infraestructuras colectivas y equipamientos, es achacada así a la falta de internalización de externalidades negativas de los 'privados' y también a la excesiva y traslapada regulación estatal: el Estado era así culpable no por su huida de la provisión de esos bienes comunes sino por una enorme regulación que impedía la acción privada, que supuestamente, sí la solucionaría. En última instancia se va diluyendo la crítica a los privados y se menciona: "En nuestro país, a pesar de lo que ocurre en otras latitudes, hemos sido pobres por mucho tiempo. Esto explica, de manera importante los problemas a los que hoy asistimos" (Hermosilla, 1996: 6).

El proceso de construcción de la PDT fue, sin embargo, bastante interesante en la medida que fue derivado de un proceso de diálogo y consulta no solo a empresarios y representantes de diversos niveles del Estado sino de académicos y representantes de movimientos sociales que se extendió lo suficiente como para producir un conjunto amplio de documentos que están eso sí, desigualmente incorporados en el borrador final, esbozado en 1996. Por esa razón algunos de los principios de la política en mención contradicen discursivamente lo que anunciaba el ministro de ese entonces.

La política contemplaba al menos seis grandes ejes, a saber: 1) una ciudad que sea el reflejo de una sociedad equitativa; 2) una ciudad que sea capaz de acoger a sus habitantes; 3) una ciudad que se estructure sobre la base del desarrollo de sus espacios

públicos; 4) una ciudad configurada sobre la base de una normativa simple y general pero rigurosa, 5) una ciudad que asegure a sus habitantes una relación sustentable con el medio ambiente; y 6) una ciudad que se inserte de manera exitosa en el mundo global (Hermosilla, 1996). Cabe destacar que el título (PDT) buscaba incluir en términos de política pública tanto a las regiones como a los asentamientos en general, buscando una integralidad mayor que la ofrecida por las PNDU.

¿Cuáles eran entonces las prácticas deseables, posibles y reales que expresaban esos principios enunciados? y, sobre todo, ¿qué tipo de nuevos instrumentos de neoliberalización inmobiliaria sugerían? Como lo sugiere Atria (2014) la marcada disociación entre discurso y práctica ha caracterizado a los gobiernos de la Concertación, fuesen demócrata cristianos o socialistas; algo así puede ser identificado en la tabla 7-1, en donde se relacionan las prácticas deseadas (expresadas por el ministro demócrata cristiano de la época), con las prácticas posibles y los rituales que deberían ser transformados en normativas (sintetizadas por quienes coordinaron el proceso de consulta, Eduardo Dockendorf -del Centro de Estudios de Desarrollo- y Alfredo Rodríguez -de SUR profesionales-).

Las prácticas deseadas más normatizadas fueron las que se relacionan con la equidad social, la sostenibilidad ambiental y la ‘normativas simples pero rigurosas’ de planificación territorial. Curiosamente la equidad no fue definida como una distribución menos desigual social y territorialmente, sino como una lucha enfática contra la pobreza y la marginalidad. A diferencia de la representación de la pobreza del neoliberalismo descarnado en donde aquella aparecía como un enemigo a combatir, en la PDT hay una asociación de la misma con una condición social de vulnerabilidad que debe ser atendida con urgencia, tanto con recursos y vivienda como con participación y fortalecimiento de la identidad territorial.

A pesar de ese eje, sin duda, novedoso y positivo, los espacios para la acumulación por urbanización y las prácticas neoliberales de gestión del suelo que venían de la PNDU

de 1985 tuvieron solamente ligeros desplazamientos discursivos: el Estado debía encargarse de la renovación urbana (aunque hay un desacuerdo en el mismo texto en donde se anuncia primero lo contrario) y los privados tenían la responsabilidad -esta vez social y no solo económica- de la expansión centrífuga. Aunque se reconocía el funcionamiento imperfecto del mercado del suelo capitalista, no se le sustituía ni reestructuraba, sino que se proponían mecanismos de compensación a quienes no podían acceder a él (como los pobres) o a los propietarios del suelo que viesen sus intereses afectados por cualquier intervención pública o privada.

El derecho de propiedad seguía primando ya que uno de los objetivos de la política era velar por sus intereses, sin considerar en ninguno momento a los arrendatarios, que representaban una proporción importante de población residente en las áreas centrales, donde se daría luz verde para la rehabilitación y remodelación. Además, la provisión de infraestructura se definía como una tarea pública y privada en donde los últimos podían además de ejecutarlas, administrarlas también a partir del mecanismo de las concesiones instituidas desde 1991.

En cuanto a los instrumentos de planificación territorial, no habían mayores modificaciones, pero se incluyó la posibilidad de recurrir a la planificación estratégica de moda en ese entonces, ya que ésta además de asimilar la ciudad a una empresa (De Mattos, 2010) y legitimar el ejercicio planificador ante los empresarios, permitía la participación ciudadana como medio de legitimación y refrendación ideológica (el argumento del patriotismo cívico); era quizás la forma instrumental de planificación más útil para despolitizar el juego de intereses urbanos, asegurar mayor participación de la comunidad y seguir garantizando también, nichos para la reproducción del capital.

La participación se amplió considerablemente en relación a la PNDU de 1985 que solamente contemplaba la consulta a las comunidades en relación con proyectos muy locales. En la PDT la participación asume la forma de la gobernanza propia de la planeación estratégica, en donde se requiere la convergencia de la comunidad y los

'grupos de intereses' en torno a una visión de ciudad, competitiva, equitativa y sostenible. Por esa razón, se asume que ambos, actores y agentes de producción del espacio urbano a pesar de las asimetrías de poder, podían concurrir en todos los niveles territoriales -comunales, urbanos y metropolitanos, regionales- para lograr consensos; sin embargo, en ningún momento se menciona que la participación de la comunidad sea vinculante o tenga el mismo estatus que el discurso tecnocrático y empresarial sino que se plantea su consulta para explicitar y transparentar cualquier práctica de 'intervención territorial', así como para generar identidad comunitaria. Esa gobernanza propia de la planeación estratégica fue algo así como la versión urbana del concepto de 'democracia controlada' con el cual se ha descrito la continuidad constitucional de los principios neoliberales en el funcionamiento a nivel macro del Estado chileno de la postdictadura.

Otro rasgo, retóricamente neoliberal pero novedoso, fue el principio de la competitividad urbana de cara a la inserción de las ciudades al mercado global; sin en las PNDU de 1979 y 1985, las ciudades no eran concebidas, al menos de manera explícita, como individuos enfrentados en una competencia global, siendo más bien las regiones *commodities* el 'sujeto geográfico' por excelencia, en la PDT sí se hace explícito. No obstante, aunque aquello aparece como un principio o una práctica deseable, no alcanza ninguna concreción en un instrumento en particular (tabla 7-1).

No obstante, cabe reconocer que a pesar de esas presencias neoliberales, tanto de largo plazo -como la retórica sobre la renovación urbana y la expansión metropolitana, el predominio de los derechos de propiedad privada, el rol decisivo y central de los privados para la producción y circulación de ambiente construido-, como nuevos -la participación comunitaria y la inserción competitiva de las ciudades en el mercado global-, la PDT representó una elevación de los 'mínimos sociales' de la política urbana y territorial pública, sobre todo en relación con la introducción de principios como la solidaridad y el énfasis en las condiciones de la pobreza urbana (los costos derivados de las externalidades negativas que recaen predominantemente sobre esa clase social).

Así como la utopía urbana del neoliberalismo descarnado fue la operación totalmente libre de las fuerzas del mercado sobre la ciudad, la utopía socio-espacial propuesta por los gobiernos demócrata cristianos -cabe recordar que la política en análisis comenzó en el gobierno de Patricio Aylwin y se extendió al de Eduardo Frei Ruiz-Tagle-, era lograr una sociedad armónica caracterizada por equilibrios y consensos entre capital y trabajo, entre habitantes urbanos y capitalistas inmobiliarios, entre tendencias de descentralización urbana y recentralización -fuese mediante renovación urbana o creación de 'subcentralidades' metropolitanas-; el neoliberalismo más descarnado quedaba restringido a la macroeconomía mientras que su versión humanizada iba elevando las lógicas discursivas de los mínimos sociales de las políticas públicas urbanas y habitacionales.

Tabla 7-1. Instrumentos propuestos en la PDT de 1996.

Prácticas deseadas (y argumentadas desde la doctrina y creencia).	**Prácticas posibles**	**Prácticas que se buscaban ritualizar**	**Vigencia**
Una ciudad que sea el reflejo de una sociedad equitativa	Asignación solidaria de recursos	Solidaridad como criterio de asignación de recursos y nivel de pobreza como factor de priorización territorial.	
	Distribución más equilibrada de la población y las actividades económicas	Promoción de sistemas espaciales complementarios, como ciudades intermedias, asentamientos regionales e interregionales; capacidad de cetros urbanos intermedios para absorber población y actividades económicas; Optimizar la relación entre usuarios y servicios a partir de subcentros en áreas metropolitanas.	

	El uso más eficiente del suelo es el que densifica y rehabilita (considerar esos principios en todos los niveles de gobierno territorial y tomar medidas concretas de recuperación de centros históricos.	Áreas urbanizables (áreas urbanas metropolitanas, áreas de densificación intermedia (suburbios de las áreas metropolitanas), áreas urbanas no metropolitanas (comprenden superficies ocupadas por centros urbanos individuales, continuum urbanos y sus áreas de influencia.	
	Suelo	Crecimiento hacia adentro; redistribución justa del privado a la sociedad y viceversa; crear bancos de suelo y dar opciones preferenciales de compra para vivienda social dadas las 'imperfecciones del mercado'; asegurar transparencia del mercado inmobiliario; compensación a propietarios del suelo por cualquier intervención.	
Una ciudad que asegure a sus habitantes una relación sustentable con el medio ambiente	Internalizar las externalidades urbanas	Mecanismos de compensación de externalidades negativas: los pobres asumen los mayores costos, se propone coordinar y monitorear las actuaciones de los agentes inmobiliarios; justa compensación para propietarios del suelo por cada intervención de los agentes inmobiliarios.	
	Optimizar la intensidad de ocupación del suelo: crecimiento en áreas consolidadas o expansión con crecimiento continuo.	Rehabilitación y remodelación serán estrategias de renovación urbana cuya responsabilidad recaerá principalmente en los privados; luego dice que será totalmente financiada por el Estado mientras que la expansión será pagada por los privados enteramente; pagos por costos sociales generados por anexión o crecimiento; creación de subcentros.	

	Distribución de costos y beneficios del desarrollo para alcanzar la sustentabilidad	Eficiencia económica en el uso de recursos; compromiso social con el patrimonio; e incorporación gradual de este en la educación; mejorar relaciones entre la ciudad y su ambiente, así como sus relaciones internas lo que se obtiene a partir de un equilibrio expansión y densificación (privilegiando la primera o la creación de subcentros); también se debe tener en cuenta los episodios naturales en cualquier intervención del territorio; Áreas restringidas para el desarrollo territorial: suelos con restricciones parciales o totales para su urbanización: áreas silvestres protegidas, áreas de protección y seguridad, áreas inviables para asentamientos urbanos.
	Descentralización y gobernabilidad	La región, la ciudad, la comuna y el barrio espacio de concertación, negociación y participación ciudadana. Énfasis en el municipio y la gobernabilidad democrática (transparencia)
Una ciudad configurada sobre la base de una normativa simple y general pero rigurosa	Instrumentos de ordenamiento territorial	Serán los planes estratégicos y planos reguladores elaborados con participación comunitaria; planificación estratégica y microplanificación
	Modalidades *ad hoc* para definir usos del suelo en función de las diferentes estructuras urbanas (metrópolis, ciudades-puertos, localidades fronterizas, ciudades turísticas)	Planes sectoriales, planes reguladores comunales, los intercomunales y urbano-regionales deben coordinarse para lo anterior.
	Macro y microinfraestructuras	Coordinación interinstitucional para financiamiento público y participación de privados en ejecución y mantención de infraestructuras.
Una ciudad que sea capaz de acoger a sus habitantes	Participación de la comunidad y grupos de interés	Es un proceso que se dará en todos los niveles para explicitar y transparentar objetivos de intervenciones y para reforzar la identidad territorial, protección ambiental y *accountability*; involucramiento de operadores y beneficiarios clasificados en grupos de afectados, ejecución y control, así como los que manejan información y opinión.

Una ciudad que se estructure sobre la base del desarrollo de sus espacios públicos	Lograr equilibrio entre espacios públicos (necesarios para una sana convivencia y crear identidad) y espacio construido; el valor de aquellos se da en parte por su estética.		
Una ciudad que se inserte de manera exitosa en el mundo global			

Nota: la vigencia representada en negro indica mecanismos que o ya no existen o han sido modificados, mientras que los grises representan los que se han mantenido a grandes rasgos desde.
Fuente: elaboración propia a partir de Hermosilla (1996) y Dockendorf y Rodríguez (1996).

A pesar del interesante ejercicio de consulta y de participación que fundamentó la PDT, ésta tuvo una vida bastante corta ya que en 2001 fue aprobada una nueva política de escala nacional denominada como 'Reforma Urbana', un título que, aunque homólogo al de las políticas urbanas de la izquierda brasileña, se distanciaba mucho en términos prácticos de ella. Sin embargo, algunos de los instrumentos de planificación territorial que diseñó esa ley siguen operando, pero con una impronta particular: las presencias del neoliberalismo fueron finalmente las que continuaron incidiendo de manera predominante en las prácticas ritualizadas más concretas, mientras que las ausencias no quedaron firmemente atadas a normas que las convirtieran en prácticas concretas: por ejemplo, el principio de equilibrar el espacio público y el construido, la distribución espacial más equilibradas de la población y las actividades económicas o la regulación satisfactoria del metabolismo urbano con su emplazamiento ecosistémico. Parece que lo que es de naturaleza dialéctica (en este caso las prácticas de urbanización capitalista), no puede alcanzar ninguna clase de equilibrio armónico despolitizado y post-ideológico.

2.1.2 Aunque el mono se vista de ceda, neoliberal se queda: la 'Reforma Urbana' chilena de 2001

Lo que se conoció en Brasil como reforma urbana fue un proceso progresista de ampliación de la democracia urbana -al menos esa fue su intención original- que se constituyó a partir la promulgación de la Constitución Federal de 1988, facilitando el encuadramiento jurídico para la creación, tras una década de discusiones, del Estatuto de la Ciudad de 2001, el Ministerio de las Ciudades y el Consejo Nacional de Ciudades (Fernandes, 2010). En Chile, el nombre de la primera política territorial del gobierno socialista de Ricardo Lagos, fue sugestivamente, el de 'Reforma Urbana' (MINVU, 2001).

A diferencia de la PDT, surgida en un convenio con el PNUD, el Banco Mundial y la Agencia de Cooperación Técnica Alemana (GTZ) y en un contexto de prosperidad económica, la Reforma Urbana fue una idea exclusivamente impulsada por el gobierno chileno, en particular por el entonces biministro de Vivienda y Urbanismo y de Bienes Nacionales, Claudio Orrego Larraín. La razón para una nueva política de este tipo solamente puede ser encontrada en la coyuntura de la economía en el año 2000: Chile estaba enfrentado los impactos de la crisis asiática desde 1999 y el boom de la acumulación por urbanización de los noventa había dejado una lección importante sobre el atractivo del segundo circuito para generar empleo y para facilitar la acumulación de capital financiero; por ese motivo sostiene Orrego (2012: 96):

> "En Marzo del 2000 ─cuando todavía el país padecía las secuelas de la crisis asiática─ asumí como Biministro de Vivienda y Bienes Nacionales del Presidente Ricardo Lagos Escobar. *Generar empleo a través de un aumento en la inversión, particularmente en la construcción, aparecía como una de las estrategias evidentes para reaccionar a esta coyuntura* [cursivas propias]. Paralelamente, el 2000 marcaba la fecha simbólica del *Chile que se adentraba a un nuevo siglo y que tenía por delante 10 años para desarrollar las obras que marcarían las celebraciones del Bicentenario* [cursivas propias]. En este contexto logramos incluir en la primera cuenta pública del 21 de Mayo a la "Reforma Urbana" como una de los 7 ejes prioritarios.

No obstante, no se trataba de una clásica formula keynesiana de inversión contracíclica como podría pensarse, o como en efecto algunos autores lo sostienen. En primer lugar, como el exministro lo sugiere, el objetivo de esa reforma era generar inversión y empleo pero no necesariamente estimular la demanda interna volviendo al estado de bienestar keynesiano; a pesar de la retórica nacionalista que justificó esta opción teniendo como mira la celebración del bicentenario de la Independencia, el énfasis central en lo social cede lugar a una preocupación meramente estética que ya no incluye ni siquiera las liberales nociones de equidad, armonía o equilibrio, sino el parco concepto de 'dignidad':

> "Duele decirlo, pero no estamos orgullosos de nuestras ciudades. Tenemos ciudades hermosas pero las hemos contaminado, descuidado e incluso convertido en laberintos de congestión que parecen ahogarnos" fueron las palabras usadas para enfatizar la relevancia de este punto. Fue así que trazamos como meta realizar un "*tremendo esfuerzo para llegar al bicentenario con ciudades más bellas, menos contaminadas, más expeditas, dignas, amables y cultas*". (Orrego, 2012: 96 citando a Lagos).

Al contrario de lo que podría pensarse las presencias del neoliberalismo son mucho más importantes y estructurantes en la Reforma Urbana que en la PDT. De hecho, en términos discursivos, en los principios que fundamentan la propuesta, se retoma el concepto de 'modernización' aplicándose estrictamente a la noción de ciudad -a diferencia incluso de la PNDU que hablaba de la modernización de la planificación urbana, solamente-: "En el contexto anterior, la modernización y la reforma de las ciudades está orientada a construir asentamientos más integrados y solidarios, poniendo como eje de las nuevas políticas a la persona y la familia" (MINVU, 2001: 9). Esas nuevas políticas apuntaban a los siguientes ejes (MINVU, 2001):

- *Democracia de la ciudad* entendida como el ejercicio de prácticas de participación, concertación, autonomía y apertura hacia las iniciativas de la gente.

- *El reconocimiento de la diversidad del sistema urbano y territorial* a partir de estimular la incorporación de las particularidades locales para ofrecer el mayor número de oportunidades a los habitantes y comunidades.
- *La ciudad sustentable ambientalmente* definido como un desarrollo urbano que no afecte las opciones de las generaciones futuras.
- *Integralidad de la gestión urbana* a partir de integralidad de políticas públicas que convergen en la ciudad y la integración en el espacio urbano de los distintos grupos de la sociedad.
- *Una gestión urbana flexible* basada en un rol del Estado más de "gestor que de administrador" que incluye acciones de "informar, orientar, facilitar, negociar, incluso, el desarrollo urbano (MINVU, 2001: 9).
- *Efectividad en la administración y la gestión urbana* que distingue entre eficacia y eficiencia, es decir, entre la capacidad de flexibilidad de los objetivos de la política en función de los intereses de los agentes interesados, y a la optimización de recursos, costos y beneficios, así como de informaciones y coordinación, respectivamente.

Lo que se puede colegir de lo anterior es que la estrategia de acumulación por urbanización que buscaba incentivarse para la generación de empleo e inversión productiva, implicó una nueva retórica modernizadora y neoliberalizante que promovía mayor desregulación estatal y flexibilización del rol del Estado en la planificación territorial y urbana; por esa razón, en la exposición anterior de las razones que sustentaban los seis principios enunciados, que se hace en el documento original, se legitima el rol preponderante que tiene el sector privado en el desarrollo urbano:

> "Al mercado y la iniciativa privada le cabe una alta responsabilidad en el desarrollo urbano. Esto se hace evidente en el fuerte cambio experimentado en la participación del sector privado sobre el total edificado en las ciudades, pasando de un 23% en 1980 a un 81% en 1997. Estos cambios en la capacidad de la iniciativa privada de actuar sobre los procesos urbanos, dando respuesta a las nuevas demandas, innovando en la oferta de productos y servicios y creando nuevas tendencias de desarrollo, implica un

> marcado cambio respecto a las ciudades de hace 40 años atrás. *Esta transformación obliga a ampliar los espacios de trabajo público-privado en el desarrollo urbano, diseñando políticas urbanas, que permitan el buen funcionamiento de los mercados urbanos, y la expansión de las oportunidades de participación privada* [cursivas propias]". (MINVU, 2001: 8).

La exaltación retórica de las bondades de las empresas privadas para el desarrollo urbano operaba a partir de un instrumento discursivo de naturalización que justificó la obligatoriedad del rol preponderante de los privados por sobre el Estado. Este último, sin embargo, no dejaba de ser importante, sino que su rol se redefinió como un gestor y regulador de los mercados urbanos y los "conflictos sociales generados al interior de las ciudades" (MINVU, 2001: 8). Esa forma estatal fue legitimada mediante una retórica universalizante: "en el presente escenario de globalización y creciente acción privada es responsabilidad del Estado diseñar, implementar y gestionar las políticas urbanas" (MINVU, 2001: 8).

Los autores de las propuestas elaboradas en unos pocos meses y sistematizadas por el MINVU, se agruparon en cinco mesas temáticas que conformaban el Grupo de Trabajo para la Reforma Urbana (GTRU). Orrego (2012: 96) menciona a ese respecto que le encomendó esa "ardua tarea a Carlos Hurtado, Ministro de Obras Públicas del Presidente Aylwin y *reconocido por su trabajo en la formulación y puesta en marcha del proceso de concesiones* [Cursivas propias]". En consecuencia, algunos de los nombres de quienes conformaban los 'subgrupos' -Ciudadanía, Espacios Públicos y territorios Patrimonio, Instrumentos de Planificación y Gestión Urbana, Movilización de Recursos para el Desarrollo Urbano, Políticas de Uso de Suelo, Vivienda y Equipamiento-, y que contaron con una importante responsabilidad en la elaboración de propuestas -a diferencia de la PDT donde predominaron expertos académicos, al menos en la preparación del texto-, eran conspicuos representantes de la empresarialidad privada: Sebastián Piñera en la mesa de financiamiento urbano o el presidente de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios, en el tema de usos del suelo y vivienda, por ejemplo.

A diferencia de la PDT, la Reforma Urbana -en adelante, RU- fue mucho más allá de plantear premisas genéricas y, al derivar de un proceso de lluvia de ideas bastante concretas, esquematizó un conjunto de prácticas posibles, que como se menciona en el texto, no estaban totalmente estructuradas y normadas, sino que eran una guía flexible de pasos a cumplir que podrían ir insertándose en el ordenamiento jurídico nacional tras sortear alguna etapa de estudio (MINVU, 2001). Por esa razón, se prescindió del análisis de vigencia y se optó más bien por establecer a qué tipo de instrumento de neoliberalización inmobiliaria responde cada práctica posible de producción del espacio urbano, según la Reforma. Cabe destacar que los ítems son bastantes y se seleccionaron solamente los que atañen directamente a la producción capitalista del espacio urbano, que como se menciona en el texto del MINVU (2001), estaban pensados en algunos casos, para ser aplicados en un horizonte temporal breve (2001 a 2010) y otros a largo plazo -no se especifica ese último plazo-.

En la tabla 7-2 queda en evidencia que las políticas urbanas, que en la PDT tenían un marcado sesgo hacia un neoliberalismo más humanizado a partir del énfasis en políticas públicas más sociales, en la RU asumen un acento de neoliberalismo descarnado acercándola más a la PNDU de 1979, que a la PDT de 1996. A diferencia del neoliberalismo sin Estado que propugnaba la primera política nacional urbana del gobierno militar, en la RU el segundo pasa a ser conceptualizado como una empresa: de gerente pasa a ser un gestor del desarrollo urbano a escala nacional, mientras que en la escala regional incorpora a los privados y en la local, la comuna se vuelve una empresa (se propone la creación de corporaciones para la asignación e inversión de los recursos comunales[107]) que debe competir eficiente y eficazmente con otras por la atracción de capitales -para la instalación de actividades comerciales y de servicios, o para el desarrollo de inversiones inmobiliarias-; esa eficiencia y eficacia pasa desde

[107] Al estilo de la Corporación del Desarrollo de Santiago (CORDESAN).

luego, por la creación de mecanismos expeditos de licenciamiento ambiental, gabelas tributarias y flexibilidad de la zonificación urbanística.

Autores como López-Morales *et al.*, (2013) o Vicuña (2012) sostienen que ese elemento de la RU incidió de manera concreta en la oleada de nuevos planes reguladores formulados a comienzos de los dos mil, favoreciendo mecanismos de competencia intercomunal para la atracción de inversión inmobiliaria basados en diferenciales de edificabilidad, densidades o exoneraciones de impuestos; el primer autor señala esto como parte de una estrategia estatal e inmobiliaria que ha potenciado procesos de gentrificación en el área central y pericentral Santiago (Lees *et al*., 2016).

También, uno de los hechos concretos que sin duda derivaron de esa RU, fue la Ley de Financiamiento Urbano Compartido -FUC- (Ley 19.865 de 2003), un instrumento de neoliberalización inmobiliaria que reescaló y amplió la influencia de las concesiones en el ámbito municipal. Así, las municipalidades y los Serviu quedaron facultados para otorgar derechos a privados sobre obras o bienes raíces fiscales, solamente con la contraprestación de que aquellos construyan y financiaran obras públicas, su mejoramiento o negociaran con poderes públicos locales o regionales, la adquisición de bienes particulares. El caso de la FUC revela que la neoliberalización ha actuado también como un proceso de reescalamiento de lo nacional a lo local, combinándose con otros instrumentos que surtieron un proceso contrario (como el caso de las ZODUC).

Otro elemento que destaca de la tabla 7-2, son las diversos instrumentos de neoliberalización inmobiliaria que facilitan la desregulación específica de fragmentos urbanos (centrales o periféricos), rurales e incluso agrícolas; todos ellos favorecidos por instrumentos ya existentes (creados en 1997 durante la revisión del Plan Intercomunal de Santiago), de ‘zonificación flexible’ como las Zonas de Desarrollo Urbano Condicionado (ZODUC), las Áreas Urbanizables de Desarrollo Prioritario (AUDP) o los Proyectos de Desarrollo Urbano Condicionado (PDUC), que se

concebían en esa política como una 'buena práctica' que permitía superar la rigidez normativa de los derechos de propiedad privada (MINVU, 2001). No solo se buscaba la desregulación espacial de fragmentos con una alta rentabilidad para el capital financiero-inmobiliario sino la articulación de economías de escala inmobiliaria permitiendo la construcción privada y masiva de extensas zonas.

Incluso en la misma tónica del PNDU de 1979, pero sin abolir el concepto de perímetro urbano, éste se flexibiliza para permitir que, en vez de determinar la posibilidad de desarrollos inmobiliarios, solamente lo condicione según el caso específico (MINVU, 2001). Ese último instrumento era más que todo de desregulación espacial generalizada de las periferias urbanas y metropolitanas.

Otras prácticas posibles y muy recurrentes, que fueron diseñadas como instrumentos de neoliberalización inmobiliaria, eran las que se encaminaban a abaratar los costos de transacción que derivan de la burocracia estatal asociada a las inversiones en producción de ambiente construido; por esa razón, se buscó agilizar más la expedición de licencias o aligerar la aprobación de macroproyectos. Esta reducción de la capacidad regulatoria del Estado facilita una disminución de la tasa de rotación del capital y, por consiguiente, podría multiplicar la velocidad del ciclo de reproducción de capitales, liberando más capacidad para una acumulación ulterior.

También la apertura de nuevos nichos para la acumulación de capital, aparece como una preocupación central de la RU: los Instrumentos de Planificación Territorial (IPT), tanto de escala regional, como intercomunal y comunal, deberían detectar las tendencias locacionales de empresas de servicios, comercio o de conformación de centralidades regionales para favorecer la instalación de aquellas; con ello se conformaba también un lucrativo negocio inmobiliario a partir de parques industriales, malles suburbanos y del desarrollo de '*edge cities*'.

Tabla 7-2. Prácticas propuestas de acumulación por urbanización y su incidencia como instrumento de neoliberalización inmobiliaria en la Reforma Urbana.

Prácticas deseadas (y argumentadas desde la doctrina y creencia).	Prácticas posibles	Tipo de instrumento de neoliberalización inmobiliaria
Implementación de un Estado gestor de la urbanización	Estudiar las responsabilidades de los distintos entes nacionales, regionales y locales en relación a la gestión urbana para redefinirlas	Reducción del Estado
	El municipio se vuelve gestor urbano para asegurar eficiencia	Cambio de rol del Estado y el municipio se vuelve un sujeto geográfico en competencia
	La gestión de la Reforma Urbana es un rol del Estado	Cambio de rol del Estado y el municipio se vuelve un sujeto geográfico en competencia
	Tanto el contralor nacional de la Reforma, como los niveles regionales serán entes público-privados	Alianzas público-privadas para resolver problemas y asuntos sociales.
	El Estado produce indicadores 'objetivos' de gestión urbana	Tecnocratización para diálogo entre públicos y privados.
Flexibilización normativa	Flexibilización del perímetro urbano a partir de condiciones especiales según el emplazamiento, restringiendo así las condiciones de los proyectos, pero no su generación	Desregulación espacial genérica
	Normativas que faciliten cambios ágiles de escala local, comunal, barrial.	Aceleración de la tasa de rotación del capital
	"Racionalizar y flexibilizar" el desarrollo urbano de áreas rurales, estableciendo criterios de racionalidad social y económica	Desregulación espacial selectiva.
	Mayor agilidad de normas para el desarrollo de proyectos urbanos especiales	Aceleración de la tasa de rotación del capital
	Zonificación flexible introduciendo métodos de compensación y no gravando rígidamente la propiedad privada.	Desregulación espacial selectiva. Las ZODUC (implementadas en el Plano Regulador Intercomunal de Santiago de 1994)
	Flexibilidad de los IPT definidos por municipalidades	Aceleración de la tasa de rotación del capital

	Ampliar la gama de planes de ordenamiento territorial	Desregulación espacial selectiva o regulación cooptada para fines específicos.
Financiamiento de la urbanización	Cobros por impacto de la actividad inmobiliaria	
	Internalizar costos y beneficios de distintos medios de transporte privados y públicos	
	Incentivos de precios para reciclaje	
	Sistemas de información urbana pare el funcionamiento óptimo del mercado inmobiliario	Aceleración de la tasa de rotación del capital
	Financiamiento tributario justo para el desarrollo urbano	
	Redistribución de ingresos de municipios ricos a pobres	
	Nuevos mecanismos e incentivos para atraer capitales privados para el financiamiento urbano	Instrumentos de financiarización de la producción inmobiliaria
	Funcionamiento de corporaciones municipales para la distribución de los recursos	
	El desarrollo de redes viales secundarias financiados con mecanismos distintos a concesiones (tributo a combustibles)	
	Reformas a la Ley de Municipalidades para dar más autonomía en relación a la gravar impuestos o rebajarlos o eliminarlos	Desregulación espacial genérica de nivel local
	Pago por derechos de emisión de contaminantes	
Sustentabilidad ambiental	Planes para la emisión de gases	
	Recuperar terrenos estatales 'abandonados o deteriorados' mediante desarrollo urbano o creación de áreas o corredores verdes	Privatización y expolio de bienes inmuebles y terrenos públicos
	Transformar los IPT en mecanismos de estudio de impacto ambiental, "liberando a los proyectos inmobiliarios de tener que hacer estudios".	Aceleración de la tasa de rotación del capital
Competitividad urbana	Considerar las tendencias de localización industriales, de servicios, vocación turística para adaptarlas a los IPT	Apertura de nuevos nichos de inversión inmobiliaria
	Considerar las *edge cities* como nuevos mercados regionales y promover su desarrollo	Apertura de nuevos nichos de inversión inmobiliaria
	Mantener la vitalidad y competitividad de las áreas centrales	Apertura de nuevos nichos de inversión inmobiliaria
	Mecanismos de internalización de costos que flexibilicen las posibilidades de localización de las actividades económicas	Apertura de nuevos nichos de inversión inmobiliaria

Producción de vivienda como calidad de vida	Mercados flexibles para la transacción de viviendas sociales como medio para lograr la integración social	Aceleración de la tasa de rotación del capital
	Aprovechar las posibilidades de la renovación urbana.	Apertura de nuevos nichos de inversión inmobiliaria
	El diseño urbano no solo como mejoramiento físico de la trama urbana sino como medio rentable para mejorar la calidad de vida.	Valorización pública de activos privados o creación privada de comunes urbanos

Fuente: elaboración propia a partir de MINVU (2001).

Además de sugerir la privatización de terrenos públicos abandonados o degradados para su conversión en zonas verdes o en áreas de expansión urbana, o la valorización pública de activos privados mediante diseños urbanos de calidad, la RU propuso en relación con la provisión de vivienda, pasar del "viviendismo social al urbanismo social" (MINVU, 2001: 31), lo que implicaba facilitar el 'reciclaje urbano' a partir de prácticas de compra y venta de viviendas sociales, suponiendo que ello estimularía la movilidad social y la ansiada 'integración' que solucionaría los problemas de la segregación residencial.

Ese reciclaje es otro mecanismo de acortamiento de la tasa de rotación del capital, en la medida en que actúa como una especie de obsolescencia programada del parque de vivienda (ajustado al ciclo de vida de los hogares), creando no sólo negocios en relación a la producción y financiamiento de nuevas residencias sino a partir de las prácticas del arrendamiento o *leasing* (desarrollado como se verá más adelante a mediados de los noventa) o la compra de viviendas usadas.

Aunque resulta difícil rastrear ausencias del neoliberalismo en la RU, el componente de espacio público fue quizás el menos mediado por prácticas de mercantilización y desregulación, aunque el premio a las 'buenas prácticas' de mejoramiento barrial anunciaba que la hegemonía discursiva de la planeación estratégica urbana ya no sólo

se insinuaba como en la PDT, sino que era el interdiscurso ideológico dominante detrás de la RU.

Como queda en evidencia, el neoliberalismo más humanizado y casi tenue de la PDT contrasta fuertemente con el neoliberalismo descarnado que propuso la RU, que más que seguir el marco ideológico de la reforma urbana brasileña, era una planeación urbana estratégica al mejor (¿o peor?) modelo de Barcelona y de lo que Naredo (2012) denomina 'modelo inmobiliario español'.

Así, la utopía de acumulación por urbanización, se basaba en una conversión en activos financiero-inmobiliarios líquidos de cualquier espacio urbano (central, pericentral o periférico), periurbano o rural que tuviese una alta capacidad portante para la rentabilidad, en la disminución de la tasa de rotación del capital, en el surgimiento de economías masivas de escala (inmobiliarias y de construcción) a partir de los macroproyectos, en la apertura de nuevos nichos de negocio inmobiliario, que se justificaron así: "Se debe asumir la expansión urbana como fenómeno inherente al desarrollo de las ciudades y a su capacidad de acomodar nuevas demandas no satisfechas por los procesos de densificación, creando políticas modernas de manejo de este crecimiento" (MINVU, 2001: 30).

El menor énfasis en la política habitacional en la RU como medio para reducir la inequidad y la pobreza señala que los programas de vivienda social de los noventa habían sido relativamente exitosos y que el rostro humano del neoliberalismo había salido avante con la reducción déficit cuantitativo de vivienda; aunque profundizando y ampliando el déficit cualitativo. A continuación, se aborda la construcción del modelo de vivienda social de la Concertación, a partir de su relación con los discursos de la planificación urbana y del fortalecimiento o creación de nuevos instrumentos de financiarización.

2.2 El mercado de la vivienda social: ¿un éxito del neoliberalismo con rostro humano?

En los textos de Foxley comentados anteriormente, la vivienda se asumía desde el discurso de los gobiernos Demócrata Cristianos de la Concertación, como una pieza clave para mantener y legitimar la reproducción de políticas macroeconómicas neoliberales (neoliberalismo descarnado) que serían la fuente del crecimiento, mientras que el acceso a la vivienda era parte elemental del programa de 'equidad'. Al examinar la primera memoria del Ministerio de Vivienda y Urbanismo del gobierno de Patricio Aylwin, es posible identificar cuáles eran las presencias y las ausencias de las bases ideológicas del anterior modelo neoliberal de provisión de vivienda social. ¿Supondría una ruptura radical el nuevo modelo? ¿Si se proponía un modelo neoliberal 'humanizado', en qué consistió aquello en términos específicos de las políticas habitacionales?

2.2.1 Nuevas retóricas, viejas prácticas: la política habitacional entre 1990 y 2000

Se reconoce en primer lugar que había que conciliar entre la alta demanda de vivienda en los sectores populares -derivada como lo señala Hidalgo (2005) de la baja producción de unidades durante la dictadura y del aumento consecuente del fenómeno del allegamiento-, la escasez de recursos estatales para hacerle frente y sobre todo "las sensibilidades del Sector Construcción a los cambios bruscos de las políticas de vivienda" (MINVU, 1991: 6). Aunque en el documento se señala que conciliar entre esas tres circunstancias requería cambios profundos, se planteaba más bien un esquema de transformación gradual (MINVU, 1991). Se indicaba entonces, que la primera tarea era redefinir el marco conceptual de las políticas habitacionales.

En consecuencia, un primer exioma ideológico fue modificar el discurso de la focalización sin eliminarlo del todo; esto se logró denominándolo con otro término, en ciertas ocasiones: 'priorización'. Se describe que el propósito de la política habitacional entre 1990 y 1994, sería "desarrollar la actividad del Sector, direccionándola hacia las

diversas modalidades de ingreso, tanto rurales como urbanas, priorizando las soluciones de los grupos más postergados de la población" (MINVU, 1991: 11). Con esto se tendió un puente de continuidad con las políticas de desfocalización iniciadas desde mediados de los ochenta.

También, la continuidad se dejó sentir en las bases principales del modelo subsidiario de provisión de vivienda social: "Se ha tenido especial preocupación por adaptar los instrumentos existentes, ya aprobados, a las características de la política social y económica actual y de introducir cambios en relación a los sectores de menores ingresos". De esta forma se supone que las transformaciones más importantes se darían en el sector priorizado mientras que se mantendrían más intactos los instrumentos existentes para el acceso de clases medias bajas y medias a la vivienda social. Posteriormente, los programas diseñados demostraron lo contrario.

A diferencia del modelo anterior, la competencia entre individuos fue reemplazada por un criterio de solidaridad en donde el Estado más que estimular el acceso a la vivienda como forma de propiedad, pretendía ser un "medio de sustanciar su vida familiar, en condiciones dignas" (MINVU, 1991: 12), así como por la posibilidad de ampliar el criterio de esfuerzo más allá del dinero ahorrado, incluyendo la posibilidad de postulación colectiva mediante Comités de viviendas o Cooperativas -esfuerzo de cooperación- (MINVU, 1991). Otros principios, como el de la incorporación de diseños arquitectónicos ajustados a las condiciones geográficas regionales, así como el interés por el criterio ambiental para el emplazamiento de los proyectos, son novedosos y no son principios neoliberales per se; sin embargo, el principio de integración social basado en una renovación urbana liderada por privados pero financiada en gran parte por el Estado, sí lo era.

Además, como se observa en la tabla 7-3, la gran mayoría de los principios de la nueva política habitacional reproducen con exactitud o parcialmente rasgos ideológicos del modelo anterior: el argumento de la redistribución a partir de la ampliación del mercado

de la vivienda social, aunque es un principio novedoso por la introducción retórica del término 'redistribuir', reproduce empero, la ampliación neoliberal del mercado habitacional iniciada a mediados de los ochenta (basada en subsidios, crédito mediante instrumentos de financiarización del consumo inmobiliario); el principio de progresividad que legitimaba el modelo anterior fue mantenido simplemente ajustándolo por programas; la participación aunque incluye organizaciones sociales comienza nombrando a los agentes del segundo circuito (en igualdad de condición); y finalmente, se reproduce y refuerza la idea del Estado facilitador haciendo énfasis incluso en aminorar aún más la presencia estatal en la fase de ejecución de los proyectos habitacionales y garantizando una estabilidad para los empresarios que suponía no solamente la perpetuidad de subsidios a la demanda, de oportunidades de obtención de beneficios financieros o de la capacidad de ser el agente clave de las fases de ejecución sino la lucrativa ampliación del mercado para clases medias bajas y medias (tabla 7-1).

Tabla 7-3. Prácticas deseadas y argumentadas ideológicamente en la política habitacional chilena del primer gobierno de la Concertación

Prácticas deseadas (y argumentadas desde la doctrina y creencia).	**Continuidad o discontinuidad**
Redistribución del ingreso favoreciendo acceso a vivienda para clases bajas y medias.	
Progresividad en la asignación de subsidios	
Regionalización de los diseños arquitectónicos para que fueses adecuados a las particularidades geográficas de distintas zonas del país	
Criterios de asignación de subsidios que, aunque conservan la medida del esfuerzo financiero, promueven nuevos criterios como el de organización o asociación.	
Libre asociación mediante postulación individual o colectiva a partir de Comités de Vivienda o Cooperativas.	
Solidaridad en la medida que el Estado apoya el acceso a vivienda como medio de sustentar la vida familiar	

Participación de privados con poder económico CCHC, banca comercial y de organizaciones sociales y gremiales (ONGs, Comités de Allegados, Colegios Profesionales del sector, etc.)	
Integración Urbana a partir de la recuperación de sectores deprimidos para mejorar la accesibilidad a servicios sociales.	
Incorporación al Medio Ambiente de los proyectos de vivienda integrándolos a su entorno.	
Ministerio Facilitador que deja de ser ejecutora para propiciar que la demanda defina su vivienda.	
Eficiencia a partir de criterios de austeridad disminuyendo gasto corriente y traspasando el excedente al gasto de inversión	
Estabilidad para los agentes privados que operan en el sector de la vivienda	

Nota: en negro principios de presencia o continuidad del modelo neoliberal de vivienda social, en gris principios con continuidad, pero con modificaciones y en blanco, nuevos principios. Fuente: elaboración propia a partir de MINVU (1991).

Esa predominancia mayoritaria de las presencias del neoliberalismo fue justificada recurriendo a un argumento que explica como natural la necesidad de asegurar condiciones de estabilidad a los agentes capitalistas involucrados en la producción de vivienda, dadas las características particulares de la industria de la construcción:

> "La estabilidad es imprescindible para el desarrollo de políticas habitacionales, sin las cuales no se puede asegurar posibilidades de éxito a la familia que comienza a ahorrar, *a la empresa que debe hacer sus inversiones y montar sus proyectos, a los inversionistas que adquieren sus documentos de largo plazo* [cursivas propias], ni a los profesionales que deben prestar sus servicios. Ella constituye la garantía necesaria para poder llevar adelante los planes de vivienda dirigidos a todos los sectores de la población". (MINVU, 1991: 12).

Curiosamente, la estabilidad no era solamente para las familias o los constructores sino para los inversionistas que adquirían las letras hipotecarias sobre las cuales siguió funcionando el modelo de provisión de vivienda social. La ausencia de descomodificación se dio así mediante un argumento de estabilidad que ocultaba el imperativo de seguir manteniendo la producción de vivienda pública neoliberal para

facilitar y mejorar la acumulación de capital y de ganancias para inmobiliarios, constructores, bancos e inversionistas institucionales.

Tales principios, se mantuvieron sin modificaciones durante casi toda la década de los noventa. No obstante, a nivel de los programas de vivienda social, aunque hubo una inercia considerable, ocurrieron significativos cambios: se fueron creando nuevos programas además del de Programa de Vivienda Progresiva -en adelante PVP- (D.S. N° 150 de 1990), tales como el Programa Privado de Vivienda Básica (D.S. N° 159 de 1994) -PPVB- y sobre todo el Sistema de Arrendamiento de Vivienda con Promesa de Compraventa conocido como *leasing* habitacional -SAVPC- (D.S 120 de 1995). También hubo importantes modificaciones en los topes de los subsidios, construcción de categorías de ellos en distintos programas (los títulos) y en especial, nuevos cambios normativos que introdujeron la posibilidad de emplear novedosos instrumentos de financiarización del consumo inmobiliario.

En las tablas 7-4 y 7-5 se comparan los programas existentes en 1990 y 1995. En general en todos los programas habitacionales se aumentó el porcentaje de la vivienda financiado con recursos públicos, lo que refleja en efecto, que el crecimiento económico permitió ampliar sustancialmente la inversión pública en vivienda social. No obstante, los mecanismos con los cuales se implementaron esos aumentos eran muy distintos: por un lado, en los programas de viviendas para los grupos de bajos ingresos, tanto urbanos como rurales, se presentaron aumentos directos en la cuota financiada por el Estado (vía subsidio directo); por otro, en los programas destinados a clases medias-bajas y medias bajaron los topes financiados mediante el subsidio directo, pero la creación del Subsidio Habitacional para Zonas de Renovación Urbana (D.S N° 95 de 1990) incrementó los porcentajes finales financiados por unidad en el Programa de Subsidio Unificado; también se implementó ese tipo de subsidio para el nuevo programa de *leasing* habitacional (tablas 7-4 y 7-5).

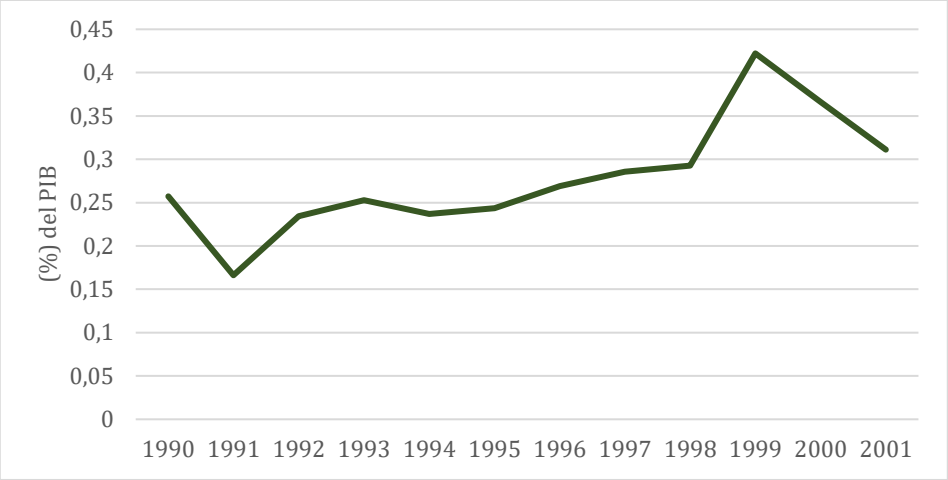
Aunque efectivamente ese hecho amplió la cobertura de los subsidios, iba en contra de la equidad social pregonada ya que como queda en evidencia, los programas de clase media tenían acceso a subsidios de renovación urbana, mientras que los programas de vivienda social para clases populares, no lo tenían y la desigualdad de los topes financiados era también muy marcada: mientras los grupos de ingresos accedían a viviendas con precios de hasta 1500 UF, los de grupos de ingreso bajo tenían solamente la posibilidad de 'elegir' unidades de hasta 215 -en promedio- (7 veces menor).

Otro elemento importante es el incremento del expolio financiero no solo mediante la ampliación del mercado de la vivienda social a las clases medias, sino a partir de incrementos en los plazos de pago de los créditos, así como de la introducción en ciertos programas de la modalidad de los mutuos hipotecarios endosables -mucho más onerosos que la letra-. Aunque la financiación en los programas de clase baja seguía estando centralizada en los convenios entre el MINVU y el Banco del Estado (como se verá más adelante la banca privada siempre desconfió de este 'segmento de la demanda', lo que dificultó una masificación de la securitización promovida desde mediados de los noventa), en el Programa de Vivienda Básica se pasó de créditos hipotecarios en plazos de 5 a 8 años en 1990 a 20 años en 1995 que aunque bajaban las cuotas mensuales, generaban una ganancia en intereses mucho mayor para la banca pública.

También se introdujo la posibilidad de endeudarse con mutuos hipotecarios endosables que además de ampliar el precio final de la vivienda a adquirir, tenía un alto costo y posibilidades de plazos muy largos para su amortización. Aunque este instrumento se diseñó en 1988 más que todo para viviendas costosas, en ciertos programas habitacionales dirigidos a las clases medias en 1995 (el *leasing* habitacional, el PET o el Sistema Unificado), se implementó como una alternativa frente a la letra hipotecaria (MINVU, 1996). Aunque más adelante se analizarán en detalle esos instrumentos de financiarización cabe destacar también que el aumento generalizado de la inversión en vivienda social durante la década de los noventa (figura 7-1), contribuyó a agudizar la

segregación social creando nuevos nichos de acumulación de capital y beneficios (tanto para los constructores como para la banca y los inversores institucionales, que podía entrar con más comodidad en el mercado del financiamiento habitacional de clase media) que actuaban tanto para grupos de ingresos medios y medios bajos, como bajos y en extrema marginalidad.

Figura 7-1. Gasto en vivienda social y otros servicios en relación al PIB (%) nacional.



Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL (2017).

En términos espaciales, esa segmentación financiera y financiarizada del modelo habitacional, se reflejó en una mayor segregación residencial aupada por la masiva producción de unidades habitacionales que propició el auge económico de los noventa: por un lado, las clases medias podían acceder a las áreas centrales recién renovadas mientras que por otro las clases bajas terminaron limitadas a las localizaciones en donde la vivienda no superaba las 215 UF, generalmente en las periferias metropolitanas (Hidalgo, 2005). El Estado fue así un agente central para construir la demanda habitacional para los fragmentos de áreas centrales que estaban renovando los privados y también para proporcionar clientes a instrumentos de expoliación financiarizada como los mutuos endosables. A pesar de las consecuencias de ese modelo de provisión de vivienda social, visibles ya de manera concreta hacia finales

de la década de los noventa con el sonado episodio de las casas Copeva, hasta antes de esa fecha, la retórica oficial resaltaba irrestrictamente sus virtudes:

> "El recuento de actividades del Ministerio de Vivienda y Urbanismo es inseparable de la exposición de los logros de la Política Habitacional: más de un millón de viviendas iniciadas en los últimos cinco años; más de medio millón de libretas de ahorro para la vivienda; mejoras crecientes en cuanto a la materialidad de las soluciones habitacionales entregadas a los sectores más modestos de la población; *un sector de la construcción que crece a tasas superiores al siete por ciento anual* [cursivas propias]; un déficit habitacional decreciendo de manera sostenida gracias al esfuerzo de todos los chilenos". (MINVU, 1996: 7).

Ese éxito era incluso reconocido en ese momento, por el CIEDESS de la Cámara Chilena de la Construcción que resaltaba:

> "Se observa el surgimiento de un espíritu emprendedor y de creciente confianza en las propias capacidades, que se complementa por el aprecio por la eficacia por parte de los círculos empresariales y profesionales. Asimismo se observa la paulatina formación de una opinión mayoritaria que *valoriza la importancia de políticas públicas que equilibren el esfuerzo de la sociedad para alcanzar tanto el objetivo de la redistribución del ingreso en el presente como el de inversión para el crecimiento futuro* [cursivas propias] […] Como en toda obra, aún existen aspectos sectoriales importantes en los que es necesario continuar avanzando […] Sin embargo, *la nueva forma de enfocarlos hace mirar con optimismo el logro de soluciones y existe la certeza de que se seguirá por la senda correcta* [cursivas propias]". (Bravo, 1995: 19-20).

Esa senda que permitía articular la redistribución del ingreso mediante políticas públicas y contribuir a la acumulación de capital en el largo plazo era la del neoliberalismo con rostro humano, que en el tema habitacional consistió en una muy significativa reducción del déficit cuantitativo y en mejoras muy tímidas de lo que más tarde sería nombrado como déficit cualitativo, relacionadas más que todo con la calidad de los materiales de la vivienda y no con su localización (al menos en ese momento). Se sustentó hasta finales de la década de los noventa en una economía cuyo crecimiento permitió la elevación de los mínimos habitacionales facilitando también una fuerte expansión de los beneficios financieros hipotecarios y de la acumulación de capital en

la industria de la construcción, una de las más dinámicas en ese momento. El éxito del modelo fue asociado entonces con la no descomodificación de la provisión de vivienda social, es decir, con una creciente mercantilización.

Tabla 7-4. Programas de vivienda social en 1990.

Programa	Población objetivo	Tipo de vivienda	Crédito hipotecario	Instrumentos de financiarización del consumo	Ejecución	Tipo de subsidio directo
Vivienda progresiva	Hogares de ingresos bajos	Vivienda nueva con posibilidad de ampliación	MINVU a través de Banco Estado (estatal)	Letra hipotecaria	Serviu-licitación y Agencias Asesoras de Viviendas Progresivas	Primera etapa hasta 83% y segunda hasta 50%.
Vivienda Básica	Hogares de ingresos bajos en condición de marginalidad	Vivienda nueva	MINVU a través de Banco Estado (estatal)	Letra hipotecaria	Serviu-licitación	Tramo único de hasta 75%
Programa Especial de Trabajadores (PET) clase media	Hogares de ingresos medios-bajos	Vivienda nueva	MINVU a través de Banco Estado (estatal)	Letra hipotecaria	Entidad organizadora o Serviu	Tramo único de 20%
Subsidio Unificado	Hogares de ingreso medio bajo a medios	Vivienda nueva o usada	MINVU a través de Banco Estado (estatal) o banca privada para tramos de menor subsidio.	Letra hipotecaria	Sin información	Tramo I: 35; Tramo II: 13; Tramo 5%.
Subsidio de colonización	Familias en planes de colonización en regiones X, XI y XII	Vivienda nueva	Sin información	Sin información	Sin información	Hasta 90%
Subsidio Rural para clases bajas rurales	Hogares rurales de ingresos bajos	Vivienda nueva o autoconstrucción en sitio propio.	Opcional	Sin información	A elección particular	42%, 50% o 58%

Subsidio Dirigido, clases bajas	Hogares de bajos ingresos en condición de marginalidad (planes de erradicación o radicación)	Vivienda nueva o autoconstrucción	Sin información	Sin información	Sin información	Hasta el 75%	

Fuente: elaboración propia con datos del MINVU (1991).

Tabla 7-5. Programas de vivienda social en 1995.

Programa	Población objetivo	Tipo de vivienda	Crédito hipotecario	Instrumentos de financiarización del consumo	Ejecución	Tipo de subsidio directo	Tipo de subsidio complementario
Vivienda Básica	Hogares urbanos o rurales de ingresos bajos en condición de marginalidad	Vivienda nueva	MINVU a través de Banco Estado (estatal)	Letra hipotecaria	Serviu-licitación	Tramo único de hasta 70%	
Viviendas Básicas de Libre Elección (Título VIII)	Hogares urbanos o rurales de ingresos bajos en condición de marginalidad	Vivienda nueva o usada	Banca privada	Mutuo hipotecario endosable-Letra hipotecaria	Serviu-licitación	De 17 a 35%	
Vivienda progresiva	Hogares en extrema marginalidad	Vivienda nueva con posibilidad de ampliación	MINVU a través de Banco Estado (estatal)	Letra hipotecaria	Serviu-licitación y Agencias Asesoras de Viviendas Progresivas	Primera etapa hasta 94% y segunda hasta 25%.	
Programa Especial de Trabajadores (PET) clase media	Hogares de ingresos medios-bajos	Vivienda nueva	MINVU a través de Banco Estado (estatal)	Mutuo hipotecario endosable-Letra hipotecaria	Entidad organizadora o Serviu	Tramo único de 22%	

Subsidio Unificado	Hogares de ingreso medio bajo a medios	Vivienda nueva en una primera etapa	MINVU a través de Banco Estado (estatal) o banca privada.	Ahorro para vivienda-Mutuo hipotecario endosable o letra hipotecaria	Sin información	Tramo I: 7-8%; Tramo II 9-11%; Tramo III: 4-6%.	Renovación: Tramo I: 13%; Tramo II: 19%; Tramo III: 12%
Subsidio Rural para clases bajas rurales	Se divide en tres títulos, para clases bajas y medias bajas rurales	Vivienda nueva, autoconstrucción	Opcional	Ninguno	Particular	Tramo I: 50 a 58; tramos II y III no señala topes sino de 260-400 UF y 70-50, respectivamente.	
Leasing o Sistema de Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa	Clase media	Vivienda usada o nueva	No hay	Bonos de arrendamientos y seguros	Sociedad inmobiliaria	Tramo I: 20%; Tramo II: 11%; Tramo III: 6%	Renovación: Tramo I: 13%; Tramo II: 19%; Tramo III: 12%.
Subsidio de colonización	Familias en planes de colonización en regiones X, XI y XII	Vivienda nueva	Sin información	Sin información	Sin información	Hasta 90%	
Subsidio Dirigido, clases bajas	Hogares de bajos ingresos en condición de marginalidad (planes de erradicación o radicación)	Vivienda nueva o autoconstrucción	Sin información	Sin información	Sin información	Hasta el 75%	

Fuente: elaboración propia con datos del MINVU (1996).

2.2.2 Cuando la 'enfermedad' del déficit cualitativo se intenta solucionar con el mismo 'virus' que la causó: el caso de la Nueva Política Habitacional de 2001

Ya en el marco del primer gobierno socialista de la Concertación, en 2001 se implementó la Nueva Política Habitacional (NHP) que fusionó algunos de los programas anteriores y creó otros novedosos que se encuadraban en la RU promovida por el mismo gobierno. Esta política se alejó en términos discursivos del tema del déficit cuantitativo, haciendo mayor énfasis en lo cualitativo; ¿la razón? Tras unas lluvias torrenciales ocurridas en 1997 se produjeron filtraciones masivas en un conjunto de viviendas sociales en la comuna de Puente Alto; los habitantes de aquellas viviendas las protegieron mientras pasaba el temporal con lonas sintéticas. La imagen reportada por los medios de comunicación en ese entonces, causó un debate público en el cual se les llegó a llamar 'casas de nailon' (figura 7-2).

Figura 7-2. Las casas Copeva construidas a mediados de los noventa a partir del Programa de Viviendas Básicas y del PET.

Fuente: tomada de *El Mostrador* (2012)[108].

108 El Mostrador, 2012. Corte Suprema condena al Serviu por daños en casas Copeva. Disponible en http://www.elmostrador.cl/noticias/pais/2012/10/24/corte-suprema-condena-al-serviu-por-danos-en-casas-copeva/

Las viviendas construidas a mediados de la década de los noventa eran parte del Programa de Vivienda Básica y del Programa Especial de Viviendas para Trabajadores (PET), siendo contratadas por el Serviu Metropolitano a una empresa llamada Copeva, que era propiedad de un familiar de un ministro del gobierno de Ruiz-Tagle. Tras pasar el temporal se intentó reacondicionar las viviendas sin que fuera posible ya que las calidades de los materiales eran sumamente precarias; por esa razón algunas viviendas fueron demolidas.

Años después la Corte Suprema condenó al Estado (en 2012) por ese hecho y el MINVU terminó en 2015 (18 años y más de 10 millones de dólares, después) el proyecto que las reemplazaría (la mayoría de los habitantes decidió permanecer y no optar por créditos y bonos para buscar una vivienda en el mercado privado), mientras que la empresa que las fabricó siguió existiendo, cambiando solamente su nombre -Constructora PY en alusión a su dueño Francisco Pérez-Yoma-. Ese triste episodio hizo evidente que la solución neoliberal de reducción del déficit cuantitativo había causado problemas sumamente agudos en relación al déficit cualitativo.

Por esa razón, la NPH de 2001 además de introducir importantes cambios en los programas existentes (fusionando los existentes, rebautizándolos con sugerentes nombres e incluyendo nuevos mecanismos de gestión y financiamiento) se centró en una perspectiva de 'urbanismo social' -como lo hizo explícito la RU- que incluía criterios para mejorar el déficit cualitativo buscando una integración más armónica entre los nuevos proyectos habitacionales y su entorno urbanístico, así como el mejoramiento de los conjuntos de vivienda social construidos en las décadas de precedentes a través del programa Chile Barrio. Curiosamente, el modelo de ese 'urbanismo social' siguió dependiendo de una estructura subsidiaria, de instrumentos de financiarización inmobiliaria ahora potenciados con el añadido de seguros obligatorios que debían adquirir los compradores, y del surgimiento de nuevos agentes

encargados de 'organizar la demanda'. El urbanismo social y sus viviendas fueron un nuevo esquema de neoliberalismo 'con rostro humano' que, a diferencia del anterior, puso el acento en el déficit cualitativo.

En la tabla 7-6 queda en evidencia cómo la NPH profundizó la aplicación de instrumentos de financiarización a la vez que finalmente, dejó en manos de privados la totalidad del financiamiento, la construcción y la gestión de la demanda habitacional (al menos para hogares de clase media baja a media); el Estado se redujo más a un facilitador que propone estándares cualitativos más rigurosos tales como un menor tamaño de los proyectos -por ejemplo un máximo de 300 unidades habitacionales por conjunto agrupadas en subconjuntos de 60, en el caso del programa de la Vivienda Social Dinámica sin Deuda-, superficies que aunque mínimas tenían un mayor rango de ampliación -de 25 a 50 m^2-, criterios de asignación de subsidios para proyectos con la mayor superficie de áreas verdes y equipamientos, incentivos a la recuperación de inmuebles patrimoniales, etc.

Cabe destacar que se mejoró la focalización al eliminar el crédito hipotecario para los programas orientados a los hogares ubicados en el primer quintil de ingresos y por debajo de la línea de pobreza, aunque parece, sin embargo, que fue la recurrente negativa del sector financiero privado a entrar en ese 'mercado', lo que facilitó ese cambio. Por el contrario en los segmentos de clase media-baja y media hubo una profundización de los subsidios indirectos destinados a aminorar el riesgo crediticio de esos grupos sociales y a hacer más atractivo ese 'mercado' para las finanzas privadas: además de la operación de mutuos o letras, se institucionalizaron subsidios indirectos que cubrían los diferenciales de venta de las letras (tanto a favor de los deudores como de los acreedores), los costos de transacción de los créditos, y se formalizaron seguros contra desempleo para trabajadores dependientes e independientes, e incluso, un subsidio de aval estatal sobre las hipotecas que cubre hasta el 75% del valor de la vivienda impaga.

Aunque algunos de ellos ya venían de la década de los noventa (el subsidio indirecto, el de desempleo) se reglamentaron mejor en cuanto a topes máximos subsidiados y sobre todo se añadieron a subsidios complementarios de localización como el subsidio de renovación urbana que siguió estando presente únicamente en los programas para clases medias. Así, se continuó con la apertura de nichos de acumulación en el mercado de la vivienda social, en especial en tres áreas complementarias:

- Para constructores y promotores la definición de vivienda social se hizo más diversa incluyendo unidades nuevas, usadas, patrimoniales (anteriores a 1959, pero restauradas y consideradas como viviendas económicas).
- Surgieron nuevos agentes, que pudiendo ser con o sin o ánimo de lucro, se encargarían de organizar la demanda de vivienda social.
- En relación con el negocio financiero se crearon, reforzaron o precisaron subsidios para disminuir los riesgos a los privados, subsidios para disminuir sus costes, instrumentos como los mutuos penetraron en la categoría más modesta del sector medio -el programa de Vivienda Nueva Básica y se dio un impulsó fuerte a los seguros complementarios. Cabe aclarar que los seguros eran financiados por los deudores, no por el Estado.

Se intentaba entonces, solucionar el problema del déficit cualitativo y la persistencia del cuantitativo, ampliando la cuota de participación de constructores, inmobiliarios, capitalistas financieros y gestore,s mientras que la del Estado se seguía reduciendo, ahora limitándose estrictamente a las clases de menores ingresos que no podían ser incluidas en el mercado financiero. Ya para comienzos de los dos mil este grupo social era minoritario, según las estadísticas chilenas.

Tabla 7-6. Programas de la Nueva Política Habitacional de 2001.

Programa	Población objetivo	Tipo de vivienda	Crédito hipotecario	Instrumentos de financiarización del consumo	Ejecución	Tipo de subsidio directo	Tipo de subsidio complementario
Fondo concursable para Proyectos Habitacionales Solidarios	Clase baja: hogares por debajo de la línea de la pobreza	Vivienda nueva, usada, densificación predial, adquisición y rehabilitación de viviendas en cités, subdivisión de edificios antiguos, etc.	Ninguno	Ninguno	Contratación y ejecución de obras delegadas, aunque con asesoría del MINVU	Hasta 280 UF: 100%	Asistencia técnica
Vivienda Social Dinámica sin Deuda	Población indigente y pobres sin acceso a crédito	Vivienda nueva.	Ninguno	Ahorro previo	Contratada por los SERVIU	280 UF de subsidio total; 180 para terreno y el resto para la construcción	Ninguno
Subsidio Rural	Población de bajos ingreso en áreas rurales	Autoconstrucción de viviendas aisladas o dispersas (Título I), nueva en villorios (Título II) y mejoramiento de la vivienda existente (Título III)	Sin información	Ahorro previo	Sin información	Título I: 170 UF; Título II: 200; Título III: 85. Se eliminan topes.	Asistencia técnica

Vivienda Nueva Básica	Población de ingresos medios a bajos	Vivienda nueva o usada	Banca Privada	Mutuos o letras hipotecarias; pago de seguros de Incendio o Sismo; invalidez; desempleo para trabajadores dependientes; incapacidad temporal para trabajadores independientes.	Privados	Tramos de 46% a 35%; 24% a 30%; 20% a 16%	Subsidio a la Originación (pago de costos de letras o mutuos); subsidio implícito (pago a diferencia de venta de letras, hasta 80 UF)
Subsidio Unificado	Población de ingresos medios	Vivienda nueva o usada	Banca Privada		Privados	Tramo único de hasta 9%	Subsidio implícito y Seguro de Remate (el Estado respalda el 75% de la deuda).
Subsidios de Renovación Urbana o Zonas de Desarrollo Prioritario	Población de ingresos medios	Vivienda nueva o usada				Financia viviendas de hasta 2000 UF	Es un subsidio de por sí, complementario.
Subsidio a la rehabilitación patrimonial	No específica	Para edificios que se alteren o reparen				Hasta 2000 UF de subsidio	Es un subsidio de por sí, complementario.

Fuente: elaboración propia a partir de MINVU (2001).

El neoliberalismo 'con rostro humano' dejó de ser tan humano: en términos de la provisión de vivienda, la reducción neoliberal del déficit cuantitativo llevó a un agravamiento del cualitativo y la solución propuesta por el gobierno de Ricardo Lagos fue curar la enfermedad con el mismo virus que la produjo: la operación cada vez con mayor rango social y espacial de acción, de capitales inmobiliarios, constructores y financieros en busca de beneficios. Aunque la NPH de 2001 se fue implementando en años posteriores, en 2006 sería reestructurada nuevamente (como se verá en el próximo capítulo).

Al interpretar las políticas habitacionales de los tres primeros gobiernos de la Concertación se puede concluir que aunque efectivamente en estas no se dieron procesos de descomodificación como lo señala Atria (2014) -en relación a otras políticas públicas-, lo que ocurrió finalmente, fue una mercantilización cada vez más extensiva e intensiva, sustentada en una fuerte financiarización del mercado de la vivienda social (sobre todo para grupos de ingresos medio-bajos y medios): en los noventa se avanzó hacia formas de expropiación financiera de los ingresos a partir de la masificación de los mutuos hipotecarios (para las clases medias) o la mayor extensión temporal de amortización de las deudas (afectando a los más pobres) y a comienzos de los dos mil, como queda en evidencia en la última política analizada, esta expropiación se amplió y diversificó en materias de la obligatoriedad de la compra de seguros.

Ello revela la necesidad de analizar en detalle el mercado financiero durante los noventa que, a diferencia de la retórica del neoliberalismo con rostro humano imperante en algunas políticas públicas, avanzaba por nuevas sendas de neoliberalismo descarnado, a partir de una intensa liberalización estimulada por la 'confianza del mercado' tras el *boom* económico de esa década y el desvanecimiento de los temores de la crisis de 1982. Parte de esa liberalización incidió en una ampliación y diversificación de instrumentos financiarizados para la producción de ambiente construido. A continuación, se aborda ese proceso.

2.3 El neoliberalismo 'descarnado' y la reproducción del mercado de capitales financiero-inmobiliarios

Si la distancia entre los discursos demócrata cristianos y socialistas con las prácticas neoliberales con rostro humano (ampliación de la inversión pública y de los nichos de acción de la misma) asumidas en las políticas urbanas y habitacionales, era más o menos amplia, no ocurrió así con las políticas macroeconómicas. Ejemplo de ello es el mercado de capitales que, tras haber sufrido ciertos ajustes reguladores tras la crisis de 1982, que se extendieron hasta finales de los ochenta, experimentó en los noventa una intensa fase de desregulación e 'innovación financiera' que finalizó en el año 2001 con una reforma que implicó aún mayor libertad y radio de acción para acumular beneficios derivados de la circulación de capital a interés y ficticio.

A diferencia del período comprendido entre 1973 y 1989, los nuevos instrumentos de financiación (producción de capital a interés) y financiarización (producción de capital ficticio) fueron ganando en sofisticación y diversidad mientras que los ya existentes fueron siendo ajustados para permitir un mayor radio de acción social -como lo demuestra la incorporación de los mutuos a los programas de vivienda social-. A continuación, se aborda un análisis de las prácticas posibles de financiamiento y financiarización de la producción, circulación y consumo de ambiente construido, que fueron surgiendo en estrecha articulación con todos los nuevos nichos de acumulación de capitales en el segundo circuito: la provisión de infraestructuras y el alquiler de viviendas.

2.3.1 De una titulización rústica a la 'securitización fuera de balance': la copia incompleta de un modelo

Como se ha venido sosteniendo, la creación de las letras hipotecarias y de los mutuos hipotecarios fue un primer paso en Chile hacia el avance de la financiarización del consumo de vivienda, que tras la liquidación del Sinap, se convirtió en la práctica casi hegemónica de financiamiento habitacional (el crédito hipotecario tradicional denominado como mutuo hipotecario no endosable solamente sería el más importante

desde comienzos de los 2000). No obstante, la financiarización consistió entre 1977 y 1994, simplemente en una titulización muy básica que operaba con la transformación de los créditos hipotecarios títulos que buscaban ser vendidos por el banco en el mercado secundario a algún inversor institucional -fuese una AFP, una compañía de seguros o fondos mutuos, etc.-; aunque en 1988 se retomó la figura del mutuo hipotecario, este tampoco pasaba de ser un título vendido individualmente.

Por esa razón, se optó por una 'innovación financiera' que contribuyera a multiplicar la liquidez de esos instrumentos, esencialmente la del mutuo: la securitización. Como lo demuestra el texto de Bitrán (1995), publicado por el CIEDESS de la CCHC, se importó desde Estados Unidos dicho instrumento ya que facilitaba obtener una elevada liquidez de activos que se consideraban poco líquidos y sometidos a horizontes largos de amortización. Aunque fue motivo de discusión la evaluación del riesgo de los activos inmobiliarios, un aspecto muy sensible sobre todo en los mutuos que no tienen garantía bancaria, en 1994 se introdujo una modificación al mercado de capitales chileno que convirtió la securitización en un instrumento viable de utilización en el mercado de financiamiento habitacional (Ley N° 19.301).

Ese hecho explica no sólo el interés del Estado por ampliar el mercado habitacional a clases medias y medias-bajas mediante la opción de usar un mutuo hipotecario que quedó en evidencia con la NPH, sino una transformación concreta en la proporción de las modalidades hipotecarias basadas en el instrumento de los mutuos. Se aborda a continuación el instrumento de la securitización en relación a su operación en el mercado de los mutuos hipotecarios.

La securitización es esencialmente el empaquetado de un conjunto de títulos de deuda respaldados por algún activo. Por esa razón el proceso de venta masivo de créditos hipotecarios titulizados (letras hipotecarias) constituía ya una forma de securitización si se quiere un poco rústica y también, bastante desregulada. Como lo afirman Greogoire y Zurita (2003) esa forma se denomina 'securitización dentro del balance' y

en ella el título permanece como pasivo en el emisor (el banco). En ese sentido, lo que ocurrió con la Ley N° 19.301 de 1994 fue la creación de una nueva forma de securitizar que es mucho más sofisticada y se conoce como 'securitización fuera de balance' y que fue aplicada exclusivamente a los mutuos hipotecarios endosables que pasaron a ser emitidos por un nuevo agente financiero: las sociedades anónimas securitizadoras (Greogoire y Zurita, 2003).

Esta securitización fuera del balance que hasta 1999 (cuando fue reformada) funcionó solo para empaquetar títulos de deuda hipotecaria, cobijó desde ese año más tipos de deuda, desde dividendos de concesiones por construcción y administración de infraestructura, hasta créditos de consumo. Una particularidad esencial, es que la modalidad de securitización chilena se basó solamente en una submodalidad denominada como *collateralized mortgage obligation* (CMO) que se orienta al empaquetado de deuda hipotecaria para ser puesta en manos de determinados inversionistas institucionales, por lo cual dichos títulos no son transados con mucha frecuencia (Gregoire y Zurita, 2003). En Chile esos inversionistas fueron desde el principio, las AFP y las compañías de seguro.

La baja frecuencia de transacción (compensada por el amplio volumen potencial de títulos empaquetados), parece haber determinado un funcionamiento muy particular de la securitización. Las operaciones de securitización hechas por las primeras sociedades anónimas especializadas, fueron relativamente pocas como lo indican Gregoire y Zurita (2003), quienes contaron desde 1996 hasta el año 2003, unas 24 emisiones de bonos securitizados hechas por 8 compañías: "ABN Amor [Amro], Ban Chile, BCI, Santander, BICE, La Construcción, Security, y Transa, siendo esta última la primera mutuos hipotecarios en diciembre de 1996" (Gregoire y Zurita, 2003: 185). Destacan los mismos autores que gran parte de esos mutuos estaban asociados a viviendas subsidiadas (Gregoire y Zurita, 2003).

Aunque no revelan la temporalidad de cada emisión, los datos aportados por Flores (2006), pueden servir para sostener que ni la securitización ni las nuevas posibilidades de usar mutuos hipotecarios endosables en ciertos programas de vivienda social lograron una masificación importante de los mismos: en 1995 estos representaban únicamente un 7% (las letras hipotecarias alcanzaron un 86%), en 1999 obtuvieron un repunte significativo alcanzando el 20%, para caer al 10% en 2005 (Flores, 2006), año en el cual se revirtió la tendencia casi hegemónica del acceso a la financiación habitacional mediante instrumentos financiarizados como la letra (los mutuos hipotecarios no endosables alcanzaron finalmente una proporción del 51%).

La securitización aunque sigue estando vigente en la actual Ley de Mercado de Valores, parece haber sido más una posibilidad atractiva para empaquetar créditos de consumo, que deuda hipotecaria. A pesar de haber sido una copia de uno de los modelos estadounidenses de securitización, en el país no se produjo un instrumento equivalente al de las hipotecas *Subprime* que garantizara una masificación y aumento significativo del volumen de los bonos securitizados provenientes de hipotecas titulizadas.

En Chile, la desconfianza y reticencia, casi estructural, de la banca privada a financiar hipotecas de hogares de bajos ingresos o de 'alto riesgo' (aquella sigue concentrada en el Banco Estado) que llevó a la creación del programa de Vivienda Social sin Deuda de 2001, fue quizás uno de los elementos que actuó en contra de la masificación que se esperaba, por lo cual los bonos securitizados originados en el mercado habitacional correspondieron solamente a créditos para la clase media, que también tenía opciones menos predatorias con sus ingresos como los mutuos no endosables o las letras.

Otro factor primordial, que se examinará en detalle el próximo capítulo, es que la banca española -dominadora del mercado de capitales financiero-inmobiliarios en Chile- fue introduciendo a comienzos de los dos mil, ciertas mejoras en la modalidad de los mutuos no endosables que pasaron a ser más atractivos incluso que la letra hipotecaria desde 2004. Esos dos elementos explican el poco peso que ha tenido la securitización

hipotecaria y quizás que esta no haya generado por fortuna los mismos efectos que sí ocasionó en los Estados Unidos.

2.3.2 La financiarización de la circulación del ambiente construido: el caso del *Leasing* Habitacional

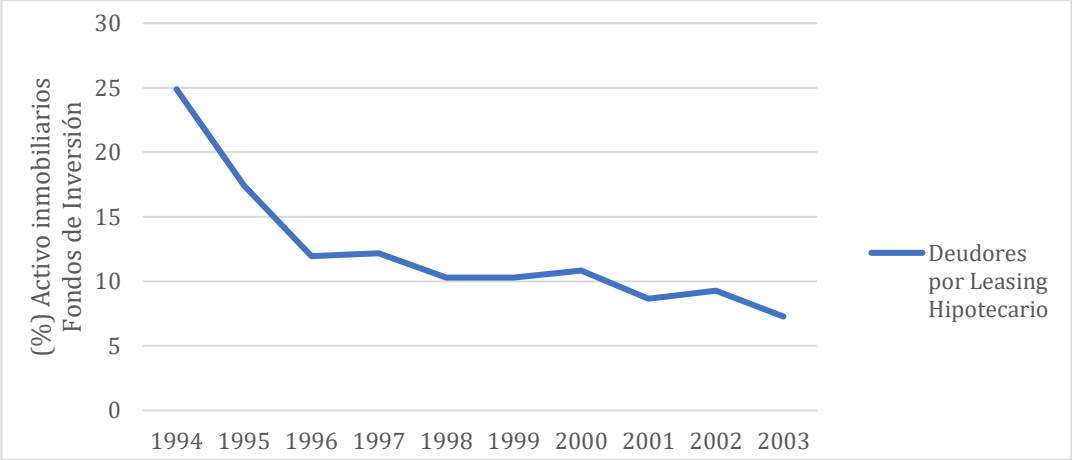
Hacia mediados de los noventa se implementó el programa de *Leasing Habitacional* descrito en secciones anteriores. Un rasgo interesante del modelo es que abrió el mercado de las viviendas en alquiler no sólo a los subsidios estatales sino a nuevos agentes financiero-inmobiliarios e instrumentos de financiarización. Al revisar la Ley N° 19.281 de 1993 queda en evidencia que existía una gran expectativa por parte del Estado al generar un conjunto de negocios financieros articulados al alquiler de viviendas que, sin embargo, como aclaran Alarcón *et al.* (2014), fue un fiasco incluso peor que el de la securitización hipotecaria.

Dicha ley creó la posibilidad no solo de que las sociedades inmobiliarias y fondos de inversión existentes pusieran en circulación un *stock* de viviendas para arrendar con compromiso de compraventa, sino de que entrasen al negocio también las administradoras de mutuos y los bancos a partir de filiales especializadas. Además, incluyó una maraña de figuras financieras posibles que se podían derivar de la captación de las cuotas de alquileres.

Entre ellas, creó la posibilidad de titulizar tanto los ingresos por las cuotas de alquiler como los activos inmobiliarios (las viviendas) para posteriormente, securitizarlos en conjuntos de bonos que podían ser emitidos por cualquiera de los agentes especializados -sociedades inmobiliarias, filiales de bancos y administradoras de mutuos- y vendidos a fondos de pensiones. Esos bonos podían derivarse del dinero amortizado, de la garantía prendaria e incluso la potestad de que el comprador adquiriera el derecho para asumir como arrendador; es decir, la securitización que se buscaba era dentro de balance en los dos primeros casos, y fuera de balance en el último.

Aunque no queda claro si se llevaron a cabo emisiones de bonos de *leasing* habitacional y si estos fueron securitizados, dicho programa no ha tenido mayor éxito y representó al fin del periodo en análisis, en relación al total de modalidades hipotecarias para acceder a una vivienda, una proporción de entre 0,4% (en 1999) y un máximo de 0,87 (2001) para caer de nuevo a 0,4% en 2003 (Alarcón *et al.*, 2014). Además, si se evalúa el peso del leasing en la cartera de activos de los fondos de inversión inmobiliaria entre 1994 y 2003, queda en evidencia que su importancia tendió a la baja desde un 25% promedio en todos los fondos en 1994, a menos de 10% en 2003 (figura, 7-3).

Figura 7-3. Peso de las cuotas del Leasing Habitacional en la cartera de activos inmobiliarios de los Fondos de Inversión entre 1994 y 2003.



Nota: la proporción deriva de las cuentas de diciembre de cada año. Fuente: Revista Valores (SVS, 1994; 1995; 1996; 1997; 1998; 1999; 2000; 2001; 2002).

Las explicaciones para el escaso éxito de ese programa, que de todas maneras se ha mantenido en el tiempo, tienen que ver con el alto costo que genera el pago de cuotas bajo esta modalidad, desde el punto de vista de la 'demanda', y en el alto riesgo de quienes acceden a este programa, que por lo general son jóvenes con una vida laboral corta quienes no están en capacidad de optar por un crédito hipotecario, que ha complicado la masificación de este instrumento desde el punto de vista de la oferta (Alarcón *et al.*, 2014).

2.3.3 El boom de instrumentos de financiarización inmobiliaria en el ámbito de la producción de ambiente construido

Aunque algunos de los instrumentos de financiarización del consumo inmobiliario solamente se consolidaron (las letras hipotecarias) o no tuvieron el impacto esperado (mutuos hipotecarios securtitizados, *leasing* habitacional), los de financiarización de la producción de ambiente construido tuvieron un importante desarrollo durante la década de los noventa, creando muchas posibilidades para concentrar capital-dinero proveniente esencialmente de inversores institucionales como los fondos de pensión o las compañías de seguros.

En este período comienzan a operar los fondos de inversión inmobiliaria que fueron creciendo en tamaño en los noventa para luego ser objeto de importantes desregulaciones en la reforma del mercado de capitales del 2001; vinculados a estos fondos, el Estado chileno construyó el mercado de la infraestructura concesionada desde 1990 que fue haciéndose también más complejo e importante hacia finales del período en estudio (1999-2003).

2.3.3.1 De los limitados Fondos de Inversión Inmobiliaria a la constitución de fondos de inversión diversificados

En 1989 se crearon los Fondos de Inversión Inmobiliarios, pensados como instrumento para concentrar capitales a gran escala para distintas variedades de negocios inmobiliarios. No obstante, cabe aclarar que las opciones creadas en ese año tenían algunas restricciones; por ejemplo: 1) era un negocio solamente para grandes inversionistas; 2) el fondo era un mecanismo especializado que solamente podía incluir marginalmente, inversiones mobiliarias; 3) había una restricción para la producción habitacional directa, pudiendo estos solamente comprar *stocks* de letras y mutuos hipotecarios; 4) en consecuencia, tenía un fuerte sesgo hacia la producción o el alquiler de bienes inmuebles de oficinas y comercios, así como hacia la constitución de bancos privados de terrenos.

Esa situación fue cambiando y aunque es difícil rastrear el intrincado origen de cada ajuste ya que se produjeron varias modificaciones no solo a la Ley N° 18.045 que los regula, sino también transformaciones *ad hoc* producidas a la par del nacimiento de las normas sobre concesiones de infraestructura, *leasing* habitacional, o de evaluación de riesgos de activos financiero-inmobiliarios, se puede señalar que con el argumento de la mejora de los sistemas de clasificación del riesgo de distintos activos (Morandé y García, 2004), se facilitó una liberalización mayor en el ámbito de los fondos de inversión inmobiliaria: se amplió el abanico de sociedades inmobiliarias en las que éstos podían invertir en 1994, dejando de lado la restricción que afectaba a las que construyen viviendas y permitiendo incluso, la desterritorialización de la inversión en sociedades extranjeras.

Aunque como lo indica Cattaneo (2011) entre 1994 y 1998, las únicas inversiones habitacionales de estos fondos se centraron en unas pocas grandes operaciones de desarrollo en las periferias del AMS, destinadas a grupos de alto ingreso, éstas al ser edificadas por etapas, permitían mantener un flujo de liquidez permanente que los hacían tan atractivos como los inmuebles de oficinas y comercio en alquiler que generan ingresos constantes.

La reforma del mercado de capitales de 2001 propició una mayor y extrema liberalización al eliminar la categorización de los fondos (antes eran mobiliarios, inmobiliarios, de desarrollo de empresas, de créditos securitizados) creando la posibilidad de que cualquier Fondo de Inversión pudiese diversificar su cartera de inversiones en todos los instrumentos mobiliarios, inmobiliarios, de riesgo, etc. que existieran en el mercado financiero (Pfeffer y Pfeffer, 2003). Se justificó esa liberalización con el argumento de que la especialización de la inversión creaba rigideces en ciertos momentos de la coyuntura económica.

Le flexibilización implicaba entonces que el inversor particular y no el administrador, asumiese el riesgo de elegir entre una opción de inversión u otra, mientras que aquella

última solamente fijaría los límites de la diversificación. Esa diversificación podría ser entre instrumentos diversos (mobiliarios, inmobiliarios, de capital de riesgo) o dentro del mismo ámbito ya que una misma administradora podía diversificar con mayor facilidad sus inversiones dentro de cada instrumento. Así, respecto a los fondos de inversión inmobiliaria, es posible definirlos como de desarrollo (financiamiento a la producción), rentas (mantenimiento de la propiedad para captar alquileres) o mixtos (desarrollo y luego alquiler); se mantuvo desde luego su capacidad de acceder a la compra de bonos de leasing y mutuos hipotecarios endosables.

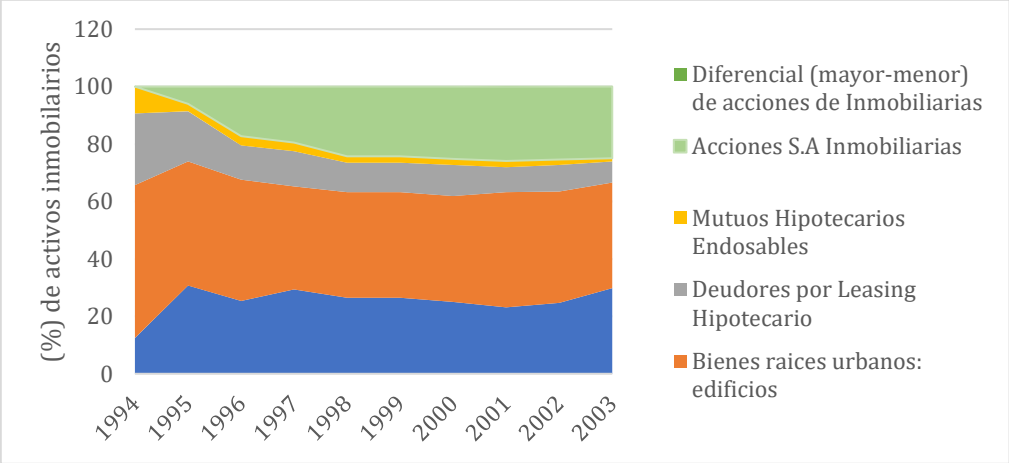
A pesar de que se mantuvo el límite máximo de 25% de concentración para cada inversionista, para los inversionistas institucionales ese umbral se amplió al 100% y también se crearon Fondos de Inversión Privados (en ese momento solo para capital de riesgo) que se encuentran al margen de la regulación directa de la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). En conjunto, se podría decir que la reforma de 2001 sentó las bases para una mayor y casi total integración de los activos inmobiliarios en el mercado de capitales financieros.

A diferencia de los instrumentos de financiarización del consumo, los fondos de inversión inmobiliaria tuvieron un espectacular período de auge entre 1990 y 1998, que se ralentizó un poco entre 1999 y 2003 dados los efectos de la crisis asiática (Cattaneo, 2011). A pesar de esa desaceleración, los fondos de inversión cumplieron desde 1990 con el objetivo de concentrar una gran masa de capitales fuese para la promoción inmobiliaria directa o para la captación de rentas en el negocio de los alquileres de oficinas y locales comerciales o de la constitución de bancos privados de terrenos urbanos: en 1994 las cinco administradoras de fondos de inversión inmobiliaria tenían activos de ese tipo equivalentes a 26.613 millones de pesos de esa época, mientras que en 2003 la cifra en pesos corrientes llegó a más de 326.024 millones.

En la figura 7-4 se puede evidenciar que los activos inmobiliarios de las administradoras de fondos de inversiones estaban constituidos principalmente por

terrenos y edificios y que, aunque el *leasing* apareció como un instrumento con una alta liquidez potencial para estos fondos a mediados de los noventa, fue mermando junto con los mutuos hipotecarios, incluso antes de que se sintieran los efectos de la crisis asiática en Chile. Cabe destacar, sin embargo, que se multiplicó el peso de las acciones en sociedades inmobiliarias, aunque el objetivo más que jugar con su diferencial (no es un ítem relevante y solo una o dos administradoras presentaron ganancias o pérdidas en este), parece haber sido la inversión directa en la producción de ambiente construido.

Figura 7-4. Porcentaje de activos inmobiliarios de las administradoras de fondos de inversión entre 1994 y 2003.



Nota: la proporción deriva de las cuentas de diciembre de cada año. Fuente: Revista Valores (SVS, 1994; 1995; 1996; 1997; 1998; 1999; 2000; 2001; 2002).

Con ello se puede comprobar el proceso de desintermediación financiera en el ámbito de la promoción inmobiliaria, cuyas empresas establecieron una estrecha articulación con las administradoras de fondos de inversión inmobiliaria pudiendo haber facilitado una menor dependencia del crédito bancario, pero con una contradicción implícita: cada proyecto suele ser estudiado con profundidad en términos de rentabilidad, liquidez y riesgo por parte de la administradora, mientras que la sociedad inmobiliaria pierde autonomía para definir el carácter del proyecto, su grupo de demanda y la localización. Por esa razón la desintermediación bancaria que favorecen los fondos de inversión,

aunque multiplica el capital de financiamiento, obliga a sujetar con más firmeza cualquier inversión inmobiliaria a la rentabilidad, el riesgo y la liquidez. Tanto el espacio como el tiempo son factores que se hacen más sensibles esos tres aspectos ya que la acumulación financiera en el ámbito inmobiliario obliga a una nueva demarcación de ambos para facilitar la reproducción de esos capitales.

Las cifras que provee la SVS no incluyen ni la localización ni los plazos de las inversiones, lo que dificulta el análisis de la relación entre inversión financiero-inmobiliaria a través de cuotas de fondos de inversión y los espacios-tiempos[109] de producción o circulación del ambiente construido, sin embargo, los datos que provee Cattaneo (2011) para la década de los noventa y comienzos de los 2000, indican que a nivel nacional, el Área Metropolitana de Santiago fue (en relación con la producción de vivienda) el espacio que garantizaba un mejor maridaje entre riesgo, rentabilidad y liquidez. Por esa razón casi la totalidad de las inversiones residenciales se concentraron allí -concentrando más del 90% del total de inversiones-. No obstante, mientras las rentabilidades más altas, pero con menor liquidez se daban en las periferias metropolitanas en proyectos planeados por etapas y a largo plazo, en las áreas centrales y pericentrales se obtuvieron rentabilidades menores, pero con una alta liquidez dada la mayor velocidad de circulación de las propiedades (Cattaneo, 2011).

Aunque Cattaneo (2011) destaca que los fondos de inversión han sido un vehículo de creciente importancia para la financiarización de la producción del espacio urbano en Chile, indica que el número de proyectos financiados por esta modalidad fue en los noventa, relativamente pequeño. No obstante, la cartera de activos descrita anteriormente indica que una gran proporción de los proyectos desarrollados con posterioridad al año 2000 pudo haberse visto favorecida por la adquisición masiva de terrenos durante la década de los noventa que alcanzó en promedio, un 25% de aquella.

[109] La información existente al respecto data de mediados de la primera década de los 2000, cuando se constituyó la Asociación Chilena de Fondos de Inversión (ACAFI); por eso no es posible evaluarla para este período de estudio.

Finalmente, la relevancia y éxito de los fondos como instrumentos de financiarización inmobiliaria queda patente cuando se observa la evolución del número de administradoras que tras ir despegando con 5, alcanzó 9 instituciones en 2003 a pesar del menor dinamismo de la economía chilena a finales de los noventa. Más adelante se abordará a cuáles de grupos empresariales estuvieron vinculados esas administradoras y a qué tipo de articulaciones financiero-inmobiliarias respondían.

2.3.3.1 La financiarización de la producción del capital fijo urbano: las concesiones de infraestructura

Fuera del ámbito de la producción de mercancías inmobiliarias del fondo de consumo, en la producción de capital fijo, se produjo en Chile una transformación que se convertiría en un arquetipo latinoamericano de provisión de infraestructura, casi al mismo nivel que el modelo subsidiario de vivienda social: la concesión de infraestructuras colectivas y servicios públicos. Aunque en 1982 (DFL 591) se creó una norma sobre concesiones era muy general, y además el momento para la acumulación no era el mejor entre 1990 y 1991 (DFL N° 164), se fue esbozando un modelo de articulación público-privado en el cual el Estado buscaba aumentar la inversión en infraestructura que había sido muy baja durante la dictadura.

Como lo explica Méndez (2004), el programa no tuvo éxito por los problemas de liquidez y financiamiento que planteaba ese primer modelo; por esa razón en 1996 con la Ley Concesiones de Obras Públicas se planteó un esquema mucho más refinado que introducía elementos de financiarización claves que garantizaban un menor riesgo por los financistas de las obras y mucha más liquidez. Esta vez el esquema tuvo mayor éxito convirtiéndose en una ‘buena práctica’ que se comenzó a sintetizar en manuales especializados.

En uno de ellos, elaborado por una de las técnicas que construyeron normativamente el modelo de las concesiones de infraestructura en Chile, se recurre a una

argumentación universalizante para explicar la razón por la cual el gobierno optó por esa estrategia de provisión de capital fijo:

> "El Estado debe igualmente consagrarse a su función de regulación, función estratégica que tiene que favorecer la emergencia de compromisos entre intereses parcialmente contradictorios. En este marco, *la gestión de los servicios públicos debe ser confiada esencialmente a operadores jurídicamente distintos del poder público* [cursivas propias] […] Una primera ventaja es que en un contexto de presupuesto restringido la concesión permite incorporar la inversión privada. […] La segunda se refiere a que permite ligar la realización de la obra con el mantenimiento y la explotación […] La tercera ventaja decisiva de la concesión de servicios públicos es que *permite sustituir las limitaciones de la gestión administrativa por una lógica empresarial* [cursivas propias]". (Rufián, 1999: 21-22-23).

Ese arsenal normativo construido en los noventa determinó la posibilidad de acudir a un nuevo modelo de inversión contracíclica en ambiente construido: ya el Estado no se limitaba a contratar la obra pública, sino que debía confiar la gestión de la infraestructura y de los servicios públicos, en los privados (definidos por Rufián con el término 'operadores jurídicamente distintos del poder público'). El carácter neoliberal de esa política no se restringió a un cambio de rol del Estado, sino que incluyó el diseño de un modelo que previa los "efectos micro y macroeconómicos tanto a nivel del desarrollo de la economía nacional como a nivel del desarrollo regional" (Lagos, 1999: 7).

Por esa razón se planteó un completo esquema de financiamiento de las concesiones que implicó ajustes en la normativa general de bancos, en la del mercado de capitales, en la de seguros y otras más. Con el fin de atraer a los privados y en especial capital extranjero y de inversionistas institucionales se plantearon ya en la Ley 19.415 de 1996, los siguientes 'estímulos' (Rufián 1999):

- Se modificaron los topes de préstamos bancarios para obras públicas que pasaron de ser hasta el máximo del 5% de las reservas del banco, a el 15%.

- Se posibilitó la participación de fondos de inversión extranjeros de capital a riesgo y también de los fondos nacionales, incorporando un factor de diversificación que privilegia la inversión en obra pública.
- Las AFPs y compañías de seguros quedaron facultadas para comprar directamente cuotas en esos fondos destinados a financiar concesiones.

Aunque el financiamiento de las obras podía ser bancario, su incorporación al mercado de capitales vía fondos de inversión, fuesen inmobiliarios o de capital a riesgo (extranjeros), denota un sesgo marcado hacia una financiarización de la provisión de capital fijo tipo 2, dejando abierta la puerta a la de servicios públicos e incluso a la titulización y securitización de los derechos sobre las ganancias derivadas de las obras. Los efectos macro y microeconómicos que podían tener de estas infraestructuras sobre los mercados inmobiliarios regionales y metropolitanos parecían estar lo suficientemente claros, como lo sugiere Ricardo Lagos en el prefacio al *Manual de Concesiones de Obras Públicas* de Rufián (1999).

Gracias al éxito del esquema ajustado de 1996, en el último lustro de la década de los noventa, las concesiones alcanzaron un total de 3.236 millones de dólares, promediando en conjunto, horizontes temporales de 23 años por obra, siendo estos mucho más flexibles o largos en trayectos más rentables como Santiago-Valparaíso, Santiago-San Antonio, Santiago-Los Andes, Santiago-Talca y la Ruta de la Madera -de 25 a 28 años- (Engel *et al*., 2000). La distribución espacial de las concesiones viales entre 1994 demuestra una sujeción mucho mayor de la producción de la infraestructura vial a la rentabilidad financiera; hecho que se corresponde con una mayor selectividad espacial de la inversión en infraestructura; así, del mapa de la figura 7-5, se puede indicar lo siguiente:

- Hay una coincidencia espacial entre la concesión de vías y las regiones '*commodities*' agroexportadoras, principalmente las del valle central; la

primera vía concesionada (de 1994), la Ruta de La Madera en la región de Biobío tenía el fin de facilitar el transporte de productos forestales.

- Se dio también un sesgo muy importante hacia la concesión de autopistas que vinculan a Santiago con la región de Valparaíso: fuese hacia el norte o al poniente con Valparaíso y San Antonio. Otra vía de carácter metropolitano fue la del Acceso Norte a Concepción.
- Se proyectó un eje continuo de autopistas concesionadas desde La Serena hasta Puerto Montt.

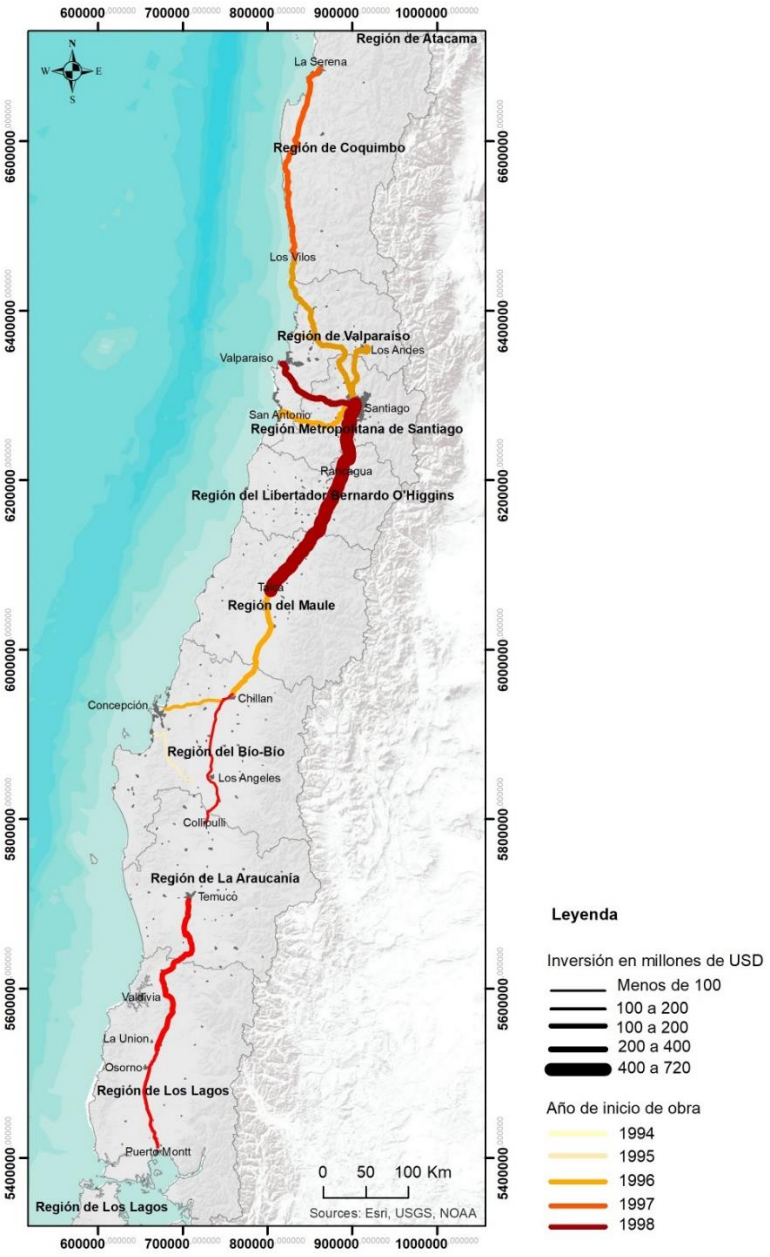
Por ende, el principal efecto producido a partir de las primeras concesiones fue la compresión espacio-temporal en el AMS, en el AMV y en el AMC con la consecuente apertura de nuevos campos para la extracción de rentas del suelo, dada la alta diferencia entre la renta capitalizada de terrenos periféricos y una renta más elevada derivada de mayor cercanía a las aglomeraciones urbanas principales. La flexibilización del perímetro urbano en función del tipo de proyecto normatizada en la RU de 2001 era un mecanismo para aprovechar esa situación.

A pesar de que las en las concesiones aprobadas por los gobiernos Demócrata Cristianos hay un interés tanto en mejorar la conexión de regiones agroexportadoras como de ciertas áreas metropolitanas, en años posteriores -como se verá más adelante-, la inversión en concesiones se concentró predominantemente en la construcción de autopistas intraurbanas e intrametropolitanas, lo que favoreció sobre todo a la Región Metropolitana, de Valparaíso y Concepción y en menor medida el sur de Chile, mientras que la red existente (concesionada) en el norte es mucho menos densa.

Si se evalúa el éxito de la política de concesiones de infraestructura vial desde el punto de vista de quien la promovió más activamente, el Estado, es necesario resaltar que solamente hasta 1999 la inversión privada superó a la pública (672 contra 625 millones de dólares); sin embargo, la inversión total pasó de 271 millones de USD en 1990 a

1532 en 2003, algo que elevó el peso de la provisión de infraestructura a niveles de 2,5 y 3% del PIB nacional desde 1996 (Méndez, 2004).

Figura 7-5. Concesiones viales entre 1994 y 1998.



Nota: no se incluye el Túnel de El Melón. Fuente: elaboración propia a partir del MOP (2017) y Engel *et al*. (2000).

Incluso el modelo fue diversificándose y además de las vías inter (20 proyectos e e intraurbanas (5), se produjeron en concesión en ese período, otro tipo de infraestructuras como aeropuertos (10), cárceles (6), edificios públicos y proyectos de transporte público -2- (Méndez, 2004). La acumulación por urbanización tomó así un nuevo y potente impulso.

2.3.4 Síntesis de instrumentos de financiarización para la acumulación por urbanización entre 1990 y 2003

Desde el punto de vista de los instrumentos de financiarización inmobiliaria, el periodo comprendido entre 1990 y 2003, demuestra ser incluso más dinámico que el que abarcó la dictadura y el ascenso de los Chicago boys a la gestión macroeconómica. Hubo un significativo desplazamiento hacia la creación o sofisticación de los instrumentos de financiarización que actúan en la esfera del ámbito de la producción de ambiente construido: tanto la expansión de los fondos de inversión como el éxito de las concesiones de infraestructura, que reposaron ambos sobre los hombros de los fondos de pensiones, el capital extranjero (sobre todo respecto a la infraestructura vial), y otros inversionistas institucionales, demuestra que dichos instrumentos fueron eficaces para concentrar grandes montos de excedente en búsqueda de beneficios.

Por un lado, los fondos de inversión contribuyeron a introducir lo que Chesnais (2003) denomina como ‘gobernanza corporativa’ en el ámbito de la producción inmobiliaria (la compra de acciones de sociedades inmobiliarias y las cuotas producidas en proyectos, implicó una mayor subordinación de lo inmobiliario por lo financiero) produciendo una nueva forma de orientar espacio-temporalmente las inversiones en ambiente construido, muy ligadas a condiciones diferenciales de capacidad portante respecto a rentabilidad, liquidez y riesgo.

A pesar de ese éxito que le dio fuerza al modelo neoliberal de acumulación por urbanización, los instrumentos de financiarización del consumo inmobiliario tuvieron un limitado desempeño: la letra hipotecaria, el instrumento que fue más exitoso

comenzó a declinar como la modalidad más utilizada para acceder a crédito habitacional, mientras que el mutuo hipotecario endosable y el *leasing* habitacional nunca despegaron. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, lo que explica ese hecho, además de los efectos de expropiación de los ingresos que resultan para las clases medias y bajas de aquellos (evidente en sus altos costos), fue la nueva estrategia propagada por los bancos españoles para luchar ante la desintermediación bancaria: promover el acceso a mutuos hipotecarios no endosables que son otorgados con recursos propios del banco y no se transan en mercados secundarios.

En la tabla 7-7 se actualizan los instrumentos de financiarización inmobiliaria en Chile para el presente periodo de estudio. Queda en evidencia el importante efecto de la ingeniería financiera neoliberal con la cual operó el mercado de capitales en los noventa y comienzos de los dos mil, ya que solamente la letra permaneció sin ser objeto de ajustes. Desde luego, uno de los 'fracasos' de esa nueva ingeniería financiera fue que al sofisticar los mecanismos para medir el riesgo de los activos inmobiliarios, alentó aún más la desconfianza de la banca y de las demás instituciones financieras privadas para masificar su participación en el mercado habitacional de las clases populares; por ello el negocio de la securitización de hipotecas no tuvo mayor éxito.

No obstante, ese fracaso no se debe a la prudencia de las políticas de financiamiento habitacional de los gobiernos de la Concertación; todo lo contrario. Como lo demuestra la gran cantidad de seguros y subsidios indirectos que creó el MINVU en los noventa para 'limpiar' la imagen del segmento de 'mayor riesgo', la institucionalidad neoliberal buscaba continuar ampliando la cuota de financiamiento privado de la vivienda social para seguir reduciendo la estatal.

Aunque el gran boom inmobiliario se dio en los noventa cuando la mayoría de los instrumentos estaban en una fase embrionaria o incipiente, la ingeniería financiera de los noventa apoyada en la reforma de capitales de 2001 fue la base del programa neoliberal de inversión contracíclica en ambiente construido que tuvo efectos

considerables con posterioridad al año 2003 y que fue promovido curiosamente por el primer gobierno socialista desde el retorno a la democracia. Tanto la gestación paulatina de ese modelo neoliberal y financiarizado de acumulación por urbanización en los noventa como su desarrollo ulterior, concretaron muchas de las utopías esbozadas por la Cámara Chilena de la Construcción en su *Plan Habitacional* de 1973.

Tabla 7-7. Instrumentos de financiarización inmobiliaria en Chile entre 1990 y 2003.

Instrumento	Rol financiarizador	Rentabilidad	Riesgo	Liquidez	Emisores	Compradores	Fecha de inicio	Ámbito espacial de acción	Tipo
Letra de crédito hipotecaria	Financiarización de la demanda (consumo)	Alta	Bajo	Alta	Bancos comerciales	AFP, compañías de seguro, fondos mutuos, bancos y otros inversionistas.	1977	Urbano y rural	
Mutuos Hipotecarios Endosables	Financiarización de la demanda (consumo)	Muy alta	Alto	Menor que la letra sin securitización	Administradoras de Mutuos Hipotecarios	Compañías de seguro, sociedades inmobiliarias, fondos mutuos y de inversión, entre otros.	1988	Inmuebles y bienes raíces urbanos; se comienza a usar en viviendas sociales de clase media, ubicada en el centro y pericentro urbano	
Cuotas de fondos de inversión inmobiliaria	Centralización y concentración de capitales para construcción y promoción inmobiliaria no habitacional. (Producción y circulación).	Media (sin posibilidad de inversión en vivienda)	Alto	Menor que las cuotas de los fondos mutuos.	Administradoras de Fondos de Inversión Inmobiliarios	AFP, compañías de seguro, bancos y otros inversionistas.	1989	Inmuebles y bienes raíces urbanos; se expande a viviendas no sociales.	

Acciones de sociedades inmobiliarias.	Centralización y concentración de capitales para construcción y promoción inmobiliaria habitacional y no habitacional. (Producción y circulación).	Alta	Alto	Depende del tipo de inversión.	Sociedades de inversión inmobiliaria.	AFP (sociedades inmobiliarias no involucradas en producción de vivienda), compañías de seguros, fondos de inversión y otros inversionistas.	1980 - 1989	Inmuebles y bienes raíces urbanos; propiedades urbanas y rurales.
Cuotas de fondos de inversión inmobiliaria para infraestructura concesionada	Centralización y concentración de capitales para la producción de capital fijo.	Muy alta	Muy alto	Baja	Fondos Extranjeros de Inversión de Capital a Riesgo; Fondos de Inversión Inmobiliaria; empresas constructoras y consorcios ad hoc.	AFP, Compañías de seguros, capital extranjero (Fondos de Capital de Riesgo)	1996	Infraestructura vial para regiones agroexportadores y autopistas intermetropolitanas y metropolitanas

Securitización 'fuera de balance'. Bonos securitizados (empaquetamiento de letras y mutuos, cuotas de leasing, pago de obras públicas, concesiones)	Financiarización de la demanda (consumo)	Alta	Alto	Alta	Sociedades anónimas securitizadoras	AFP, Compañías de seguros,	1994 - 1999	Se amplió la base social de operación de los mutuos para las clases medias y medias bajas; se asoció a programas de vivienda social para esos grupos, en áreas de renovación y periféricas.
Bonos de Leasing Habitacional (amortización, garantía prendaria o con hipotecas para asumir como arrendador).	Financiarización de la demanda (consumo)	Alta	Medio	Media	Sociedades inmobiliarias, nuevas filiales de leasing de bancos y Administradoras de Mutuos	AFP	1994	Inmuebles existentes en los parques habitacionales urbanos, principalmente de gama media.

Nota: en negro los nuevos instrumentos de financiarización inmobiliaria creados entre 1990 y 2003; en gris los que fueron modificados para ser ampliados mediante desregulación; y en blanco los que no sufrieron mayores modificaciones. Fuente: elaboración propia.

3. El nuevo mapa de la extrema riqueza en los noventa y la estructura de agentes del segundo circuito

Continuar con la historiografía de los agentes involucrados en la producción y circulación de ambiente construido revela un conjunto de nuevos procesos y estructuras de agentes involucrados en la acumulación por urbanización, así como patrones de continuidad que serán evidenciados a continuación. No obstante, las fuentes disponibles para llevar a cabo esa historiografía a pesar de seguir un esquema argumental similar al de Dahse (1979), cuentan con la limitación de que no son análogas metodológicamente; es decir, si aquél autor dio cuenta de aspectos tan detallados como el patrimonio y la participación en empresas por parte de grupos (jerarquizados y bien clasificados), autores como Álvarez, (2015), Mönckeberg (2015) o Fazio (1997; 2000) orientaron sus investigaciones con otros criterios: en relación a la participación político-gremial en el primer caso, en relación a la documentación de los nexos entre los agentes claves de los grupos empresariales en el segundo, y en la esquematización de los sectores, empresas y alcance territorial de cada *holding*, grupo o empresa en el último. Desde luego, ello se debe en parte, a que la complejidad de los grupos capitalistas se incrementó haciendo mucho más difícil llegar a un análisis como el de Dahse (1979).

Esa mayor complejización fue fruto más que todo, del éxito de la acumulación capitalista experimentada en Chile durante ese período. Cabe señalar que el retorno a la democracia no representó una ruptura radical en la estructura de los grandes grupos capitalistas chilenos; lo que ocurrió fue más bien un ajuste posterior tras la crisis de 1982 y una expansión sin precedentes en los noventa favorecida por los siguientes procesos:

- La acumulación por devaluación que implicó la compra a precios muy favorables de activos devaluados tras la crisis (empresas de los grupos más endeudados como el Cruzat-Larraín) por parte de grupos que salieron a flote

gracias al apoyo financiero del Estado (Fazio, 1997) o también de empresas privatizadas tanto en el periodo final de la dictadura como en el de regreso a la democracia.

- La llegada masiva de capitales extranjeros que fueron acoplándose a la estructura empresarial nacional, entrando de la mano de los grupos nacionales a ciertos sectores claves y muy rentables -primero de sectores extractivos como el forestal o la minería, y posteriormente, a otros como el financiero y el agroindustrial- (Rosas y Marín, 1989; Fazio, 1997).
- Unas condiciones favorables de intercambio internacional basadas en precios altos del cobre, tipos de cambios favorables para la exportación, acceso a crédito internacional y políticas de fomento a la producción orientada al mercado global, apoyadas en la apertura de nuevos mercados a raíz de la firma de tratados de libre comercio (Ffrench-Davis, 2004).

Tras la desaparición en 1982 de los grupos empresariales con mayor endeudamiento, tales como el Cruzat-Larraín y el de Javier Vial (Fazio, 1997), ocurrió un proceso acelerado proceso de crecimiento en los grandes que sobrevivieron (como los grupos Matte y Angelini), una expansión de otros que eran más reducidos (Luksic, Said) pero se expandieron notablemente, así como de un conjunto de grupos emergentes y dinámicos (Yuraszeck). Todos esos grupos compartían una forma de organización exclusiva: el *holding*; aunque a diferencia del periodo anterior, en el cual a cada grupo correspondía un solo *holding*, en los noventa los procesos de centralización del capital (fusiones y adquisiciones) facilitaron la coexistencia dentro de un mismo grupo, de distintos *holdings* especializados en actividades diversas: industria, suministro de energía y agua, finanzas, y desde luego, construcción.

Otra tendencia novedosa fue que desde mediados de los ochenta, pero sobre todo a partir de los noventa, los grandes grupos empresariales de Chile, a menudo en conjunto con capitales extranjeros, dieron el salto a los mercados foráneos más

cercanos: Perú, Argentina, Colombia, México o Venezuela. A pesar que la producción inmobiliaria y la construcción solían ser actividades nacionales e incluso regionales y locales, con ese proceso de transnacionalización de los grupos empresariales chilenos 'viajaron' actividades de producción de ambiente construido como la producción de los *mall* (como lo ejemplifica las inversiones en centros comerciales por parte del grupo Said en Argentina).

Esa estructura en *holding* facilitó el proceso de transnacionalización y además, una mayor interpenetración dentro y entre los grupos empresariales que permite reasignar rápidamente las inversiones a sectores que en cierto momento cuentan con una mayor rentabilidad y liquidez, algo que favoreció un nuevo rol de las actividades de la construcción y la promoción inmobiliaria, ya no tanto como un circuito integrado (pero independiente) dentro de cada grupo, sino como un sector totalmente subordinado a la organización financiera y la gobernanza corporativa que se puede nutrir fácilmente tanto de los excedentes de aquel como del que puede darse en los demás grupos. Para ilustrar ese argumento, a continuación, se analiza la participación de los grandes grupos empresariales en *holdings* y empresas asociados con la producción de ambiente construido.

3.1 Los grandes grupos empresariales en el Chile de los noventa y sus *holdings* financiero-inmobiliarios

En la tabla 7-8 se incluyen todos los grandes y medianos grupos empresariales chilenos de la década de los noventa que tenían relación directa con la producción de ambiente construido o con el financiamiento inmobiliario a partir de compañías de seguros, fondos de pensiones o filiales financieras de administración de fondos de inversión. La información proviene del *Mapa Actual de la Extrema Riqueza en Chile* de Hugo Fazio (1997), sin embargo, hace alusión solamente a los grupos más involucrados en la producción, circulación y consumo de ambiente construido.

De los cinco grupos más grandes, en cuatro hay una marcada sobrerrepresentación de compañías de seguros, fondos de pensiones, administradoras de fondos de inversión y otras filiales financieras de *holdings* en comparación con una participación relativamente pequeña en la provisión de ambiente construido a partir de sociedades inmobiliarias, constructoras o empresas de materiales de construcción. De hecho, comienza a dibujarse una especie de especialización inmobiliaria en cada grupo: Matte se afianzó en la industria de materiales de construcción (yeso y volcanita) mientras que Angelini y Luksic solamente participaban directamente del mercado inmobiliario a partir de pequeñas sociedades.

De los cinco grandes solamente el grupo Yuraszek tenía una participación directa en la producción de ambiente construido. Se especializó en el negocio de las concesiones participando de la construcción del Túnel El Melón, en la construcción de la autopista Santiago-San Antonio y la de Santiago-Los Andes. Según Fazio (1997) este grupo formó parte del consorcio Infraestructura 2000, de la cual se creó la Sociedad Autopista del Sol (en conjunto con la Constructora Besalco, Constructora Fe Grande, la Administradora de Fondos de Inversión Las Américas, la Corredora Larraín Vial, entre otras).

Otro de los negocios de este grupo se centró en la promoción inmobiliaria residencial de alto *standing* en Viña del Mar (Puerto Pacífico, un proyecto en el borde costero que incluyó cuatro torres de 23 pisos) y La Dehesa (Santuario del Valle, en un terreno de 280 hectáreas) en el AMS o en el desarrollo de lo que posteriormente sería ENEA, un megaproyecto que combinó residencias, un parque industrial y edificios de negocios. Todos los proyectos en mención eran de escalas temporales largas: Santuario del Valle a 10 años con una inversión de 90 millones de dólares y de 20 años en el caso de ENEA -Fazio lo denominó área inmobiliaria de Lo Prado- con una inversión estimada de 1500 millones (Fazio, 1997).

El grupo Said a su vez se especializó en otro tipo de negocios inmobiliarios. Importaron a Santiago el modelo del *mall* norteamericano en 1982, instalando en la periferia oriental del AMS, el Parque Arauco (De Simone, 2015). Ya en la década los noventa no solo habían construido uno en la ciudad de Chillán, sino que comenzaron su expansión transnacional primero en Mendoza, Argentina (actualmente están en Lima, Perú y Bogotá, Colombia). Para este grupo la estrategia además de la construcción del *mall*, es la gestión del mismo y el alquiler de los locales (Fazio, 1997), lo que acerca al centro comercial más a un activo financiero con una alta liquidez, que a un bien raíz.

En otros grupos que Fazio (1997) clasifica como medianos, primó más la inversión directa en producción de ambiente construido, que la inversión en instrumentos financiarizados por intermedio de AFPs y compañías de seguro. De hecho, el más dinámico de la época, el emergente grupo Penta basó en gran parte su estrategia, en los negocios inmobiliarios, teniendo una de las administradoras de fondos de inversión más grandes del mercado chileno (Las Américas) y varias sociedades inmobiliarias que como dejan en claro sus nombres, operaban en el exclusivo sector de Chicureo en el AMS, o en La Serena.

Ecsa, un grupo liderado por Sergio de Castro, también demuestra una marcada especialización en los negocios inmobiliarios: aunque solamente tenía una sociedad inmobiliaria, esta fue la encargada de desarrollar una inversión de 50 millones de dólares para urbanizar "788 lotes de 5.000 metros cuadrados" (Fazio, 1997), distribuidos en cuatro etapas. Ese proyecto en el valle de Chicureo era una de las ya mencionadas ZODUC. En esa zona también participaban las empresas de otro grupo fuertemente orientado a la producción del espacio urbano: el de Fernández León, quien actuaba en el mercado a partir de numerosas sociedades inmobiliarias dentro de las cuales destaca la Inmobiliaria Manquehue.

Otro de los grupos medianos que llama la atención es el de La Construcción. Surgido en las entrañas de la Cámara Chilena de la Construcción, este grupo no pretendía sustituir a las empresas agremiadas, sino que fue especializándose con el pasar del tiempo en los seguros de vida, los fondos de pensión y el sector de las ISAPRES. Ese conjunto de empresas, que constituyen la Red Social de ese gremio, fue pensado en un principio para los trabajadores de la construcción, pero fue ampliándose a muchos otros 'clientes'. Esa circunstancia, es bastante particular, ya que incluso el gremio de los constructores en Chile, es un activo agente que centraliza dinero de las pensiones y de los seguros para estimular y facilitar su circulación a las actividades de construcción y promoción inmobiliaria de sus agremiados.

Si bien esos agentes solamente corresponden a una porción de la estructura de agentes del segundo circuito, que se especializaba en los noventa en la promoción inmobiliaria residencial para grupos de alto ingreso, en concesiones de infraestructura o en la construcción y gestión de *malles*, estos eran los agentes hegemónicos que comenzaban a imponer una nueva estructura de acumulación por urbanización.

En la tabla 7-8 queda en evidencia que la mayoría de los grupos con actividades de inversión en producción o circulación de ambiente construido, mostraban una organización en donde éstas coexisten de manera simbiótica con empresas que actúan como inversionistas institucionales (AFPs, compañías de seguros); también en algunos grupos además de la presencia de sociedades inmobiliarias, constructoras e inversionistas institucionales, había un nexo directo con una administradora de fondos de inversión. En el caso de los gigantes, esas administradoras eran apéndices del banco del grupo, que además tenía negocios de *leasing* u otros.

Tabla 7-8. Grupos empresariales relacionados con la producción de ambiente construido en la década de los noventa.

Grupo	Banca	Fondos de pensiones y compañías de seguros	Núcleo básico del grupo	Actividades de producción o circulación de ambiente construido	Actividades de financiamiento inmobiliario: como posible inversionista institucional
Grupo Angelini		X	Industria pesquera, forestal, distribución de combustibles y finanzas	Inmobiliaria Los Parques de Maipú (15% de part.).	Compañías de seguros: Cruz del Sur (control completo), El Roble y El Raulí; AFP Summa (en conjunto con Matte y CGE)
Grupo Luksic	X	X	Banca y finanzas; minería; telecomunicaciones; industria; transporte	Inmobiliaria del Norte	AFP Qualitas (fusionada); CS Productora de Seguros Andina Ltda; Seguros de Vida Santiago; Administradora de Fondos de Inversión Inmobiliaria Santiago.
Grupo Matte	X	X	Industria forestal; materiales de construcción; energía; industria; puertos	Inmurbana, Inmobiliaria Pinares Ltda; Renta Urbana; Compañía Industrial El Volcán; Holding Pizarreño (pequeña participación)	Allianz-Bice; Compañía de seguros El Roble y El Raulí; AFP Summa (en conjunto con Angelini)
Grupo Yuraszeck			Energía e infraestructura	Inmobiliario Manso de Velasco (filial Chilectra Metropolitana); Constructora del Gobernador; Infraestructura 2000 (part. Accionaria)	
Grupo Said	X	X	Banca; industria; inmobiliaria comercial	Parque Arauco; Constructora y Adm. Uno S.A; Constructora y Adm.. Parque Arauco; Adm. Parque Arauco	BHIF Leasing; Adm. Fondos de Inversiones BHIF; BHIF América Seguros
Grupo Fernández León		X	Servicios de salud y promoción inmobiliaria	Inmobiliaria Manquehue; Constructora El Bosque; Constructora Los Andes; Inmobiliaria Tabancura Limitada; Inmobiliaria Agrícola	Consorcio Nacional de Seguros de Vida

Grupo Briones			Cemento; cerámicas; industria forestal	Cementos Bío Bío S.A.C.I	
Grupo La Construcción		X	Servicios de salud y previsionales		AFP Hábitat; Compañía de Seguros de Vida La Construcción
Grupo Penta	X	X	Servicios previsionales; seguros; producción inmobiliaria	Consorcio e Inmobiliaria Las Américas; Inmobiliarias Brisas de Chicureo; Inmobiliaria Los Estacioneros; Inmobiliaria La Serena Norte; Inmobiliaria Los Pioneros.	Fondos de Inversión Inmobiliaria Las Américas; Las Américas Seguros Generales; ICE Cía. De Seguros de Vida; AFP Cuprum
Grupo Ecsa		X	Industria del acero; construcción de infraestructura y negocios inmobiliarios; comunicaciones; agricultura	Inmobiliaria Los Algarrobo.	AFP Provida (hasta 1995)

Fuente: elaborado a partir de Fazio (1997).

Por esa razón, y a diferencia del esquema analizado entre 1973 y 1979, ya lo importante no era una integración productiva horizontal dentro del grupo (empresas de materiales de producción, de ingeniería, construcción, promoción inmobiliaria y banco hipotecario) sino una integración financiera vertical de las actividades de producción y circulación de ambiente construido (sociedades inmobiliarias y constructoras) a empresas que concentran ingentes masas de capital financiero (proveniente de pagos de seguros y de aportes de los trabajadores para sus pensiones) en busca de beneficios.

Aunque no todos los grupos se involucraban directamente en la producción de ambiente construido, sus excedentes provenientes de distintos *holdings* (mineros, industriales, pesqueros) o de sus empresas de previsión y seguros, podían ayudar a expandir indirectamente la masa de financiamiento para operaciones inmobiliarias (no solo por compra de cuotas de fondos de inversión, sino por la adquisición de paquetes de mutuos securitizados o letras).

Una circunstancia que ejemplifica lo anterior es el desarrollo de inversiones inmobiliarias por grupos empresariales ligados al comercio: Falabella, Cencosud y Almacenes París. Fazio (1997) explica que a mediados de los noventa el rubro de 'comercios, hotelería y restaurantes' estaba creciendo sistemáticamente tanto que superaba al de la industria como renglón económico. Ese crecimiento favoreció la financiarización de estos grupos, a partir de la apertura de bancos para otorgar créditos de consumo y también de la constitución de compañías de seguros; en consecuencia existían excedentes comerciales y financieros que fueron puestos en circulación a partir de la creación de filiales inmobiliarias que se especializaron en la construcción de *malles* -Plaza Oeste S.A y Plaza Trébol S.A en donde Falabella tenía a fines de los noventa una participación accionaria de 50%, por ejemplo o el desarrollo de un nuevo mall en Puente Alto (Fazio, 1997)-.

3.2 Las distintas funciones del segundo circuito entre los grandes y medianos grupos empresariales a comienzos de los 2000 y el reescalamiento de la producción inmobiliaria

Los efectos de la crisis asiática en Chile se dejaron sentir en el mercado financiero y también en el inmobiliario entre los años 1998 y 2001. Esa coyuntura es de utilidad para analizar de qué manera la producción de ambiente construido ejerce distintos roles como circuito de acumulación, existiendo de por medio una estructura financiarizada como la que fue descrita en el apartado anterior. Hasta antes de 1998, la producción inmobiliaria era el primer circuito de acumulación para grupos empresariales medios y emergentes como Penta, Enersis y Ecsa (menos involucrados en actividades industriales y más ligados a las finanzas) mientras que dentro de los grandes grupos la producción de ambiente construido siguió siendo un segundo circuito útil para absorber excedentes según la coyuntura del ciclo económico.

Tras los primeros efectos de la crisis, ese patrón se vio reforzado, pero con un cambio importante en la estructura de agentes en ciertos ámbitos de la producción de ambiente construido. Por ejemplo, los grupos chilenos fueron abandonando el negocio de las concesiones que comenzó a ser dominado casi exclusivamente por grandes empresas transnacionales de la construcción, principalmente europeas -españolas como ACS, Cintra o Sacyr, francesas como Suez Lyonnaise des Eaux o GMT y la italiana Benetton-. En ese sentido, Fazio sostine en relación al grupo Matte:

> "Sus inversiones en el negocio de infraestructura, las paralizó, a la espera que apareciesen oportunidades más atrayentes en el sector. Desde 1997, la empresa Obras y Desarrollo de la cual es socio, no se presentó a licitaciones dado -según explicitaron en ese momento- que no es posible competir con consorcios que piden rentabilidades de 9% en negocios riesgosos. Obras y Desarrollo se constituyó en 1996, teniendo el grupo Matte, a través de Cominco -filial de Minera Valparaíso- un 40% de capital accionario".

Los capitales transnacionales se habían mantenido relativamente ausentes de la provisión de infraestructuras y de la promoción inmobiliaria directa hasta finales de los noventa. Aunque la banca española -el Banco Santander, BBVA- había entrado de lleno en el negocio del financiamiento inmobiliario, o incluso en la administración de los fondos de inversión inmobiliaria -en donde el primero en entrar fue el grupo norteamericano Aetna a principios de los noventa- (Cattaneo, 2012; 2011), la participación directa y más masiva en la construcción y la promoción inmobiliaria fue auspiciada por las atractivas reformas y desregulaciones del mercado de capitales y la Ley de Concesiones, llegando al punto de que los grupos nacionales no podían competir con la rentabilidad esperada por los gigantes mundiales de la construcción (significativamente menor a la que pretendían los primeros). Por esa razón Infraestructura 2000 (consorcio en el que participaban grupos como Ecsa y Enersis) se retiró también del negocio de las concesiones (Fazio, 2000).

A pesar de que la producción de capital fijo era el negocio más rentable para las grandes empresas transnacionales de la construcción, se comenzó a masificar la llegada de promotoras transnacionales y constructoras medianas y pequeñas que entraban al mercado chileno bajo figuras de '*joint venture*' para operar en la producción habitacional o en la construcción en general. Ejemplo de ello son la empresa Habitaria perteneciente al grupo Luksic en asocio con la española Ferrovial o Geosal, compuesta por la chilena Salfa y el grupo mexicano Geo; también algunas arribaron individualmente como Pulte -Estados Unidos- y Dragados -España- (Fazio, 2000). Como lo indica Fazio (2000) en relación a Habitaria este tipo de empresas tenían presencia sobre todo en el AMS y en la región de Valparaíso, y en el segmento de altos ingresos. Eran altamente selectivas en términos de su incidencia espacial y social.

Durante los noventa y comienzos de los dos mil, la producción de vivienda siguió siendo un 'mercado' en el que coexisten empresas de múltiples tamaños, con una

amplia presencia de empresas medianas y pequeñas. No obstante, esa coexistencia pareciera estar mediada más por la cooperación ante oportunidades de negocio que requieren gran capacidad, como ocurrió con las ZODUC declaradas en el AMS. En el desarrollo de esas áreas el grupo de Fernández León, uno de los más especializados en la promoción inmobiliaria -Fazio (2000) señala que Eduardo Fernández León se formó como empresario con los 'pirañas' dentro del grupo Cruzat-Larraín que contaba con importantes actividades inmobiliarias-, tuvo un rol especial y pionero, a través de la empresa FFV en la construcción en los proyectos de Las Brisas (en conjunto con Penta) y Ayres de Colina, ambos en Chicureo.

Otras ZODUC de fines de los noventa se desarrollaron mediante empresas *ad hoc* en las que participaban algunas de las grandes promotoras inmobiliaria líderes del mercado habitacional, que son propiedad de grupos empresariales pequeños y muchos de ellos aún familiares. En Ciudad de Chicureo con 1.300 has proyectadas participaron la Inmobiliaria Manquehue (grupo Rabat), Inmobiliaria Chimeman (Patricio Guzmán y Mauricio Olivares), Inmobiliaria Hispano-Chilena (familia Labra), el grupo Menéndez Ross y Julio Bouchón -empresario vitivinícola- (Fazio, 2000); en Santa Elena (1.100 has) fue promovida por Patricio Ábalos (dueño también de una empresa de agua potable y socio de una sociedad anónima que tenía inversiones en cementerios); en Pan de Azúcar (800 has) los desarrolladores fueron la familia Harseim, y en El Chamisero (512 has), el grupo Ecsa de Sergio de Castro (Fazio, 2000).

A pesar de esa marcada fragmentación, que es propia de la estructural del capital involucrado en la producción de ambiente construido, y que se mantiene en gran parte los 'segmentos' del mercado habitacional y en las regiones de Chile, el proceso de financiarización se fue intensificando en el transcurso de la primera década de los dos mil, a raíz de la masificación de adquisiciones y fusiones de promotoras inmobiliarias y constructoras, así como de su paulatina inserción en la bolsa (Cattaneo, 2012).

Ese proceso será abordado en el siguiente capítulo, sin embargo, es posible señalar como conclusión parcial, que durante los noventa se produjo una progresiva y acelerada fusión e integración entre las finanzas y lo inmobiliario que tuvo como pilares básicos una mayor centralización y concentración del capital financiero-inmobiliario a partir de:

- Una estructura basada en *holdings* no siempre ya asociados a clanes familiares que facilita el salto entre circuitos de acumulación.
- La participación de los grupos empresariales en el control no tanto de la cadena productiva y de financiamiento básico (crédito bancario a productores y compradores) sino de la cadena de financiación de largo plazo (AFPs, compañías de seguros, administradoras de fondos de inversión inmobiliaria, etc.) mediante instrumentos generadores de capital ficticio (letras y mutuos securitizados, cuotas de fondos, bonos de *leasing*, etc.) predominantemente transados en mercados secundarios.
- Un predominio de grupos medianos y de grupos pequeños familiares en la promoción inmobiliaria directa.
- Una especialización de la banca en la gestión del financiamiento, y una marcada tendencia a la desintermediación bancaria por parte de las empresas constructoras e inmobiliarias.

Esas circunstancias demuestran que en el ámbito del mercado de capitales financiero e inmobiliarios y en el mercado de la construcción y la promoción inmobiliaria, la financiarización fue el resultado del mantenimiento de un neoliberalismo ‘descarnado’ en las altas esferas macroeconómicas, mientras que el ‘neoliberalismo con rostro humano’ fue solamente una forma de construir nuevas formad de dominación mediante el consenso, ligada esencialmente a masificar la propiedad de la vivienda como forma de éxito y ascenso social a la nueva clase media chilena. A continuación, se abordan, las geografías vinculadas ese proceso.

4. El ciclo espacio-temporal de acumulación por urbanización entre 1990 y 2003: radiografía de una *belle époque* inmobiliaria

A pesar del éxito económico para distintas facciones del capital en los noventa, Álvarez (2015) sostiene que la relación entre los gobiernos de la Concertación con los gremios empresariales fue siempre muy tensa: los empresarios participaban en la opinión pública de manera directa para atacar la supuesta falta de compromiso de los Demócrata Cristianos con el modelo neoliberal, haciendo propuestas como la privatización de Codelco y otras empresas para superar los efectos locales de la crisis asiática o luchando en contra de proyectos de ley que afectaran sus intereses sobre todo en términos de las políticas laborales.

No obstante, en el ámbito de la producción de ambiente construido, la Cámara Chilena de la Construcción ha señalado sobre ese período:

> "El temor e incertidumbre inicial fueron dando paso a una relación de confianza recíproca entre los empresarios y las autoridades del Gobierno, incluyendo por cierto a los de la Cámara. Pese a las discrepancias que pudo haber tenido el gremio de la construcción con las sucesivas administraciones concertacionistas de los noventa, en general las relaciones tendieron a ser positivas, de diálogo y cooperación". (CIEDESS, 2005: 123).

El éxito económico para los empresarios de la construcción quedó en evidencia según la Cámara Chilena de la Construcción en la 'fisionomía de las ciudades':

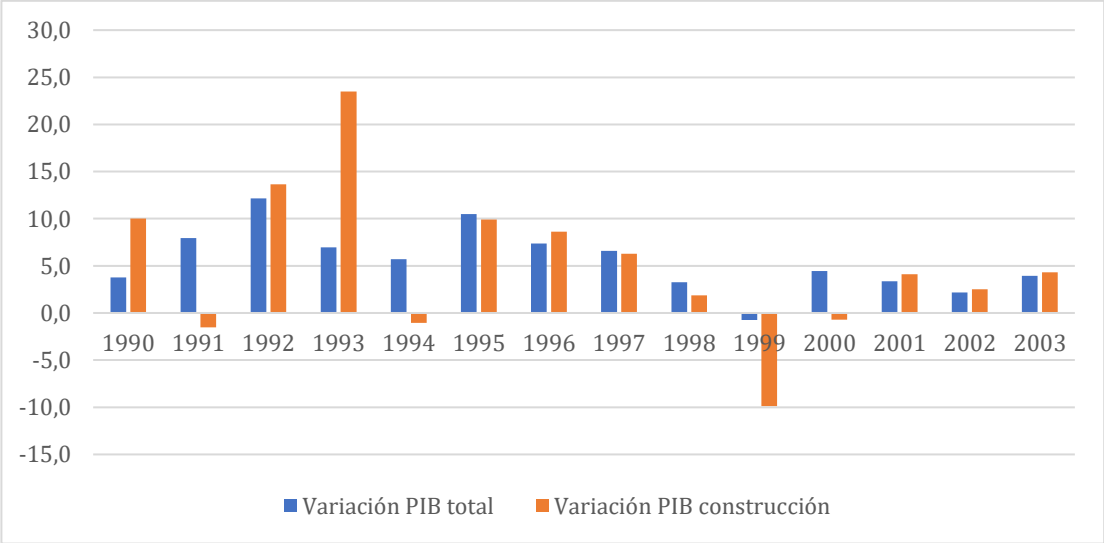
> "los noventa vieron surgir un suelo capitalino cada vez más valorado […] Nuevas alternativas habitacionales para la clase media pujante […] emblemáticos edificios de empresas y corporaciones […] edificaciones hoteleras […] los *malls* […] el gran desarrollo de la infraestructura pública del país". (CIEDESS, 2005: 127).

Esa *belle époque* duró no obstante hasta 1998. Tras varios años en los que mermaron las oportunidades de acumulación en el segundo circuito hubo una lenta recuperación hacia 2001, aunque los niveles de producción de ambiente de construcción se mantuvieron muy altos en comparación con la crisis de 1982 o incluso con los datos de finales de los ochenta. Entre 1990 y 2003 la relación del PIB total y el de la

construcción fue aún más directa que en los períodos anteriores (figura 7-16), siendo amplificada en momentos de extremados auges como el año de 1993 (positivo) y 1999 (negativo).

Aunque los efectos de la crisis asiática en Chile incidieron con más fuerza en la economía nacional en 1999, en la construcción además de que la variación negativa fue mucho más importante ese año (-10%), la recesión se extendió al año 2000 a pesar de la recuperación del PIB total. Lo que demuestra esa circunstancia es que esa crisis fue solamente un período de ajuste dentro de la onda larga de acumulación y no así, una crisis estructural tanto interna como externa, tal y como aconteció con la de 1982. Cabe destacar, sin embargo, que la construcción tuvo un crecimiento relativo mucho menor que en los noventa, después del año 2000.

Figura 7-6. Variaciones del PIB total y del PIB de la construcción entre 1990 y 2003.



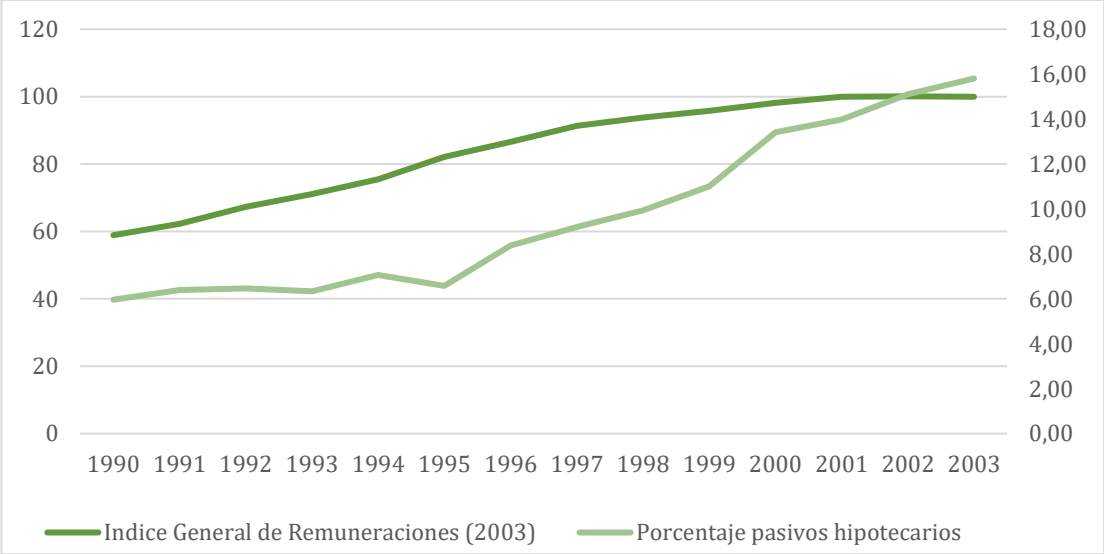
Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz *et al*. (2015).

A diferencia de períodos anteriores, el boom de los noventa coincidió con una mejora progresiva de los salarios que, aunque no estuvo a la altura del explosivo crecimiento económico, si fue mejorando constantemente durante toda la década. Esa mejora parece haber incidido junto al intenso proceso de financiarización, el descenso de la tasa de

interés real y las expectativas ocasionadas por el éxito económico de los grupos empresariales chilenos, en un aumento del endeudamiento hipotecario que despegó de niveles del 6,4% del PIB nacional en 1990 a 15,8 en 2003 (figura 7-7). Aunque los efectos de la crisis asiática no se reflejaron fuertemente en el Índice General de Remuneraciones, ello si ocurrió con el peso del endeudamiento hipotecario en el PIB que como sugiere la figura 7-7 tuvo su aumento más abrupto entre 1999, 2000 y 2001.

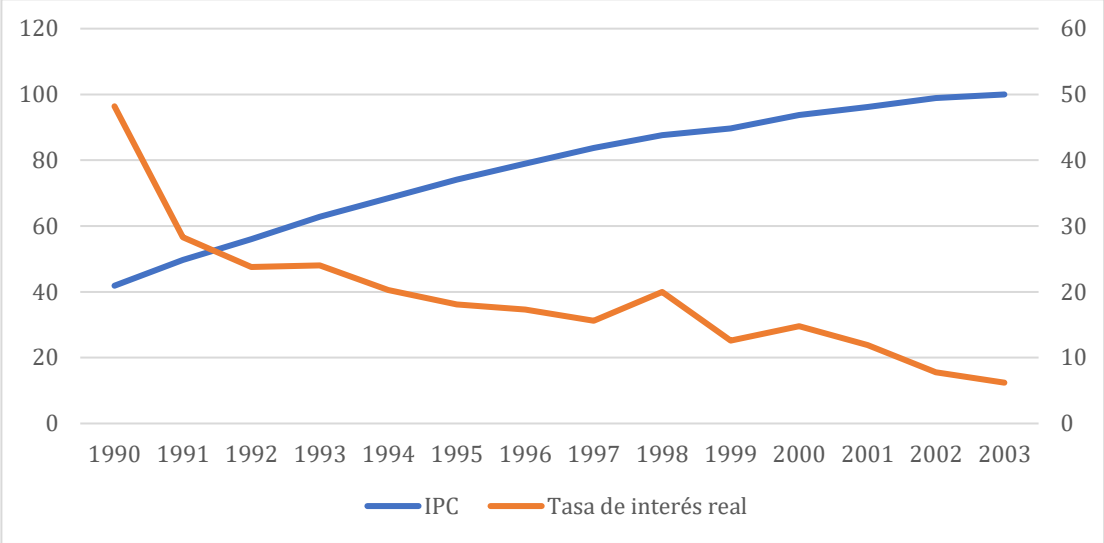
La tasa de interés mostró una marcada tendencia a la baja que en conjunto con una elevación constante del Índice de Precios al Consumidor -IPC- (figura 7-8) y una expansión de la demanda efectiva, están detrás de ese considerable aumento del endeudamiento hipotecario.

Figura 7-7. Relación entre el IGR y el porcentaje de pasivos hipotecarios en relación al PIB entre 1990 y 2003.



Fuente: elaboración propia a partir de Díaz *et al*. (2015).

Figura 7-8. Relación entre el IPC y la tasa de interés real entre 1990 y 2003.



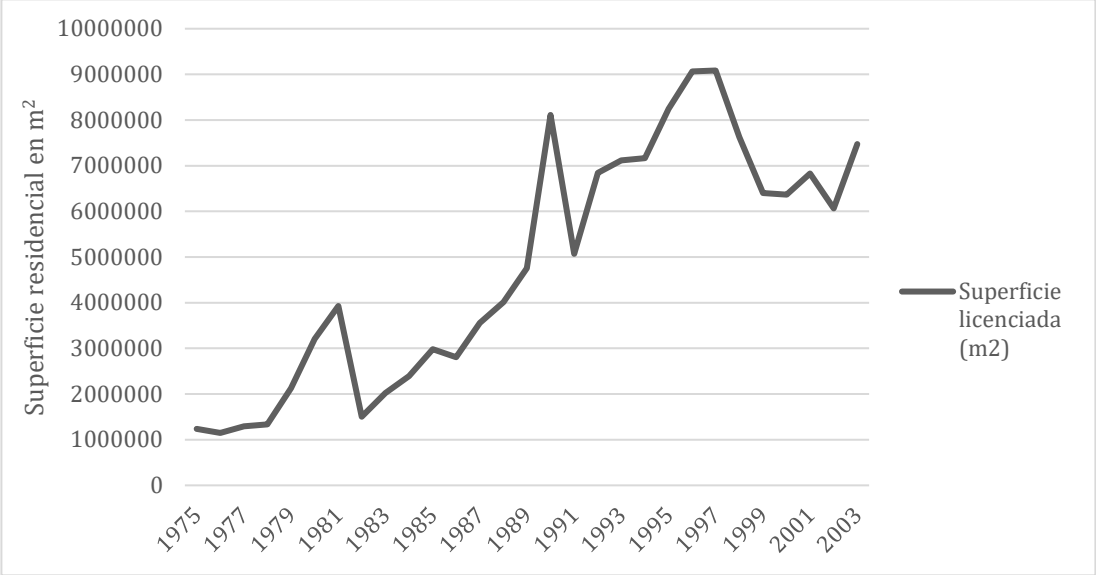
Fuente: elaboración propia a partir de Díaz *et al*. (2015).

La figura 7-9 evidencia en términos comparativos, la magnitud del boom de la construcción en los noventa, en relación con períodos anteriores. El licenciamiento residencial tanto público como privado tuvo una considerable expansión desde 1983 y aunque la crisis de finales de los noventa dio por terminado ese boom de la misma manera que la de 1982, la caída de finales del siglo fue inferior a la que ocurrió en los ochenta: la disminución más fuerte del licenciamiento fue de 2,2 millones de m^2 mientras que en la primera, alcanzó los 2,5 millones.

Lo otro que sugiere la figura 7-9 es que el boom de los noventa puede ser interpretado también en relación a los ciclos de acumulación, ocurriendo una sobreinversión y sobreproducción en relación con la capacidad de realización de beneficios financieros y plusvalías inmobiliarias que instalaron las nuevas condiciones coyunturales marcadas por los efectos de la crisis asiática en Chile. Esa sobreinversión quedó en evidencia en 1997. De todas formas, la crisis de la construcción y de la promoción inmobiliaria no generó ningún crac financiero debido fundamentalmente, a que la securitización de mutuos no se extendió en los segmentos de demanda medios-bajos y bajos de vivienda.

El fracaso de la securitización parece haber atenuado las probabilidades de una crisis mucho más profunda y sistemática en ese momento.

Figura 7-9. Evolución del licenciamiento residencial entre 1975 y 2003.



Fuente: elaboración propia a partir de distintos boletines y anuarios de edificación del INE (1975; 2003).

¿Cuáles fueron entonces las geografías de la acumulación por urbanización y de qué manera se relacionó con los ciclos espacio temporales de producción de vivienda en Chile, durante esa *belle époque* financiero-inmobiliaria? A continuación, se aborda la respuesta y se pone en evidencia el resultado de las prácticas de producción y consumo financierizado de vivienda escala urbano-regional.

4.1 Los ciclos regionales de acumulación por urbanización de 1990 a 2003

Aunque las cifras de cuentas nacionales establecen períodos que no cubren con exactitud el período en análisis, puesto que éste está segmentado en la serie 1985-1996 y 1996-2003, se compararon las variaciones relativas de manera continua entre 1990 y 2003, mientras que se analiza la distribución espacial (participación y variación) del

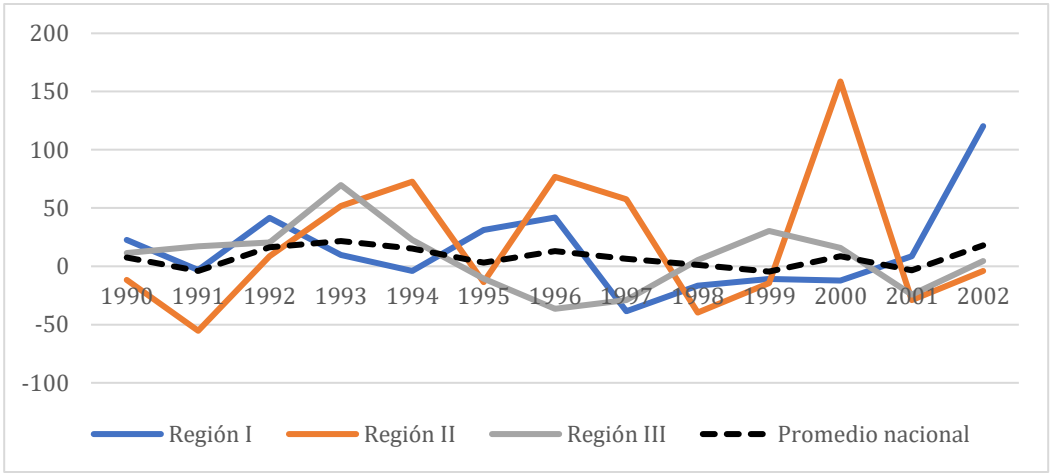
PIB regional de la construcción solamente para el período 1996-2003, cuyo año de base es 1996. En todo caso, las cifras son aproximadas en el primer caso.

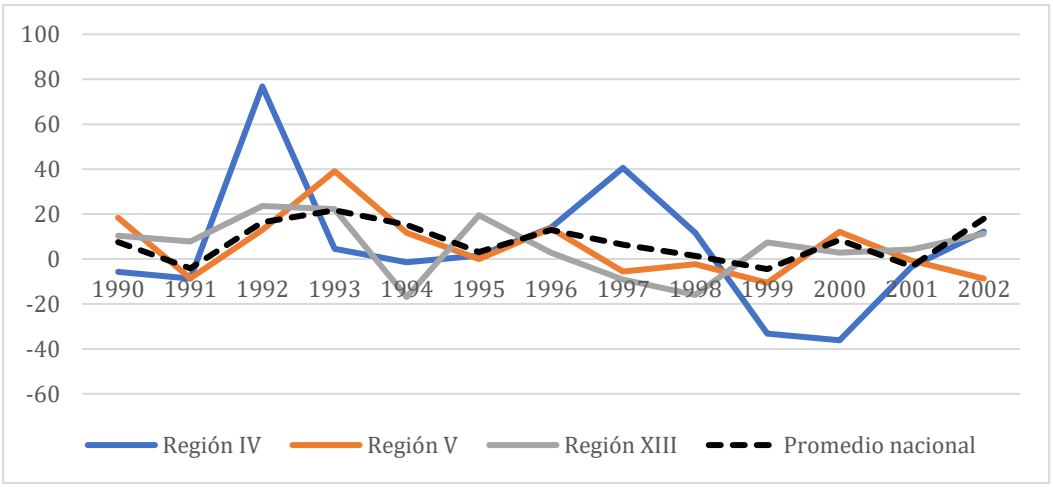
Lo que refleja la variación relativa del PIB de 1990 a 2003, es que en la mayoría de las regiones de Chile se dio un patrón bimodal con máximos en 1992-1993 y 1996-1997 (figura 7-10). Regiones como Antofagasta, Coquimbo, O'Higgins, Biobío, Aisén y Magallanes presentaron cifras muy encima del promedio casi durante todo el período (figura 7-10); no obstante, las fluctuaciones negativas extremas en algunas de ellas limitaron su cifra promedio, que fue particularmente muy alta en la segunda Región (19%, promedio anual entre 1990 y 2003), en la primera (14%), doceava (12%) y alta, en Atacama (7,4%) y Biobío (6,5%).

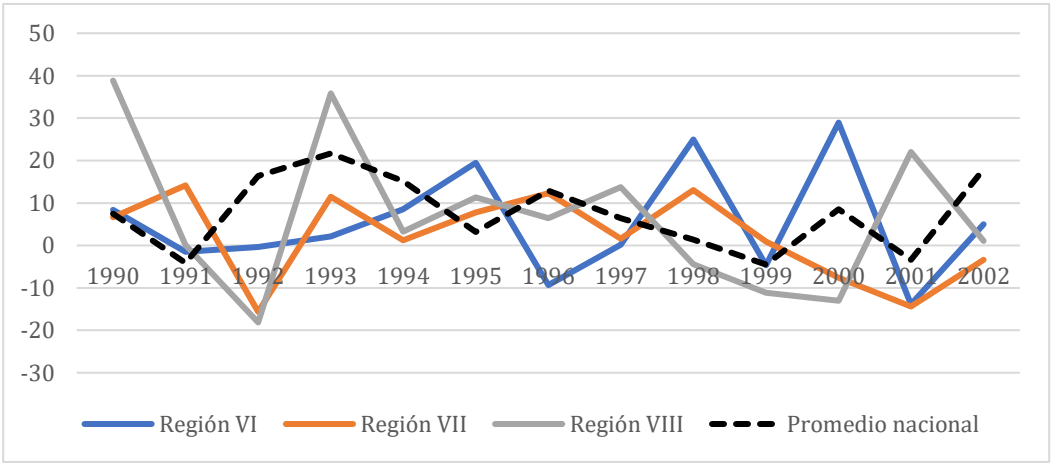
En contraste con otros momentos, no hay diferencia entre los patrones de crecimiento de la construcción y el tipo de 'región *commodity*' sino una mayor volatilidad de las regiones más dinámicas que hizo que a mayor crecimiento relativo antes de 1998, fuese más acentuada la caída tras los efectos de la crisis asiática en Chile. Lo que sugiere esta circunstancia es que la mayor financiarización de la producción de ambiente construido eliminó las diferencias entre regiones mineras y agroexportadoras al homogeneizar y disminuir el tiempo de transferencia entre los circuitos que generan los excedentes y el circuito de inversión en ambiente construido.

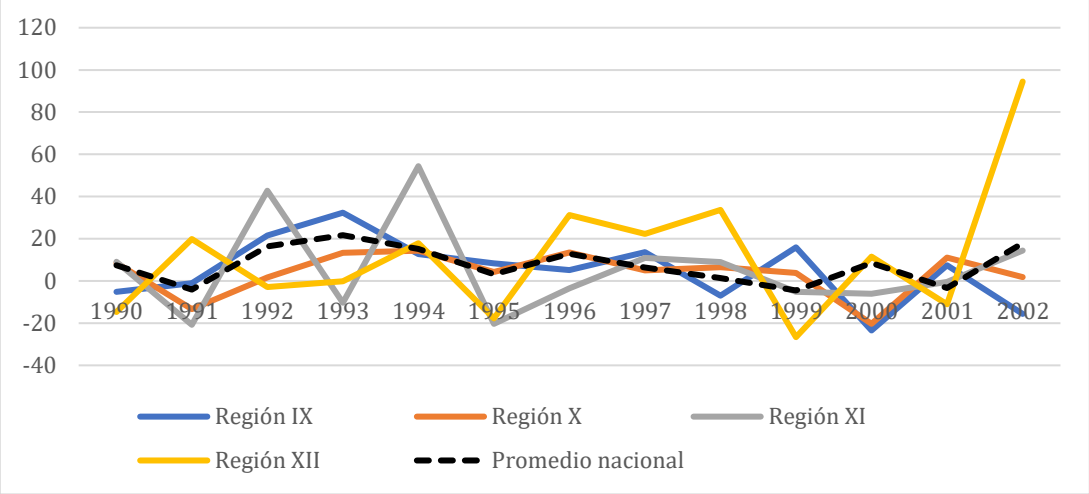
En términos espaciales, las cifras de la figura 7-10 sugieren una mayor desconcentración de la acumulación en el sector de la construcción, ya que regiones como la Metropolitana y la de Valparaíso tuvieron avances relativos modestos muy similares a la media nacional; sin embargo, como se verá más adelante, esos aumentos relativos se relacionaron con una acumulación por producción de ambiente construido específicamente vinculada a procesos de expansión de metrópolis regionales y a la urbanización de escala regional en la macrozona central.

Figura 7-10. Crecimiento relativo anual del PIB regional de la construcción.









Fuente: Banco Central (2016).

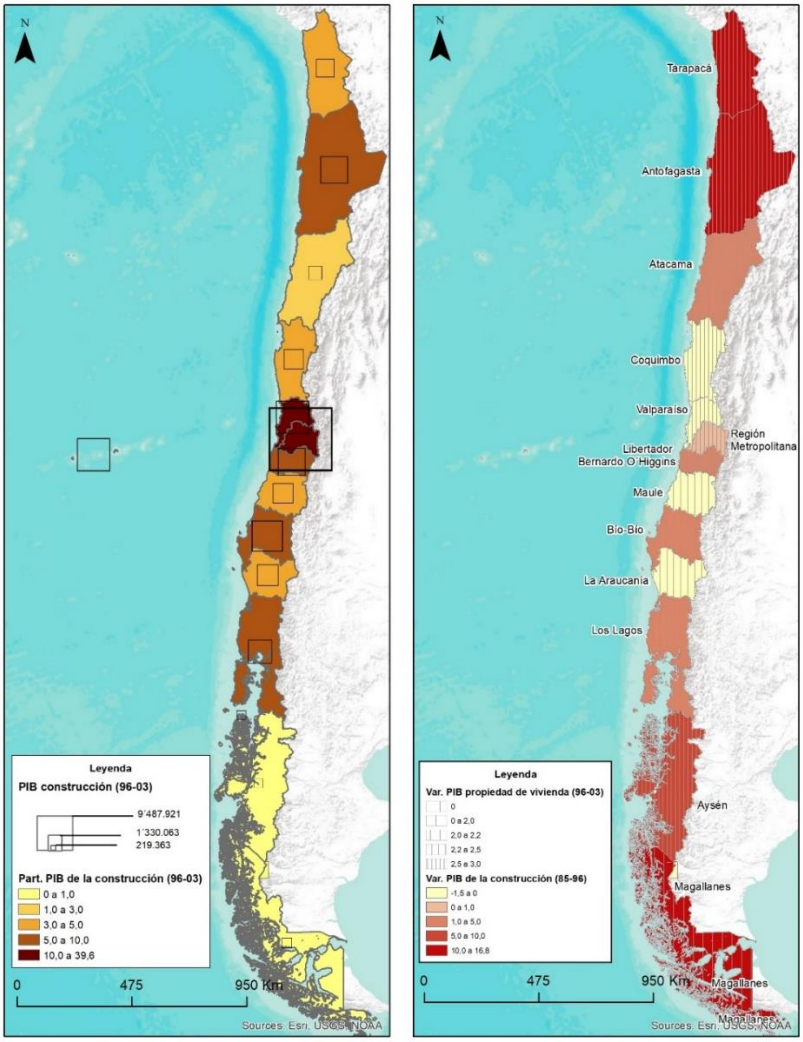
Para el lapso comprendido entre 1996 y 2003 sigue apareciendo una marcada concentración del PIB absoluto de la construcción en la región Metropolitana, de Valparaíso y Biobío, pero Antofagasta se consolidó en ese grupo e ingresó la región de Los Lagos (figura 7-11). A diferencia del período 1970-1982, no hay necesariamente una relación de proporcionalidad inversa entre el tamaño de la acumulación de capital en el sector de la construcción y el crecimiento relativo, ya que regiones como Antofagasta y Los Lagos obtuvieron altas cifras en ambas variables, aunque ello si ocurra para las regiones del sur.

Las regiones que presentaron un crecimiento negativo entre 1996 y 2003 fueron las más golpeadas (figura 7-11), junto a la región Metropolitana, por los efectos de la crisis asiática, ya que como quedó en evidencia algunas de ellas, el boom de comienzos de los noventa se hizo presente; es el caso de Coquimbo y Valparaíso, esencialmente.

Del mapa de la figura 7-11, se puede deducir también que gran parte del boom tuvo un carácter especulativo ya que finalmente hubo una asociación estrecha y directamente proporcional, entre el PIB de la construcción y el PIB de propiedad de vivienda. Eso quiere decir que, en regiones como Antofagasta, Aisén, Atacama e incluso en la región Metropolitana y de O´Higgins gran parte de la inversión se orientó al alquiler de

viviendas. En el caso de Coquimbo y Valparaíso, aunque la crisis de fines de los noventa afectó el ritmo de la construcción, se produjo un crecimiento relativo anual muy alto del PIB de propiedad de vivienda. Aunque se hace preciso un análisis en detalle de las modalidades de vivienda y de la condición de ocupación y propiedad, se podría sostener que gran parte del boom de los noventa contribuyó a estimular formas especulativas de la producción y propiedad habitacional, aunque bajo diferentes tipos de prácticas: alquiler de viviendas en áreas cercanas a amenidades ambientales, en ciudades turísticas o mineras

Figura 7-11. Crecimiento relativo anual del PIB regional de la construcción.



Fuente: elaboración propia a partir de Banco Central (2016).

4.2 El contexto regional de la acumulación en los noventa: ¿nuevos patrones de circulación de excedentes entre circuitos?

Es posible recurrir tanto al análisis *shift-share* como al cálculo de correlaciones no solo para contextualizar el papel de la acumulación de capital en la construcción y de la generación de beneficios en la propiedad de vivienda, sino para identificar patrones de transferencia entre circuitos. No obstante, para caracterizar el período completamente se hace necesario establecer comparaciones dinámicas entre el periodo 1985-1996 y 1996-2003.

En la tabla 7-9 se presentan los efectos proporcionales, diferenciales y netos para las distintas economías regionales entre 1985-1996 y 1996-2003. Se puede identificar que el boom de comienzo de los noventa favoreció directamente a la región Metropolitana, a la de Biobío, Valparaíso y Antofagasta, por lo cual podría sostenerse éste se concentró en las áreas más urbanizadas y en la principal región *commodity*. No obstante, los efectos netos positivos fueron el común denominador, destacándose también que todas las regiones se especializaron en sectores que mostraron dinamismo (todos los índices de efecto proporcional de signo positivo), aunque en algunas de ella, tales como Tarapacá, Magallanes, Coquimbo, La Araucanía, Atacama y Aisén presentaron condiciones que limitaron en algún grado, el desempeño.

Entre 1996 y 2003, queda en evidencia que la crisis asiática golpeó a las economías regionales más urbanizadas y dinámicas del periodo anterior: la región, Metropolitana, la de Valparaíso y en menor medida la de Biobío; otras como Atacama, La Araucanía y Magallanes también se vieron muy afectadas. A pesar de esa circunstancia, ciertas regiones mostraron dinamismo: Antofagasta, Los Lagos, Tarapacá, Coquimbo, O'Higgins, Maule (tabla 7-9). Eso refuerza la idea de que la crisis de finales de los noventa corresponde más a lo que Harvey (1989) denomina como 'crisis local de

acumulación' que tocó solamente a ciertos sectores: el financiero, el constructor y los sectores agroexportadores, aunque no tan directamente la minería del cobre.

En cuanto a la construcción, los datos del periodo 1985-1996, sugieren que las regiones más urbanizadas fueron el foco del boom inmobiliario de comienzos de los noventa, en conjunto la mayor región minera de Chile: la región Metropolitana, Antofagasta, Valparaíso, Biobío y Tarapacá. Aunque suene obvio, esos datos señalan que el boom de la construcción, reflejado en el alto crecimiento del PIB de la construcción, se concentró en regiones de un alto nivel de urbanización; la *bélle epoque* de los noventa fue así, una fase de activa acumulación por urbanización.

Tabla 7-9. Análisis *shift-share* a partir del PIB regional total entre 1985 y 2003.

1985-1996				1996-2003			
Región	**Efecto proporcional**	**Efecto diferencial**	**Efecto neto**	**Región**	**Efecto proporcional**	**Efecto diferencial**	**Efecto neto**
XIII	1266839,3	198501,6	1465340,9	II	239733,6	122905,5	362639,1
VIII	325241,1	70882,9	261111,2	X	2731,5	172199,4	174930,9
V	288822,2	55407,1	228540,1	I	-6542,4	161568,1	155025,7
II	190228,3	13443,4	176368,1	IV	4306,7	87116,9	91423,7
VI	160348,1	5374,2	131413,1	VI	10650,1	51923,1	62573,3
VII	117969,7	2671,2	116955,6	VII	-7575,8	55592,2	48016,4
X	114284,4	2410,0	107688,9	XI	-414,0	36504,8	36090,8
I	111577,5	-960,3	101846,3	XII	12975,4	-27495,6	-14520,2
XII	92935,4	-16325,9	95251,6	VIII	-71399,5	39227,7	-32171,7
IV	71108,3	-52659,2	76482,6	IX	-18392,6	-16351,1	-34743,7
IX	68512,2	-60282,1	70922,2	III	56373,1	-127391,8	-71018,7
III	46439,1	-69590,0	23345,4	V	-8136,9	-154755,2	-162892,1
XI	14102,4	-148873,0	13142,1	XIII	-221885,1	-345451,8	-567337,0

Fuente: elaboración propia con datos de ODEPLAN (1984), MIDEPLAN (1997) y Banco Central (2016).

Los efectos proporcionales y diferenciales indican que la construcción creció en las regiones gracias a que fue un sector dinámico en general, jalonado por excedentes en otras actividades y por un entramado financiarizado que facilitó transferencias rápidas

entre circuitos de acumulación. Sin embargo, no en todas las regiones había condiciones territoriales tan propicias para su desarrollo sectorial como lo demuestran los efectos diferenciales de Biobío, Maule y La Araucanía (tabla 7-10); quizás en el primer caso por un importante peso de la industria, en la segunda por su orientación agroexportadora (con amplias fluctuaciones temporales según precios internacionales) y en la tercera, por un conflicto estructural sobre la propiedad de la tierra-.

Ya entre 1996 y 2003, las regiones que obtuvieron mejores resultados fueron relativamente pocas: Magallanes, O´Higgins, Antofagasta, Tarapacá; posiblemente en esas regiones cuya especialización estaba menos ligada a los servicios financieros siendo regiones *commodities* mineras, minero-energéticas y agroexportadoras, la inversión de excedentes propios de esos sectores en la construcción no se detuvo de manera tan abrupta, puesto que los precios internacionales no sufrieron bajas tan agudas puesto que la crisis asiática generó impactos globales, solamente en cuanto a la liquidez (Chesnais, 2003) -aunque su efecto local en el epicentro, el sudeste asiático, sí tuvo efectos en el ámbito de la producción-.

Las regiones con un peor efecto neto coinciden con las más urbanizadas y en donde los nexos entre capital financiero y producción de ambiente construido es mucho más estrecho: la región Metropolitana, la de Valparaíso y Coquimbo (receptora de cuantiosas inversiones inmobiliarias especulativas).

Tabla 7-10. Análisis *shift-share* a partir del PIB regional de la construcción.

1985-1996				1996-2003			
Región	**Efecto proporcional**	**Efecto diferencial**	**Efecto neto**	**Región**	**Efecto proporcional**	**Efecto diferencial**	**Efecto neto**
XIII	67619,7	16160,0	83779,7	XII	-3447,7	42429,7	17471,8
II	7901,3	14050,1	21951,4	VI	-3886,5	37178,3	11932,4
V	19845,7	1297,2	21142,9	II	-7528,1	26184,2	6430,4
VIII	17823,5	-1030,5	16793,1	XI	-17514,0	21358,3	3664,9
I	5329,2	4655,3	9984,5	I	-18069,5	20719,7	3205,7
IX	7166,4	2402,3	9568,7	III	-18325,1	16092,0	-4541,3
X	9554,8	-557,0	8997,8	X	-20136,5	7112,6	-6192,4

IV	5512,9	2329,5	7842,4	VIII	-22284,4	2986,8	-12283,6
III	3490,7	872,9	4363,6	VII	-30497,3	-23029,2	-42966,1
VII	12679,3	-10312,2	2367,1	IX	-30748,0	-24641,1	-43165,7
XI	1653,5	-764,2	889,3	IV	-38467,9	-34699,0	-52768,5
XII	4410,6	-4485,7	-75,1	V	-50976,5	-57004,7	-107981,2
VI	20764,3	-24617,8	-3853,5	XIII	-197132,1	-59328,8	-256460,9

Fuente: elaboración propia con datos de ODEPLAN (1984), MIDEPLAN (1997) y Banco Central (2016).

Carrera y Méndez (1998) proponen una lectura dinámica de los datos *shift-share* que en este punto de la exposición, puede resultar útil para identificar cómo operaron entre 1970 y 2003 los procesos de acumulación en la construcción. A partir de las distintas combinaciones entre los signos de los efectos proporcionales (P) y diferenciales (D), así como de sus respectivas magnitudes, los autores distinguen 2 grandes categorías y 8 tipos: 1), si P y D son positivos, pero el primero es mayor que el segundo; 2), si P y D son positivos pero el segundo es mayor; 3), P positivo es mayor que D negativo; 4), D positivo sobrepasa a P negativo; siendo de 1 a 4 regiones que crecen por encima del promedio nacional.

Las que presentan D superado por un P negativo (5), un P positivo por un D negativo (6), un P y D negativos pero el primero mayor que el segundo (7) o un P y D negativos en donde el segundo es mayor, reflejan grosso modo regiones que crecen por debajo del promedio. Como lo señalan Carrera y Méndez (1998), el crecimiento por encima del promedio en los tipos del 1 y 3 se debe a su favorable estructura sectorial regional, mientras que las 2 y 4 se da porque estas cuentan con ventajas de localización específicas para determinada actividad.

La primera posibilidad de análisis es identificar a qué tipo y categoría pertenecen las regiones en distintos momentos: 1970 a 1982, 1985 a 1996 y 1996 a 2003. En la tabla 7-11 se listan los resultados. A primera vista se evidencia la gran magnitud de la crisis de 1982 en relación a la de 2003, que afectó enormemente en la primera, las condiciones de acumulación en el sector de la construcción en casi todo Chile. El boom

de 1985 a 1996 implicó que la mayoría de las regiones creciese gracias a una estructura sectorial favorable que, como se analizó anteriormente, se basó principalmente en una estructura financiarizada que facilitó el desplazamiento de excedentes de otros sectores al circuito de producción de ambiente construido.

Por el contrario, entre 1996 y 2003 predominaron regiones cuyo crecimiento por encima del promedio se originó no en esa estructura sectorial favorable, ya que el sector financiero nacional se vio golpeado a finales de los noventa (tabla 7-11), sino por condiciones locales apropiadas que favorecieron la construcción (existencia de excedentes derivados de sectores económicos que se vieron menos afectados, con menor mediación del mercado financiero). Ese desplazamiento entre condiciones territoriales que explican el dinamismo de la construcción en distintos períodos revela que la financiarización contribuyó de manera decisiva al auge de los noventa.

Tabla 7-11. Análisis por tipos de *shift-share* a partir del PIB regional de la construcción.

Región	Tipo entre 1970 y 1982	Tipo entre 1985 y 1996	Tipo entre 1996 y 2003
I	7	1	4
II	8	2	4
III	8	1	5
IV	5	1	8
V	7	1	8
XIII	5	1	7
VI	8	6	4
VII	3	3	8
VIII	8	3	5
IX	5	1	8
X	7	3	5
XI	7	3	4
XII	4	5	4

Fuente: elaboración propia con datos de ODEPLAN (1984), MIDEPLAN (1997) y Banco Central (2016).

La segunda posibilidad de análisis diacrónico que ofrece la técnica *shift-share* es la de comparar cómo varía el efecto neto (la diferencia entre el proporcional y el diferencial) entre distintos períodos. La variación del signo de dicho efecto indica una extraordinaria volatilidad de los auges regionales de la construcción ya que no se repiten las mismas regiones dentro de una misma categoría (tabla 7-12); entre 1970-1982 y 1985-1996, la mayoría de las regiones pasaron de un ciclo recesivo a otro de dinamismo, mientras que entre 1985-1996 y 1996-2003 ocurrió lo contrario.

Tabla 7-12. Análisis *shift-share* de efectos netos para el sector de la construcción.

		1985-1996				1996-2003	
	Efecto neto	**Positivo**	**Negativo**		**Efecto neto**	**Positivo**	**Negativo**
1970-1982	**Positivo**	Maule	Magallanes	**1985-1996**	**Positivo**	Tarapacá, Antofagasta, Aisén	Atacama, Coquimbo, Valparaíso, Región Metropolitana, Maule, Biobío, La Araucanía, Los Lagos.
	Negativo	Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Región Metropolitana, Biobío, La Araucanía, Los Lagos y Aisén	O´Higgins		**Negativo**	O'Higgins, Magallanes	

Fuente: elaboración propia con datos de ODEPLAN (1984), MIDEPLAN (1997) y Banco Central (2016).

Aunque no hay evidencia geohistórica suficiente como para señalar si esa falta de un patrón de largo plazo que produzca regiones estructuralmente más o menos dinámicas que otras en el sector de la construcción, es una condición característica de ese mismo circuito o si por el contrario, su mayor interpenetración con el mercado de capitales es lo que ha producido ese patrón en el Chile contemporáneo, se puede afirmar que la

financiarización pudo haber contribuido a acentuar la volatilidad en ese ámbito de acumulación.

4.3 Las fuentes del boom: correlaciones sectoriales en las regiones chilenas

A pesar de la dificultad para rastrear el origen de los excedentes reinvertidos en el circuito de producción de ambiente construido, las correlaciones del PIB regional por sectores sirven para ofrecer algunas pistas sobre la relación en el segundo circuito y otros sectores económicos. En las figuras 7-12 y 7-13 se identificaron correlaciones entre el PIB de la construcción y las demás ramas de las economías regionales.

El boom de comienzos de los noventa se caracterizó en términos generales, por unas correlaciones directamente proporcionales relativamente medias a bajas (figuras 7-12a, y c); las correlaciones más importantes se dieron de manera selectiva en pocas regiones y no de manera extendida por el territorio chileno. Solamente el PIB de la pesca se asoció de manera importante con la construcción, en cuatro regiones, al igual que el de Administración Pública y propiedad de vivienda (figura 7-12a).

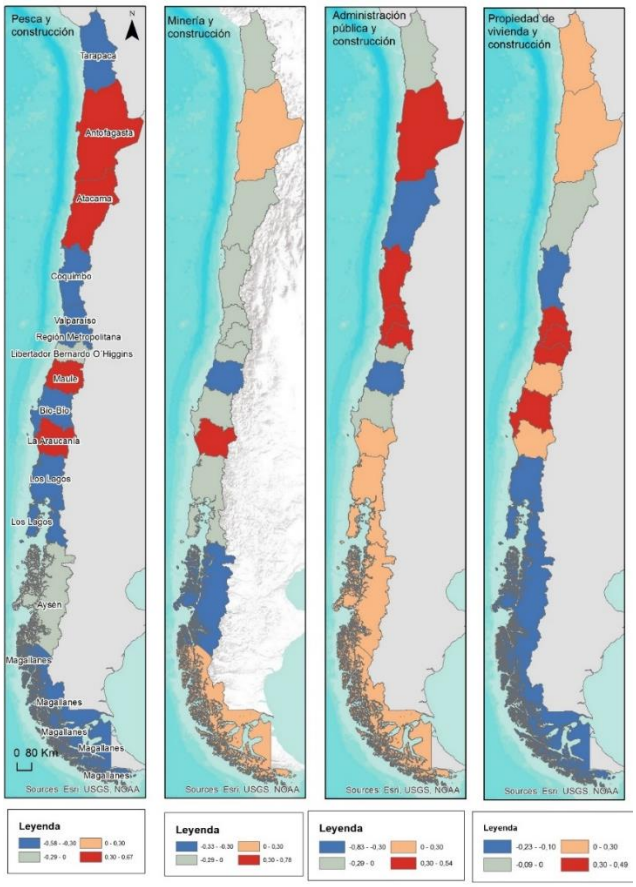
Ello señala que a comienzos de los noventa los excedentes de la industria pesquera de exportación que como indica Fazio (1997), fue el negocio de moda en ese momento, así como la mayor inversión estatal tanto en vivienda como infraestructura, tuvieron relación con la expansión de la construcción. También se dio con claridad un efecto de retroalimentación entre el crecimiento de la construcción y las rentas generadas por el alquiler de viviendas (propiedad de vivienda).

Curiosamente ni la minería ni los servicios financieros tuvieron mayor relación en ese momento con los vaivenes de la construcción, al menos a escala regional (figura 7-12b), aunque se mantuvo alta la correlación con el comercio en dos regiones Coquimbo y La Araucanía) y muy baja o inexistente con la industria (figura 7-12 c).

Ya entre 1996 y 2003, las correlaciones bivariadas volvieron a ser altas para algunas regiones, alcanzando ese fenómeno una extensión territorial mucho mayor que en el

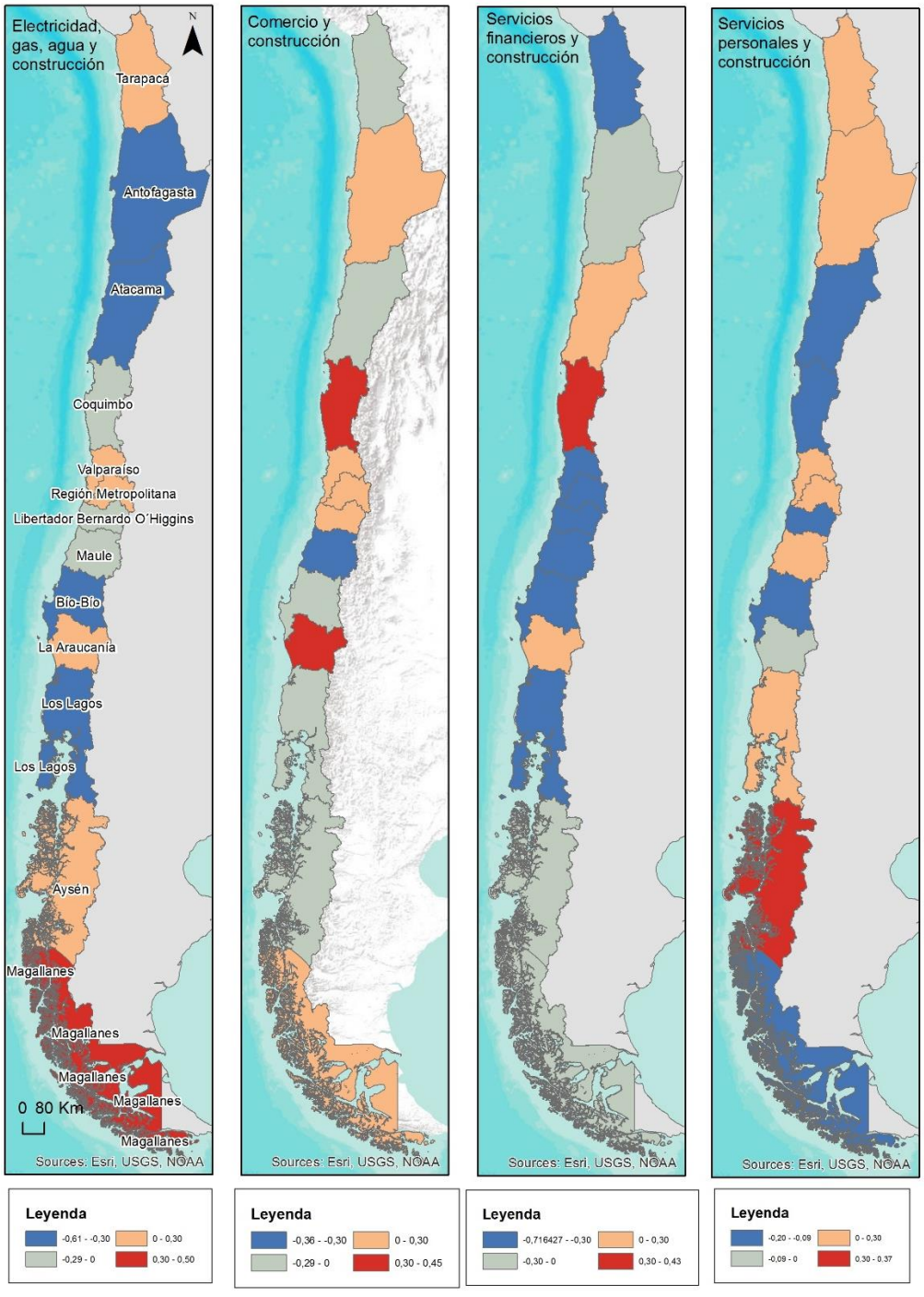
periodo anterior (figuras 7-13a, b y c). La agricultura, la minería, el comercio y los servicios financieros presentaron en términos generales altos y significativos coeficientes de correlación con la construcción, en casi todas las regiones de Chile (figura 7-13a). Sin embargo, en ciertos casos como el de Antofagasta la correlación fue negativa, lo que se puede interpretar como un movimiento de desplazamiento de recursos obtenidos en la minería a la inversión en ambiente construido durante la crisis de finales de los noventa; también cabe destacar que fue en este periodo en el cual la agricultura se relacionó más directamente con la construcción; además, las finanzas y el comercio volvieron a aparecer como sectores altamente asociados a la construcción.

Figura 7-12a. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1985 y 1996.



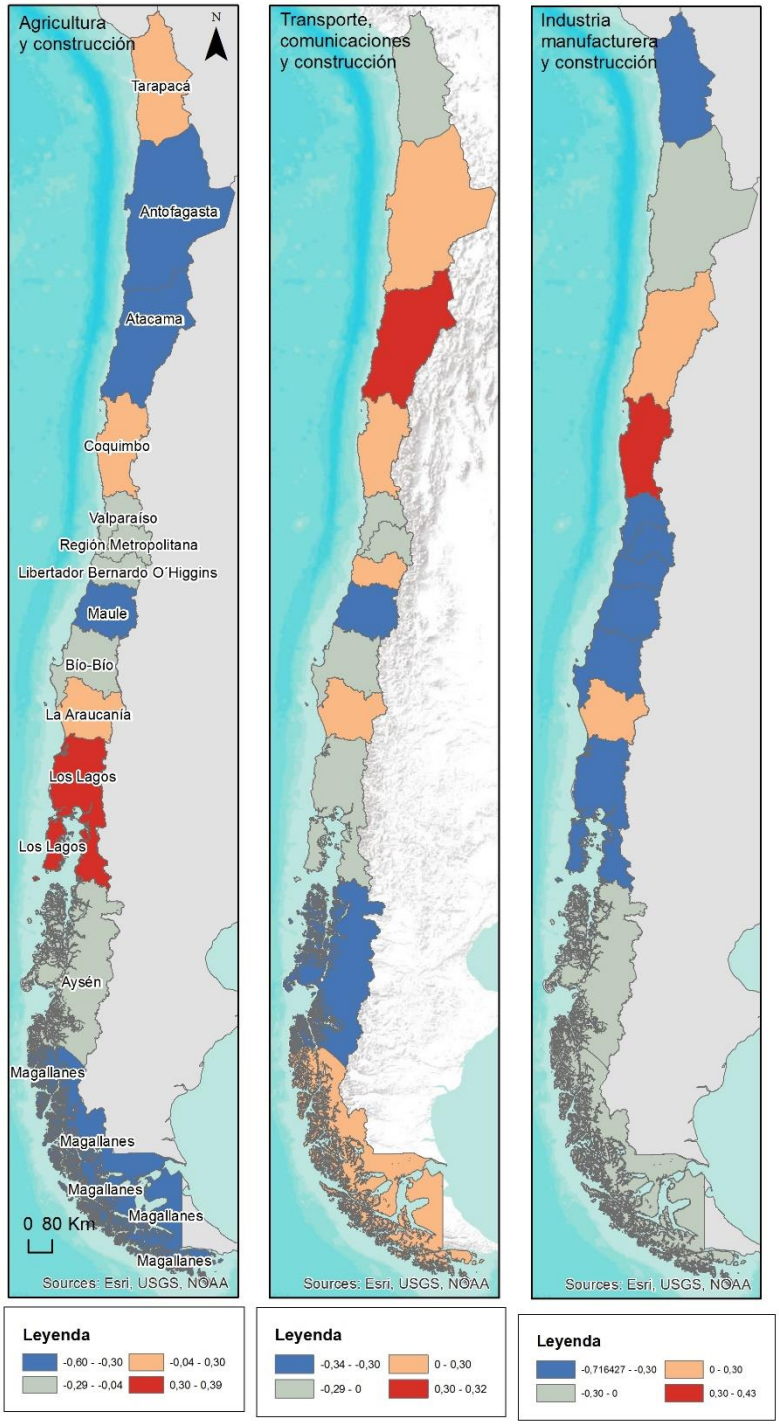
Fuente: elaboración propia con datos de MIDEPLAN (1997).

Figura 7-12b. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1985 y 1996.



Fuente: elaboración propia con datos de MIDEPLAN (1997).

Figura 7-12c. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1985 y 1996.



Fuente: elaboración propia con datos de MIDEPLAN (1997).

Se podría señalar, en relación a lo último, que si las finanzas sufren, la construcción también lo hará, aunque en momentos de auge no necesariamente sigan caminos estrictamente coincidentes. En una producción inmobiliaria financiarizada basada en parámetros de gobernanza corporativa, cualquier crisis que afecte la liquidez puede tener efectos devastadores en esa rama. El comercio también ha demostrado tener un nexo estructural con la construcción, estando presente tanto en momentos recesivos como expansivos.

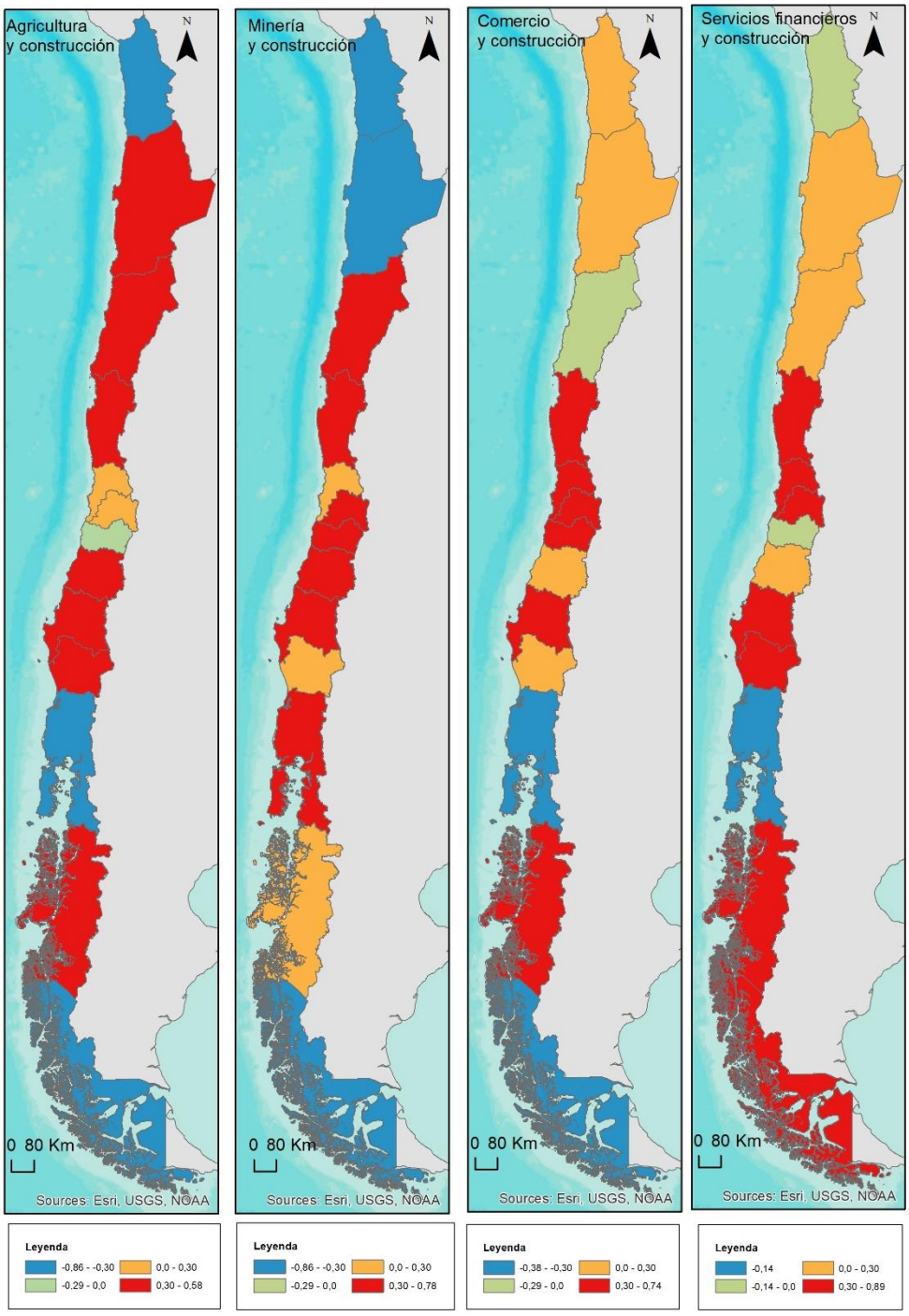
En el mapa de la figura 7-13b aparece por primera vez una relación directamente proporcional entre la industria y la construcción en regiones como Atacama, Coquimbo, Valparaíso, la Región Metropolitana, Biobío y La Araucanía que pudo darse en razón también de la falta de liquidez generada por la crisis de fines de los noventa, más que por una relación de transferencia entre circuitos. Otras correlaciones que pueden corresponder a ese mismo comportamiento son las de transporte y comunicaciones, propiedad de vivienda y administración pública. Las dos últimas efectivamente, pueden estar vinculadas al aumento o merma de trasvases de excedentes a la construcción. En cuanto a los mapas de la figura 7-13c queda claro que no ha habido nexos importantes entre servicios personales y construcción, y que para 1996-2003 desapareció el influjo de los excedentes de la industria pesquera sobre ese último sector que se había dado en el período anterior. El sector minero energético se asoció con la construcción sobre todo en una región especializada en ese rubro: Magallanes.

El análisis de correlaciones tiene como gran limitación que no es posible distinguir entre las asociaciones que se dan por transferencias entre circuitos (y efectos multiplicadores) de las que se dan simplemente por una caída multisectorial durante las crisis. Lo que parece sugerir el presente análisis es que en períodos de crisis esta dificultad se hace mucho mayor, mientras que en los de auge es más fácil identificar las verdaderas correlaciones asociadas a nexos entre circuitos. No obstante, se puede concluir a partir del análisis longitudinal hecho hasta aquí, que:

- Hay un nexo estructural entre los sectores de finanzas, comercio, administración pública y propiedad de vivienda que puede ser de signo positivo en momentos de expansión económica o de signo negativo en fases recesivas. (No hay suficiente evidencia para identificar el papel de la estrategia contracíclica del gobierno de Ricardo Lagos).
- Hay nexos esporádicos entre sectores de nuevo auge (verbigracia, la pesca) y la construcción, pero no suelen ser duraderos en el tiempo.
- Hay ciertos sectores como la industria o los servicios personales que históricamente (durante la actual onda larga de capitalismo financiero y neoliberal en Chile) han tenido poca relación con la construcción.
- La minería y la agroindustria demuestran una relación muy diferenciada con la construcción: la primera aparece de manera directa o inversa con alta asociación, mientras que la segunda lo ha hecho muy esporádicamente y para algunas regiones en específico.

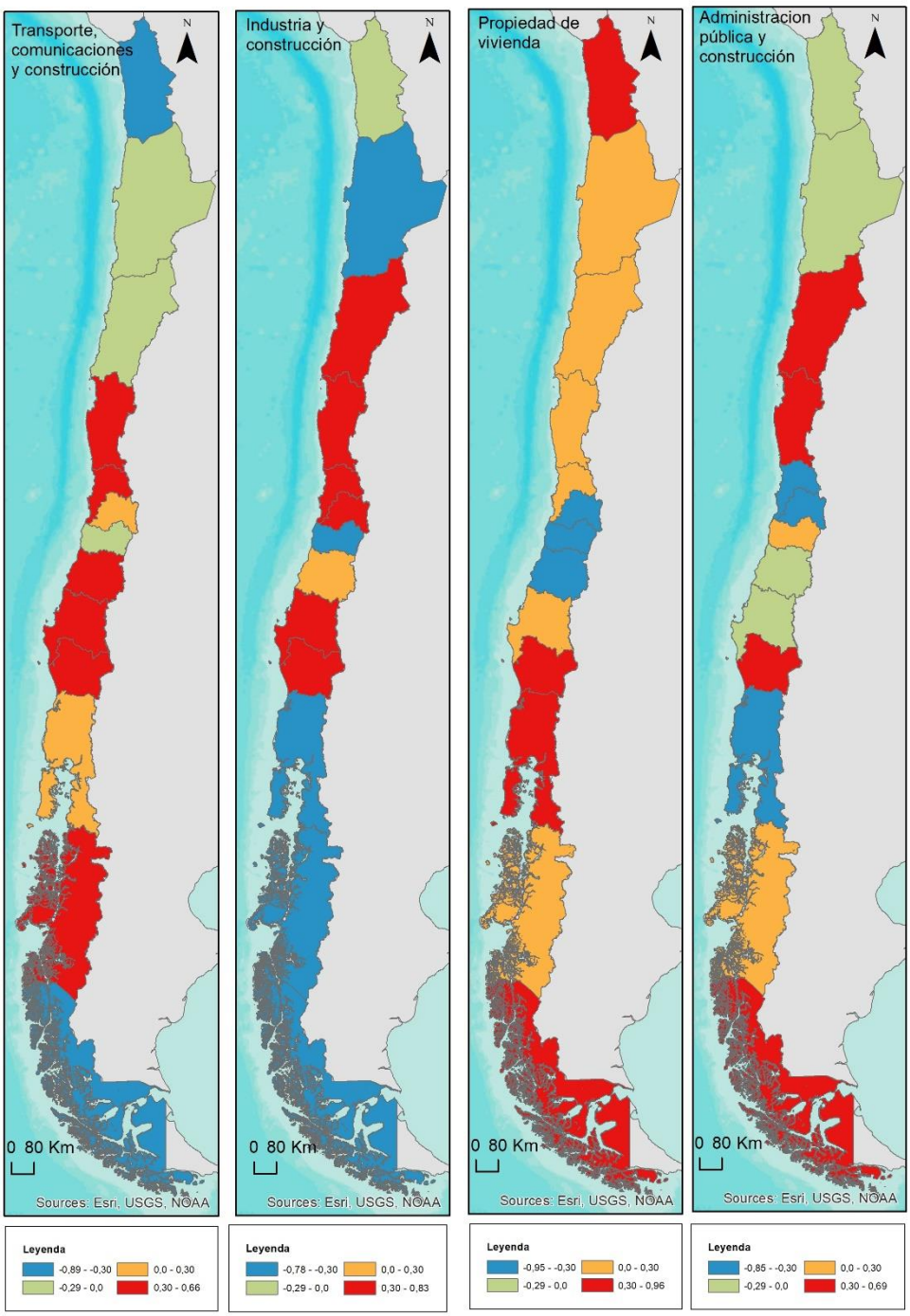
El ciclo 1990-2003 que abarcó una fase de crecimiento explosivo y luego una crisis de mediana profundidad, implicó desde el punto de vista de la producción y circulación de ambiente construido, una aceleración de la financierización a partir del surgimiento de una nueva y hegemónica estructura de agentes e instrumentos que fueron surgiendo o fortaleciéndose gracias a una reestructuración ideológica basada en un neoliberalismo con dos caras: la más descarnada que funcionó en el ámbito macroeconómicoy la de rostro humano que buscaba una legitimación social post-política y supuestamente post-ideológica de la primera. Aunque ya se han develado algunas de las geografías de la acumulación de capital en el ámbito de la construcción, es necesario identificar de qué manera estos se correspondieron con ciclos espacio-temporales de producción de la vivienda y del espacio urbano.

Figura 7-13a. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1996 y 2003.



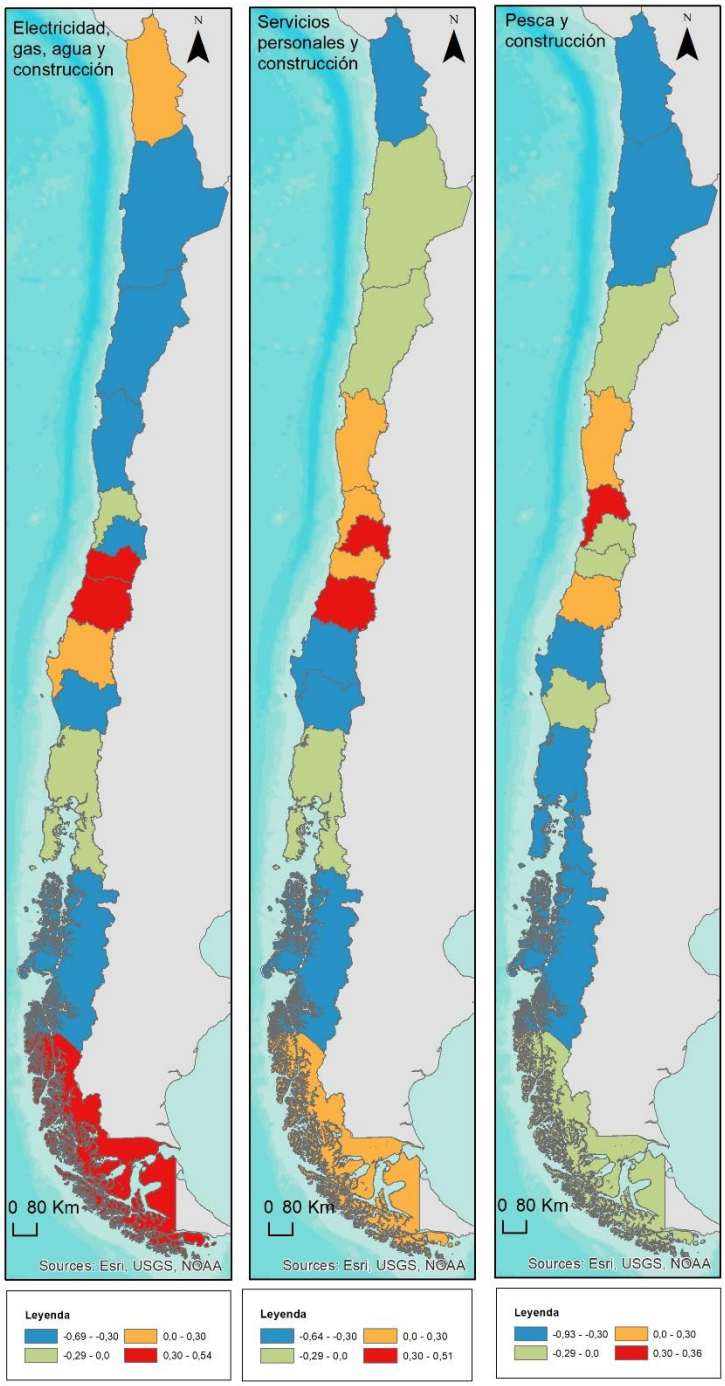
Fuente: elaboración propia con datos de Banco Central (2016).

Figura 7-13b. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1996 y 2003.



Fuente: elaboración propia con datos de Banco Central (2016).

Figura 7-13c. Correlaciones intersectoriales en las regiones chilenas entre 1996 y 2003.



Fuente: elaboración propia con datos de Banco Central (2016).

5. La producción de vivienda produce espacio urbano, pero no ciudad: geografías residenciales y urbanas del boom 1990-2003

Si a comienzos de la onda larga del capitalismo financiarizado y neoliberal se dio una tendencia centrífuga de la producción de vivienda en las tres principales áreas metropolitanas del país -Santiago, Valparaíso y Concepción-, así como un aumento considerable de la inversión residencial en ciertas capitales regionales que comandaban regiones *commodities* exitosas, ¿qué tipo de patrones se dieron a la par del boom de comienzos de los noventa y de la recuperación de 2002-2003?

Aunque las cifras sobre producción de vivienda a partir de licencias son particularmente abundantes, continuas y bastante desagregadas para los fines de la presente investigación, los censos de 1992 y 2002, tienen información más útil para evidenciar no sólo los aspectos sociales de la producción habitacional sino las tendencias de urbanización durante ese período. Por esa razón, se optó por elaborar los mismos indicadores de capítulos anteriores con el fin de establecer comparaciones, aunque introduciendo también, nuevas variables que solamente estuvieron disponibles desde el censo de 1992 a nivel de comuna: la propiedad de la vivienda en periodo de amortización, que ilustra el creciente proceso de endeudamiento hipotecario y la evolución de la población urbana y rural, que da pistas sobre las tendencias regionales entre producción habitacional y urbanización.

5.1 Los ritmos urbano regionales de la producción habitacional entre 1990 y 2003: ¿cerca de la utopía de la vivienda en propiedad?

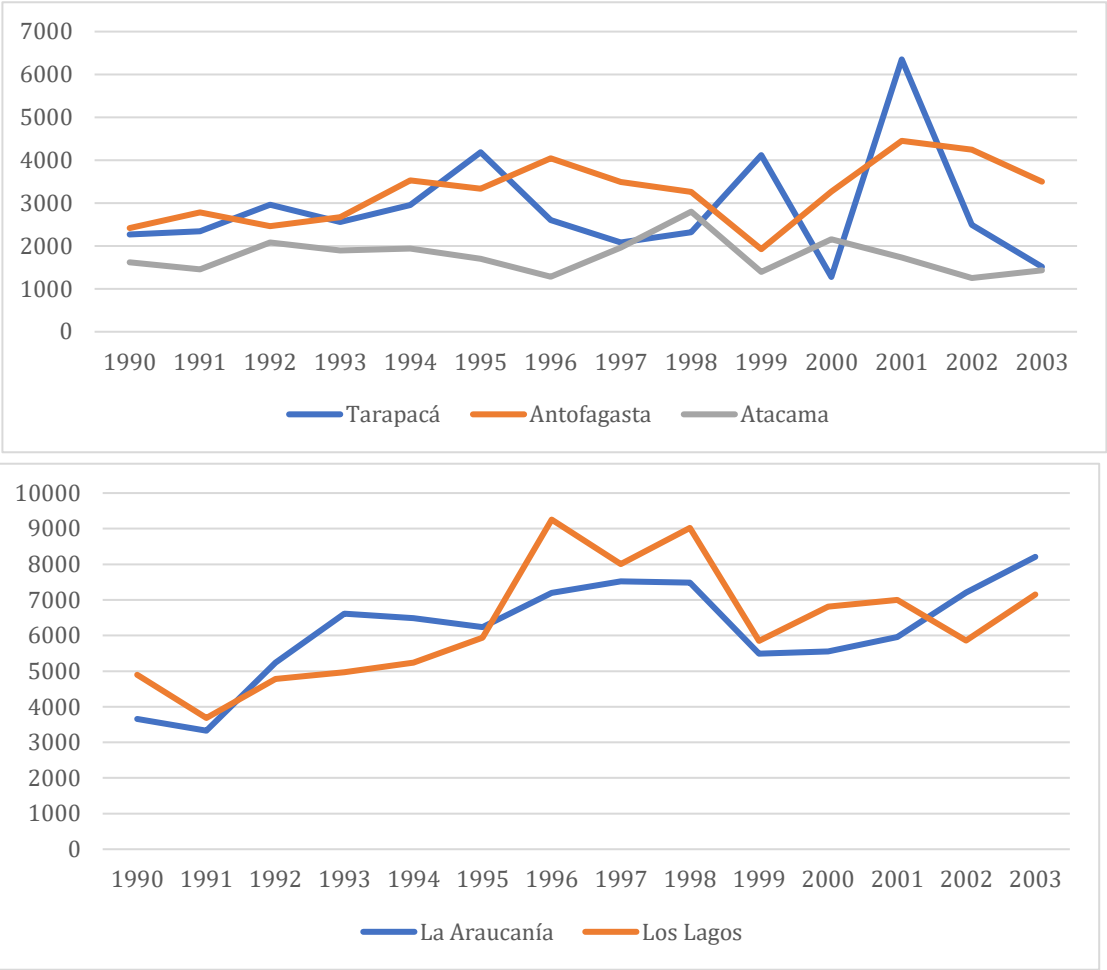
Los ritmos regionales de licenciamiento habitacional en unidades reflejan una circunstancia muy importante. Lo que se conoció como el boom de los noventa fue un fenómeno relativamente poco extendido espacialmente, caracterizado por una concentración de los mayores aumentos de la producción de vivienda en la Región Metropolitana, en la de Valparaíso y en menor medida, en la de Coquimbo (figura 7-14). Aunque el comportamiento de la producción de vivienda fue positivo en casi todas las regiones del país -con excepción de Magallanes en donde no hay una tenencia

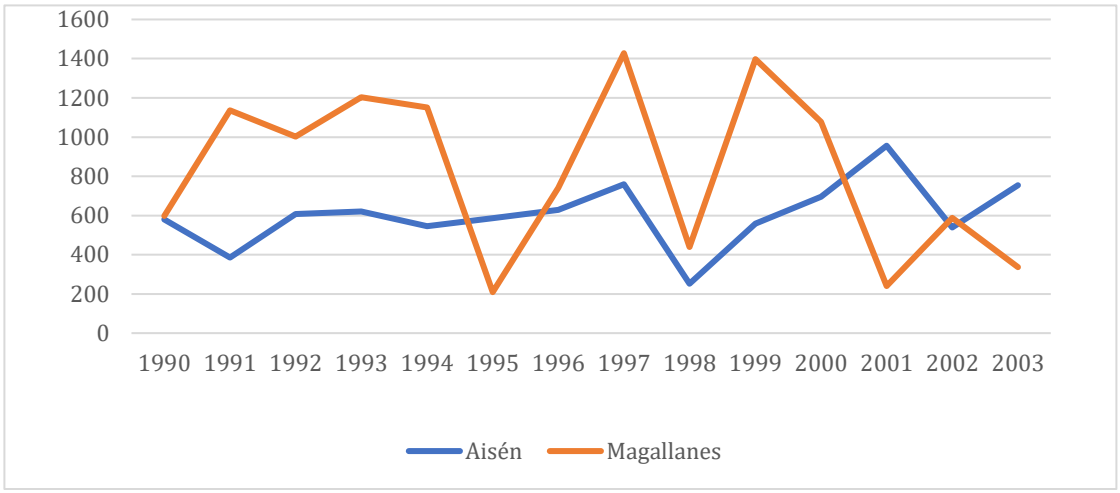
definida-, en algunas de ellas tras la crisis asiática, se dio una explosión de la producción residencial que fue mucho más importante que la de los noventas: es el caso de Antofagasta, Tarapacá, Biobío, La Araucanía o Aisén (figura 7-14).

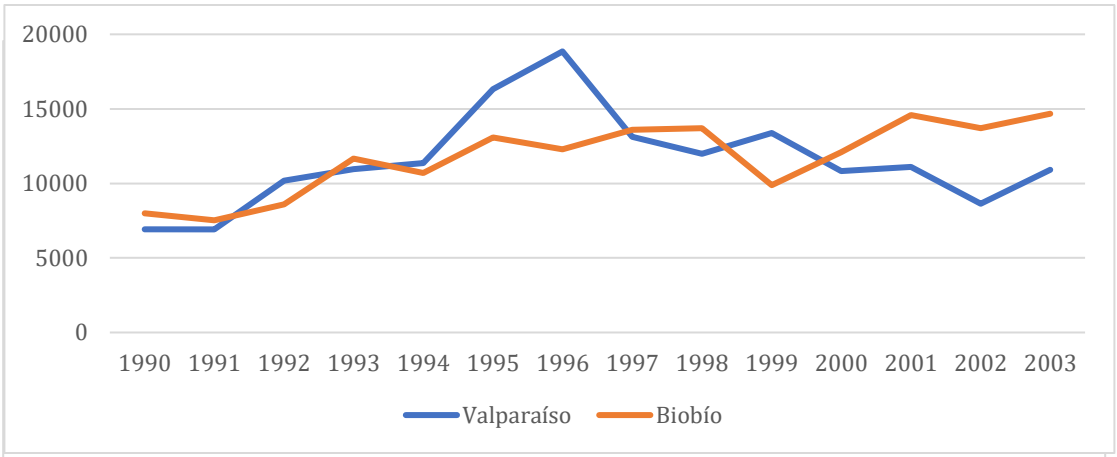
Estamos entonces ante lo que Harvey (1989) denomina como un '*geographical switch*' que ocurrió en el caso analizado, tras una crisis que incidió con mayor fuerza en las regiones que experimentaron el boom en los primeros años de los noventa. En la gráfica que muestra la evolución conjunta del licenciamiento habitacional de la Región Metropolitana y el resto de Chile (sin la primera en consideración), se nota que la crisis de 1999 implicó una redistribución espacial de la inversión inmobiliaria hacia regiones dinámicas y menos afectadas por ella. Ese desplazamiento geográfico del capital se manifestó con mayor intensidad desde 1998 y continuó hasta 2003 (figura 7-14).

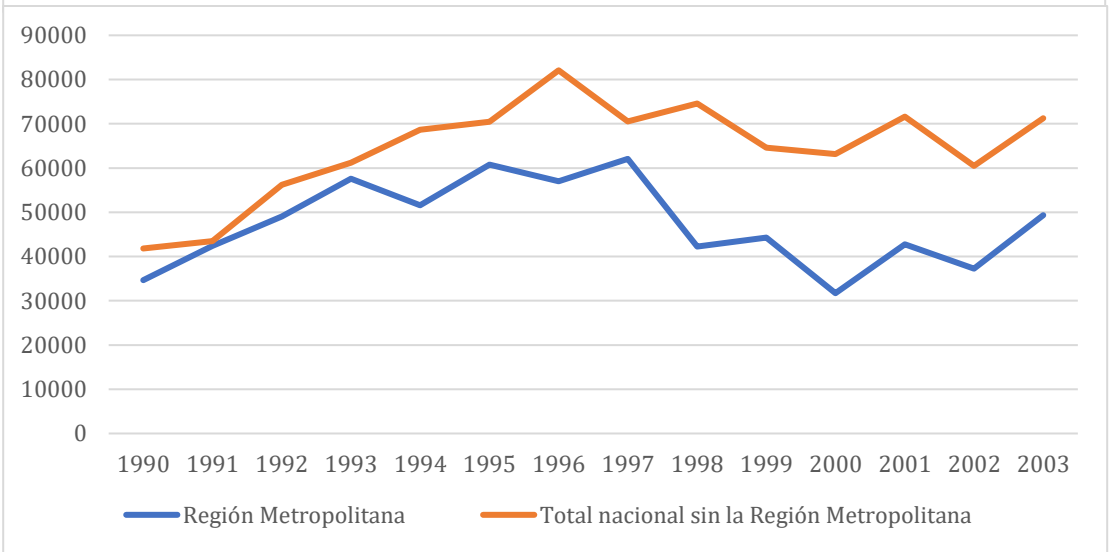
En algunas regiones, la crisis de finales de los noventa no detuvo el ritmo de construcción y a pesar de que no hubo aumentos tan considerables a comienzos del nuevo milenio, la producción habitacional conservó buen ritmo: O'Higgins, Maule, siendo ambas agroexportadoras. Esto sugiere otro hecho relevante. Las regiones a las cuales se desplazó la inversión inmobiliaria fueron principalmente las mineras o minero-energéticas, que contaban con una masa importante de excedentes en búsqueda de valorización, mientras que el mercado habitacional sufría considerables efectos negativos en las más financiarizadas, la Región Metropolitana y la de Valparaíso. El caso de Biobío destaca en la medida en que fue la única región con una gran área metropolitana que se vio favorecida por ese desplazamiento geográfico del capital, que sin ser tan volátil como en Antofagasta o Tarapacá, implicó niveles de producción habitacional superiores a los de la década de los noventa.

Figura 7-14. Ritmos regionales de licenciamiento habitacional (unidades) entre 1990 y 2003.









Fuente: elaboración propia a partir de cifras del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

En el mapa de la figura 7-15 se sintetizan los indicadores de licencias habitacionales durante el periodo 1990-2003. Aunque persistieron ciertas inercias geohistóricas respecto al volumen total de nuevas licencias aprobadas e iniciadas, tales como la primacía de la Región Metropolitana, así como alta concentración de estas en las regiones de Valparaíso y Biobío, cuyas áreas metropolitanas concentran el grueso de la actividad inmobiliaria, se dieron nuevas circunstancias. El único cambio en este renglón fue el desplazamiento de la segunda posición tradicional de Valparaíso por parte de la región de Biobío (que pasó alcanzó 164.071 licencias expedidas en ese periodo contra 161.471 de la primera).

En Coquimbo se dio una combinación de alta participación porcentual, una considerable variación relativa anual y un gran volumen de licencias aprobadas e iniciadas (figura 7-15), algo que ocurrió como ya se señaló, con mayor intensidad para esa región entre 1990 y 1997. Esa convergencia no suele ser común ya que tradicionalmente las mayores variaciones relativas se dan por aumentos absolutos de pequeña escala y en regiones periféricas (como en los casos de Aisén y Magallanes). En Tarapacá ocurrió lo mismo, pero con un volumen de licencias mucho menor que en Coquimbo (40.040 contra 90.299).

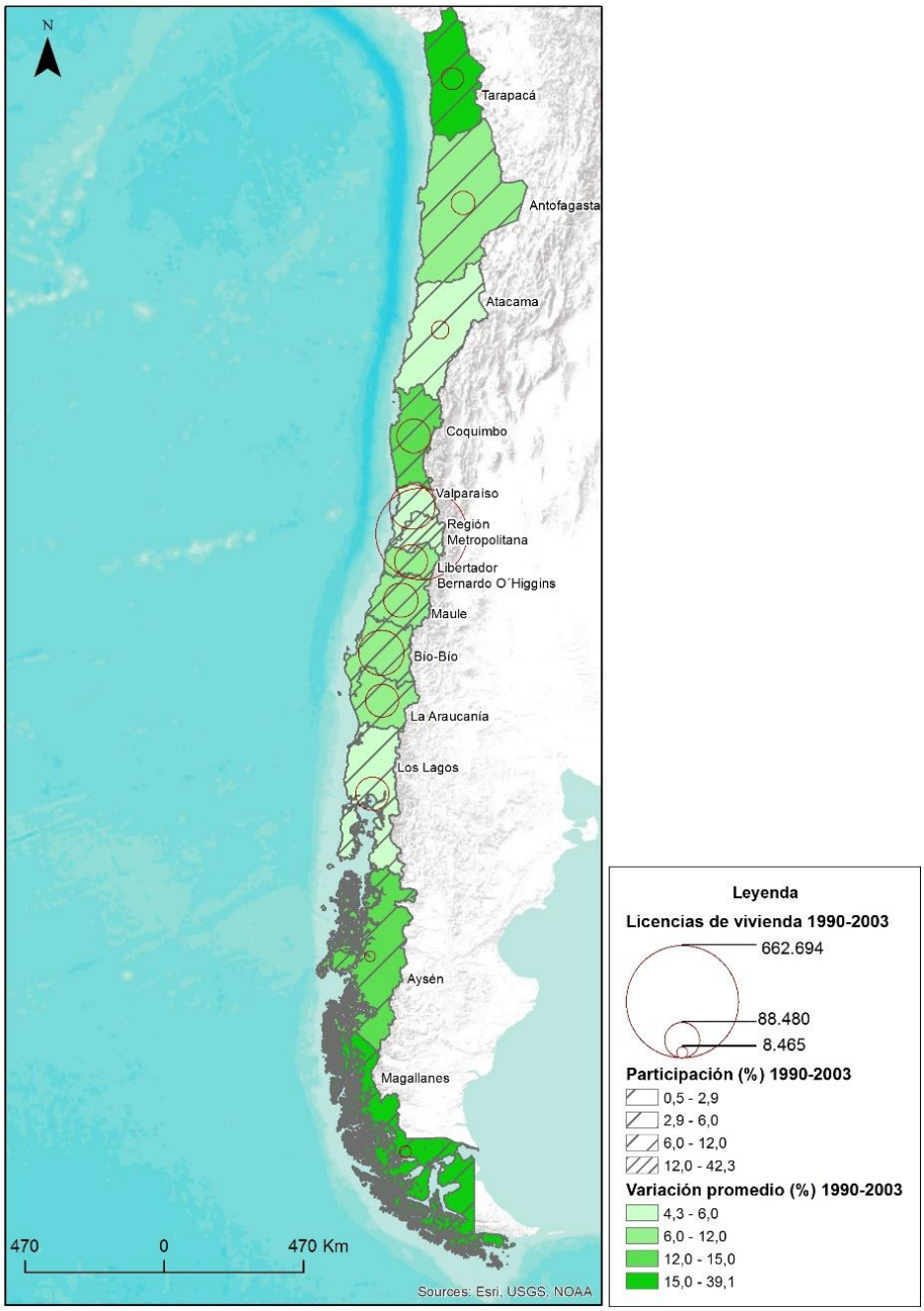
En otras regiones como O´Higgins, Maule y La Araucanía se alcanzaron cifras absolutas muy significativas entre las 85.000 y 88.000 licencias, una cifra nada despreciable (figura 7-15) que sugiere importantes dinámicas en su interior, asociadas como se verá, con una urbanización de escala macrorregional que genera pequeñas áreas metropolitanas en ciudades medias que suelen ser capitales regionales o provinciales, dispuestas linealmente sobre las autopistas interregionales concesionadas.

Ya para el periodo en análisis hay cifras regulares de licenciamiento habitacional por comunas, lo que facilita un análisis muy detallado que se hará seleccionando territorios clave. El primero de ellos es la región de Tarapacá en donde queda en evidencia que el

período expansivo ocurrido entre 1990 y 2003 con particular dinamismo en los primeros años de la década de los 2000, se dio por la expansión de la producción habitacional en las dos ciudades más importantes, Arica e Iquique. No obstante, el proceso fue más notorio en la segunda ciudad, en donde la comuna aledaña de Pozo Almonte, experimentó una gran expansión, siendo evidencia de un incipiente proceso de metropolización en la capital regional (figura 7-16).

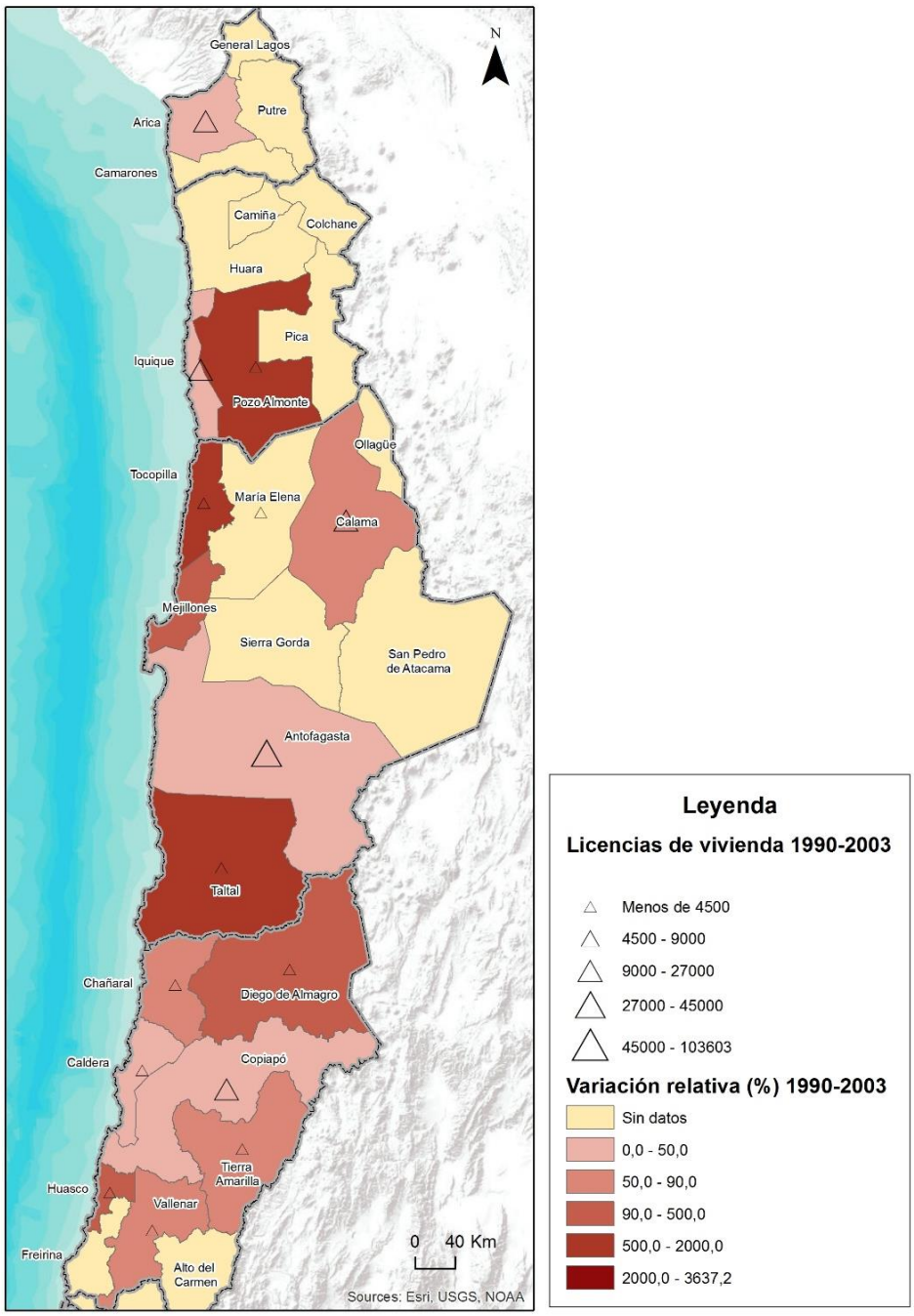
El boom en Antofagasta pareció concentrarse sobre todo en su capital y en la ciudad de Calama, aunque en cuanto al dinamismo relativo (pero con escalas de producción muy reducidas), éste se presentó con bastante intensidad en Tocopilla, Taltál y Mejillones, estando todas éstas últimas comunas ubicadas en el borde costero (figura 7-16). En Atacama las variaciones relativas estuvieron más distribuidas en la región, aunque la absoluta fue mucho mayor en la capital regional, Copiapó.

Figura 7-15. Ritmos regionales de licenciamiento habitacional (unidades) entre 1990 y 2003.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

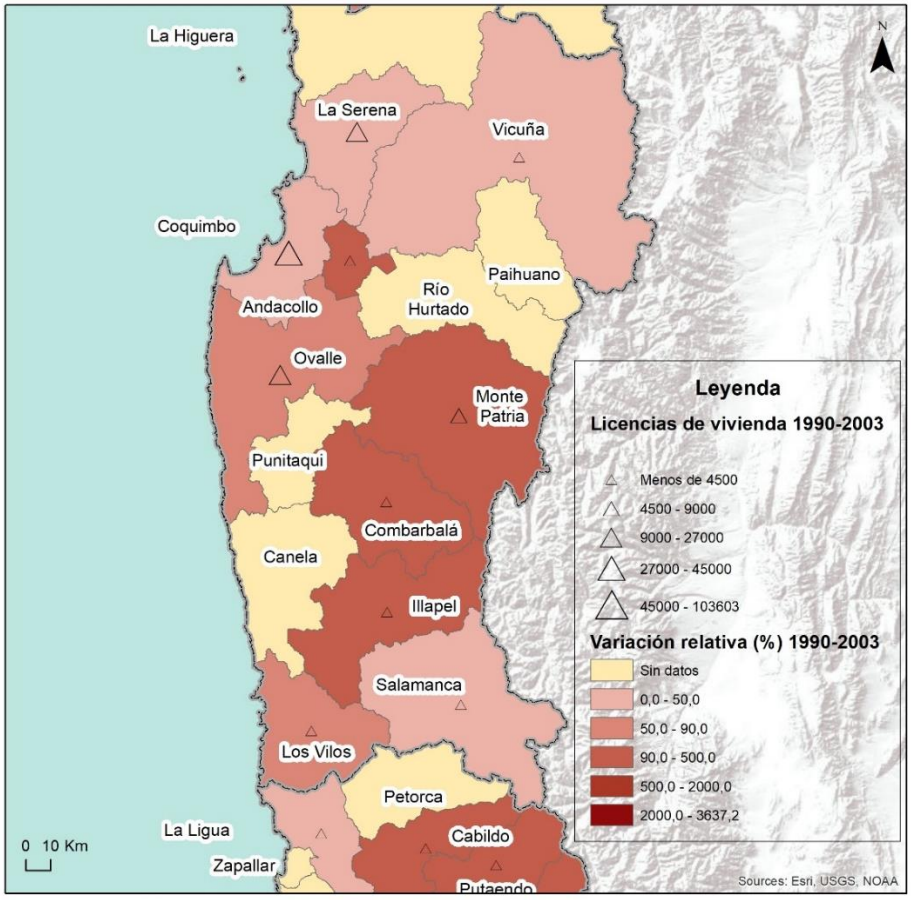
Figura 7-16. Licenciamiento habitacional (unidades) entre 1990 y 2003 en el Norte Grande.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

En la cuarta región de Coquimbo, una de las más dinámicas del periodo 1990-2003, las variaciones absolutas se concentraron en la ciudad del mismo nombre, en La Serena y en Ovalle, mientras que los cambios absolutos menores incidieron en variaciones relativas muy altas en comunas rurales del interior de la región (figura 7-17). Acá una vez más aparece un proceso de expansión de capitales regionales que tienden a la metropolización, articulando en este caso a Coquimbo y La Serena, que experimentaron durante esta época un acelerado proceso de conurbación. También la urbanización de pequeñas ciudades, capitales de provincia se vio estimulado como lo sugiere el caso de Ovalle (figura 7-17).

Figura 7-17. Licenciamiento habitacional en comunas del Norte Chico.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

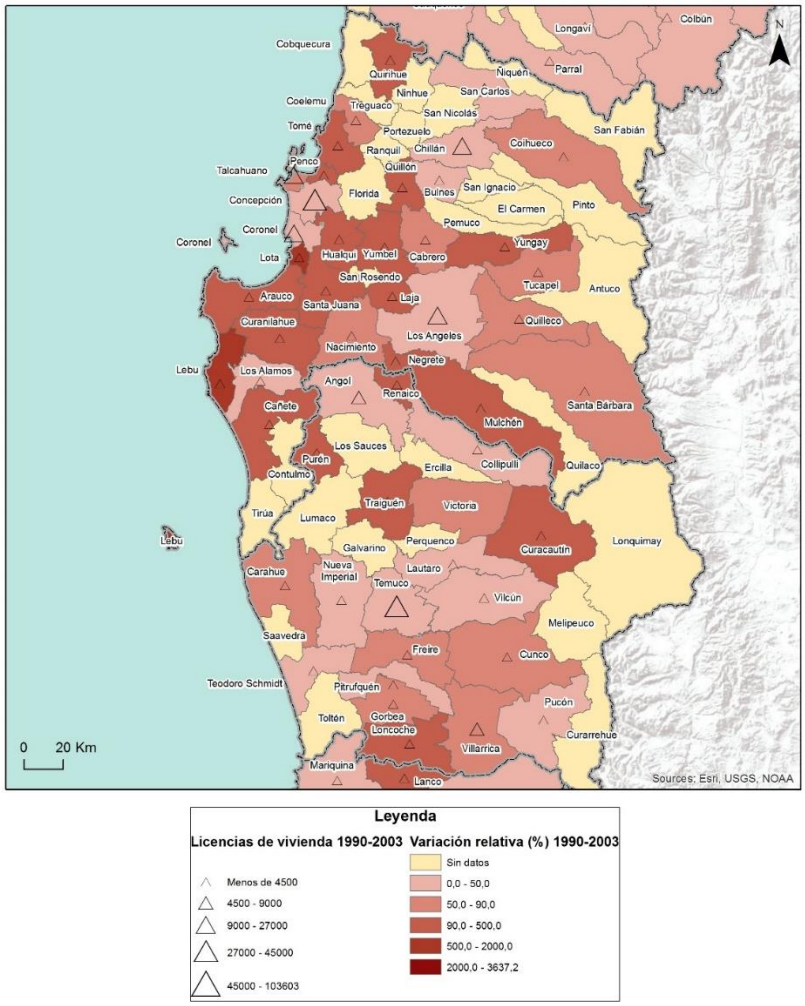
Otra región interesante para analizar en detalle, es la de Biobío. En ella el boom, más intenso a comienzos de los 2000, favoreció aumentos absolutos y relativos de las licencias en comunas del entorno metropolitano de Concepción, pero también a ciudades medias que son capitales provinciales, como Chillán y Los Ángeles. Sobre la primera tendencia, cabe destacar que las comunas con mayores cifras correspondieron a la comuna central de Concepción, y las que conforman un primer anillo metropolitano: Talcahuano y Coronel; no obstante, el crecimiento relativo anual de las licencias se dio con más intensidad en las comunas de la periferia metropolitana del eje sur (Lota), oriental (Hualqui) y norte (Penco y Tomé). A diferencia de otras regiones la comuna, capital de la región concentró solamente un 18,8% del total de licencias.

En la novena región, Temuco concentró el 36,4% de las licencias, alcanzando una cifra de 31.378, siendo incluso superior a las de Concepción (30.937 licencias) entre 1990 y 2003 como núcleo de la segunda área metropolitana más importante de Chile. Otras capitales que son ciudades medias y lideran una red urbana regional monocéntrica se caracterizaron por una concentración importante de las licencias: Punta Arenas 90,7% (10.486), Coihaique el 73,1% (6.195), Antofagasta 73,6% (33.444), Copiapó 63,% (15.792). En cambio, en regiones cuyas capitales son ciudades medias, involucradas en redes urbanas de carácter más policéntrico, se alcanzaron concentraciones mucho menores como lo ejemplifican Iquique 55% (22.126), Rancagua que concentró el 33,8% (28.955), Talca el 30,6% (28.846) y Puerto Montt el 24% (21.669). En ambos casos el boom del período 1990-2003, fuese previo a la crisis o posterior, privilegió ciudades medias que son capitales provinciales o regionales, comunas de las periferias metropolitanas y las grandes regiones metropolitanas de influencia nacional: Santiago, Concepción y Valparaíso.

En la Región Metropolitana ocurrió un reforzamiento de la tendencia del crecimiento habitacional de las comunas de la periferia del AMS, pero se dio a la par, de una reactivación incipiente en el área central de la ciudad: esa resurgimiento impulsado a partir del subsidio a la renovación urbana y todos los beneficios estatales concedidos a

los privados para dirigir sus inversiones hacia esa zona, inició en la comuna de Santiago como queda en evidencia en el mapa de la figura 7-19. Sin embargo, ya en 2002 se dio una recuperación relativa de ciertas comunas pericentrales como Independencia, Recoleta y Estación Central. Destaca también el dinamismo de las comunas de la periferia norte en donde se proyectaron las ZODUC, en las que participaron activamente los *holdings* financiero-inmobiliarios analizados anteriormente (figura 7-19): en particular fueron las comunas Colina y Lampa.

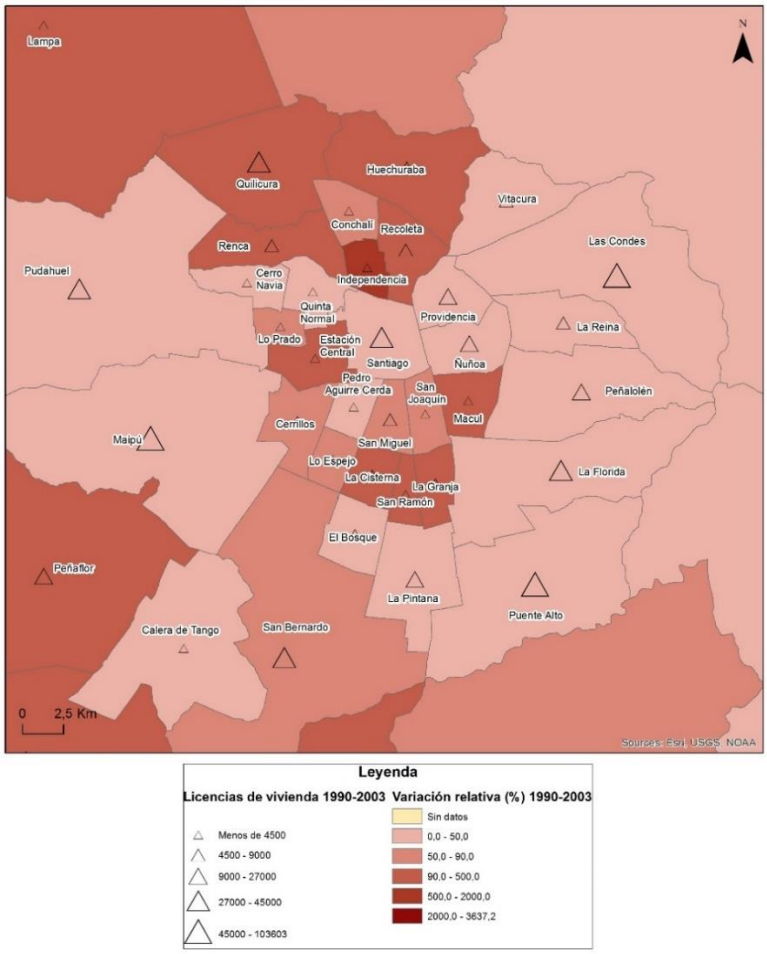
Figura 7-18. Licenciamiento habitacional en las regiones de Biobío y La Araucanía.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

En términos del volumen de licencias, éstas se concentraron en las comunas del borde oriental del AMS -siendo algunas de ellas las de mayor licenciamiento habitacional a nivel nacional-: Puente Alto (103.603), comuna que venía recibiendo desde los ochenta, los proyectos masivos de viviendas sociales, La Florida (31.830), Peñalolén (21.558) y Las Condes (49.317) -zona residencial de clase alta-, así como el borde occidental, en Maipú (87.829) y Pudahuel (28.522), donde se focalizó la vivienda social para clases medias-bajas y medias. A pesar de eso, las licencias de la Región Metropolitana alcanzaron un 42% del total nacional, demostrando una descentralización mayor de la producción habitacional.

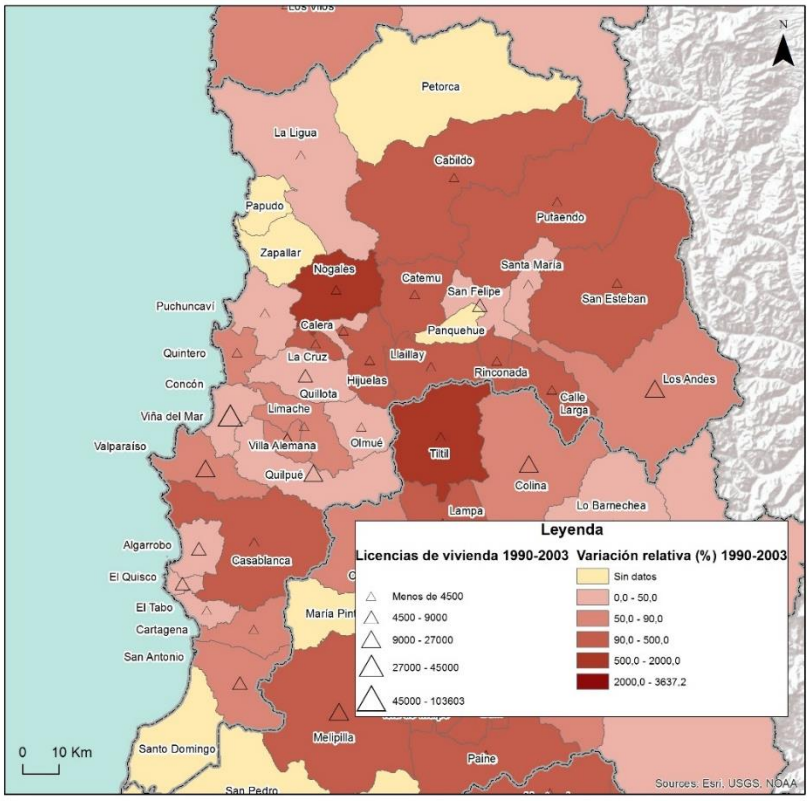
Figura 7-19. Licenciamiento habitacional en la Región Metropolitana.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

En la Región de Valparaíso, Viña del Mar concentró la mayor cantidad de licencias, pero en términos generales toda la región presentó variaciones relativas promedio, muy altas. En el AMV, se concentraron la mayor cantidad de licencias entre Viña, Valparaíso y Quilpué, pero con crecimiento relativos considerables en las periferias metropolitanas: en las comunas de Villa Alemana, Limache y Quintero (figura 7-20). Lo anterior demuestra que el boom de los noventa, en este caso, contribuyó decisivamente a expandir el AMV en sus bordes norte y oriental, siendo el primero parte de un proceso de metropolización litoral liderado por la proliferación de condominios verticales y horizontales de clases altas y medias-altas, mientras que el segundo, fue el eje sobre el cual se dio la expansión residencial para sectores de clases medias y bajas -a través de vivienda social, principalmente- (Valdebenito, 2014).

Figura 7-20. Licenciamiento habitacional en la Región de Valparaíso.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

En resumen, lo que indican las cifras de licenciamiento es que las prácticas espaciales de inversión en producción de ambiente construido, en este caso de fondo de consumo habitacional se orientaron a: 1) la producción masiva de vivienda en el primer anillo de influencia metropolitana que hacia el final del período comenzó a traspasar al segundo anillo, como lo demuestran los casos de Valparaíso y Concepción; 2) la expansión residencial propia de un incipiente proceso de metropolización en ciudades medias que tienen como características ser capitales regionales o provinciales y estar insertas en regiones *commodities* dinámicas con capacidad para generar excedentes (los casos de Iquique, Talca, Chillán, Valdivia, Puerto Montt, entre otras); 3) una inversión sobredimensionada en relación al tamaño del mercado local en ciertas metrópolis regionales como Antofagasta o La Serena; y 4) una dinamización del área central del Área Metropolitana de Santiago que comenzaba a hacerse extensiva a comunas pericentrales, que hasta la década de los ochenta sufrieron un proceso de desvalorización inmobiliaria y urbana.

En el periodo comprendido entre 1990 y 2003 se licenciaron en todo Chile más de un millón y medio de unidades habitacionales (entre aprobadas e iniciadas), un volumen muy alto si se considera que la población para el último año no llegaba ni a los 16 millones. En el siguiente apartado se verá qué tanta fue la influencia del Estado durante ese boom en relación a la contratación directa de la vivienda y la financiación habitacional, y si es acertado decir que el boom de los noventa propició una contradicción insalvable entre la práctica de habitar la ciudad y el hábitat reducido a la propiedad de una vivienda social.

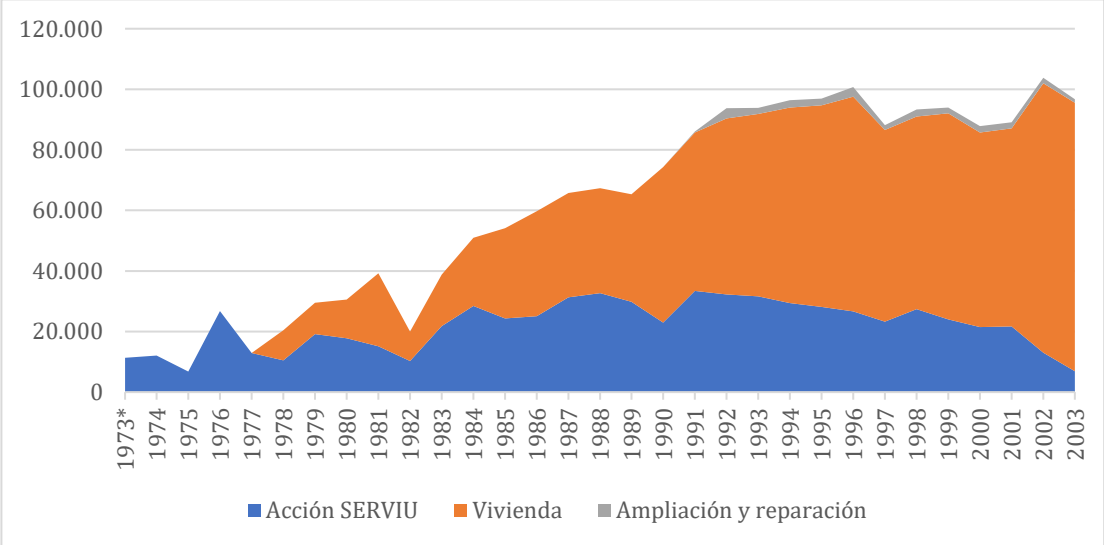
5.2 El boom llega a la vivienda social: la reducción del habitar al hábitat

Aunque es difícil tener una estimación muy precisa de las viviendas financiadas enteramente por los privados, el conjunto de cifras existentes del MINVU sobre producción de vivienda social puede compararse con las licencias de edificación

reportadas por el INE. Ese ejercicio revela que de 1'563.010 viviendas licenciadas, el Estado proveyó de manera directa -a través de los Serviu- o indirecta -con subsidios, únicamente- 1'278.221 unidades; es decir, el Estado intervino en el 81% de la producción habitacional entre 1990 y 2003.

En la figura 7-21 se ofrece una comparación de largo plazo que diferencia entre las viviendas proveídas a través de los Serviu, generalmente para los grupos de menor ingreso, las que financió mediante una gran diversidad de tipos de subsidio orientados a clase media-baja o media y los subsidios para reparaciones o mejoramiento. Aunque durante la dictadura el modelo neoliberal de vivienda social dio inicio a un proceso de retroceso de la intervención directa del Estado en la provisión habitacional, este se acentuó mucho más con el regreso a la democracia puesto que desde 1990 la acción pública se centró más en la financiación de viviendas que en su producción directa; este último indicador cayó aún más durante el gobierno del socialista Ricardo Lagos a un mínimo histórico muy bajo en 2003, de apenas 6,6%.

Figura 7-21. Producción y financiamiento estatal de vivienda social en Chile.

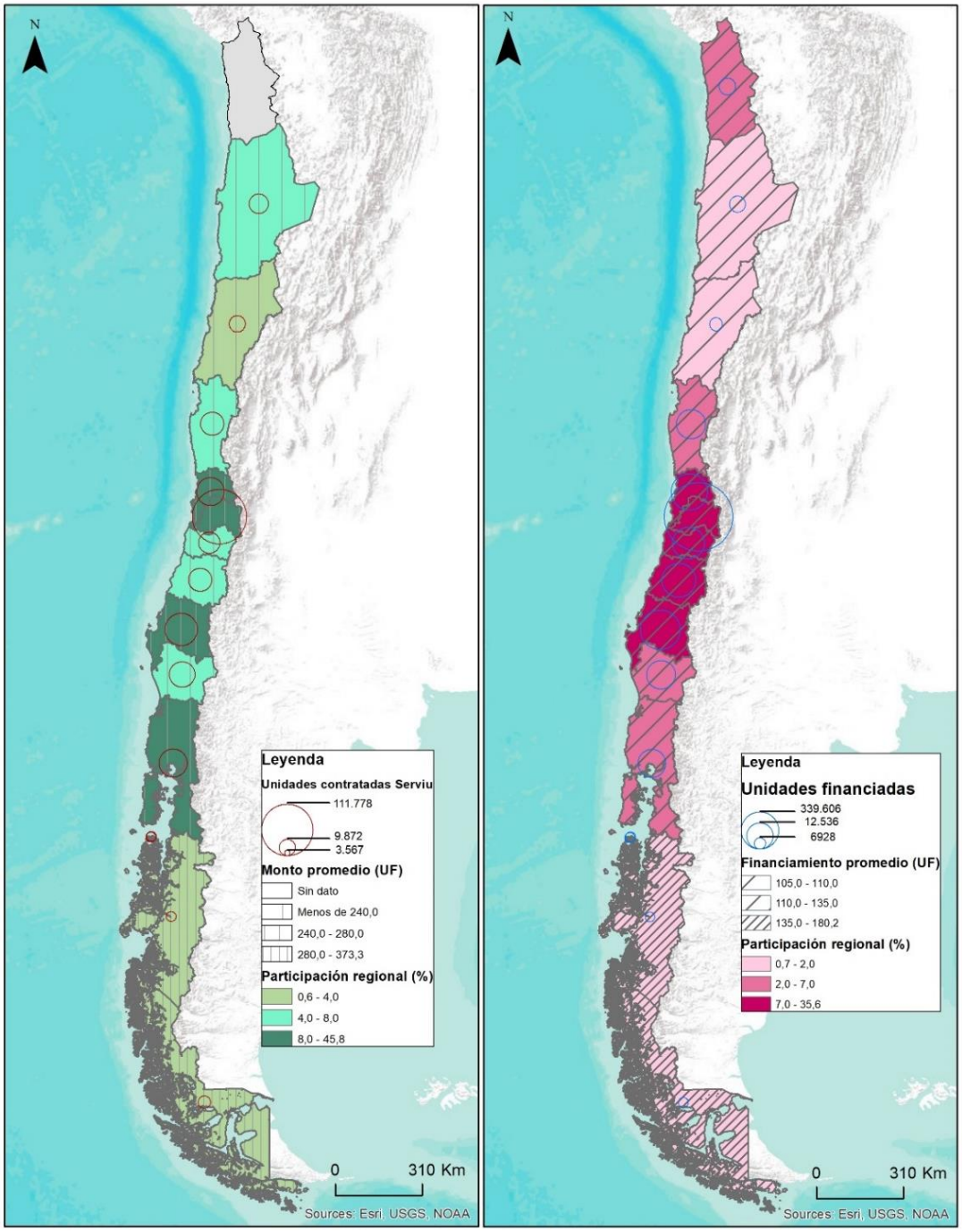


Fuente: elaboración propia a partir de cifras del Observatorio Habitacional (MINVU, 2017).

Hay entonces dos geografías contrastadas de la provisión de vivienda social durante el periodo en análisis: la que deriva de producción del Serviu y la que fue estimulada mediante el financiamiento público. En la figura 7-22 se contrastan ambos mapas, haciéndose evidente que las mayores diferencias se dieron en la concentración espacial y no en el precio promedio que, aunque tendió a ser más alto en Aisén y Magallanes (regiones con los mayores topes de subsidio), en las demás se distribuyó casi de manera uniforme.

En el mapa de la producción a través del Serviu, se observa una marcada concentración espacial en las regiones Metropolitana, de Valparaíso, Biobío y adicionalmente, La Araucanía, mientras que en el de financiamiento emerge un patrón diferenciado: la mayor concentración cubre el eje Valparaíso, Biobío incluyendo regiones como la Metropolitana, O´Higgins y Maule; también hubo una participación considerable en Coquimbo al norte de ese eje, y en La Araucanía y Los Lagos en el sur (con un enclave relevante al norte, Tarapacá). Ese esquema evidencia un patrón territorial de financiamiento habitacional público que es de tipo centro-periferia. Las regiones mineras más ricas tuvieron en ese período una baja participación en el financiamiento y la producción directa, que puede estar asociada a un incipiente -en ese entonces- proceso de tugurización en ciudades como Antofagasta. Lo anterior parece sugerir que la vivienda social tuvo un rol importante en las regiones agroexportadoras, pero no tanto en las mineras.

Figura 7-22. Producción habitacional a través del Serviu y financiamiento público habitacional.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras del Observatorio Habitacional (MINVU, 2017).

Un análisis de los ritmos regionales de provisión de vivienda social sugiere una relación directa con las condiciones de acumulación que se dieron en ese entonces. Es necesario recordar que en el periodo 1970-1982 los ritmos regionales de provisión habitacional subsidiada no tuvieron mayor relación con los de la acumulación y que entre 1983 y 1989 sí hubo una asociación positiva -a mayor crecimiento del PIB de la construcción, mayor producción de vivienda social-.

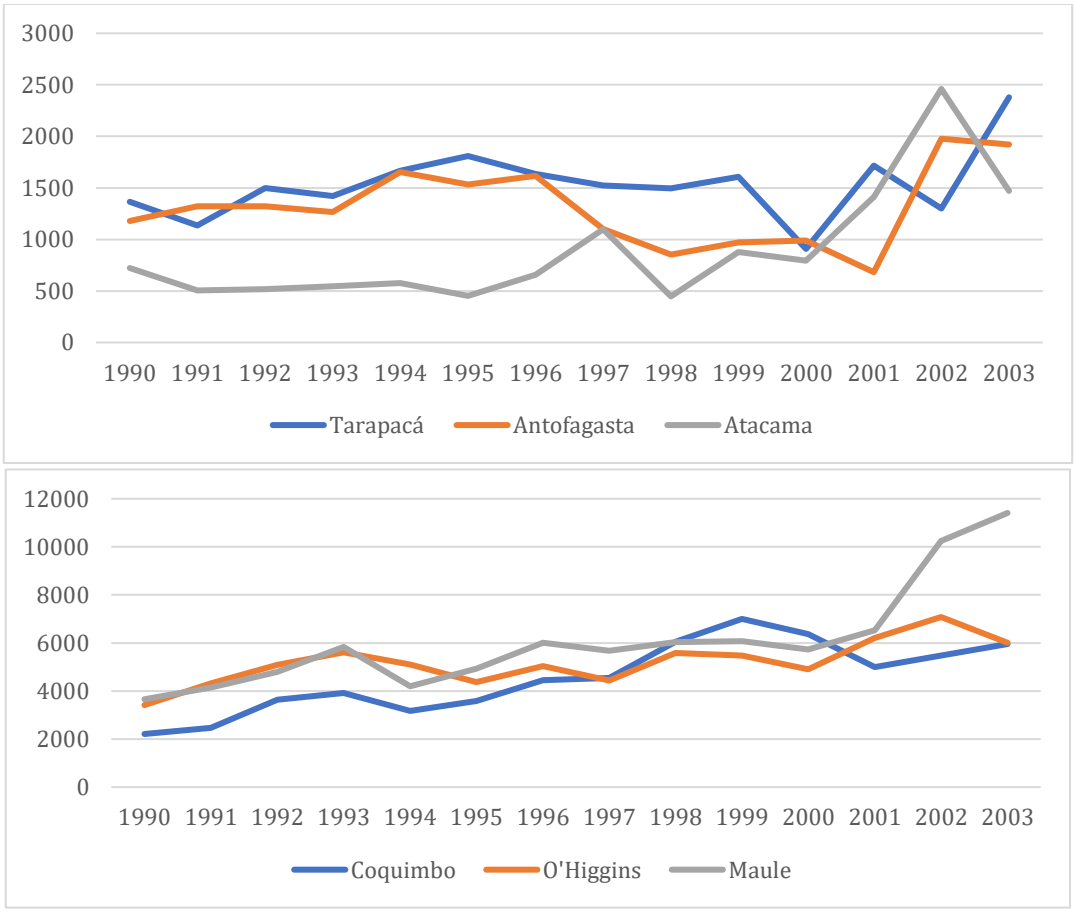
Lo que evidencian las gráficas de la figura 7-23 es que el financiamiento público (más que la producción directa que cayó en todas las regiones durante el período) a viviendas producidas por privados, tuvo un ritmo muy parecido al de la acumulación en el sector de la construcción y de la producción de ambiente construido en general; de hecho en algunas regiones como Coquimbo, Biobío, Los Lagos y la Metropolitana el financiamiento aunque público, demostró un hinchamiento previo a la crisis (en el periodo de fiebre especulativa) y una caída abrupta durante la misma; es decir, hubo un ajuste directo, gracias a la mayor interpenetración de las lógicas de financiarización en el modelo neoliberal de la vivienda social, a los ciclos de acumulación capitalista de nivel nacional.

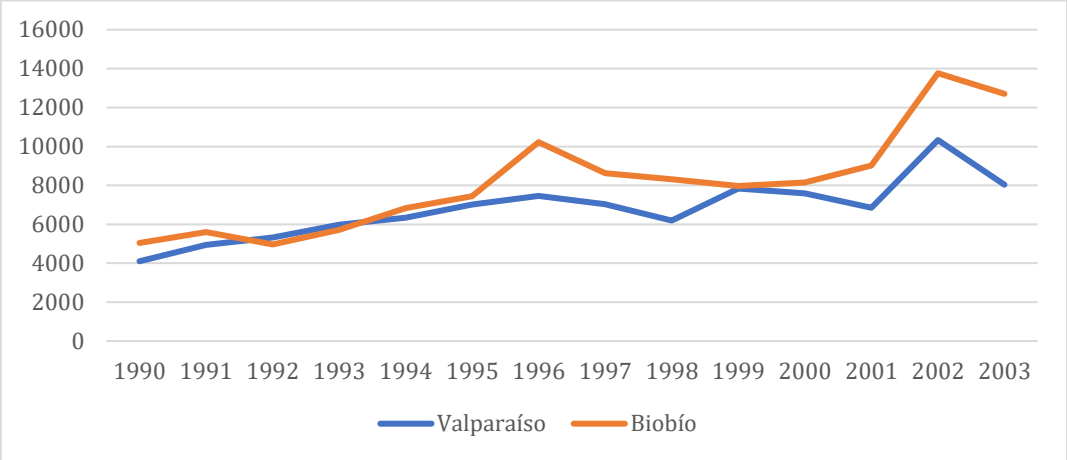
No obstante, lo más importante que revelan esos ritmos es que la estrategia neoliberal y anticíclica asumida en el gobierno socialista de Ricardo Lagos, tuvo una marcada expresión en el financiamiento de vivienda social. El neoliberalismo con rostro humano fue útil no solo como un legitimador ideológico y un efecto placebo, sino como una estrategia en extremo importante para reactivar la acumulación capitalista y el mercado financiero nacional. Por esa razón, en todas las regiones chilenas, el financiamiento público de vivienda tuvo un crecimiento explosivo que, aunque se dio diferencialmente en el tiempo -en algunas desde 1999, otras en el 2000 y el grueso, entre 2001 y 2002- incidió en todas ellas.

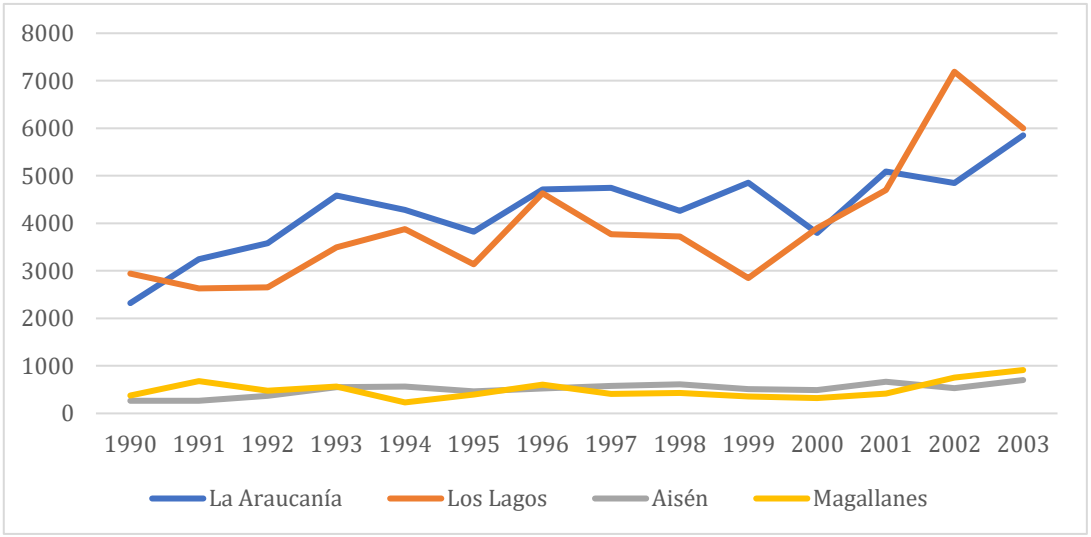
A pesar de que no hay cifras sistemáticas de la provisión de vivienda social a una escala nacional y con desagregación a nivel de comunas, en ese periodo se podría señalar que

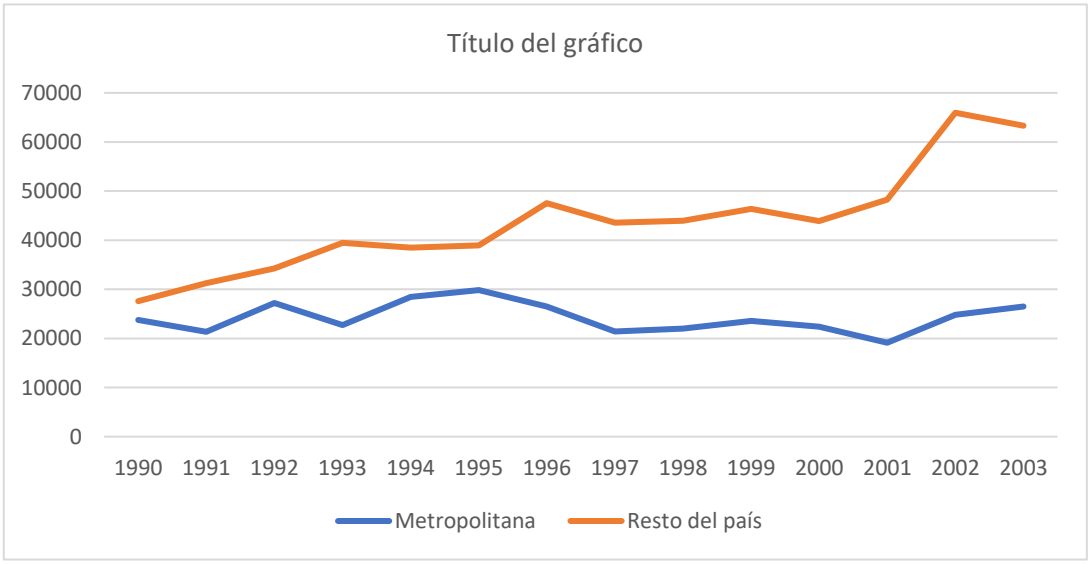
el costo para dar ese salto cuantitativo en materia de provisión de vivienda social fue tanto la disminución de aspectos cualitativos tan relevantes como su localización (reducción de la práctica de habitar al hábitat de una vivienda social) -aspecto muy resaltado en la literatura crítica chilena-, como una mayor articulación de las políticas habitacionales a las lógicas financiarizadas y capitalistas de la construcción, con los riesgos potenciales que ello implica en relación con la formación de crisis y su incidencia nefasta sobre las clases medias y populares. El estímulo ideológico que proporciona la utopía del acceso a la propiedad de la vivienda está contribuyendo a acentuar el mapa de 'vulnerabilidad territorial' ante las recurrentes crisis de un capitalismo financiarizado y neoliberal (Méndez *et al*., 2015).

Figura 7-23. Ritmos regionales de financiamiento de vivienda social entre 1990 y 2003.




16000
14000
12000
10000
8000
6000
4000
2000
0
1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003
Valparaíso
Biobío


8000
7000
6000
5000
4000
3000
2000
1000
0
1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003
La Araucanía
Los Lagos
Aisén
Magallanes


Título del gráfico
70000
60000
50000
40000
30000
20000
10000
0
1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003
Metropolitana
Resto del país

Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Habitacional (MINVU, 2017).

5.3 La urbanización neoliberal en los tiempos de la financiarización inmobiliaria

Procesos como la tendencia a la metropolización que se describió en el periodo intercensal 1982-1992 y la decadencia de las áreas centrales de las grandes metrópolis del país, presentaron importantes transformaciones cualitativas y cuantitativas, impulsadas por el boom de los noventa y la respuesta contracíclica de comienzos de los dos mil. Aunque en términos globales la población urbana tuvo poca variación pasando de una tasa de 82% en 1992 a una 84% (es una regularidad estadística que la población urbana de países con una alta tasa de urbanización crezca poco, por lo cual el factor de cambio es la migración interurbana), la distribución del crecimiento demográfico entre distintas categorías de ciudades de la red urbana nacional tuvo importantes modificaciones en el periodo intercensal comprendido entre 1992 y 2002.

En la tabla 7-13 se clasificaron las comunas por tamaños demográficos. A diferencia del periodo anterior no son las categorías de más de 150.000 las que más aumentaron sino solamente el conjunto de comunas de 200.000 o más habitantes y el grupo de 50.000 a 100.000. Las mayores tasas de crecimiento en nuevos residentes por cada 1000 habitantes, se dieron curiosamente en los dos extremos, tanto en las más pobladas como en las que menos lo estaban en 2002, siendo las categorías intermedias de 50.000 a 150.000, las que menos crecieron desde el punto de vista demográfico.

Tabla 7-13. Población comunal entre 1992 y 2002 por categorías demográficas.

Rangos de población	Comunas en 1992	Comunas en 2002	Variación relativa por categoría	Tasa de crecimiento demográfico entre 1992 y 2002
200.000 y más	10	16	60,0	235,2
150.000 a 200.000	13	9	-30,8	171,7
100.000 a 150.000	24	20	-16,7	128,2
50.000 a 100.000	21	29	38,1	127,4
20.000 a 50.000	23	20	-13,0	186,4
4.000 a 20.000	14	11	-21,4	241,5

Total	105	105	0	181,7

Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1992; 2002).

Ese último fenómeno de crecimiento demográfico rápido en comunas pequeñas se dio en parte a dos procesos. El primero de ellos se dio en las grandes aglomeraciones metropolitanas del país (Santiago, Concepción y Valparaíso) y el segundo en comunas aledañas a capitales regionales dinámicas; en ambos casos se trata de manifestaciones del proceso de metropolización. Sin embargo, en las grandes áreas metropolitanas se dio una explosión de la inversión inmobiliaria habitacional que jalonó el crecimiento demográfico de comunas de la periferia distante y también de algunas del borde metropolitano más cercano.

5.3.1 Dinámicas demográficas de la urbanización y producción habitacional

En el caso del Área Metropolitana de Santiago, a las comunas de borde como Puente Alto (935,5), Maipú (825,7) o Lo Barnechea (493,1) se agregaron nuevas comunas con los más altos indicadores de expansión del parque residencial y demográfico de Chile: Quilicura, receptáculo de viviendas sociales durante el período (2.076 nuevos habitantes por cada 1000 residentes en 2002), Lampa (607), Calera de Tango (539,7), Pirque (457,2), Pudahuel (418,4), Paine (333,3), Talagante (331,7), Peñaflor (327,4), por ejemplo (figura 7-24a).

Otra tendencia relevante fue la coincidencia entre la reactivación de la producción inmobiliaria habitacional en la comuna central de Santiago y en el pericentro de clases medias-altas, como en Providencia; en el primer caso esa reactivación no estuvo acompañada de una tasa de crecimiento demográfico positivo, como sí ocurrió en Providencia. En Ñuñoa, Macúl y San Miguel se dio una mejora incipiente de la tasa de incremento del parque residencial (figura 7-24a).

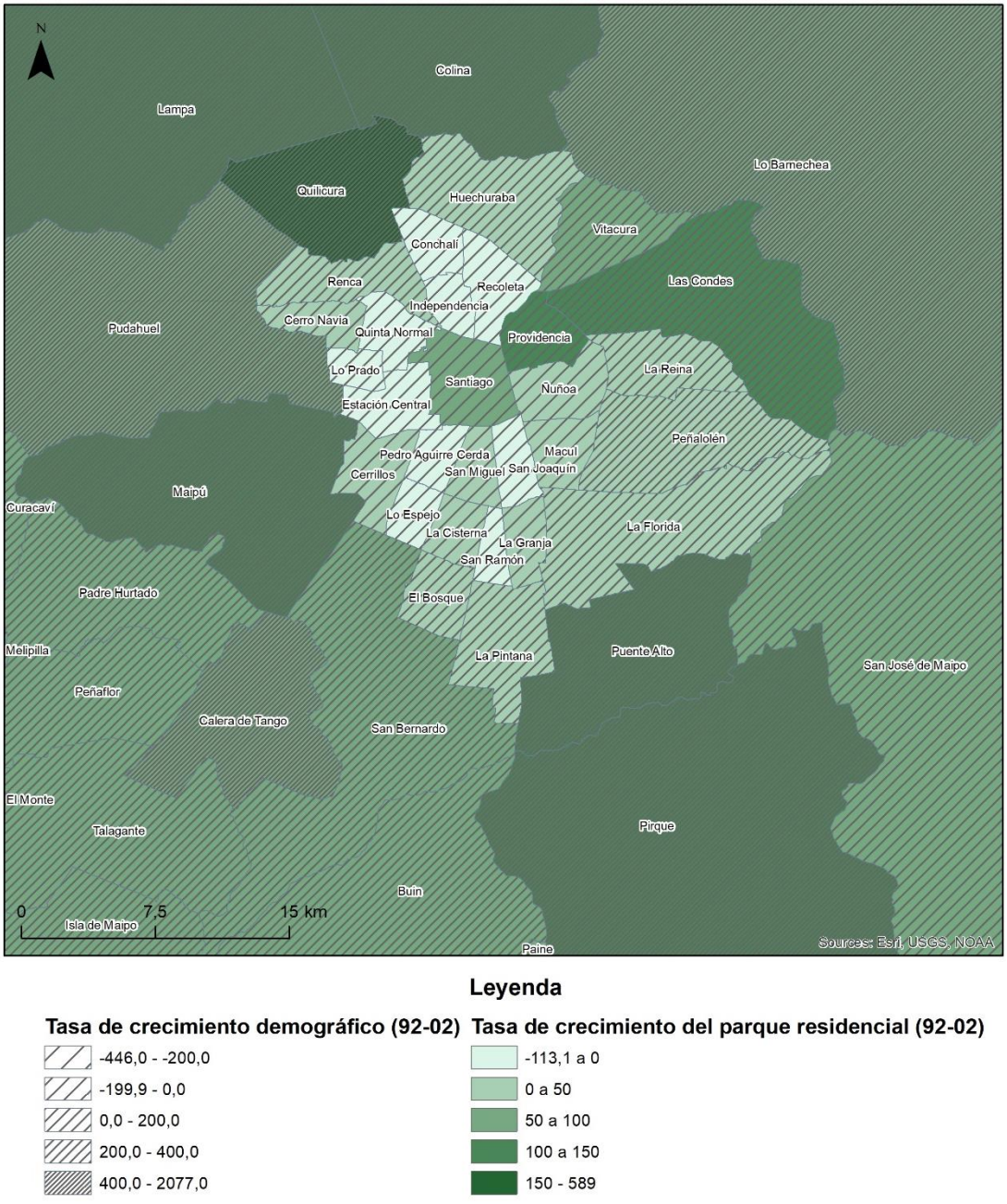
En el AMC, ocurrió un fenómeno muy similar. La comuna central del gran Concepción tuvo un alto crecimiento tanto demográfico (tasa de crecimiento de 44,6) como del

parque habitacional (53,6 nuevas viviendas por cada 1000 habitantes) lo que indica cierta reactivación inmobiliaria del área central gracias a la renovación urbana. Talcahuano en el borde metropolitano tuvo un menor dinamismo (demográfico y habitacional), mientras que en comunas de la periferia metropolitana más distante como Coronel, Hualqui, Penco y Tomé se dieron tasas de crecimiento del parque residencial de entre 60 y 85 nuevas viviendas por cada 1000 habitantes en 2002 (figura 7-24b), con crecimientos demográficos muy acelerados: 145,1, 161,7, 140,2 y 64, respectivamente.

En el AMV, las periferias metropolitanas distantes como Concón -165 nuevas viviendas por cada 1000 habitantes en 2002, la tercera tasa más alta a nivel nacional-, Villa Alemana, Quintero y Puchuncaví también presentaron una convergencia entre altas tasas de crecimiento demográfico y de expansión del *stock* habitacional (figura 7-24c): desde luego esta expansión metropolitana estaba segmentada socio-espacialmente entre el eje norte, en el cual en Concón concentró la masificación de las segundas residencias para clases altas, mientras que en Puchuncaví ese proceso apenas despuntaba (Santana *et al*., 2016); por otro lado, Villa Alemana fue la prolongación de la urbanización 'subsidiada' en el eje oriental de la aglomeración.

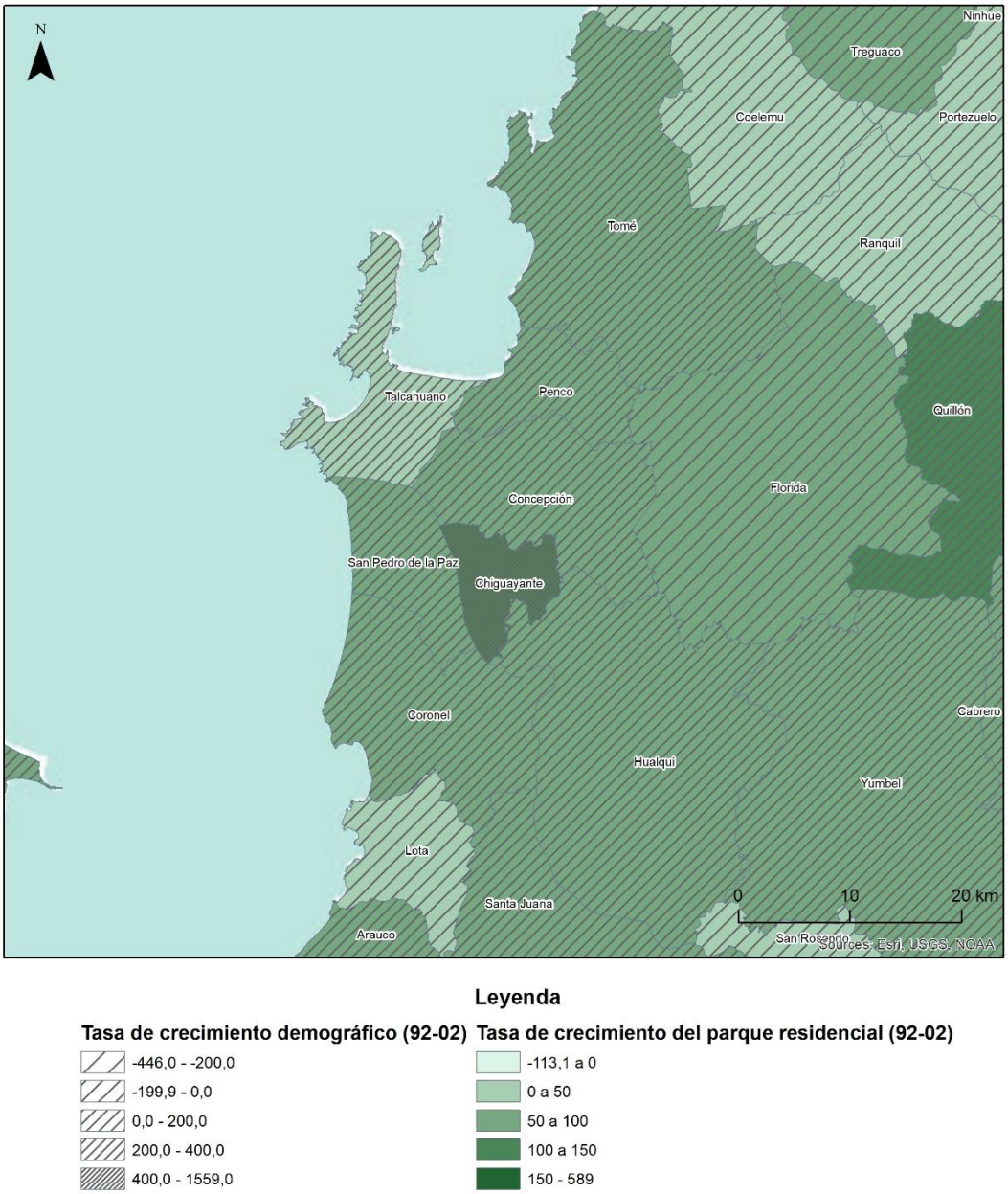
A diferencia de las otras dos áreas metropolitanas la producción habitacional en el área central de la aglomeración, la comuna de Valparaíso, se mostró en declive acentuándose en ella un proceso de desvalorización de la centralidad urbana que se detuvo en Santiago y Concepción: por esa razón el incremento del *stock* residencial fue bajo (27 viviendas por cada 1000 habitantes) coincidiendo con un proceso de despoblamiento de -24 habitantes por cada mil personas entre 1992 y 2002.

Figura 7-24a. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas del Área Metropolitanas de Santiago.



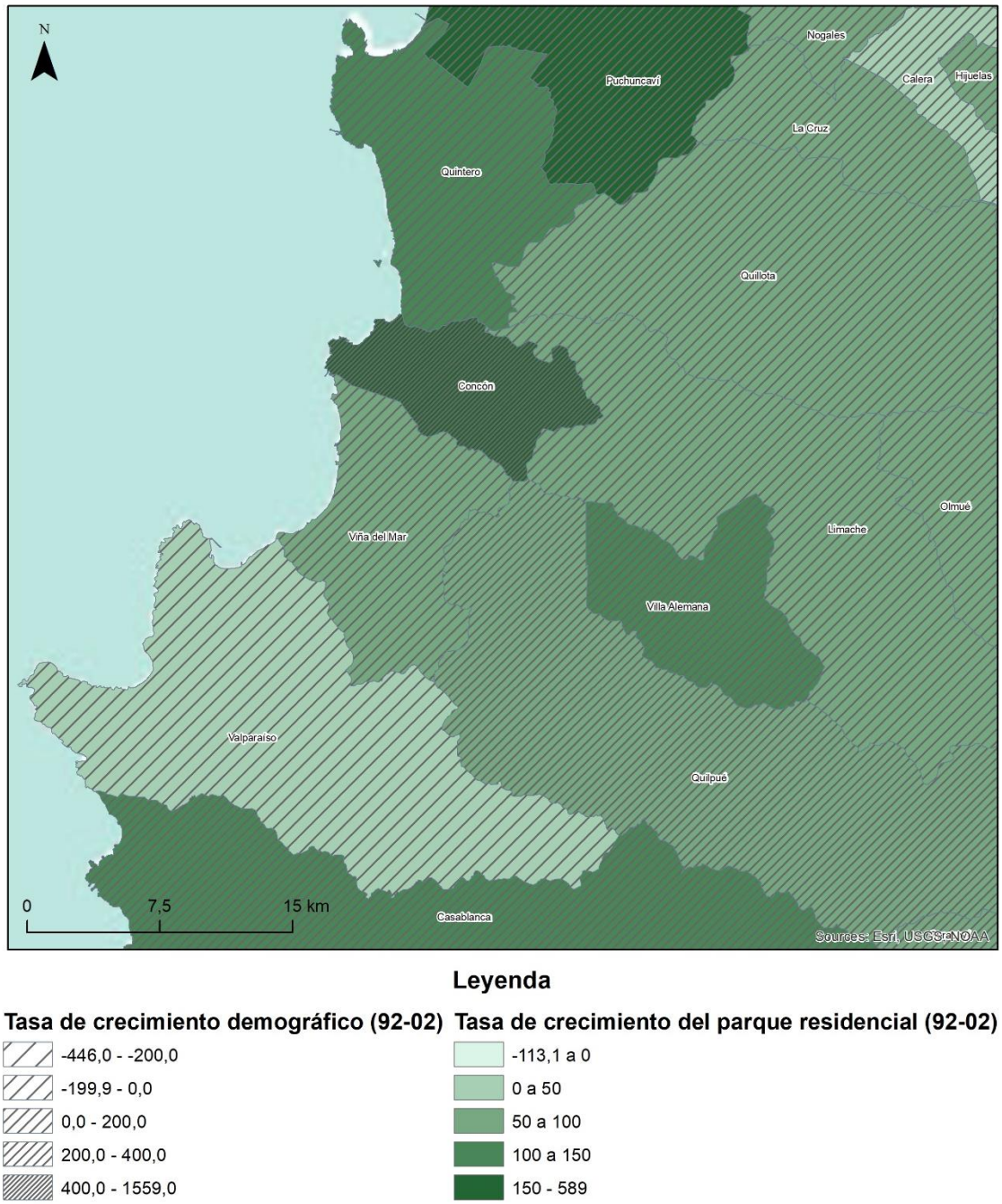
Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1992; 2002).

Figura 7-24b. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas del Área Metropolitanas de Concepción.



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1992; 2002).

Figura 7-24c. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas del Área Metropolitanas de Valparaíso.



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1992; 2002).

El segundo fenómeno de crecimiento de comunas pequeñas ocurrió en el contexto de una incipiente metropolización de ciudades medias o regionales: fue el caso de Pozo Almonte con una tasa de crecimiento demográfico de 713,1 (figura 7-25a), una comuna contigua a Iquique (que alcanzó una tasa en ese mismo indicador, de 426,8), que al igual que esta última ciudad tuvo un importante crecimiento demográfico; en ambos casos la tasa de expansión del parque habitacional fue muy alta: 184 nuevas viviendas por cada 1000 habitantes en la primera y 113,8 en la segunda (siendo el promedio nacional, 66).

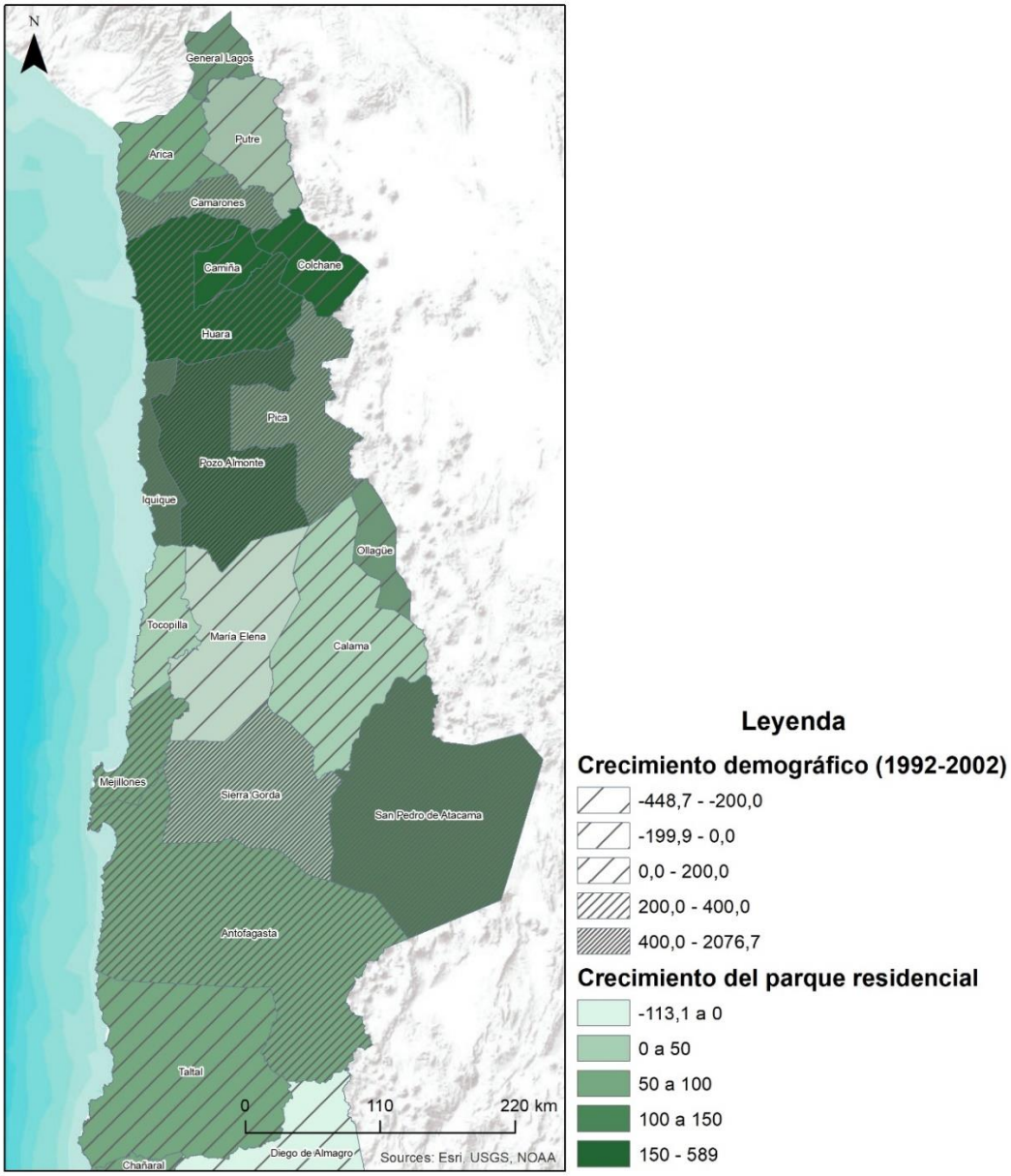
En el caso de Rancagua (72,3) y Machalí (88,5) en la región de O'Higgins, pareció ocurrir lo mismo: 144 y 185, respectivamente. También en la cuarta región en la conurbación La Serena-Coquimbo, en la séptima región, en Talca y la comuna de Maule (figura 7-25d), así como en la novena, en Temuco y Padre Las Casas, en la décima entre Puerto Montt y Puerto Varas (figura 7-25f) se presentaron situaciones homólogas. También en ciudades medias que no eran capitales regionales se dio el mismo fenómeno, como en Chillán y Chillán Viejo. Esa metropolización de ciudades regionales era generalmente un fenómeno de captura de una pequeña comuna adyacente a una de aquellas, a menudo mediante un proceso de conurbación (con la excepción del caso La Serena-Coquimbo).

El carácter especulativo que fue tomando la producción habitacional en los noventa se puede evidenciar en la explosiva ampliación del parque residencial en relación con el modesto crecimiento demográfico de comunas con una situación favorable para el disfrute de amenidades del medio natural. De hecho, comunas del borde costero como El Quisco, El Tabo, Algarrobo, Puchuncaví, Papudo, Santo Domingo, Cartagena (figura 7-25c), Caldera, Pichilemu (figura 7-25d), o en comunas rurales de entornos de montaña como Pucón, Villarrica (figura 7-25f), San Pedro de Atacama, Futaleufú (figura 7-25g) las tasas de crecimiento del parque residencial fueron las más altas del país; todas por encima de las 100 nuevas viviendas por cada 1000 habitantes e incluso

alcanzando en las primeras tres, increíbles valores de 637,5, 580,2 y 448,8, respectivamente.

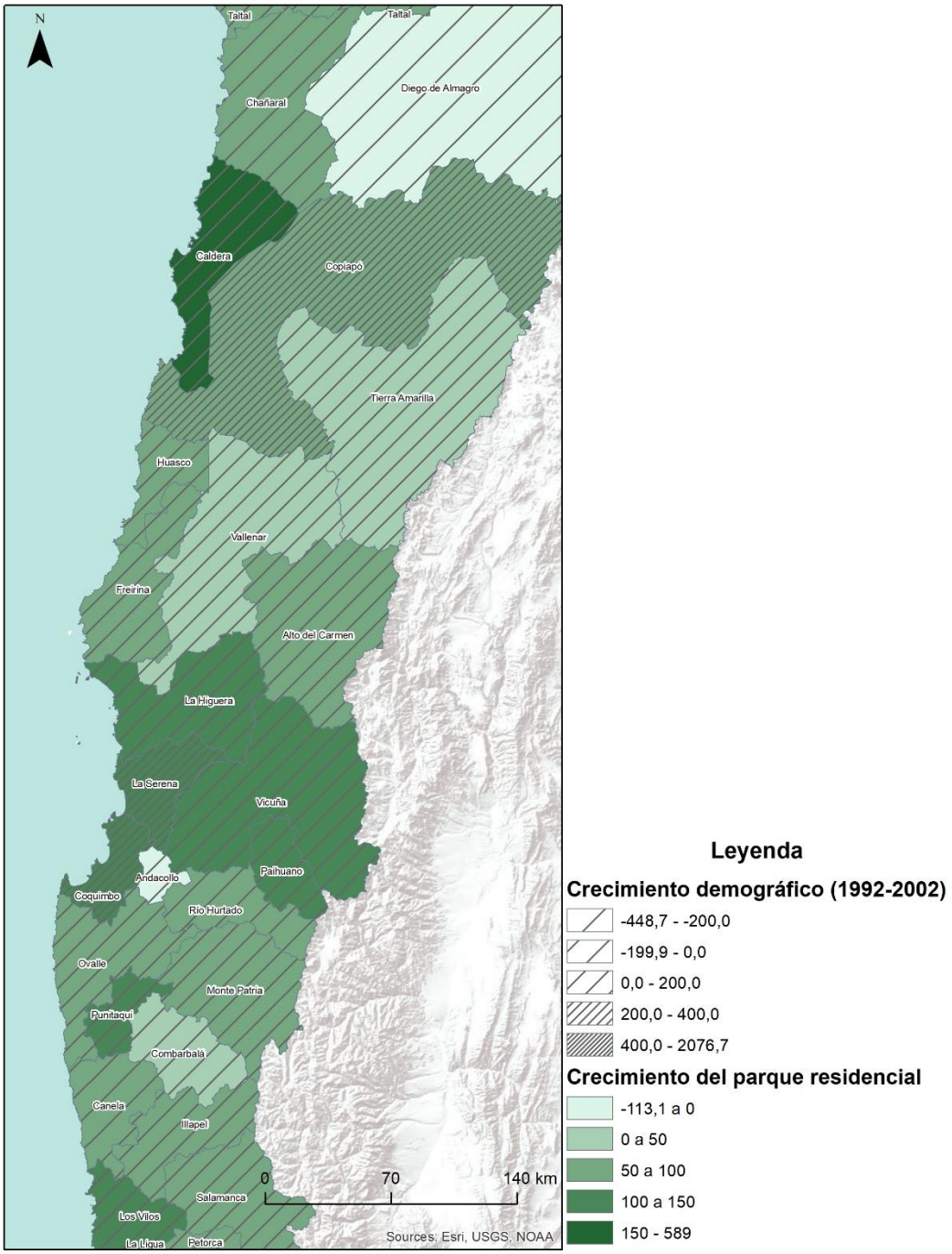
Lo anterior sugiere una relación entre el boom de inversión inmobiliaria financiarizada del periodo 1990-2003 y una urbanización especulativa en espacios hasta entonces rurales, que se catalizó a través del turismo común y posteriormente del turismo residencial o la migración por amenidades definitiva. En ambos casos, fuese mediante una urbanización de comunas rurales, a partir de la metropolización incipiente en ciudades medias (capitales regionales o provinciales) o de la constitución de regiones urbanas con varios anillos de influencia metropolitana en Santiago, Concepción y Valparaíso, la *belle époque* financiarizada y neoliberal de los gobiernos de La Concertación fue una fase en donde la producción de ambiente construido se urbanizó casi totalmente y en donde la acumulación tuvo distintas 'opciones urbanas' para la realización de capitales.

Figura 7-25a. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas del Norte Grande.



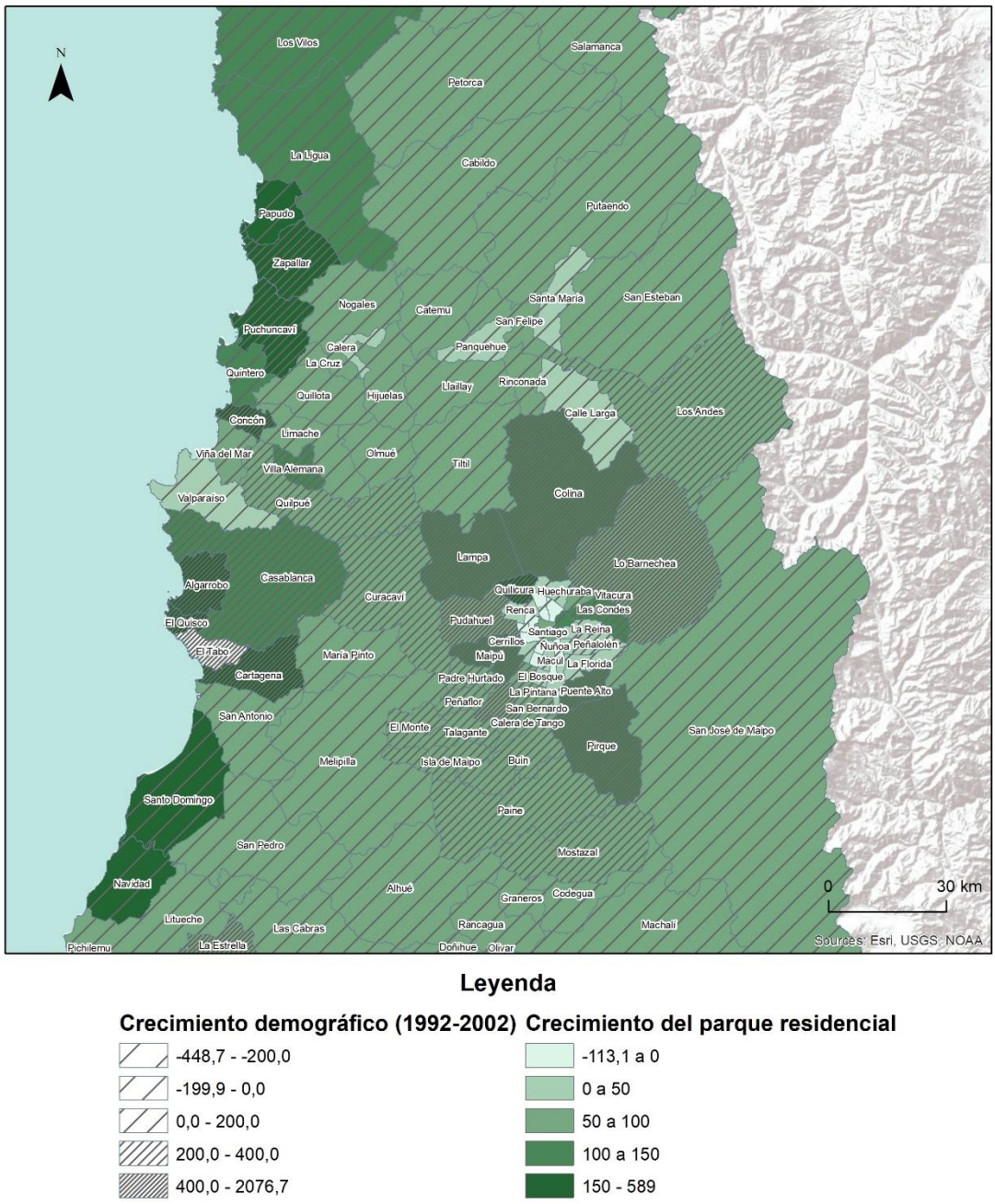
Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1992; 2002).

Figura 7-25b. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas del Norte Chico.



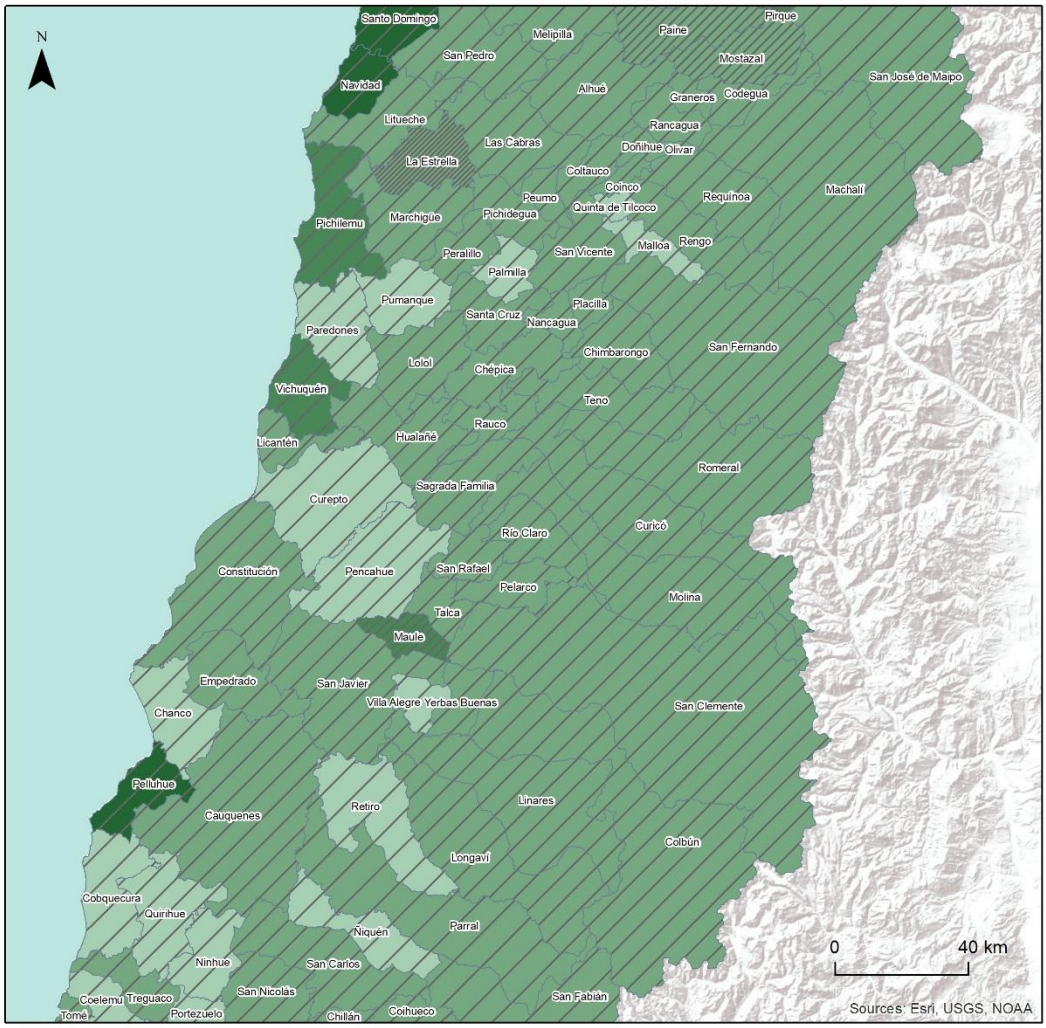
Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1992; 2002).

Figura 7-25c. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las regiones Quinta y Metropolitana



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1992; 2002).

Figura 7-25d. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las regiones Sexta y Séptima.

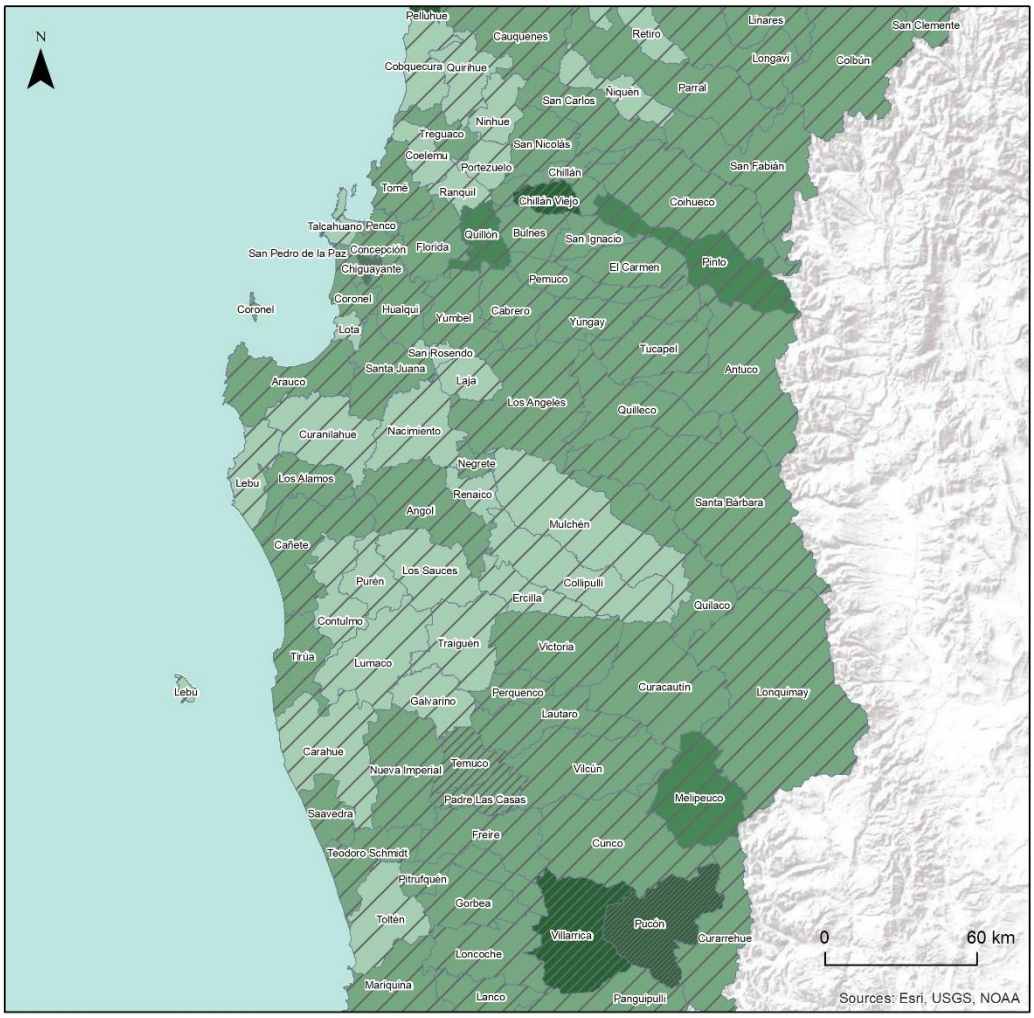


Leyenda

Crecimiento demográfico (1992-2002)	Crecimiento del parque residencial
-448,7 - -200,0	-113,1 a 0
-199,9 - 0,0	0 a 50
0,0 - 200,0	50 a 100
200,0 - 400,0	100 a 150
400,0 - 2076,7	150 - 589

Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1992; 2002).

Figura 7-25e. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las regiones Octava y Novena.

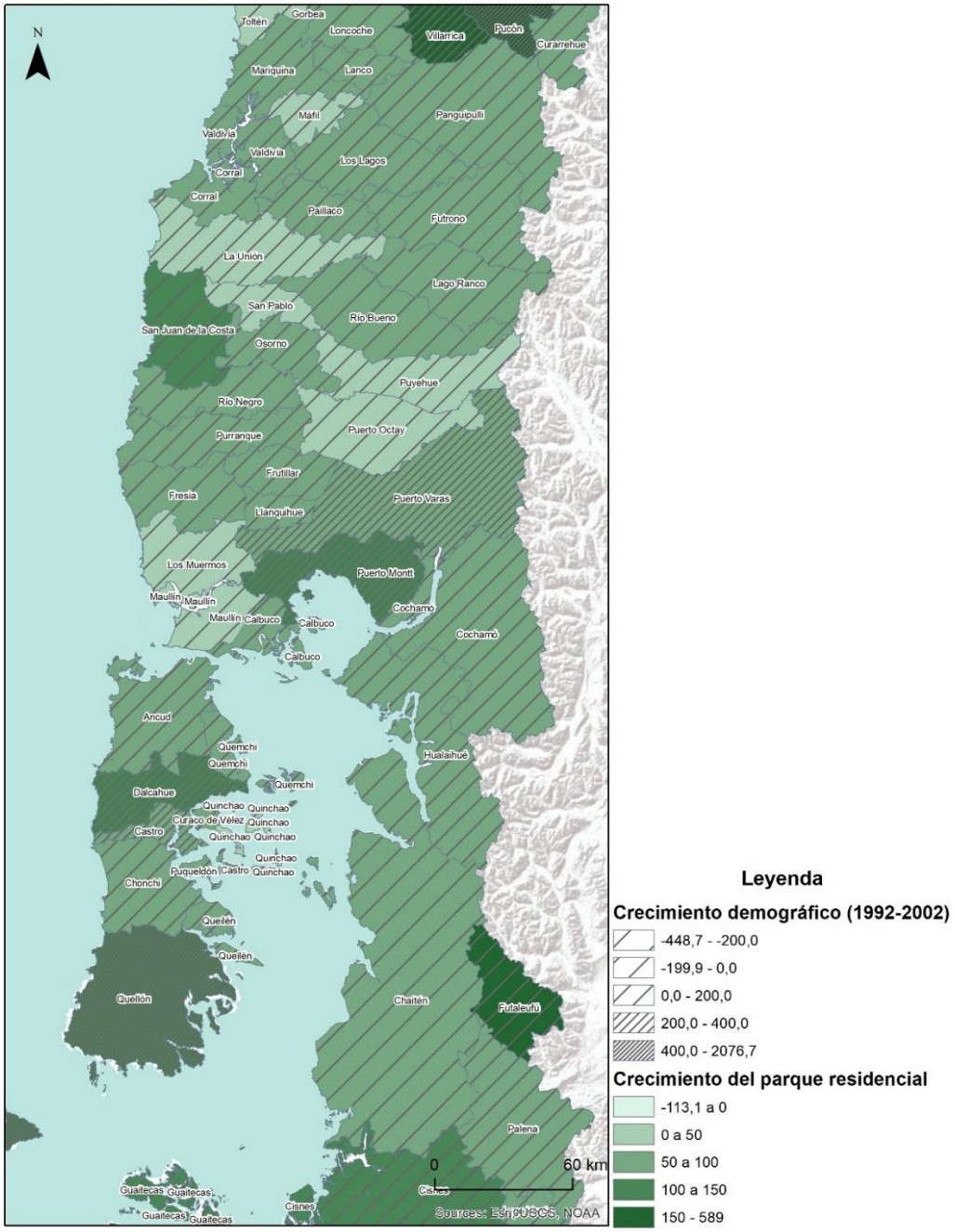


Leyenda

Crecimiento demográfico (1992-2002)	Crecimiento del parque residencial
-448,7 - -200,0	-113,1 a 0
-199,9 - 0,0	0 a 50
0,0 - 200,0	50 a 100
200,0 - 400,0	100 a 150
400,0 - 2076,7	150 - 589

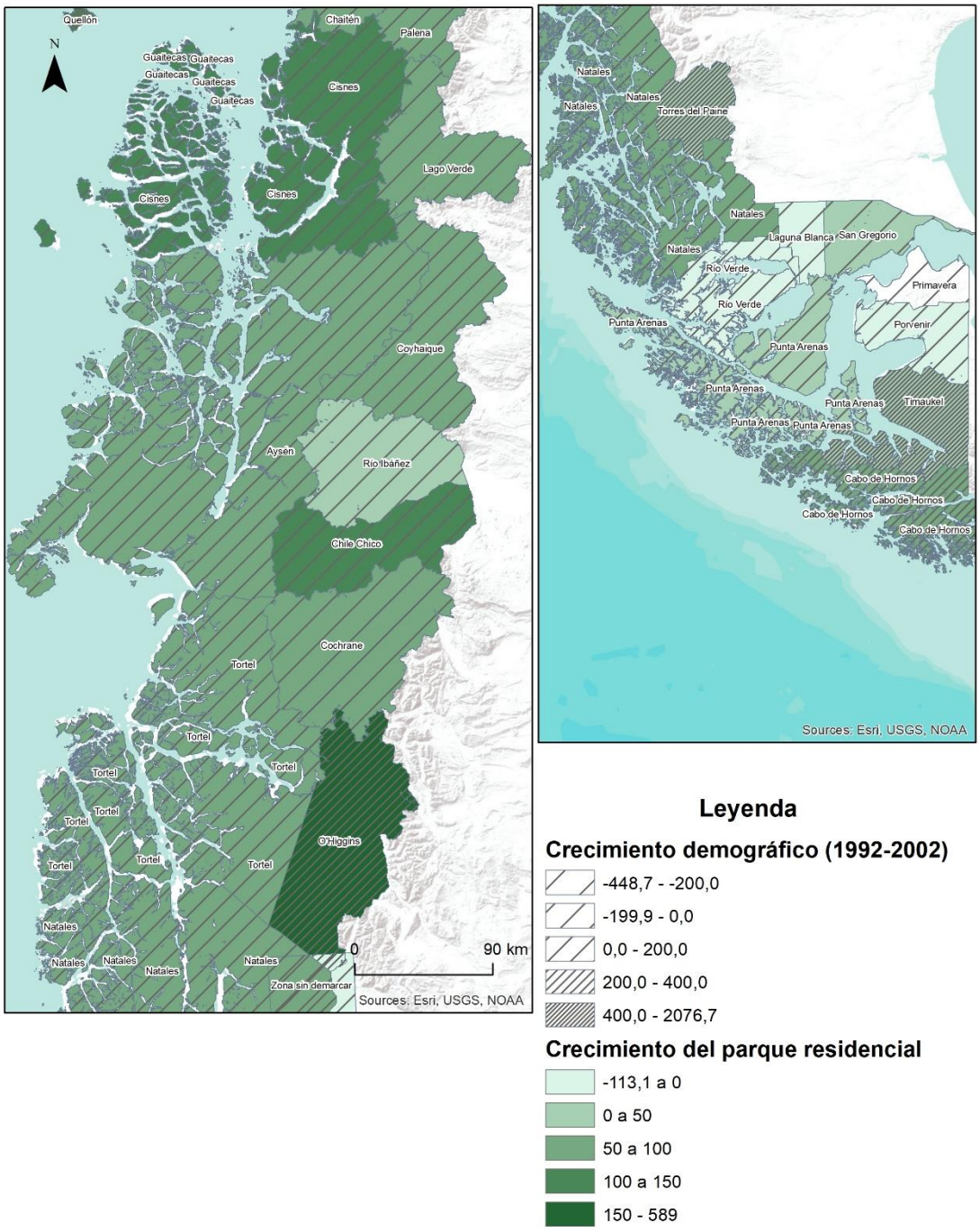
Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1992; 2002).

Figura 7-25f. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las regiones Novena y Décima.



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1992; 2002).

Figura 7-25g. Tasa de incremento del stock residencial en las comunas de las regiones Undécima y Duodécima.



Fuente: elaboración propia con datos censales (INE, 1992; 2002).

5.3.2 De la utopía de la propiedad a la distopía del endeudamiento

Como quedó en evidencia en el capítulo 4, la cruzada neoliberal por la propiedad privada de la vivienda fue un proceso que, aunque surgió tempranamente en Chile durante los setenta, explotó en la década de los noventa y comienzos de los dos mil con un ritmo de producción habitacional que superó el millón de unidades. Por esa, razón el caso chileno es útil para identificar cuál fue la novedad del concepto neoliberal de propiedad privada, cuyo éxito ideológico radica precisamente en la apropiación de un imaginario residencial ya existente, que se decanta por la propiedad de la vivienda y que es mayoritario en el contexto latinoamericano.

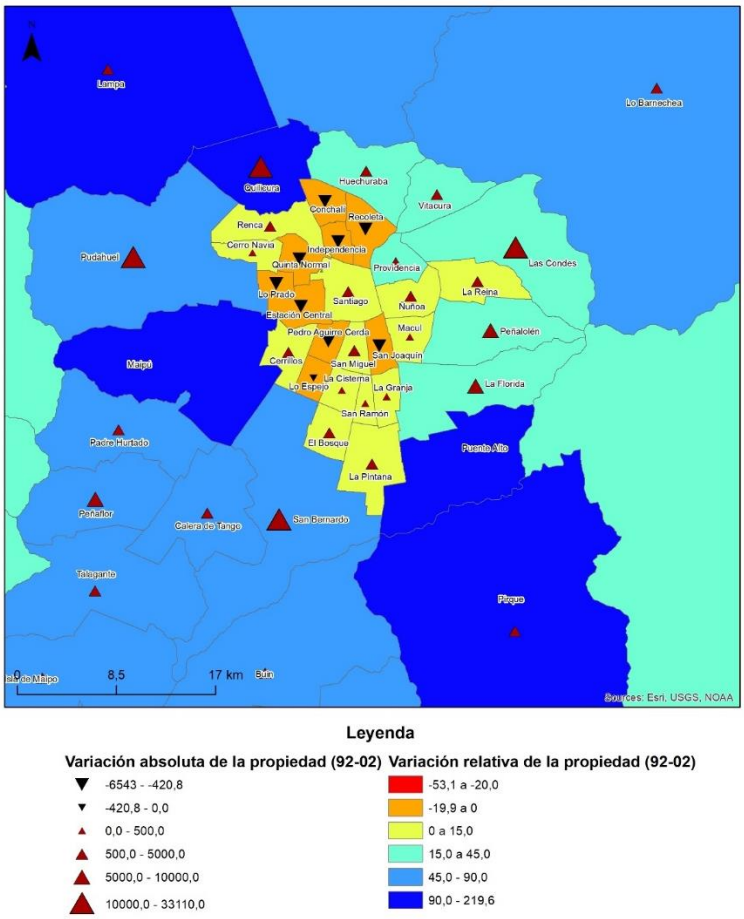
Aunque en la literatura internacional ya se han apuntalado diversos rasgos de esa forma neoliberal de propiedad de la vivienda (Rolnik, 2015; Sassen, 2015, Carlos, 2015), el caso chileno revela que el elemento constitutivo de esa utopía no era tanto la transformación de la vivienda en un bien de consumo duradero sino su mutación en un activo financiero; en ambos casos la libertad se vende como una fantasía ideológica que asegura en primer lugar que el acceso a una mercancía inmobiliaria como la vivienda puede darse en un mercado que tiende a maximizar su satisfacción, mientras que por otro lado, su usufructo queda al entero deseo de su dueño: puede o disfrutar de ella directamente (usándola o rentándola) o extraer liquidez de la misma para complementar sus ingresos.

Así, lo que por un lado se muestra como satisfacción del consumidor inmobiliario y emprendimiento financiero individual, por otro se revela como un proceso que expande tanto la industria de la construcción y los mercados inmobiliarios, como los mercados financieros secundarios: la hipertrofia del segundo circuito va entonces atada a la multiplicación del endeudamiento. Ese fenómeno y su relación con las condiciones de propiedad neoliberal y financiarizada de la vivienda puede ser evidenciados en el contexto del boom chileno del período 1990-2003.

5.3.2.1 El triunfo de la cruzada por la propiedad en la postdictadura

Los datos censales de 1992 y 2002, revelan que hay una estrecha asociación entre la selectividad de las inversiones inmobiliarias y las transformaciones de la propiedad habitacional. Por ejemplo, en el mapa de la figura 7-26a se observa un ritmo muy rápido de crecimiento de las viviendas en propiedad en las periferias metropolitanas que tenían mayores tasas de expansión del parque habitacional. Aunque el ritmo fue menor en comunas del oriente metropolitano, la incipiente recuperación del centro no alcanzó sino para modestas variaciones relativas de entre 0 y 15% muy inferiores a las de la primera zona en mención.

Figura 7-26a. Evolución de la propiedad habitacional en el AMS (1992-2002).



Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Si se contrasta ese mapa con el de la figura 7-26b que presenta los datos de variación de la condición de acceso en alquiler en el AMS, se puede evidenciar que las políticas del *leasing* habitacional tuvieron un efecto relativo considerable (aunque no absoluto) en las comunas del área central y pericentral, de entre 0 y 45% de aumento; no obstante, la relación entre *leasing* y subsidio de renovación no parece haber tenido una gran magnitud en relación con el acceso a la propiedad habitacional bajo esa modalidad en los sectores de mayor concentración de la inversión inmobiliaria: las comunas de la periferia metropolitana cercana del borde norte (Quilicura, Colina) y de la distante (Calera de Tango, Talagante o Pirque).

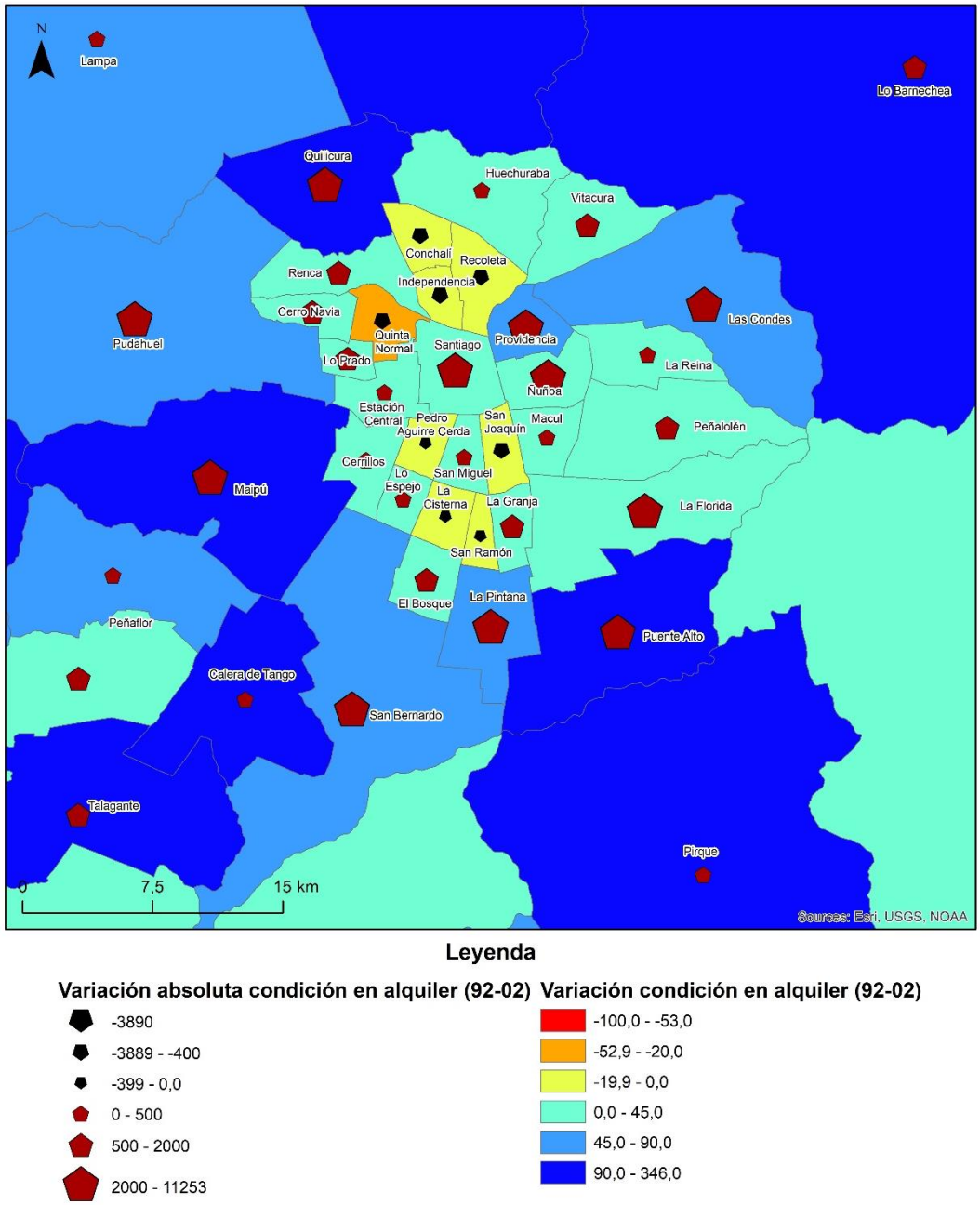
En el Área Metropolitana de Concepción (figura 7-27a), los ritmos de avance de la propiedad habitacional fueron positivos, pero no alcanzaron los niveles del AMS. Solamente en comunas de la periferia metropolitana se alcanzaron variaciones relativas superiores a las de la región: Penco, Chiguayante y Hualqui. Tampoco hubo en el AMC una correspondencia del aumento relativo de viviendas en alquiler y la localización de la comuna dentro de la aglomeración.

El caso del AMV, el mapa de las variaciones de la condición de propiedad se evidencia un aumento muy por encima del promedio en las comunas de la periferia metropolitana tanto al oriente (Quilpué, Villa Alemana) como al norte (Concón, Quintero y Puchuncaví), mientras que las comunas del centro de la aglomeración, Valparaíso y Viña, tuvieron un aumento relativo menor pero igualmente positivo (figura 7-28a). En cuanto al alquiler, solamente en Concón, muy seguramente vinculado al turismo residencial, hubo un aumento relativo considerable, mientras que en Valparaíso hubo un retroceso importante.

Esas geografías metropolitanas de la condición de tenencia de la vivienda revelan que gran parte del boom del período implicó efectivamente el acceso masivo a la propiedad habitacional mientras que las formas de alquiler, aunque con cierta variación relativa positiva, fueron marginales respecto a la primera. Al igual que en el caso español o

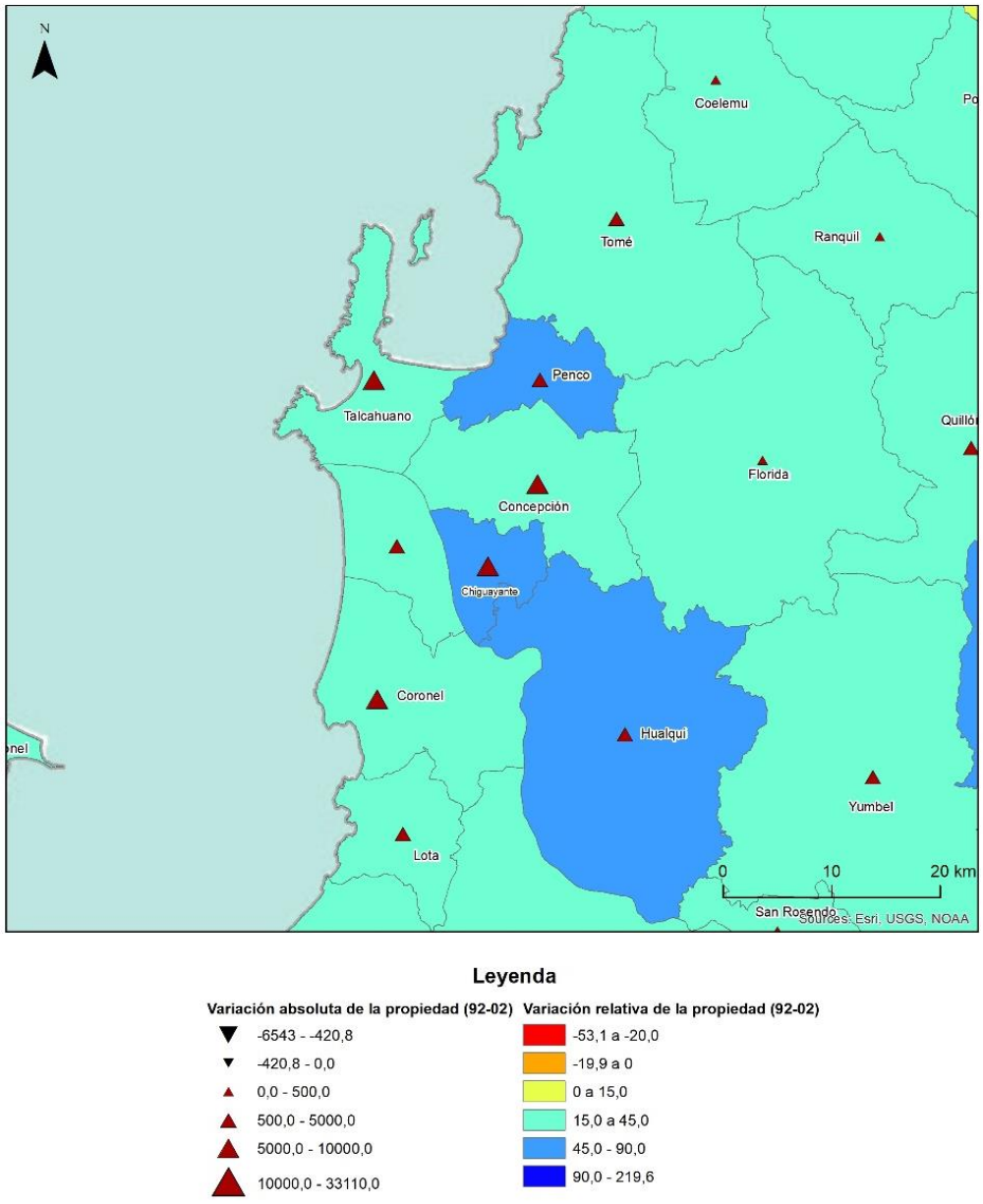
norteamericano, la propiedad habitacional fue la base del modelo de acceso a la vivienda por el grueso de los hogares sin importar su pertenencia de clase e ingresos.

Figura 7-26b. La condición de acceso habitacional en alquiler en el AMS entre 1992 y 2002.



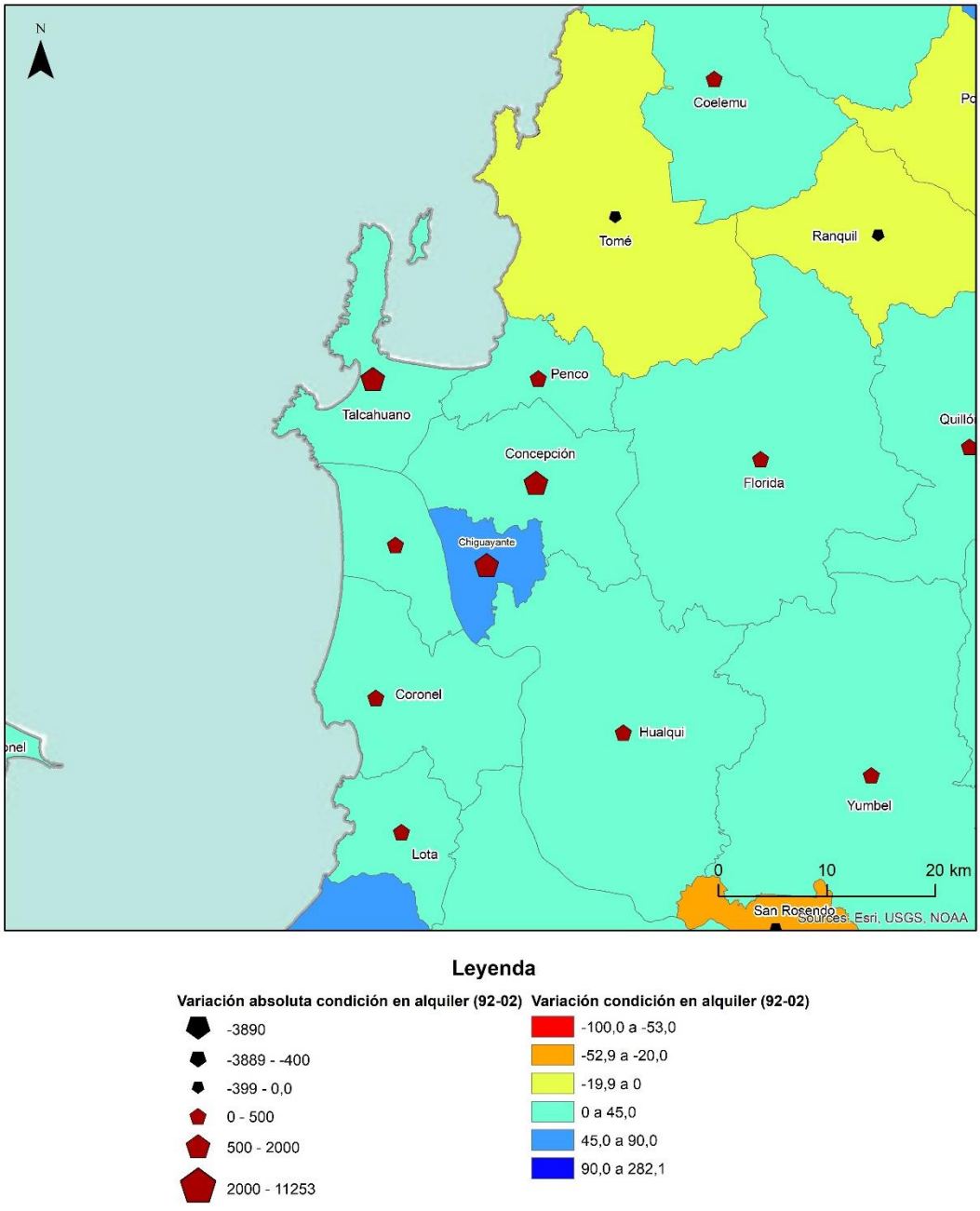
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-27a. Evolución de la propiedad habitacional en el AMC (1992-2002).



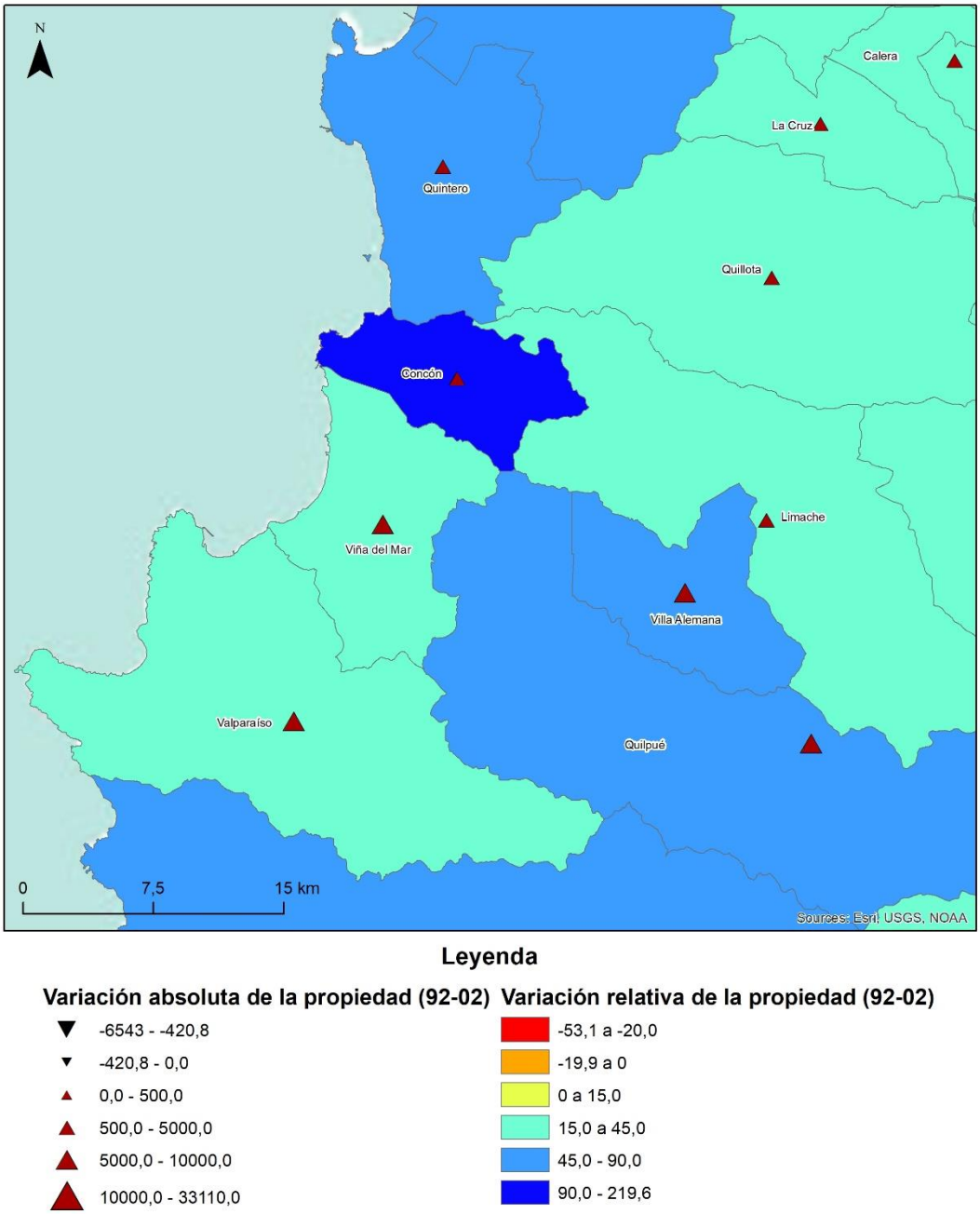
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-27b. La condición de acceso habitacional en alquiler en el AMC entre 1992 y 2002.



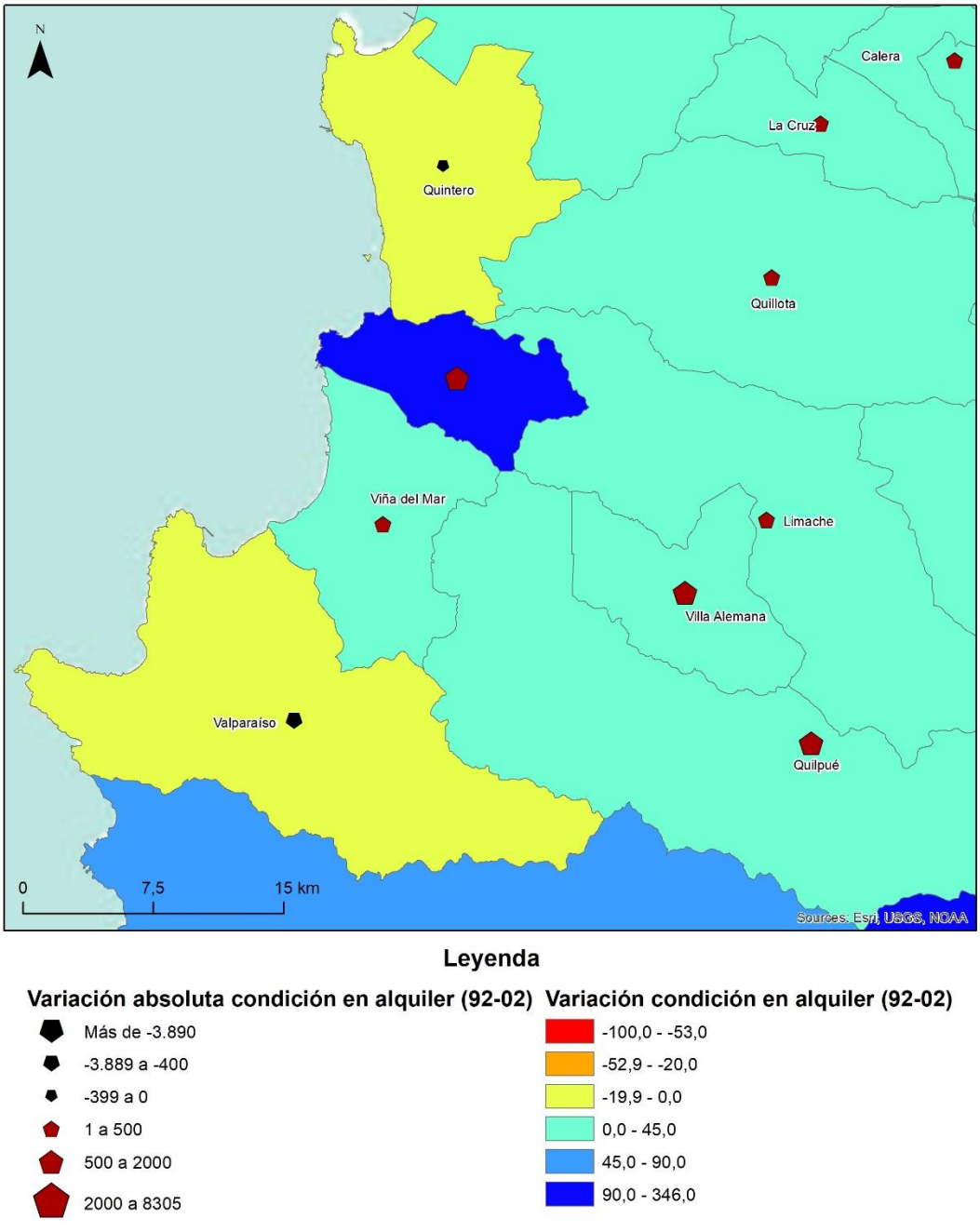
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-28a. Evolución de la propiedad habitacional en el AMV (1992-2002).



Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-28b. La condición de acceso habitacional en alquiler en el AMV entre 1992 y 2002.



Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Aunque una revisión somera de los mapas de las figuras 7-29a a la 7-29g, indica también una distribución regular de la variación relativa de la condición de tenencia en propiedad de la vivienda, en las capitales regionales como Iquique, Antofagasta, Copiapó, La Serena-Coquimbo, Talca o Puerto Montt la propiedad creció al mismo ritmo que lo hizo su parque habitacional y su extensión hacia comunas aledañas.

En términos generales el *stock* residencial nacional pasó de presentar una tasa de tenencia en propiedad de 65,7% en 1992 a 70,8 en 2002, lo que confirma una tendencia de largo plazo que era ya evidente en 1970. No obstante, las comunas con mayores porcentajes de propiedad habitacional son rurales y no urbanas: Puqueldón (92,5%), Quemchi (90,3%), Curaco de Vélez (89,2%), Calbuco (87,2%), Maullín (87,2%), Queilén (86,4). Lo anterior sugiere que la propiedad habitacional es mucho menor en promedio, en comunas urbanas ya sean de las aglomeraciones metropolitanas o de las periferias, puesto que uno de los costos del acceso neoliberal a la vivienda es tener que pagarla a precios de mercado.

Las comunas urbanas con una mayor tasa de tenencia en propiedad, fueron sin embargo, algunas de las que estando en las periferias metropolitanas, fueron las que acogieron los masivos proyectos de vivienda social o las parcelaciones de agrado desde fines de los ochenta y durante el periodo 1990-2003: Lota (85,4%) y Coronel (80%) en el AMC, Puente Alto (82,5%), La Pintana (81,3%), Huechuraba (80,6%), Peñaflor (79%) en la periferia cercana del AMS y María Pinto (81,3), Lampa (79,2), Peñaflor (79%), San Bernardo (78,5), Colina (78,3). Lo anterior confirma en parte el éxito de la cruzada por la propiedad de la vivienda.

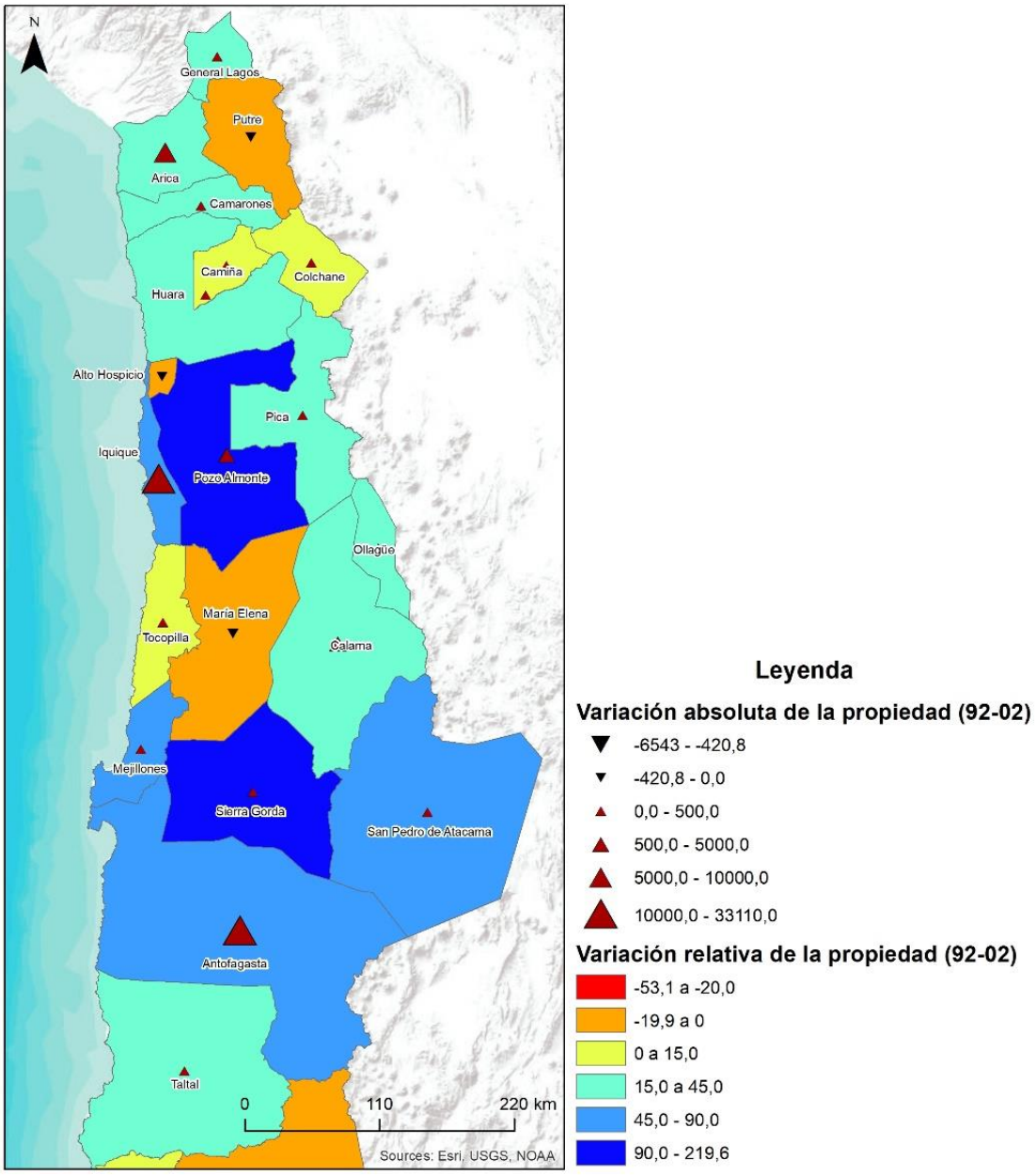
Las comunas urbanas de las áreas centrales se caracterizaron por porcentajes de propiedad por debajo del promedio nacional: Santiago (46,5%), Valparaíso (62,8) o Concepción (66,3), así como algunas de las que siendo receptoras de grupos de altos ingresos comenzaban un proceso de densificación y de aumento de los precios de las propiedades: Providencia (53,7%), Las Condes (65,5), Vitacura (68,7%), o Viña del

Mar (67,5), son ejemplos de ese fenómeno. Las cifras reflejan entonces que la propiedad habitacional fue masiva para las clases medias-bajas y medias, mientras que para los grupos de altos ingresos el *boom* de los noventa encareció las viviendas ubicadas en los sectores más exclusivos de las aglomeraciones metropolitanas, principalmente por que la inversión en edificios de oficinas y el comercio de lujo comenzaron a producirse masivamente en ellas.

Para esos grupos de altos ingresos se produjeron dos posibilidades de localización residencial: o se accedía en propiedad a una vivienda en las periferias metropolitanas dinamizadas por las ZODUC (Colina) o en desarrollo (caso de Lo Barnechea) o se alquilaba un departamento en una zona de alto estatus como Viña, Las Condes o Vitacura.

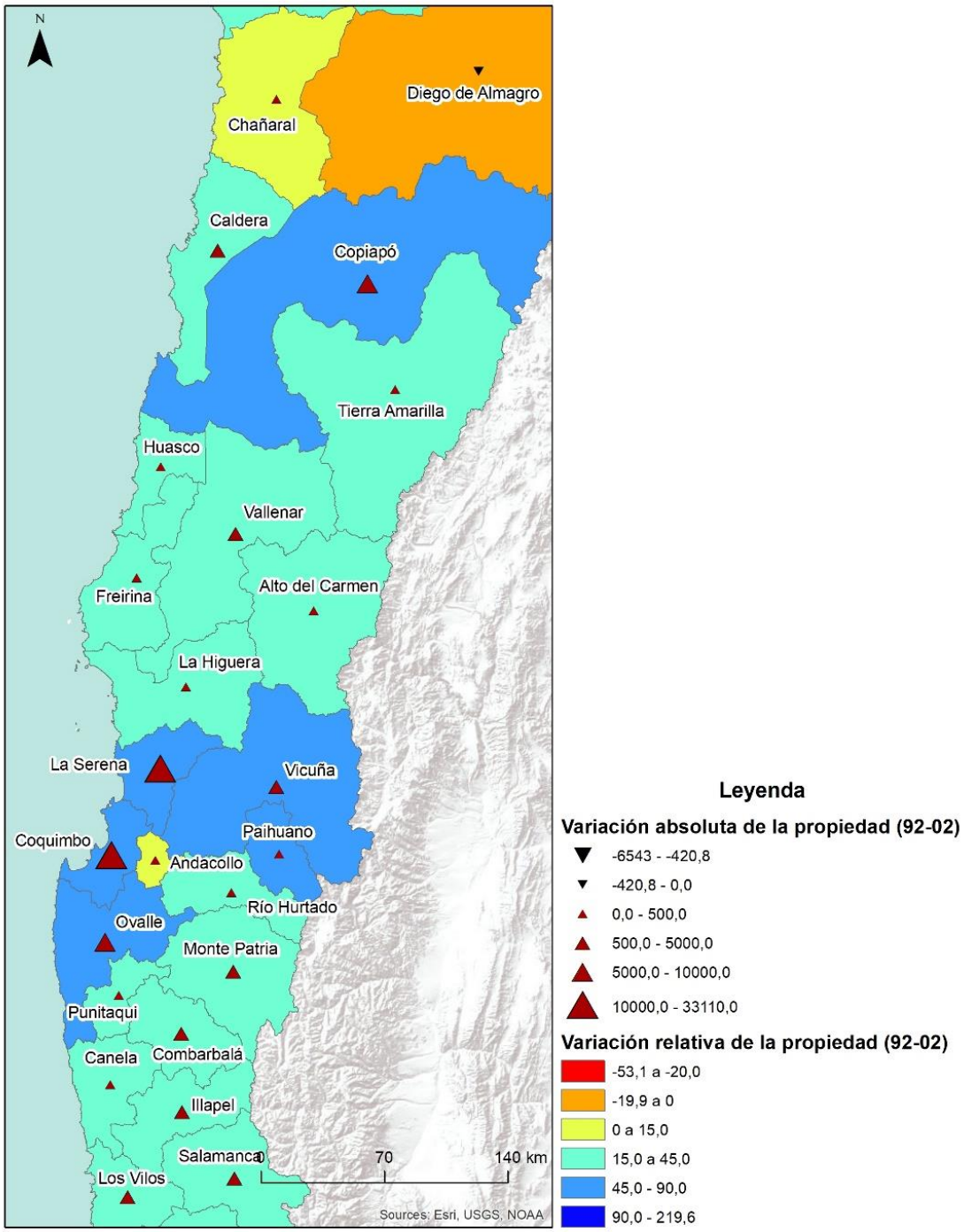
Sin entrar en análisis más finos, o incluso de modas residenciales, las cifras de propiedad demuestran el éxito cuantitativo de la neoliberalización y financiarización de la producción habitacional pero no dicen mucho sobre aspectos cualitativos sumamente relevantes. Se podría concluir que este fue el periodo más importante de reducción neoliberal y financiero del habitar al hábitat (Lefebvre, [1970] 1980) en Chile, ya que el premio al endeudamiento hipotecario y el ahorro financiero, era una vivienda generalmente disociada de un entorno urbano y de la centralidad que ofrece ciudad (como lo demuestran las cifras de expansión del parque residencial); tampoco la planificación urbana de los gobiernos de La Concertación y del Partido Socialista le devolvió a los ciudadanos la capacidad de producir su espacio conforme a sus deseos y necesidades sino que se la dio, incluso con más capacidades y poder, al capital financiero, inmobiliario y constructor.

Figura 7-29a. Evolución de la propiedad habitacional en el Norte Grande (1992-2002).



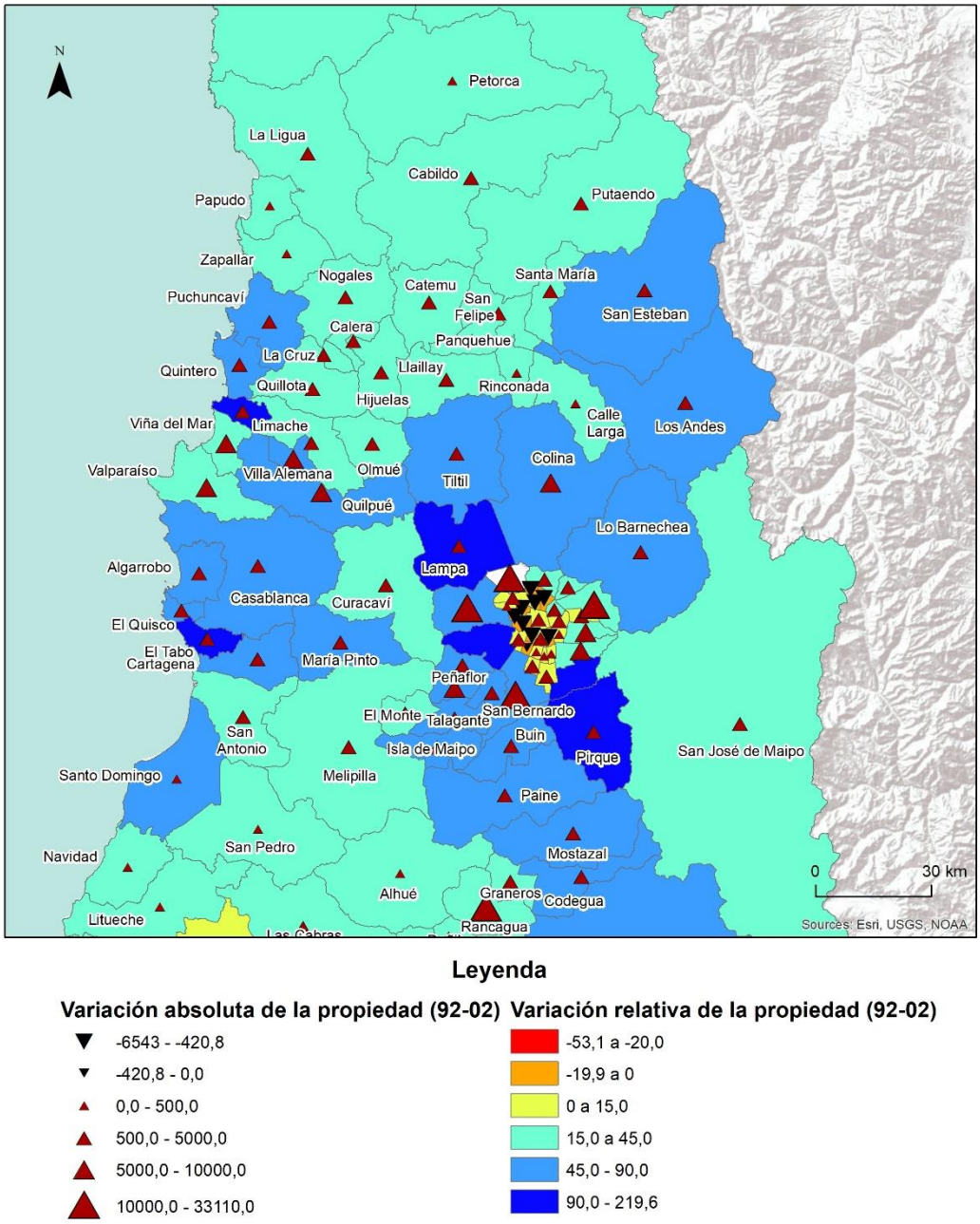
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-29b. Evolución de la propiedad habitacional en el Norte Chico (1992-2002).



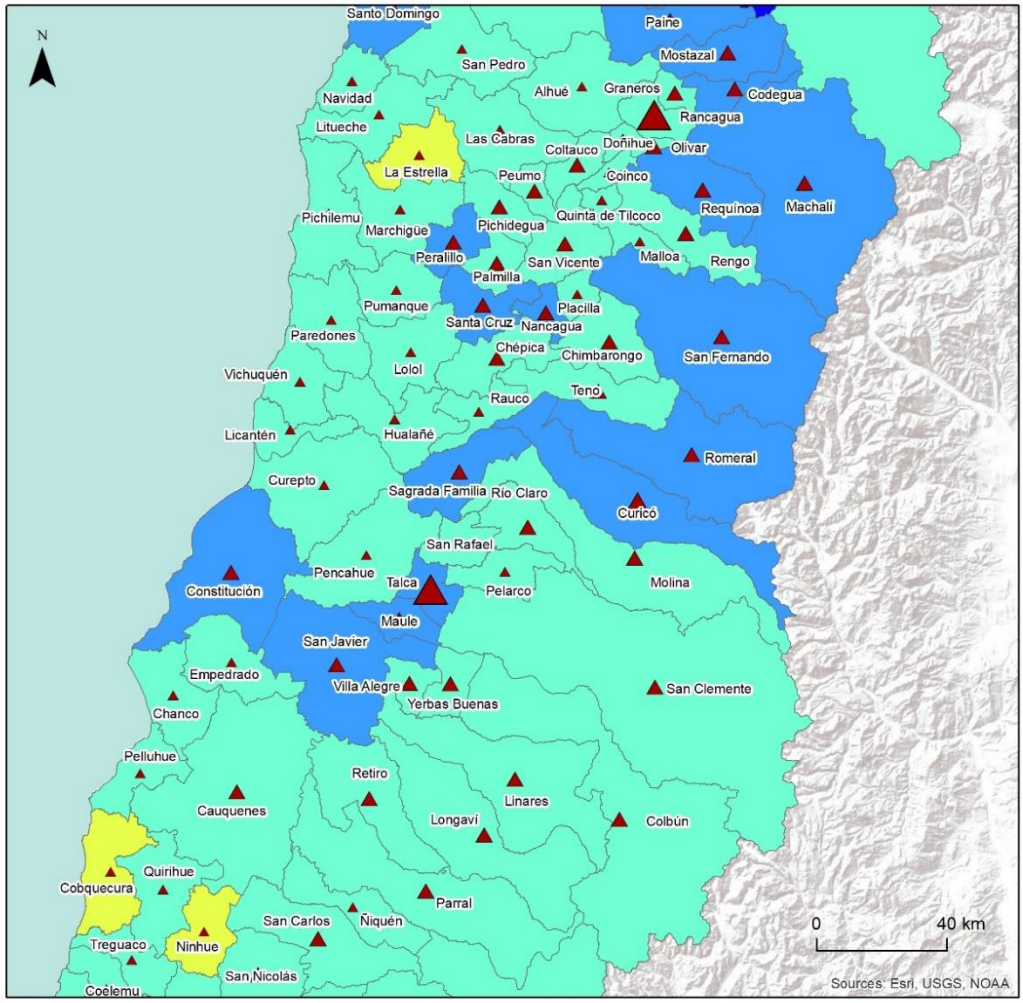
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-29c. Evolución de la propiedad habitacional en el valle central de Chile (1992-2002).



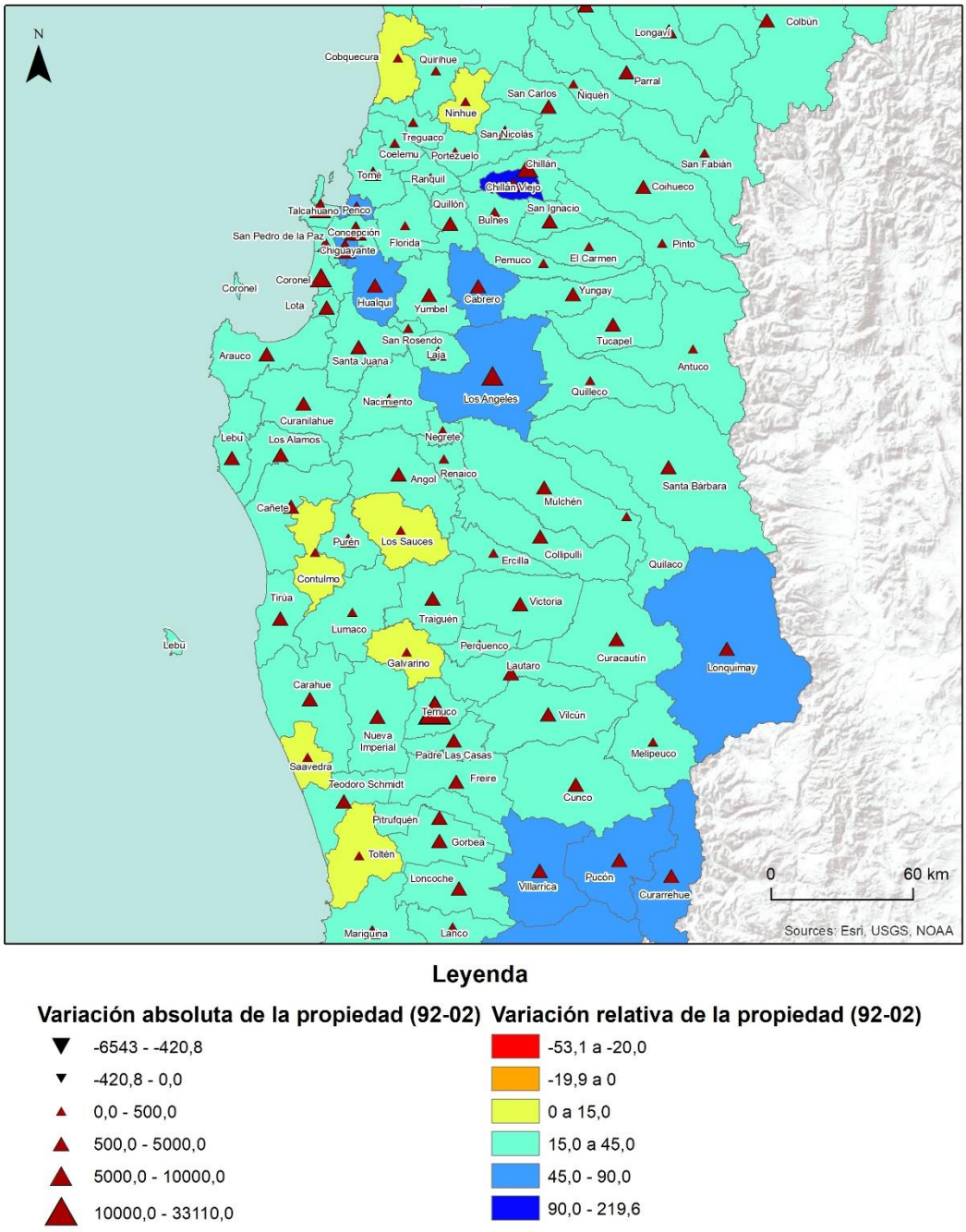
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-29d. Evolución de la propiedad habitacional en el sur del valle central de Chile (1992-2002).



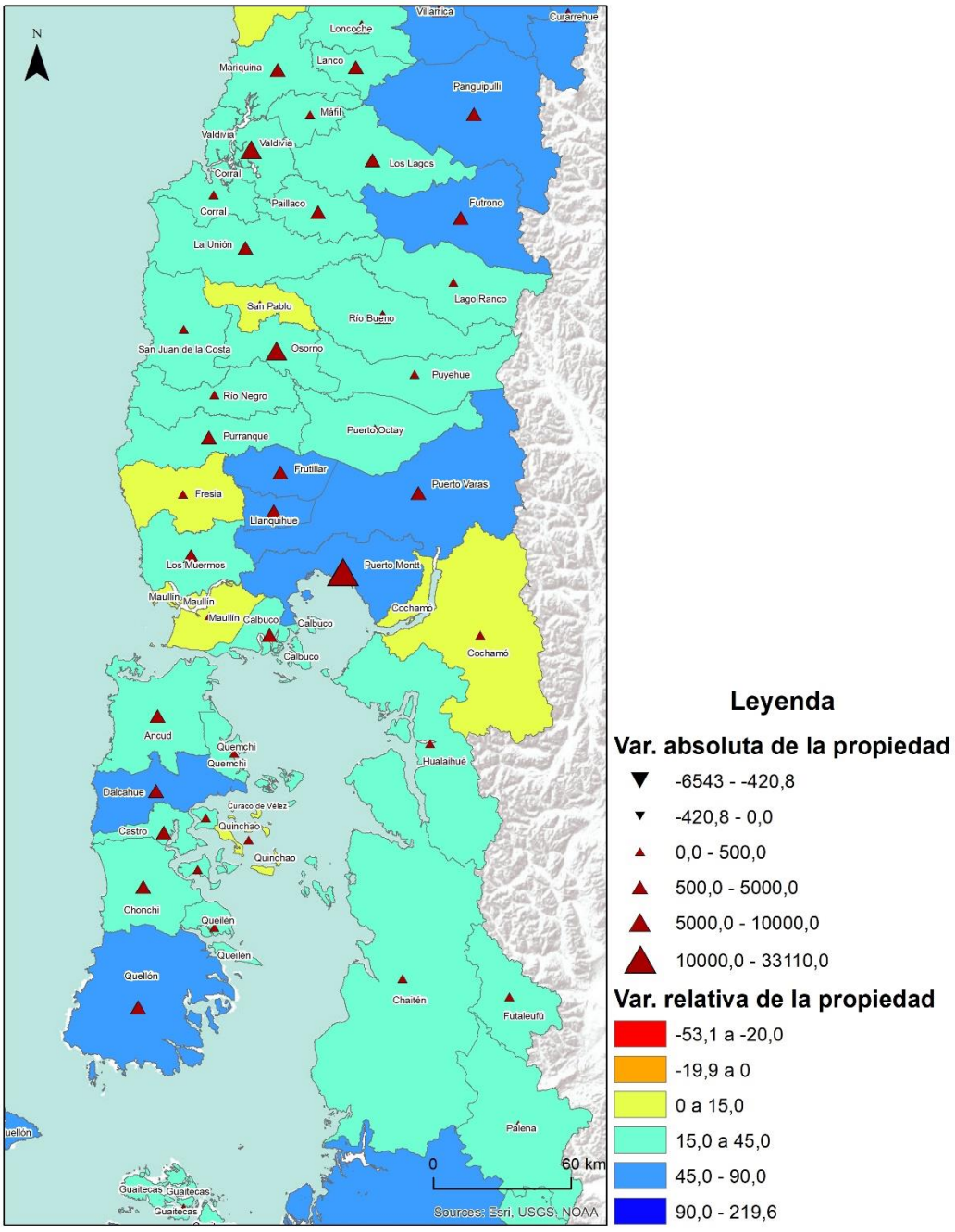
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-29e. Evolución de la propiedad habitacional en las regiones VIII y IX (1992-2002).



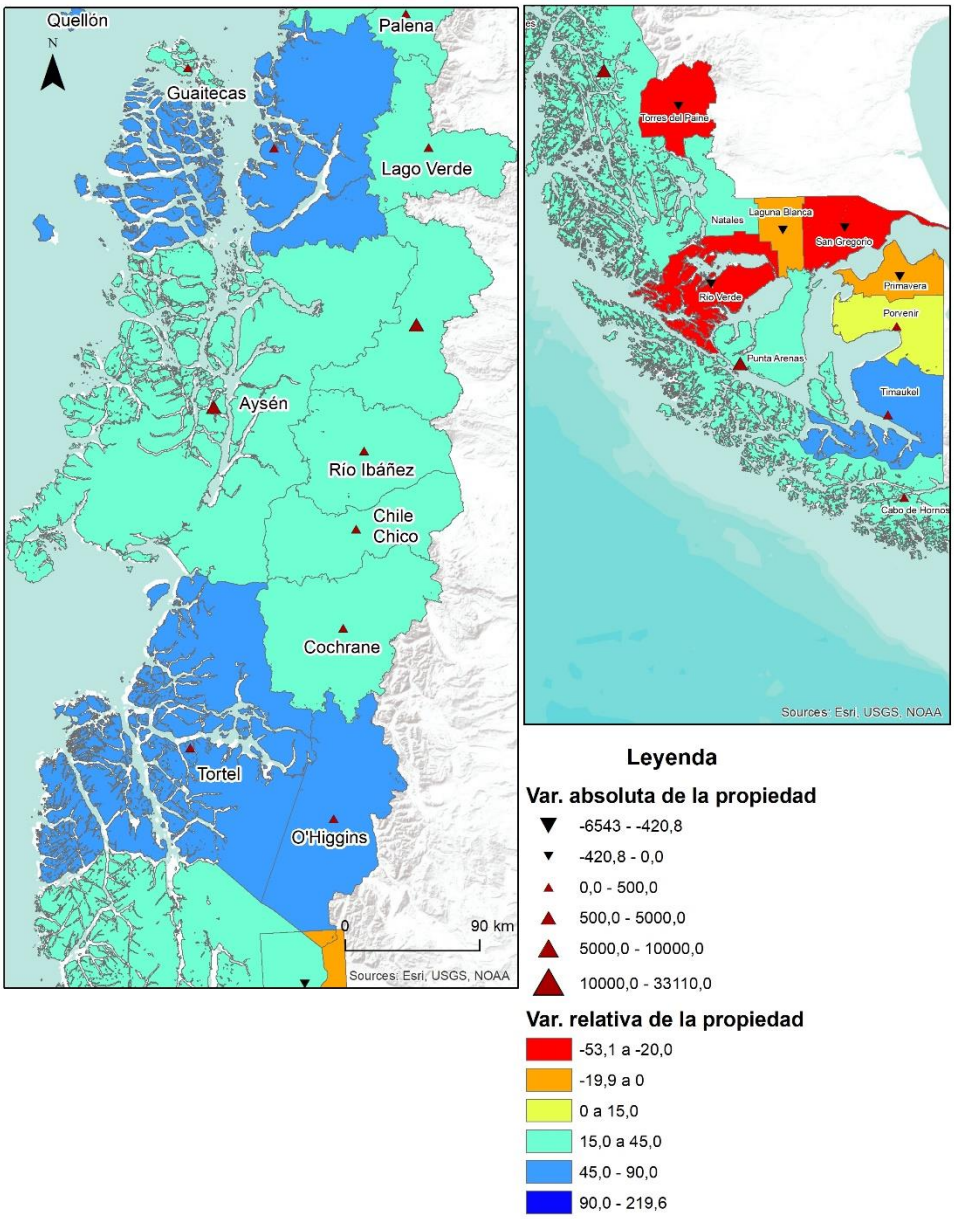
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-29f. Evolución de la propiedad habitacional en Sur Chico (1992-2002).



Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-29g. Evolución de la propiedad habitacional en Sur Grande (1992-2002).



Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

5.3.2.2 El costo de la propiedad neoliberal y financiarizada de la vivienda

Hasta este punto la propiedad se trató como una sola condición de tenencia sin diferenciación entre las que se encuentran totalmente amortizadas y las que apenas están en ese proceso. Los censos de 1992 y 2002 recuperaron esa última distinción (no existente en el censo de 1982), lo que permite cuantificar uno de los costos del modelo neoliberal y financiarizado de producción habitacional: el endeudamiento hipotecario, sin tener que acudir, por ahora, a las cifras de endeudamiento hipotecario (calculadas por región y no por comuna).

A nivel nacional el porcentaje de viviendas que estaban bajo amortización fue de 12,4% en 1992 y de 14,3% en 2002, cifras que son bastantes bajas. No obstante, esos porcentajes fueron muchísimo más altos en comunas urbanas y sobre todo metropolitanas, en especial, en el AMS. De las 30 comunas en donde el porcentaje de viviendas en periodo de amortización fue mayor, 17 corresponden al AMS y a la Región Metropolitana, lo que indica una 'macrocefalia' en ese entonces (2002) del endeudamiento hipotecario.

Así comunas como Quilicura (77%), Puente Alto (64%), Maipú (60%) encabezaron los niveles más altos de endeudamiento en 2002, seguidas de comunas con áreas residenciales exclusivas como Lo Barnechea (49,3%). En términos generales la vivienda en periodo de amortización siguió el mismo patrón de la expansión del crecimiento del parque residencial: mayor endeudamiento en comunas de desarrollo reciente como las que se ubican en la periferia distante del AMS tales como Talagante (46%), Peñaflor (42,2%), Colina (40,8%), Isla de Maipo (30,2%) o Buin (30,1%); dentro del AMS como La Florida (39,8%), Las Condes (38,1%), Vitacura (31,6%) Santiago (30,9%) o Providencia (30%); o que a pesar de mostrar menor dinamismo inmobiliario, tenían una sobrerrepresentación de viviendas sociales en condiciones de posible mora crediticia, al ser comunas receptoras de los proyectos habitacionales para los más pobres: La Pintana (35,4%) y La Granja (32,4%).

En el *ranking* de las comunas con un mayor porcentaje de viviendas en amortización, se encuentran también comunas de las periferias metropolitanas del AMC y del AMV: en el primero caso se encuentra Chiguayante con una proporción de 41,4% de viviendas en período de amortización, San Pedro de La Paz con 38,2% o Talcahuano con 27,1% (esta última con poco dinamismo de expansión residencial, lo que sugiere un posible proceso de aumento de la morosidad hipotecaria); en el segundo caso, Villa Alemana (40%), Concón (34%), Quillota (31%), Quilpué (30,2), todos frentes de expansión inmobiliaria dinámicos (aunque solo Concón presentó desarrollos para clases medias-altas y altas).

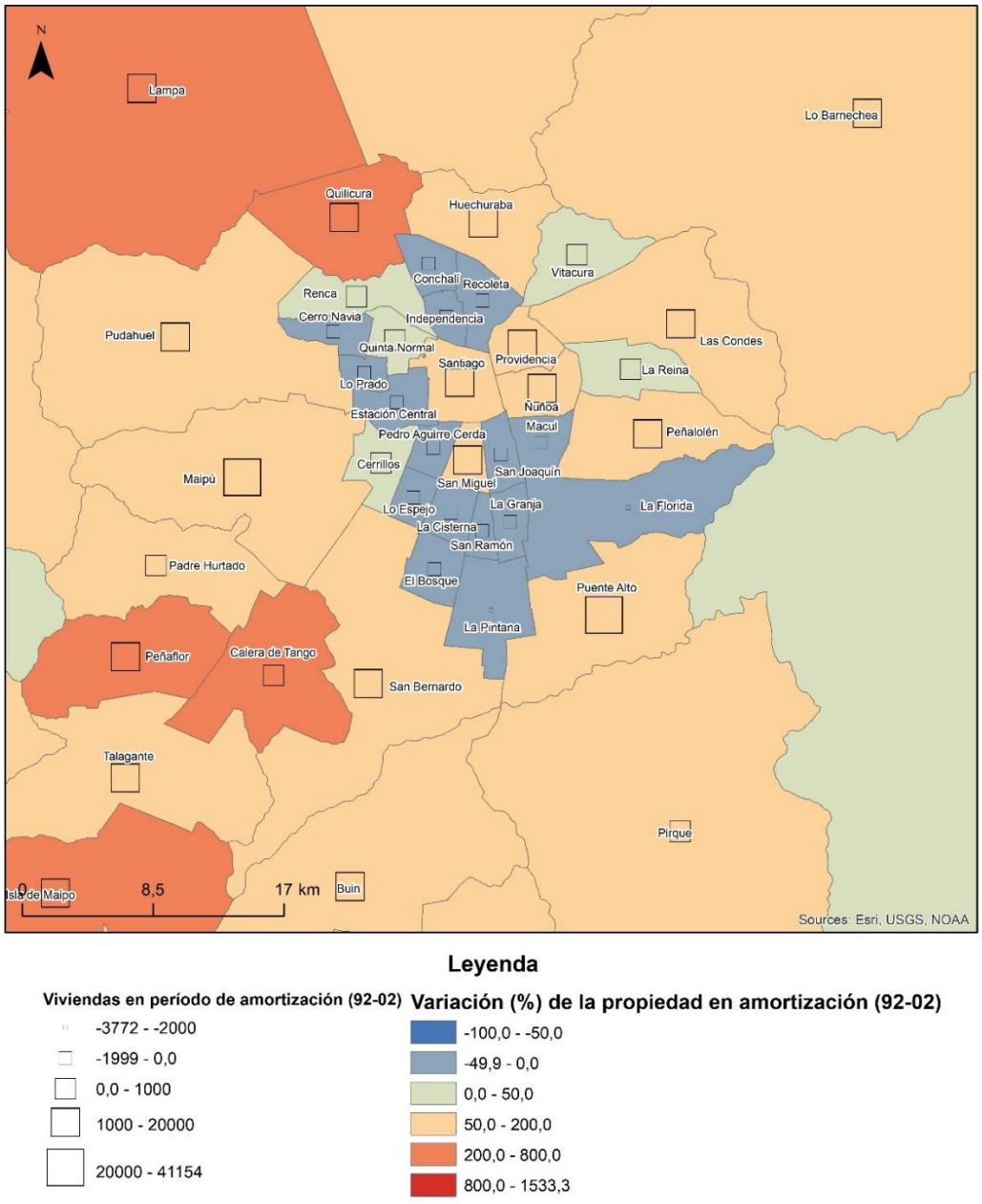
Las capitales regionales dinámicas también presentaron altas proporciones de viviendas en amortización: Rancagua (38%), La Serena (35,4%), Talca (32,3%), Iquique (32,1%), Antofagasta (31,8%) o Coquimbo (31,1%). Algunas de ellas como La Serena o Antofagasta demuestran, que no siempre la inversión inmobiliaria especulativa residencial (para alquilar) se hace con recursos completos o excedentes sino apalancando con endeudamiento.

En el mapa de la figura 7-30a, la variación relativa y absoluta de viviendas en periodo de amortización, evidencia en el AMS, una relación directa entre expansión habitacional y endeudamiento hipotecario que, aunque resulta una conclusión obvia, permite afirmar que el acceso a la vivienda en propiedad se hace en la región metropolitana más importante de Chile, casi exclusivamente mediante el endeudamiento que entre 1990 y 2003, coincidió con unas tasas de interés bajas y con tendencia al descenso.

En los mapas de las figuras 7-30b y 7-30c se observa el mismo patrón, pero a diferencia del AMS, no hay comunas con variaciones relativas negativas ni siquiera en las que presentaron poco dinamismo inmobiliario habitacional. Esto quiere decir que en AMC y AMV se dio tanto un aumento de nuevas deudas hipotecarias vinculado al acceso a

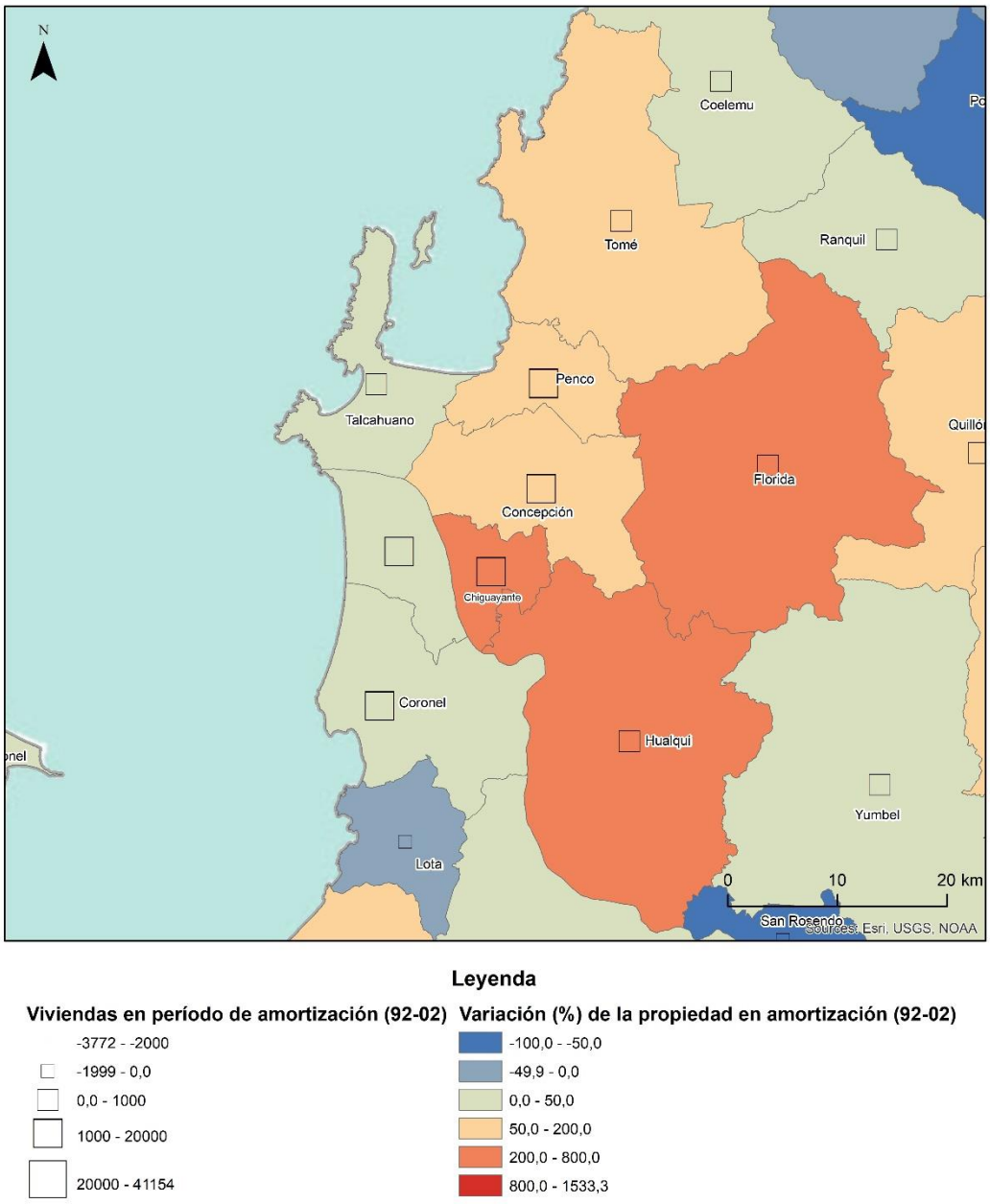
una nueva vivienda como posiblemente un aumento de los pasivos en comunas menos dinámicas sea por morosidad o adquisición de vivienda de segunda mano.

Figura 7-30a. Variación absoluta y relativa (%) de viviendas en periodo de amortización en el AMS (1992-2002).



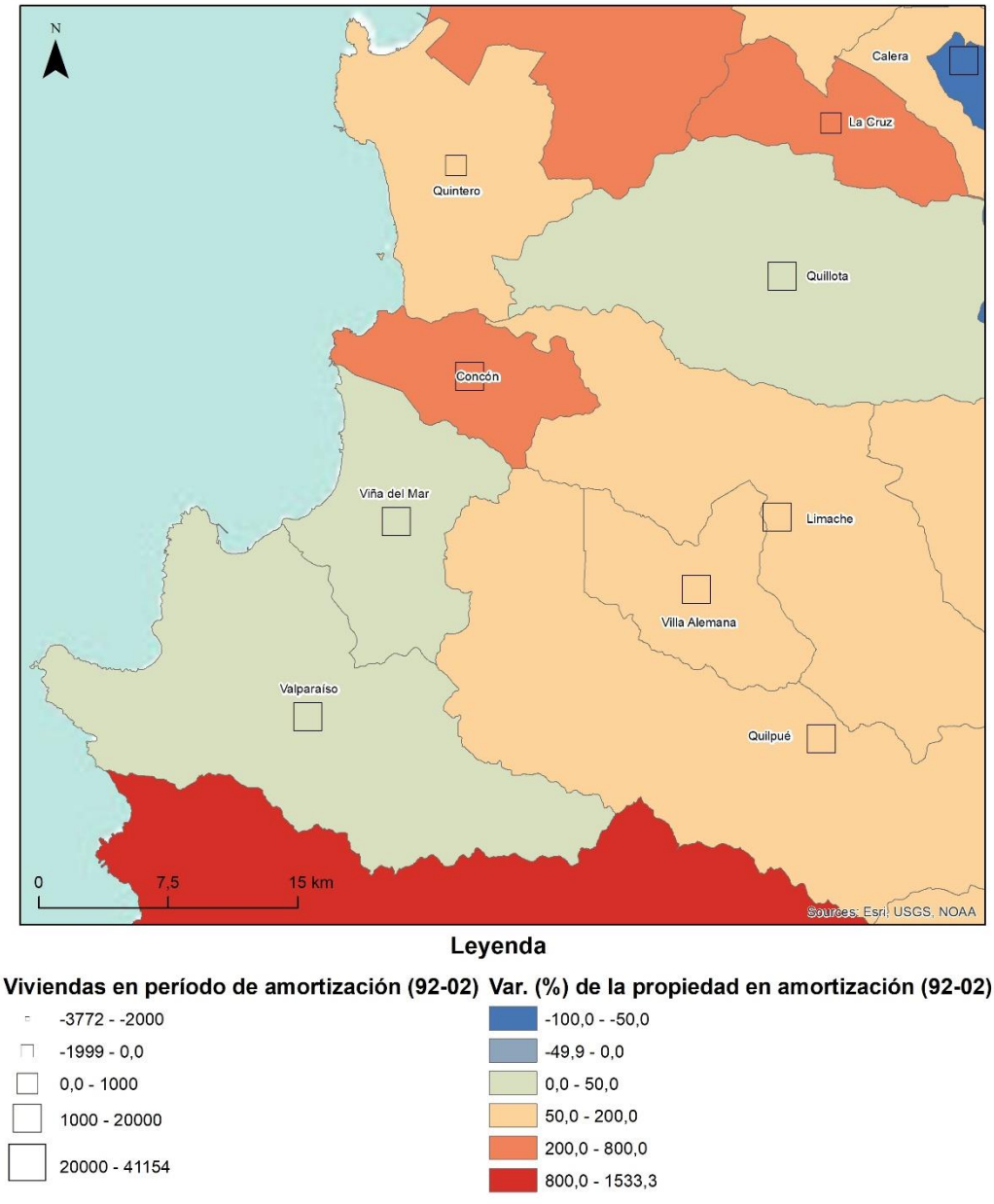
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-30b. Variación absoluta y relativa (%) de viviendas en periodo de amortización en el AMC (1992-2002).



Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-30c. Variación absoluta y relativa (%) de viviendas en periodo de amortización en el AMV (1992-2002).



Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

En otras regiones fueron pocas comunas en donde disminuyó el número de viviendas en periodo de amortización (figuras 7-31a, 7-31b, 7-31c, 7-31d, 7-31e, 7-31f y 7-31g), razón por la cual es más importante enfocar el análisis en las categorías de mayor variación relativa positiva. Aunque en las capitales regionales que transitaban por un proceso de metropolización se presentaron variaciones importantes de entre 50 y 200%, ocurrió un aumento mucho más intenso en las comunas del borde litoral en la V región en Puchuncaví, Quintero, Casablanca, Algarrobo, El Quisco, El Tabo, Cartagena y Santo Domingo; en la VI región, Pichilemu; en la VII región Constitución; en la X, Castro. También en comunas del interior como San Pedro de Atacama o Pucón el rango de variaciones relativas se situó entre 200 y 800%.

Los últimos mapas analizados confirman que entre 1990 y 2003, la mayor interpenetración entre el mercado financiero y la producción de ambiente construido, en el marco de las mejores características macroeconómicas de la historia reciente de Chile, produjo unas geografías de la acumulación por urbanización que se basaron en una nueva división espacial para la inversión financiero-inmobiliaria que priorizó tres tipos de enclaves de concentración:

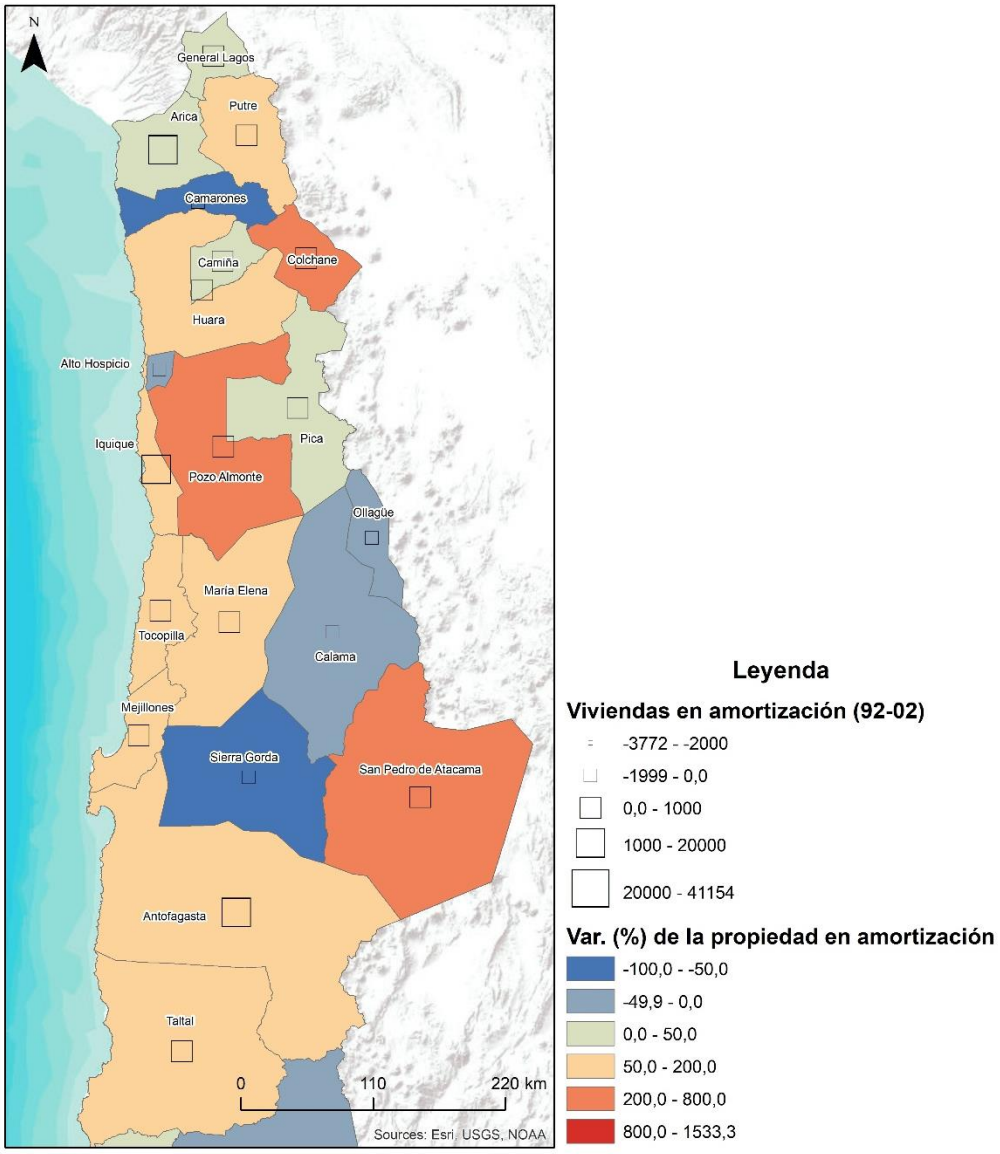
- Las tres grandes áreas metropolitanas a partir de la consolidación de las periferias cercanas y del ingente desarrollo de las más distantes.
- La expansión interna y metropolización incipiente de las capitales regionales y provinciales insertas en las regiones *commodities* ganadoras del período.
- El desarrollo de enclaves de especulación localizados en comunas con un entorno ambiental socialmente muy valorado como los bordes costeros con acceso a playas, áreas lacustres y montañosas o incluso desérticas.

Ese proceso solamente fue posible mediante la aplicación masiva de créditos titulizados (pero mínimamente securitizados) que, a pesar de contribuir a una expansión de la industria de la construcción evidenciada en epígrafes anteriores, generó que el porcentaje del endeudamiento hipotecario escalara de 5,9% en 1990 a 15,8%. No

obstante, ese periodo de endeudamiento no fue más que el abrebocas para lo que sobrevino desde 2006 en adelante. Lo que queda en evidencia es que la vivienda como un medio de consumo masivo que era el premio por participar de una sociedad postpolítica y supuestamente postideológica, tiene un germen de distopía llamado endeudamiento.

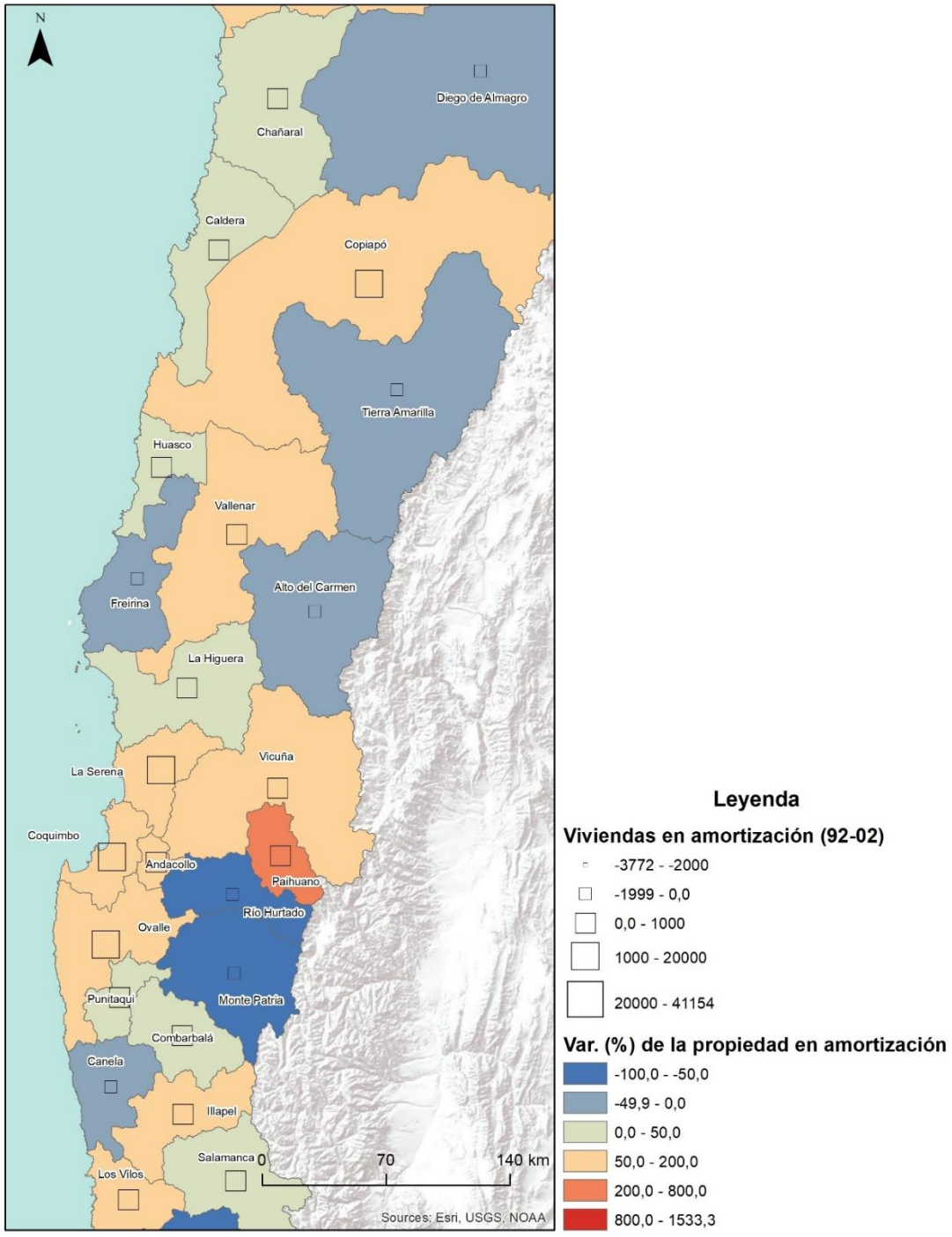
Queda claro que, ante los efectos de una crisis financiera como la asiática de 1997, la solución buscada por el Estado fue una mayor desregulación del mercado financiero y la promoción directa de una articulación entre las finanzas y la producción inmobiliaria. Parece que ese círculo vicioso entre crisis financiera y nuevas oleadas de neoliberalización y financiarizaciones termina siempre produciendo una mayor expansión de capital ficticio y la amplificación de la escala de la producción inmobiliaria. Con ello cambian las funciones del segundo circuito, tema que se abordará en el siguiente capítulo a partir del análisis de las tendencias contemporáneas de acumulación por urbanización.

Figura 7-31a. Variación absoluta y relativa (%) de viviendas en periodo de amortización en el Norte Grande (1992-2002).



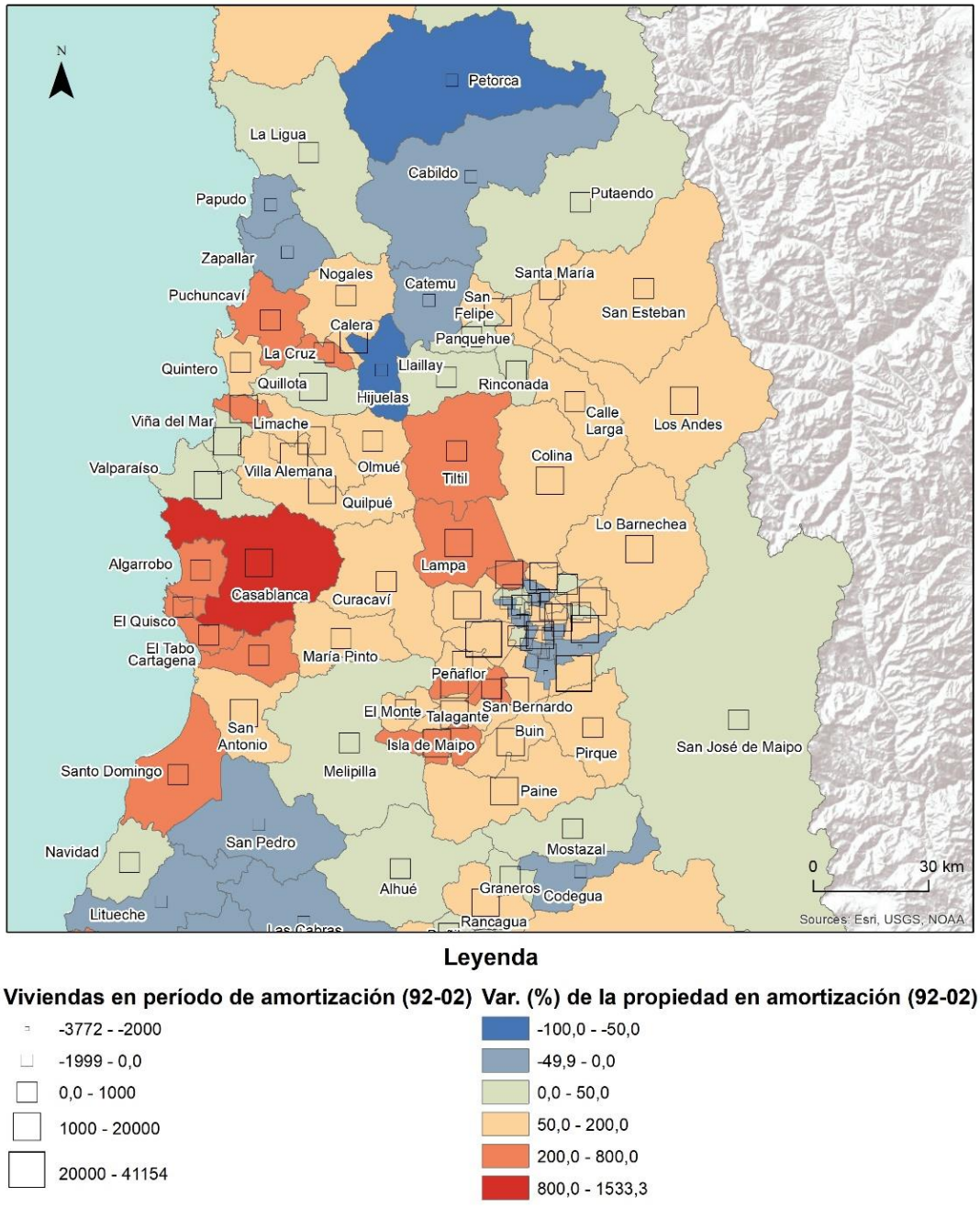
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-31b. Variación absoluta y relativa (%) de viviendas en periodo de amortización en el Norte Chico (1992-2002).



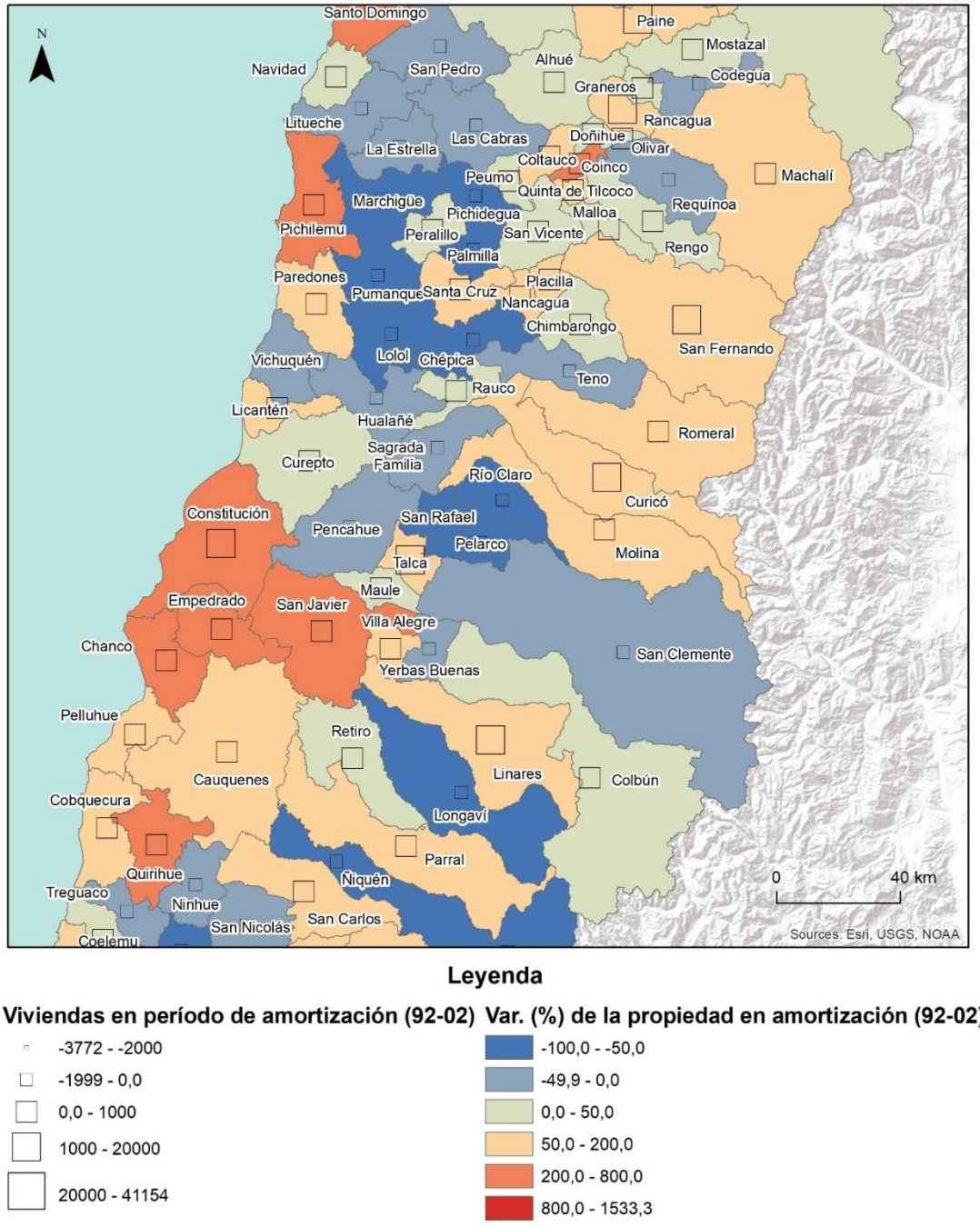
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-31c. Variación absoluta y relativa (%) en la macrozona central (1992-2002).



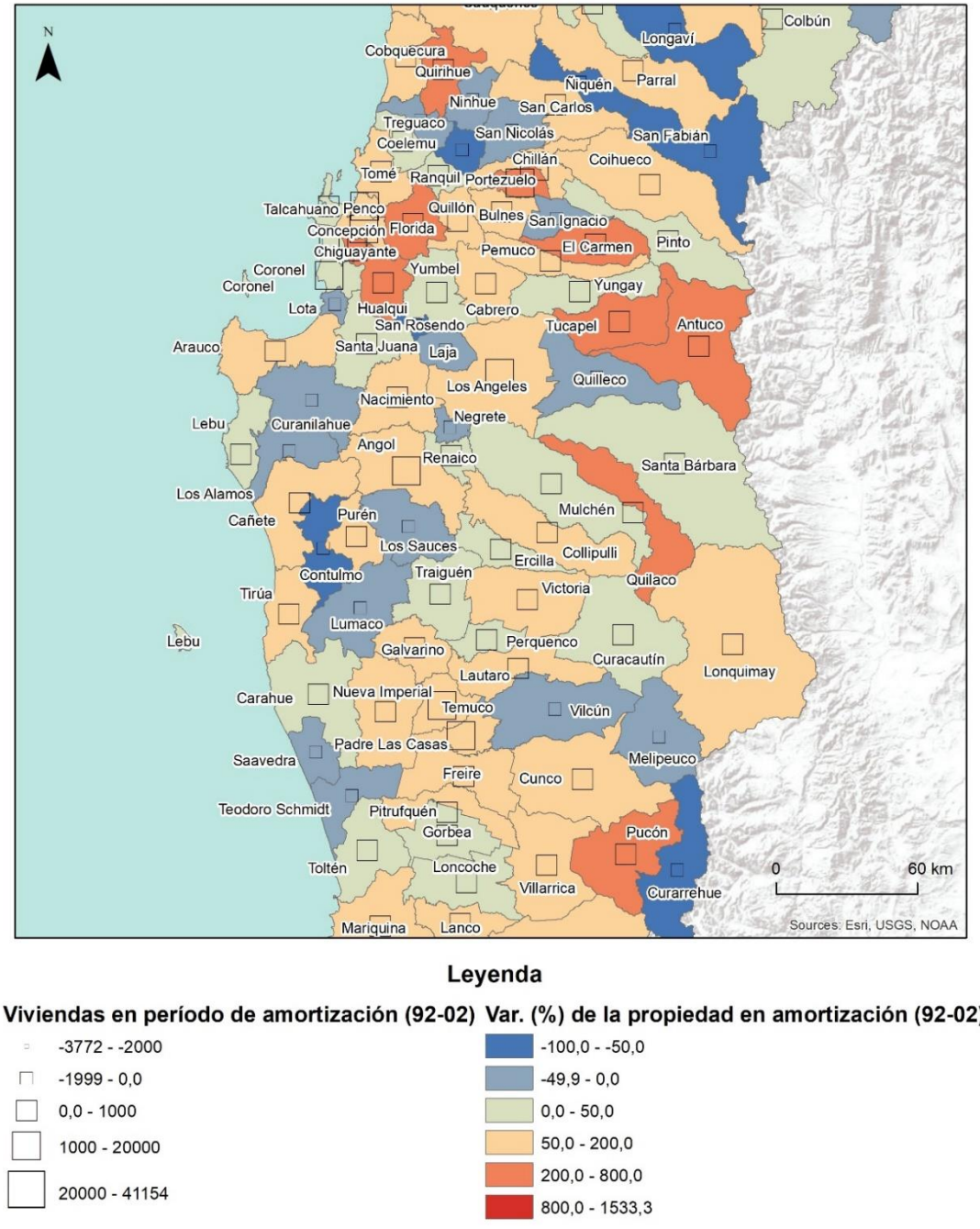
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-31d. Variación absoluta y relativa (%) en las regiones VI y VII (1992-2002).



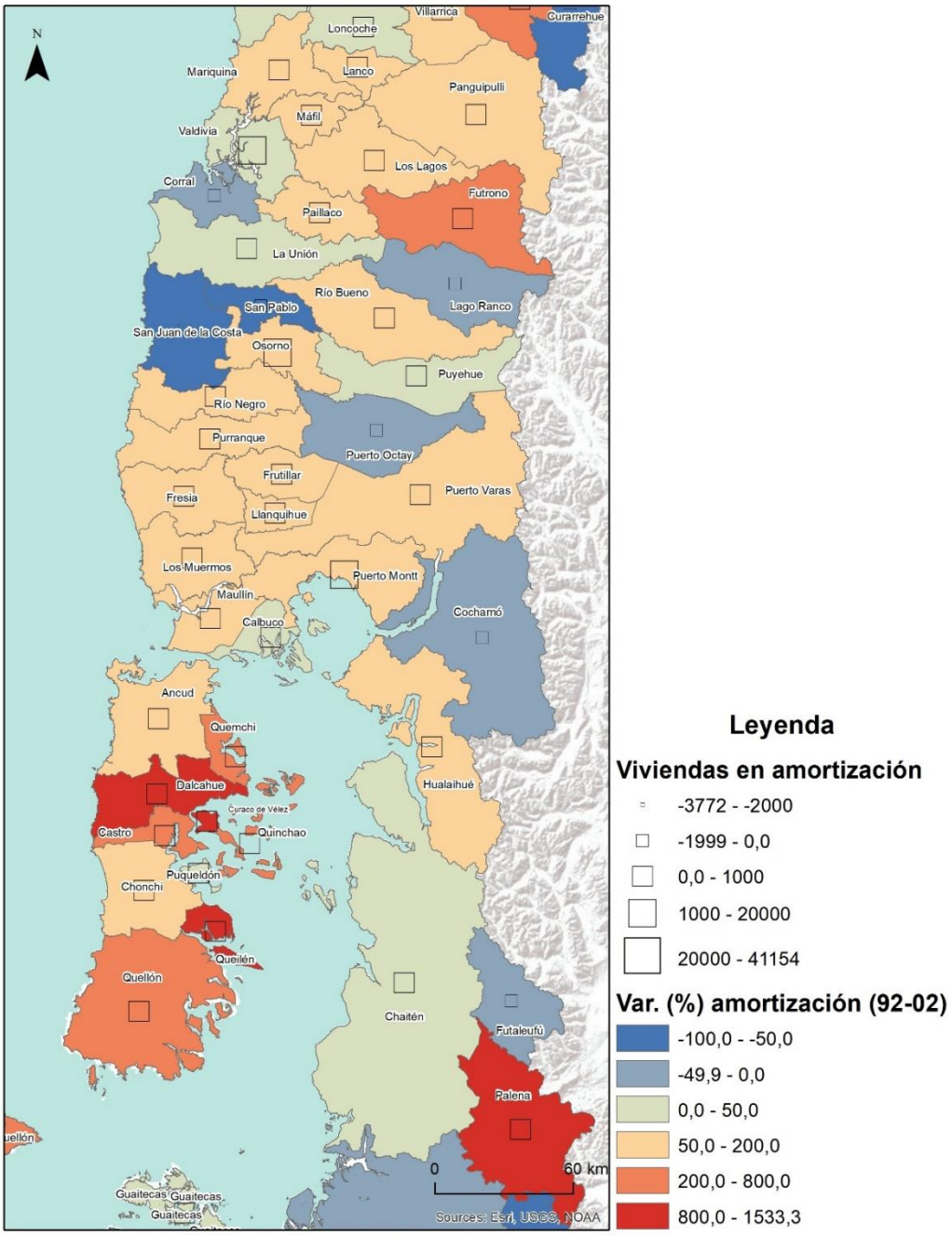
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-31e. Variación absoluta y relativa (%) en las regiones VIII y IX (1992-2002).



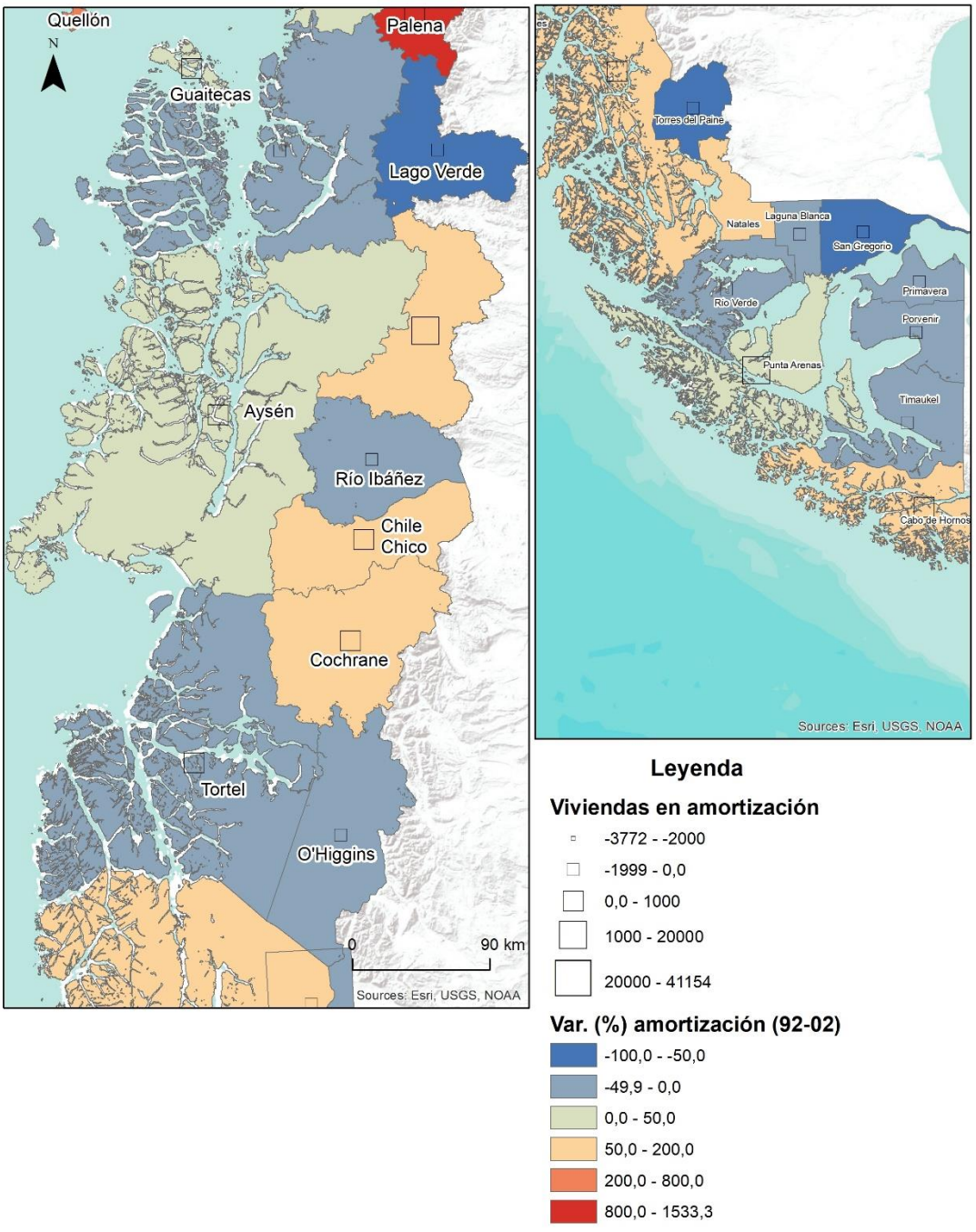
Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-31f. Variación absoluta y relativa (%) en las regiones VIII y IX (1992-2002).



Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

Figura 7-31g. Variación absoluta y relativa (%) en las regiones VIII y IX (1992-2002).



Fuente: elaboración propia a partir de cifras censales (INE, 1992;2002).

CAPÍTULO 8. EN LA CIMA DE LA 'ASÍNTOTA' DEL SEGUNDO CIRCUITO (2004-2015): ¿SEMILLAS FINANCIARIZADAS DE DISTOPÍA?

"Vengo de Chile. El bajo Chile anónimo
Actores secundarios en un filme antagónico…
de ese Chile que definen de clase media
Pero tienen las medias deudas que los afligen y asedian
[…] Del montón de poblaciones que nacieron
de los mismos pobladores en tomas de terreno,
el de casas bajas, pariadas y de los bloques
Las casas chubis, los departamentos básicos pa' pobres
El de los almacenes y bazares varios que quiebran
cuando invade el barrio un supermercado.
El de los cachureos feria y versia, que resiste con fuerza
el monopolio bestia del centro comercial"
'El otro Chile', Portavoz y Staylok (2012)

El período comprendido entre 2004-2015, marcó un período de continuidad de las condiciones de acumulación capitalistas, pero con una tendencia al quiebre de los consensos sociales y políticos que predominaron bajo la Concertación; en el año 2006 cuando se produjo una movilización de estudiantes de enseñanza media, denominada como la Revolución Pingüina, se cuestionó abiertamente la privatización y comodificación de la educación pública propiciada por la revolución capitalista y neoliberal de 1973; posteriormente, las movilizaciones se extenderían a la educación universitaria en el año 2011 y causarían un profundo impacto político que llevó, con la promesa de introducir ciertos cambios radicales (como el derecho a la educación), al segundo gobierno de Michelle Bachelet.

La financiarización de las políticas habitacionales, la desregulación financiera del mercado de capitales o la política de concesiones que en conjunto producen una

urbanización basada en criterios hegemónicos de rentabilidad, liquidez y riesgo, dirigida más por la gobernanza corporativa que por los ciudadanos, no han sido un tema de debate público del mismo tenor que el de la educación, la salud o las pensiones; de hecho en los debates entre candidatos de fines del 2017 ni siquiera salió a relucir el tema.

Aunque la producción de ambiente construido aparece en los programas de distintos candidatos, una revisión somera de tres de ellos -los más opcionados según las encuestas- revela que, sin importar su orientación ideológica, la provisión de infraestructura bajo los mismos mecanismos financiarizados sigue asociándose a una estrategia positiva que favorece el crecimiento. Las únicas diferencias emergen en relación con las políticas habitacionales en donde el programa de la candidatura centro-derechista de Piñera no propone nada nuevo sino un reorientamiento de la política urbana hacia la movilidad (Chile Vamos, 2017); el candidato oficialista Guillier promueve las mismas políticas habitacionales de 'neoliberalismo con rostro humano' bajo un epíteto vacío de 'derecho a la ciudad' (Nueva Mayoría, 2017); mientras que las ideas más audaces son, sin embargo, de la candidata menos opcionada de los tres: Beatriz Sánchez (Frente Amplio, 2017), quien vincula la política habitacional con la autogestión comunitaria y una política nacional y pública de gestión del suelo, acercándola al concepto del 'buen vivir'.

El objetivo de este capítulo es reflexionar sobre la etapa más reciente de producción neoliberal y financiarizada de ambiente construido y vivienda, comprendida entre 2004 y 2015, una fase en la que la acumulación por urbanización ha alcanzado niveles estructuralmente altos (a pesar de los efectos de la crisis sistémica de 2008), pero con cierta escasez de dinamismo desde el año 2014. Ese análisis será contrastado con un examen de largo plazo, del peso de lo que se ha venido denominando en términos teóricos como 'segundo circuito', y con indicadores no necesariamente concluyentes, pero sí esclarecedores, sobre el emergente mapa de endeudamiento hipotecario, la semilla de distopía que siempre acompaña las *belles époques* inmobiliarias y prefigura

cuáles serán los territorios más impactados en las recurrentes crisis financieras que acaban con las ondas largas de acumulación capitalista (Méndez *et al*., 2015).

1. Las ideologías 'postideológicas' de la vivienda, la urbanización y el mercado financiero

Durante la primera década del siglo XXI no hubo mutaciones ideológicas considerables en relación a la producción de ambiente construido. Quizás, el campo donde hubo mayor reflexión fue el de las políticas habitacionales ya que solamente hasta el año 2014 se diseñó una nueva PNDU. Un rasgo, relevante de las primeras, fue que se amplió la brecha entre discursos y prácticas posibles, y que a pesar de los efectos negativos sobre la calidad de la vivienda y el emplazamiento urbano que tuvieron las políticas habitacionales financiarizadas y neoliberales -reconocidas incluso por la misma institucionalidad estatal-, se optó finalmente, por mantener los mismos mecanismos que los produjeron, adosando solamente una serie de instrumentos cosméticos apoyados en una retórica que privilegia el argumento de la 'integración social', la 'equidad' o la 'sustentabilidad'.

Esa circunstancia de reproducir conscientemente las mismas prácticas sociales que produjeron un mayor 'déficit cualitativo' (en este caso el modelo neoliberal y financiarizado de vivienda social) sabiendo de antemano sus implicaciones y acompañándolas de una nueva retórica, que vació totalmente el contenido de categorías como el 'derecho a la ciudad', corresponde a lo Žižek (2013) denomina como una ideología postideológica, es decir, un discurso cínico que asume la forma 'ellos saben que lo hacen, y aun así lo hacen'.

Por otro lado, la política urbana de 2014 fue fruto del regreso de la derecha al poder y del fin político de lo que quedaba de La Concertación, sin embargo, como se verá más adelante no representó una ruptura radical en relación con la RU del gobierno Lagos ni dejó de ser un instrumento de carácter meramente indicativo que generalmente presenta

poca incidencia en ya las gruesas, eclécticas, a veces incomprensibles y remendadas, LGUC y OGUC.

Aunque este periodo no fue fértil en producción de ideologías de la vivienda y la urbanización, sí lo fue en materia de desregulaciones del mercado de capitales e 'innovación' financiera con incidencia directa en la producción, circulación y consumo de ambiente construido: ello a partir de la introducción de nuevas reformas del mercado de capitales en 2007 -que introdujo instrumentos relacionados con el capital de riesgo- y la de 2010 que propende por una mayor integración financiera del mercado (Daher, 2016). A continuación, se analizan las relaciones e inconexiones institucionales entre el mercado de la vivienda social, del suelo urbano y de capitales financiero-inmobiliarios.

1.1 Las nuevas apuestas del neoliberalismo con rostro humano: el derecho 'subsidiario' a la ciudad

Con el segundo gobierno socialista de la 'postdictadura' hubo importantes movimientos ideológicos en materia de producción del espacio urbano y de la vivienda. No obstante, y a diferencia de periodos anteriores, las políticas habitacionales se produjeron en muy estrecha relación con las urbanas, y además el segundo gobierno de Michelle Bachelet les daría más continuidad entre 2014 y 2018, superponiéndolas a la Política Nacional de Desarrollo Urbano del gobierno de Sebastián Piñera y a las pocas modificaciones que experimentó la política habitacional entre 2010 y 2014, limitadas más que todo, a rebautizar, unificar o ajustar programas ya existentes.

1.1.1 ¿Lo que causó la enfermedad es la cura? ¿Gentrificación y subsidios para el derecho a la ciudad?

En el año 2006 surgió la *Política Habitacional de Mejoramiento de la Calidad e Integración Social* (MINVU, 2006) que al año siguiente se articuló con un programa mucho más amplio denominado como *La Política Urbano Habitacional de Integración* -en adelante PUHI- (MINVU, 2007). El objetivo de la primera era apostar por el

mejoramiento de los conjuntos de vivienda sociales que mostraban procesos de guetización, deterioro físico y poca 'cohesión social', así como por una provisión de nuevas viviendas sociales más integradas al espacio urbano; el objetivo de la segunda era proporcionar desde el ámbito de la planificación urbana y territorial un sustento a los instrumentos que se proponían en la primera. Si la primera era una política pública habitacional, la segunda pretendía ser una política pública de planificación urbana (aunque sin el rango de la RU, de la PDT o de las PNDU de 1985 y 1979).

Ambas políticas en mención eran un intento por seguir elevando los mínimos de la provisión de vivienda pública y de la urbanización, pero sin avanzar en una descomodificación o en una desfinanciarización. Por el contrario, se pretendía aprovechar, con el fin lograr los objetivos de lucha contra la segregación, el proceso de gentrificación desencadenado por los agentes privados desde comienzos de la década de los noventa o también impulsar la mixtura social en las zonas desarrolladas por mecanismos neoliberales y financiarizados como las ZODUC.

En términos discursivos e ideológicos, la propuesta hecha implicó un conjunto de instrumentos -también neoliberales y financiarizados- para elevar esos mínimos que se sustentaron en una particular interpretación de lo que es el 'derecho a la ciudad'. Así, la PUHI tenía tres principios: el Derecho a la Ciudad, la Integración Socio-Residencial y la Inclusión Social. El primero siendo el eje articulador que englobaba a los dos últimos se definió como un "énfasis en el acceso equitativo a bienes públicos, redes sociales y servicios, por medio de la acción subsidiaria del Estado y las inversiones públicas en mejoramiento urbano" (MINVU, 2007: s.p).

La distancia entre el concepto original de Lefebvre ([1978] 1968), que definía el derecho a la ciudad como una práctica social revolucionaria que implica devolver a los ciudadanos la capacidad para producir espacio urbano (centralidad y simultaneidad) según sus necesidades y deseos, aunque en el camino los expropiadores sean los expropiados (el capital financiero e inmobiliario), y la concepción propuesta en la

PUHI, es abismal; es más, los conceptos de equidad y acceso a bienes públicos aunque que pertenecen más al concepto de justicia liberal redistributiva (relacionado con la perspectiva keynesiana del estado de bienestar), terminan supeditados a la categoría neoliberal de la 'acción subsidiaria del Estado'.

Ese derecho 'subsidiario' a la ciudad estaba además orientado a producir una 'integración social' basada en la proximidad de proyectos de vivienda social de distintos grupos de ingreso, siguiendo la idea de que la mixtura social que se da en un espacio absoluto y euclidiano, basta para que las clases más vulnerables obtengan beneficios de las de más estatus; una tesis con escaso sustento empírico que propuso a comienzos de los dos mil, el sociólogo urbano Francisco Sabatini (2001). Esa versión espacial de la teoría neoliberal del goteo ha sido puesta en cuestión desde sus implicaciones éticas y resultados concretos (Hidalgo *et. al*., 2016a), sin embargo, hay una hipótesis menos conocida de esa forma de 'integración socio-residencial' que estimula incluso la gentrificación como una condición necesaria para alcanzar el derecho 'subsidiario' a la ciudad:

> "Fomentar en los barrios populares la "gentrificación" sin expulsión […] Estimular la tendencia espontanea de dispersión espacial de proyectos residenciales para grupos medios y altos hacia nuevas zonas de menor condición social. En los últimos decenios, y especialmente desde los años 1990, el sector inmobiliario ha sido el principal promotor de la colonización de barrios tradicionalmente populares por proyectos residenciales para estratos medios y altos […] Esa dispersión espacial podría ser erigida en objetivo propio de la política habitacional, y ser vista como forma específica de mejorar los barrios populares y prevenir los procesos de "guetización" aludidos". (Brain *et al*., 2007: 12)

Aunque lo planteado es básicamente un oxímoron conceptual ya que no puede haber gentrificación sin desplazamiento, se intentaba frenar dicho proceso supuestamente fortaleciendo "los derechos de propiedad privada sobre los inmuebles entre las familias de estratos populares" (Brain *et al*., 2007: 12) y normando el tamaño máximo de los nuevos proyectos (Brain *et al.*, 2007). La pregunta que queda abierta es si es posible 'la colonización' de barrios populares por parte del capital financiero e inmobiliario no

implica, sin importar el tamaño del proyecto o el reforzamiento -ideológicamente muy neoliberal- del sentido de propiedad privada, formas de expulsión que sufren quienes no son propietarios, desplazamientos consensuados de hogares de menor renta que deciden vender pero no tienen mecanismos alternativos para permanecer en el barrio, aumentos del coste de vida local que no necesariamente se compensan con la circulación monetaria de arriba hacia debajo de la pirámide social, o también formas de alienación socio-espacial más simbólicas que atañen a la identidad barrial y al uso o apropiación de comunes urbanos.

La tercera arista, era la "Inclusión Social" demostrando la continuidad discursiva originada durante la Concertación, de una concepción de la marginalidad habitacional, en donde el problema de la vivienda se reduce a generar inclusión estimulando el consumo de una vivienda, ya que ésta es el puente al consumo de otras mercancías como la salud, la educación o distintos bienes mobiliarios (Carlos, 2015).

La PUHI tenía, sin embargo, un conjunto de instrumentos asociados para generar la mixtura, la inclusión social y ese derecho 'subsidiario' a la ciudad. Unos eran de concertación pública y otros público-privados: dentro del primer grupo se encontraban los macroproyectos en zonas de la ciudad consolidada bajo la figura de los Proyectos Urbanos Integrales, que podía impulsar incluso por la vía unilateral el Estado central, también Planes Territoriales que eran un instrumento para focalizar inversiones urbanas y habitacionales en territorios vulnerables, en este caso en asociación directa con las municipalidades, y también Convenios de Programación Regional para articular diversas instituciones y niveles estatales en materia de planificación territorial; dentro del segundo grupo, se consideraron la Ley de Financiamiento Urbano Compartido -FUC- ya comentada en el anterior capítulo, así como los Desarrollos Urbanos Condicionados que permiten desterritorializar los perímetros urbanos para favorecer desarrollos inmobiliarios o la Recuperación de Áreas Verdes que flexibiliza normas urbanísticas siempre y cuando se generen 'parques' (MINVU, 2007) -una limitada concepción de las cesiones urbanísticas existentes en otros contextos-.

En la tabla 8-1 se identifican las prácticas deseables, posibles y ritualizadas vinculadas a las PUHI. Aunque la mayoría de los instrumentos que la 'ritualizaron' fueron implementados hacia el final del primer periodo presidencial de Michelle Bachelet, tuvieron mayor desarrollo y continuidad ya en su segundo mandato entre 2014 y 2018. Se identifica en primero lugar, que el derecho a la ciudad funciona en la práctica como un subsidio a la demanda para pagar viviendas en mejores localizaciones, haciendo una transferencia del Estado hacia los propietarios del suelo urbano, cuyos precios no han dejado de aumentar en las primeras décadas del siglo XXI. La diferencia con políticas anteriores radica en la ampliación de ese subsidio a los programas de vivienda para la clase media-baja y baja.

Respecto a la mixtura social por 'gentrificación' la principal novedad es que el Estado introdujo un tímido impuesto del 5% para generar suelo destinado a vivienda social (aunque finalmente terminó en un impuesto que se puede pagar con suelo o con dinero, lo que termina por desvirtuarlo); no obstante, gran parte de la política en este se instrumentó con elementos menos vinculantes como incentivos a proyectos mixtos (25% de unidades en vivienda social).

En el eje de inclusión social se produjo una ampliación considerable no solo de los grupos potencialmente beneficiarios para viviendas sociales sino de los barrios y poblaciones que podían acceder a programas de mejoramiento físico o incluso de conformación de copropiedades, con lo cual recibirían el exclusivo nombre de 'condominios sociales'. Al margen de esos desplazamientos semánticos que buscaban dar una respuesta a la estigmatización de la cual son víctimas los pobladores de conjuntos de vivienda social, quizás lo más importante es que se buscaba solucionar con subsidios y asistencias del Estado, los déficits habitacionales cualitativos heredados de la '*belle époque*' inmobiliaria de los noventa.

Tabla 8-1. Prácticas deseadas, posibles y ritualizadas en la *La Política Urbano Habitacional de Integración* de 2007.

Prácticas deseadas	Prácticas posibles	Prácticas ritualizadas
Derecho 'subsidiario' a la ciudad	Acceso equitativo a bienes públicos, redes sociales y servicios.	Subsidio de localización abarcando desde los programas de FSV hasta DS 40.
		Subsidio a la Renovación Urbana
		Incentivo a proyectos con Telecentros
		Proyectos Integrales de vivienda en suelos públicos
Integración socio-residencial	Mixtura social de barrios	Aporte del 5% del suelo para desarrollar vivienda social
		Restricción a las normas de segregación en Planes Reguladores
		Premio a proyectos que contengan un 25% de vivienda social
Inclusión social	Discriminación positiva	Programas de vivienda para grupos vulnerables: adultos mayores, población afectada por desastres naturales; mujeres cabeza de hogar o discapacitados.
	Mejoramiento cualitativo de proyectos ya existentes	Asistencia técnica y habilitación social
		Programa Quiero mi Barrio
		Programa de Condominios Sociales
		Subsidio Mejoramiento del Entorno
		Programa de Espacios Públicos
		Programa de Pavimentos Participativos

Fuente: elaboración propia a partir del MINVU (2007).

1.1.2 De un modelo neoliberal enfocado a la demanda a uno para la oferta

La política habitacional que antecedió en un año a la urbana, demuestra que la agenda planteada en la primera requería ajustes que solamente podían ser llevados a cabo mediante una modificación puntual de la segunda. No obstante, el grueso de las propuestas y del armazón ideológico estaban contenidos en la política habitacional que buscaba disminuir el déficit cuantitativo para los grupos de menores ingresos, el

mejoramiento del déficit cualitativo y la integración social de los ahora renombrados 'condominios sociales' (MINVU, 2006).

El esquema estaba organizado para atender con los programas de los Fondos Solidarios de Vivienda -FSV- al 40% más pobre de la población, mientras que los sectores de ingreso medio fueron incluidos bajo figuras ya existentes como el subsidio general, el subsidio a la renovación o el *leasing*; finalmente, el otro gran componente o población objetivo eran las comunidades de los conjuntos de vivienda social existentes que contaban con diversas herramientas para el mejoramiento barrial: el Programa de Recuperación de Barrios, el de Pavimentos Participativos, Programas de Espacio Público, y los Programas de Mejoramiento de Condominios Sociales (MINVU, 2006).

Una de las diferencias en cuanto a los FSV fue la creación del FSV III que incluyó la vivienda rural (en soluciones singulares o villorrios) y la mejora en aspectos como un aumento del subsidio en 50 UF para una mayor superficie construida, una rigurosa evaluación previa de los proyectos, un Programa de Aseguramiento de la Calidad (PAC) y una regulación directa a las Entidades de Gestión Inmobiliaria Social -EGIS-, que fueron empresas creadas en la Nueva Política Habitacional del gobierno Lagos con el fin no solo de llevar a cabo la promoción inmobiliaria sino de 'organizar la demanda' e incluso de gestionar los conjuntos; estas EGIS, podían ser organizaciones sin ánimo de lucro como las cooperativas, o empresas con ánimo de lucro -en su definición original se hace alusión al ánimo de lucro pero no al rótulo de 'empresa'-.

Queda en evidencia que se pretendía hacer cambios al modelo solamente inyectando más recursos y regulación a los agentes privados encargados de construir las viviendas. No obstante, el crédito hipotecario que era innecesario en el FSV I (para el 20% de los más pobres) y que tuvo origen en el programa del gobierno anterior de Vivienda Social sin Deuda pasó a ser opcional en el FSV II y para los subsidios a viviendas rurales -aunque la posibilidad de endeudarse con mutuos hipotecarios endosables para las clases medias-bajas que acceden al FSV II siguió estando presente-.

En cuanto a los subsidios a los grupos de ingreso medio no hubo mayores modificaciones: se proyectaron 174.000 viviendas entre 2007 y 2010 para ser proveídas fuese mediante el Sistema de Subsidio Habitacional o por el de *Leasing* Habitacional. Además del programa de Subsidio General, los hogares de este estrato, también podían acceder al Subsidio de Interés Territorial, al Subsidio de Rehabilitación Patrimonial, o al ya mencionado *Leasing* Habitacional, todos vinculados a créditos e instrumentos financieros y financiarizados. Las mejoras para atender el déficit cualitativo se encaminaron únicamente a acreditar y certificar a las empresas constructoras, a certificar materiales o hacer una mayor fiscalización de la edificación (MINVU, 2006).

Anclado en esa particular concepción del derecho a la ciudad, los proyectos que eran susceptibles de incluir un Subsidio a la Localización deben ajustarse a rangos de distancias euclidianas a equipamientos, transporte y servicios sociales. Así, el proyecto debe tener acceso a una vía, a un paradero de transporte público a menos de 500 metros, así como situarse a menos de 1.000 y 2.500 metros de establecimientos educativos y de unidades de atención primaria en salud, respectivamente (Negrete, 2012).

Esa concepción espacial de la equidad reducida a lo euclidiando (Hidalgo *et al*., 2016b) y del derecho a la ciudad como una condición a la que se accede con un subsidio y que implica solamente la reducción de las distancias entre distintos grupos sociales, fue el nuevo rostro humano que asumió el neoliberalismo habitacional. Reconocer lo anterior, sin embargo, implica destacar también que efectivamente la Política Habitacional de Mejoramiento de la Calidad e Integración Social ha sido el programa que más se ha enfocado en atender los déficits cualitativos y que, aunque no parece haber producido una reversión de la expulsión de los pobres a las periferias como lo sugieren (Hidalgo *et al*., 2016e) ni tampoco la cercanía entre distintos grupos sociales ha tenido el impacto esperado en cuanto a reducir la segregación socio-residencial (fotografía 8-1), se han ido mejorando los estándares técnicos, tamaños y diseños de los proyectos habitacionales (fotografía 8-2).

Fotografía 8-1. El Fracaso: la población La Ermita fue uno de los modelos de la Política Habitacional de Mejoramiento de la Calidad e Integración Social de 2006. No obstante, con la justificación de la 'inseguridad' la municipalidad de Lo Barnechea construyó el denominado 'Muro de la Vergüenza' que separó a dicho conjunto habitacional de lujosos edificios durante años; el muró fue demolido a finales de 2016, sin embargo, los departamentos contiguos no están aún ocupados y muchos tienen avisos de 'Se vende'. La integración social ha sido el eje más débil de la política en mención. Fuente: archivo personal del autor (tomada en enero de 2017).

Fotografía 8-2. El éxito: la mejora cualitativa salta a la vista en varias de las etapas de la población de La Ermita en donde el ganador del Pritzker 2016, Alejandro Aravena, diseñó viviendas con buenos y

estéticos acabados y con posibilidad de ampliación ulterior. Aunque aún se discute la idea de la construcción progresiva en relación con los efectos que genera en cuanto a endeudamiento, la diferencia es muy grande y evidente si comparan con las viviendas mínimas de la primera política habitacional neoliberal de 1976. Fuente: archivo personal del autor (tomada en enero de 2017).

Ese modelo neoliberal con rostro humano orientado a la demanda tuvo una pausa de 2010 a 2014, para retornar a uno de neoliberalismo orientado a la oferta tras la primera victoria de la derecha en el contexto de la democracia postdictadura, en las elecciones presidenciales de 2009; solamente hasta 2014 comenzó a operar de nuevo, pero esta vez bajo los instrumentos ajustados durante el gobierno de Sebastián Piñera.

La política habitacional 2010-2014 esbozada en el programa presidencial de Piñera, comenzaba por cuestionar tres conjuntos de asuntos: 1) la baja calidad de las soluciones habitacionales producidas entre 1990 y 2004, 2) la progresiva 'desfocalización' de los subsidios y 3) la burocratización y complejidad del modelo habitacional (Grupo Tantauco, 2010). La solución que se planteaba, desde el punto de vista de la 'demanda' eran las siguientes:

- Suprimir el programa FSV y simplificar el sistema creando un solo grupo de subsidios para clases bajas y otro para clases medias emergentes.
- Promover -de nuevo- la postulación individual quitándole peso al modelo de las EGIS y de la postulación con proyecto.
- Ajustar el Subsidio a la Localización, según el rango poblacional de la ciudad en que se aplicase, incorporando un monto mayor para asentamientos de más de 40.000 habitantes. Además, se planteó un Subsidio Adicional de Densificación y otro complementario para proyectos con un buen puntaje en la evaluación de accesibilidad y equipamientos.

Los mecanismos para llevar a cabo el estímulo a la 'oferta' consistieron en dos nuevos instrumentos de neoliberalización inmobiliaria y uno de financiarización: liberalización de normativa de usos del suelo para edificar viviendas sociales en edificios de cuatro o más pisos, creación de conjuntos de vivienda social en altura fuera

de áreas de renovación urbana y, con el argumento de generar más actividad y empleo en el sector de la construcción, un sistema de subsidios endosables para ser transados en el mercado secundarios de capitales (Grupo Tantauco, 2010).

De esa manera no solamente la financiarización del modelo se daba vía créditos hipotecarios sino también a partir de los subsidios estatales. El esquema planteado funcionaba entonces como un modelo que subsidia oferta y demanda, aunque desconectando totalmente la provisión de vivienda social de las políticas de planificación urbana, acentuando la creación de capital ficticio en ese ámbito.

Finalmente, tras una política extraordinaria para reconstruir condominios sociales afectados por el terremoto de 2010, la disociación entre la asignación del subsidio y el acceso al proyecto, que se enarboló como una bandera que haría más eficiente el modelo, terminó por producir una incongruencia entre los subsidios pagados y la producción habitacional real. Más adelante se hará un análisis en detalle sobre las cifras, sin embargo, la continuación sobrepuesta de una versión muy parecida a la Política Habitacional de Mejoramiento de la Calidad e Integración Social de 2006 al modelo de subsidio neoliberal y financiarizado a la oferta del primer gobierno de Piñera, ha engendrado impactos no muy positivos que ya se perciben en el paisaje de las grandes metrópolis chilenas, como ocurre con los ya tristemente célebres 'guetos verticales', amontonados en las comunas centrales y pericentrales.

1.2 ¿El retorno a una política urbana de 'derechas'?

Ya hacia el final del primer gobierno de Sebastián Piñera, se publicó una nueva Política Nacional de Desarrollo Urbano cuyo subtítulo era 'Ciudades Sustentables y Calidad de Vida' (MINVU, 2014). Esa política resulta un elemento de análisis importante no necesariamente por su aplicación a la realidad, que parecer haber sido muy parcial, sino más bien porque fue la primera política urbana impulsada por un gobierno de derecha en el periodo de la postdictadura.

En su introducción, sin embargo, no parece distanciarse retóricamente de políticas como la PDT de los demócrata-cristianos o de la RU de los socialistas cuando sitúa la urbanización como un tema que parece estar más allá de la política y la ideología. El entonces presidente Piñera señalaba en ese sentido, lo siguiente:

> "La presente Política Nacional de Desarrollo Urbano se funda en el convencimiento de que nuestras ciudades y centros poblados podrían ser mucho mejores de lo que son si los chilenos nos ponemos de acuerdo en algunos aspectos fundamentales que rigen su conformación y desarrollo. Dichos acuerdos, explícitos, ordenados y jerarquizados, como *un verdadero contrato social* [cursivas propias], son la materia de este documento" (MINVU, 2014: 7).

Ese contrato social sobre la urbanización y la práctica social de producir espacio y habitar en ciudades, no estaba pensado como un cuadro jurídico vinculante sino como una política meramente indicativa que buscaba ofrecer líneas generales de acción con cierta posibilidad de aplicación práctica. Por esa razón, su proceso de elaboración comenzó en 2012 e incluyó la creación de una comisión "con distintas sensibilidades políticas" como lo resaltaba el entonces Ministro de Vivienda y Urbanismo y Bienes Nacionales, Rodrigo Pérez Mackenna (MINVU, 2014: 9). A pesar de ese carácter indicativo, se planteaba que esta política supuestamente sí lograría el "soporte necesario para generar cambios profundos" (MINVU, 2014: 7).

A pesar del origen ideológico del gobierno que propició la nueva PNDU de 2014, se mantuvo una retórica post-política y post-ideológica que asumía la existencia de consensos (algunos reales, otros más bien existentes en la retórica) sobre lo que debería ser la ciudad, la vivienda y la vida urbana en general. En términos generales dicha política, apostó igual que la anterior (la PUHI), a enfocar su argumentación sobre el tema de la segregación socio-espacial, pero no abordándolo como un fenómeno con implicaciones éticas profundas, producto de las mismas dinámicas clasistas y capitalistas de producción de espacio urbano, sino como un problema para la 'competitividad' de Chile (MINVU, 2014). Además, se introdujeron temas menos abordados (al menos de manera explícita) en políticas anteriores, como el 'desarrollo

económico' y el 'desarrollo sustentable': no obstante, todos los ejes partían de un diagnóstico según el cual, la segregación socio-espacial y la degradación ambiental eran no más que 'imperfecciones del mercado' (MINVU, 2014), que pueden ser corregidas con más mecanismos capitalistas -compensaciones, exenciones, incentivos, indicadores 'objetivos' de evaluación, etc.-

En la tabla 8-2, se recogen algunos de los ejes claves vinculados con la producción del espacio urbano y la vivienda. La solución de los problemas generados por una urbanización capitalista neoliberal y financiarizada, achacados a 'imperfecciones del mercado' pasaba entonces por la creación de nuevos mecanismos mercantilizados argumentados con nuevas máscaras ideológicas: la 'calidad de vida', la 'sustentabilidad', la 'competitividad' o la 'resiliencia'. Tales conceptos aparecen como categorías a las que se les dio un nuevo trasfondo post-ideológico que se basa en la sinceridad para reconocer el origen de los problemas asociados a ellos -segregación socio-espacial, degradación ambiental, existencia de ciudades y regiones perdedoras o presencia recurrente de catástrofes socio-naturales o sociales (como las crisis económicas)-, pero se opta por recurrir a los mismos mecanismos que las causaron.

Por ejemplo, para construir ciudades 'socialmente integradas', en donde la calidad de vida se reduce a la coexistencia en proximidad con grupos de otros ingresos, se reforzó un instrumento de neoliberalización inmobiliaria que venía desde la RU del gobierno Lagos: la de macroproyectos habitacionales, tanto en zonas de periferia metropolitana como en áreas interiores de las grandes ciudades, que en este caso estaban conceptualizadas como grandes conjuntos mixtos con distintas categorías de vivienda social. Otros instrumentos por el estilo eran la creación de 'Zonas de Inversión Pública Prioritaria' hechas en comunas rezagadas, teniendo como atractivo el diferencial de rentas que se genera de la conversión de lumpen-espacios o lugares de reserva en enclaves de concentración de la inversión inmobiliaria.

Retornaron al ideario, ciertos principios neoliberales, como la capacidad de elección individual que supuestamente estaría disponible para los hogares más vulnerables y la idea de la 'satisfacción del consumidor' evaluada en términos de costos y beneficios, a menudo mediante las cuestionables técnicas de análisis de 'rentabilidad social' -¿quién asegura que la rentabilidad no responde más a los intereses privados que a los públicos, si estos se suelen confundir en la retórica neoliberal? (tabla 8-2).

No obstante, hay preocupaciones novedosas. Aunque la disponibilidad de suelo comenzó a aparecer como problema en la PUHI, en la PNDU de 2014, se autorizan una serie de instrumentos de neoliberalización del suelo basados en una particular concepción de la noción de banco de tierras estatal. El Estado debía elaborar un catastro de sus bienes raíces e inmuebles para constituir una oferta de terrenos disponibles para facilitar la inversión privada en el ámbito de la vivienda social, mientras que se mantuvieron ideas como la del perímetro urbano ajustado a condiciones particulares o con 'normas urbanísticas especiales'. Se buscaba así, una 'desregulación desterritorializada' que podía facilitar tanto la expansión por extensión, como por densificación para viviendas de 'todo tipo' (tabla 8-2).

Esa preocupación por mantener un 'suministro' de suelo constante y barato para urbanizar estaba vinculada a las crecientes y ya manifiestas urgencias de liquidez por parte del capital financiero involucrado en la producción habitacional y de espacio urbano, así como a una tendencia al incremento acelerado de los precios del mismo (Hidalgo, 2007). A diferencia del caso español en donde este suministró se garantizó con una Ley del Suelo de carácter vinculante -con reformas liberalizadoras desde 1998- (Méndez *et al.*, 2015), en Chile sólo se recurrió a un mecanismo meramente indicativo.

Se proponía también una subordinación de los Instrumentos de Planificación Territorial (Planes Reguladores Comunales, Intercomunales, Regionales, etc.) a variables económicas y medioambientales de carácter 'objetivo', flexibilizadas a partir de duraciones de mediano y corto plazo susceptibles de ser alteradas a petición de

empresarios privados y 'comunidades'. Con ello, regresaba con fuerza el principio de la gestión tecnocrática y empresarial de la ciudad, que debía competir individual o colectivamente para atraer inversiones, fuese mediante estímulos directos como infraestructura de calidad, subvenciones y gabelas, o también a partir de reglas mínimas, estables y objetivas (MINVU, 2014).

Tabla 8-2. Prácticas deseadas y posibles de la Política Nacional de Desarrollo Urbano 'Ciudades Sustentables y Calidad de Vida' de 2014.

Prácticas deseadas	Prácticas posibles	Estrategias para convertir en prácticas ritualizadas
Desarrollo socialmente integrado	Acceso a bienes públicos urbanos	Fijación de estándares mínimos (según contexto geográfico) de calidad y cobertura de bienes públicos urbanos
	Revertir la situación actual se segregación social urbana	Creación de zonas de inversión pública prioritaria o con incentivos y subsidios para la participación de los 'involucrados'.
		Planes de Remodelación Urbana o Relocalización donde el deterioro sea 'irrecuperable'.
		Desarrollo de proyectos de calidad en zonas deficitarias para 'detonar' procesos de mejoramiento urbano (acupuntura urbana).
		Radicación y erradicación para reutilizar los terrenos desocupados
		Planes de mantenimiento o recuperación de vivienda en condominios sociales u otras para propiciar la continuidad de la población en el mismo barrio
	Evitar nuevas formas de segregación social urbana	Evaluar en la asignación social los 'beneficios y costos' para la sociedad y sus habitantes asociados a externalidades positivas y negativas.
		Libertad de elección de las personas
		Fomentar proyectos mixtos con unidades de distintos montos
		Fomentar diseños urbanísticos y arquitectónicos de calidad
		Programas de vivienda social deben considerar equipamientos comunes

	Reducir el déficit habitacional	Planes de programa de vivienda social para los grupos más vulnerables potenciando su capacidad de elegir y para sectores medios o emergentes. Lograr un equilibrio entre la calidad de los proyectos habitacionales y su localización Facilitar programas de densificación predial
	Política de Suelo para promover la integración social	Mecanismos normativos y de gestión orientados a la disponibilidad de suelos para proyectos integrados o mixtos. Catastro de bienes públicos, para conformar un banco de terrenos estatal cuyas propiedades mejor localizadas sirvan para el desarrollo de vivienda social (solo en ciudades o sectores de ellas, con alta segregación). Asegurar que los Instrumentos de Planificación Territorial contemplen una disponibilidad permanente de terrenos para edificar 'todo tipo de viviendas': en extensión o en densificación. Medidas de 'capacidad de carga' para la instalación de vivienda social Incentivar planes público-privados habitacionales que favorezcan la integración social
	Conectividad y seguridad	Articular los planes habitacionales a los planes de vialidad para asegurar la conectividad Normas universales de accesibilidad a los proyectos habitacionales Diseño urbano que contribuya a la seguridad
	Integración social en localidades apartadas	Planes y programas habitacionales (vivienda social), inversión en conectividad y apoyo a la organización social y política en localidades apartadas.
Desarrollo económicamente competitivo	Condiciones urbanas para el desarrollo económico	Mejorar el potencial de las ciudades para atraer inversiones Disponibilidad de suelos, zonificaciones de usos mixtos, y complementariedad entre movilidad motorizada y no motorizada
	Integrar la planificación urbana con la inversión	Evaluar los planes de inversión pública a criterios de 'rentabilidad social' que generan en el espacio urbano Incentivos a los privados para invertir en comunas 'rezagadas o deprimidas' Normar urbanísticas especiales' para obras públicas con financiamiento privado Incentivos a privados para mejorar el espacio público

Internalizar las externalidades de las acciones públicas y privadas para corregir las 'imperfecciones del mercado'	Evaluar la rentabilidad social, las externalidades negativas o positivas vinculadas a las acciones públicas y privadas.
	Compensaciones por externalidades negativas (ambientales) si no es posible su solución *in situ*
	Considerar sistemas de obligaciones tanto en áreas de expansión urbana como en densificación
	No favorecer la exención de impuestos o de más beneficios a los sitios eriazos o subutilizados y cobrarles plusvalías por externalidades positivas.
Competitividad de las ciudades en relación al mundo	Fortalecer infraestructuras de movilidad y conectividad
	Mecanismos para que las 'ciudades' compitan individual o colectivamente
Reglas para el desarrollo de proyectos (confianza inversionista)	Disponibilidad de información pública, reglas simples, estables y 'objetivas'.
Incrementar la calidad de los Instrumentos de Planificación Territorial	Los IPT deben asociarse a indicadores de evaluación económica
	Sistemas de anticipación de la demanda de la población por espacio urbano
Eficiencia de la infraestructura pública urbana y territorial	Relación entre intensidad de uso del suelo y capacidad de la infraestructura
	Complementariedad entre centros urbanos para sistemas de transporte integrado, favoreciendo el uso de medios masivos
Racionalizar costos de transporte	Sistemas de transporte público multimodal, y relacionar la construcción de infraestructura vial con la de espacios públicos
Facilitar ajustes de la planificación territorial a nuevos escenarios	Indicadores de evaluación de los IPT, y métodos para modificarlos según propuestas de privados o comunidades.

Fuente: elaboración propia a partir de MINVU (2014).

Aunque el propósito de esa PNDU era grandilocuente, es muy difícil rastrear su normatización efectiva con posterioridad al 2014, ya que hubo un cambio de gobierno, y con el segundo mandato de Bachelet se comenzó a elaborar una Propuesta para Una Política de Suelo para la Integración Urbana (MINVU, 2015) que buscaba concretar la

PUHI y dar continuidad a la 'Política Habitacional de Mejoramiento de la Calidad e Integración Social', más que reafirmar la PNDU de 2014 en su totalidad.

Sin embargo, el potencial regreso de Sebastián Piñera en 2018 a la primera magistratura del país, puede poner en juego gran parte de lo que se propuso en la PNDU de 2014, aunque quizás con un sesgo mucho más fuerte hacia el 'desarrollo económico', ya que la producción y circulación de ambiente construido sería uno de los pilares para alcanzar la 'utopía' de un crecimiento en torno al 5% anual. Por ahora es necesario identificar la relación entre esos vaivenes ideológicos de las políticas urbanas y habitacionales, con los ajustes y nuevos instrumentos de financiarización inmobiliaria entre 2004 y 2015.

1.3 Aceitando la máquina de la financiarización: el mercado de capitales financiero-inmobiliarios entre 2004 y 2015

La financiarización inmobiliaria continuó acentuándose entre 2004 y 2015, no obstante el ritmo y el alcance espacial de la financiarización de la producción de ambiente construido siguió siendo bastante menor al de la financiarización del consumo; sin embargo, cabe decir, que la primera avanzó mucho más rápido que la segunda, que tendió a estancarse gracias a la introducción hacia comienzos de los años 2000, de los mutuos hipotecarios no endosables, que impulsados por la banca española, se convirtieron en una alternativa más barata que la letra o el mutuo endosable. A continuación, se abordan ambos procesos por separado, para finalizar la sección con el panorama actual de los agentes hegemónicos del segundo circuito.

1.3.1 La financiarización de la producción de ambiente construido: nuevas formas de interpenetración entre capital financiero e inmobiliario y constructor

Han sido las dos primeras décadas del siglo XXI las que han detonado un crecimiento importante de los instrumentos de financiarización inmobiliaria para la producción de ambiente construido. Los principales cambios cuantitativos y cualitativos en este ámbito han sido la incorporación de las principales promotoras inmobiliarias al

mercado bursátil, ocurrida entre 2004 y 2007 -primero Salfacorp en 2004, Pazcorp en 2006 y Socovesa en 2007- (Cattaneo, 2012), la multiplicación de las administradoras de fondos de inversión inmobiliaria que pasaron de ser 5 en 1992 a aproximadamente 22 en 2015 (que operan en varios casos, de manera simultánea en el ámbito de rentas, desarrollo, plusvalías y mixtos), y su fusión con nuevos vehículos 'más liberalizados y oscuros' para la inversión como los fondos inmobiliarios privados (creados en 2002) y las empresas por sociedad en acciones -creadas en 2007- (SpA).

Ambos cambios reflejan la coexistencia de múltiples estrategias para centralizar y concentrar capitales financieros para inversiones en ambiente construido que como se verá más adelante, parecieran ser excluyentes. Un análisis del instrumento de financiarización de la producción inmobiliaria más antiguo, el de los fondos de inversión, es posible gracias a que la Asociación Chilena de Fondos de Inversión (ACAFI) creada en 2004[110], publica series estadísticas en línea que, aunque no son suficientes para georreferenciar activos con precisión y exactitud[111], sí enumeran los primeros 5 '*securities* o empresas' que aglutinan las principales inversiones de cada administradora, el origen de los inversionistas, la composición de activos por tipología, así como cifras generales que sirven para caracterizar el peso de la inversión financiero-inmobiliaria en el mercado de los fondos de inversión.

A pesar de que normativamente no hay diferencia entre fondos de inversión, ACAFI los clasifica en grandes categorías y subcategorías. Dentro de la categoría de los fondos de inversión inmobiliarios hay subcategorías de rentas, es decir, que se orientan a gestionar alquileres de oficinas, locales y otros productos inmobiliarios (hasta cementerios), de desarrollo -especializados en la promoción, construcción y venta de

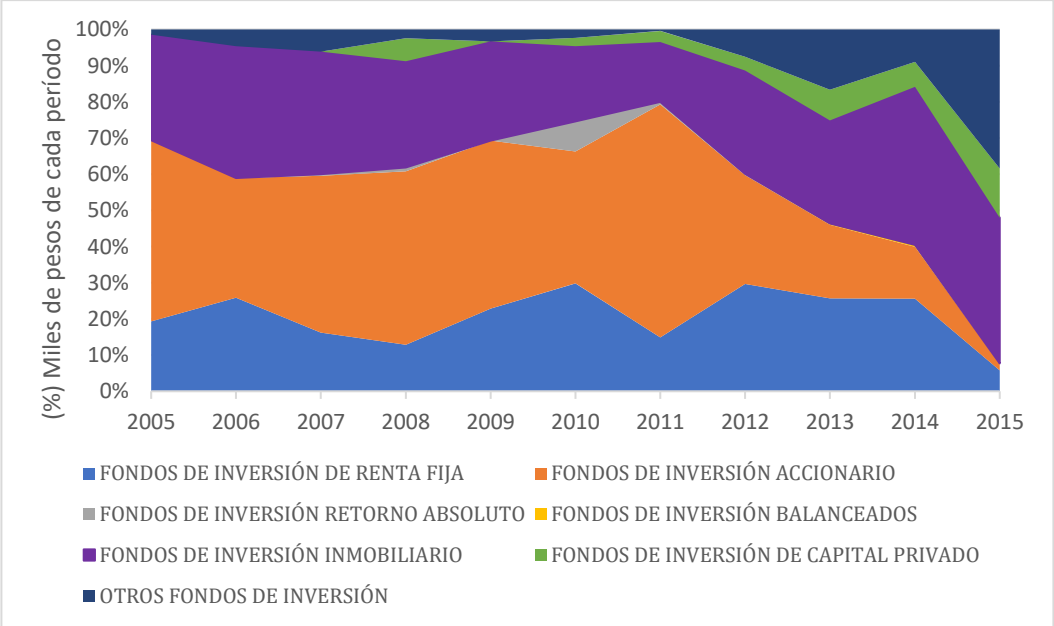
[110] Hasta esa fecha la única información eran datos muy generales de la Revista Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros, como los que se presentaron en el capítulo anterior.
[111] Aunque las Administradoras de Fondos de Inversión declaran sus inversiones a la Superintendencia de Valores y Seguros, generalmente lo hacen con denominaciones tan genéricas como 'Cerro El Plomo' o terrenos con un código numérico. También invierten en sociedades inmobiliarias que no registran en línea, por lo cual no se puede identificar su ámbito de acción.

productos inmobiliarios-, de plusvalías que incluye la gestión de activos susceptibles de aumentar de precios (a menudo, terrenos) y mixtos que abarcan distintas combinaciones entre los tres anteriores (ACAFI, 2009).

Las cifras que se presenta en la figura 8-1, que la inversión en fondos inmobiliarios, vista desde los dividendos, ha ido ampliando su participación porcentual respecto incluso a los fondos de capital accionario y los de renta fija, que hasta 2012 tenían el grueso del mercado. Aunque los efectos de la crisis de 2008 se manifestaron en una merma coyuntural de la participación porcentual de dividendos entre 2009 y 2010, con posterioridad éstos han ido ganando un relevante peso.

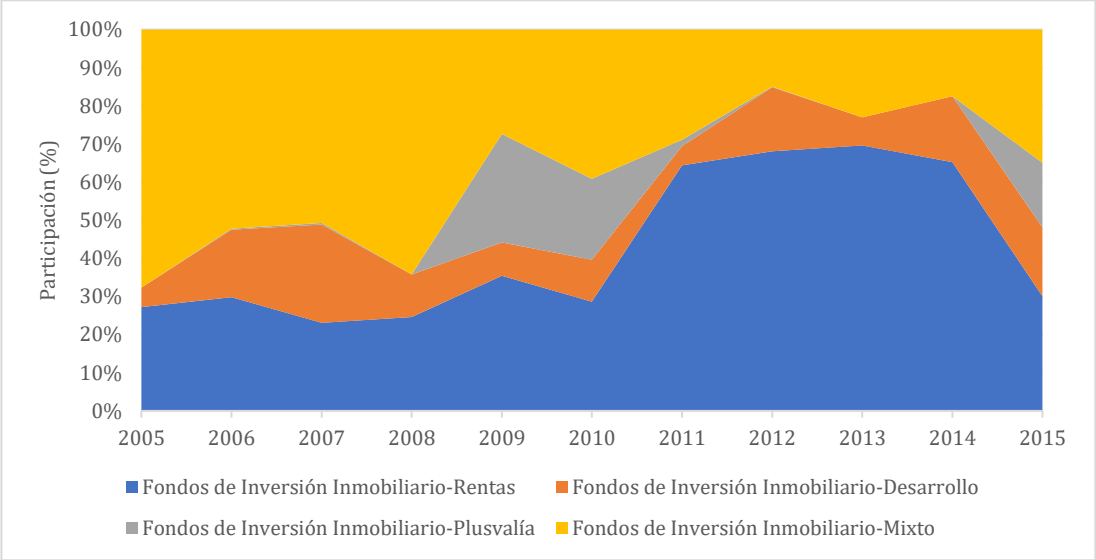
Un examen más detallado de la participación porcentual de los dividendos, indica que la mayor importancia de los fondos de inversión con posterioridad al 2011, se relaciona con una hinchazón de los fondos de rentas, mientras que los de desarrollo recuperaron sus niveles pre-crisis, solo hasta 2012 (figura 8-2).

Figura 8-1. Participación porcentual de distintos tipos de inversiones en fondos categorizados a partir de la cifra de dividendos pagados (en miles de pesos de cada período).



Fuente: ACAFI (2015) a partir de series estadísticas de la SVS.

Figura 8-2. Participación porcentual en las subcategorías de fondos de inversión inmobiliario.



Fuente: elaboración propia con el Catastro de Inversiones, (ACAFI, 2015) a partir de series estadísticas de la SVS.

Lo anterior revela que la actividad de los fondos de inversión inmobiliaria se está desplazando en los últimos años hacia formas con mayor potencial de especulación como los alquileres de oficinas, locales comerciales, bodegas o la plusvalía de terrenos. También queda en evidencia que, ante las crisis de la construcción, los capitales simplemente se desplazan hacia esas formas de circulación de rentas y se alejan del ámbito productivo que está presente mayormente en la actividad del desarrollo inmobiliario.

Una revisión más en detalle revela que los fondos inmobiliarios concentran capital financiero proveniente en su mayoría de AFPs y compañías de seguros (en menor medida de particulares o empresas); así, los fondos de rentas suelen invertir en edificios de oficinas, locales comerciales, bodegas en parques de oficinas de manera predominante ya que generan rentas constantes que aseguran liquidez permanente, lo que explica el éxito de este tipo de inversiones respecto a las demás; los fondos de

desarrollo invierten mayoritariamente en la construcción de vivienda, aunque hay una segmentación muy importante entre las administradoras que son filiales de bancos que suelen concentrar sus acciones en la promoción de edificios de departamentos de clase media en comunas del área central y pericentral del AMS, y otras no bancarias que tienden a privilegiar la producción habitacional de alto *standing* en comunas como Providencia y Las Condes (edificios de departamentos) o en áreas periféricas como Lo Barnechea y Colina -Lampa en mucha menor medida- (casas en grandes condominios cerrados y ciudades valladas).

Los fondos de plusvalías suelen invertir más en terrenos periféricos con buenas perspectivas de valorización, tal como los que se ubican en loteos de parques industriales (Pudahuel, San Bernardo) y empresariales (esencialmente, el de Huechuraba) y en casos particulares en edificios de 'Sanhattan' entre Vitacura y Las Condes. Los fondos mixtos, combinan esencialmente, tareas de desarrollo y rentas, más que de plusvalías, lo que implica participar en la financiación de proyectos y luego en la gestión de los alquileres: los hoteles son una forma de inversión recurrente en este segmento.

Las estrategias de inversión inmobiliaria están orientándose menos a la producción y gestión directa de '*securities*' y más a la constitución de empresas financieras organizadas como sociedades por acciones[112] o fondos de inversión privados[113] (tabla 8-3), que trabajan gestionando alquileres, haciendo desarrollos inmobiliarios o comprando y vendiendo propiedades. A diferencia de las empresas especializadas que hacían esas labores anteriormente, estas nuevas formas financieras de organización empresarial, se ajustan estrictamente a la racionalidad y gobernanza corporativa que es

[112] Creadas por la Ley 20.190 de 2007, con el argumento de estimular el desarrollo de capital a riesgo, flexibilizando el número de socios, la estructura administrativa, y el proceso de compra-venta de acciones.
[113] Los Fondos de Inversión Privados que se introdujeron en 2002, permiten la participación de inversionistas no institucionales, pocos aportantes (menos de 50), no necesariamente deben ser administrados por una institución bancaria o financiera y no están sujetos a la regulación de la SVS.

propia tanto de las administradoras de fondos de inversión inmobiliaria como de quienes exigen los beneficios, AFPs, compañías de seguros de vida y en menor medida empresas del sector o particulares. Cabe destacar que tanto los fondos de inversión privados como las sociedades por acciones están menos reguladas, por lo que pueden constituirse para un proyecto, con pocos agentes involucrados y sobre todo disolverse con rapidez. Por esa misma razón, fue muy difícil encontrar muchas de las sociedades inmobiliarias reportadas en los anuarios de ACAFI, mientras que sobre los fondos privados se cierne un manto de oscuridad que no permite tener más información que su nombre (que a menudo sugiere una localización, asumiendo nombres geográficos de barrios o comunas).

No obstante, la tabla 8-3 revela que no ha habido un proceso de descentralización geográfica de escala nacional, de las inversiones que hacen los fondos. A pesar de que Cattaneo (2012; 2011) concluye que una parte considerable de la producción habitacional en el AMS está vinculada a este instrumento financiarizado de concentración de capital, las inversiones georreferenciadas no dan cuenta de ningún proceso considerable de difusión de ese mismo fenómeno hacia otras regiones de Chile. Ciudades como Iquique o La Serena, han sido un punto para la territorialización de fondos de rentas y plusvalías, pero no así para desarrollo; a pesar, de la mayor interconexión del mercado de capitales chilenos con circuitos globales, solamente han surgido algunos fondos con inversiones en Perú, Colombia, México (este a partir de una 'triangulación' con Malta y Estados Unidos) que no representan en todo caso más del 1%. La única tendencia observable es que los fondos operan casi preponderantemente en el AMS y en el AMV, privilegiando comunas de alto ingreso como Providencia, Las Condes, Lo Barnechea, Colina, Viña del Mar o Concón, y en mucha menor medida en comunas centrales (Santiago, más que todo), Estación Central, San Miguel; en las periferias han aparecido sin embargo, ya que éstas tienen una capacidad importante de rentabilidad y liquidez para usos industriales, comerciales y de servicios, creadas a partir de macroproyectos (Pudahuel, Huechuraba).

Tabla 8-3. Tipos de '*securities*' y empresas listados en el ranking de las 5 primeras inversiones de cada administradora de fondos de inversión inmobiliaria.

Tipo de fondo de inversión inmobiliario	Empresas	Empresas sociedad por acciones	Fondos de Inversión Privados	Edificios y proyectos habitacionales	Terreno	Malls, strips center	Región Metropolitana (área central)	Región Metropolitana (cono nororiental)	Región Metropolitana (cono occidental)	Demás regiones o países
2009										
Fondos inmobiliarios de renta	1				1					
Fondos inmobiliarios de desarrollo	1		2	4	1		Estación Central, Santiago	Providencia, Lo Barnechea		
Fondos inmobiliarios de plusvalía					1					
Fondos inmobiliarios mixtos	2		1							Región de Valparaíso
2010										
Fondos inmobiliarios de renta	1			2	1			Huechuraba y Las Condes		
Fondos inmobiliarios de desarrollo			3	8			Santiago (3), Independencia	Las Condes, Providencia (2)		San Felipe
Fondos inmobiliarios de plusvalía					1			Huechuraba		

Fondos inmobiliarios mixtos	2		1				
				2011			
Fondos inmobiliarios de renta	2			1			Iquique
Fondos inmobiliarios de desarrollo	1			1		1 Las Condes	
Fondos inmobiliarios de plusvalía							
Fondos inmobiliarios mixtos							
				2012			
Fondos inmobiliarios de renta	3	1		1		Las Condes	
Fondos inmobiliarios de desarrollo	2	1	4	1			
Fondos inmobiliarios de plusvalía	1						

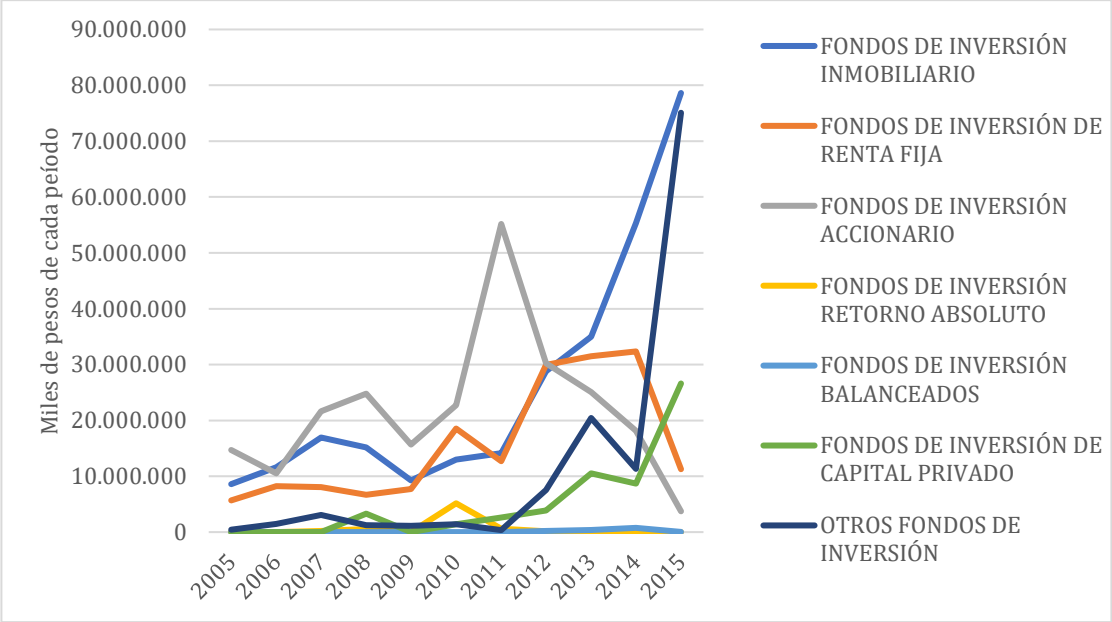
Fondos inmobiliarios mixtos	1			2	1		Las Condes y Concón	Iquique
				2013				
Fondos inmobiliarios de renta	5			1				
Fondos inmobiliarios de desarrollo	4	2	1					
Fondos inmobiliarios de plusvalía	1				1			
Fondos inmobiliarios mixtos	1			2		La Florida		Concón
				2014				
Fondos inmobiliarios de renta	3	3		1			Providencia	Estados Unidos
Fondos inmobiliarios de desarrollo	6	1	2				Región Metropolitana norte y nororiente	Perú
Fondos inmobiliarios de plusvalía	1				1	Quilicura		
Fondos inmobiliarios mixtos	1			3		Santiago	Las Condes	Concón
				2015				

	Empresas	Empresas sociedad por acciones	Fondos de Inversión Privados	Edificios y proyectos habitacionales	Terrenos	Malls, strip centers	Región Metropolitana (área central y periferias)	Región Metropolitana (cono norte y nororiental)	Región Metropolitana (cono occidental)	Demás regiones o países
Fondos inmobiliarios de renta	12	5		3			Pudahuel	Las Condes (2)		
Fondos inmobiliarios de desarrollo	8	4	1							
Fondos inmobiliarios de plusvalía	3				1	1		La Reina, Las Condes		
Fondos inmobiliarios mixtos			1	1				Las Condes		

Fuente: Anuarios de Fondos de Inversión (ACAFI, 2009; 2010; 2011; 2012; 2013; 2014; 2015).

Aunque la financiarización de la producción y circulación de ambiente construido ha ido más despacio que la del consumo, la hiperconcentración de la acción de los fondos de inversión inmobiliario en la macrozona central ha hecho que esa región sea la que esté encubando la mayor cantidad de capital ficticio asociado a los fondos de inversión. Como lo ilustra la figura 8-3, los montos asociados a ese proceso (medidos en dividendos, pagados y potenciales) pasaron de niveles de más 8 billones de pesos en 2005 a más de 78, más que septuplicándose en una sola década. La curva que describen los fondos de inversión inmobiliaria desde 2011 (que seguiría siendo importante incluso con la deflactación de los valores corrientes), sugiere la posible existencia de una fiebre especulativa, concentrada casi exclusivamente, en la macrozona central y en el sector de rentas y plusvalías.

Figura 8-3. Dividendos en distintos fondos de inversión.



Fuente: ACAFI (2015) a partir de series estadísticas de la SVS.

La financiarización de la producción inmobiliaria que facilitan los fondos de inversión se basa entonces en la concentración de excedentes provenientes de salarios (AFPs) y rentas financieras (Compañías de Seguros), y en su aplicación descentralizada

mediante una vasta red de fondos de inversión privados y empresas de sociedad por acción cuya escala espacial de actuación es intrametropolita o intrarregional (y algunas empresas tradicionales).

A pesar de la apariencia rizomática que asume dicha red, la masificación de los fondos de inversión ha implicado la total subordinación de la producción y circulación de ambiente construido a los parámetros de rentabilidad, liquidez y riesgo; es decir, los fondos han actuado para que los grandes *holdings* financieros no bancarios y la banca comercial controlen, bajo la gobernanza corporativa, una significativa proporción del mercado inmobiliario.

No obstante, las grandes empresas del sector, promotoras, constructoras y desarrolladoras, optaron por un camino de financiarización híbrido. El acceso a la bolsa y la capitalización bursátil ha facilitado una mayor desintermediación bancaria, aunque subordinando de manera implícita a tales empresas a los mismos parámetros de gobernanza corporativa (figura 8-4). Aunque, Catteneo (2012) mencionaba que otras empresas como la Inmobiliaria Manquehue, Enaco, Ingevec, Inmobiliario Simonetti, Empresas Armas y otras estaban por entrar al mercado bursátil a mediados de la primera década de los dos mil, el año 2014 de las diez empresas más grandes del sector por ventas[114] -Sigdo Koppers, Salfacorp, Besalco, Socovesa, Ingevec, Walmart Chile Inmobiliaria, Inmobiliaria Mapsa[115], Claro-Vicuña-Valenzuela, Paz Corp., Inmobiliaria Manquehue, respectivamente-, solamente la mitad participaban en la Bolsa Comercial de Santiago (además de los casos mencionados se involucraron en el mercado bursátil Besalco e Ingevec).

[114] *Ranking* de las 500 empresas más grandes de Chile: https://rankings.americaeconomia.com/las-500-mayores-empresas-de-chile-2014/sectores-chile/construccion/ (Consultado el 26 de noviembre de 2017).
[115] El caso de esa empresa es particular ya que surgió como una empresa especializada en promover proyectos con leasing habitacional, pero dio un giro hacia la administración de esas carteras y la securitización de esos bonos (7 operaciones de ese estilo en su haber): http://www.mapsa.cl/web2017/#two

El caso de Salfacorp que a 2015 tiene el 36,7% de la cartera de acciones del ramo inmobiliario y de construcción en la Bolsa de Santiago, resulta interesante de comentar. Como tal la empresa cotiza en bolsa y presenta una estructura en *holding* que tiene el control de otras empresas más pequeñas (de diseños e ingeniería, construcción, desarrollo inmobiliario), algunas de las cuales entran en la cartera de inversiones de las administradoras de fondos: esas son Inmobiliaria Aconcagua y Rentas y Desarrollo Inmobiliario. Su área de alcance espacial es transnacional, incluyendo operaciones inmobiliarias en Perú y de construcción en Colombia y Panamá; en Chile tiene prácticamente presencia nacional.

Socovesa[116], la segunda empresa en tamaño según la cartera de acciones, presenta una escala de actuación suprarregional que abarca desde la región de Coquimbo hasta Magallanes, centrada sobre todo en las capitales regionales (La Serena, Rancagua, Talca, Concepción, Temuco, Valdivia, Puerto Montt, Coyhaique, Punta Arenas) y provinciales (Chillán, Los Ángeles, Osorno, Pucón, Puerto Varas), optó por la misma estrategia. Dentro de sus inversionistas se encuentran administradoras de fondos de inversión como Compass Small Cap o BTG Pactual.

Paz Corp., a su vez tiene una estrategia espacial que se focaliza solamente en las tres grandes regiones metropolitanas, Santiago, Valparaíso y Concepción. En su página oficial se señala que también operan Perú y Brasil, aunque generalmente en el mercado de clase media. Es la única de las grandes empresas del ramo, que se relaciona directamente con administradoras de fondos de inversiones de origen bancario (Banchile y Santander), aunque también cuenta entre sus inversionistas a BTG Pactual

[116] La historia de la empresa es útil a la hora de ejemplificar el efecto de la neoliberalización del modelo de vivienda social y su impacto en las empresas privadas. Cattaneo (2012) brinda un informe detallado, sin embargo, como se menciona en la página oficial de la empresa, fue la construcción de viviendas sociales y de clase media lo que permitió dinamizar la escala espacial y sectorial de actuación de la empresa: entre 1979 y 1983 paso de estar concentrada en el sur de Chile, a radicarse en Santiago e iniciar operaciones desde La Serena hasta Puerto Montt, ampliando se ámbito de negocio a la producción de vivienda para clases altas y medias y luego a la construcción de infraestructura; véase http://www.empresassocovesa.cl/lo-que-somos/historia/

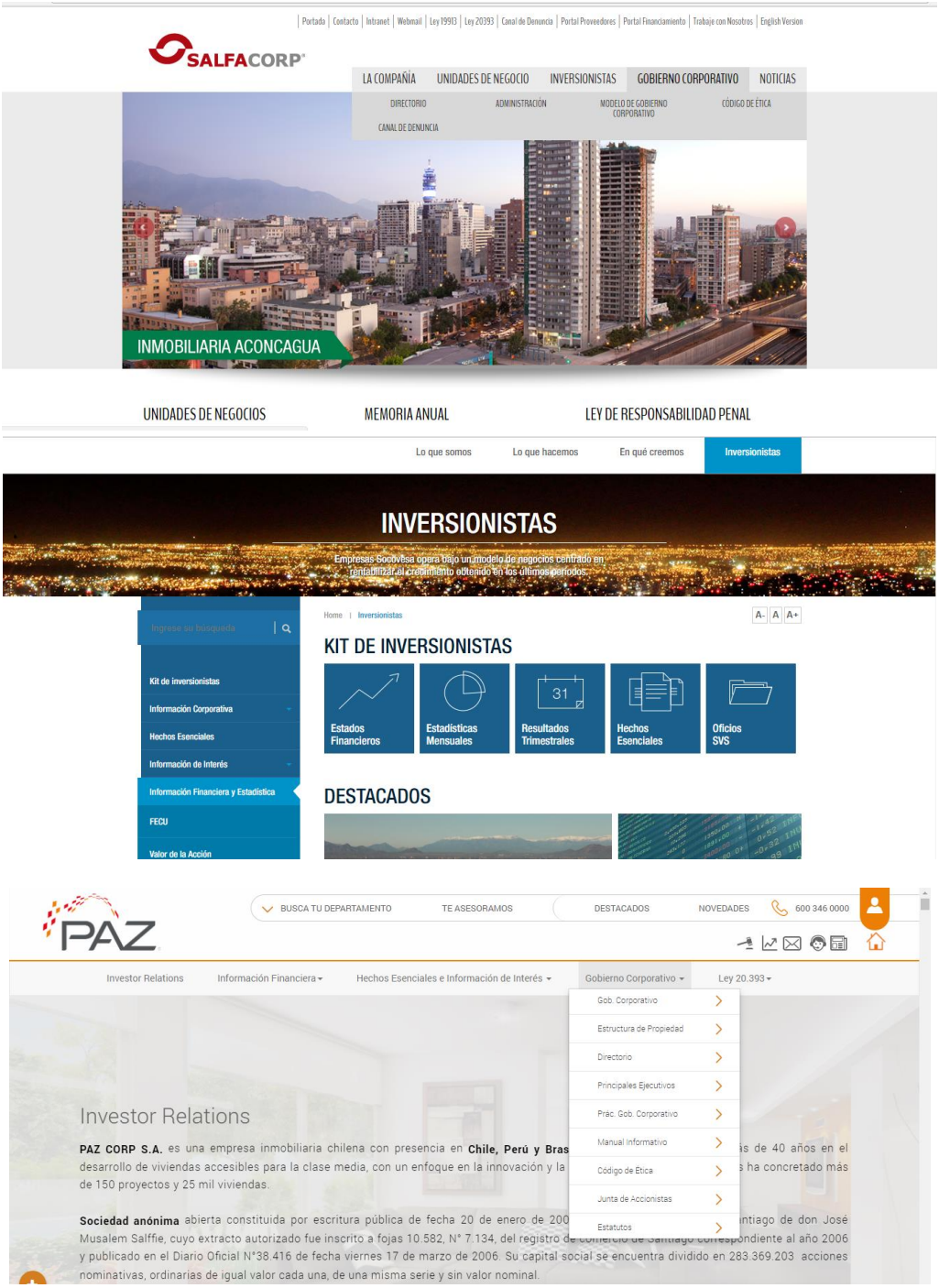
y Compass. También su propiedad sigue estando en una considerable proporción de más del 40% en la familia Paz.

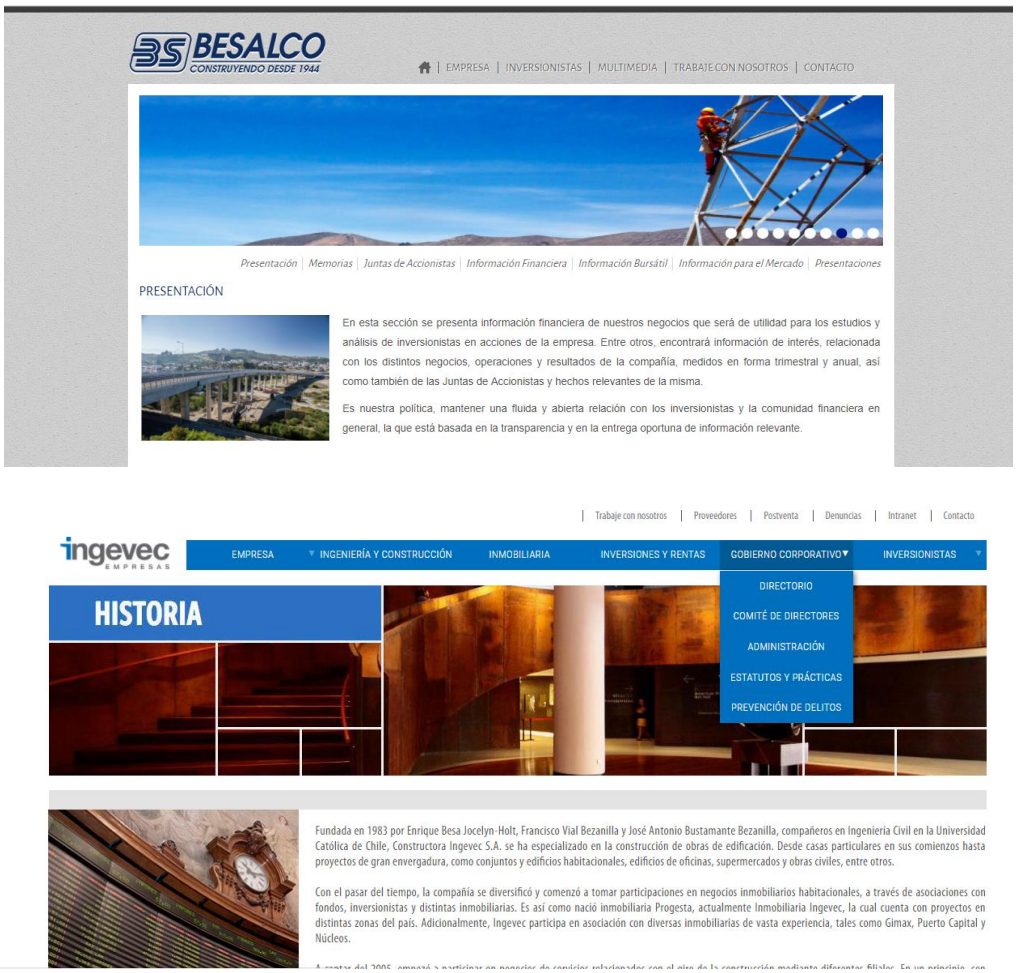
Besalco, que a diferencia de las anteriores tiene como área de negocios central, la construcción, también cuenta con nexos con la administradora de fondos de inversión, Compass; no obstante, parece menos integrada a este rubro que las demás empresas. Esta empresa también opera a escala nacional, aunque cada área de actuación varía en función de la unidad especializada (ingeniería, construcción, desarrollo inmobiliario) y también es transnacional, actuado directamente en Perú y más recientemente, en asocio con empresas locales, en Colombia.

Ingevec una compañía originalmente del sector de la construcción, al igual que Besalco, cuenta dentro de sus grandes propietarios con la empresa Compass (a través de su administradora de fondos de inversión) que tiene el 8,9% de participación, la segunda más alta después de Inversiones Megeve Dos Ltda. Con 9,9%. Actúa como una constructora y financiera que trabaja en asocio con otras inmobiliarias, lo que le permite un rango de actuación espacial y sectorial muy amplio: opera en todo Chile en incluso en Perú (construye los hoteles de la cadena Ibis) centrando sus inversiones al norte en hoteles y en la macrozona central y regiones como Maule y Biobío, en proyectos habitacionales tanto de edificios como de casas en condominios.

Todas estas empresas han sido objeto de crecimientos espectaculares en la cotización de sus acciones en el año 2017 (aunque junto con acciones de empresas de muchos otros sectores), que aunque son posteriores a los que se documentaron para los fondos de inversión de renta, y trascienden el período en estudio, sugieren que el desarrollo de los mercados financiero-inmobiliarios de la última década ha conducido a la aparición de períodos de fiebres especulativas (denominadas en otros enfoques como burbujas especulativas) en distintos segmentos de esos mercados. ¿Serán la expresión de una fiebre especulativa de carácter estructural que está incidiendo en la onda larga de acumulación capitalista iniciada en 1982?

Figura 8-4. La presencia del gobierno corporativo en las empresas del segundo circuito que cotizan en bolsa.





Fuente: páginas web de las empresas: http://www.salfacorp.com/; http://www.empresassocovesa.cl/inversionistas/; https://www.paz.cl/INVESTOR-RELATIONS; http://www.besalco.cl/inversionistas.

Otras grandes empresas inmobiliarias que no aparecen involucradas directamente o en el mercado de los fondos de inversión inmobiliaria o en la bolsa, tienen en común lo siguiente: una estructura corporativa que sugiere una financiarización oculta que opera mediante distintas figuras como los fondos de inversión privados (FIP) o las empresas de sociedad por acciones (SpA), y una escala espacial de actuación más limitada a una región o a un conjunto de áreas metropolitanas, aunque con una tendencia creciente a la diversificación geográfica y sectorial al interior de esas aglomeraciones urbanas.

Un ejemplo conspicuo es la Inmobiliaria Manquehue cuya filial de desarrollos (que articula las labores de promoción inmobiliaria independientemente de las filiales de construcción y gestión) opera a partir de 12 SpA y 3 FIP que por sus nombres sugieren que se crean para cada proyecto en particular[117]. Esas pequeñas empresas y fondos privados desde luego, obtienen 'economías de escala' a partir de la estrategia de Manquehue de apuntar a desarrollos inmobiliarios en macroproyectos localizados principalmente los que derivaron de las ZODUC. Aunque se menciona que hay una tendencia a la diversificación de la producción habitacional hacia las clases medias-bajas, gran parte del desarrollo de la empresa ha estado vinculada al desarrollo de grandes condominios y ciudades valladas (Piedra Roja).

La empresa Claro Vicuña Valenzuela S.A, tiene un funcionamiento similar, al menos desde el punto de vista de la organización corporativa: aparecen de nuevo SpA aunque en menor medida que Manquehue, especializadas en proyectos de energías sustentables, obras civiles e infraestructura, e incluso proyectos mineros[118]. No obstante, dicha empresa ha diversificado bastante sus actividades dentro del campo de producción de ambiente construido, construyendo hospitales, un estadio, infraestructura vial, etc. Geográficamente tiene su núcleo de origen en la región de Biobío y sus proyectos habitacionales e inmobiliarios parecen concentrarse en el AMC.

Otro tercer grupo de importantes empresas inmobiliarias no tienen una relación directa o aparente con la financiarización de la producción, por lo cual, aunque tienen importantes participaciones, restringen generalmente su escala espacial de actuación al AMS o a otros mercados urbano-regionales. Enaco o Inmobiliaria Simonetti, son ejemplos destacados que se centran en la producción habitacional para clases medias y altas, en comunas como Ñuñoa, Providencia, Las Condes, Vitacura y en menor medida

[117] Ver la Memoria Anual (Inmobiliaria Manquehue, 2016): http://imanquehue.com/img/nosotros/Memoria%202015.pdf (Consultada el 26 de noviembre de 2017).
[118] Ver la Memoria Anual (CCV, 2016): http://www.cvv.cl/archivos_inversiones/memoria-anual-grupo-cvv-2016.pdf (Consultada el 26 de noviembre de 2017).

en comunas pericentrales como San Miguel o a capitales regionales como Rancagua, Talca, Concepción o Valdivia.

La discusión de este apartado ha revelado distintas estrategias para financiarizar la inversión inmobiliaria:

- La creación de filiales financiarizadas *ad hoc* por parte las administradoras de fondos de inversión bancarias y no bancarias que asumen una estructura de FIP o SpA.
- La inserción de empresas constructoras e inmobiliarias al mercado bursátil y en simultaneo, al de fondos de inversión públicos.
- La financiarización encubierta que opera desde empresas ya existentes mediante FIP y SpA sin participar directamente en el mercado bursátil y en los fondos de inversión inmobiliarios.
- La no financiarización aparente de la producción, lo que no impide un buen volumen de construcción, pero sí limitaciones de ampliación de la escala espacial y sectorial de actuación.

En el primer caso hay una escala de actuación espacial sumamente reducida a la Región Metropolitana y la de Valparaíso, aunque con visos de cierta desconcentración hacia enclaves atractivos para la especulación como La Serena y algunas ciudades como Calama e Iquique; en el segundo, la centralización y concentración de capitales en empresas con experiencia en el sector facilita una operación de escala nacional (a veces transnacional), aunque predominantemente urbana y metropolitana; en el tercer caso, hay una concentración en las áreas núcleos originales de las empresas que tiende a una descentralización paulatina; en el último caso, las empresas operan en una sola región, área metropolitana e incluso en ciertos sectores de las últimas.

Hay, en consecuencia, una relación directa entre el camino de financiarización de la producción inmobiliaria y las geografías de la producción inmobiliaria. En el siguiente apartado sobre los grandes y pequeños agentes contemporáneos del segundo circuito,

se profundizará más sobre aquellos, contextualizando de manera más amplia lo que se ha venido describiendo en relación a los instrumentos de financiarización inmobiliaria.

1.3.2 Los agentes contemporáneos del segundo circuito: evidencias recientes del mapa de la extrema riqueza financiero-inmobiliaria

Entre 2004 y 2015 no han ocurrido mayores cambios en el 'mapa de la extrema riqueza' de Chile. Fazio (2005) destaca ya para esta década simplemente la consolidación de tendencias previas: la hiperexpansión de los grupos asociados con el comercio al por menor (el *reatail*), algunas fusiones y adquisiciones en las empresas financieras que dan cuenta del avance del proceso de centralización del capital, y el crecimiento sostenido de grupos financieros que hasta el periodo anterior eran emergentes, tales como Penta y Security.

Lo que la tabla 8-4 demuestra, a pesar de ser una información de tipo general, es que la tendencia de los grupos empresariales de origen chileno y extranjeros siguió siendo la de operar en la producción de ambiente construido, al igual que lo hacen en otros ámbitos de la acumulación: mediante una estructura en *holding* que se dispersa en una multitud y variedad de empresas (regidas bajo los parámetros de la rentabilidad financiera) que son solamente el reflejo de un proceso de centralización de capitales cada vez más importante.

Por esa razón, los grandes grupos empresariales chilenos controlan mayoritariamente los dos extremos de la producción y circulación financiarizada de ambiente construido: en primer lugar concentran capitales en AFPs y compañías de seguros que en muchos de los casos son invertidos en Administradoras de Fondos de Inversión Inmobiliarios del mismo grupo o en otros, lo cual les permite operar en el mercado del desarrollo inmobiliario (diseño, construcción, ventas de nuevos inmuebles), de rentas (alquileres de bienes inmuebles construidos o por edificar), de plusvalías (que implica apostar geográficamente a la valorización del espacio) y de los fondos mixtos.

En segundo lugar, operan como emisores, compradores y empaquetadores de deuda hipotecaria a través de bancos, administradoras de mutuos hipotecarios y *leasing* habitacional y sociedades securitizadoras. No obstante, su injerencia en la producción de ambiente construido es relativamente escasa ya que las grandes empresas del sector (enunciadas en el apartado anterior) no pertenecen mayoritariamente a estos grupos nacionales y las que aparecen registradas en la tabla 8-4, salvo algunas excepciones como Besalco o Aconcagua, no controlan la mayoría del mercado inmobiliario, ni en la rama habitacional ni en la de comercio y oficinas.

Ese hecho no implica, como se ha venido demostrando, que no haya relación entre los pequeños o medianos grupos (algunos de ellos familiares) que controlan las grandes empresas inmobiliarias y los ya tradicionales conglomerados financieros, sino que estos últimos controlan de manera oligopólica nada más y nada menos que el suministro de capitales para la producción y el consumo de ambiente construido. Mantener ese suministro implica entonces, involucrar totalmente a las grandes e incluso medianas empresas constructoras e inmobiliarias, en los circuitos financieros mediante una subordinación de las decisiones de inversión a los criterios más importantes de la 'buena gobernanza corporativa': la rentabilidad, la liquidez y el riesgo.

Tabla 8-4. Los grandes grupos empresariales en Chile: operando en los dos extremos de la financiarización inmobiliaria.

Origen	Grupo	Financiarización inmobiliaria	Producción y circulación directa de ambiente construido	Financiarización del consumo inmobiliario
	Luksic	Banco de Chile: administración de fondos de inversión inmobiliaria (de desarrollo, plusvalías y rentas); Banchile Seguros	Constructora Habitaria (creada en 1998)	Banco de Chile: emisión de créditos hipotecarios: letras y mutuos; Banchile Seguros
	Angelini	Cruz del Sur Generales: Compañía de Seguros		Cruz del Sur Generales: filial administradora de mutuos hipotecarios
	Matte	Compañía de Seguros de Vida La Construcción; Administradora de Fondo de Inversión inmobiliaria de desarrollo	Rentas Urbanas (opera con alquileres y plusvalías de inmuebles en el área central del AMS); el Volcán, empresa de materiales de construcción	Compañía de Seguros de Vida La Construcción; Administradora de Créditos Hipotecarios Bice Mutuos; Securitizadora BICE.
	Consorcio Nacional Financiero	Consorcio Seguros de Vida; Compañía de Seguros Vitalis; CN Life Compañía de Seguros de Vida y Administradora General de Fondos de Consorcio en asocio con Compass (Administradora de Fondos de Inversión de rentas).	FFU Desarrollo Inmobiliario (Holding); Inmobiliaria El Almendral	Consorcio Seguros de Vida; Compañía de Seguros Vitalis; CN Life Compañía de Seguros de Vida y Administradora General de Fondos de Consorcio; Consorcio Seguros de Vida; Consorcio Créditos Hipotecarios
	Said		IRSA (en asocio con George Soros, en Argentina) con propiedad de centros comerciales; en proceso de creación de filial para desarrollo inmobiliario (oficinas); Parque Arauco que desarrollo y gestiona centros comerciales.	
	Sebastián Piñera	IM TRUST Administradora de fondos de inversión inmobiliarios de desarrollo	Constructora e Inmobiliaria Aconcagua (con Andrés Navarro)	
	Penta	AFP Cuprum; Compañía de Seguros Penta Security; Administradora de fondos de inversión inmobiliaria Las Américas de rentas y mixtos.	Filiales inmobiliarias sin detallar (operan a partir de SpA y FIP)	AFP Cuprum; Compañía de Seguros Penta Security; Penta Hipotecario Administradora de Mutuos Hipotecarios

Errázuriz	Renta Nacional Compañía de Seguros Generales y Vida.		Administradora de Mutuos Hipotecarios Mi Casa S.A; Leasing Nacional S.A; Renta Nacional Compañía de Seguros Generales y Vida.
Besalco		Besalco Constructora e Inmobiliaria; Sociedad Concesionaria Melipilla; Sociedad Concesionaria Autopista Interportuaria	
Yarur	BCI Administradora de Fondos de Inversión Inmobiliaria rentas y desarrollo; BCI Seguros de Vida		BCI Securitizadora; BCI Seguros de Vida
Cruzat		BB Inmobiliaria, CB Transportes e Infraestructura; CB Inversiones Inmobiliarias	
Cámara Chilena de la Construcción		Sociedad Inmobiliaria La Construcción	Hipotecaria La Construcción; Securitizadora La Construcción
Sociedad de Inversiones Norte Sur			Bandesarrollo Sociedad de Leasing Inmobiliario S.A
Ibáñez Scott		Distribución y Servicios D&S Inmobiliaria	
Briones		Cementos Biobío (materiales de construcción)	
Santander	AFP Summa; Bansander Seguros de Vida; Administradoras de Fondos de Inversión Inmobiliaria de desarrollo, plusvalías y mixtos		Banco Santander: emisión de créditos hipotecarios mediante mutuos y letras; Santander Santiago Securitizadora
ING	ING Seguros de Vida		ING Créditos Hipotecarios
BBVA	AFP Provida; BBVA Seguros de Vida		AFP Provida; BBVA Seguros de Vida; BBVA Sociedad de Leasing Inmobiliario

	IM Trust	Administradoras de Fondos de Inversión Inmobiliaria de desarrollo

Fuente: elaboración propia a partir de Fazio (2005), ACAFI (2009; 2015), y Revista Valores (SVS, 2003).

Destaca también que muy pocas de las grandes empresas constructoras e inmobiliarias, tengan una historia de más de 45 años, surgiendo la gran mayoría al furor del despegue del primer ciclo de acumulación neoliberal entre 1973 y 1982 y muchas otras a fines de los noventa o comienzos de los 2000. También es común la participación fugaz de algunos grupos en inversiones inmobiliarias, como ocurrió con el grupo Acsa, que menos de 10 años después ya no queda registrado en el mapa de la extrema riqueza financiero-inmobiliaria. Lo que ello indica es que tales empresas funcionan cada vez más como meros 'activos' líquidos que surgen y desaparecen según la coyuntura del mercado de capitales financieros y de la construcción.

El análisis que se ha venido haciendo del mapa chileno de la 'extrema riqueza' tiene como objetivo demostrar que a pesar de la extremada fragmentación empresarial (por modalidades de organización, ventas, número de empleados, áreas espaciales de actuación) de las unidades dedicadas a la construcción o a los negocios inmobiliarios, que se hace presente no solo en Chile sino en muchos otros contextos –es un rasgo característico del sector–, hay un proceso muy acentuado de centralización y concentración del capital financiero que implica la subordinación de las gran diversas de empresas involucradas en el segundo circuito.

Datos del Servicios de Impuestos Internos (SII) que abarcan el periodo 2005-2015, revelan efectivamente, esa circunstancia. Las empresas dedicadas a la construcción presentan a nivel nacional, un promedio de trabajadores que coincide con la categoría de microempresa (menos de 4.000 trabajadores): 8,3 trabajadores como media entre 2005 y 2015, sin que hubiese un aumento relativo considerable de 2005 a 2015, como si ocurrió con el número de empresas involucradas en la construcción, que pasaron de ser 49.857 en 2005 a 82.381 en 2015 (un incremento de 65%). Lo que implica efectivamente, es que las empresas apostaron por el trabajo flexible y los contratos por prestación de servicios, dejando de producir puestos laborales directos.

En ese sentido, Cámara Chilena de la Construcción (2006) señala que el trabajo flexible ha sido característico del sector y que su masificación en las primeras décadas de los dos mil en otras ramas de la economía –producto de la neoliberalización del mercado de trabajo–, podía eliminar una de las ventajas comparativas con las que contaba la construcción y amenazar la capacidad de consumo inmobiliario siempre supeditada a la capacidad de endeudamiento hipotecario. He ahí una manifestación los conflictos que surgen entre distintas facciones del capital, ya que no siempre el interés de unos es el de toda la clase de propietarios del capital.

En el caso de los negocios inmobiliarios que abarcan tanto el desarrollo, como la gestión de rentas, e incluso el diseño arquitectónico y los estudios de ingeniería, el SII los clasifica en tres categorías específicas[119]. El número de empresas rondaba en 2015 las 40.000 (en cada uno de ellos), habiendo aumentado cada uno de ellos por encima del 40% entre 2005 y 2015. En este caso el número promedio de trabajadores dependientes por empresa se incrementó de manera ostensible de 3,6 en 2005 a 7,9% en 2015 (considerando los tres rubros en conjunto), lo que demuestra un aumento del tamaño que fue mayor sobre todo por la expansión del rubro de servicios ingenieriles y de arquitectura. No obstante, el tamaño de las unidades en esos tres sectores coincide con el de microempresas, de manera predominante.

Las geografías de las empresas del segundo circuito son bastante contrastadas a pesar de sus características comunes de tamaño. Las empresas de la construcción se encontraban presentes en 344 comunas de Chile en 2015 (con un aumento desde 2005, de 6 nuevas comunas con empresas de esa actividad), mientras que las empresas que hacen actividades inmobiliarias con bienes propios o arrendados están 307 comunas, las que llevan a cabo actividades de ese tipo retribuidas o por contrata, se localizan

[119] Actividades realizadas con bienes propios o arrendados; Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de retribución o por contrata; Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades técnicas.

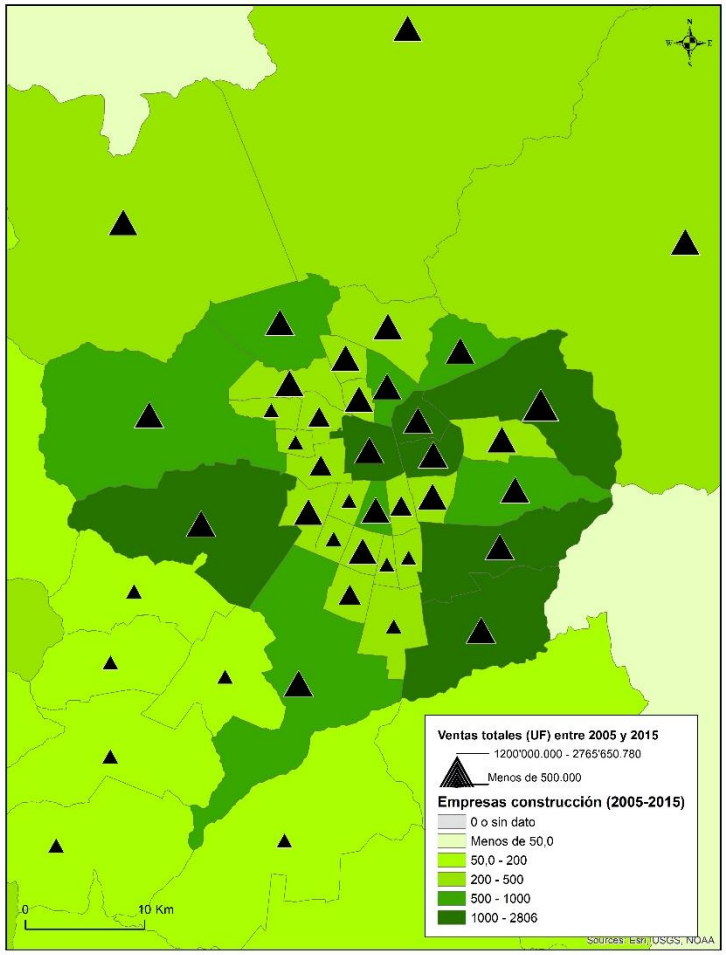
solamente en 140 comunas y las de ingeniería y arquitectura, únicamente en 38 comunas.

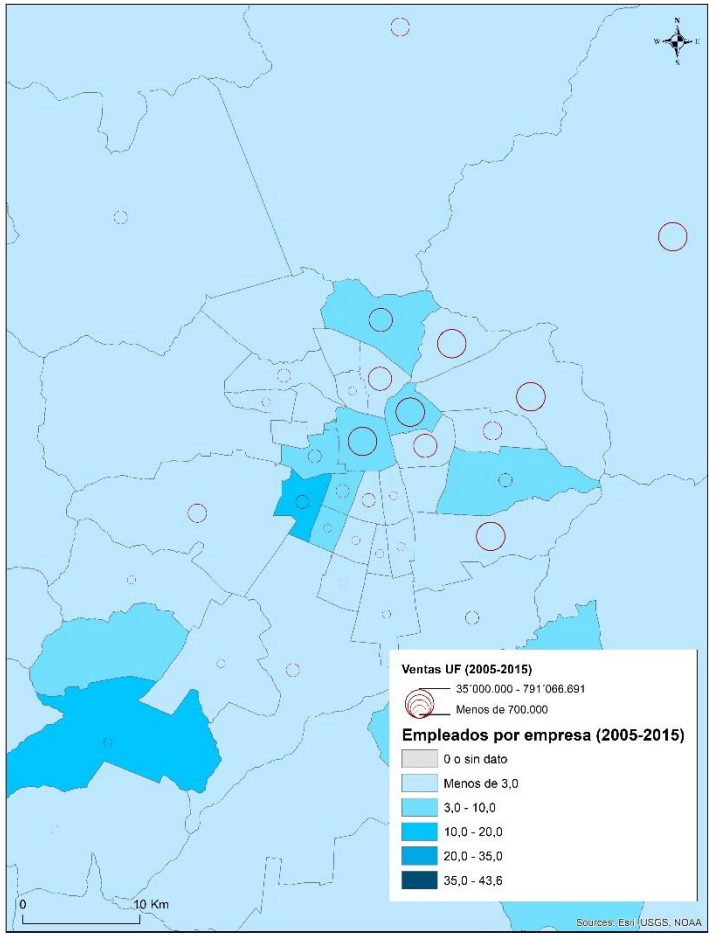
En los mapas de las figuras 8-5a a la 8-5e se comparan para algunas regiones, la distribución de las empresas (en promedios intertemporales entre 2005 y 2015) y la suma total de ventas tanto de la construcción, como de los tres servicios asociados a la producción y circulación de productos inmobiliarios en Unidades de Fomento (UF). Se evidencia que las empresas de la construcción aparecen en comunas tanto urbanas, como rurales, aunque solamente en contextos metropolitanos estas pasan de los 50 trabajadores dependientes, sugiriendo la persistencia de formas organizativas artesanales.

A diferencia de ese patrón, los servicios inmobiliarios son casi estrictamente urbanos y metropolitanos, lo que refleja tanto la cantidad de trabajadores por empresa como las ventas. Incluso como se presentan en las figuras 8-5b, c, d y e, los servicios inmobiliarios se localizan solamente en las áreas centrales del AMV y AMC, y en las principales capitales regionales, unas contadas capitales provinciales y algunas comunas con desarrollos turísticos de importancia como Pucón, Villarrica, Puerto Varas.

Así, se confirma la existencia de un patrón jerárquico en el cual las actividades menos especializadas como la construcción y la compra de terrenos, se encuentras más dispersas, mientras que la gestión inmobiliaria y sus servicios asociados tienden a concentrarse en comunas urbanas y metropolitanas, al igual que las empresas financieras, cuyas sedes están casi en su totalidad en el AMS.

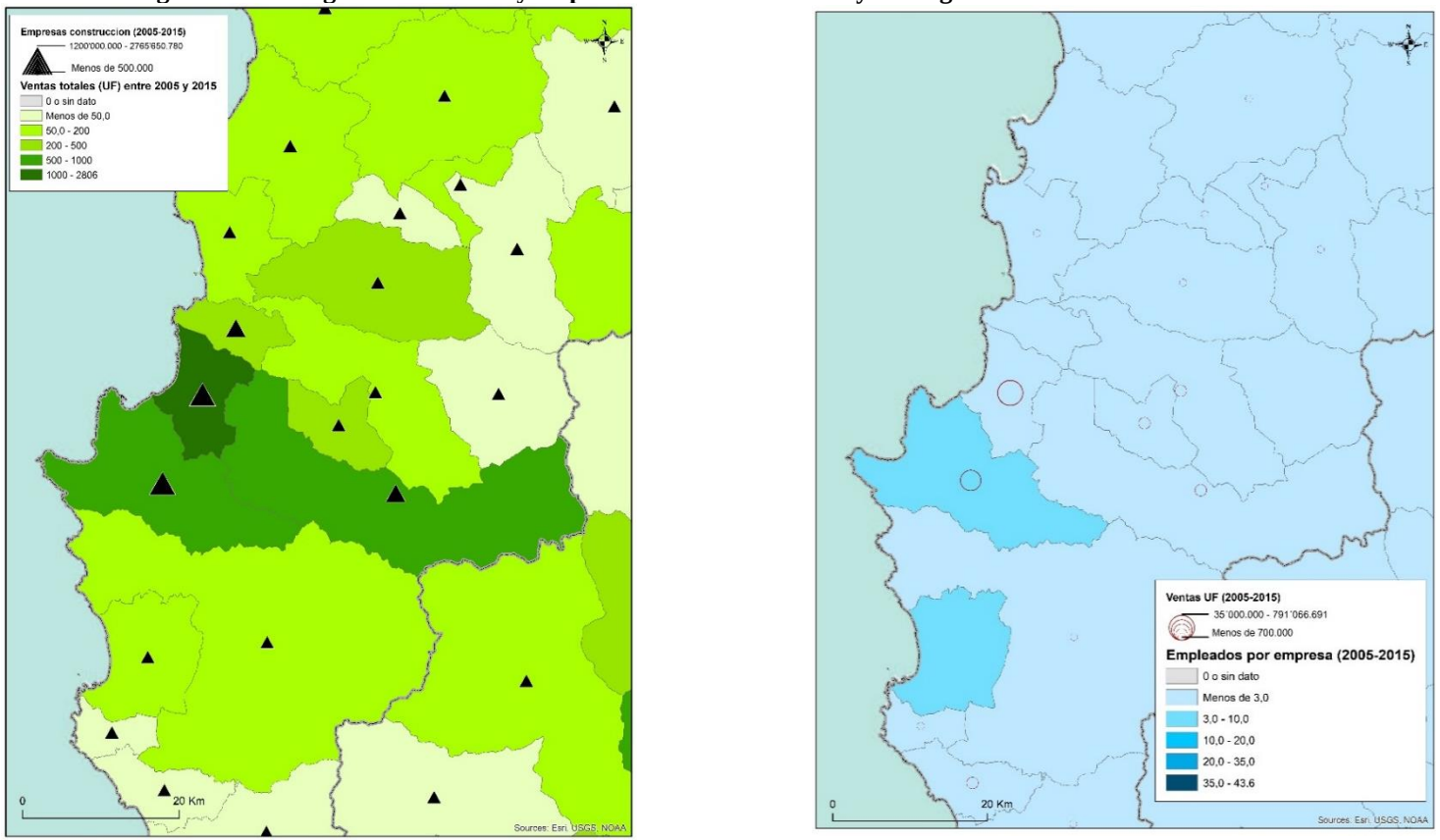
Figura 8-5a. Geografías de ventas y empresas de la construcción y los negocios inmobiliarios en el AMS.





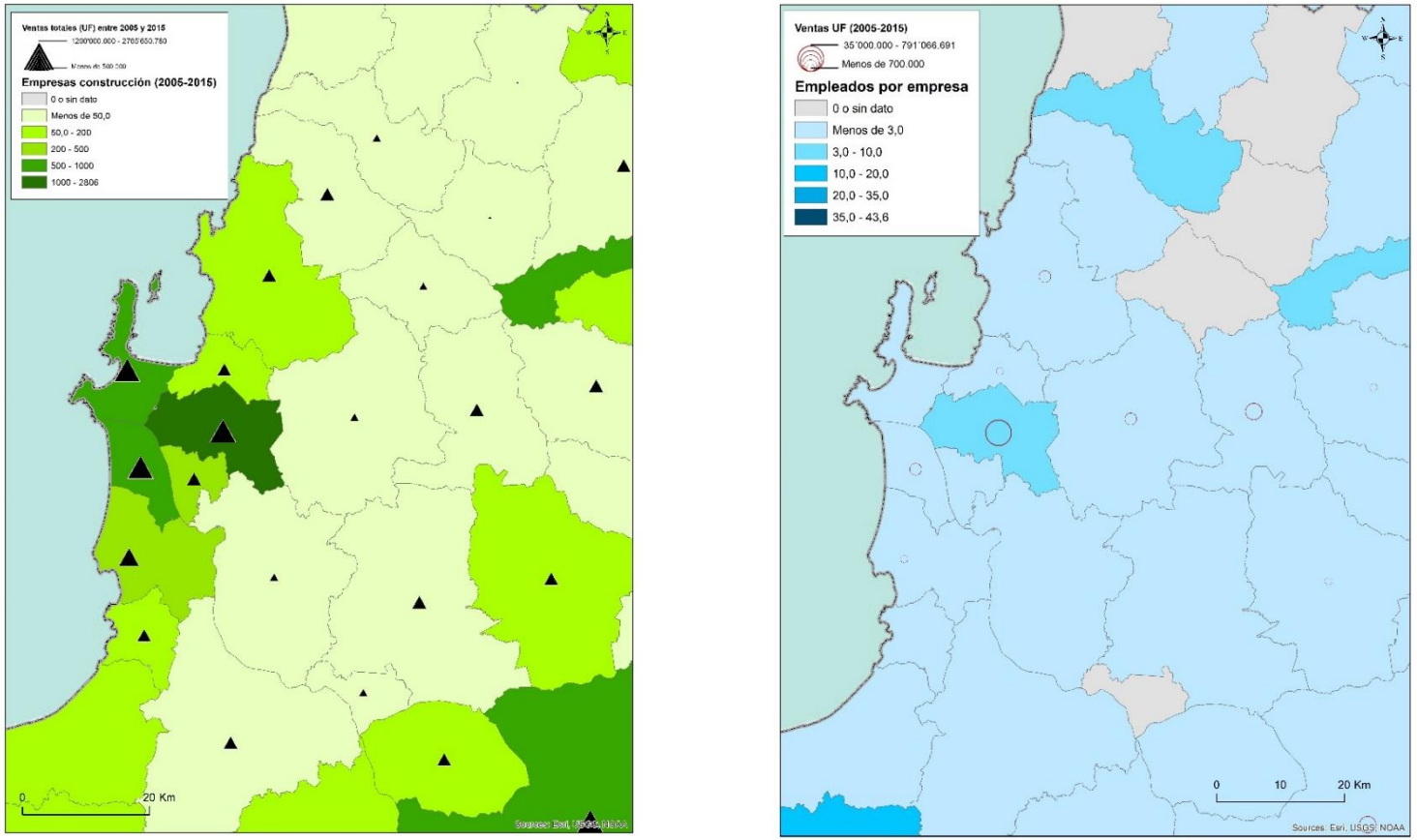
Fuente: elaboración propia con datos del SII (2016).

Figura 8-5b. Geografías de ventas y empresas de la construcción y los negocios inmobiliarios en el AMV.



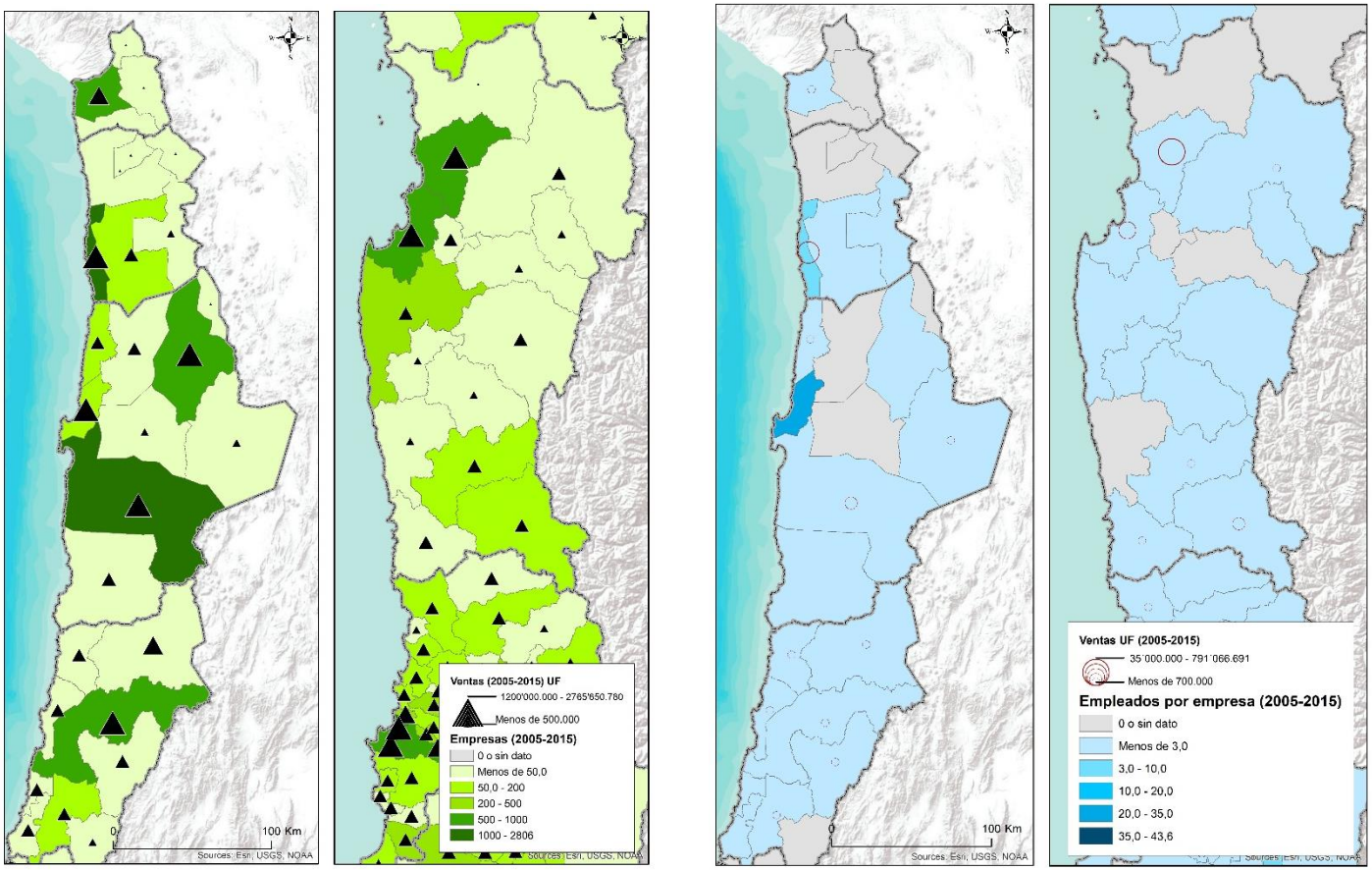
Fuente: elaboración propia con datos del SII (2016).

Figura 8-5c. Geografías de ventas y empresas de la construcción y los negocios inmobiliarios en el AMC.



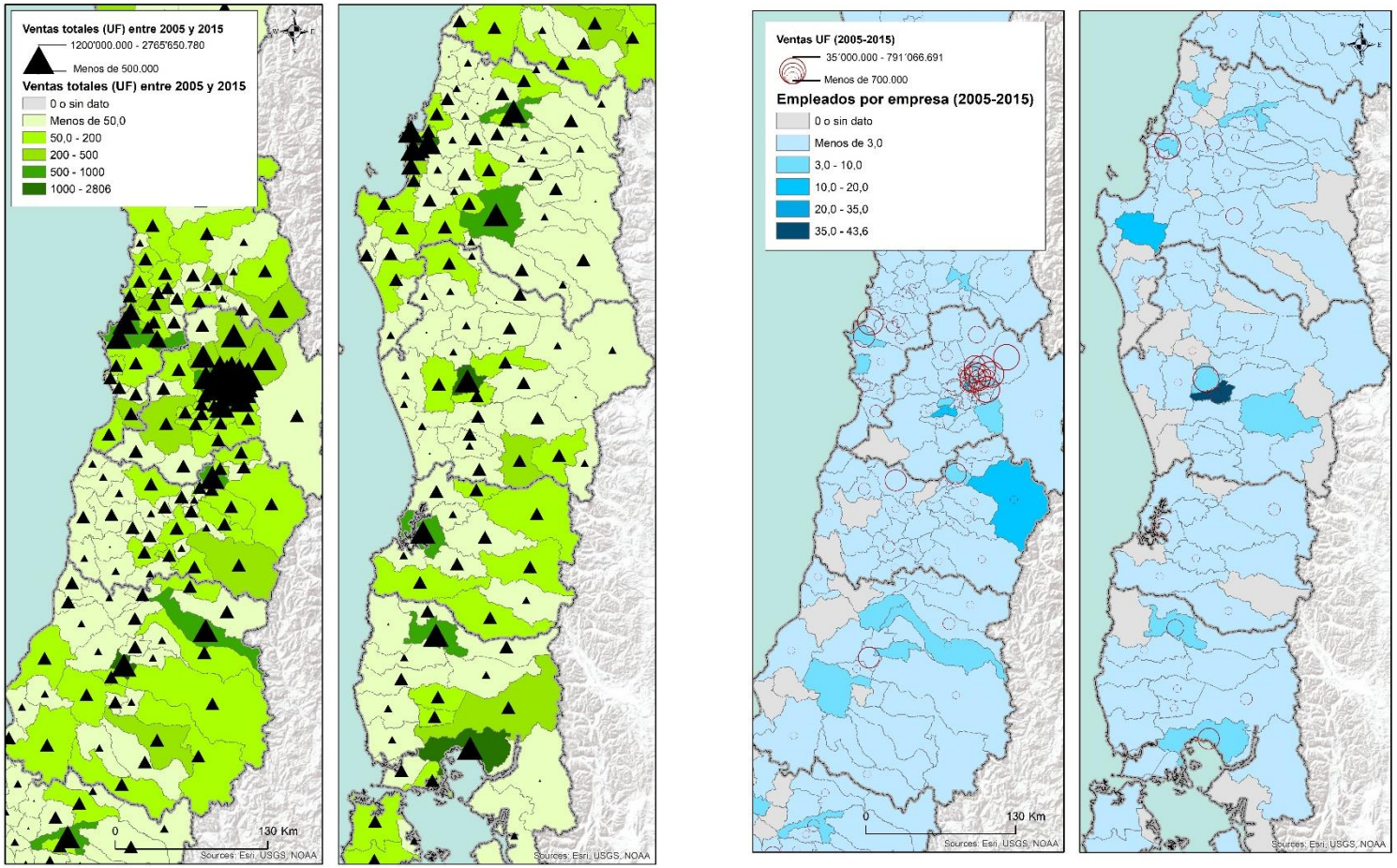
Fuente: elaboración propia a partir de datos del SII (2016).

Figura 8-5d. Geografías de ventas y empresas de la construcción y los negocios inmobiliarios en el norte de Chile.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del SII (2016).

Figura 8-5e. Geografías de ventas y empresas de la construcción y los negocios inmobiliarios en regiones del valle central y sur de Chile.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del SII (2016).

Se podría concluir al respecto, que el grado de interpenetración entre capital financiero e inmobiliario y de construcción, en el caso de Chile, ha alcanzado una madurez notable tanto en los aspectos de la producción como del consumo, aunque el primero mucho más concentrado espacialmente que el segundo, como se verá más adelante. Lo más importante para destacar en este punto, es que el grupo de los capitales empleados para producir masivamente capital ficticio inmobiliario se origina de manera mayoritaria en las cotizaciones pensionales de la clase trabajadora e incluye también viviendas que son los principales 'activos' de muchos hogares.

La expropiación del salario vía cotizaciones a los fondos de pensiones y del pago de onerosos créditos hipotecarios titulizados y endosados, es la base de ese 'complejo' financiero-inmobiliario –como lo denomina– Aalbers (2012) – construido con muy sólidas bases ideológicas neoliberales, durante más de cuatro décadas y sobre el cual hay aún pocos cuestionamientos críticos en la opinión pública.

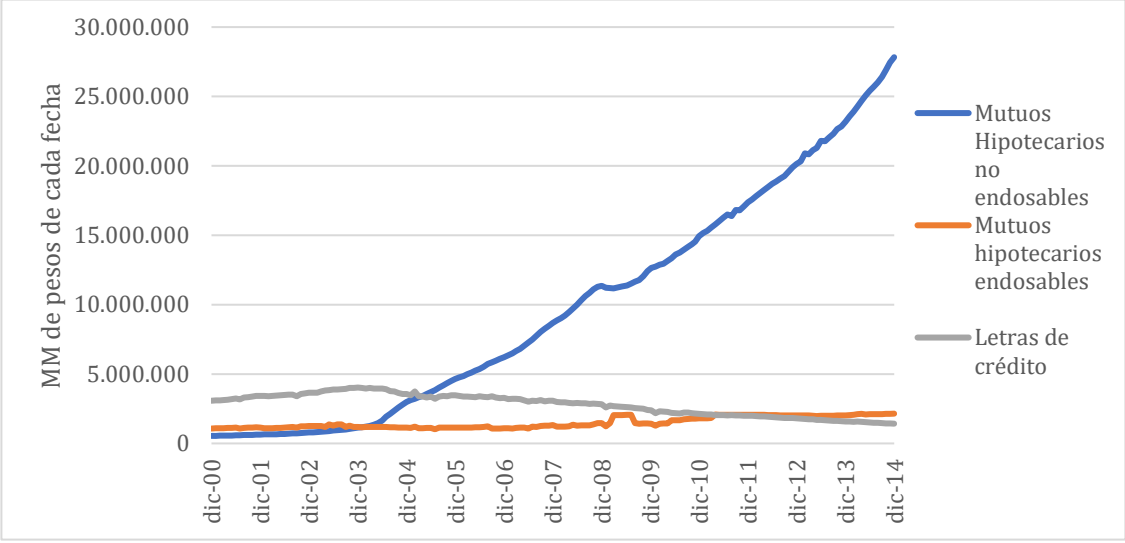
1.3.3 La financiarización del consumo: con poca securitización pero con mucho crédito barato

Esa expropiación del salario, constituida a partir de sofisticados instrumentos financieros, presentó importantes cambios entre 2004 y 2015. Como se comentó en el capítulo anterior, tanto la letra hipotecaria como los fondos mutuos endosables fueron perdiendo importancia respecto a los montos y la cantidad de operaciones para la financiación de la vivienda. A pesar de todo el esfuerzo normativo por construir un marco normativo para securitizar, medir los riesgos de los activos financieros y el 'emprendimiento' privado para crear instituciones administradoras de mutuos hipotecarios y sociedades securitizadoras, los bancos españoles (principalmente el BBVA y el Santander) introdujeron a comienzos de los 2000 un instrumento denominado mutuo hipotecario no endosable que tiene como característica esencial que deriva de recursos propios bancarios y no puede ser transado en mercados secundarios.

La introducción de ese instrumento, posiblemente como forma de competencia entre los bancos y otras instituciones financieras de inversión, permitió el acceso a créditos más baratos. Por ello, se facilitó un desplazamiento importante del mercado hipotecario hacia esa figura, que como puede evidenciarse en la figura, pasó de representar el 12% en el año 2000 a 90% a diciembre del año 2014, en términos de los montos implicados (figura 8-6).

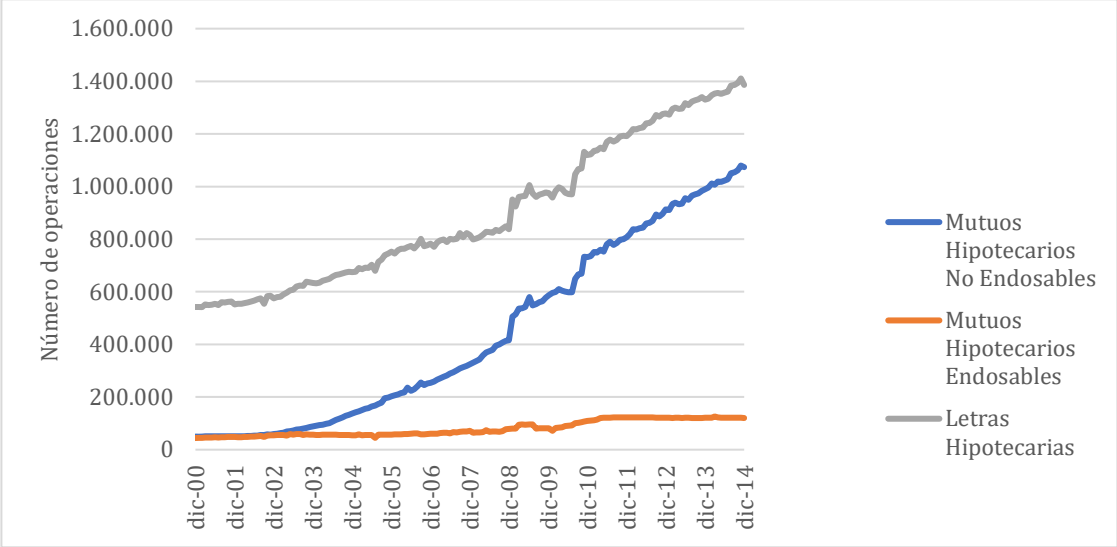
Sin embargo, al analizar la cantidad de las transacciones por cada tipo de instrumento, se revela, que las operaciones en letras hipotecarias siguen siendo las más importantes respecto a los mutuos, y que los mutuos no endosables siguen estando por debajo, a pesar de su acelerado aumento (figura 8-7). Este importante dato estaría señalando que muchos de los créditos con letras hipotecarias son por montos significativamente menores que los que corresponden a mutuos endosables y no endosables. Ello podría estar sugiriendo también, que parte de la deuda se estaría concentrando en los hogares de menores ingresos que suelen acceder a créditos hipotecarios de baja cuantía para conseguir una vivienda social.

Figura 8-6. Stocks de montos en créditos hipotecarios según instrumento.



Fuente: elaboración propia a partir de SBIF (2015).

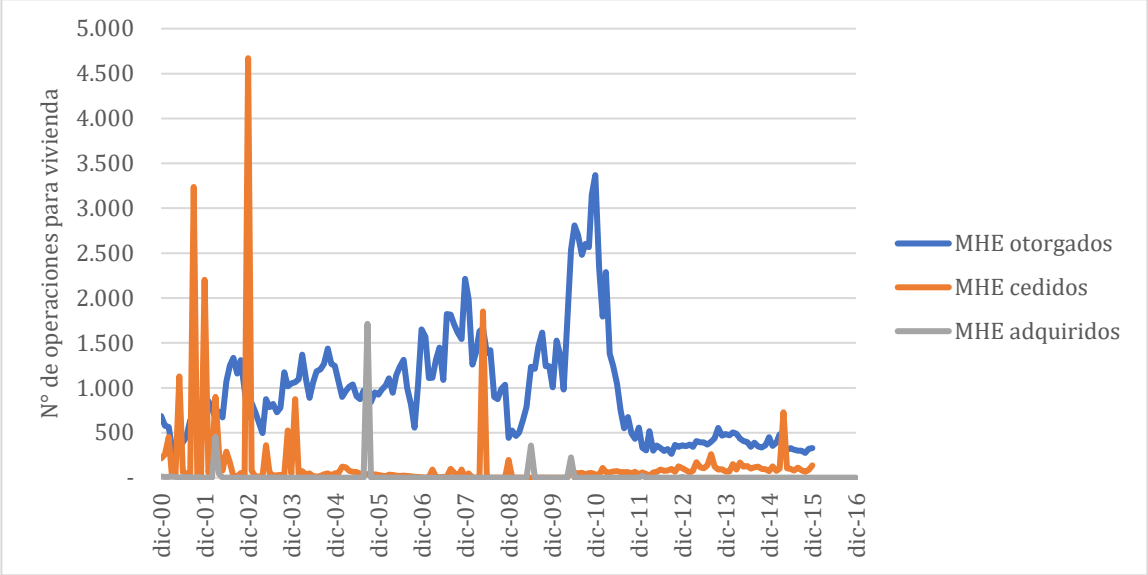
Figura 8-7. Operaciones existentes de créditos hipotecarios según instrumento.



Fuente: elaboración propia a partir de SBIF (2015).

Otro elemento relevante es que, a pesar de la modalidad, el monto o la cantidad, el período 2004-2014 ha sido de intenso endeudamiento gracias a que las tasas de interés se han mantenido relativamente bajas (aunque con cierto aumento tras la crisis de 2008). Aunque los mutuos hipotecarios definitivamente no tuvieron éxito, lo que se demuestra no solo con su baja participación respecto a montos y operaciones sino con la escasa frecuencia en la que son cedidos y adquiridos para surtir procesos de securitización (figura 8-9), tanto las letras como los mutuos no endosables han descrito una evolución geométrica positiva que revela la masiva producción de capital ficticio y su concentración en ciertos grupos de ingreso como las clases medias-bajas y medias.

Figura 8-9. Operaciones con mutuos hipotecarios endosables.



Fuente: elaboración propia a partir de SBIF (2015).

Se podría concluir, al menos parcialmente ya que se abordará el tema con mayor precisión más adelante, que los mutuos hipotecarios no endosables han actuado como una especie de hipoteca *Subprime* que de manera afortunada no puede ser securitizada pero que igualmente ha contribuido a amplificar la fiebre de endeudamiento hipotecario, mientras que la deuda titulizada de las letras hipotecarias (en manos de muchos hogares que han recibido subsidios habitacionales) sigue presentando niveles muy importantes.

Esos dos elementos hacen que se pueda afirmar que, en el ámbito de la financiación habitacional, al igual que ha ocurrido con las acciones de las empresas inmobiliarias y de la construcción (más recientemente, en el año 2017), así como con las cuotas de fondos de inversión inmobiliarias (en la financiación de la producción), se presente un hinchamiento expresivo de un período de fiebre especulativo, que debería ser leído en conjunto. Esas fiebres especulativas en los mercados financiero-inmobiliarios (tanto en la producción como en el consumo), no parecen ser fenómenos aislados, sino

manifestaciones propias de las contradicciones de un capitalismo financiarizado y neoliberal.

2. Dinámicas contemporáneas de acumulación por urbanización en Chile

Si en el período del *boom* de los noventa la acumulación por urbanización se basó en una incipiente urbanización de las periferias metropolitanas, en la metropolización de capitales regionales y en la expansión de ciertas ciudades provinciales en regiones *commodity* dinámicas, ¿qué tipo de procesos de producción del espacio urbano se vinculan con la presente fase de fiebre especulativa presente en el mercado de capitales-financiero-inmobiliarios?

A pesar de que se cuenta con poca información al respecto, producto del fallido censo de 2012 y de la demora en curso para la publicación de los resultados del de 2017, se intentará abordar la respuesta a esa pregunta, a partir del mismo esquema de argumentación que se ha venido empleando: descripción de ciclos-espacio temporales de acumulación en la construcción, y su relación con las tendencias de producción de vivienda. Finalmente, a partir de datos de los últimos datos de licencias habitacionales se intentará esbozar al menos de manera tentativa, los patrones recientes de la urbanización en Chile.

2.1 Ni los efectos de la gran crisis de 2008 han liquido la onda larga de acumulación financiarizada y neoliberal

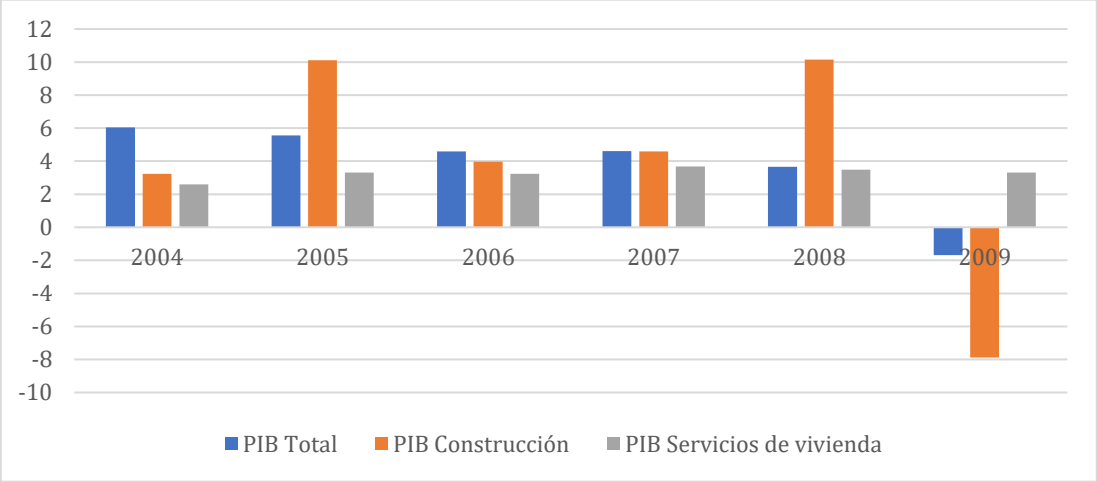
A pesar de la magnitud de la crisis sistémica de 2008, la acumulación de capital en Chile, solamente se vio comprometida en el año 2009, como se muestra en las figuras 8-10 y 8-11, que a pesar de contar con dos años bases distintos[120], muestran cifras

[120] No se comparan en una misma gráfica ya que precisamente en esos dos lapsos, se produjo una modificación sustancial de la medición de la construcción y la propiedad de vivienda. En la serie de 2008 a 2014 parte la actividad inmobiliaria fue contabilizada fuera de la categoría construcción, en servicios empresariales (lo que hace que esté subestimada en el análisis subsiguiente). Ya para la serie

similares para esa misma fecha. Se confirma que la construcción presenta un patrón estructural que sobredimensiona las variaciones positivas y negativas del PIB total, aunque en el período 2004-2009, solamente en 2005 y 2008 hubo en crecimiento más alto en el primero.

Entre 2009 y 2014, el ritmo de la acumulación en la construcción se comenzó a recuperar en 2010 y ya en 2011, presentaba un ritmo de crecimiento más acelerado que el PIB total. Destaca también la propiedad o servicio de viviendas (para la última serie 2008-2014 se cambió su denominación) que se mantuvo con cifras positivas incluso en el 2009.

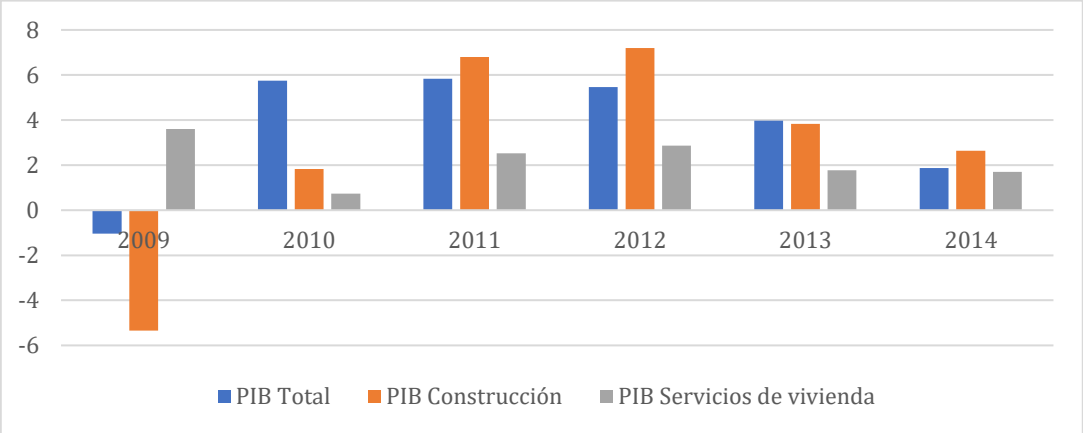
Figura 8-10. Variación del PIB total, de la construcción y de propiedad de vivienda entre 2004 y 2009: año base 2003.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Central (2015).

2014-2017 que tiene como base el año 2013, las actividades inmobiliarias se sumaron a los servicios de vivienda. Esta última serie no se emplea acá debido a que no está completa ni totalmente desestacionalizada en el nivel regional.

Figura 8-11. Variación del PIB total, de la construcción y de propiedad de vivienda entre 2009 y 2014: año base 2008.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Central (2015).

En términos geográficos, el ciclo 2003-2009 fue expansivo y se caracterizó por una recentralización de la acumulación de capital en el sector de la construcción en la Región Metropolitana que representó el 42,1% del PIB, a diferencia del periodo 1996-2003 que fue de 39,7%; no obstante, ocurrió un cambio significativo: generalmente la acumulación de capital en la construcción estuvo concentrada en la Región Metropolitana, la de Valparaíso y la de Biobío, que incluyen las principales aglomeraciones metropolitanas del país, sin embargo entre 2003 y 2009 la región de Antofagasta desplazó del tercer lugar a la de Biobío participando en un 9,8% del total (figura 8-12).

Tras los efectos de la crisis global en el año de 2009, el siguiente periodo se caracterizó por el avance de Antofagasta en su participación del PIB de la construcción, pasando al segundo lugar con un 17,2%, solamente detrás de la Región Metropolitana que cayó a 32,8%. Valparaíso y Biobío siguieron participando en un 9% respecto al total. Atacama, otra región *commodity* dinámica del norte fue la segunda que más aumentó más su participación en términos relativos: de 2,8% entre 2003 y 2009, a 6,7 entre 2008 y 2014. Ese hecho revela que una considerable proporción de la acumulación en la

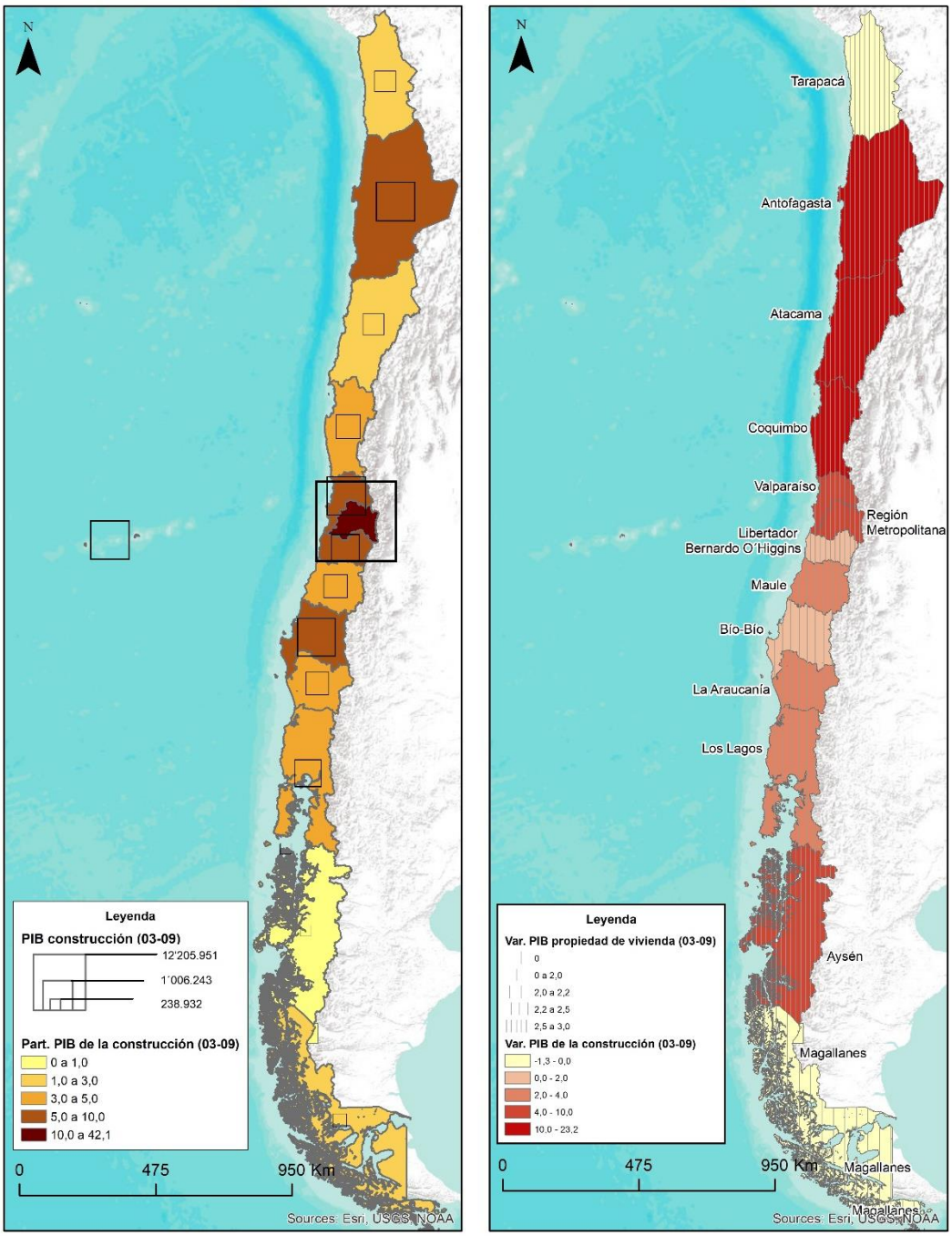
construcción se desplazó, gracias al aumento de los precios internacionales del cobre, hacia el norte de Chile.

A diferencia de la construcción, la propiedad/servicios de vivienda ha seguido concentrándose mayoritariamente en la Región Metropolitana (más del 50% desde la década de los noventa), en las regiones de Valparaíso (entre 9 y 11%), Biobío (entre 9 y 7%) y en mucha menor medida en Antofagasta (en torno al 3%).

En términos de la variación relativa anual del PIB de la construcción, el promedio nacional fue mayor entre 2008 y 2014 (6,4%) que en el lapso 2003-2009 (5,9%). A escala regional es posible identificar que el primer periodo entre 2003 y 2009 fue de expansión muy marcada en el norte con regiones como Atacama presentando una variación anual promedio de 23,2%, Coquimbo con 11,9% y Antofagasta el 10,6% (figura 8-13).

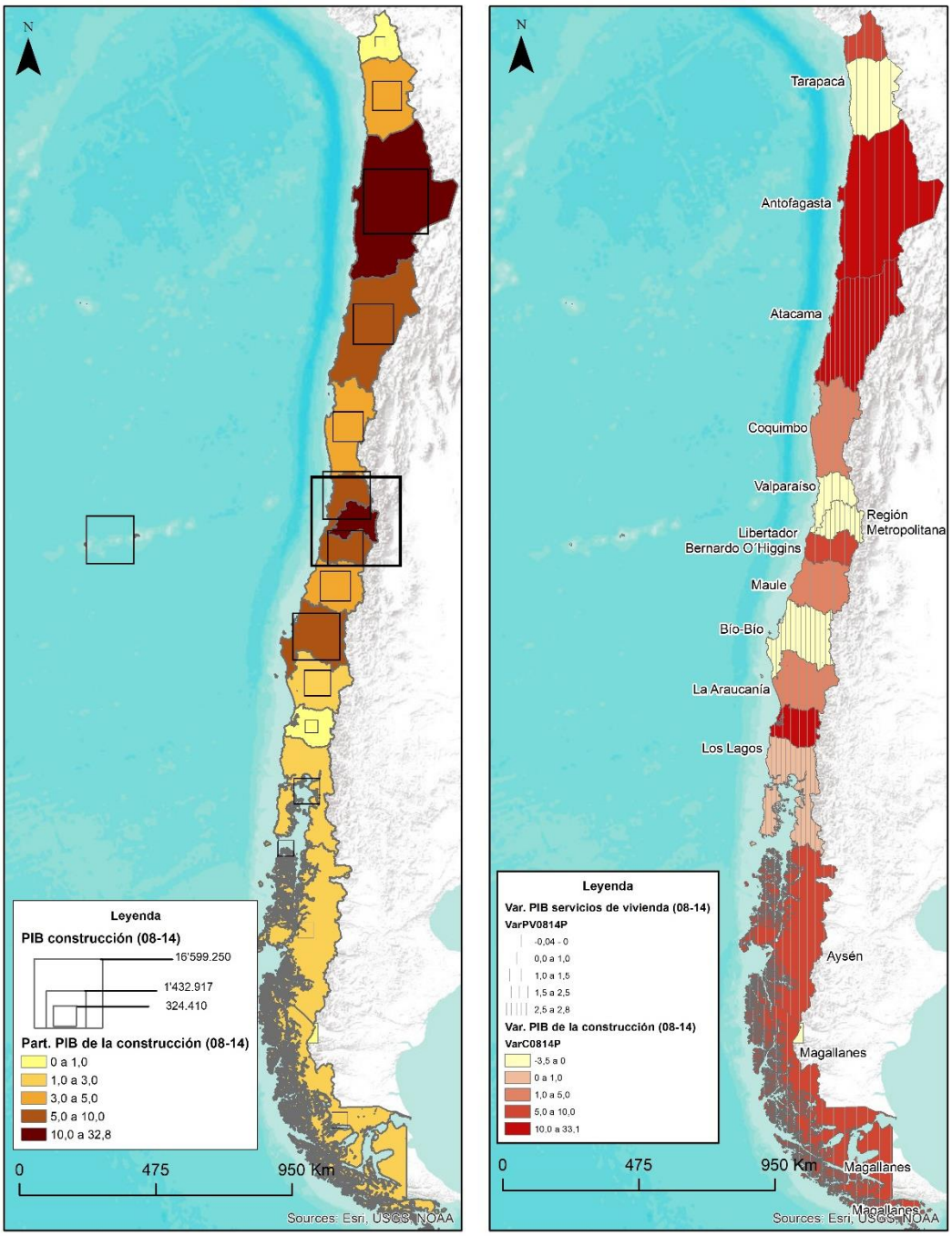
Por otro lado, en el siguiente período la crisis pareció afectar a la región de Coquimbo que pasó a crecer en torno al 2,1% anual mientras que Atacama y Antofagasta presentaron incrementos relativos mucho mayores, que en el periodo anterior: 33,2% y 13,6%, respectivamente. Ese patrón de dislocamiento de las inversiones durante las crisis y con posterioridad a ella, señala que ambos ciclos presentaron características distintas, que pueden ser descritas a partir de la técnica *shift-share*.

Figura 8-12. Evolución regional del PIB de la construcción a partir de su monto entre 2003 y 2009 (a precios de 2003), participación y variación promedio del período.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales del Banco Central (2015).

Figura 8-13. Evolución regional del PIB de la construcción a partir de su monto entre 2008 y 2014 (a precios de 2014), participación y variación promedio del período.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales del Banco Central (2015).

2.1.1 De 2003 a 2009: el boom que deriva de una estrategia contracíclica neoliberal

La estrategia de estímulos a la construcción y al financiamiento público de la producción de ambiente construido, acompañada de sendos movimientos de neoliberalización del mercado del suelo mediante la RU de 2001 y de capitales, que emprendió el gobierno de Ricardo Lagos, fue exitosa si se evalúa en términos macroeconómicos y de acumulación de capital.

La concentración de las inversiones públicas en la Región Metropolitana de Santiago (autopistas urbanas concesionadas, línea 4 del Metro de Santiago o Transantiago, por ejemplo) contribuyó a que durante ese periodo, aquella se situara con las mejores condiciones en los efectos proporcionales, diferenciales y netos; es decir, la Región Metropolitana se especializó en los sectores más dinámicos del período 2003-2009 (las finanzas, la construcción, los servicios avanzados), contando con ventajas para la localización de aquellas, lo que redundó en un importante crecimiento económico (tabla 8-5). Ni siquiera los coletazos de la crisis de 2009 atenuaron los indicadores de la principal región del país.

Sin embargo, en al menos 6 regiones se obtuvieron valores negativos, dado este tipo de análisis es sensible a los valores extremos de las series y el año 2009 fue el que coincidió con los efectos locales de la crisis sistémica de 2008. Las regiones mineras del norte y las metropolitanas como Valparaíso y Biobío se vieron duramente impactadas a diferencia de regiones especializadas en agroindustria, silvicultura, y producción minero-energética como Los Lagos, La Araucanía, O´Higgins, Aisén y Magallanes (tabla 8-5).

Ese cuadro general no guarda relación con el análisis *shift-share* del PIB de la construcción dado que, a pesar de la crisis de 2009, dicho sector fue de los más dinámicos en el transcurso del periodo 2003-2009. Regiones norteñas como Atacama, Antofagasta o Coquimbo, y las más urbanizadas, las de Valparaíso y la Metropolitana presentaron altos puntajes de efecto neto que reflejan valores positivos proporcionales

y diferenciales, mientras que Aisén y La Araucanía cierran el listado de las áreas dinámicas en el sector (tabla 8-6).

Hay varios elementos que explican esa situación: a la ya aludida estrategia neoliberal contracíclica de provisión de capital fijo inmobiliario que tuvo efectos fundamentales en la Región Metropolitana y de Valparaíso, se combinó con un alto precio del cobre en los mercados internacionales, lo que contribuyó a la expansión de la construcción en las regiones del norte (Antofagasta y Atacama), al menos hasta 2008. Coquimbo es un caso especial, ya que su dinamismo se fue acentuando al convertirse su ciudad capital, en un importante enclave turístico (para argentinos y chilenos) –que se ha ido desdoblando hacia el Valle del Elqui–, lo cual le ha conferido un comportamiento particular que guarda más relación con la renta minera excedente a nivel nacional como lo sugieren Rehner y Leiva (2017), que con los excedentes locales provenientes mayoritariamente de la agroindustria y en menor medida de la misma minería.

Tabla 8-5. Análisis *shift-share* a partir del PIB total.

Región	Efecto proporcional	Región	Efecto diferencial	Región	Efecto neto
XIII	679988,7	XIII	356796,6	XIII	1036785,3
X	52219,6	III	130818,1	III	48211,1
IX	35533,3	IV	41409,6	VI	38029,4
VI	20570,6	I	26827,6	IV	22929,4
XI	-2440,9	VI	17458,8	IX	21787,5
XII	-4894,1	XI	3128,1	XI	687,2
V	-5158,2	XII	2476,8	XII	-2417,4
VII	-11800,3	VII	-2882,7	VII	-14683,0
IV	-18480,2	II	-8719,6	V	-49573,5
VIII	-42647,4	IX	-13745,8	X	-70201,0
III	-82607,0	V	-44415,3	I	-80658,9
I	-107486,5	X	-122420,6	VIII	-182360,4
II	-495349,0	VIII	-139713,0	II	-504068,6

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales (Banco Central, 2010).

Tabla 8-6. Análisis *shift-share* a partir del PIB de la construcción.

Región	Efecto proporcional	Región	Efecto diferencial	Región	Efecto neto
XIII	46927,0	III	117988,1	III	120014,5
VIII	11149,0	II	82474,8	II	92252,2
V	10177,4	IV	58966,8	V	65649,2
II	9777,4	V	55471,8	IV	62198,0
X	6310,1	XI	6206,0	XIII	10069,6
VI	6162,2	XII	3248,9	XI	7051,0
I	5776,5	IX	-1517,2	IX	2422,4
VII	4297,5	X	-9742,7	XII	-1457,9
IX	3939,6	VII	-18824,1	X	-3432,6
IV	3231,2	VI	-36741,7	VII	-14526,6
III	2026,5	XIII	-36857,4	VI	-30579,4
XI	845,0	I	-90932,1	I	-85155,6
XII	-4706,8	VIII	-96687,8	VIII	-85538,8

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales (Banco Central, 2010).

A diferencia de la construcción, los alquileres fueron un ámbito de escaso dinamismo como lo refleja la predominancia de efectos proporcionales negativos, por lo cual solamente Coquimbo, con un gran *stock* inmobiliario para rentas, Tarapacá que históricamente ha tenido una participación importante en este rubro y Antofagasta tuvieron un efecto neto positivo. En estas dos últimas ciudades, los efectos del incremento reciente de flujos migratorios, pudieron haber tenido relación con su desempeño positivo, aunque gran parte del parque habitacional de la ciudad de Antofagasta también tiene una vocación rentística (de empleados de mineras), como en La Serena.

Tabla 8-7. Análisis *shift-share* a partir del PIB de propiedad de vivienda.

Región	Efecto proporcional	Región	Efecto diferencial	Región	Efecto neto
XII	5846,4	XIII	6133,6	IV	1733,6
XI	-145,3	IV	2609,8	I	518,9
III	-377,5	I	1197,8	II	175,3
I	-678,9	II	1088,2	XI	-39,4

VI	-855,1	V	661,6	XII	-157,1
IV	-876,2	XI	105,9	III	-663,6
II	-912,8	VI	-106,5	VI	-961,6
IX	-991,2	III	-286,2	X	-1745,1
VII	-1025,3	X	-636,6	V	-1911,4
X	-1108,5	IX	-1324,2	IX	-2315,5
VIII	-2376,4	VII	-2090,4	VII	-3115,7
V	-2573,0	VIII	-5734,1	VIII	-8110,5
XIII	-15862,2	XII	-6003,5	XIII	-9728,7

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales (Banco Central, 2010).

En consecuencia, la producción de ambiente construido tuvo un periodo muy dinámico entre 2003 y 2009 a partir de la conjunción de procesos internos (la inversión pública en infraestructura y la nueva ola de neoliberalización de la planificación urbana) y externos (el alto precio del cobre impulsado por el desarrollo industrial chino). La crisis de 2009 como se sostuvo fue sin embargo, un punto de inflexión, del cual se salió con prontitud gracias a que los precios del cobre han seguido siendo altos gracias al acelerado desarrollo capitalista de China. A continuación, se aborda el análisis del siguiente periodo que parece el inicio de la asíntota de la onda larga de acumulación iniciada en 1982.

2.1.2 De 2008 a 2014: ¿llegando a la cima de la asíntota?

Los efectos proporcionales que marcan el nivel de especialización regional en sectores dinámicos fueron positivos en más regiones que el efecto diferencial que describe las ventajas locacionales regionales en el período comprendido entre 2008 y 2014. Ello quiere decir que gran parte del crecimiento regional se dio a partir de la especialización de ciertas regiones en ámbitos de acumulación con mayor rentabilidad que el promedio. La Región Metropolitana, Maule, Biobío, Los Lagos, Arica-Parinacota, Aisén y La Araucanía crecieron gracias a ese tipo de impulso (tabla 8-8). Por otro lado, en regiones *commodities* mineras como Antofagasta y Atacama, y predominantemente

agroindustriales como O´Higgins, Coquimbo, las ventajas de localización incidieron más en el crecimiento regional.

Tabla 8-8. Análisis *shift-share* a partir del PIB total.

Región	Efecto proporcional	Región	Efecto diferencial	Región	Efecto neto
XIII	1986327,9	II	689973,7	XIII	1721377,7
VII	113470,9	III	377651,0	III	226918,1
VIII	113095,9	VI	223770,4	XI	121479,7
X	45121,9	IV	223128,2	IV	104875,8
XV	8211,4	XI	113568,7	XIV	101922,0
XI	7911,0	XIV	105524,6	X	-6703,0
IX	5915,8	IX	-22921,0	VI	-13070,8
XIV	-3602,6	XV	-37595,4	VII	-13632,7
XII	-14929,2	X	-51824,9	IX	-17005,2
IV	-118252,4	XII	-55161,4	XV	-29384,0
I	-144001,9	VII	-127103,6	XII	-70090,6
III	-150732,9	XIII	-264950,2	VIII	-196883,2
V	-186938,9	V	-301789,4	II	-264925,1
VI	-236841,2	VIII	-309979,1	V	-488728,4
II	-954898,8	I	-562291,5	I	-706293,4

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales (Banco Central, 2015).

En el periodo de 2008 y 2014, la acumulación de capital fue más dinámica en la Región Metropolitana, en Atacama, Aisén y la nueva región de Los Ríos, no obstante, se redujo el número de regiones con efectos netos positivos a 5 de 15, a diferencia del periodo anterior en donde ello ocurrió en 6 de 13. Desde 1985 ha ido cayendo progresivamente el número de regiones con efectos netos positivos, algo que sugiere que la ralentización de la onda larga de acumulación, iniciada en 1982 tiene ya improntas territoriales. Esa lectura de largo plazo favorece la conclusión de que se ha llegado a la asíntota de esa onda.

En cuanto a la construcción, cabe destacar que el periodo 2008-2014 fue de limitado dinamismo a nivel nacional, como lo sugieren todos los efectos proporcionales en cifras

negativas. No obstante, gracias a las ventajas de localización para esta actividad que ofrecían Antofagasta, Atacama, O'Higgins, Los Ríos, Magallanes, Maule, Aisén y Arica-Parinacota, tales regiones experimentaron cierto dinamismo como lo demuestra el efecto neto positivo que presentaron (tabla 8-9). Relacionando esas cifras con las variaciones y participaciones del PIB, se puede hablar de un dinamismo muy concentrado en Antofagasta y Atacama (la diferencia de efectos netos es abismal respecto a la tercera región), gracias a que el cobre ha seguido con buenos niveles de precios en los mercados internacionales.

Tabla 8-9. Análisis *shift-share* a partir del PIB de la construcción.

Región	Efecto proporcional	Región	Efecto diferencial	Región	Efecto neto
XV	-1330,5	II	917533,9	II	868679,0
XIV	-1681,7	III	394886,6	III	387278,7
XII	-3163,3	VI	96029,2	VI	82061,0
XI	-3404,3	XIV	26973,4	XIV	25291,7
III	-7607,9	VII	21003,6	XII	16963,4
IX	-10143,0	XII	20126,6	VII	9471,5
VII	-11532,1	XI	7906,6	XI	4502,3
X	-12441,8	XV	5151,1	XV	3820,6
I	-13041,0	IX	-15106,0	IX	-25249,0
VI	-13968,2	IV	-55192,0	X	-67792,7
IV	-16454,5	X	-55350,9	IV	-71646,5
VIII	-33528,4	I	-86284,9	I	-99325,9
V	-44401,5	VIII	-168469,4	VIII	-201997,8
II	-48854,9	V	-319030,5	V	-363432,0
XIII	-145758,5	XIII	-790177,2	XIII	-935935,6

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales (Banco Central, 2015).

En la tabla 8-10, queda en evidencia que el periodo en análisis no fue bueno para los servicios de vivienda. Ni siquiera las ventajas de localización para los alquileres en los grandes mercados metropolitanos, la Región Metropolitana y Biobío, y también de las regiones con vocación turística como Los Lagos, Atacama, Coquimbo, pudo propiciar efectos netos positivos.

Tabla 8-10. Análisis *shift-share* a partir del PIB de servicios de vivienda.

Región	Efecto proporcional	Región	Efecto diferencial	Región	Efecto neto
XI	-1834,9	XIII	55291,4	XI	-2444,9
XV	-3777,1	VIII	10823,9	III	-3369,7
XII	-4619,9	X	3643,7	XIV	-4935,9
III	-4648,0	IX	2169,0	XV	-5310,0
XIV	-5141,2	III	1278,3	X	-7465,3
I	-6262,1	IV	1253,4	XII	-8455,7
X	-11109,0	XIV	205,3	I	-10165,6
IV	-11842,2	XI	-610,0	IV	-10588,8
VII	-12016,8	XV	-1532,9	IX	-10865,8
IX	-13034,9	XII	-3835,9	VIII	-20602,7
VI	-13837,9	I	-3903,5	VI	-29774,3
II	-16472,8	V	-11790,0	II	-30128,2
VIII	-31426,6	II	-13655,4	VII	-35417,9
V	-48702,0	VI	-15936,4	V	-60492,0
XIII	-231106,1	VII	-23401,0	XIII	-175814,7

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales (Banco Central, 2015).

La otra forma de lectura que permite el análisis *shift-share* es intertemporal clasificando las regiones según la magnitud positiva o negativa tanto en el efecto proporcional como en el diferencial. La comparación entre 2003-2009 y 2008-2014, señala que solamente tres regiones mantuvieron un ritmo dinámico en materia de acumulación de capital en la construcción: Antofagasta, Atacama y Aisén (tabla 8-11), las dos primeras regiones *commodities* mineras, y la última una región *commodity* minero-energética. Otras como Coquimbo y la Región Metropolitana, parecen haber perdido mucho impulso tras la crisis de 2009.

Ese hecho permite afirmar que tras los momentos de crisis derivados de condiciones globales, que afectan la financiación y financiarización de la construcción y la producción inmobiliaria localmente, son solamente las regiones con generación de excedentes *in situ* las que han podido mantener un alto ritmo de acumulación de capital en el sector; por el contrario las que son distribuidoras o receptoras de esos excedentes

como la Región Metropolitana y Coquimbo, respectivamente, padecen efectos importantes.

Otro hecho relevante a destacar es que en la actual fase asintótica en la que podría encontrarse la onda larga de acumulación de capitalismo financiarizado y neoliberal en Chile, parece estar sosteniéndose más de las rentas minero-energéticas que dependen de los precios internacionales, y menos de la agroindustria de exportación que, aunque dinamizadora de la construcción en O'Higgins y Maule, no permite *booms* inmobiliarios de gran magnitud.

Tabla 8-11. Análisis *shift-share* a partir del PIB de servicios de vivienda.

		2008-2014	
		Positivo	**Negativo**
2003-2009	**Positivo**	Antofagasta, Atacama, Aisén	Coquimbo, Región Metropolitana, La Araucanía, Los Lagos
	Negativo	O´Higgins, Maule, Magallanes	Tarapacá, Biobío

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales (Banco Central, 2015).

El análisis finalmente permite concluir que la capacidad portante regional para la reproducción de los capitales financiero-inmobiliarios, se ha ido modificando en cada fase de la onda de acumulación. Para los dos últimos periodos estudiados, el enclave de concentración de la inversión financiero-inmobiliaria se mantuvo en la Región Metropolitana y su área de influencia (la macrozona central) pero desdoblándose rápidamente hacia el norte hacia Antofagasta, Atacama y Coquimbo, en donde predominan formas especulativas de producción del espacio urbano: viviendas para alquiler o como mecanismo de resguardar e incrementar el patrimonio familiar, hoteles, departamentos y viviendas destinadas a distintas variedades del turismo (el residencial, entre ellas).

2.2 La construcción y su relación con otras ramas de la acumulación

El análisis de correlaciones entre el PIB de la construcción y los demás sectores de la estructura económica regional, permite describir distintas relaciones espacio-temporales en los dos períodos de análisis -2003-2009 y 2008-2014- y, aunque no son suficientes para identificar el origen de los excedentes que se emplean en la producción de ambiente construido, sí dan una pista aproximada.

Entre 2003 y 2009, las correlaciones positivas del PIB de la construcción más altas en términos promedio, fueron con la industria manufacturera, transportes y comunicaciones, comercio y servicios financieros (entre 0,542 y 0,456, respectivamente), mientras que las más altas de las negativas fueron con minería, industria manufacturera, propiedad de vivienda y agricultura y silvicultura (entre -0,592 y -0,441, respectivamente).

Geográficamente (figura 8-14), la minería fue la que generó correlaciones más altas en un mayor número de regiones, aunque negativas en regiones mineras como Antofagasta; sin embargo, en O'Higgins quedó en evidencia que ha sido la minería y no tanto la agroindustria, la que generó dinamismo en la construcción (el coeficiente de correlación minería-construcción es de 0,788); en Atacama el coeficiente fue positivo e importante, pero de mediana intensidad (0,400). Otra variable frecuentemente correlacionada con la construcción fue servicios financieros, con correlaciones estadísticamente significativas en Tarapacá (0,962), La Araucanía (0,895), la Región Metropolitana (0,810), Coquimbo (0,671) y de mediana intensidad en Valparaíso (0,546), Aisén (0,524), Biobío (0,482) y Magallanes (0,393).

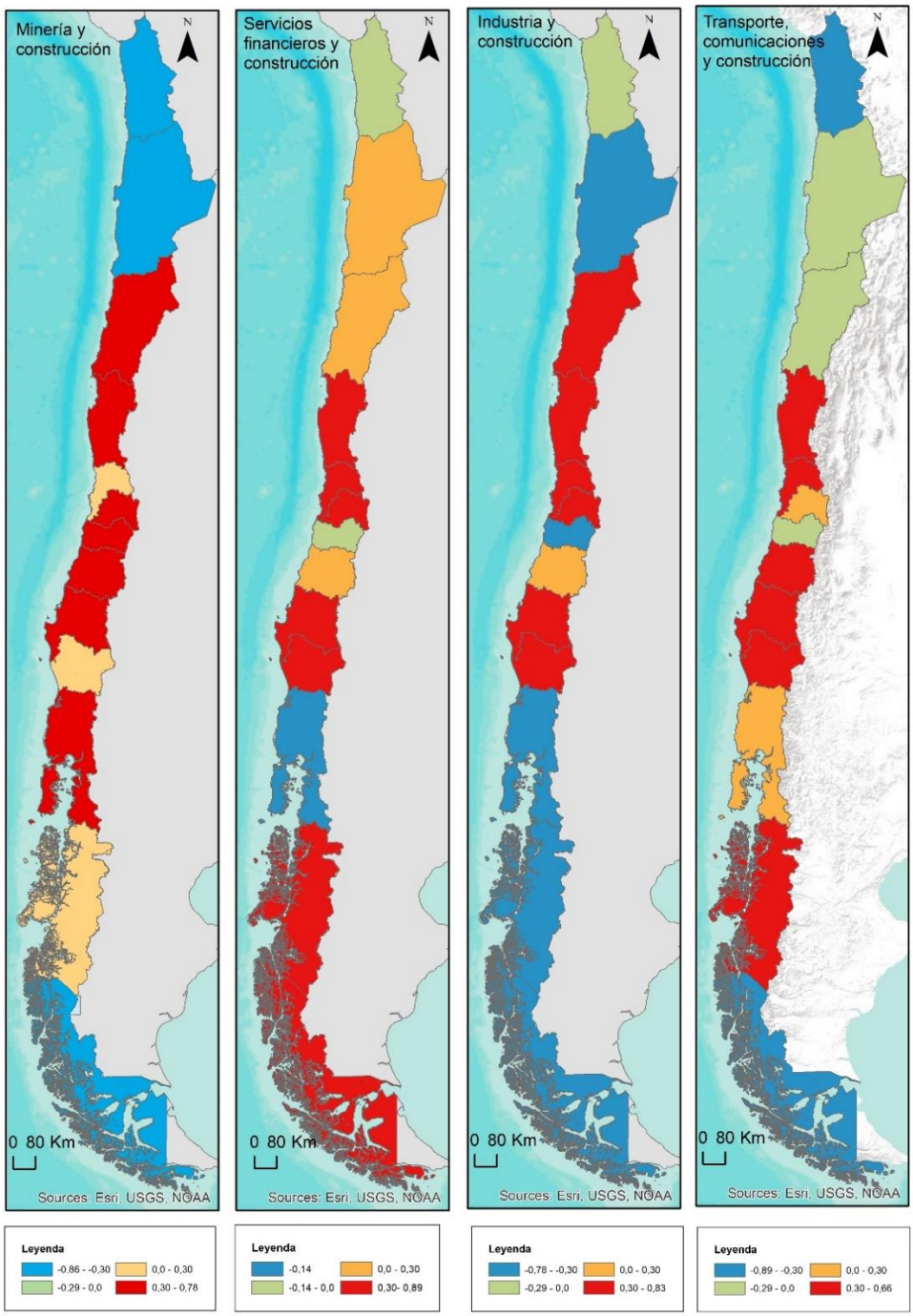
Curiosamente, la industria registró varias correlaciones positivas en la Región Metropolitana (0,836), Valparaíso (0,656), Coquimbo (0,545) y Atacama (0,462), quizás impulsada por la reactivación de la economía urbana del AMS con el programa contracíclico de Ricardo Lagos. La agroindustria también alcanzó correlaciones

positivas de intensidad media (entre 0,3 y 0,6) en Coquimbo, Antofagasta, Biobío, La Araucanía y Aisén.

Esa estructura de correlaciones revela que, a diferencia del periodo anterior, en donde el coeficiente construcción-finanzas era tenue, en esta fase de dinamismo inducido por el Estado desde el año 2000, esa relación se intensificó considerablemente: el avance la financiarización de la producción fue en consecuencia, un elemento clave de ese proceso.

Aunque no es posible definir el origen exacto de los excedentes invertidos en la construcción, la minería se mantuvo como el primer rubro después del financiero en cuanto a la frecuencia espacial de medianas y altas correlaciones, aunque el caso de Antofagasta no es fácilmente interpretable; también, el comercio siguió correlacionándose de manera positiva y considerable con la construcción. Posiblemente, ocurrieron transferencias coyunturales entre sectores dinámicos como la industria, la agroindustria, la administración pública o electricidad, gas y agua, pero a diferencia de los primeros (finanzas, minería y comercio) estas asociaciones aparecen solamente en momentos de expansión económica y no son de carácter estructural.

Figura 8-14. Correlaciones entre la construcción y otros rubros que fueron más altas y frecuentes entre 2003 y 2009.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales (Banco Central, 2010).

Ya entre 2008 y 2014, la variable con un coeficiente regional promedio más alto, fue las finanzas con un 0,627; le siguió la agroindustria (0,536), el comercio (0,516), la pesca (0,449), la minería (0,413) y la propiedad de vivienda (0,407). Las correlaciones negativas fueron de menor intensidad que durante el periodo anterior, minería (-0,479), agricultura (-0,444), electricidad, gas y agua (-0,410).

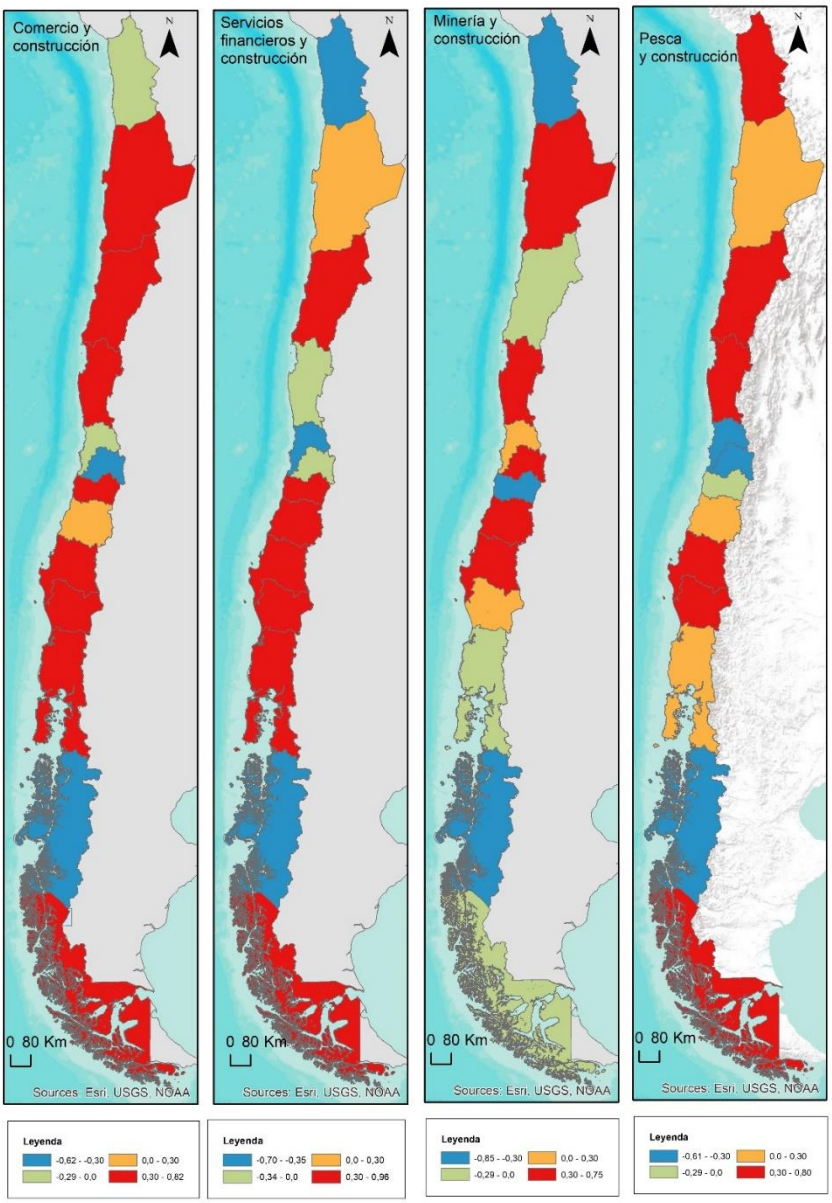
Las frecuencias espaciales de las correlaciones más altas y positivas (figura 8-15), fueron de nuevo las de servicios financieros, minería y comercio; la primera fue muy alta en Biobío (0,967) y Los Lagos (0,901), altas en Maule (0,728), O'Higgins (0,699), Atacama (0,664) y La Araucanía (0,608); regiones como la Metropolitana y Coquimbo, con poco dinamismo en la construcción, experimentaron bajas correlaciones de signo negativo (-0,125 y -0,196, respectivamente); la segunda en Antofagasta (0,757), Coquimbo (0,660) y la Región Metropolitana (0,660); y la tercera, en Atacama (0,823), O´Higgins (0,637), Biobío (0,604) y Coquimbo (0,585).

Otras variables con correlaciones positivas importantes, pero más de carácter coyuntural fueron la pesca, muy importante en Magallanes (0,802), Tarapacá (0,685), La Araucanía (0,620) y Coquimbo (0,583); la agricultura y silvicultura con coeficientes muy altos en La Araucanía (0,915), Los Lagos (0,872) y altas en O'Higgins (0,739), y Arica-Parinacota (0,671); y los transporte-comunicaciones en Antofagasta (0,918) y Coquimbo (0,739).

Se podría concluir en ese sentido, que existe en el caso de Chile vínculos estructurales entre el segundo circuito, la construcción y los negocios inmobiliarios, y las finanzas, la minería y el comercio; también hay vínculos más esporádicos que dependen de la coyuntura. Por ejemplo, las correlaciones con la industria fueron altas y frecuentes durante el periodo de incidencia de la estrategia contracíclica de Lagos, mientras que en el periodo cubierto por el gobierno de Sebastián Piñera, esos nexos de reprimarizaron, razón por la cual la pesca o la agroindustria mostraron una alta correlación. También la alta relación positiva entre el rubro de administración pública

y la construcción, que apareció en ciertas regiones en el período anterior, disminuyó considerablemente en el período 2008-2014, caracterizado por el retorno de un gobierno de derecha y de orientación abiertamente neoliberal entre 2010 y 2014.

Figura 8-15. Correlaciones entre la construcción y otros rubros que fueron más altas y frecuentes entre 2008 y 2014.



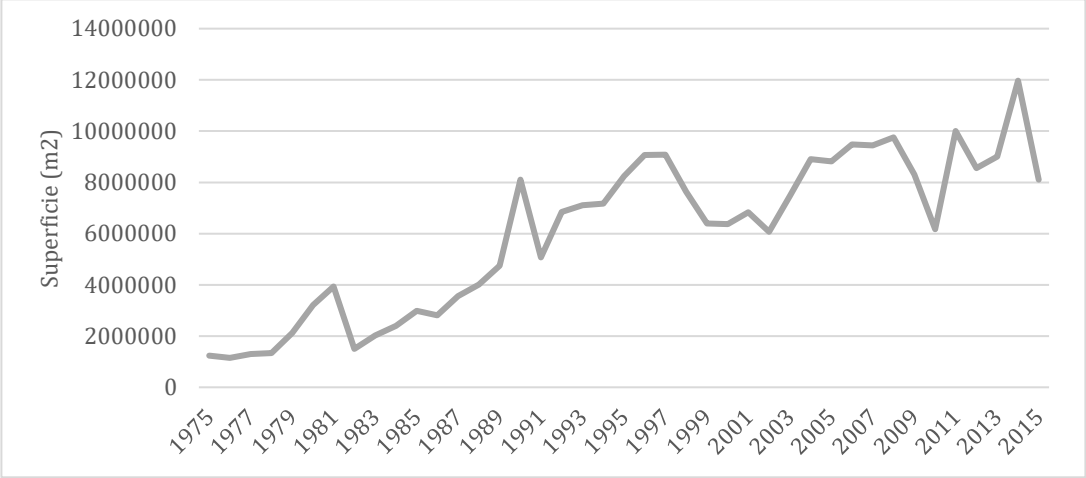
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales (Banco Central, 2010).

3. La producción de la vivienda y el espacio urbano

Las dinámicas descritas en el anterior apartado tienen un correlato directo con los ciclos de producción de vivienda. En la figura 8-16 se ilustra el período en análisis, 2004-2015 en su contexto de largo plazo, con el propósito de evidenciar que la crisis de 1999, al igual que la de 2009, han sido ciclos dentro de una onda larga y que incluso la segunda en mención, a pesar de ser originada por un *shock* sistémico, fue de menor magnitud que la primera -aunque los niveles de producción disminuyeron a los de 1999, la vuelta a los valores de tendencia ocurrió al año siguiente-.

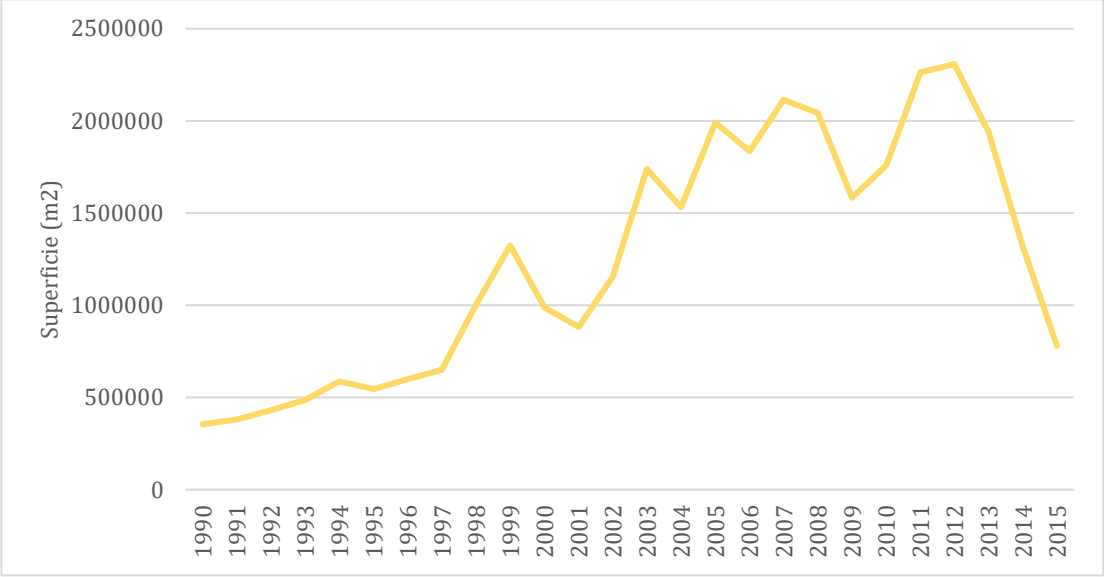
En la figura 8-17, se presentan las superficies para edificaciones con usos del terciario económico (comercio y servicios). En este mercado inmobiliario, se dio una fuerte expansión desde 1998 y en este caso los efectos de la crisis de 2009, tampoco supusieron una ruptura radical. Se puede identificar además una coincidencia evidente entre la forma de esa curva y la del crecimiento de los fondos de inversión inmobiliaria. No obstante, tanto la curva de licenciamiento habitacional como la de inmuebles de servicios indican una especie de estancamiento asintótico, entre 2013 y 2015, que coincide en el tiempo, con la existencia y persistencia de distintas áreas de los mercados financiero-inmobiliarios con fiebres especulativas ya descritas: en las cuotas de fondos de inversión, en los créditos hipotecarios, en las acciones de empresas de la construcción.

Figura 8-16. Licencias aprobadas e iniciadas con destino habitacional.



Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016) e INE (1975;1989).

Figura 8-17. Licencias aprobadas e iniciadas con destino para comercio y servicios.



Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016) e INE (1975;1989).

Aunque no se han considerado datos posteriores debido al recorte temporal de la investigación, la situación descrita no ha cambiado entre 2015 y 2017, alternando años de baja producción con otros de recuperación y siempre con un persistente hinchamiento del endeudamiento y del capital ficticio asociado a la producción y el

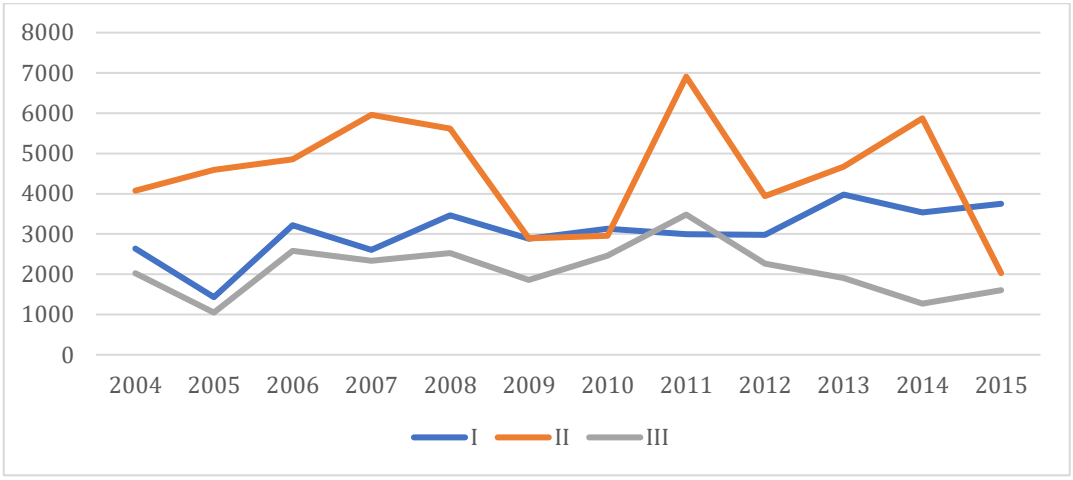
consumo de ambiente construido. Es necesario entonces, identificar los patrones espacio-temporales de producción de vivienda tanto en lo que se ha venido denominando como fase asintótica, entre 2004 y 2015.

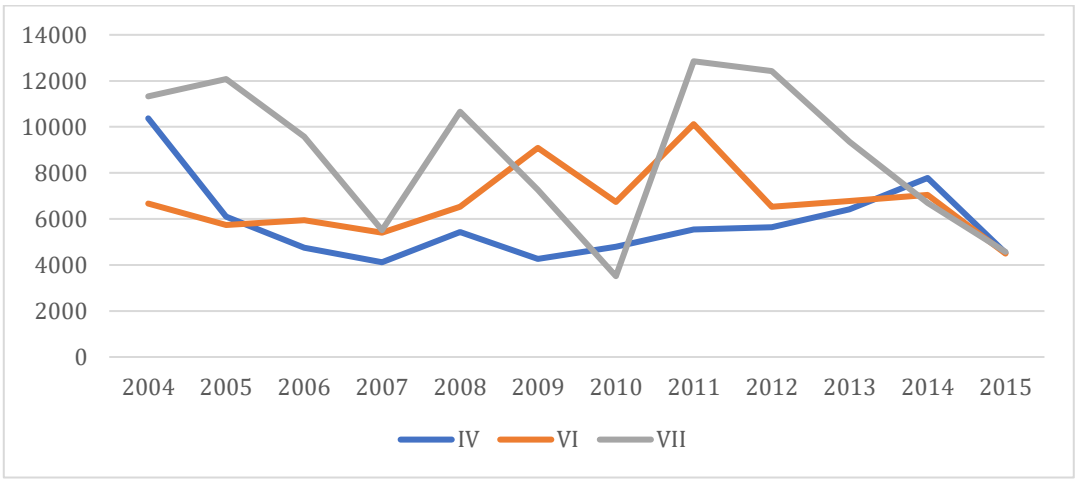
3.1 La producción de vivienda en la asíntota: un estancamiento financiarizado

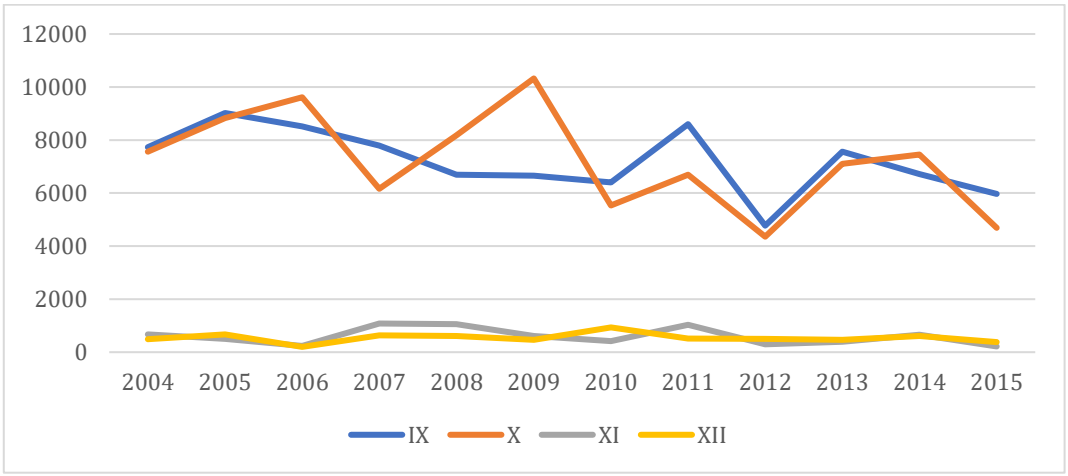
Los ritmos regionales reflejan la condición descrita. En la figura 8-18 se presenta solamente la evolución de las licencias (en unidades) para el período 2004-2015, con el ánimo de identificarla en sus particularidades coyunturales de mediano y corto plazo. Se evidencia que tienen un comportamiento más estacional que tendencial; en el primer caso cualquier coyuntura que afecte la producción y circulación de ambiente construido, sea la aplicación del IVA a la compra de bienes raíces (que disparó las ventas en 2014, antes de que entrara en vigencia en el 2015) o la coyuntura electoral que parece producir cambios bruscos en años de cambio de gobierno, produce altas o bajas en la producción habitacional.

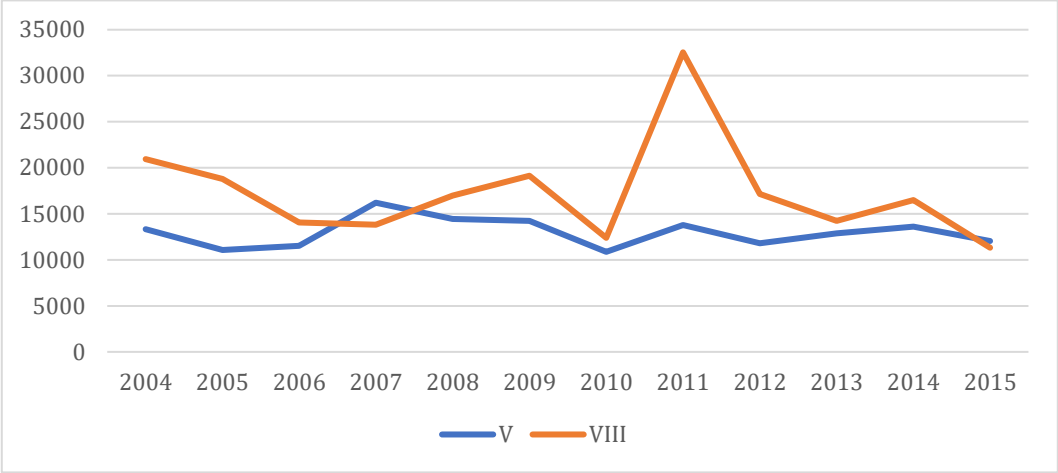
En el segundo caso, el comportamiento tendencial es estable o a mantenerse o la disminución de la producción habitacional. En las regiones con un mayor mercado habitacional como las del norte (Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Coquimbo) y centro del país (Metropolitana, Valparaíso, Biobío), la producción fluctúa sin mayor tendencia al menos desde 2005, mientras que, en otras con mercados más pequeños, hay indicios de tendencias ligeramente negativas, como en el caso de La Araucanía, Los Lagos, Aisén y en menor medida, Magallanes (figura 8-18).

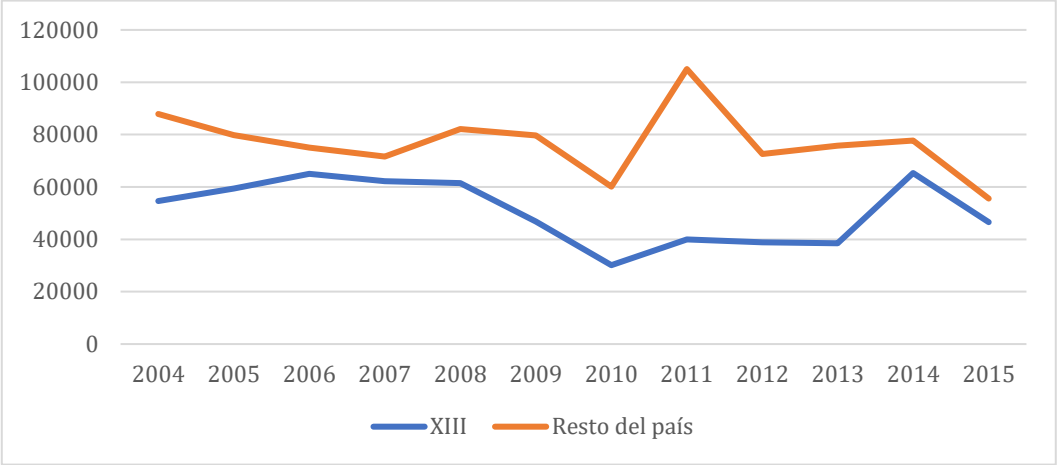
Figura 8-18. Licencias aprobadas e iniciadas (unidades) con destino habitacional por región.











Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

Ese estancamiento equilibrado o ligeramente desequilibrado parece caracterizar la actual fase asintótica en términos de producción habitacional, planteando la siguiente pregunta: ¿por qué no coinciden las fiebres especulativas en el mercado financiero-inmobiliario con una tendencia al aumento estructural de la producción como sí ocurrió en los noventa?

Parte de la respuesta a esa pregunta está en la forma la que el Estado, el principal financista habitacional, siguió avanzando en la financiarización de la provisión de vivienda social. Como se comentó en el apartado sobre las políticas de vivienda del gobierno de Piñera, ocurrió una disociación entre la asignación de los subsidios y su

pago efectivo, algo que se justificó con la retórica neoliberal de que la liquidez facilita la opción de elegir (véase el capítulo 4 sobre la posición de Friedman en relación al subsidio para la vivienda).

Por esa razón, aunque no queda muy claro que se haya concretado la posibilidad de securitizar los subsidios habitacionales (no se pudo encontrar registros de operaciones de ese estilo), su conversión en un pago sin que mediase una conexión directa con el proyecto habitacional, contribuyó a mantener unas cifras de producción vivienda que aunque estables, no aumentaron explosivamente como sí lo hicieron los montos otorgados como subsidios.

En ese sentido cabe recordar, que las viviendas subsidiadas por el Estado y las que este contrata representaron entre 1990 y 2003 el 81% del total de licencias habitacionales expedidas, mientras que entre 2004 y 2015 a pesar de que los subsidios (otorgados y pagados) alcanzaron una cifra muy considerable de 2’259.282 de asignaciones, solamente 394.591 pueden relacionarse a licencias efectivamente expedidas -la cifra incluye los subsidios realmente pagados (388.678) y la cada vez más escasa cifra de viviendas contratadas directamente por los Serviu (5.913)-, lo que en última instancia, representa solamente el 25,7% de las licencias expedidas entre 2004 y 2015 (1’532.087).

Ese hecho podría señalar una mayor divergencia entre las geografías de las viviendas financiadas por el Estado y de la producción habitacional en general; algo que no ocurrió en el periodo 1990-2003. En el caso de la segunda (figura 8-19), la participación siguió estando encabezada por la Región Metropolitana, pero con un porcentaje de solo 39%, mientras que Biobío (13,6%) desplazó en el segundo lugar a la región de Valparaíso (10,2%). Tanto ese último hecho como la mayor participación en la producción habitacional de las regiones del sur como Maule, La Araucanía y Los Lagos sugieren que el terremoto del 27de febrero de 2010, dinamizó la construcción de vivienda nueva en las áreas de mayor afectación (las cifras de subsidios de

reconstrucción y las licencias habitaciones de reparación, no hacen parte de estos cálculos por ser datos en relación al parque de vivienda existente).

Las variaciones relativas anuales promedio, sin embargo, indican que solamente en la región del Maule, ese incremento de la participación permitió una variación por encima del promedio nacional (de 11,9%, respecto a 6,6%). Las regiones con una mayor variación relativa en cuanto a licencias habitacionales fueron otras menos o no afectadas por el terremoto como Aisén (27,8%), Magallanes (18,1%), Tarapacá y Arica-Parinacota[121] (9,8) y Atacama (9,8%). El hecho de que Antofagasta presentara una variación menor al promedio nacional de 5,3% indica que gran parte del dinamismo de la construcción (descrito en la sección anterior) se vinculó con productos inmobiliarios distintos al de la vivienda.

Si se contrastan esos datos con los que derivan del financiamiento público de la vivienda (agrupados a partir de viviendas contratadas por los Serviu, o de si fueron otorgados y pagados) queda en evidencia que a consecuencia del terremoto del 2010, el Estado concentró mayormente el financiamiento habitacional, en particular, la contratación de viviendas por parte de los Serviu y de los subsidios efectivamente pagados, en las regiones del sur más afectadas: Maule, Biobío, La Araucanía y Los Lagos (figura 8-20).

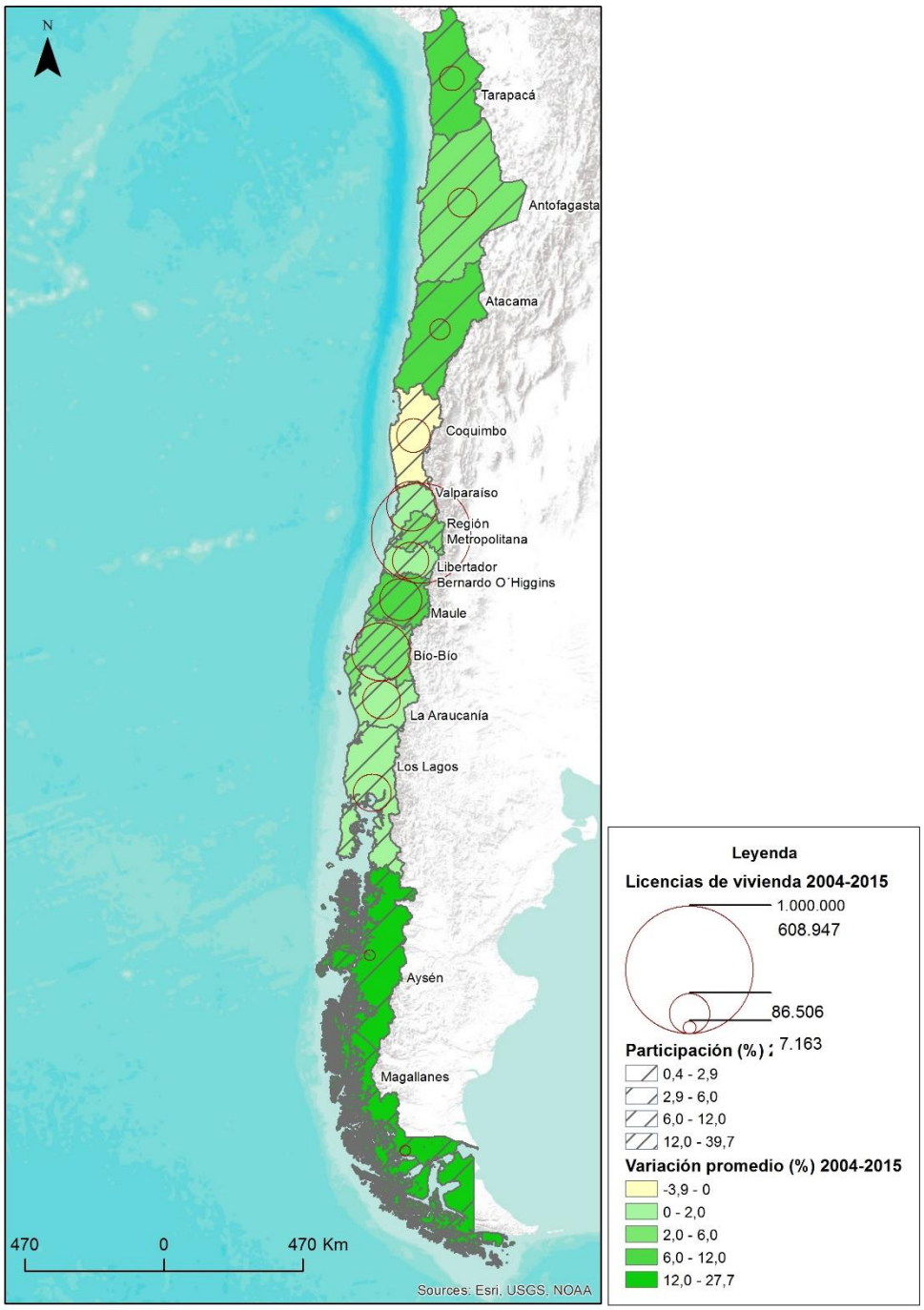
Al analizar la distribución espacial de los subsidios pagados en relación a los otorgados se encuentra que, en todas las regiones de Chile, estos últimos fueron superiores en términos porcentuales. En las regiones con los grandes conglomerados urbano-regionales de Chile, como la Metropolitana, Biobío y Valparaíso la disociación entre subsidios otorgados y pagados fue mucho mayor que en las demás, rondando cifras de entre 55 y 70% en favor de los primeros. El subsidio se tornó efectivamente en un

[121] En los cálculos de licencias habitacionales se mantuvo la división regional anterior al 2008, ya que la creación de Arica y Parinacota y de la región de Los Ríos dificulta el ejercicio de las comparaciones y cuentas con cifras solamente desde el 2008 en adelante.

activo líquido con el cual se concurre a un mercado de oferta privada caracterizado por muy altos precios (de la vivienda y del suelo).

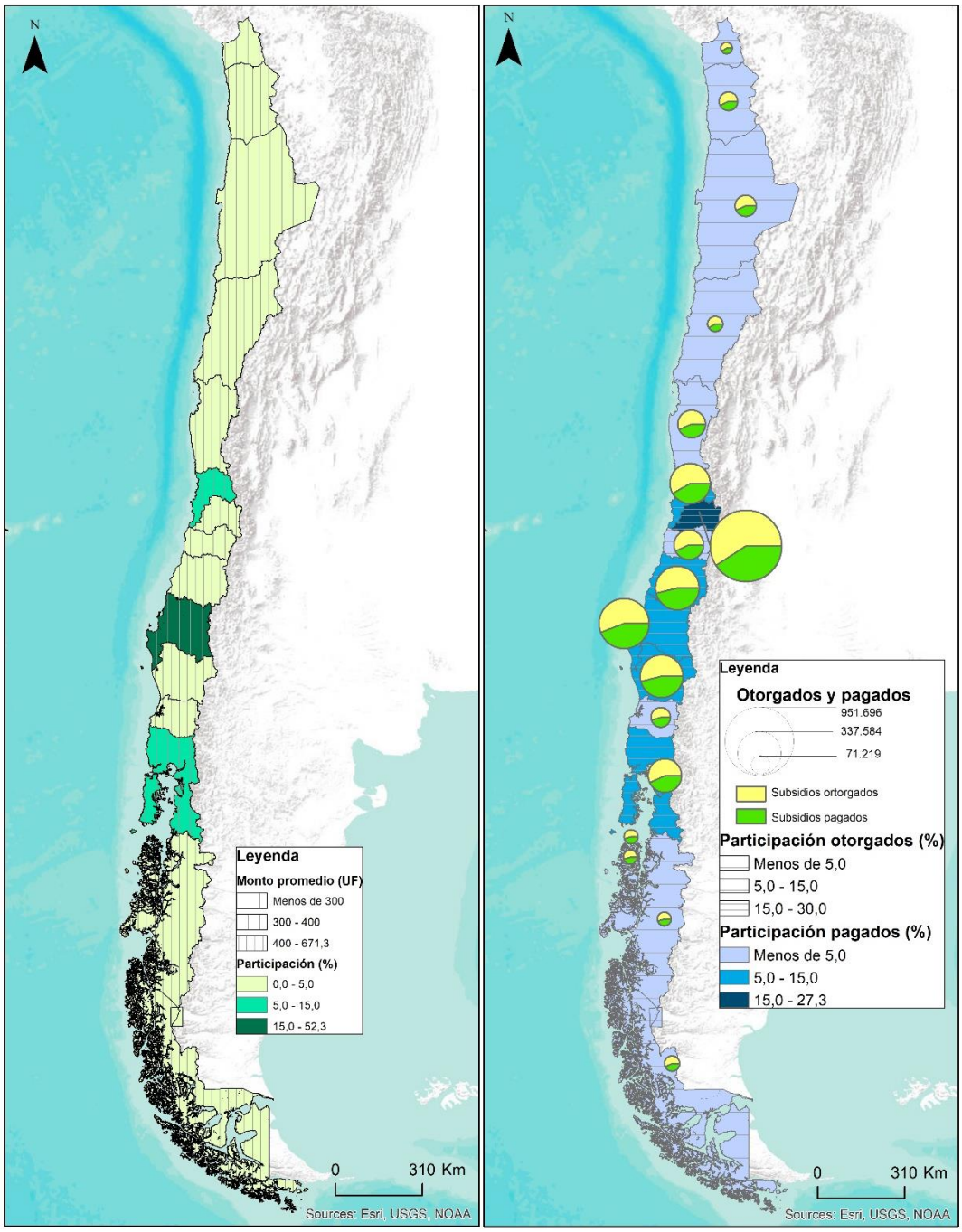
En términos absolutos las participaciones en la asignación de ambos subsidios, fue muy baja en las regiones del norte del país, lo que sugiere en ellas (muy dinámicas en términos de producción habitacional y de PIB de la construcción), el avance de la construcción y financiación privada de la vivienda. En esa zona del país ocurrió de manera predominante la escisión entre la inversión pública habitacional y la privada que generó la reducción del peso de la última de 81% a 25,7% en el periodo analizado.

Figura 8-19. Producción de vivienda a partir del indicador de licencias de obras nuevas aprobadas e iniciadas entre 2004 y 2015.



Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

Figura 8-20. Financiamiento de vivienda social entre 2004 y 2015.



Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Habitacional (MINVU, 2016).

3.2 Entre el estallido de lo urbano y la implosión de la ciudad

La producción del espacio urbano y su relación con la provisión de vivienda entre 2004 y 2015 resulta problemática ya que no se cuenta con los datos de algún censo de escala comunal para ese período. Por esa razón no es posible construir el indicador de expansión del *stock* residencial en relación a la población comunal, que se empleó para periodos anteriores y que en conjunto ofrece una visión de largo plazo.

Además, en ese período han ocurrido significativos cambios demográficos a partir de la llegada de oleadas de inmigrantes dominicanos, haitianos, colombianos, venezolanos o españoles que han ampliado la demanda potencial de vivienda, la de 'mercado' o la social (también de mercado pero financiada en parte por el Estado), en un contexto caracterizado por un tamaño demográfico del mercado habitacional relativamente inmóvil. También valga decir han ampliado la mano de obra disponible para la construcción, algo que se evidencia en el paisaje en distintas comunas del AMS.

Lo anterior dificulta llegar a conclusiones detalladas sobre ese período, pero no lo imposibilita ya que a partir de la evolución del licenciamiento habitacional por comunas es posible identificar la relación entre esos patrones espaciales y los procesos de financiarización de la producción y consumo inmobiliario que se han descrito hasta el momento.

El promedio nacional de licencias habitaciones aprobadas e iniciadas para nuevas viviendas fue de 6.684,6 unidades en cada comuna, lo que resulta importante para identificar cuántas comunas superaron ese umbral y en donde se localizaban: de las 229 comunas con datos registrados solamente 59 estuvieron por encima de ese promedio, aunque en términos de variación relativa se siguieron concentrando los valores más altos en comunas rurales con poca *stock* habitacional y variación absoluta. De ellas, 27 eran comunas periféricas de un área metropolitana, 12 comunas pericentrales, 10 capitales regionales, 7 provinciales y 3 comunas de áreas centrales.

Lo anterior evidencia que se acentuaron tendencias ya observadas en el periodo 1990-2003 tales como la urbanización en las periferias metropolitanas distantes, la metropolización de las capitales de las regiones *commodities* exitosas y la dinamización de las áreas centrales; no obstante, en el periodo 2004-2015, se dieron nuevos procesos como la dinamización de comunas pericentrales más que todo ubicadas en el AMS, la dinamización de capitales provinciales ubicadas con excepción de Calama y Quillota, en el sur de Chile (Chillán, Los Ángeles, Curicó, Linares) y la intensificación del proceso de metropolización en capitales regionales que llevó a comunas aledañas a ellas a presentar tanto volúmenes de licencias muy por encima del promedio como una altísima variación relativa: Maule, Machalí, Alto Hospicio -12.739 licencias y una variación de 505%, 11.744 y 61,6%, 6.714 y 12,2%, respectivamente-.

Los datos descritos confirmarían que el terremoto del 27F habría servido en conjunto con los instrumentos de neoliberalización que planteó el gobierno de Piñera (antes de ese suceso, en su programa presidencial), para flexibilizar las normas urbanísticas en las comunas pericentrales del AMS y reconstruir comunas del centro y sur de Chile afectadas por el evento de 2010. En el primer caso, esa flexibilización no solamente implicó la difusión espacial de los enclaves de renovación urbana (con lo que genera en cuanto a subsidios a la producción y al consumo inmobiliario) a comunas como San Joaquín, Estación Central, Independencia, Recoleta sino un aumento desmedido de la densificación que actualmente ya hace parte del paisaje del AMS y que ha venido siendo tema de debate a raíz de los ‘guetos verticales’.

En el caso del AMS ello no significa que el crecimiento periférico ha cesado totalmente. Aunque comunas como Puente Alto y Maipú presentaron tasas de variación negativas, su volumen total siguió siendo de los más altos de Chile, y otras más distantes como Peñaflor, Buin o San Bernardo ostentan altos volúmenes de licenciamiento habitacional y muy altas variaciones relativas. Otras comunas de la periferia cercana siguen demostrando una gran cantidad total de licencias y variaciones

relativas positivas y considerables: Lo Barnechea, Huechuraba, Pudahuel, por ejemplo (figura 8-21).

De esa manera, al menos en el caso del AMS, ha habido una implosión de la ciudad a partir de la densificación de la comuna central y de las pericentrales que ha llevado no solo a la alienación socio-espacial de quienes residían tradicionalmente en esas zonas sino a quienes han llegado a habitar esos guetos verticales, mientras que el proceso de explosión de lo urbano hacia las periferias ha seguido desplazándose cada vez a mayor distancia lo que ha producido una coalescencia de procesos de urbanización centrífuga entre el AMS, el AMV y Rancagua-Machalí; lo que Hidalgo *et al*., (2014) denominan como 'macrozona' central.

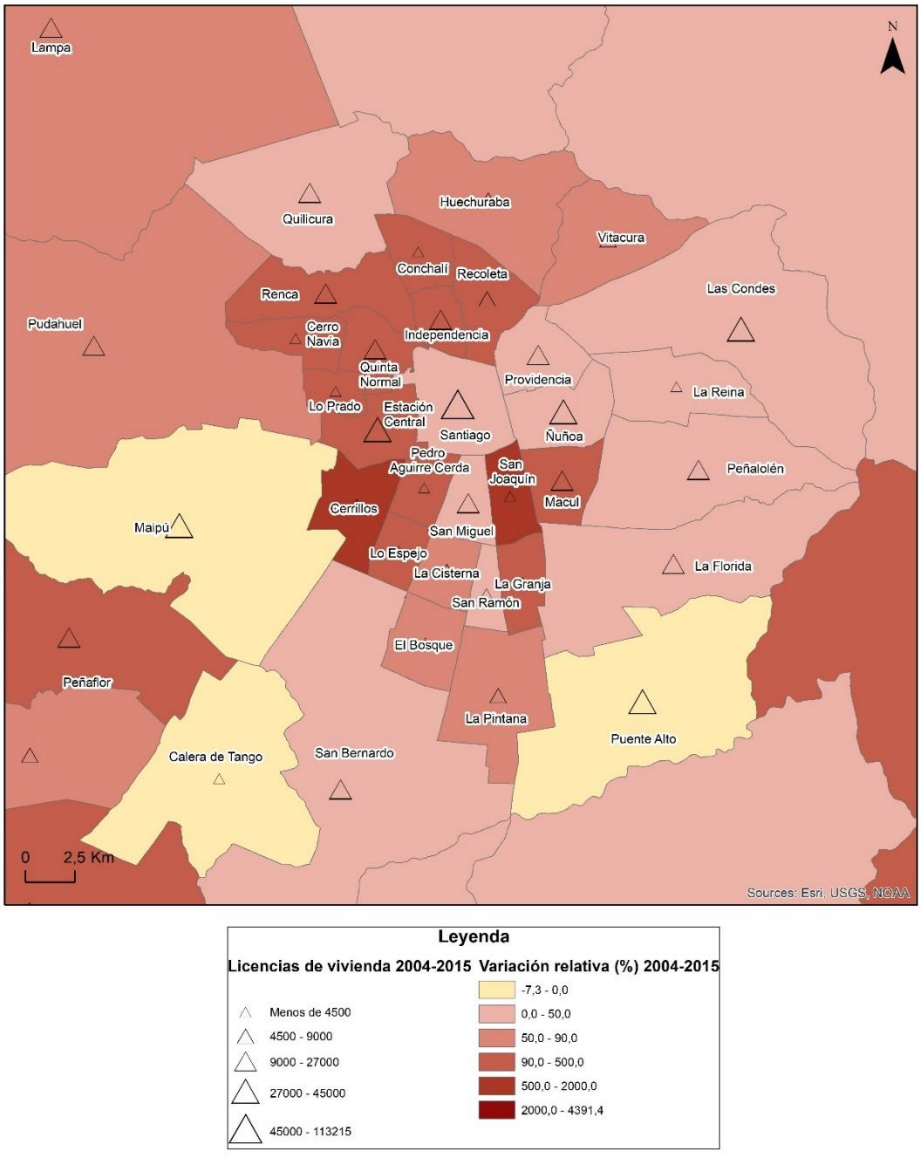
En el AMV ha ocurrido una tendencia similar en su comuna central, Valparaíso (figura 8-22). Luego de varias décadas de estancamiento en la expansión del parque residencial entre 2004 y 2015, dicha comuna registró 27.586 nuevas licencias con una variación de 17,1%. Parte de ese 'desarrollo inmobiliario' no ha estado libre de debate por el arrasamiento del patrimonio arquitectónico de la ciudad, convirtiéndose en una fuente de conflictos que escaló de las demandas sociales a las actuales autoridades de la administración municipal y las enfrenta a empresas que han planteado macroproyectos habitacionales y comerciales.

Las tendencias centrifugas de urbanización en el AMV han continuado en los mismos ejes del periodo anterior: al oriente hacia Quilpué, Villa Alemana y ahora incorporando con más intensidad a Limache y Quillota; también hacia el borde costero norte, Concón, Quintero y Puchuncaví. Una buena parte de ese desarrollo mixtura la promoción inmobiliaria para segundas residencias y la ocupación de las más antiguas como viviendas principales (Hidalgo *et al.,* 2014b).

En el AMC, la comuna de Concepción ha seguido un ritmo favorable con un volumen de licencias similar a las de Valparaíso, 25.388, pero con una variación algo menor de 9% (la más baja de las comunas centrales de las tres aglomeraciones metropolitanas

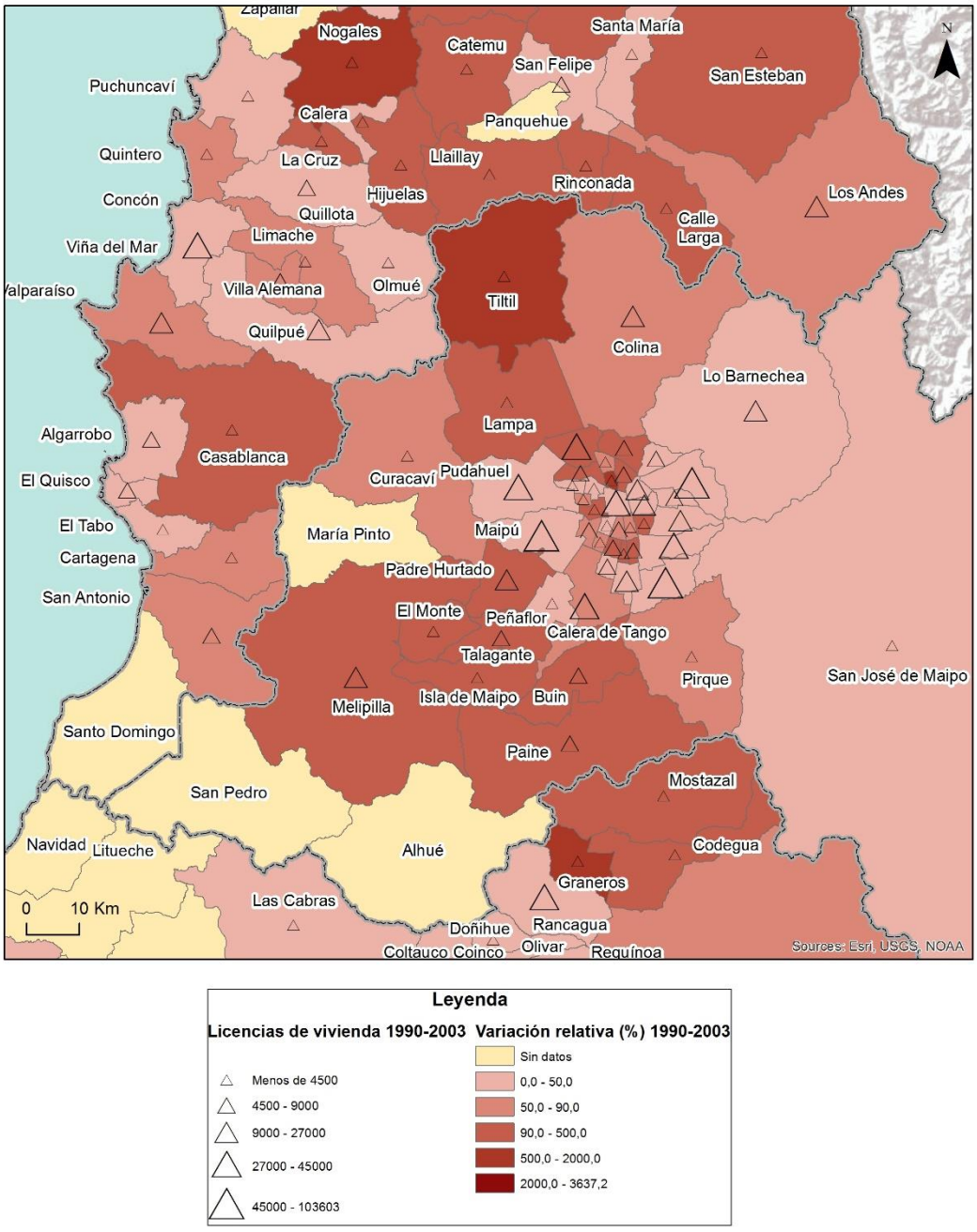
más grandes de Chile). Aunque las cifras en las periferias metropolitanas fueron altas, el eje de mayor dinamismo se desplazó del norte, al sur hacia Coronel, Lota y Hualqui. En toda el AMC, se hizo más evidente la inversión y financiación pública habitacional desencadenadas a raíz del terremoto.

Figura 8-21. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en el AMS.



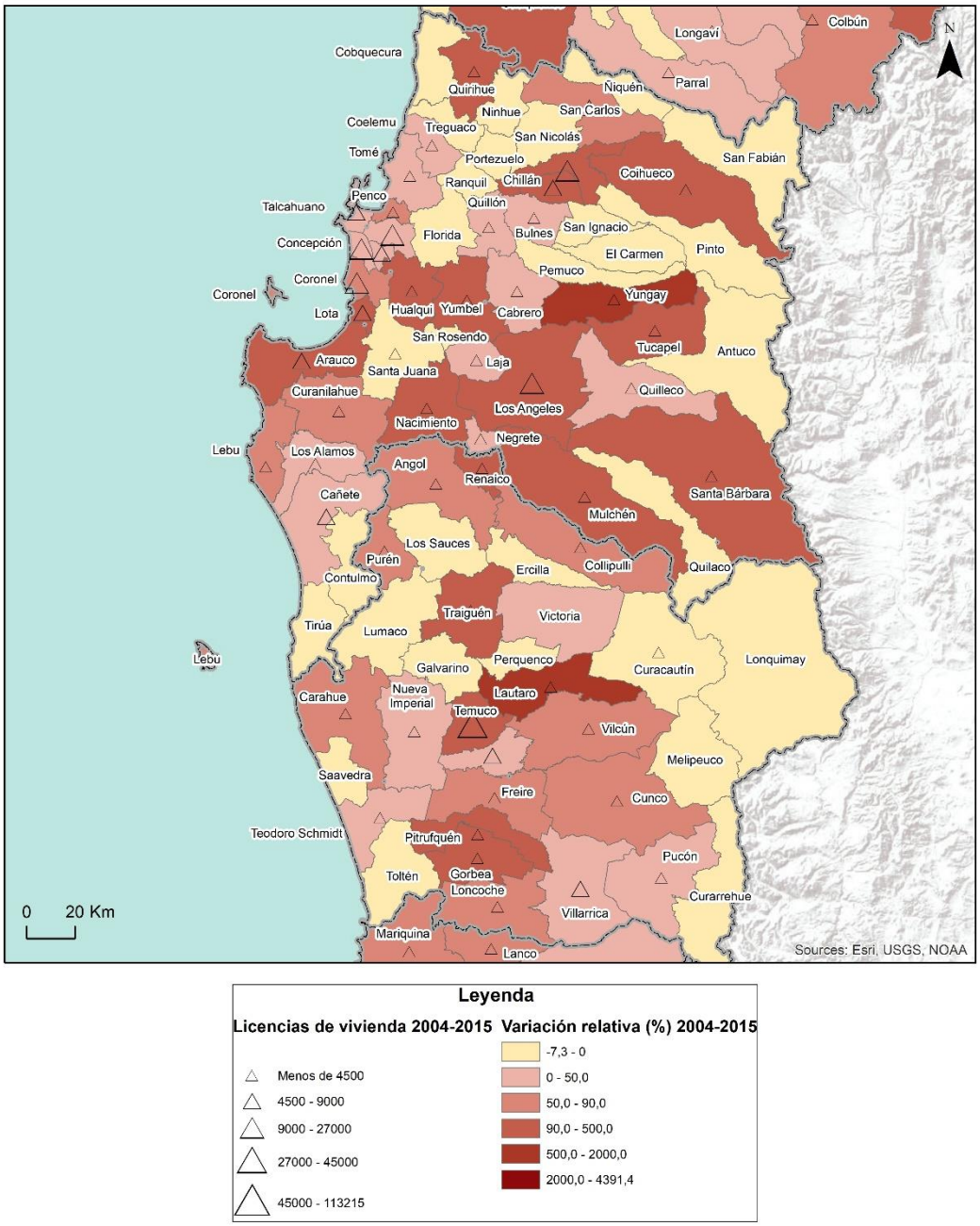
Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

Figura 8-22. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en el AMV y la macrozona central en general.



Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

Figura 8-23. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en el AMC y la región de Biobío.



Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

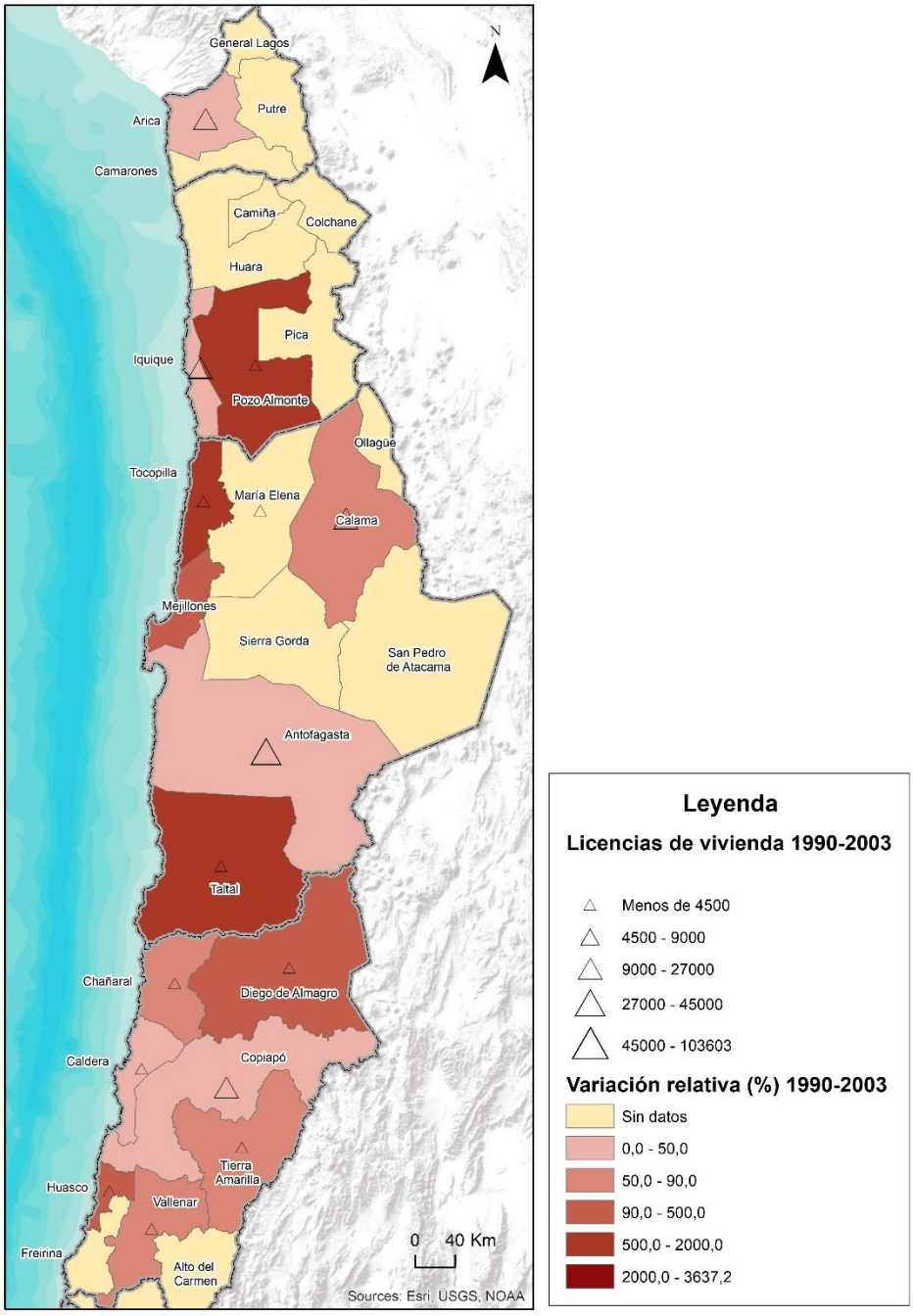
En el norte de Chile (figura 8-24), en donde la financiación habitacional pública fue mucho menor, se puede identificar un proceso de metropolización en Iquique, la capital de la región de Tarapacá y altos valores de licenciamiento en capitales regionales como Antofagasta y Arica, que combinan con variaciones relativas de signo positivo -9,2% y 16,4%, respectivamente-. En Antofagasta que fue la región más dinámica en cuanto a PIB de la construcción entre 2003 y 2014, se evidencia una fuerte concentración del volumen de licencias en su capital y en Calama, pero con variaciones relativas muy altas en el borde costero, en comunas como Tocopilla, Mejillones y Taltal.

En Atacama otra de las regiones dinámicas del periodo, los volúmenes de nuevas licencias habitacionales de concentraron en Copiapó, pero en comunas como Tierra Amarilla, Chañaral, Huasco y Diego de Almagro, cambios absolutos relativamente pequeños generaron altas variaciones relativas (figura 8-25). En la cuarta región, fuertemente impactada con la crisis de 2009, La Serena fue la única capital regional del país con una variación relativa negativa; sin embargo Coquimbo, Andacollo y sobre todo Ovalle, mostraron variaciones relativas de altas a muy altas -14,5%, 59,3 y 143,7%, respectivamente- asociadas más a procesos de expansión urbana y metropolitana que a la actividad turística; aunque esa última actividad pudo jalonar la dinamización del licenciamiento en comunas como Los Vilos y Vicuña.

Al sur del Valle Central (figura 8-26), queda en evidencia lo que se comentó anteriormente sobre la intensificación de la metropolización de capitales regionales como Rancagua y Talca, debido en parte, a la inversión en reconstrucción y en edificación de nuevas viviendas tras el terremoto de 2010. Lo mismo ocurrió en capitales provinciales como Chillán (próximamente capital de la región del Ñuble), Los Ángeles en la región de Biobío y en la capital de La Araucanía, Temuco, que experimentó un crecimiento ostensible tanto en las cifras totales como en la variación relativa -28832 licencias y 197% de variación relativa- junto a comunas aledañas como Lautaro y Padre Las Casas.

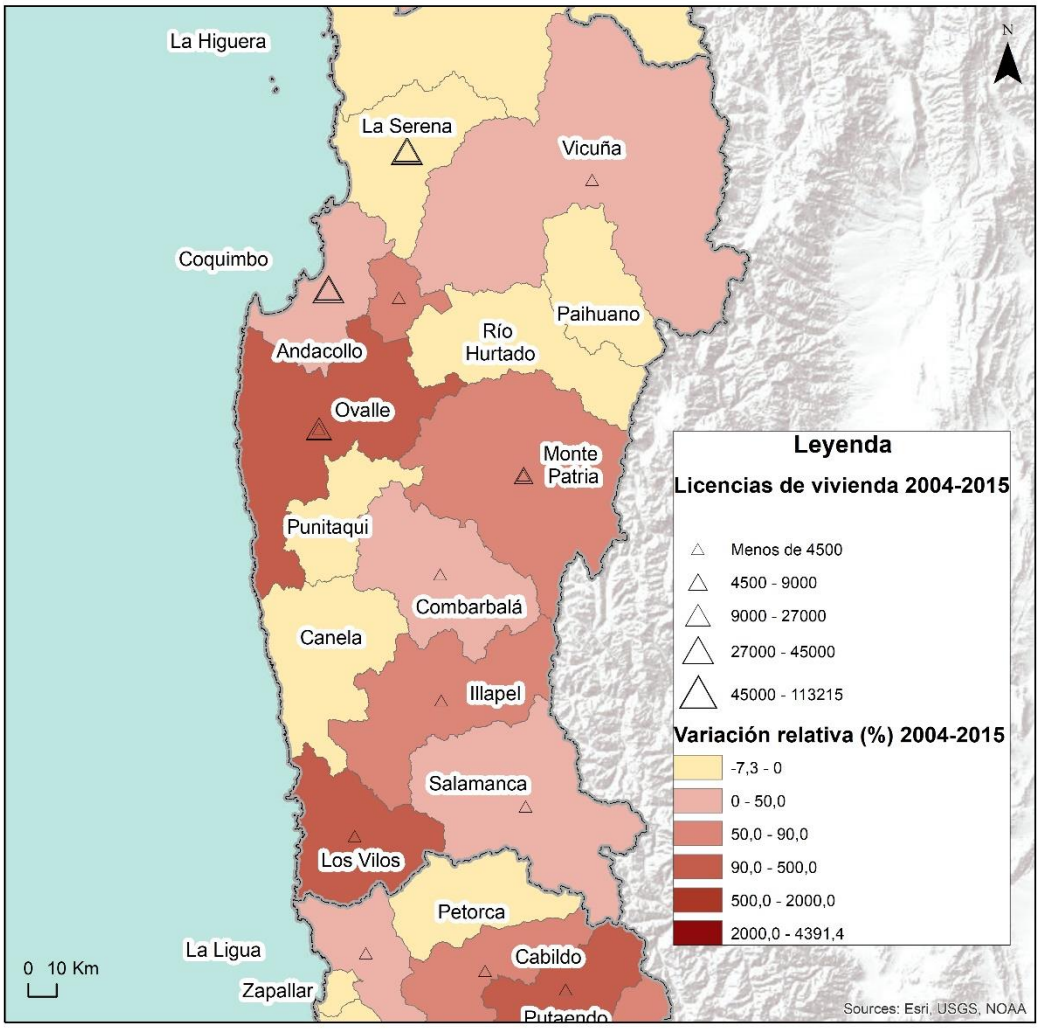
En las regiones más australes Valdivia se mostró muy dinámica en ambas variables (9.936 y 33%) mientras que Puerto Montt se mantuvo estable (28.714 y 1%) y Coihaique (5.329 y 45,4%) y Punta Arenas (5.638 y 13,2%), mostraron variaciones considerables, pero con bajo volumen en relación a las anteriores (figuras 8-28 y 8-29). Curiosamente, en comunas que actúan como enclaves turísticos y para la migración por amenidades las variaciones, aunque positivas no fueron tan significativas; no obstante, en ausencia de datos demográficos precisos que permitan calibrar la expansión del parque habitacional, no resulta sensato concluir algo sobre ese tipo de comunas.

Figura 8-24. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en las regiones de Tarapacá, Antofagasta y Atacama.



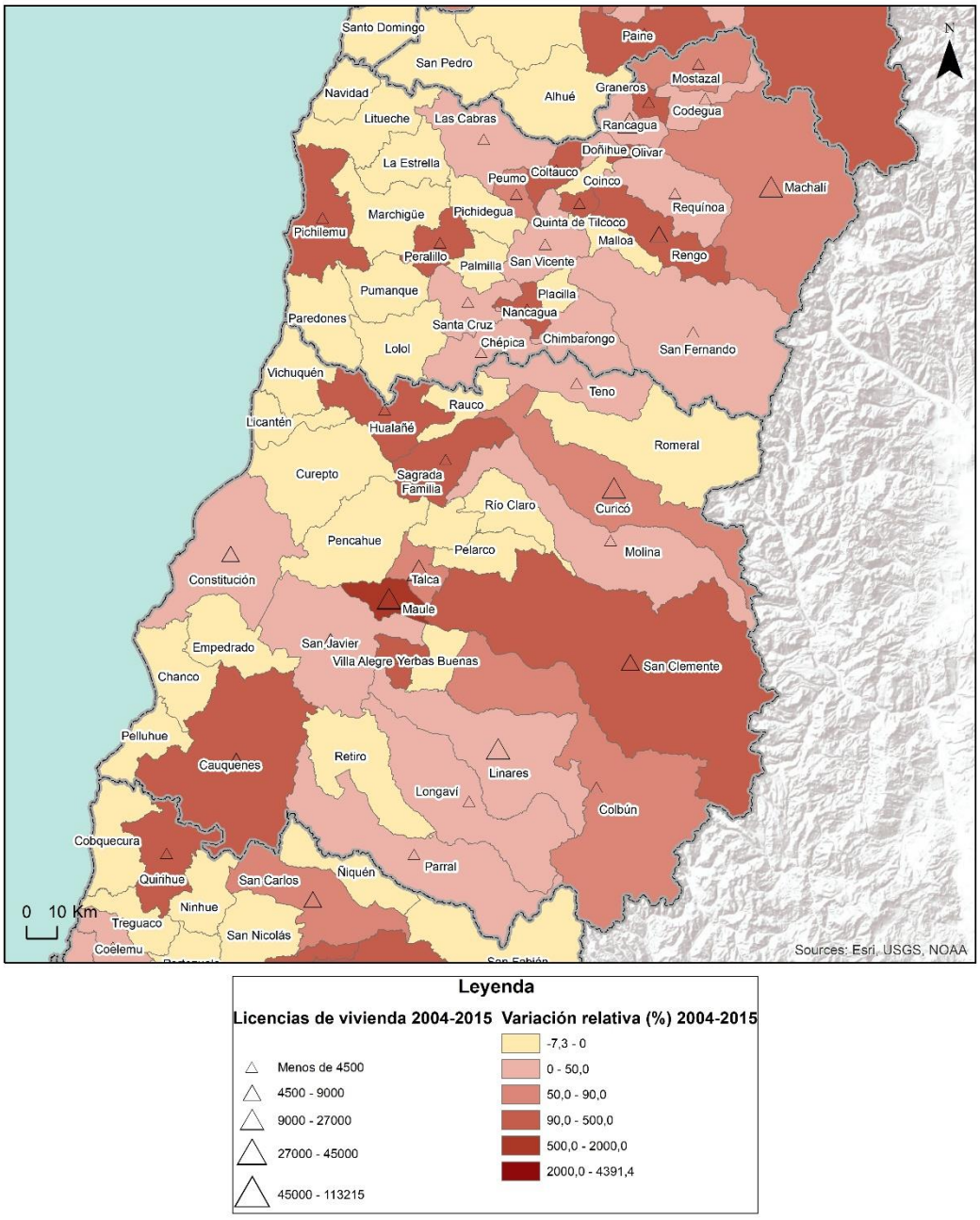
Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

Figura 8-25. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en las regiones de Coquimbo.



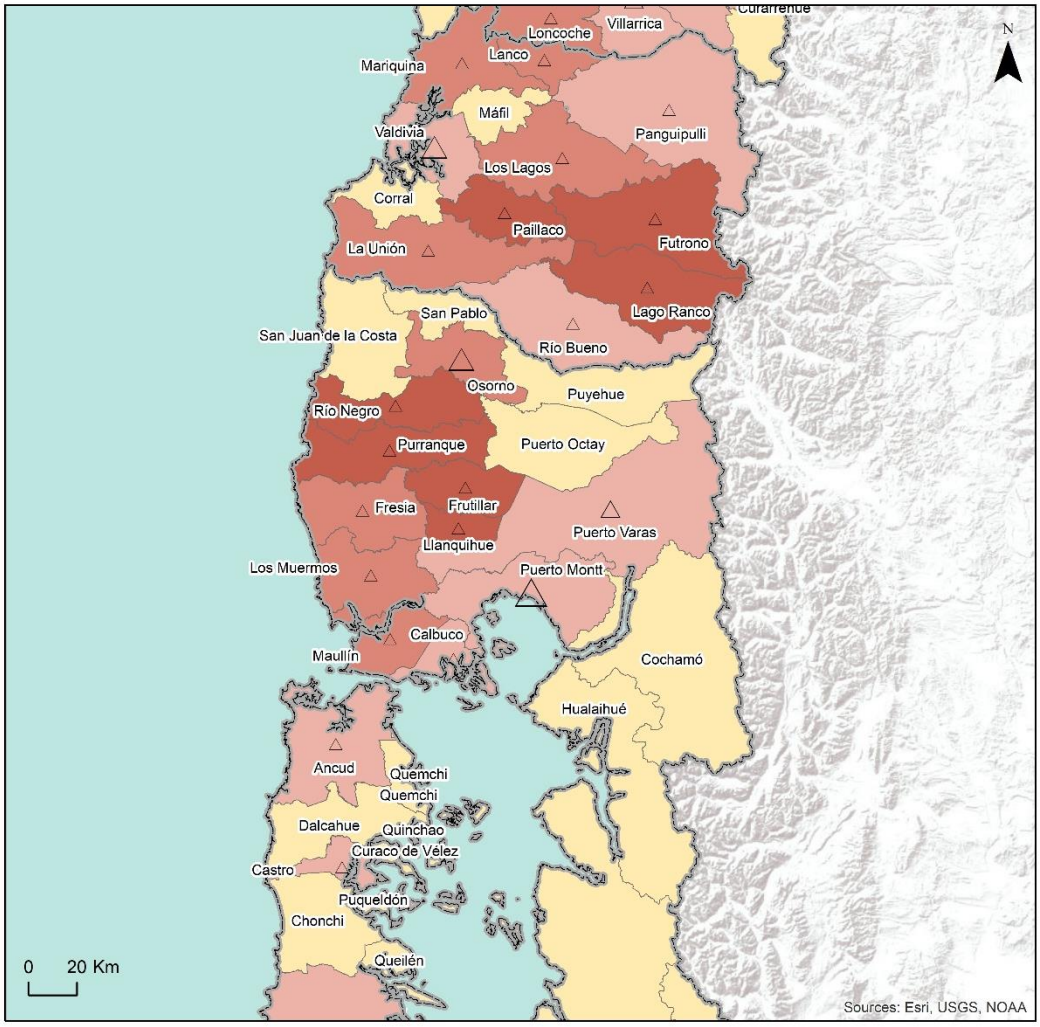
Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

Figura 8-26. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en las regiones de O'Higgins y Maule.



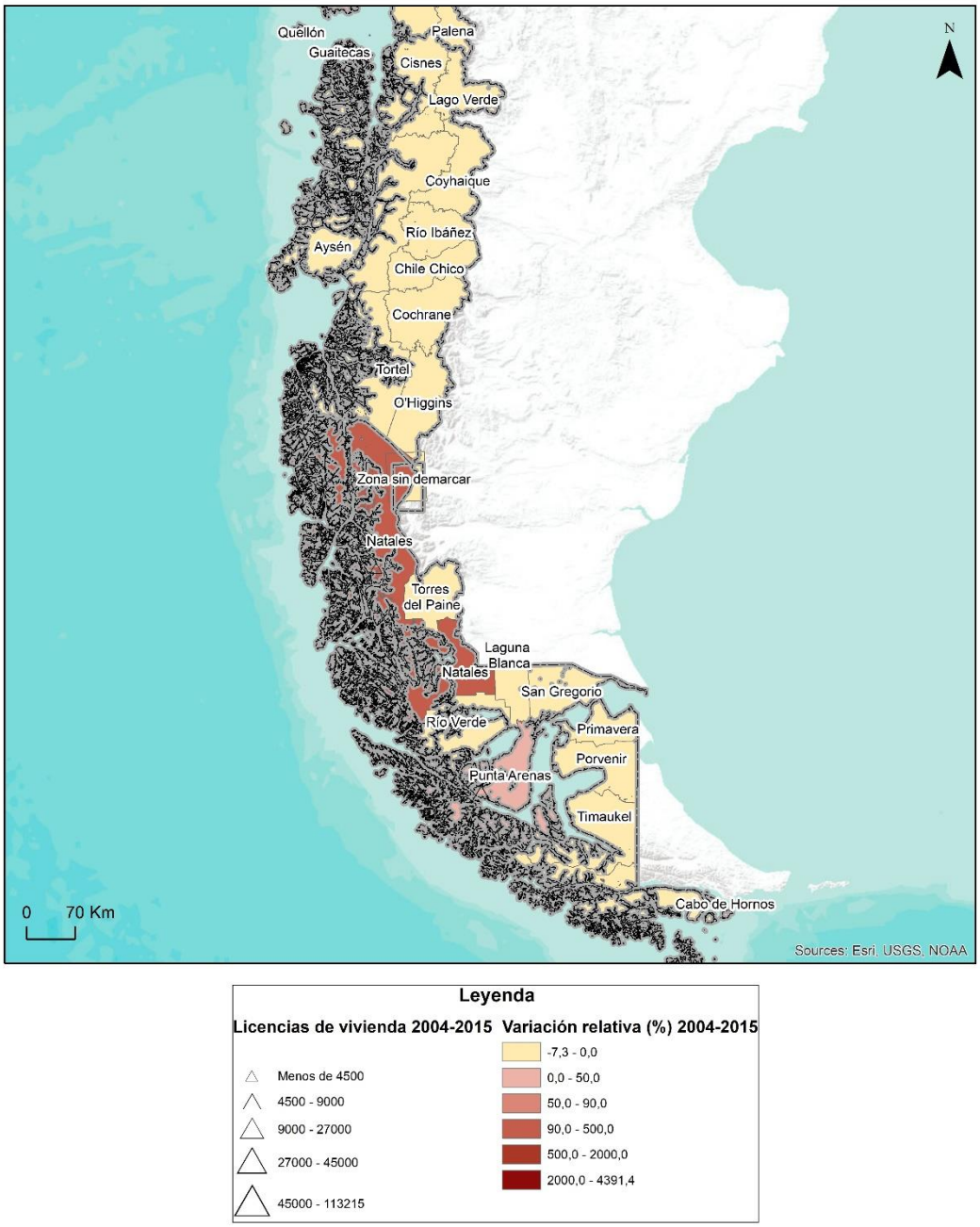
Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

Figura 8-27. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en las regiones de Los Ríos y Los Lagos.



Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

Figura 8-28. Licencias de construcción para vivienda: obras nuevas aprobadas e iniciadas en las regiones de Aisén y Magallanes.



Fuente: elaboración propia con datos del Observatorio Urbano (MINVU, 2016).

Hay al menos cuatro procesos concatenados de producción del espacio urbano que se manifiestan actualmente en el caso chileno: 1) la implosión de áreas centrales y pericentrales en las grandes aglomeraciones metropolitanas, cuyos paisajes pretéritos ceden paso mediante destrucción creativa a una densa y monótona trama de edificios; 2) la explosión de lo urbano en esas mismas metrópolis no ya a una escala cercana de (de entre 10 y 30 kilómetros) sino distantes que abarcan de 100 a 200 kilómetros, creando áreas de tejido urbano disperso pero predominante; 3) una explosión de lo urbano en las regiones a partir de la metropolización de ciertas capitales regionales y provinciales que en muchos casos (como el eje Chillán-Temuco) comienzan a lucir como regiones urbanas lineales o como enclaves metropolitanos más aislados entre sí (en las regiones del norte); 4) finalmente, una explosión de lo urbano a partir de la masificación de enclaves turísticos urbanos (como La Serena) o más rurales (Puerto Varas, Pucón, Villa Rica, Puchuncaví, La Legua, Los Vilos, etc.). Se podría decir que el urbanismo neoliberal y financiarizado promueve sus propias versiones de la ciudad compacta y dispersa, ninguna libre de efectos negativos y contradictorios.

Aunque los desencadenantes de esos fenómenos son tanto la financiarización como la neoliberalización del capitalismo en Chile, cada uno de ellos presenta contradicciones inherentes: procesos de desplazamiento de población en las áreas centrales y la llegada de nuevos pobladores a los guetos verticales, la reducción del habitar al hábitat para los que acceden (para satisfacer sus necesidades y deseo de propiedad residencial) a viviendas sociales cada vez más distantes de la ciudad, la segregación socio-espacial que debilita la vida urbana, la degradación ambiental, la perdida de géneros de vida rurales en los enclaves turísticos, son solamente algunas de las más estudiadas en la literatura local. En todo caso tienen en común que constituyen en formas de alienación socio-espacial que hacen cada vez más difícil que los ciudadanos sean quienes puedan construir sus espacios de vida a partir de sus propias necesidades y deseos.

4. Las semillas de las distopía: de las nuevas funciones del segundo circuito al premapa para una nueva oleada de acumulación por despojo

Las semillas de distopía sobre las cuales se pretende reflexionar en la presente investigación, son un elemento menos discutido que los anteriores: el endeudamiento hipotecario como forma de expropiación doble de los ingresos (a partir del pago de intereses o cuotas de transacción y de cotizaciones de pensiones que sirven para apalancar la compra de letras y mutuos), y también como elemento de capital ficticio que en determinado momento de crisis, constituiría el premapa financiero-inmobiliario de la acumulación por desposesión. Este proceso no se puede desligar tampoco de las nuevas funciones que ha ido asumiendo la acumulación en el segundo circuito.

A continuación, se hace una lectura de largo plazo que enlaza tanto las funciones del segundo circuito como la expansión de producción de capital ficticio vinculado con el consumo inmobiliario habitacional. Aquella permitirá contextualizar e interpretar mejor los procesos de producción del espacio urbano y sus contradicciones como una de las formas predilectas de reproducción del capital financiero.

4.1 ¿Lefebvre tenía razón? Funciones del 'segundo circuito' entre 1970 y 2014

La hipótesis central de la presente investigación es que las prácticas socioespaciales contemporáneas de producción de ambiente construido, en especial de la vivienda, son productos tanto del proceso de neoliberalización como del de financiarización, que en el caso chileno son uno solo –tienen el mismo origen, el monetarismo impulsado por los Chicago boys y los mismos agentes hegemónicos representados por los grandes grupos empresariales– y sobre todo, que se han constituido en una modalidad privilegiada para la formación de plusvalía urbana (en la construcción) y la realización de ganancias financieras.

A ello apuntaba Lefebvre con su hipótesis transductiva de que solamente mediante la producción inmobiliaria, el consumo y el ocio el capitalismo podría reproducirse como sistema (Lefebvre, 2014); así, la producción de ambiente construido dejaría de ser un

circuito secundario totalmente subordinado al primario para convertirse en un centro neurálgico del capitalismo (Lefebvre, [1970] 1980). El mecanismo conceptual y metodológico para abordar esa hipótesis eran las funciones que ese segundo circuito ejercía en la acumulación de capital. Ese último elemento de las funciones no aparece abordado en ninguna de las investigaciones sobre el circuito secundario que se han venido realizando en el contexto anglosajón e ibérico y es quizás el único que puede contribuir a precisar si Lefebvre tenía algo de razón, o sencillamente planteó una idea atractiva pero descabellada, como sugiere Harvey (1985a).

¿Cómo abordar empíricamente esas funciones? o ¿acaso son simplemente categorías no dialécticas que alejan al concepto de aquello a lo que representa? Para el caso de la producción de ambiente construido hay serios problemas con la forma en que se obtienen las medidas macroeconómicas. La construcción presenta, por ejemplo, serios escollos para ser medida en los términos de la productividad industrial como lo sugiere Robert Brenner (1999), también tanto las tareas de diseño, ingeniería, promoción inmobiliaria, edificación, gestión de propiedades, financiación de la producción y el consumo suelen estar fragmentadas en categorías de cuentas nacionales sumamente gruesas como los servicios financieros, empresariales, construcción, etc. (Naredo, 1996); y quizás esa razón ha hecho que, en el contexto chileno, cuyas ciencias sociales y económicas se mueven en un ámbito de empirismo extremo (consecuencia del lenguaje cuantitativo que impuso la tecnocracia neoliberal desde los Chicago boys[122]), el análisis econométrico del sector sea muy escaso.

Por esa razón, los datos que se presentan para caracterizar esas funciones simplemente son empleados para ilustrar relaciones entre las variables macroeconómicas asociadas al segundo circuito, contextualizándolas en términos geohistóricos a partir del análisis que se ha venido haciendo desde el capítulo 4. Su generalidad puede servir para ilustrar

[122] Sobre este punto véase a Solimano (2012) que explica como del pensum de economía se eliminaron los cursos de historia económica y se multiplicaron los micro y macroeconomía cuantitativa.

las funciones ejercidas por el segundo circuito en distintos momentos de la onda larga de acumulación de capital iniciada en 1982, pero que tuvo sus orígenes con la revolución capitalista de 1973 y el ascenso del monetarismo a la gestión macroeconómica en 1975.

Ello se debe a que solamente hasta 2008[123], se cambió el conjunto de rubros que abarcaba la construcción y se disgregaron los servicios inmobiliarios, primero juntándolos en la categoría de servicios empresariales y luego (para la última serie que acá no se analiza) a servicios de vivienda, lo que permite hacer una comparación muy general y somera, pero de largo plazo. Cabe también destacar que se trabajó con porcentajes para eliminar los efectos de los años base, empalmando las series con el primer año de cada nuevo periodo de cuentas nacionales. En todo caso lo que se analizará son pesos relativos de las actividades asociadas a la producción de ambiente construido y su evolución a lo largo del periodo de estudio.

En consecuencia, primero se analizan las sumas en cada región (y desde 1970 a 2014) de los distintos pesos de las variables macroeconómicas más relacionadas con el segundo circuito: el PIB de la construcción y el de propiedad/servicios de vivienda; el primero representando la producción de ambiente construido y el segundo, la circulación del mismo en materia de viviendas alquiladas. Posteriormente, se aborda un análisis más detallado de las funciones del segundo circuito en relación a las dinámicas de acumulación del capital financiero, buscando develar la conexión geohistórica, entre las funciones del segundo circuito y los ciclos de la onda larga de acumulación de capital.

[123] De esa manera la información reciente del PIB constructor de la serie 2008-2014 con año base del 2008, subestima los precios del sector ya que los servicios inmobiliarios cuentan en los empresariales. Incluir los servicios empresariales en el análisis distorsionaría aún más las conclusiones; por esa razón se tuvo que trabajar con esa limitación.

4.1.1 Las dos fases de la financiarización y las funciones del segundo circuito

A partir de los pesos agregados de la construcción y la propiedad/servicios de vivienda, es posible señalar que no hay un patrón tendencial de aumento de su importancia sino más bien dos fases separadas por un punto de inflexión; una incluye pesos promedio en torno al 12%, y otra posterior con niveles del 16%; ese punto corresponde al año de 1996. La fecha en mención, separa dos momentos diferenciados del proceso de neoliberalización y financiarización de la producción de ambiente construido, según lo que se ha venido analizando en términos geohistóricos:

- Una fase de 'financiarización ingenua' comprendida entre 1973 y 1996 que fue un periodo de experimentación ideológica neoliberal y de construcción de un mercado de capitales de largo plazo, cuyo primer eje central fue la financiarización del consumo de la vivienda (letras y mutuos endosables, inicialmente no securitizables), mediante créditos transados como títulos en mercados secundarios, y su apalancamiento con el capital centralizado por las recién creadas AFP y compañías de seguros.
- El segundo periodo que podría denominarse como de 'financiarización radical' comprendido entre 1996 y 2014, señaló la consolidación e incluso crisis de la financiarización del consumo inmobiliario (la vuelta del crédito con fondos bancarios) y el avance de la financiarización de la producción de ambiente construido mediante la multiplicación de administradoras y fondos de inversión inmobiliaria, el acceso a la capitalización bursátil por parte de las grandes empresas del sector y de formas de organización empresarial adaptadas a los requerimientos de liquidez y rentabilidad financiera. Todo ello fue posible por la mayor sofisticación del mercado de capitales promovida desde mediados de los noventa y a través de sendos procesos de desregulación financiera a lo largo de la primera década de los 2000.

En términos espaciales esas dos fases de financiarización señalaron en cada región de Chile, un cambio en las funciones del segundo circuito en relación a la acumulación de

capital. Así, entre 1970 y 1996, este ámbito representaba generalmente entre un 5 y 15% de las distintas estructuras económicas regionales, mientras que entre 1996 y 2014 en algunas regiones hubo momentos en los cuales el segundo circuito representó un quinto o casi un tercio del PIB total.

Las gráficas de la figura 8-29 demuestran que los ciclos de Harvey operaron regularmente durante toda la sección de la onda larga de acumulación analizada, mientras que el patrón tendencial de Lefebvre tiene una muy débil expresión, que sin embargo, tiende a intensificarse gracias a la profundización del proceso de financiarización.

Aunque las proporciones suelen elevarse en momentos de fiebres especulativas que anuncian crisis subsecuentes, como lo ejemplifican casi todas la regiones de Chile antes de la crisis de 1982, de 1999 o de 2009, o incluso antes de ajustes coyunturales y locales como las de 1989, 2004 o 2013, generados usualmente en años electorales, hasta 1996 no había ninguna tendencia ni a que el segundo circuito aumentase su participación, ni a que cada uno de esos momentos de sobrerrepresentación del mismo en la estructura económica regional fuese más amplio que en el anterior (figura 8-29). Hasta esa fecha, la hipótesis de Lefebvre sobre la primarización del segundo circuito era simplemente una idea sin relación alguna con la realidad, al menos en el caso de Chile.

Sin embargo, el ingreso a una fase de financiarización radical permitió que el peso del segundo circuito en todas las regiones se elevara en algunos puntos porcentuales (sin llegar a ser un sector dominante de largo plazo, desde luego) y que, además, hacia el final de cada ciclo de Harvey, esa proporción tienda a ser mucho mayor que la que se daba en el periodo entre 1970 y 1996. Sin embargo, respecto a ese último proceso hay diferencias regionales: en la mayoría del país, la región Metropolitana, Coquimbo, Valparaíso, Maule, Biobío, La Araucanía, O'Higgins y Maule, el peso del segundo circuito alcanzó entre el 18 y el 30% de la estructura económica regional hacia 1997-1998, para ser significativamente menor entre 2004 y 2014. En las regiones mineras

del norte, Antofagasta y Atacama, sin embargo, el segundo circuito alcanzó entre 17 y 25% entre 2012 y 2014, cifras mucho mayores que a finales de los noventa y comienzos de los 2000.

Lo anterior refleja que tanto la intensificación de la financiarización de la producción inmobiliaria como la sofisticación mayor del mercado de capitales, a la par de una decidida estrategia neoliberal contracíclica, modificó de manera estructural el rol asumido por el segundo circuito respecto a la acumulación de capital: hasta 1996 este actuaba bajo una función de regulación, absorbiendo excedentes periódicos, que al llegar a los momentos de expansión basada en el crédito y luego de fiebre especulativa, se desdoblaba en una función de nuevo auge económico que situaba a la construcción, más que todo, como un renglón atractivo para realizar capitales ociosos (aunque no el único); desde 1996 en las fases de recuperación y expansión con capital propio (como entre 2002 y 2006), el segundo circuito comenzó a desempeñar funciones de diversificación de la estructura económica regional que tienden a amplificarse hasta llegar a ser funciones de dominio de la acumulación regional en los momentos de fiebre especulativa (en algunas regiones 1997-2001 y en otras 2007-2008 o 2013-2014), que a juzgar por lo analizado hasta acá tienden a hacerse más frecuentes, e incluso estructurales.

Esa función de dominio no implica que la construcción y los negocios inmobiliarios sean el sector que más peso tenga en la estructura regional en momentos de precrisis, sino que se convierten en la mayor y casi única alternativa para invertir el capital ocioso que queda en el sector financiero, minero, minero-energético o agroindustrial –lo que lleva a doblar o triplicar su peso en esos momentos–; ello ocurre gracias a la complejidad del mercado de capitales financiero-inmobiliario y al persistente marco regulatorio e ideológico neoliberal, haciendo que las transferencias de esos sectores a la producción de ambiente construido sea cada vez más fácil y rápida.

Se podría señalar que los ciclos de Harvey se han intensificado en el caso chileno, ampliando significativamente el peso del segundo circuito tanto en momentos de recuperación y crecimiento con bajo o menor endeudamiento, como en las fiebres especulativas antes de que ocurran crisis de distinta magnitud, que señalan puntos de inflexión en las condiciones de acumulación. Esa intensificación y ampliación muestra cierto patrón tendencial a que el segundo circuito vaya ganando mayor preponderancia, sin embargo, la función de dominio solamente se ejerce en ciertos momentos y lugares. Después de todo Lefebvre tenía algo de razón, pero no tanto; al menos por ahora.

La división espacial de la acumulación de capital generada por ese proceso de ampliación e intensificación de las fases de sobreinversión en ambiente construido, se caracteriza por una extremada volatilidad de creación y desarticulación de enclaves intensivos de inversión inmobiliaria: así entre 1997 y 2004, la región de Coquimbo fue el mayor de estos enclaves, mientras que con hacia 2013 lo fue Atacama y al año siguiente, Antofagasta (figura 8-29). Esas tres regiones del norte de Chile tienen en común no solamente su localización, sino que en ellas se originan ingentes cantidades capital-dinero ocioso sea por la minería en las dos primeras o por el turismo en la tercera. La urbanización generada en ellas es en gran parte, de carácter especulativo: viviendas para alquiler, edificios comerciales, hoteles.

En años recientes las regiones de Aisén y Magallanes han alcanzado niveles altísimos de representación porcentual de la construcción y los servicios de viviendas; al igual que las anteriores han sido enclaves de inversión inmobiliaria intensiva gracias a que existen excedentes derivados de las rentas minero-energéticas que no tienen mayores opciones de absorción en ellas, que la construcción.

En cuanto a las regiones más urbanizadas del país (por extensión y tamaño demográfico), destacan más la región de Valparaíso con dos ciclos de sobreinversión en torno al 20% del PIB total entre 1996 y 2001 y luego entre 2007 y 2008 y la de Biobío con uno solo entre 1997 y 2002. La región Metropolitana finalmente no ha

presentado una sobrerrepresentación del segundo circuito que alcance el nivel de las demás regiones chilenas, lo que implica rechazar la hipótesis planteada al principio de la investigación que anunciaba una condición de predominio de la construcción y los negocios inmobiliarios financiarizados sobre el total de estructura económica metropolitana; sin embargo, su posición como el mayor mercado inmobiliario del país y la concentración de la financiarización de la producción en ella, implican que los porcentajes de entre 17 y 16% del PIB entre 1996 y 2002 no sean para nada despreciables; ni tampoco los más recientes que rondan el 12 o 13%.

También como se verá más adelante, ha sido el incremento del PIB de los servicios financieros documentado por Daher (2016), el proceso de mutación capitalista más importante experimentado por el AMS. Ese factor es incluso más importante que la diversificación económica de la metrópolis a la hora de explicar ese tímido peso de las actividades del segundo circuito. Además, cabe recordar que los servicios inmobiliarios, estrechamente ligados a los financieros, han quedado sin contabilizar para el periodo 2008-2014.

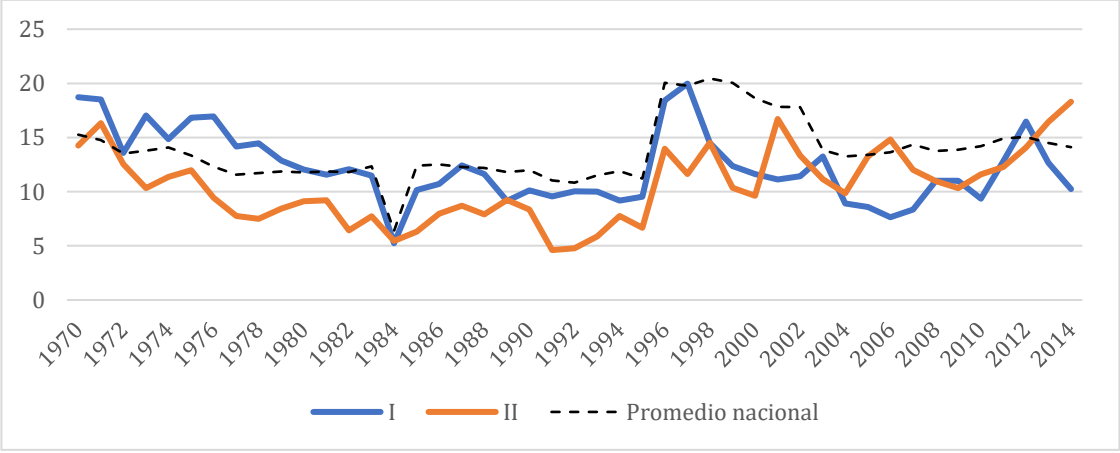
Las demás regiones de Chile, que son agroexportadoras generalmente, presentaron una sobrerrepresentación del segundo circuito hacia finales de los noventa y comienzos de los dos mil, cerrando un ciclo de expansión muy dinámico que generó excedentes que pasaron de la agroexportación hacia la producción de ambiente construido durante la crisis de 1998-1999. No obstante, ninguna ha superado posteriormente el umbral del 15% ya que las condiciones de acumulación durante el siglo XXI están muy lejos de ser como las de los noventa, y la especialización en ese tipo de actividades primarias no genera el volumen de capital excedente que sí dejan la minería, el sector energético, el turismo o las mismas finanzas.

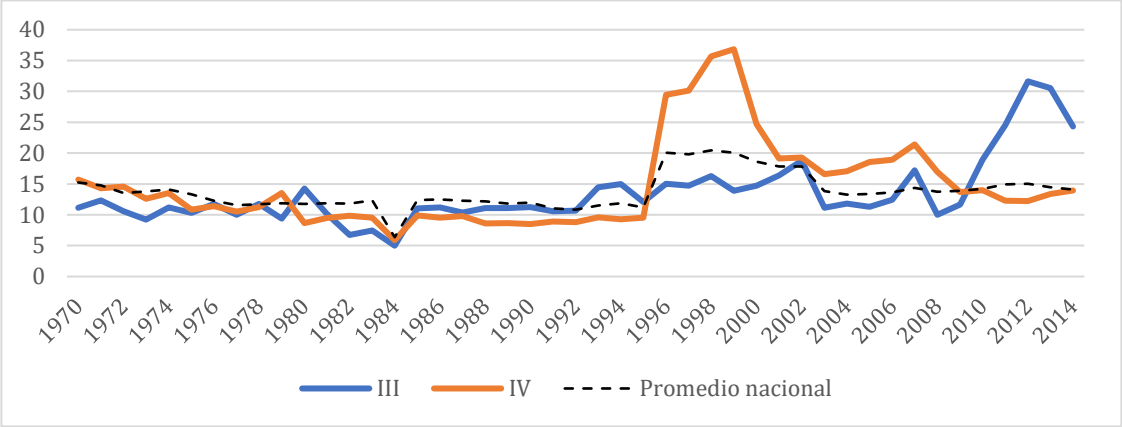
Ese análisis señala que la producción financiarizada de ambiente construido se caracteriza por operar fugazmente en enclaves regionales que ofrecen un gran volumen de capital excedente y pocas alternativas rentables además de la construcción y la

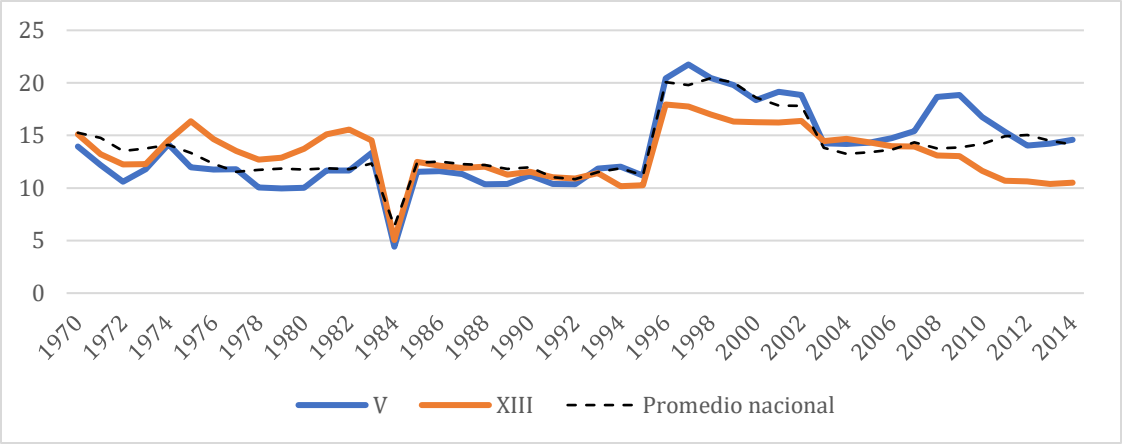
especulación inmobiliaria, ya que la producción local o el primer sector es minoritario o inexistente. A diferencia de la fase expansiva de la onda larga ocurrida en los noventa, que favoreció a todas las regiones en general, en la asíntota de la última década ese tipo de regiones *commodities* actúan como enclaves fugaces de inversión inmobiliaria intensiva.

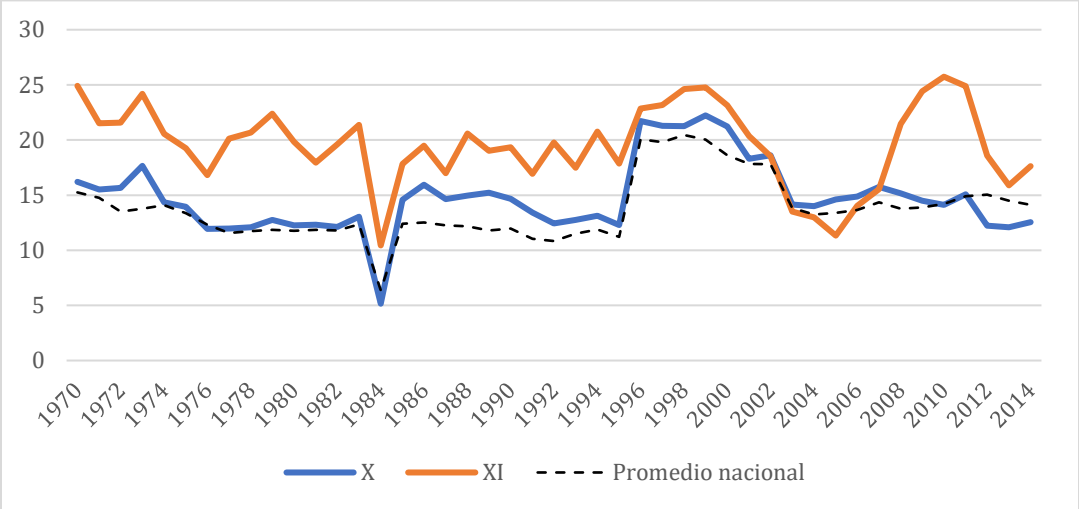
El efecto de la financiarización de la producción inmobiliaria en los contextos ya desindustrializados del AMS, del AMV y posiblemente del AMC (esta última retiene cierta base industrial), se hace más visible en las dos últimas. Estas regiones han actuado como enclaves de inversión inmobiliaria intensiva que aparecen más recurrentemente, en los momentos de fiebre especulativa que anteceden a las crisis más importantes, generadas usualmente por los choques externos: ocurrió primero en el AMS en 1981-1982, luego entre 1996 y 1999 en las tres áreas metropolitanas y hacia 2008-2010 en el AMV -posiblemente también en el AMS, aunque con un componente importante de los negocios inmobiliarios más que de la construcción como lo sugiere el dinamismo de los fondos de inversión dedicados a las rentas y plusvalías-.

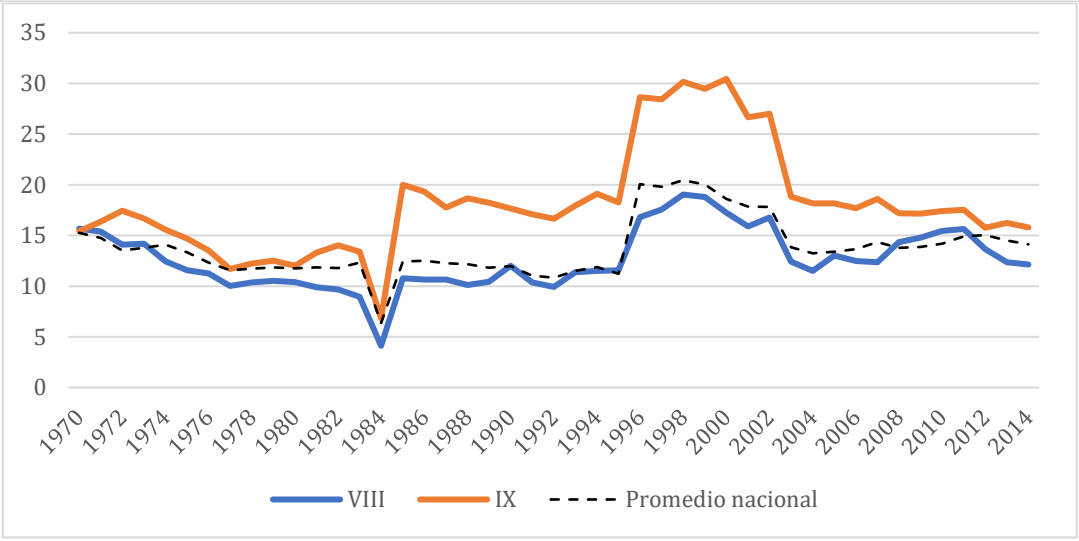
Figura 8-29. Pesos de actividades vinculadas al segundo circuito en la estructura económica regional.

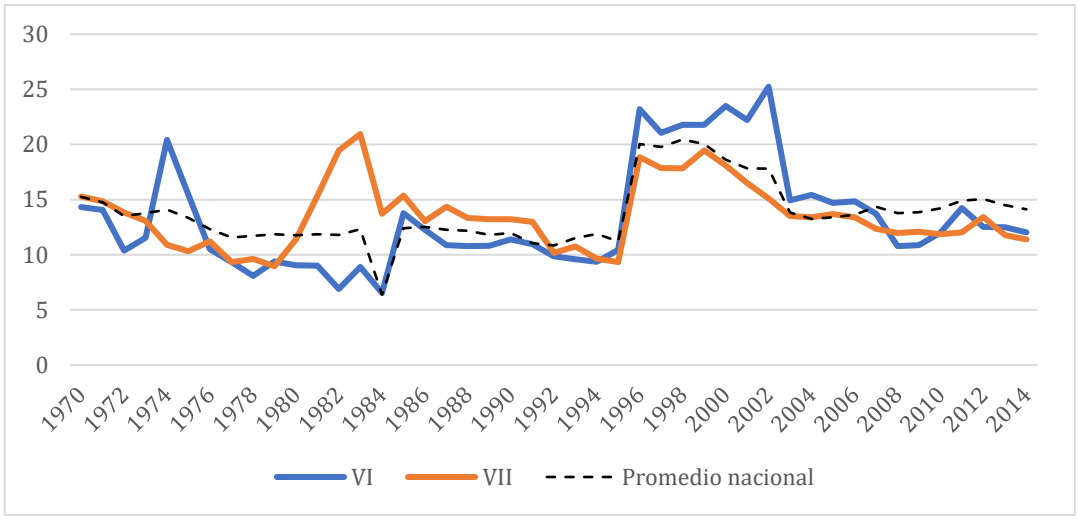


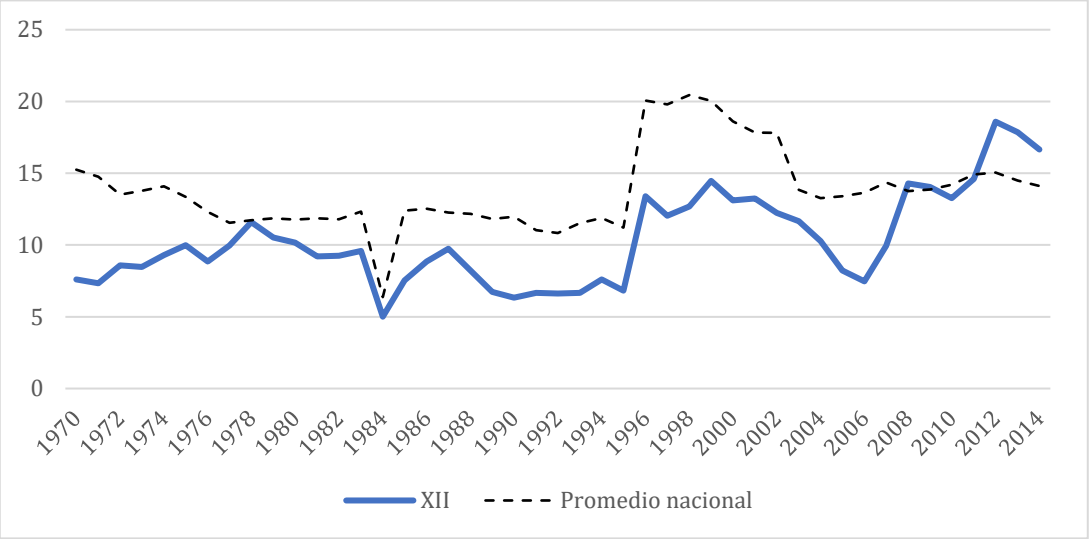

40
35
30
25
20
15
10
5
0
1970
1972
1974
1976
1978
1980
1982
1984
1986
1988
1990
1992
1994
1996
1998
2000
2002
2004
2006
2008
2010
2012
2014
III
IV
Promedio nacional


25
20
15
10
5
0
1970
1972
1974
1976
1978
1980
1982
1984
1986
1988
1990
1992
1994
1996
1998
2000
2002
2004
2006
2008
2010
2012
2014
V
XIII
Promedio nacional


30
25
20
15
10
5
0
1970 1972 1974 1976 1978 1980 1982 1984 1986 1988 1990 1992 1994 1996 1998 2000 2002 2004 2006 2008 2010 2012 2014
X
XI
Promedio nacional


35
30
25
20
15
10
5
0
1970 1972 1974 1976 1978 1980 1982 1984 1986 1988 1990 1992 1994 1996 1998 2000 2002 2004 2006 2008 2010 2012 2014
VIII
IX
Promedio nacional


30
25
20
15
10
5
0
1970 1972 1974 1976 1978 1980 1982 1984 1986 1988 1990 1992 1994 1996 1998 2000 2002 2004 2006 2008 2010 2012 2014
VI
VII
Promedio nacional



Nota: la caída de los valores en 1984 se debe a ausencia de datos del PIB de propiedad de vivienda para ese año. Fuente: elaboración propia a partir de distintos períodos de cuentas nacionales (ODEPLAN, 1985; MIDEPLAN, 1998; Banco Central, 2004; 2010; 2015).

Ese mapa confirma que la capacidad portante para la realización de capitales financiero-inmobiliarios presenta una escalaridad supremamente importante: los enclaves de inversión inmobiliaria intensiva se localizan dentro de Chile, en unas pocas regiones, y dentro de ellas en muy pocas comunas, generalmente urbanas o metropolitanas (De Mattos, 2007; Daher, 2013; Cattaneo, 2012). En estos enclaves se segmentan las inversiones solamente en orden de importancia según su rentabilidad y liquidez y en menor medida por su riesgo. Su fugacidad y la limitada presencia del segundo circuito como ámbito dominante para la absorción y reproducción del capital en esas zonas devela también que la financiarización ha hecho que la liquidez tenga un rango tan importante como la rentabilidad; a veces incluso la última se subordina a la primera y no al revés.

4.1.2 Al interior del segundo circuito

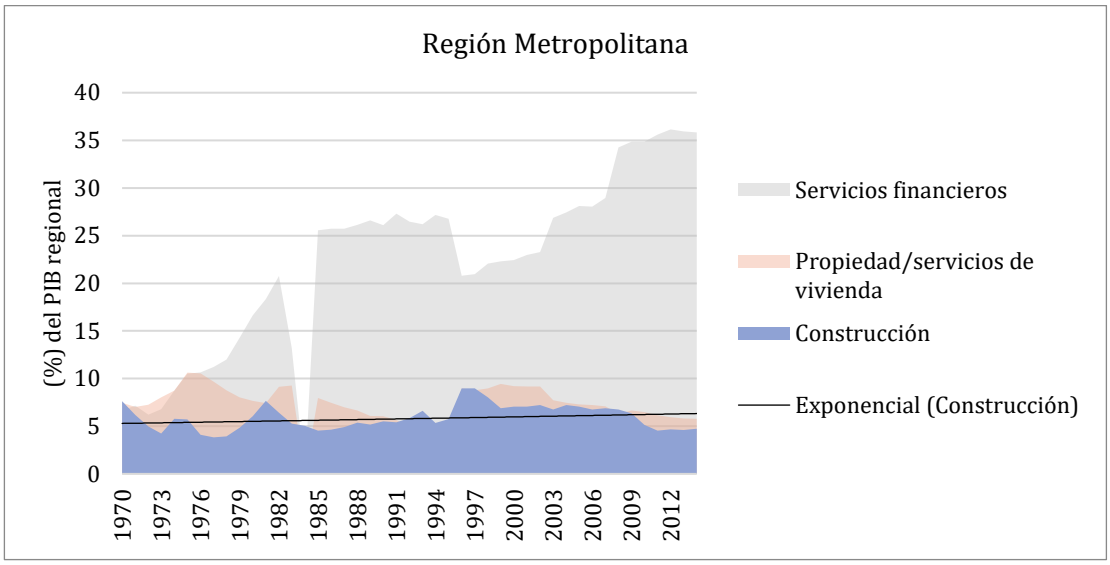
Con el propósito de identificar los distintos pesos del segundo circuito, desagregados en producción (construcción) y circulación (propiedad/servicios de vivienda) e identificar qué tipo de relaciones se han establecido con el PIB financiero, se

construyeron gráficas que desglosan la información del apartado anterior. En primer lugar, en la región Metropolitana se puede apreciar lo que autores como Daher (2016), Cattaneo (2012) o De Mattos (2011) han venido sosteniendo: el AMS y su región, son una aglomeración financiarizada, en donde casi un tercio de su estructura económica se liga a la acumulación, gestión y distribución de capital financiero (figura 8-30).

Se puede observar que en esta región el peso de la construcción aumentó a la par del PIB financiero hasta 1982; en los noventa, la expansión éste fue mucho mayor, mientras que después de la crisis de 1998-1999, una fase de menor preponderancia del PIB financiero correspondió a una de mayor peso de la construcción; finalmente, en el último periodo (posterior a la crisis de 2009) el peso de esta última descendió, lo que estaría indicando que el capital financiero no se está dirigiendo tanto a la producción directa de ambiente construido sino quizás a negocios más especulativos que tienen que ver con rentas inmobiliarias y plusvalías -como lo sugieren las cifras de fondos de inversión-.

También, otro hecho relevante es que todos esos excedentes financieros centralizados geográficamente en la región Metropolitana parecerían distribuirse en cierta proporción (que no es fácil de medir), a la inversión en ambiente construido en otras regiones del país dada la baja participación de las finanzas locales en ellas (a pesar de sus altos niveles de actividad constructiva); tales desplazamientos geográficos ocurren hacia las regiones que ofrecen mayores rentabilidades y niveles de liquidez: en este momento, las del norte y el extremo sur, principalmente. Se podría señalar entonces que la región del AMS no solamente está financiarizada, sino que tiene la capacidad de difundir espacialmente los impulsos financiarizadores al resto del territorio chileno.

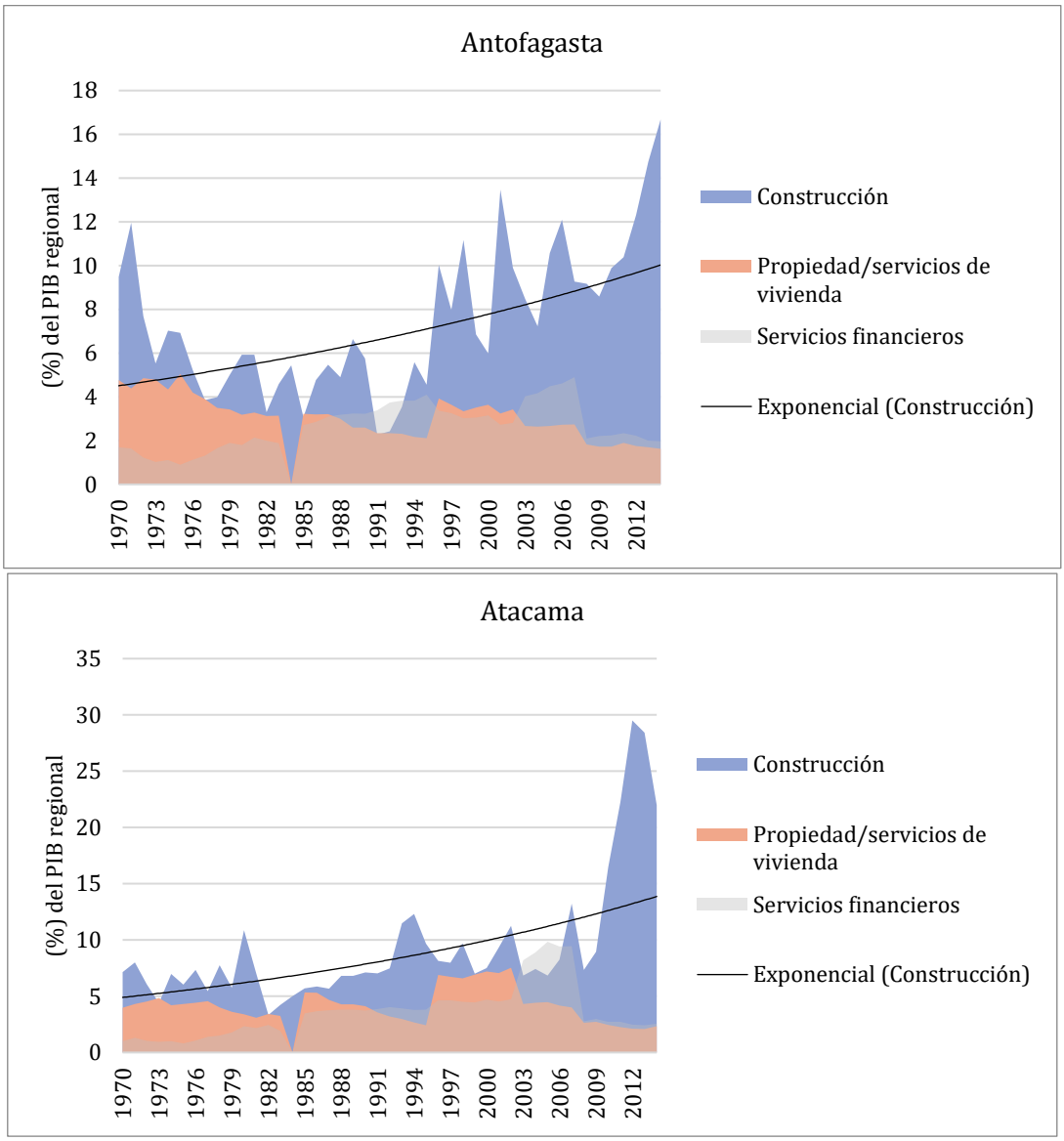
Figura 8-30. Evolución del PIB financiero, de la construcción y de propiedad o servicios de vivienda en la Región Metropolitana.

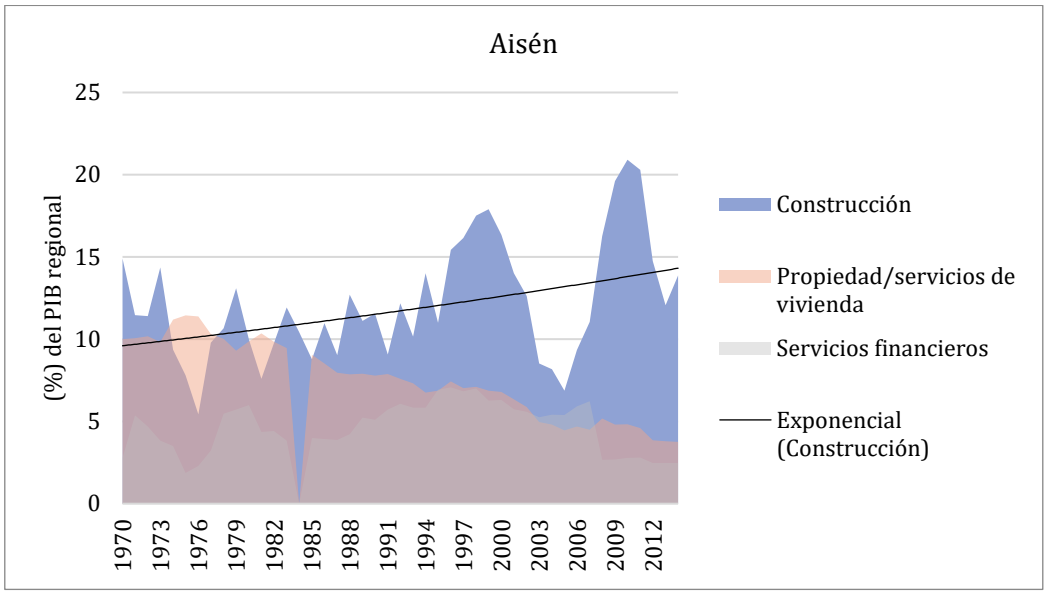


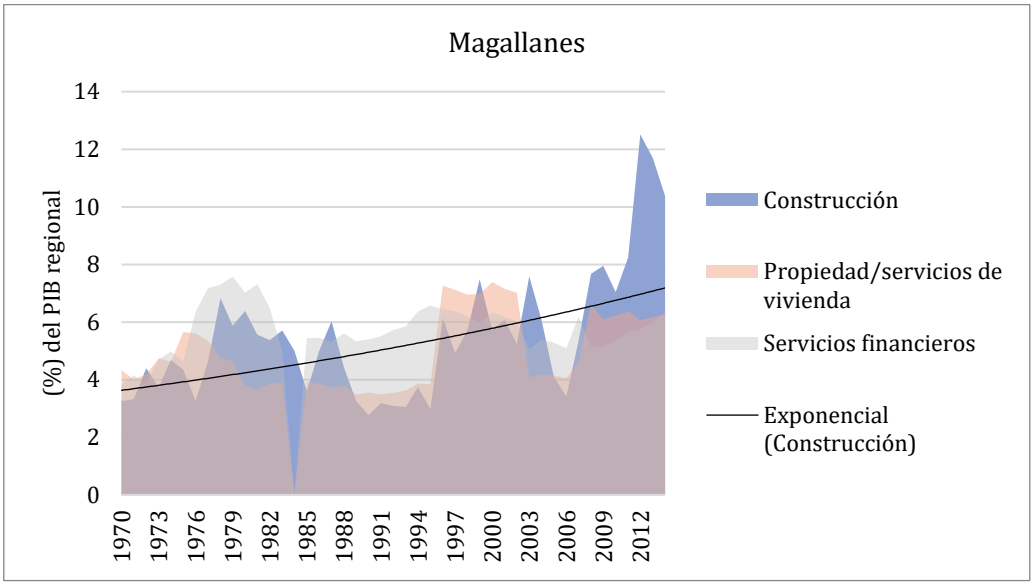
Nota: la caída de los valores en 1984 se debe a ausencia de datos del PIB de propiedad de vivienda para ese año. Fuente: elaboración propia a partir de distintos períodos de cuentas nacionales (ODEPLAN, 1985; MIDEPLAN, 1998; Banco Central, 2004; 2010; 2015).

En esa dirección apuntan las cifras descritas en las gráficas de la figura 8-31. Como se evidencia en las cuatro regiones que actualmente son los enclaves regionales de inversión inmobiliaria, el peso del PIB financiero local es sumamente bajo en relación con la construcción lo que sugiere que parte de esos booms de la producción de ambiente construido (la proporción del PIB de la construcción es mucho mayor que la de propiedad/servicios de vivienda) se teledirigen desde la Región Metropolitana. Ese patrón podría apoyar la tesis sobre la existencia de una 'financiarización telequinética' que, sin embargo, requiere más indagaciones.

Figura 8-31. Evolución del PIB financiero, de la construcción y de propiedad o servicios de vivienda en los actuales enclaves regionales de inversión inmobiliaria.







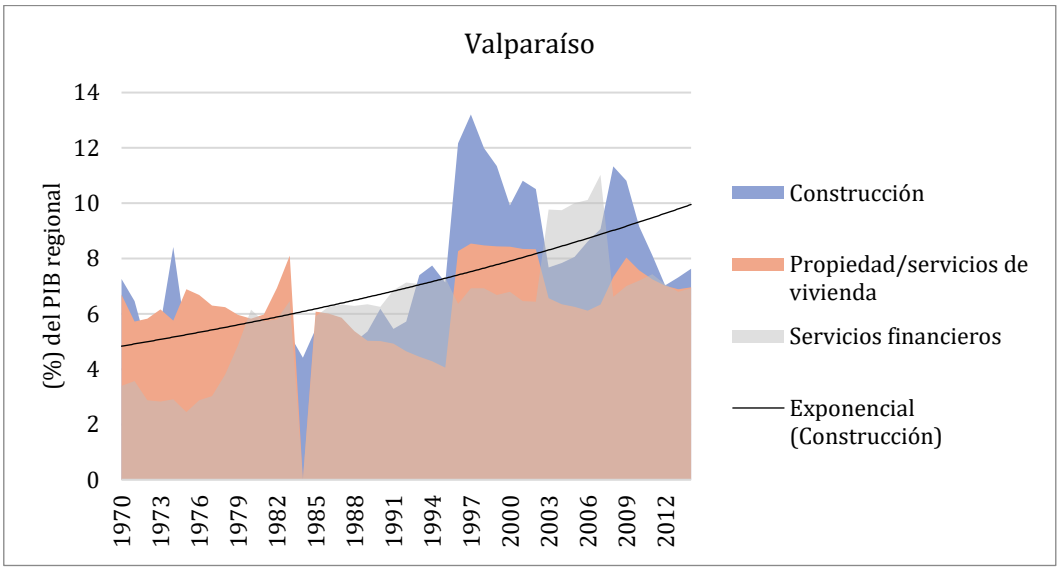
Nota: la caída de los valores en 1984 se debe a ausencia de datos del PIB de propiedad de vivienda para ese año. Fuente: elaboración propia a partir de distintos períodos de cuentas nacionales (ODEPLAN, 1985; MIDEPLAN, 1998; Banco Central, 2004; 2010; 2015).

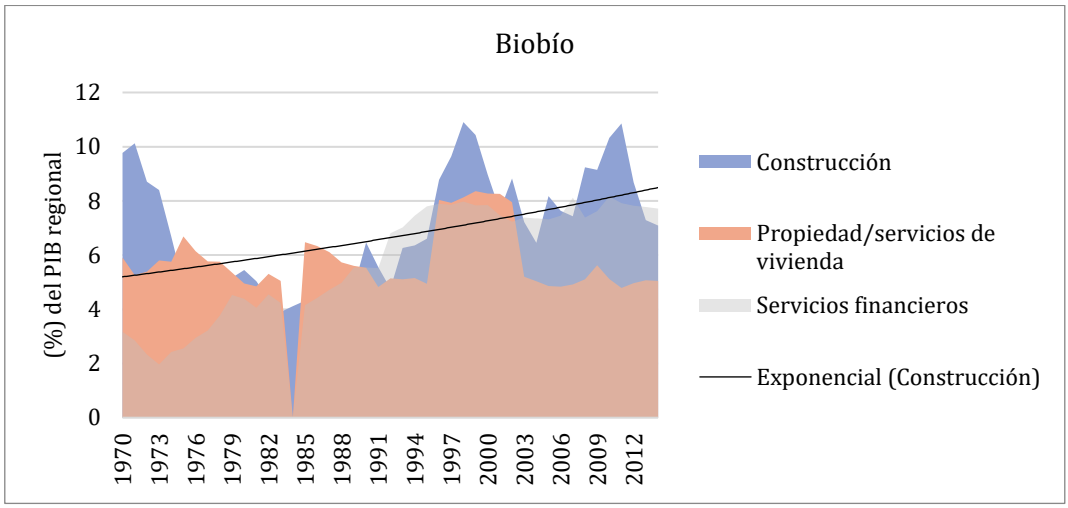
En las regiones de Valparaíso y Biobío, comandadas por el AMV y el AMC, el peso del PIB financiero, aunque es mucho menor que el de la Región Metropolitana (figura 8-32), tiende a incrementarse exponencialmente en los últimos años, a un ritmo mucho mayor que en las demás regiones del país. Sin embargo, el peso de la construcción se

mantiene más alto, en esas regiones que el financiero. La metropolización de escala regional, se asocia con esa tendencia a la hipertrofia de las finanzas en Chile.

En ambas regiones hay un patrón contracíclico entre el peso de la construcción y las finanzas que sugiere procesos locales de absorción de excedentes que son posteriores a otros de acumulación de capital-dinero en el sector financiero. Ello revela la existencia de un patrón tradicional de transferencias de capital vía sector financiero al segundo circuito que no excluye desde luego, la llegada de inversiones desde la región Metropolitana.

Figura 8-32. Evolución del PIB financiero, de la construcción y de propiedad o servicios de vivienda en las regiones con las más mayores áreas metropolitanas.





Nota: la caída de los valores en 1984 se debe a ausencia de datos del PIB de propiedad de vivienda para ese año. Fuente: elaboración propia a partir de distintos períodos de cuentas nacionales (ODEPLAN, 1985; MIDEPLAN, 1998; Banco Central, 2004; 2010; 2015).

En ciertas regiones, algunas con ingentes dinámicas turísticas, el PIB de propiedad de vivienda ha representado estructuralmente un peso considerable (figura 8-33). Es el caso de Coquimbo que antes de finales de los noventa, se caracterizó por un importante peso de los alquileres en comparación con la construcción, hecho que cambió radicalmente entre finales de los noventa y comienzos de los dos mil cuando esa última actividad tuvo un extraordinario boom que no tuvo un correlato directo con el peso del PIB financiero regional. Por esa razón podría ser considerada como una región atractora de capitales financiero-inmobiliarios, algo que explicaría el gran impacto que sufrió en ese sector tras la crisis de 2008-2009.

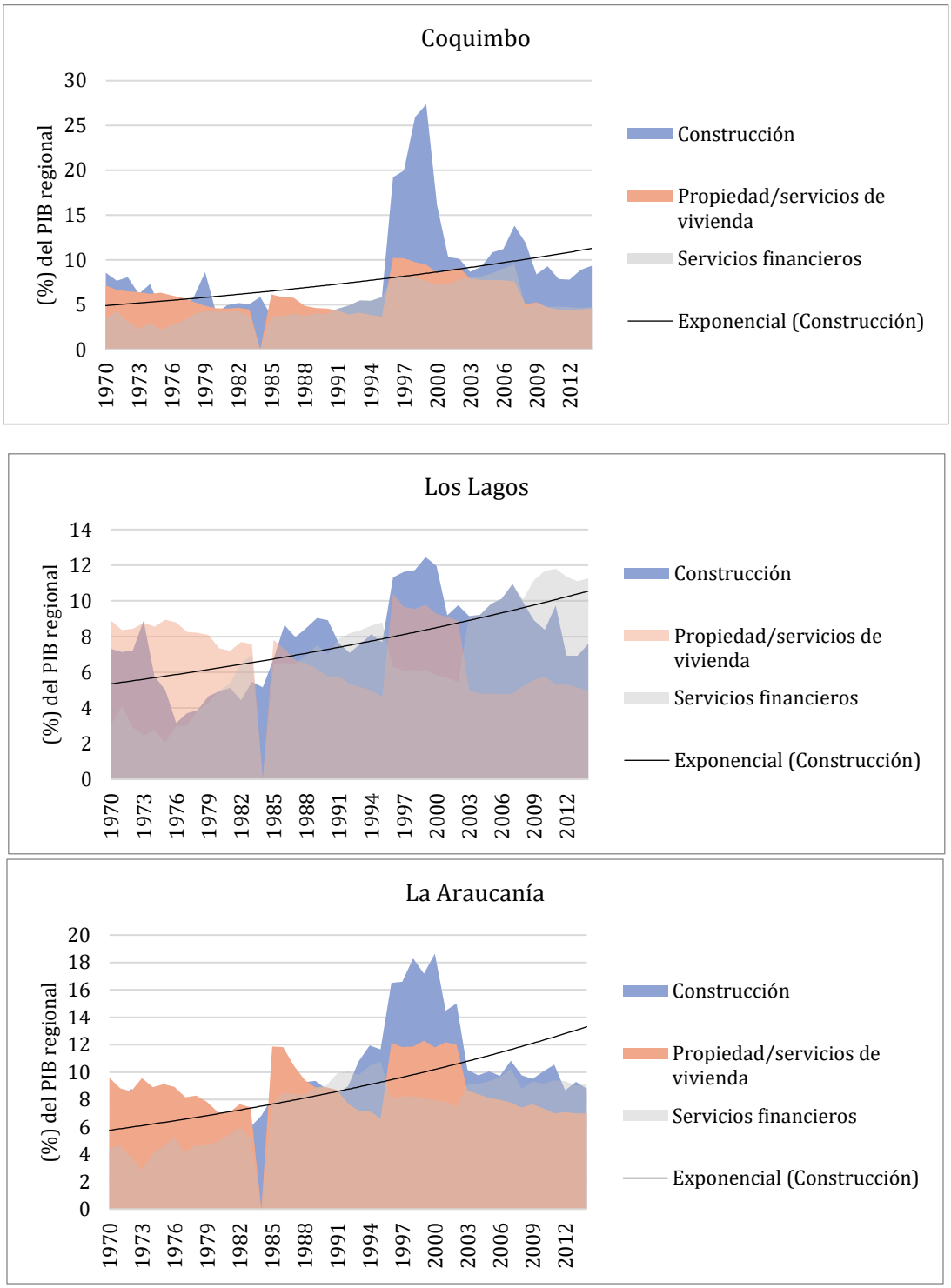
Por otro lado, en Los Lagos la propiedad de vivienda solía tener más ponderación en la estructura económica regional que la construcción hasta finales de los ochenta, aunque esa situación al igual que en la región anterior, cambió desde los noventa. Situaciones homólogas han ocurrido en La Araucanía y Tarapacá (figura 8-33). Lo que puede estar señalando ese fenómeno en las tres regiones mencionadas, es un avance del proceso de urbanización que se combina en una proporción importante con las actividades turísticas y de segundas residencias.

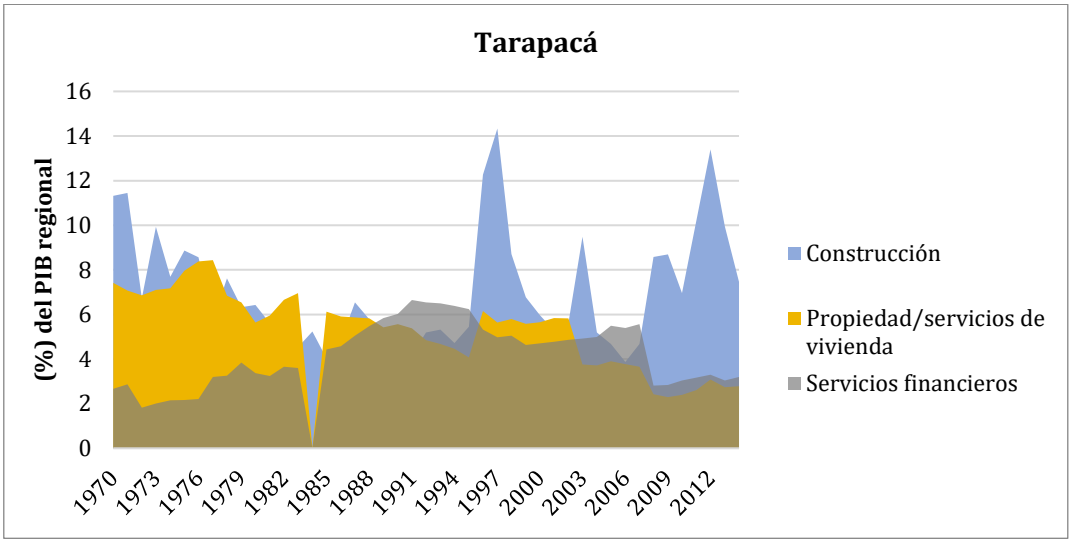
En las 'nuevas regiones' como Arica y Parinacota y Los Ríos, el alquiler de viviendas sigue siendo un ámbito importante en la estructura económica regional, sin embargo, se cuenta con una serie de datos de corto plazo que no permite hacer una lectura más profunda. En la última región mencionada, al igual que en la vecina de Los Lagos, el peso del PIB financiero es mucho mayor que la construcción siendo las únicas regiones pequeñas del país en las que ocurre esa situación.

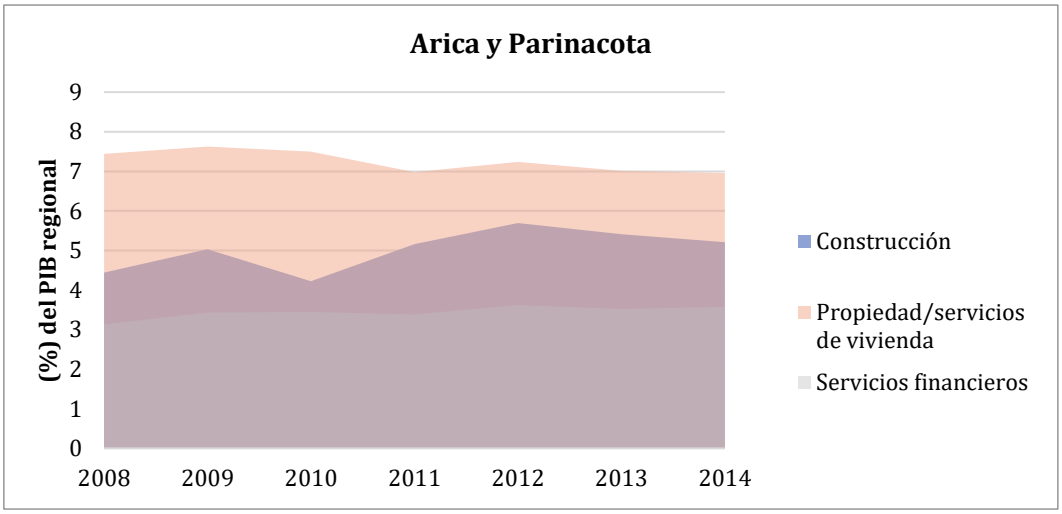
En la figura 8-34 se incluyen dos regiones del sur del Valle Central, O´Higgins y Maule. La construcción ha tenido en ellas un mayor peso que las otras dos variables en análisis, aunque en la primera región hay una tendencia al incremento del PIB financiero, posiblemente vinculado a la actividad minera y a la extensión del proceso de metropolización originado en la cercana AMS. No obstante, la ponderación de la producción de ambiente construido, ha oscilado más suavemente ya que gran parte de los excedentes que la alimentan o se originan en las actividades agroexportadoras o en la atracción de capitales financiero-inmobiliarios provenientes de la Región Metropolitana.

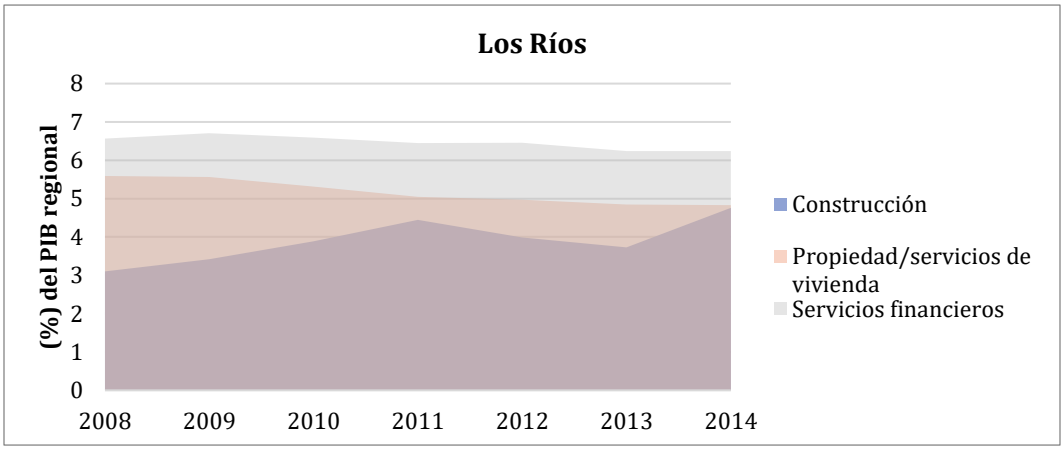
El peso del PIB financiero suele ser una de las medidas básicas para caracterizar procesos de financiarización como lo señala Lapavitsas (2016), sin embargo, no es más que un indicador preliminar. En el caso de las regiones de Chile no hay datos más complejos como los patrimonios, los pesos de los tipos de activos financieros respecto al PIB regional o las ganancias financieras en cada subsector. Por esa razón las conclusiones que se pueden derivar de este apartado son más bien limitadas.

Figura 8-33. Evolución del PIB financiero y de la construcción en regiones con una importante actividad de rentas asociadas a la vivienda.



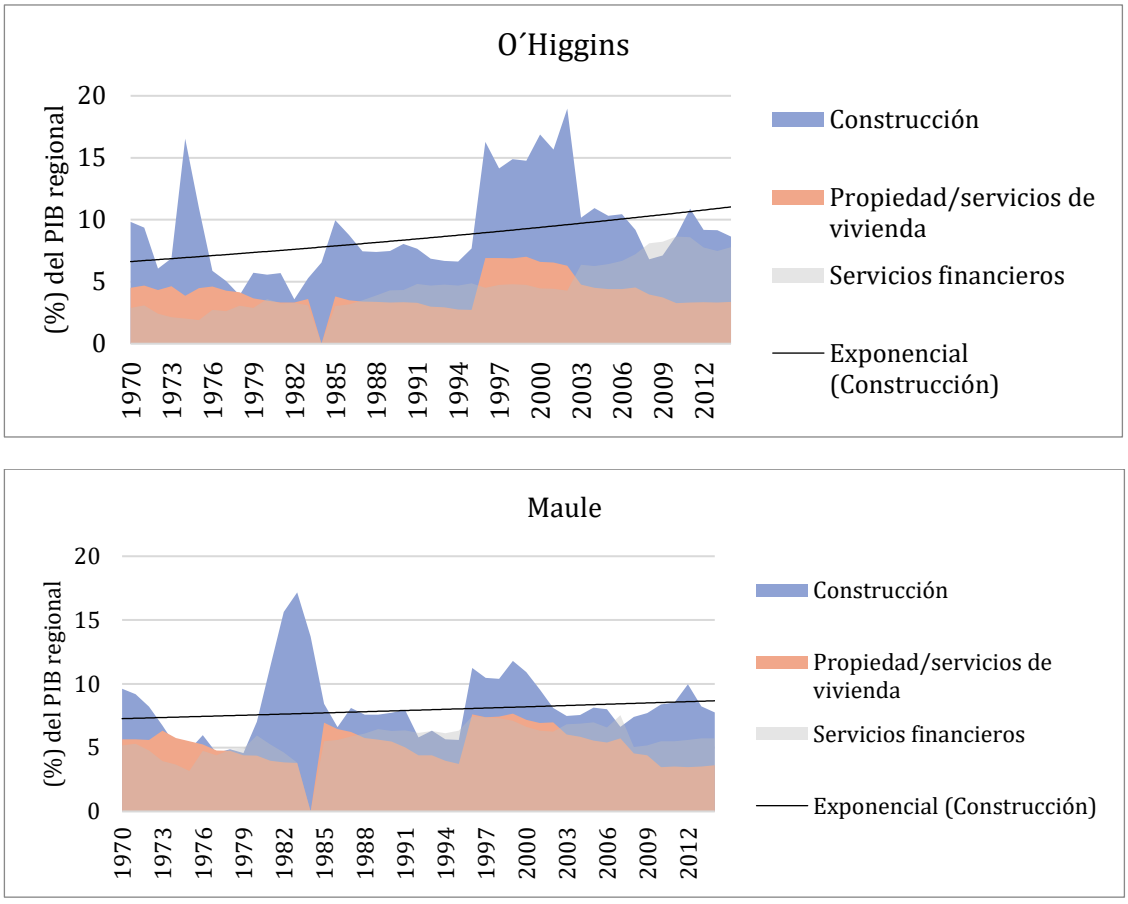

Tarapacá
(%) del PIB regional
16
14
12
10
8
6
4
2
0
1970
1973
1976
1979
1982
1985
1988
1991
1994
1997
2000
2003
2006
2009
2012
Construcción
Propiedad/servicios de vivienda
Servicios financieros


Arica y Parinacota
(%) del PIB regional
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
Construcción
Propiedad/servicios de vivienda
Servicios financieros


Los Ríos
(%) del PIB regional
8
7
6
5
4
3
2
1
0
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
Construcción
Propiedad/servicios de vivienda
Servicios financieros

Nota: la caída de los valores en 1984 se debe a ausencia de datos del PIB de propiedad de vivienda para ese año. Fuente: elaboración propia a partir de distintos períodos de cuentas nacionales (ODEPLAN, 1985; MIDEPLAN, 1998; Banco Central, 2004; 2010; 2015).

Figura 8-34. Evolución del PIB financiero y de la construcción en regiones del sur del Valle Central.



Nota: la caída de los valores en 1984 se debe a ausencia de datos del PIB de propiedad de vivienda para ese año. Fuente: elaboración propia a partir de distintos períodos de cuentas nacionales (ODEPLAN, 1985; MIDEPLAN, 1998; Banco Central, 2004; 2010; 2015).

Sin embargo, se puede sostener que hay no sólo una división espacial de las finanzas sino unas geografías propias de la financiarización; y sobre todo que de la forma en que ambas se entrelazan, depende la configuración del mapa del segundo circuito con

sus actividades producción y circulación de ambiente construido. Existen en Chile tres formas de mediación entre las finanzas y el segundo circuito:

- Relaciones habituales entre un segundo circuito que se opera mediante unas geografías financieras tradicionales, es decir, con excedentes locales que son puestos en la producción de ambiente construido según se debiliten las posibilidades de realizarlos en otros sectores de exportación o producción local más rentables.
- Relaciones financiarizadas en las cuales las finanzas subordinan totalmente al segundo circuito lo que permite transferencias sectoriales (entre distintos mercados inmobiliarios) y geográficas (entre comunas de una misma región o entre regiones distintas) mucho más rápidas, intensas e importantes de excedentes que favorecen la creación efímera de enclaves de sobreinversión en ambiente construido.
- Relaciones hibridas entre esas mediaciones más financiarizadas que parten o son controladas desde la Región Metropolitana, buscando una selección espacial que garantice alta rentabilidad y liquidez, y las tradicionales que involucran excedentes locales (derivados de plusvalías o de beneficios rentísticos) gestionados *in situ* por pequeñas empresas de la construcción.

Después de haber caracterizado las funciones del segundo circuito y sus formas de relación con el sector financiero, haciendo una lectura geohistórica casi conclusiva, se hace necesario pensar en alguna de las contradicciones socio-espaciales que derivan de esos procesos. Como se señaló, el endeudamiento hipotecario, como una forma de expolio financiero-inmobiliario, es una de esas contradicciones.

4.2 El mapa chileno del capital ficticio generado en la producción de ambiente construido: ¿semillas de distopía?

En las distintas representaciones neoliberales (algunas descarnadas, otras con rostro humano) que ha asumido la vivienda durante la dictadura, luego con el retorno a la

democracia y finalmente con el estallido del problema de los 'con techo' (Rodríguez y Sugranyes, 2004) pero 'sin ciudad', se la ha conceptualizado como una utopía que refleja el tipo de sociedad que se desea construir. Primero una sociedad neoliberal de consumo que concibe la vivienda como un bien durable (el sueño pinochetista de la Citroneta, la casa y el televisor), luego una sociedad de 'crecimiento con equidad' que buscó mitigar los conflictos de clases, asegurando la inclusión masiva de las clases bajas y medias en el consumo y, por último, el sueño de un derecho subsidiario a la ciudad y a la vivienda, que deriva precisamente de los mismos mecanismos de mercado que lo niegan.

No obstante, el concepto de propiedad privada es común y transversal a esas distintas formas ideológicas neoliberales, y garantizar esa condición en un contexto de financiarización capitalista, implica necesariamente endeudamiento; éste se consigue mediante la producción masiva de capital ficticio y, como lo ha demostrado Harvey (1990; 2013), en momentos de crisis aquel se destruye y deja a su paso muchas personas sin vivienda y por otro, muchas moradas desocupadas y devaluadas.

Ese endeudamiento tiende a agravarse ya que como lo demuestra Rolnik (2015) los hogares no solo optan por una hipoteca para una vivienda sino a menudo para respaldar otro tipo de créditos para el consumo e incluso, como parece ocurrir en el caso chileno, a una segunda vivienda como forma de ahorro e inversión. Así, la propiedad residencial a la que se accede mediante prácticas financiarizadas sirve para compensar el magro aumento de los salarios reales y para mantenerse a flote y a la moda en una sociedad neoliberal de consumo. Ese hecho hace parte del contrato neoliberal capital-trabajo firmado unilateralmente por el primero en 1973, enunciado de manera explícita en *El Ladrillo* (CEP, [1973] 1990).

En Chile, todas las mediciones generales posibles revelan una condición estructural de alto endeudamiento hipotecario por parte de los hogares, sin embargo, difieren ostensiblemente respecto a las cifras puntuales. Por un lado, las estimaciones hechas

con precios base de 2003 y que cubren datos de todo el período en análisis, revelan una tendencia exponencial al endeudamiento hipotecario que en el año 2010 (hasta el punto final de esa serie) se encontraba en un nivel del 35% (figura 8-35); por otro lado, si se realiza el mismo ejercicio, pero con precios de cada año se obtienen porcentajes menores, pero con un patrón de crecimiento aritmético que alcanzó en 2016 una cifra de 23% (figura 8-36).

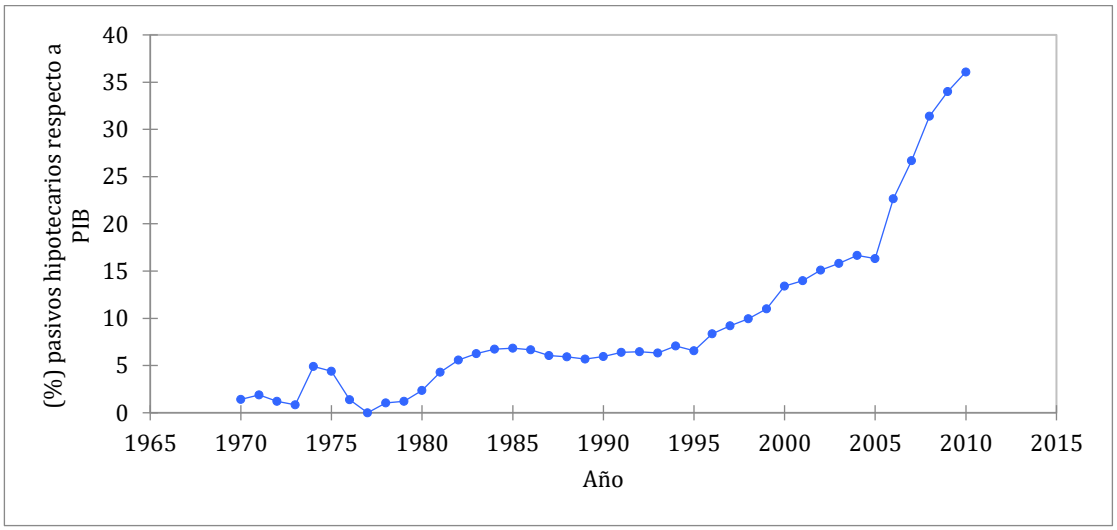
Una comparación internacional puede efectivamente, contextualizar el significado de esas cifras (figura 8-37). Aunque las cifras oficiales de Chile son mucho menores que las los países europeos con un mayor promedio de endeudamiento hipotecario entre 2003 y 2014[124], las crisis más agudas se dieron en países que como España, Grecia o Irlanda, tenían hacia el 2008, niveles medianos de entre 30 y 80%, lo cual significa que no es tanto un problema cuantitativo sino cualitativo; cualquier evento que ponga en crisis la confianza en el sistema financiero y dificulte la amortización de la deuda, puede desencadenar una serie de eventos de acumulación por despojo que afectan dramáticamente a una considerable proporción de la clase trabajadora (que es la que puede acceder a créditos).

Otro rasgo, un poco inquietante, es que la curva más parecida a la de Chile, es la de Grecia y a diferencia de las que corresponden a países afectados por la crisis de 2008, la chilena sigue presentando una tendencia expansiva que no parece siquiera ralentizarse en los últimos 5 años. Lo que sí parece algo estancado en el país, al menos desde 2003, son las remuneraciones que (figura 8-38), aunque se incrementaron ostensiblemente durante los noventa, nunca lo hicieron al ritmo de la acumulación del

[124] Una comparación de carácter regional indica que Chile es el país con un mayor porcentaje de endeudamiento hipotecario en América Latina, siguiéndole de cerca Panamá (18%) y muy lejos de países como Brasil (8%) y Colombia (5%). Curiosamente ese indicador de endeudamiento y su alto nivel en Chile, es interpretado como algo positivo e indicio de desarrollo por la prensa colombiana que no hace alusión a que el endeudamiento hipotecario cayó en ese país, precisamente por la desconfianza de los ciudadanos en el sistema financiero privado tras la virulenta crisis de 1997: http://www.elcolombiano.com/negocios/finanzas/solo-2-82-de-colombianos-tiene-credito-hipotecario-1-EK1639327 (El Colombiano, 4 de abril de 2015).

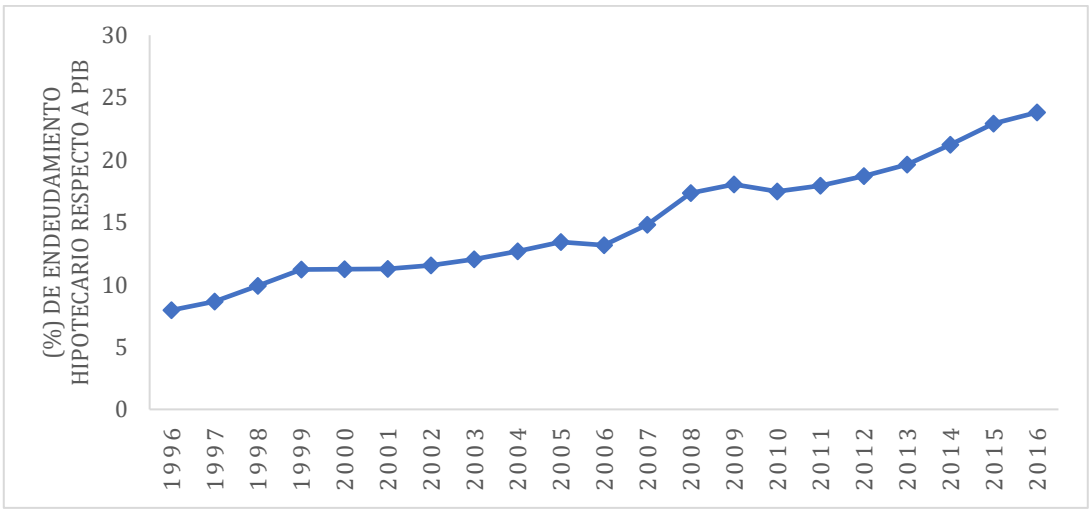
capital (las curvas de PIB). Las bases para un aumento del endeudamiento a más largo plazo en Chile, parecen estar sentadas con bastante solidez. En el siguiente apartado se abordan tales bases.

Figura 8-35. Endeudamiento hipotecario con precios de 2003 en relación al PIB real.



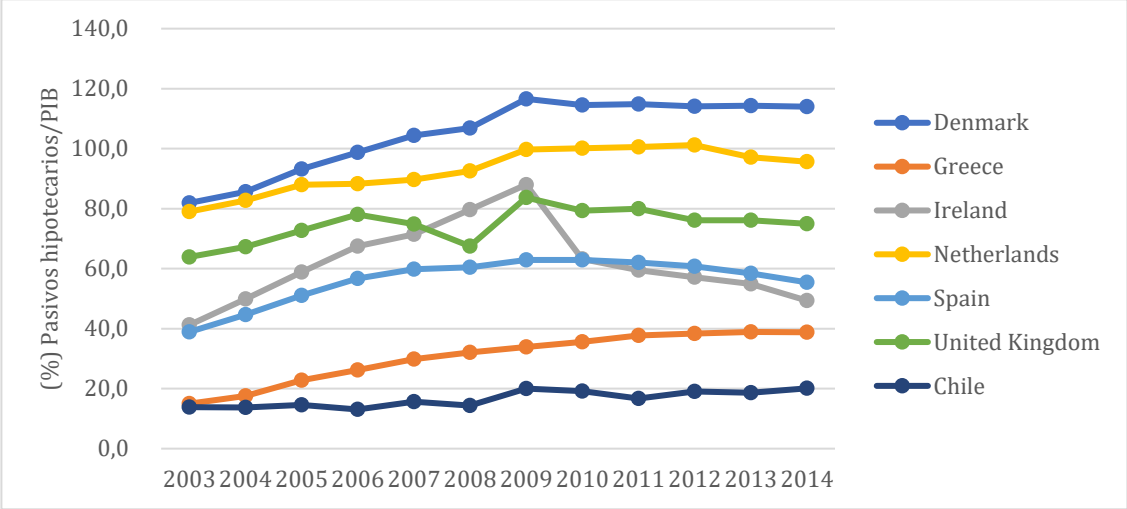
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Díaz *et al.* (2016).

Figura 8-36. Endeudamiento hipotecario como proporción del PIB, calculado con datos corrientes de cada año.



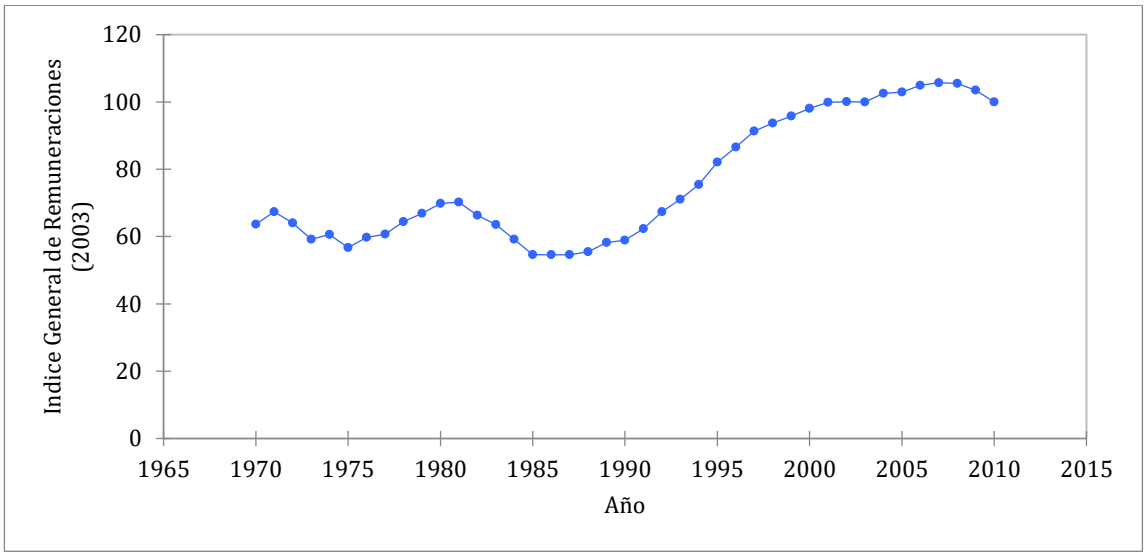
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Cuentas Nacionales (Banco Central, 2017).

Figura 8-37. Relaciones entre pasivos hipotecarios y PIB en distintos países y Chile.



Fuente: elaboración propia a partir de datos compilados por CESifo DICE (2017).

Figura 8-38. Índice General de Remuneraciones, con año base de 2003 (100).



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Díaz *et al.* (2016).

4.2.1 ¿El endeudamiento hipotecario, la forma hegemónica de producción de capital a interés y ficticio?

Cuando se caracterizó conceptualmente el proceso de financiarización se aludió a una tendencia denominada como desintermediación bancaria; este fenómeno opera esencialmente en el ámbito de la producción de ambiente construido ya que los fondos de inversiones públicos o privados, la participación en bolsa y la operación empresarial en pequeñas pero eficientes sociedades de inversión facilitan el acceso a capitales centralizados en el mercado financiero sin que sea tan necesario la mediación de la banca.

Pues bien, esa tendencia, puede confirmarse mediante el peso que los créditos para la construcción ocupan dentro de las colocaciones bancarias en general (figura 8-39). Los rangos de la construcción en la cartera de créditos se han mantenido en niveles máximos que promedian entre 7 y el 9% de la participación entre 1984 y 2015. La Región Metropolitana ha encabezado esa proporción en los tres periodos de análisis, sin embargo, el patrón de mayor concentración de este tipo de créditos en las regiones del norte fue atenuándose hacia el último lapso comprendido entre 2004 y 2015. Esa convergencia regional del crédito para la producción de vivienda estaría dando cuenta de que, a pesar de la expansión de ésta, los niveles de este tipo de endeudamiento se han mantenido constantes, al menos en términos relativos.

Otra situación ocurrió en el caso de los créditos hipotecarios. Aunque también hay una tendencia a la convergencia de las participaciones, los rangos máximos de estas han aumentado de manera considerable pasando de 13% entre 1983 y 1989, luego a 21% entre 1990 y 2003, para alcanzar finalmente un máximo de 44% entre 2004 y 2015 (figura 8-42). En el mapa del primer periodo las mayores proporciones regionales de colocaciones se concentraban en la Región Metropolitana, de Valparaíso, Antofagasta y Atacama; posteriormente se mantuvo ese mismo patrón aunque con el ingreso de dos nuevas regiones a la categoría de mayor rango, Biobío y La Araucanía; ya entre 2004 y 2015, nueve regiones superan el 30% de colocaciones en préstamos hipotecarios,

abarcando todo el norte del país, y las de Biobío, La Araucanía y Los Ríos (esta se cómo se evidenció tiene un importante peso del PIB financiero), al sur. La estructura diversificada de los créditos en la Región Metropolitana hizo que la participación de las hipotecas no sea tan alta como en otras.

Dentro de los créditos otorgados a los hogares se pudo comparar el ratio entre los montos asignados a hipotecas y los créditos de consumo. Los mapas de la figura 8-40 tienen rangos menores y mayores a 1; cuando la cifra es menor que 1 significa que las hipotecas son menores en monto que los créditos de consumo y cuando es superior a 1 significa lo contrario. En el primer periodo solamente en la Región Metropolitana las hipotecas representaban un mayor monto que los créditos de consumo, aunque en otras como Antofagasta, Coquimbo, Valparaíso y Biobío los primeros estaban cerca de la paridad con los segundos. Eso quiere decir que solamente, las regiones con las más grandes áreas metropolitanas y los enclaves regionales de sobreinversión inmobiliaria de ese momento, contaban con una cartera hipotecaria superior o cercana a la de créditos de consumo.

En los noventa, la predominancia de las hipotecas se mantuvo en la Región Metropolitana y comenzó a hacerse presente en la de Biobío, no obstante, el ratio se elevó ostensiblemente en casi todo el país con excepción de Aisén. Ya durante las dos primeras décadas del siglo XXI, la situación se revirtió y en 13 de las 15 regiones las hipotecas predominaron llegando incluso a ser 6 veces más que los créditos de consumo.

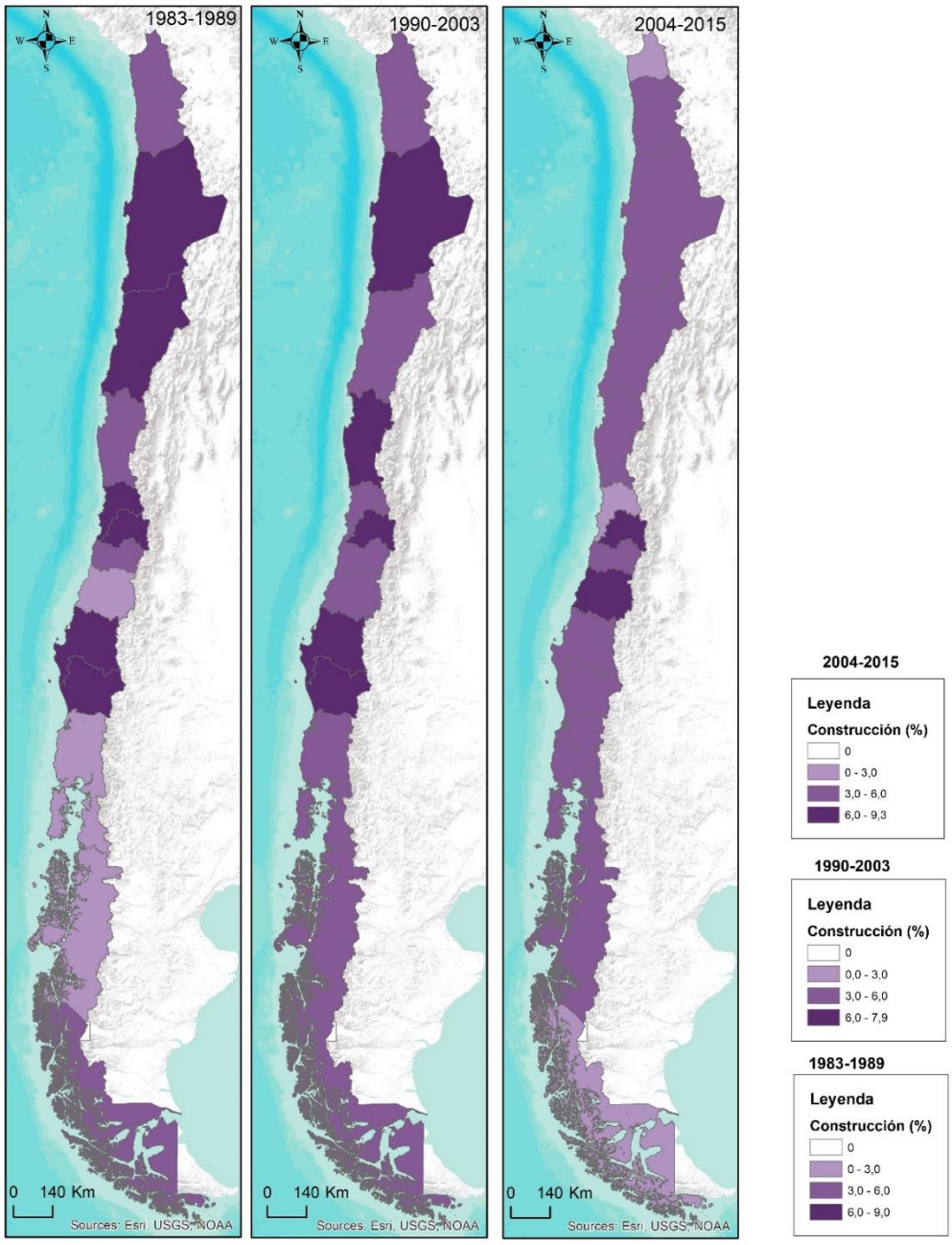
Lo que evidencian esos indicadores es que los bancos se movieron hacia una financiación improductiva, centrada primero en los créditos de consumo y luego en hipotecas, mientras que los productores de ambiente construido accedieron a otras formas de financiación. A pesar de que no se pudo diferenciar a escala regional entre los distintos instrumentos de generación de capital a crédito (mutuos no endosables) y ficticio (letras y mutuos endosables), se puede señalar que los bancos han sido los

principales agentes de la financiarización del consumo inmobiliario, y que ese tipo de instrumentos se asocian con una primacía del crédito hipotecario por sobre otros créditos improductivos (de consumo) o productivos (a empresas de distintos sectores).

El Banco Estado ha sido siempre la mayor institución del mercado hipotecario chileno, concentrado más del 50% de los créditos habitacionales. Por esa razón y otras que fueron explicadas con anterioridad (la compra de letras hipotecarias antes de que lo hicieran masivamente las AFPs, la gestión de letras asociadas a la vivienda social), se confirma que el Estado ha sido el principal impulsor del proceso de financiarización habitacional. Bancos privados con una importante participación en el mercado hipotecario son solamente el de Chile, el Santander, Scotia Bank que en conjunto concentran el 30% (SBIF, 2014).

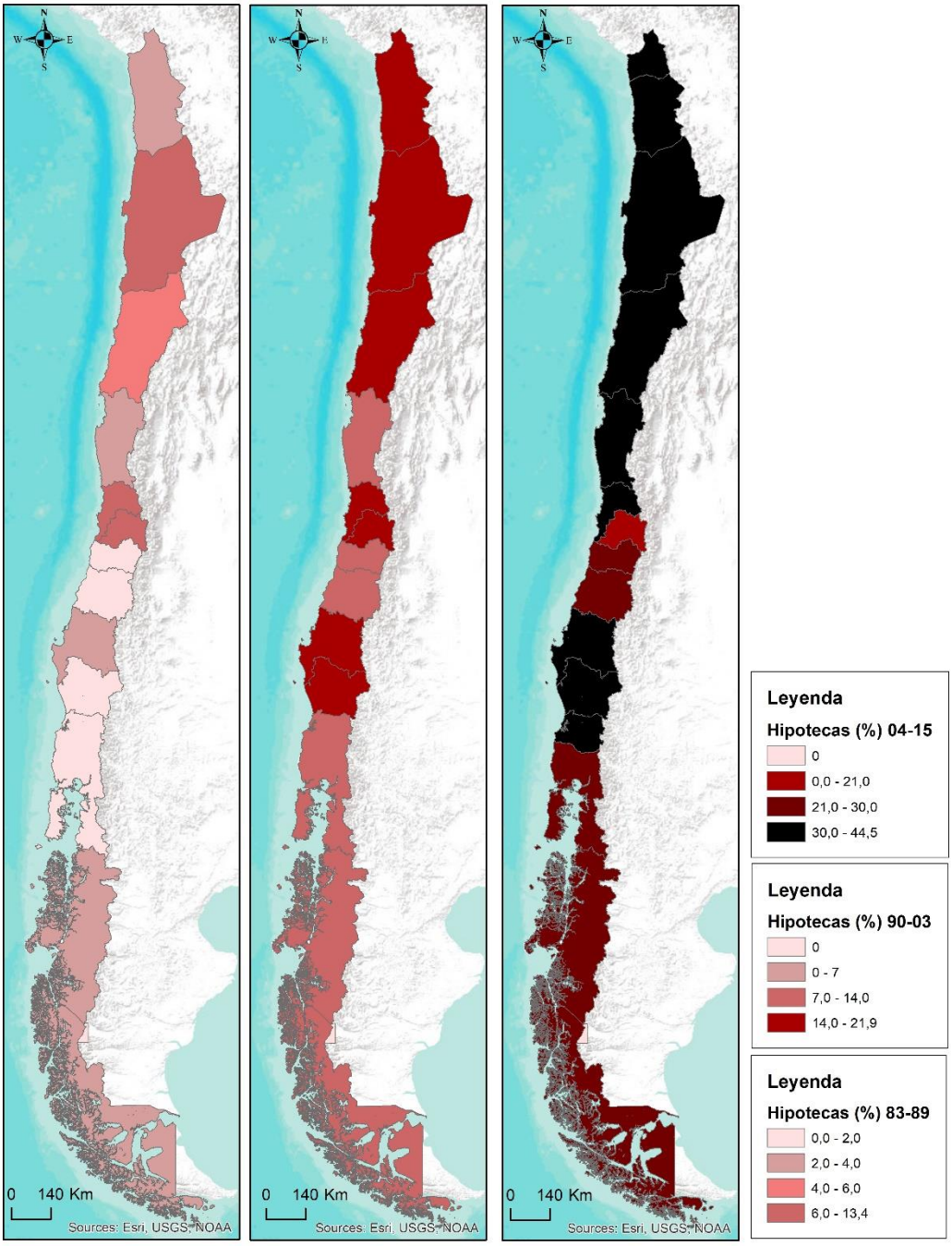
Uno de los primeros corolarios de la búsqueda de la utopía neoliberal de la vivienda ha consistido en que las regiones con sectores productivos débiles o inexistentes son las que cuentan actualmente con la mayor proporción de capital ficticio latente, y en el caso chileno aquellas constituyen la gran mayoría del país. El modelo de desarrollo neoliberal ha consistido precisamente en una reprimarización que genera excedentes de vez en cuando y en una desindustrialización o desestimulo a la misma, que convierten la inversión en ambiente construido y en especial de vivienda, en la única forma que puede genera ganancias productivas. El costo de ello, en términos de la acumulación de capital, es la multiplicación del capital ficticio.

Figura 8-39. Porcentaje de créditos otorgados para la construcción en relación a las colocaciones totales por región.



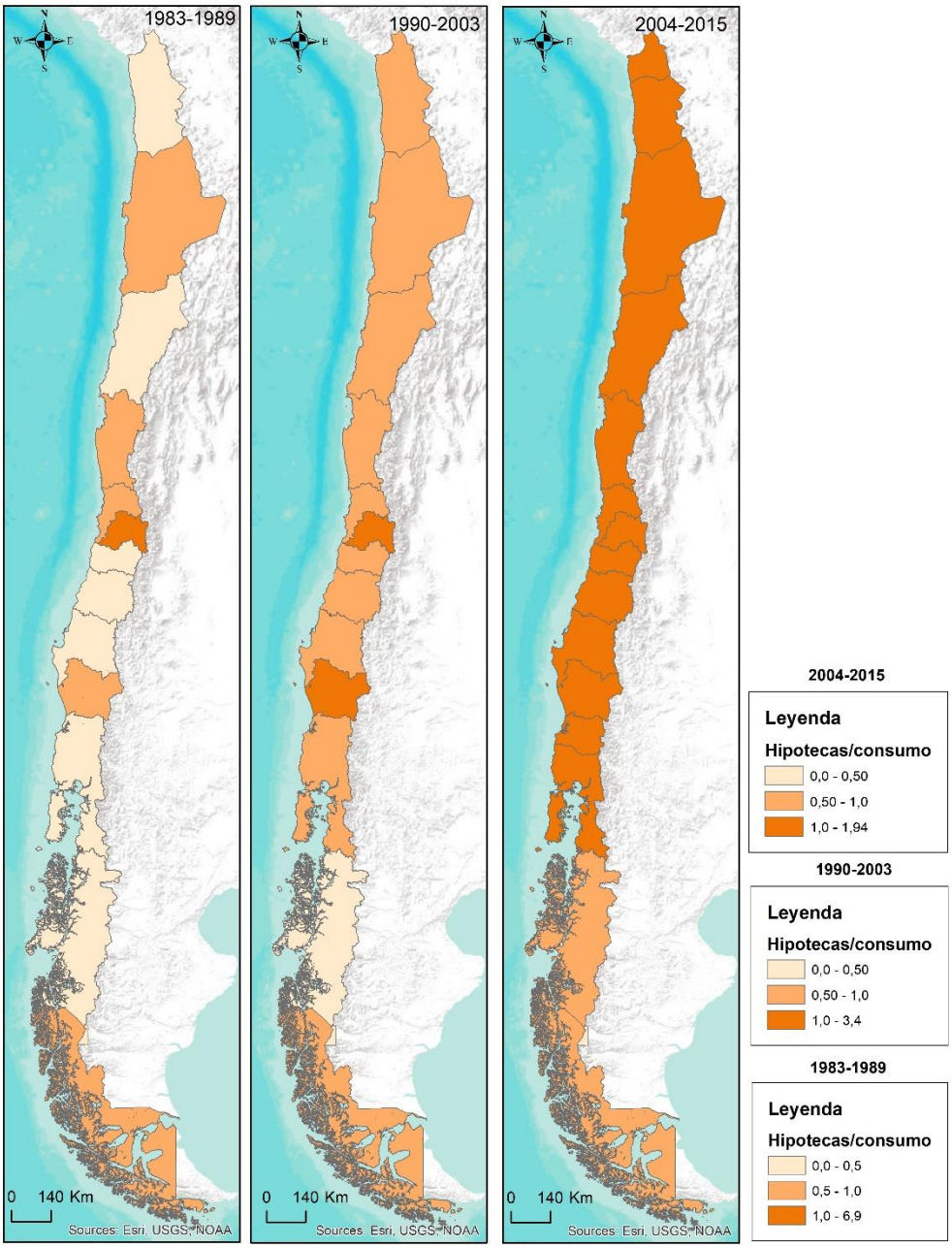
Fuente: elaboración propia a partir de datos de la SBIF (1984; 2015).

Figura 8-41. Porcentaje de créditos otorgados para adquisición de viviendas en relación a las colocaciones totales por región.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la SBIF (1984; 2015).

Figura 8-40. Razón entre créditos de consumo e hipotecas.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la SBIF (1984; 2015).

4.2.2 ¿Semillas de distopía?

Ese aumento del capital a crédito y ficticio descrito en el anterior apartado puede ser analizado en detalle, para identificar las semillas de distopía que se han ido sembrando con la neoliberalización y financiarización de la provisión de vivienda. Ante la falta de indicadores más detallados (la cartera hipotecaria vencida o las ejecuciones con un nivel de desagregación de región o comuna), se optó por analizar el *stock* de deuda hipotecaria en miles de pesos en cada periodo en relación con variables más expresivas como la participación regional del endeudamiento en tres años distintos, y un índice de intensidad que se construyó a partir de la estandarización de una tasa de endeudamiento hipotecario per cápita[125].

El mapa de la figura 8-41 demuestra que las geografías de la financiarización del consumo inmobiliario o habitacional distan bastante de las que corresponden a la financiarización de la producción de ambiente construido. Si esta última se caracteriza aun por una marcada concentración en la Región Metropolitana y en ella, en el AMS, la primera al ser parte de un proceso de más largo plazo (iniciado con las letras hipotecarias en 1977), presenta unas geografías más descentralizadas que se manifiestan con mayor intensidad desde el año 2002, en los tres indicadores analizados.

En primer lugar, el monto de los créditos hipotecarios pasó de concentrarse en un 92% en la Región Metropolitana en 1992, a caer a niveles de 76% en 2002 y luego de 63% en 2015; aunque gran parte de la deuda hipotecaria del país se localiza en ella, hay evidencia de un importante fenómeno de descentralización de los pasivos hipotecarios (figura 8-41). En segundo lugar, las regiones con mayores participaciones pasaron de ser las que tienen como capitales a las mayores metrópolis del país, Valparaíso y Biobío en 1992, a otras como Antofagasta y Los Lagos (ésta última con una preponderancia del sector financiero en su estructura económica regional) en 2002. Finalmente, en

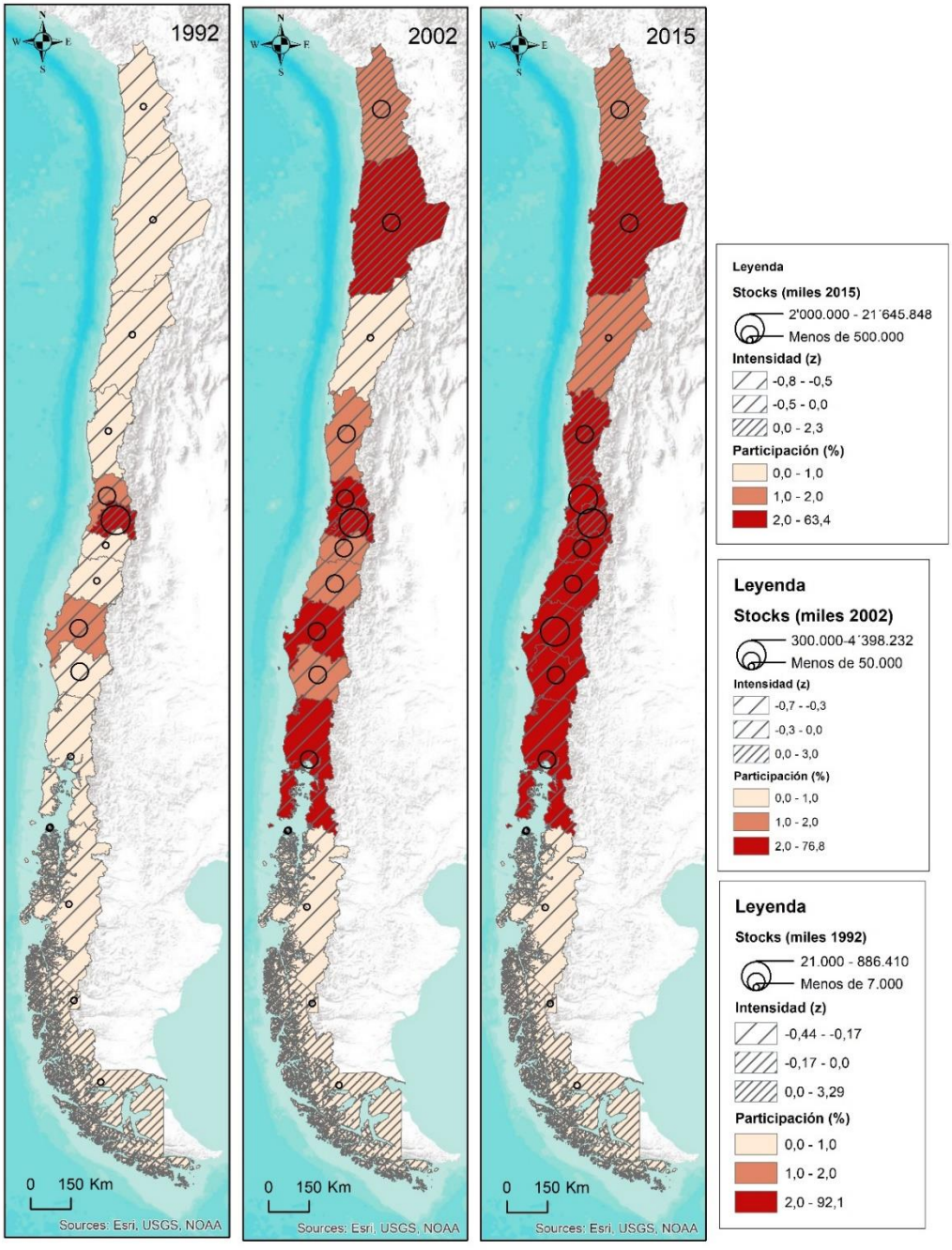
[125] Dada las diferencias de cambios y de la inflación los montos de cada periodo no son muy expresivos ni como magnitudes absolutas ni como tasas per cápita. Sin embargo, la estandarización de las últimas permite identificar con facilidad cuáles están por encima del promedio nacional y cuáles por debajo.

2015 seis regiones pasaron el umbral del 2% de participación: estas incluyen a Antofagasta y un eje continuo que va desde Coquimbo hasta Los Lagos.

Esa desconcentración de la financiarización inmobiliaria del consumo, ha implicado también una descentralización del endeudamiento hipotecario per cápita, que pasó de estar por encima de la media solamente en la Región Metropolitana en 1992, a aumentar en las regiones del Norte Grande, Tarapacá y Antofagasta, y en el Sur Grande en Magallanes en 2002 (figura 8-41). En 2015 Coquimbo pasó a estar por encima del promedio regional en endeudamiento hipotecario per cápita, junto a las mismas regiones mencionadas anteriormente.

Ese último mapa indica que la financiarización inmobiliaria se ha hecho importante en donde hay procesos de urbanización regional de gran escala (la Región Metropolitana, Valparaíso, Biobío), en los enclaves de sobreinversión inmobiliaria sin importar sí actualmente presenten una alta producción habitacional o no -casos de Antofagasta y Coquimbo-, circunstancia que refleja el hecho de que los booms de la construcción financiarizada son efímeros, pero no así el endeudamiento hipotecario que dejan a su paso; y también en el eje Rancagua-Puerto Montt, asociado a procesos de metropolización aun locales en capitales regionales y provinciales, que podrían tender en el futuro a conformar una megarregión urbana lineal interconectada con la macro zona central.

Figura 8-41. Concentración regional del endeudamiento hipotecario.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la SBIF (1984; 2015).

Por esa razón las crisis futuras que impliquen destrucción de capital ficticio vinculado con hipotecas ya no solamente concentrarán el grueso de su impacto en la Región Metropolitana como ocurrió en 1982 y algo en las crisis de respuesta local en 1999 y 2009 (Daher, 2016) sino que lo harán en casi todo el territorio nacional. Ese sobreendeudamiento ha sido estimulado por el crecimiento acelerado de la construcción habitacional, a partir de la producción entre 1975 y 2015, de más de 3’700.000 unidades residenciales -en un país que actualmente no alcanza los 20 millones de habitantes-, por un incremento de los salarios bastante magro comparado con otras variables macroeconómicas, así como del aumento de los precios de las viviendas, que la Cámara Chilena de la Construcción estima -de manera sospechosamente tímida-, se han casi duplicado entre 2002-2016 -pasando de un índice 100, de 85,1 en el primer año a 159,5- (Banco Central, 2017).

Sin embargo, que esos elementos hayan estimulado el sobreendeudamiento no significa necesariamente que sean la causa de ese fenómeno. La distopía del sobreendeudamiento y de su riesgo permanente de estallido se puede asociar no sólo a esas condiciones, sino a las transformaciones ideológicas neoliberales que convirtieron la vivienda en un activo financiero para el consumo y la financiarización de la construcción, que efectivamente, amplió la escala sectorial y espacial de la producción habitacional. Estos dos últimos procesos están hondamente arraigados en la sociedad chilena y no parece que vaya a haber cambios radicales en ellos en el corto o mediano plazo. Por eso detrás de las utopías neoliberales de la vivienda siempre parecen encontrarse las semillas propias de la distopía del endeudamiento que, en tiempos de crisis, muy recurrentes en un contexto de capitalismo financiarizado, pueden germinar en procesos de alienación socio-espacial y acumulación por desposesión.

CONCLUSIONES: CHILE, UN LABORATORIO PARA COMPRENDER LA PRODUCCIÓN NEOLIBERAL Y FINANCIARIZADA DE VIVIENDA Y AMBIENTE CONSTRUIDO

Theodrore Adorno, uno de los conspicuos filósofos de la Escuela de Fráncfort, señalaba sobre el pensar dialéctico que este debería "perseguir de tal modo su cosa, ante todo ir confrontando el concepto con aquello a lo que se refiere tanto como para que se muestre que entre semejante concepto y la cosa referida se producen ciertas dificultades que luego obligan, con el avance del pensar, a modificar el concepto en cierto modo, pero sin tener que renunciar a las determinaciones que el concepto tenía originalmente […] ésta modificación se realiza precisamente a través de la crítica del concepto original ([1958] 2013: 43). Con ese propósito original, partió la presente investigación, al someter a critica a los conceptos sobre la producción capitalista del espacio que derivan de la teoría urbana marxista-estructuralista, y buscar confrontar categorías de tinte dialéctico sobre una economía política del espacio urbano con el caso chileno.

En el camino, se fue revelando efectivamente la caducidad práctica de las reflexiones teóricas estructuralistas sobre un sector capitalista de la construcción atrasado respecto a otras ramas que hasta la década de los sesenta o setenta no tenía más que una importancia relativa para la reproducción social y para la provisión de medios de consumo colectivo. El caso de Chile sirvió para ilustrar que incluso fuera de un contexto de capitalismo avanzado, procesos como la desindustrialización y la progresiva financiarización tanto de la producción como del consumo, implican una reestructuración profunda de los agentes, discursos y prácticas socio-espaciales de producción inmobiliaria.

Las categorías teóricas principales utilizadas, la de segundo circuito, la neoliberalización y la financiarización de la producción y el consumo inmobiliario, los 'ciclos de Harvey', los 'patrones tendenciales de Lefebvre', la 'división espacial de la acumulación financiero-inmobiliaria', las 'ideologías de la producción del espacio urbano y la vivienda' al ser confrontadas con el objeto, en nuestro caso la producción y circulación capitalista del ambiente construido y la vivienda en Chile, demostraron diversos grados de capacidad para comprender las nuevas formas concretas que asume la acumulación por urbanización.

Respecto a la primera hipótesis que orientó la tesis se podría indicar que en el caso de Chile, los procesos de neoliberalización y financiarización han facilitado si no una superación radical de las trabas que afronta tradicionalmente ese segundo circuito, sí unas mejoras sustanciales que han liberado su potencial como fuente tanto para la absorción de capitales derivados de las rentas y ganancias de la economía primario-exportadora, como para la formación de plusvalía en contextos urbano-regionales en donde escasean las posibilidades de hacer inversiones productivas:

- Instrumentos de financiarización de la producción inmobiliaria como los fondos de inversión, la capitalización bursátil, formas flexibles y financieras de gestión empresarial que facilitan desplazamientos sectoriales (entre distintos mercados y productos inmobiliarios) y geográficos (entre distintas comunas o regiones) facilitados por una estructura en la que predominan pequeñas y medianas empresas desarrolladoras, corredoras y constructoras, encabezada por algunas grandes organizaciones estrechamente articuladas al mercado de capitales. Tales instrumentos suelen operar mayoritariamente en la Región Metropolitana y en la de Valparaíso, aunque evidencian un patrón de relativa dispersión hacia otras regiones.
- Instrumentos de financiarización del consumo inmobiliario que entrelazan el otorgamiento de créditos hipotecarios con el control de instituciones

centralizadoras de ingresos de los hogares (AFPs y compañías de seguros), contribuyendo a amplificar, muchas veces de manera artificial, la demanda efectiva. Geográficamente, aunque tienen una importante concentración en la Región Metropolitana, presentan una escala de incidencia espacial de nivel nacional que ha venido haciéndose más profunda en regiones como Antofagasta, Coquimbo y el eje O'Higgins-Los Lagos.

- Instrumentos de neoliberalización que tienen en común (sin importar el signo político del gobierno de turno) por un lado, la conversión de la planificación urbana en una estrategia empresarialista que gestiona la ciudad y el espacio urbano como un conjunto de activos financieros que son regulados de manera flexible en función de la rentabilidad y liquidez 'social' (léase, privada) de los mismos; y por otro, la mercantilización y financiarización de la provisión de vivienda social que opera tanto para hogares de ingreso bajo y medio. A pesar de que se ha criticado por parte de los empresarios, la ineficiencia de la planificación urbana, las geografías de la urbanización confirman que esta ha sido útil para encausar -por comisión u omisión- las inversiones a los lugares con una mejor capacidad portante para la reproducción de capitales.

Respecto a la segunda hipótesis que versaba sobre las fases de desestructuración, estructuración y reestructuración ideológica, se logró confirmar a partir del análisis crítico del discurso, la vigencia de una matriz neoliberal que se ha mantenido desde los años setenta, pero con desplazamientos discursivos y prácticos hacia formas de neoliberalismo con rostro humano (Atria, 2014), basado en la mejora de los mínimos habitacionales y urbanos pero sin desencadenar procesos de descomodificación que vayan en contra del neoliberalismo descarnado que opera en el ámbito macroeconomía.

La matriz neoliberal que se ha mantenido ha sido la que concibe a la vivienda como un bien de consumo, al que se accede mediante esfuerzo financiero individual y permite poseer en propiedad, un activo financiero que puede ser usado para complementar los ingresos familiares; no obstante, las prácticas posibles y ritualizadas han variado

primero durante la dictadura, luego con los gobiernos democratacristianos y posteriormente con los socialistas y el único mandato ejercido por la derecha. Hasta 1989 el ideología oficial de la vivienda buscaba abrir un negocio lucrativo pero sobre todo desarticular la movilización política de los pobladores, mientras que entre 1990 y 1998, la vivienda fue un elemento de despolitización que permitía asimilar a los jóvenes descontentos en la sociedad neoliberal de consumo; finalmente, entre 1999 y 2015 la ampliación del déficit cualitativo causada por la reducción con prácticas mercantilizadas y financiarizadas del cuantitativo llevó a que la vivienda se conciba como parte de un derecho subsidiario a la ciudad que se reduce a distancias euclidianas a equipamientos, infraestructuras y otros grupos sociales.

La tercera hipótesis que apuntaba a identificar que había tendencias a la 'primarización' del segundo circuito, evidenciadas por las nuevas funciones que éste asumía gracias a los nuevos instrumentos de neoliberalización y financiarización de la producción de ambiente construido, era quizás la más difícil de comprobar, no solo por ser una circunstancia poco común sino por lo poco adecuados y pertinentes que son los indicadores existentes, para hacer alguna afirmación concluyente. Como se señaló en el capítulo 8, no se encontraron evidencias prácticas que hagan pensar que el segundo circuito se convirtió de manera estructural en un primer circuito.

No obstante, sí fue posible identificar una superposición parcial entre lo que acá se denominaron 'ciclos de Harvey' -periodos de sobreinversión en ambiente construido que ocurren en momentos del ciclo de acumulación que se caracterizan por un incremento del endeudamiento y luego por fiebres especulativas que anteceden episodios de crisis- y el patrón tendencial de Lefebvre -que anuncia una sobreinversión en ambiente construido más estructural, dada la caída de la tasa de ganancia industrial y el aumento de excedentes financieros ociosos en busca de realización-.

Así, la mayor sofisticación de la financiarización que pasó de tener un carácter 'ingenuo' hasta mediados de los noventa a uno completamente 'radical' (gracias a la

mejora de la medición del riesgo de activos, la securitización y la mayor integración y desregulación del mercado de capitales), permitió que después de cada ciclo de Harvey, el peso del segundo circuito vaya haciéndose más importante y, sobre todo, que éstos tiendan a ser muchos más amplios que los anteriores a 1990. Se encontró también que en ciertas regiones en donde existen excedentes económicos de manera más o menos permanentes o tienen un atractivo especial, el segundo circuito actúa básicamente como la única forma de absorberlos, lo cual ha hecho que sumando la construcción y los servicios de vivienda, se alcancen participaciones de entre 28 y 35% del PIB regional total. De esa manera, aunque no hay una primarización estructural del segundo circuito, sí hay una tendencia que apunta en esa dirección y que se amplifica a largo plazo los ciclos de Harvey.

Los patrones espaciales asociados a ese proceso revelan que la financiarización ha generado nuevos contenidos a la relación entre capital financiero y producción de ambiente construido. Aunque la ganancia ha sido la piedra angular de esa relación y desde el punto de vista de las finanzas ésta se asume como rentabilidad, la financiarización ha producido una equiparación entre los requerimientos de rentabilidad y los de liquidez. Por esa razón, aunque las intensidades de los momentos de sobreinversión tienden a ser mucho mayores durante la financiarización 'radical', los requerimientos de liquidez hacen que la selección y permanencia de los enclaves territoriales que concentran la mayor parte de las inversiones (a menudo regiones *commodities* dinámicas en cierta coyuntura), sea mucho más efímera que cuando las empresas locales (financieras y de construcción) aprovechaban y sufrían *in situ* todas las fases de valorización y devaluación. Esa afirmación aplica sobre todo a la escala urbano-regional.

Finalmente, la última hipótesis señalaba que, si había una primarización del segundo circuito dada una ampliación de la escala a la que se produce el ambiente construido, una de las contradicciones con mayores implicaciones societales, era el aumento del endeudamiento hipotecario, que expone a quienes acceden a la vivienda a la posibilidad

de perderla en alguna de las recurrentes crisis que azotan las economías capitalistas financiarizadas. A este respecto, se confirmó una tendencia marcada al aumento de los pasivos hipotecarios que pasó esparcirse por casi todas las regiones chilenas desde la primera década de los dos mil.

Las estrategias de acumulación por urbanización, emprendidas por los agentes capitalistas del segundo circuito, privilegiaron por un lado, estrategias centrífugas, tales como la urbanización de las periferias metropolitanas cercanas y luego las distantes (bajo distintas modalidades residenciales, segmentadas en términos socioeconómicos), así como la urbanización turistificada (y con un alto componente especulativo) del campo en ciertos lugares socialmente muy valorados (bordes costeros con acceso a playas, áreas de montañas, de desierto, etc.); y por otro, la implosión de la ciudad a partir de la renovación de las áreas centrales y más recientemente de las pericentrales. El resultado de ello es que el endeudamiento hipotecario se ha ido esparciendo territorialmente a la par de las dinámicas de metropolización local en capitales regionales y provinciales y de la urbanización regional en la macro zona central y Concepción.

No fue el propósito de esta investigación predecir una crisis ni se busca tampoco hacer un ejercicio de futurología neopositivista. Sin embargo, a la par del incremento del endeudamiento hipotecario, se evidenciaron bolas especulativas en el mercado de las cuotas de fondos de inversión (orientados más rentas y plusvalías que a desarrollo) y en la cotización bursátil de empresas constructoras e inmobiliarias que se asocian también con incrementos notables de los precios de la vivienda y con un estancamiento de la producción de ambiente construido, al menos desde 2009, que combina años de bruscas caídas con otros de recuperación. Por esa razón se podría plantear que la onda larga de acumulación de capital que dio inicio durante la crisis de 1982 puede estar atravesando un momento de fiebre especulativa sin que existan factores internos o externos que favorezcan su continuidad.

Aunque los niveles de endeudamiento no dicen nada sobre la posibilidad de crisis, sí son una medida para identificar la intensidad potencial de los procesos de alienación socio-espacial que se producen en ellas: desahucios, imposibilidad de acceder a la vivienda para satisfacer el derecho al hábitat, e incluso menor capacidad por parte de los ciudadanos para producir la ciudad a la medida de sus necesidades y deseos. Los niveles actuales de endeudamiento son muy altos comparados con los países latinoamericanos, pero relativamente bajos en relación a economías capitalistas avanzadas lo que hace que curiosamente ese indicador se esgrima como otro 'éxito más del modelo de vivienda y de desarrollo chileno' y no como lo que en realidad puede constituirse: en las semillas de distopía sembradas por la utopía neoliberal de la vivienda.

Las conclusiones adelantadas hasta aquí, tienen un alcance muy limitado en términos de escala, por lo cual quedan abiertas muchas preguntas teórico-empíricas que son útiles para avanzar en el proyecto lefebvriano de una economía política espacial o en una geografía histórica de la urbanización capitalista contemporánea: ¿Cómo operan las leyes de la renta del suelo urbano en un contexto capitalista neoliberal y financiarizado? ¿es mejor abordar esa pregunta haciendo énfasis no en la renta sino en la valorización del espacio como mercancía? ¿cómo a escalas más locales están operando las capacidades portantes para la realización de capital? ¿Cuál es la relación entre la producción de ambiente construido como solución a los problemas de reproducción ampliada del capital y el giro hacia el ocio, el consumo y el conocimiento?

A pesar de las limitaciones empíricas para abordar el caso de estudio y de las implicaciones que generó la elección de una escala de análisis tan general y compleja como la nacional, fue posible movilizar una gran variedad de los conceptos enunciados, cuestionados, reformulados o incluso formulados, en la primera parte de la tesis, para demostrar efectivamente que las formas capitalistas de producción de espacio se transforman y que con ello, deben modificarse los arsenales teóricos críticos que

posiblemente son los únicos que permiten construir prácticas sociales contragemónicas y liberadoras.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

Referencias

Aalbers, M. (2007). Geographies of housing finance: the mortgage market in Milan, Italy. *Growth and Change, 38*(2), 175-199.

Aalbers, M. (2012). European Mortgage Markets Before and After the Financial Crisis. In M. Aalbers (Ed.), *Subprime Cities. The Political Economy of Mortgage Markets* (pp. 120-150). Oxford: Blackwell.

Abramo, P. (2007). *Mercado y orden urbano. Del caos a la teoría de la localización residencial*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Abramo, P. (2011). *La ciudad caleidoscópica*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Aglietta, M., & Rebérioux, A. (2005). *Corporate Governance Adrift. A critique of shareholder value*. Cheltenham: Edward Elgar.

Alarcón, A., Demaestri, E., & Piedrabuena, B. (2014). *Financiamiento de la vivienda en Chile*. Washington: BID.

Alonso, W. (1964). *Location and Land Use: Toward a General Theory of Land Rent*. Cambridge: Harvard University Press.

Álvarez, R. (2015). *Gremios empresiarales, política y neoliberalismo. Los casos de Chile y Perú (1986-2010)*. Santiago de Chile: LOM.

Arenas, F., & Hidalgo, R. (2014). La planificación territorial en los espacios metropolitanos: desafíos de sustentabilidad y gobernanza para el desarrollo urbano chileno. En J. Montoya, R. Hidalgo, P. Brand & L. Pérez (Eds.), *Metropolizaciones Colombia-Chile: Experiencias de Bogotá, Medellín, Santiago y Concepción* (pp. 227-236). Medellín: Universidad Nacional de Colombia.

Arrighi, G. (1994). *El largo siglo XX*. Madrid: Akal.

Baran, P., & Sweezy, P. (1988). *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos* (20 ed.). Madrid: Siglo XXI editores.

Beauregard, R. A. (1994). Capital switching and the built environment: United States, 1970-89. *Environment and Planning A, 26*, 715-732.

Beck, U. (1997). *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós.

Bellamy, J. (2007). The Financialization of Capitalism. *Monthly Review, Abril*, 1-12.

Berardi, F. (2003). *La fábrica de la infelicidad*. Madrid: Traficantes de sueños.

Bitrán, E. (1995). Securitización de mutuos hipotecarios en Chile. En CIEDESS (Ed.), *Políticas de Financiamiento Habitacional en Chile. Primer seminario internacional sobre la experiencia chilena en financiamiento habitacional. Octubre de 1993* (pp. 183-197). Santiago de Chile: CIEDESS-CCHC.

Bravo, J. (1995). Marco institucional global del sistema socioeconómico chileno. En CIEDESS (Ed.), *Políticas de Financiamiento Habitacional en Chile. Primer seminario internacional sobre la experiencia chilena en financiamiento habitacional. Octubre de 1993* (pp. 15-36). Santiago de Chile: CIEDESS-CCHC.

Brenner, N., & Theodore, N. (2002). Cities and the Geographies of "Actually Existing Neoliberalism". *Antipode, 34*(3), 359-379.

Brenner, N., Peck, J., & Theodore, N. (2010). Variegated neoliberalization: geographies, modalities, pathwayes. *Global Networks, 10*(2), 182-222.

Brenner, N., Peck, J., & Theodore, N. (2011). ¿Y después de la neoliberalización? Estrategias metodológicas para la investigación de las transformaciones regulatorias contemporáneas. *Revista Urban Nueva Serie, 1*, 21-40.

Brenner, N. (2013). Tesis sobre la urbanización planetaria. *Revista Nueva Sociedad, 243*(Enero-Febrero), 38-66.

Brenner, N., & Schmid, C. (2015). Towards a new epistemology of the urban? *City, 19*(2-3), 151-182.

Brenner, R. (1999). *Turbulencias en la Economía Mundial*. Santiago de Chile: LOM Ediciones-Cenda-Encuentro XXI.

Brunet, R. (1980). La composition des modèlesdansl'analysespatiale. *Espacegéographique, 9*(4), 253–265.

Bolaffi, G. (1975). Habitação y urbanismo: o problema e o falso problema. En E. Maricato (Ed.), *A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial* (pp. 37-70). São Paulo: Editora Alfa-omega.

Borsdorf, A. (2003). Cómo modelar el desarrollo y la dinámica de la ciudad latinoamericana. *EURE*, 29 (86), 37-49.

Bosque Sendra, J., & Moreno Jiménez, A. (1994). *Prácticas de análisis exploratorio y multivariante de datos*. Barcelona: Oikos-Tau.

Botelho, A. (2005). *O financiamento e a financiericação do setor imobiliário: uma análise da produção de espaço e da segregação socio-espacial a través do estudo do mercado da moradia na cidade de São Paulo.*Tesis de Doctorado, Universidade de São Paulo., São Paulo.

Bourdieu, P. (2003). *Las estructuras sociales de la economía*. Barcelona: Anagrama.

Buckley, M., & Hanieh, A. (2014). Diversification by Urbanization: Tracing the Property-Finance Nexus in Dubai and the Gulf. *International Journal of Urban and Regional Research, 38*(1), 155–175.

Buzai, D., & Baxendale, C. (2006). *Análisis socioespacial con Sistemas de Información Geográfica*. Buenos Aires: Lugar Editorial.

Cáceres, G., & Sabatini, F. (2007). Suburbanización y segregación urbana en el Chile decimonónico: hipótesis sobre la formación histórica del Gran Valparaíso. En J. Valenzuela (Ed.), *Historias urbanas: homenaje a Armando de Ramón* (pp. 93-121). Santiago de Chile: Ediciones UC.

Cademartori, J. (1968). *La economía chilena*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.

Capel, H. (1977). *Capitalismo y morfología urbana en España* (Segunda edición ed.). Barcelona: Los libros de la Frontera.

Capel, H. (2013). *La morfología de las ciudades. Tomo III: Agentes y actores*. Barcelona: Ediciones del Serbal.

Carcanholo, R. (2013). La ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia. *Laberinto, 38*, 27-41.

Carcanholo, R., & Sabadini, M. (2013). Capital ficticio y ganancias ficticas. En C. Silva & C. Lara (Eds.), *La crisis global y el capital ficticio* (pp. 73-101). Santiago de Chile: Editorial Arcis-Clacso.

Carlos, A. F. (2008). *O espaço urbano*. São Paulo Ed. Labur.

Carlos, A. F. (2011). *A Condição Espacial*. São Paulo: EDUSP.

Carlos, A. F. (2012). Crisis y superación en el ámbito de la Geografía crítica: construyendo la metageografía. *Revista de Geografía Norte Grande, 51*, 5-19.

Carlos, A. F. (2015). A tragédia urbana. En A. F. Carlos, D. Volochko & Á. Pinto (Eds.), *A cidade como negócio* (pp. 43-64). Sao Paulo: Editora Contexto.

Carrera, M., & Méndez, R. (1998). Actividades económicas y desigualdades territoriales. En C. Carrera, C. del Canto, R. Méndez & M. Pérez (Eds.), *Trabajos prácticos de geografía humana* (pp. 73-163). Madrid: Editorial Síntesis.

Corrêa, R. L. (2011). Sobre agentes sociais, escala e produção do espaço: um texto para discussão. En A. F. Carlos, M. Lopes de Souza & M. Beltrao Sposito (Eds.), *A produção do espaço urbano agentes e processos escalas e desafios* (pp. 41-51). Sao Paulo: Editora Contexto.

Currie, L. (1965). *Una política urbana para los países en desarrollo.* Bogotá: Tercer Mundo Editores.

Castells, M. (1978). *La cuestión urbana* (Sexta ed.). México: Siglo veintiuno editores.

Castells, M. (2000). *A sociedade em rede* (8 ed.). São Paulo: Paz e terra.

Catells, M. (2001). El modo de desarrollo informacional y la reestructuración del capitalismo. En I. Susser (Ed.), *La sociología urbana de Manuel Castells.* (pp. 329-364). Madrid: Alianza editorial.

Cattaneo, R. (2011). Los fondos de inversión inmobiliaria y la producción privada de vivienda en Santiago de Chile: ¿Un nuevo paso hacia la financiarización de la ciudad?. *Revista Eure, 37*(112), 5-22.

Cattaneo, R. (2012). *La Fabrique de la Ville: Promoteurs immobiliers et financiarisation de la filiare du logement a Santiago du Chili.* Tesis de Doctorado. Université Paris 8-Vincennes Saint Denis, París.

Cavallo, A., Salazar, M., & Sepúlveda, Ó. (2008). *La historia oculta del régimen militar. Memoria de una época 1973-1988*. Santiago de Chile: Uqbar Editores.

Charney, I. (2001). Three dimensions of capital switching within the real estate sector: a Canadian case study. *International Journal of Urban and Regional Research, 25*(4), 740-758.

Chaves, L. F. (1998). Las relaciones centro-periferia en las interpretación liberal y marxista del espacio-tiempo socioeconómico. En M. Delgado (Ed.),

Pensamiento Geográfico de un Maestro. Obras Inéditas del Dr. Luis Fernando Chaves Vargas (pp. 49-160). Mérida: Universidad de Los Andes.

Cheetham, R. (1973). El sector privado de la construcción. Patrón de dominación. En M. Castells (Ed.), *Imperialismo y Urbanización en América Latina* (pp. 359-396). Barcelona: Gustavo Gili.

Chesnais, F. (2003). La teoría del régimen de acumulación financierizado: contenido, alcances e interrogantes. *Revista de Economía Crítica 1*, 37-72.

Chesnais, F. (2005). O capital portador de juros. In F. Chesnais (Ed.), *A finanza mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências* (pp. 35-67). São Paulo: Boitempo.

Chesnais, F. (2009). La preminencia de las finanzas en el capitalismo "en general", el capital ficticio y el movimiento contemporáneo de mundialización del capital. En S. De Brunhoff, F. Chesnais, G. Duménil, M. Husson & D. Lévy (Eds.), *Las finanzas capitalistas. Para comprender la crisis mundial* (pp. 84-150). Buenos Aires: Herramienta ediciones.

Choay, F. ([1994] 2009). El reino de lo urbano y la muerte de la ciudad *Revista Andamios,* 6 (12), 157-187.

Christophers, B. (2015). The limits to financialization. *Dialogues in Human Geography, 5*(2), 183-200.

Contel, F. (2009). Espaço geográfico, sistema bancário e hipercapilaridade do crédito no Brasil. *Caderno CRH, 55*, 119-134.

Contreras, Y. (2010). Santiago Centro: ¿Puede convivir un espacio residencial central con el locus de especulación inmobiliaria? *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales.*, 14 (331 (89)). Disponible en http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-331/sn-331-89.htm (Consultado en abril de 2015).

Corrêa, R. L. (1985). *O espaço urbano*. Rio de Janeiro: Editora Ática.

Cortina, A., & Martínez, E. (2001). *Ética* (3 ed.). Madrid: Akal.

Cox, K. (1997). Globalization and the Politics of Distribution. A critical assesment. En K. Cox (Ed.), *Spaces of Globalization. Reasserting the power of local* (pp. 115-136). Nueva York: The Guilford Press.

Crosby, A. (1998). *La medida de la realidad. La cuantificación y la sociedad occidental, 1250-1600*. Barcelona: Crítica.

Cuenya, B., & Corral, M. (2011). Empresarialismo, economía del suelo y grandes proyectos urbanos: el modelo de Puerto Madero en Buenos Aires. *EURE, 37*(11), 25-45.

Daher, A. (1995a). Efecto concentrador de los fondos inmobiliarios. *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad de Costa Rica, 68*, 17-32.

Daher, A. (1995b). Territorios del capital bancario y previsional en Chile. *Documents d'Anàlisi Geogràfica, 27*, 37-55.

Daher, A. (2013a). Territorios de la financierización y de las crisis inmobiliarias. *Revista de Geografía Norte Grande, 56*, 7-30.

Daher, A. (2013b). El sector inmobiliario y las crisis económicas. *EURE*, *39*(118), 47-76.

Daher, A. (2016). De cómo Chicago transformó a Santiago: 40 años de gobernanza de mercado. En A. Orellana, F. Link & J. Noyola (Eds.), *Urbanización planetaria y la reconstrucción de la ciudad* (pp. 141-168). Santiago de Chile: Colección Estudios Urbanos-RiL Editores.

Dahse, F. (1979). *Mapa de la extrema riqueza. Los grupos econónicos y el proceso de concentración de capitales*. Santiago de Chile: Editorial Aconcagua.

De Mattos, C. (2007). Globalización, negocios inmobiliarios y transformación urbana. *Nueva Sociedad*, 212 (noviembre-diciembre), 82-96.

De Mattos, C. (2010). *Globalización y metamorfosis urbana en América Latina*. Quito: OLACCHI-MDMQ.

De Mattos, C. (2011). Santiago de Chile, de ciudad a región urbana. En C. De Mattos, W. Ludeña & L. Fuentes (Eds.), *Lima-Santiago. Reestructuración y cambio metropolitano* (pp. 181-208). Santiago de Chile: IEU Pontificia Universidad Católica de Chile-CIAC Pontificia Universidad Católica del Perú.

De Mattos, C. (2014). Reestructuración económica y metamorfosis urbana en América Latina: de la ciudad a la región urbana. En J. Noyola, C. De Mattos & A. Orellana (Eds.), *Urbanización en tiempos de crisis. Impactos, desafíos y propuestas* (pp. 13-43). Santiago: Pontificia Universidad Católica de Chile.

De Mattos, C. (2015). *Revolución Urbana. Estado, mercado y capital en América Latina*. Santiago de Chile: RiL Editores.

De Mattos, C. (2016). Lógica financiera, geografía de la financiarización y crecimiento urbano mercantilizado. En A. Orellana, F. Link & J. Noyola (Eds.), *Urbanización planetaria y la reconstrucción de la ciudad* (pp. 29-55). Santiago de Chile: Colección de Estudios Urbanos-RiL Editores.

De Ramón, A. (2007). *Santiago de Chile. Historia de una sociedad urbana*. Santiago de Chile: Catalonia.

De Ramón, A. (2015). *Historia de Chile. Desde la invasión incaica hasta nuestros días (1500-2000)* (8 ed.). Santiago de Chile: Catalonia.

De Simone, L. (2015). *Metamall. Espacio urbano y consumo en la ciudad neoliberal chilena*. Santiago de Chile: Consejo Nacional de la Cultura y las Artes-Ril Editores.

De Queiroz, L. C. (2013). Las metrópolis del pensamiento urbano latinoamericano. Reflexiones para una teoría urbana del proceso de metropolización. En B. Ramírez & E. Pradilla (Eds.), *Teorías sobre la ciudad en América Latina.* (Vol. 1, pp. 117-167). México: Universidad Autónoma Metropolitana

Delgado, O. (2003). *Debates sobre el espacio en la geografía contemporánea*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Dicken, P. (2011). *Global shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy* (Sexta ed.). Londres: The Guilford Press.

Dollfus, O. (1982). *El análisis geográfico*. Barcelona: Oikos-Tau.

Duménil, G., & Lévy, D. (2009). Las finanzas capitalistas: relaciones de producción y relaciones de clase. En S. de Brunhoff, F. Chesnais, G. Duménil, M. Husson & D. Lévy (Eds.), *Las finanzas capitalistas. Para comprender la crisis mundial* (pp. 153-203). Buenos Aires: Herramienta Ediciones.

Duménil, G., & Lévy, D. (2014). *The Crisis of Neoliberalism*. Cambridge: Harvard University Press.

Farias, I., & Bender, T. (Eds.). (2010). *Urban assemblages: How Actor-Network Theory changes urban studies* Nueva York: Routledge.

Fazio, H. (1997). *Mapa actual de la extrema riqueza en Chile*. Santiago de Chile: ARCIS-LOM-CENDA.

Fazio, H. (2000). *La transnacionalización de la economía chilena. Mapa de la Extrema Riqueza al año 2000*. Santiago de Chile: LOM.

Fazio, H. (2005). *Mapa de la extrema riqueza al año 2005*. Santiago de Chile: LOM.

Feagin, J. (1982). Urban real estate speculation in the United States: implications for social science and urban planning. *International Journal of Urban and Regional Research, 6*, 36-60.

Feagin, J. (1987). The secondary circuit of capital: office construction in Houston, Texas. *International Journal of Urban and Regional Research, 11*, 172-192.

Fernandes, E. (2010). Notas sobre el proceso de implementación de la agenda para la reforma urbana en Brasil. *EURE, 36*(109), 143-159.

Fischer, K. (2017). *Clases dominantes y desarrollo desigual*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.

Fix, M. (2011). *Financiarização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil.* UNICAMP, Campinas.

Ffrench-Davis, R. (2004). *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. Tres décadas de política económica en Chile*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

Flores, C. (2006). Financiamiento Hipotecario para la Vivienda. *Serie Técnica de Estudios, 004*. Disponible en http://www.sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/publicacion_4938.pdf (Consultado en septiembre de 2017).

Florida, R. (2005). *Cities and the Creative Class*. Nueva York: Routledge French, S., Leyshon, A., & Wainwright, T. (2011). Financializing space, spacing financialization. *Progress in Human Geography, 35*(6), 798–819.

Friedmann, M. (2002). *Capitalism and Freedom*. Chicago: The University of Chicago Press.

Gárate, M. (2012). *La revolución capitalista de Chile (1973-2003)*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.

Garnier, J.-P. (2016). La reapropiación colectiva del espacio urbano: entre activismo y teoricismo. En R. Tello (Ed.), *Jean-Pierre Garnier. Un sociólogo a contracorriente* (pp. 203-225). Barcelona: Icaria.

Gili, R. (2004). Análisis del mercado inmobiliario urbano residencial de Serena-Coquimbo: El caso de Las Compañías. *Revista INVI, 18*, 9-18.

González, C. (Coord.). (2015). *Imaginarios y fragmentos de metrópoli: Querétaro, México*. Querétaro: Editorial Universitaria UAQ.

Gotham, K. F. (2006). Secondary Circuit of Capital Reconsidered: Globalization and the U.S. Real Estate Sector. *American Journal of Sociology*, *112*(1), 235-275.

Gotham, K. F. (2009). Creating Liquidity out of Spatial Fixity: The Secondary Circuit of Capital and the Subprime Mortgage Crisis. *International Journal of Urban and Regional Research, 33*(2), 355–371.

Gotham, K. F. (2012). Creating Liquidity Out of Spatial Fixity: The Secondary Circuit of Capital and the Restructuring of the US Housing Finance System. En M. Aalbers (Ed.), *Subprime Cities.The Political Economy of Mortgage Markets* (pp. 25-52). Oxford: Blackwell.

Gottdiener, M. (1997). *A produção social do espaço urbano* São Paulo EDUSP.

Gramsci, A. (1971). *El materialismo histórico y la filosofía de Benedetto Croce*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.

Gramsci, A. ([1935] 1986). *Cuadernos de La Cárcel*. México: Instituto Gramsci-Ediciones Era.

Gregoire, J., & Surita, S. (2003). Desarrollo y perspectivas de la securitización en Chile. *Estudios Públicos, 92*, 168-204.

Grupo Chadule, G. (1997). *Initiation aux partiques satistiques en géographie*. Paris: Armand Colin.

Gutiérrez Puebla, J., Rodríguez Rodríguez, V., & Santos Preciado, J. M. (1995). *Técnicas cuantitativas: estadística básica*. Barcelona: Oikos-Tau

Haggett, P. (1972). *Geography: A Modern Synthesis*. Nueva York: Harper and Row.

Hall, P. (1996). *Ciudades del mañana*. Barcelona: Ediciones del Serbal.

Harvey, D. (1973). *Social Justice and the City*. Londres: Edward Arnold.

Harvey, D. (1978). *Urbanismo y desigualdad social*. Madrid: Siglo XXI Editores.

Harvey, D. (1982). *The Limits to Capital*. Oxford: Basil Blackwell.

Harvey, D. (1985a). *The Urbanization of Capital. Studies on History and Theory of Capitalist Urbanization*. Oxford: Basil Blackwell.

Harvey, D. (1985b). *Consciousness and the Urban Experience. Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization 1*. Oxford: Basil Blackwell Harvey, D. (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México: Fondo de Cultura Económica.

Harvey, D. (1989). *The urban experience*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Harvey, D. (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México: Fondo de Cultura Económica.

Harvey, D. (1996a). Cities or urbanization? *City, 1*(1-2), 38-61.

Harvey, D. (1996b). *Justice, Nature and the Geography of Difference*. Cambridge: Blackwell Publishing.

Harvey, D. (1998). *La condición de la postmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural.* Buenos Aires: Amorrortu Editores.

Harvey, D. (2004). *El Nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.

Harvey, D. (2006). *Towards a Theory of Geographical Uneven Development*. Londres: Verso.
Harvey, D. (2007). *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*. Madrid: Akal.
Harvey, D. (2008a). *París, capital de la modernidad*. Madrid: Akal.
Harvey, D. (2008b). *O neoliberalismo. História e Implicações* (Segunda edición ed.). São Paulo: Editora Loyola.
Harvey, D. (2011). *Espaços de esperança* (4 ed.). São Paulo: Edições Loyola
Harvey, D. (2012). *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*. Madrid: Akal.
Harvey, D. (2013). *Ciudades rebeldes. Del derecho a la ciudad a la revolución urbana*. Madrid: Akal.
Harvey, D. (2014a). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito: Instituto de Altos Estudios Nacionales del Ecuador.
Harvey, D. (2014b). *Guía de El Capital. Libro Primero*. Madrid: Akal.
Hayek, V. F. (2007). *Camino de servidumbre*. Madrid: Alianza Editorial.
Hidalgo, R. (2004). De los pequeños condominios a la ciudad vallada: las urbanizaciones cerradas y la nueva geografía social en Santiago de Chile (1990-2000). *EURE, 30*(91), 29-52.
Hidalgo, R. (2005). *La vivienda social en Chile y la construcción del espacio urbano en el Santiago del siglo XX*. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile-Centro de Investigaciones Diego Barros Arana.
Hidalgo, R. (2007). ¿Se acabó el suelo en la gran ciudad? Las nuevas periferias metropolitanas de la vivienda social en Santiago de Chile. *EURE, 33*(98), 57-75.
Hidalgo, R., Borsdorf, A., & Zunino, H. (2008). Las dos caras de la expansion residencial en la periferia metropolitan de Santiago de Chile: precariópolis estatal y privatópolis inmobiliaria. En P. Pereira & R. Hidalgo (Eds.), *Producción inmobiliaria y reestructuración metropolitana en América Latina* (pp. 167-195). Santiago de Chile: FAUSP-USP-Universidad Católica de Chile.
Hidalgo, R., & Arenas, F. (2009). Del pais urbano al país metropolitano. Transformaciones recientes en las ciudades chilenas. En R. Hidalgo, C. De Mattos & F. Arenas (Eds.), *Chile: del país urbano al país metropolitano* (pp. 9-29). Santiago de Chile: Geo-Libros- Pontificia Universidad Católica de Chile.
Hidalgo, R., & Borsdorf, A. (2009). El crecimiento urbano en Europa: conceptos, tendencias y marco comparativo para el área metropolitana de Santiago de Chile. *Estudios Geográficos,* LXX (266), 181-203.
Hidalgo, R., Arenas, F., Sánchez, R., & Volker, P. (2014a). La macrozona urbana central chilena: formas de crecimiento, vulnerabilidad y sustentabilidad. En J. Montoya, R. Hidalgo, P. Brand & L. Pérez (Eds.), *Metropolizaciones Colombia-Chile: Experiencias de Bogotá, Medellín, Santiago y Concepción* (pp. 11-26). Medellín: Universidad Nacional de Colombia.
Hidalgo, R., Santana, D., & Villagrán, C. (2014b). La producción inmobiliaria de segunda residencia en el borde costero del área metropolitana de Valparaíso

(1992-2012): tipologías morfológicas en la comuna de Puchuncaví. *Revista AUS (Valdivia), 16*, 52-58.

Hidalgo, R., Santana, D., Paulsen, A., & Arenas, F. (2016a). Discursos sobre justicia y desigualdad social en la política de vivienda social en Chile. En A. Orellana & F. Link (Eds.), *Urbanización planetaria y la (re) construcción de la ciudad: Teorías y prácticas*. Santiago de Chile: RIDEAL.

Hidalgo, R., Arenas, F., & Santana, D. (2016b). ¿Utópolis o distópolis?: producción inmobiliaria y metropolización en el litoral central de chile (1992-2012) *EURE, 42*(126), 27-54.

Hidalgo, R, Santana D. & Alvarado, V. (2016c). Mitos, ideologías y utopías neoliberales de la producción del espacio: hacia una agenda de investigación alternativa. En R. Hidalgo, D. Santana, V. Alvarado, F. Arenas, A. Salazar, C. Valdebenito & L. Álvarez (Eds.), *En las costas del neoliberalismo. Naturaleza, urbanización y producción inmobiliaria: experiencias en Chile y Argentina* (pp. 24-66). Santiago de Chile: PUC-Geolibros.

Hidalgo, R., De Simone, L., Santana, D., & Arenas, F. (2016d). Geografías del comercio en Santiago de Chile (1990-2010): de la reestructuración comercial al policentrismo inmobiliario. *Revista Geográfica Venezolana*.

Hidalgo, R., Alvarado, V., & Santana, D. (2016e). Los expulsados de la metrópoli: expolio y esquilmo en la locación de la vivienda social en la ciudad neoliberal. Una perspectiva de Santiago y Valparaíso. *Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía, 20*, 41-55.

Hidalgo, R., Alvarado, V., & Santana, D. (2017). La espacialidad neoliberal de la producción de vivienda social en las áreas metropolitanas de Valparaíso y Santiago (1990-2014): ¿hacia la construcción idelógica de un rostro humano? *Cadernos Metrópole, 19*(39), 513-535.

Hiernaux, D. (2006). Repensar la dimensión ontológica de lo urbano. *Revista Limina, R. Estudios sociales y humanísticos, 4*(2), 8-17.

Hiernaux, D., Hidalgo, R., Santana, D., & Arenas, F. (2015). Produciendo urbanización en el litoral de la región de Valparaíso: imaginarios y producción inmobiliaria. En D. Hiernaux (Ed.), *Turismo,sociedad y territorio: Una lectura crítica. Libro Homenaje a Manuel Rodríguez Woog* (pp. 327-346). Querétaro: Universidad Autónoma de Querétaro.

Hiernaux, D. (2016). *La ciudad maquillada: las nuevas máscaras de la ciudad del siglo XXI*. Ponencia presentada en el III Seminario Internacional RELATEUR: La ciudad latinoamericana entre Globalización, Neoliberalismo y Adjetivaciones: Lecturas críticas, Querétaro, 11 al 13 de octubre, Universidad Autónoma de Querétaro.

Howsbaum, E. (1998). *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Crítica.

Indovina, F. (2012). La ciudad difusa: ¿qué es y cómo se gobierna? En O. Nel-lo (Ed.), *Francesco Indovina.Del análisis del territorio al gobierno de la ciudad* (pp. 95-113). Barcelona: Icaria.

Jameson, F. (2013). *Representar El capital. Una lectura del tomo I*. México: Fondo de Cultura Económica.

Janoschka, M., Sequera, J., & Salinas, L. (2014). Gentrificación en España y América Latina. Un diálogo crítico. *Revista de Geografía Norte Grande, 58*, 7-40.

Jaramillo, S. (1981). *Producción de vivienda y capitalismo dependiente: el caso de Bogotá*. Bogotá: Cede-Uniandes.

Jaramillo, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Universidad de Los Andes.

Jessop, B. (2004). On the Limits of The Limits to Capital. *Antipode, 36*(3), 480-496.

Lees, L. (2004). Urban geography: discourse analysis and urban research. *Progress in Human Geography, 28*(1), 101–107.

Lees, L., Bang Shin, H., & López Morales, E. (2016). *Planetary Gentrification*. Cambrigde: Polity Press.

Lapavitsas, C. (2009). Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation. *Historical Materialism, 17*, 114-148.

Lapavitsas, C. (2009). *El capitalismo financiarizado. Expansión y crisis*. Madrid: Ediciones Maia.

Lapavitsas, C. (2016). *Beneficios sin producción. Cómo las finanzas nos explotan* Madrid: Traficantes de sueños

Larraín, J. (2008). *El concepto de ideología. El marxismo posterior a Marx: Gramsci y Althusser*. Santiago de Chile: LOM.

Laval, C., & Dardot, P. (2010). *La nueva razón del mundo*. Barcelona: Gedisa.

Lefebvre, H. (1970). *Lógica dialéctica, lógica formal*. Madrid: Siglo XXI Editores.

Lefebvre, H. ([1973] 1976). *Espacio y política. El derecho a la ciudad II*. Barcelona: Ediciones Península.

Lefebvre, H. ([1973] 1976). *The Survival of Capitalism*. Londres: Allison & Busby.

Lefebvre, H. ([1970] 1980). *La revolución urbana* (Tercera edición ed.). Madrid: Alianza Editorial.

Lefebvre, H. ([1980] 2006). *La presencia y la ausencia. Contribución a la teoría de las representaciones*. México: Fondo de Cultura Económica.

Lefebvre, H. ([1974] 2013). *La producción del espacio*. Madrid: Capitán Swing.

Lefebvre, H. ([1973] 2014). *El pensamiento marxista y la ciudad*. México D.F.: Coyoacán.

Lencioni, S. (2011). Referencias analíticas para a discussão da metamorfose metropolitana. En S. Lencioni, S. Vidal-Koppmann, R. Hidalgo & P. Pereira (Eds.), *Transformações sócio-territoriais nas metrópoles de Buenos Aires, São Paulo e Santiago* (pp. 51-60). Sao Paulo: USP-PUC-CONICET-CNPQ.

Lencioni, S. (2014). Reestruturação imobiliária: uma análise dos processos de concentração e centralização do capital no setor imobiliário. *Revista Eure, 40*(120), 29-47.

Lencioni, S. (2015). Metropolização do espaço e a constituição de megarregiões. En Á. Ferreira, J. Rua & R. De Mattos (Eds.), *Desafios da metropolização do espaço* (pp. 35-68). Rio de Janeiro: Consequência Editora.

Lenin, V. I. ([1916] 2012). *Imperialismo: la fase superior del capitalismo*. México D.F: Taurus.

Linklater, R. (Writer). (1996). SubUrbia. Estados Unidos.

Lipietz, A. (1979). *El capital y su espacio*. México: Siglo XXI editores.

Lojkine, J. (1979). *El marxismo, el Estado y la cuestión urbana*. Madrid: Siglo XXI.

López-Morales, E. (2008). Destrucción creativa y explotación de brecha de renta: discutiendo la renovación urbana del peri-centro sur poniente de Santiago de Chile entre 1990 y 2005. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, 12*(270). Disponible en http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-270/sn-270-100.htm (Consultado en noviembre de 2015).

López-Morales, E., Gasic, I., & Meza, D. (2012). Urbanismo proempresarial en Chile: políticas y planificación de la producción residencial en altura en el pericentro del Gran Santiago. *Revista Invi, 27*, 75-114.

López Morales, E., Gasic, I., & Meza, D. (2014). Captura desigual de renta de suelo y desplazamiento exclusionario. Indicadores generales del proceso de gentrificación en Santiago de Chile, 2000-2012. *Cadernos Metropole, 16*(32), 565-586.

López, I., & Rodríguez, E. (2010). *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Madrid: Traficantes de sueños.

Laussault, M. (2015). *El hombre espacial. La construcción social del espacio humano*. Buenos Aires: Amorrortu editores.

Lois, R., Piñeira, M., & Vives, S. (2016). El proceso urbanizador en España (1990-2014): una interpretación desde la geografía y la teoría de los circuitos de capital. Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, XX (539). Disponible en http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-539.pdf

Lucarelli, S. (2010). Financialization as Biopower. In A. Fumagalli & S. Mezzadra (Eds.), *Crisis in the global economy: financial markets, social struggles, and new political scenarios* (pp. 119-137). Los Angeles: Semiotext(e).

Magdoff, H., & Sweezy, P. (1987). *Stagnation and the Financial Explosion*. Nueva York: Monthly Review Press.

Mandel, E. (1986). *Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista*. México: Siglo XXI editores.

Manrique, A. (2013). Gentrificación de La Candelaria: reconfiguraciones de lugar de residencia y consumo de grupos de altos ingresos. *Cuadernos de Geografía, Revista Colombiana de Geografía, 22*(2), 211-234.

Marazzi, C. (2009). La violencia del capitalismo financiero. En A. Fumagalli, L. Stefano, C. Marazzi, S. Mezzadra, A. Negri & C. Vercellone (Eds.), *La gran crisis de la economía global. Mercados financieros, luchas sociales y nuevos escenarios políticos* (pp. 21-61). Madrid: Traficantes de sueños.

Marazzi, C. (2014). *Capital y lenguaje. Hacia el gobierno de las finanzas*. Buenos Aires: Tinta Limón.

Martínez, J., & Díaz, Á. (1996). *Chile, the Great Transformation*. Geneva: The UnitedNations Research Institute For Social Development (UNRISD).

Marx, K. (1967a). *El capital. Crítica a la economía política* (Vol. I). Bogotá: Fondo de Cultura Económica

Marx, K. (1967b). *El capital. Crítica a la economía política* (Vol. II). Bogotá: Fondo de Cultura Económica

Marx, K. (1967c). *El capital. Crítica a la economía política* (Vol. III). Bogotá: Fondo de Cultura Económica

Marx, K., & Engels, F. ([1948] 2011). *Manifiesto comunista*. México: Centro de Estudios Socialistas Carlos Marx.

Marx, K., ([1957-58] 2016). *Elementos Fundamentales para la Crítca de la Economía Política-Grundrisse*. México: Siglo XXI editores.

Mas, R., & Rodríguez, I. (2003). El mercado inmobiliario en España. En H. Capel (Ed.), *Ciudades, arquitectura y espacio urbano* (pp. 170-198). Almería: Instituto Cajamar.

Massey, D., & Catalano, A. (1978). *Capital and land: Landownership by capital in Great Britain*. Londres: Edward Arnold.

Massey, D. (2008). *Pelo espaço. Uma nova política da espacialidade*. Rio de Janeiro: Editora Bertrand Brasil.

Mayol, A., & Ahumada, J. (2015). *Economía política del fracaso. La falsa modernización del modelo neoliberal*. Santiago de Chile: Editorial El Desconcierto.

Méndez, E. (2004). Clave del Éxito de Programa de Concesiones en Chile. In CIEDESS (Ed.), *Concesiones y suelo urbano. Dos Claves para la Inversión* (pp. 27-37). Santiago de Chile: CIEDESS-CCHC.

Méndez, R., Abad, L. D., & Echaves, C. (2015). *Atlas de la crisis. Impactos socioeconómicos y territorios vulnerables en España*. Valencia: Tirant.

Merrifield, A. (2002). *Dialectical urbanism: social struggles in the capitalist city*. Nueva York: Monthly Review Press.

Merrifield, A. (2013). *The Politics of the Encounter. Urban theory and protest under planetary urbanization*. Athens: University of Georgia Press.

Merrifield, A. (2014). *The new urban question*. Londres: Pluto Press.

Mitchell, K. (1996). Visions of Vancouber: Ideology, Democracy, and the Future of Urban Development. *Urban Geography, 17*(6), 478-501.

Mönkeberg, M. (2015). *El saqueo económico de los grupos económicos al Estado* (Segunda ed.). Santiago de Chile: Penguin-Random House.

Montoya, J. (2012). *Bogotá: crecimiento urbano y cambio morfológico, 1538-2010.* Universidad de Laval.

Moraes, R., & Da Costa, W. (1987). *Geografía crítica. A valorizacao do espaco* (2 ed.). Sao Paulo: Hucitec.

Morales, E., & Rojas, S. (1986). Relocalización socio-espacial de la pobreza. Política estatal y presión popular, 1979-1985. *Documento de trabajo FLACSO, 280*, 1-69.

Morandé, F., & García, C. (2004). *Financiamiento de la vivienda en Chile*. Washington: BID.

Moulian, T., & Vergara, P. (1979). Ideología y política económica. *Coleccion Estudios CIEPLAN, 3*, 65-127.

Muñoz, F. (2008). *Urbanalización. Pasajes comunes, lugares globales*. Barcelona: Editorial Gustavo Gili.

Muth. (1969). *Cities and Housing*. Chicago: University of Chicago Press.

Naredo, J. M. (2012). El modelo inmobiliario español y sus consecuencias. In M. Belil, J. Borja & M. Corti (Eds.), *Ciudades, una ecuación imposible* (pp. 65-97). Barcelona: Icaria-Antrazyt.

Negrete, C. (2012). *La Nueva política de vivienda como camino hacia la justicia social territorial. Región Metropolitana de Santiago: 2006-2011*. Tesis de Magíster. Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

Orlandini, E. (2012). *Análisis del discurso. Principios y procedimientos*. Santiago de Chile: LOM.

Ortiz, C. (2014). Grandes proyectos urbanos en Colombia: ¿implementando o desmontando la agenda de reforma urbana? En J. Montoya, R. Hidalgo, P. Brand & L. Pérez (Eds.), *Metropolizaciones Colombia-Chile: Experiencias de Bogotá, Medellín, Santiago y Concepción* (pp. 259-283). Medellín: Universidad Nacional de Colombia

Parnreiter, C. (2011). Formación de la ciudad global, economía inmobiliaria y transnacionalización de espacios urbanos. El caso de Ciudad de México. *EURE, 37*(111), 5-24.

Peet, R. (2004). *La maldita trinidad. El Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio*. Pamplona: Laetoli.

Peet, R. (2011). Contradictions of Finance Capitalism. *Monthly Review, December*, 18-32.

Peet, R. (2012). Locura y civilización: capitalismo financiero global y el discurso anti-pobreza. In N. Benach (Ed.), *Richard Peet. Geografía contra el neoliberalismo* (pp. 229-255). Barcelona: Icaria.

Pereira, P. (1988). *Espaço, técnica e construção o desenvolvimento das técnicas construtivas e a urbanização do morar em São Paulo*. São Paulo: Nobel.

Pereira, P. (2006). Reestruturação imobiliária em São Paulo (SP): especificidade e tendência. En R. Lima da Silva, P. Pereira & V. Ueda (Eds.), *Dinâmica imobiliária e reestruturação urbana nas cidades da América Latina* (pp. 45-63). Santa Cruz do Sul: EDUNISC.

Pereira, P. (2008). Produção imobiliária e crise da cidade na emergência de uma nova forma de metrópole na América Latina. En P. Pereira & R. Hidalgo (Eds.), *Producción inmobiliaria y reestructuración metropolitana en América Latina* (pp. 55-65). Santiago de Chile: FAUSP-USP-Universidad Católica de Chile.

Pereira, P. (2013). Agentes imobiliários, e reestruturação: interesses e conflictos na construção da cidade contemporânea. En O. P. Pereira (Ed.), *Negócios*

imobiliários e transformações sócio-territoriais em cidades da América Latina. (pp. 23-31). Sao Paulo: CNPQ-USP-PUC-CONICIT.

Pereira, P. (2015). Financeirização da cidade: Estratégias de valorização imobiliária e produção da desigualdade. USP.

Pfeffer, F., & Pfeffer, G. (2003). *Reforma a la legislación de mercado de capitales. Tomo I*. Santiago de Chile: LexisNexis Cono Sur.

Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica

Pinto, A. (2006). *Chile, un caso de desarrollo frustrado*. Santiago de Chile: Editorial USACH.

Polanyi, K. ([1957] 2015). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de Cultura Ecónomica.

Pradilla, E. (1987). *Capital, Estado y Vivienda en América Latina*. México: Distribuciones Fontamara.

Pradilla, E. (2009). *Los territorios del neoliberalismo en América Latina. Compilación de ensayos*. México: Miguel Angel Aporrúa. UAM.

Pradilla, E. (2013). La economía y las formas urbanas en América Latina. En B. Ramírez & E. Pradilla (Eds.), *Teorías sobre la ciudad en América Latina* (Vol. 1, pp. 169-238). México: Universidad Autónoma Metropolitana.

Polanyi, K. ([1957] 2015). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de Cultura Ecónomica.

Pumain, D., Paulus, F., & Vacchiani-Marcuzzo, C. (2009). Innovation Cycles and Urban Dynamics. En D. Lane, D. Pumain, S. Ernst & G. West (Eds.), *Complexity Perspectives in Innovation and Social Change* (Vol. 237-260). Berlin: Springer.

Rehner, J. & Leiva, S. (2017). Inversión inmobiliaria en tiempos de auge y crisis: ¿Es la ciudad un producto minero o un derivado financiero? *Revista de Geografía Norte Grande, 67*. Disponible en http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-34022017000200010&lng=es&nrm=iso (Consultado en diciembre de 2017).

Roa, S. (2012). Estrategias espaciales en la provisión de vivienda estatal popular en un contexto neoliberal. El caso de la periferia bogotana. *Boletín IFEA, 41*(3), 417-439.

Robinson, J. (2006). *Ordinary cities: between modernity and development*. Londres: Routledge.

Robinson, J. (2013). In the tracks of Comparative Urbanism: Difference, Urban Modernity and the Primitive. *Urban Geography, 25*(8), 709-723.

Reclus, É. ([1905] 1985). Migrações, êxodo rural e problemática do crescimento urbano. En M. C. d. Andrade (Ed.), *Élisée Reclus* (pp. 143-166). São Paulo: Editora Ática.

Rodríguez, A., & Rodríguez, P. (2012). Políticas neoliberales en Santiago de Chile: políticas contra la ciudad. En M. Belil, J. Borja & M. Corti (Eds.), *Ciudades, una ecuación imposible* (pp. 131-153). Barcelona: Icaria.

Rolnik, R. (2015). *Gerra dos lugares. A colonização da terra e da moradia na era das finanças*. São Paulo: Boitempo.

Rozas, P., & Marín, G. (1989). *1988: El "mapa de la extrema riqueza" 10 años después*. Santiago de Chile: Ediciones Chile-América CESOC.

Rugiero, A. M. (1998). Experiencia chilena en vivienda social. 1980-1995. *Revista INVI, 13*(35), 3-87.

Sabatini, F. (1990). Precios del suelo y construcción de vivienda (4 conclusiones relevantes sobre Santiago relevantes para política pública). *EURE, 16*(49), 63-72.

Sabatini, F., Rasse, A., Mora, P., & Brain, I. (2012). ¿Es posible la integración residencial en las ciudades chilenas? Disposición de los grupos medios y altos a la integración con grupos de extracción popular. *EURE, 38*(115), 159-194.

Salazar, G. (2002). *Historia contemporánea de Chile III. La economía: mercados, empresarios y trabajadores*. Santiago de Chile: LOM.

Santana, D. (2013). *Precariópolis y privatópolis en la región metropolitana de Bogotá (1990-2010). Un análisis socioespacial de los barrios cerrados.* Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

Santana, D., Hidalgo, R., Arenas, F., & Salazar, A. (2016). Las nuevas fronteras de la segunda residencia: análisis de la producción inmobiliaria en el litoral en la región de Valparaíso (1992-2012). En R. Hidalgo, D. Santana, V. Alvarado, F. Arenas, A. Salazar, C. Valbenito & L. Álvarez (Eds.), *Las costas del neoliberalismo: naturaleza, urbanización y producción inmobiliaria. Experiencias en Chile y Argentina* (pp. 220-237). Santiago de Chile: Geolibros.

Santos, M. ([1978] 2004). *Por uma nova geografia. Da crítica da geografia á geografía crítica* (Sexta edición ed.). Sao Paulo: Edusp.

Santos, M. ([1994] 2007). *Técnica, espaço, tempo.* São Paulo: EDUSP.

Santos, M. (2000). *La Naturaleza Del Espacio: Técnica y Tiempo: Razón y Emoción*. Barcelona: Ariel.

Santos, M. ([1979] 2003). *Economia espacial. Críticas y alternativas* (Segunda ed.). Sao Paulo: EDUSP.

Santos, M. (2004). *Por otra globalización: del pensamiento único a la conciencia universal*. Bogotá: Convenio Andrés Bello.

Sassen, S. (2001). *The global city: New York, London, Tokyo* (Segunda edición ed.). Princeton: Princeton University Press.

Sassen, S. (2015). *Expulsiones. Brutalidad y complejidad en la economía global*. Bogotá: Katz.

Schteingart, M. (1979). Sector inmobiliario capitalista y formas de apropiación del suelo urbano: el caso de México. *Demografía y economía,* XIII (4), 449-466.

Scott, A. (1980). *The Urban Land Nexus and the State* Londres: Pion.

Scott, A. (2006). *Geography and Economy. Three lectures*. Oxord: Clarendon Press.

Scott, A. (2008). *Social Economy of the Metropolis Cognitive-Cultural Capitalism and the Global Resurgence of Cities*. Oxford: Oxford University Press.

Scott, A. (2013). *A World in Emergence. Cities and Regions in the 21st. Century*. Chentelham: Edward Elgar.

Silveira, M. L. (2009). Finanças, Consumo e Circuitos da Economia Urbana na Cidade de São Paulo. *Caderno CRH, 22*(55), 65-76.

Sin autor. Capitalism begins at home. Providing better and more affordable housing could be the next "capitalist achievement". (2015). *The Economist*.

Singer, P. ([1975] 2007). *Economía política de la urbanización*. México: Siglo XXI editores.

Smith, N. (2008). *Uneven Development. Nature, Capital, and the Production of Space* (Segunda edición ed.). Athens: The University of Georgia Press.

Smith, N. (2012). *La nueva frontera urbana. Ciudad revanchista y gentrificación*. Madrid: Traficantes de sueños.

Soja, E. (2008). *Postmetrópolis. Estudios críticos sobre las ciudades y las regiones*. Madrid: Traficantes de sueños.

Soja, E. (2013). Para além de Postmetropolis. *Revista UFMG, 20*(1), 136-167.

Solimano, A. (2012). *Capitalismo a la chilena. Y la prosperidad de las élites*. Santiago de Chile: Catalonia.

Sposito, E. (2003). *Geografia e filosofia. Contribuição para o ensino da geografia*. São Paulo: UNESP.

Swyngedouw, E. (2011). *Designing the Post-Political city and the Insurgent Polis*. Londres: Bedford Press.

Taylor, P. (2004). *World City Network: A Global Urban Analysis*. Londres: Routledge.

Topalov, C. (1979). *La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis*. México: Edicol.

Torres, C., & Rincón, J. (2011). *Suelo urbano y vivienda social en Bogotá: la primacia del mercado y el sacrificio del interés general (1990-2010)*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Valdebenito, C. (2014). La huella socioeconómica y demográfica en la estructura residencial de las ciudades medias de Latinoamérica: el caso de Viña del Mar–Chile en la década 1992-2002. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 28: 492. Disponible en http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-492.htm. (Consultado en diciembre de 2015).

Valencia, M., & Olguín, R. (2015). El continuum neoliberal en el desarrollo urbano neoliberal chileno. Ideologías, políticas y normativas: 1976-2006. En J. Solís & M. Valencia (Eds.), *Neoliberalismo, sustentabilidad y ciudadanía. Debates críticos en torno al desarrollo urbano del Chile actual* (pp. 15-49). Santiago de Chile: CEAUP-Universidad Central.

Valenzuela, A. (2013). Dispositivos de la globalización: la construcción de grandes proyectos urbanos en Ciudad de México. *EURE, 13*(39), 101-118.

Van Dijk, T. (2014). *Estructuras y funciones del discurso*. México: Siglo XXI editores.

Vicuña del Río, M. (2013). El marco regulatorio en el contexto de la gestión empresarialista y la mercantilización del desarrollo urbano del Gran Santiago, Chile. *Revista INVI, 28*, 181-219.

Vives, S., & Rullan, O. (2014). The appropriation of real estate income in spanish neoliberal cities. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, 65*, 511-514.

Wachsmuth, D. (2013). Teoría urbana sin ciudadismo metodológico. *Revista Urban Nueva Serie, 6*, 23-35.

Wallerstein, I. (2004). *World-system analysis. An introduction*. Durham: Duke University Press.

Wingo, L. (1961). *Transportation and urban land*. Detroit: Resources for the Future.

Yáñez, G., Rehner, G., & Figueroa, Ó. (2010). Redes empresariales e informales en el mercado inmobiliario de Santiago de Chile. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales. 14* (331). Disponible en http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-331/sn-331-91.htm (Consultado en noviembre de 2014).

Žižek, S. (1999). Introdução: O espectro da ideologia. In S. Žižek (Ed.), *Um mapa da ideologia* (pp. 7-38). Rio de Janeiro: Contraponto editora.

Žižek, S. (2010). *Vivendo no fim dos tempos*. Sao Paulo: Boitempo Editorial.

Žižek, S. (2013). *El sublime objeto de la ideología*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

Fuentes primarias

Brain, Isabel, Cubillos, Gonzalo & Sabatini, Francisco. (2012). Integración social urbana en la nueva política habitacional. *Temas de la Agenda Pública UC*, 2 (7): 1-15.

Büchi, H. (1993). *La transformación económica de Chile. Del estatismo a la libertad económica*. Bogotá: Norma.

CIEDESS. (1995). *Políticas de financiamiento habitacional en Chile. Primer seminario internacional sobre la experiencia chilena en financiamiento habitacional. Octubre ´93*. Santiago de Chile: Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social (CIEDESS)-Cámara Chilena de la Construcción (CCHC).

Cámara Chilena de la Construcción (CCHC). (1973). *Plan Habitacional y de Desarrollo Urbano*. Santiago de Chile: Cámara Chilena de la Construcción.

Cámara Chilena de la Construcción (CCHC). (2005). *Los empresarios de la construcción. Medio siglo de responsabilidad social*. Santiago de Chile: CIEDESS-Cámara Chilena de la Construcción.

Cámara Chilena de la Construcción (CCHC). (2006). *Visión Estratégica del Sector Construcción 2006-2010* Santiago de Chile: Cámara Chilena de la Construcción.

Centro de Estudios Públicos (CEP). ([1973] 1992). *El Ladrillo. Bases de la política económica del gobierno militar chileno*. Disponible en

https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160812/asocfile/20160812124819/libro_elladrillo_cep.pdf

Dockendorf, Eduardo y Rodríguez, Alfredo. (1996). Elementos conceptuales que surgen de la consulta nacional para la elaboración de una nueva política de desarrollo urbano. En *Chile Urbano. Antecedentes de la consulta nacional para la formulación de una nueva política de desarrollo urbano* 1993-1996, (pp. 19-41). Santiago de Chile: UNCHS, PNUD, BM, GTZ.

Engel, Eduardo, Fischer, Ronald, Galetovic, Alexander & Hermosilla Manuel. (2000). Renegociación de Concesiones en Chile. Disponible en file:///C:/Users/DSR/Downloads/documentos_trabajo_ASOCFILE120090505210940.pdf (Consultado en agosto de 2017).

Foxley, Alejandro. (1987). *Chile y su futuro: un país posible*. Santiago de Chile: CIEPLAN.

Foxley, Alejandro. (1989). Bases para el desarrollo de la economía chilena: una visión alternativa. *Colección Estudios CIEPLAN*, 26: 175-185.

Grupo Tantauco. (2010). Programa Presidencial Sebastián Piñera. Ciudad, vivienda y calidad de vida. Disponible en http://cdn.plataformaurbana.cl/wp-content/uploads/2010/02/1267214080_1.pdf (Consulta en noviembre de 2017).

Harberger, A. (1979). Notas sobre los problemas de vivienda y planificación de la ciudad. *Revista Auca* (37), 39-41.

Hayek, F. (2011). *Desestatização do dinheiro. Uma análise da teoria e prática das moedas simultâneas*. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises.

Hermosilla, Edmundo. (1996). Orientaciones Básicas de la Política Nacional de Desarrollo Urbano. En *Chile Urbano. Antecedentes de la consulta nacional para la formulación de una nueva política de desarrollo urbano* 1993-1996, (pp. 3-18). Santiago de Chile: UNCHS, PNUD, BM, GTZ.

Kast, M. (1979). El uso del suelo por las ciudades. *Revista Auca* (37), 38-39.

Lagos, Ricardo. (1999). Prefacio. En *Manual de Concesiones de Obra Pública*, Dolores Rufián (pp.7-9). Santiago de Chile: FCE.

Lavín, J. (1987). *Chile: revolución silenciosa*. Santiago de Chile: Zig-Zag.

MINVU. (1979). *Política Nacional de Desarrollo Urbano*. Santiago de Chile: Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

MINVU. (1985). *Política Nacional de Desarrollo Urbano*. Santiago de Chile: Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

MINVU. (1988). *Memoria 1988: Vivienda una tarea de dignidad*. Santiago de Chile: Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU).

MINVU. (1989). *Memoria 1973-1989*. Santiago de Chile: Ministerio de Vivienda y Urbanismo

MINVU. (1991). Memoria 1990. Santiago de Chile: MINVU.

MINVU. (1996). Memoria 1996. Santiago de Chile: MINVU.

MINVU. (2001). Plan de Reforma Urbana. Informe Grupo de Trabajo para la Reforma Urbana. Santiago de Chile: MINVU.

MINVU. (2006). Política Habitacional de Mejoramiento de la Calidad e Integración Social. Santiago de Chile: MINVU.

MINVU. (2007). Política Urbano Habitacional de Integración. Santiago de Chile: MINVU.

MINVU. (2014). Hacia una nueva política urbana para Chile. Política Nacional de Desarrollo Urbano. Disponible en http://cndu.gob.cl/wp-content/uploads/2014/10/L4-Politica-Nacional-Urbana.pdf (Consultado en noviembre de 2017).

MINVU. (2015). Propuestas para una política de suelo para la integración social urbana. Informe final. Disponible en http://cndu.gob.cl/wp-content/uploads/2015/05/Documento_Final_Propuesta-de-Poli%CC%81ticas_Suelo_para_Integracio%CC%81n_Social_CNDU_Mayo_2015.pdf (Consultado en noviembre de 2017).

Orrego, Claudio. (2012). Reforma Urbana, 2001. En *Hacia una Nueva Política Urbana para Chile: Antecedentes Históricos*, ed. MINVU (pp. 97-98). Santiago de Chile: MINVU-PNDU. Disponible en http://cndu.gob.cl/wp-content/uploads/2014/10/Antecedentes-Hist%C3%B3ricos1.pdf (Consulta noviembre de 2017).

Piñera, José. (1991). El cascabel al gato: la batalla por la reforma previsional. Santiago de Chile: Zig-Zag.

Poduje, Miguel. (1988). Introducción. *Memoria 1988: Vivienda una tarea de dignidad*. Santiago de Chile: Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU).

Rufián, Dolores. (1999). *Manual de Concesiones de Obra Pública*. Santiago de Chile: FCE.

Documentos normativos consultados

Congreso Nacional de Chile. D.L N° 1.088. Aprueba programa de viviendas sociales (1975).

Congreso Nacional de Chile. (1989). Ley de Fondos de Inversión.

Congreso Nacional de Chile. (2003). Ley de Financiamiento Urbano Compartido.

Ministerio de Agricultura. D.L.F N° 3516. Establece normas sobre división de predios rústicos (1980).

MINVU. D.S. N° 1276. Aprueba reglamento para contratos de ejecución de obras de edificación y urbanización para los servicios e instituciones de la vivienda (1975).

MINVU. D.S. N° 188. Aprueba reglamento para el otorgamiento de crédito por los servicios de vivienda y urbanización a beneficiarios del subsidio habitacional establecido en el D.S. 188, de 1978 (1978).

MINVU. D.L. N° 2.186 Aprueba Ley Orgánica de Procedimiento de Expropiaciones (1978).

MINVU D.L. N° 2.552. Deroga El Decreto Ley N° 1.088, De 1975, y Transfiere al Ministerio de la Vivienda y Urbanismo los Programas de "Viviendas Sociales"; Modifica El Decreto Ley N° 1.519, De 1976; Define Las "Viviendas De Emergencia" y Señala Competencia De La Oficina Nacional De Emergencia Del Ministerio Del Interior (1979).

MINVU Decreto Supremo No. 420. Modifica Plan Intercomunal de Santiago y su Ordenanza (1979).

MINVU. D.S 74. Regula otorgamiento de subsidio habitacional para sistemas de ahorro y financiamiento de la vivienda (1984).

MINVU. D.S. N° 29. Aprueba Bases Generales Reglamentarias de Contratación de Obras a Suma Alzada (1984).

MINVU. D.S 44. Reglamenta Sistema General Unificado de Subsidio Habitacional (1988).

MINVU. D.S. N° 150 de 1990. Reglamenta el Programa de Vivienda Progresiva.

MINVU D.S N° 95 de 1990. Reglamenta las Zonas de Renovación Urbana.

MINVU. D.S N° 159 de 1994. Reglamenta el Programa de Vivienda Básica Privada.

MOP. D.F.L. N° 164 de 1990. Concesiones de Obra Pública.

Archivo periodístico y otros documentos

Becker, G. (1997, 15 de junio). Los Chicago Boys recogen la cosecha. *El Tiempo*. Disponible en http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-593303 (Consultado en marzo de 2017).

Carvallo, Lenka. (2016). La transición de Tironi: "La desigualdad es un cliché". *Caras*, Disponible en http://www.caras.cl/politica/la-transicion-de-tironi-la-desigualdad-es-un-cliche/ (Consultado en agosto de 2017).

El Mostrador (2012). Corte Suprema condena al Serviu por daños en casas Copeva. Disponible en http://www.elmostrador.cl/noticias/pais/2012/10/24/corte-suprema-condena-al-serviu-por-danos-en-casas-copeva/ (Consultado en septiembre de 2017).

América Economía. (2015). *Ranking* de las 500 empresas más grandes de Chile. Disponible en https://rankings.americaeconomia.com/las-500-mayores-empresas-de-chile-2014/sectores-chile/construccion (Consultado el 26 de noviembre de 2017).

El Colombiano (2015). Sólo 2,82% de los colombianos tiene un crédito hipotecario. Disponible en http://www.elcolombiano.com/negocios/finanzas/solo-2-82-de-colombianos-tiene-credito-hipotecario-1-EK1639327 (Consultado en diciembre de 2017).

Bases de datos estadísticas

Asociación Chilena de Fondos de Inversión (ACAFI). (2009). Anuario de Fondos de Inversión. Disponible en http://www.acafi.cl/wp-content/uploads/2016/09/Anuario-Final.pdf (Consulta en octubre de 2017).

Asociación Chilena de Fondos de Inversión (ACAFI). (2010). Anuario de Fondos de Inversión. Disponible en http://www.acafi.cl/wp-content/uploads/2016/09/Anuario-ACAFI-2010-vfinal.pdf (Consulta en octubre de 2017).

Asociación Chilena de Fondos de Inversión (ACAFI). (2011). Anuario de Fondos de Inversión. Disponible en http://www.acafi.cl/wp-content/uploads/2016/09/Anuario-de-Fondos-de-Inversio%CC%81n-ACAFI-2011-VFINAL.pdf (Consulta en octubre de 2017).

Asociación Chilena de Fondos de Inversión (ACAFI). (2012). Anuario de Fondos de Inversión. Disponible en http://www.acafi.cl/wp-content/uploads/2016/09/Anuario-Fondos-de-Inversio%CC%81n-2012-Completo-VFINAL.pdf (Consulta en octubre de 2017).

Asociación Chilena de Fondos de Inversión (ACAFI). (2013). Anuario de Fondos de Inversión. Disponible en http://www.acafi.cl/wp-content/uploads/2016/09/Anuario-Fondos-de-Inversio%CC%81n-ACAFI-2013-VF.pdf (Consulta en octubre de 2017).

Asociación Chilena de Fondos de Inversión (ACAFI). (2014). Anuario de Fondos de Inversión. Disponible en http://www.acafi.cl/wp-content/uploads/2016/09/Anuario-Fondos-de-Inversio%CC%81n-2014-VF.pdf (Consulta en octubre de 2017).

Asociación Chilena de Fondos de Inversión (ACAFI). (2015). Anuario de Fondos de Inversión. Disponible en http://www.acafi.cl/wp-content/uploads/2016/11/Anuario-2015_ACAFI.pdf (Consulta en octubre de 2017).

Banco Central de Chile. (2004). Cuentas Nacionales 1996-2003. Santiago: Banco Central. Disponible en http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/arboles.aspx (Consulta enero de 2017).

Banco Central de Chile. (2010). Cuentas Nacionales 2003-2009. Santiago: Banco Central. Disponible en http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/arboles.aspx (Consulta enero de 2017).

Banco Central de Chile. (2015). Cuentas Nacionales 2008-2014. Santiago: Banco Central. Disponible en http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/arboles.aspx (Consulta enero de 2017).

Banco Central de Chile. (2016; 2017). Cuentas Nacionales 2013-2016. Santiago: Banco Central. Disponible en http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/arboles.aspx (Consulta enero de 2017).

Banco Central de Chile. (2017). Índice Precio de la Vivienda (IPB), CCHC-BC. Santiago: Banco Central. Disponible en Banco Central de Chile. (2016; 2017). Cuentas Nacionales 2013-2016. Santiago: Banco Central. Disponible en http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/arboles.aspx (Consulta enero de 2017).

Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). (2017). Estadísticas. Santiago de Chile: CEPAL. Disponible en http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/web_cepalstat/estadisticasindicadores.asp (Consulta en julio de 2017).

Ifo Institute Center for Economic Studies (CES) CESifo GmbH. (2017). Mortgage Debt. Muchich CESifo. Disponible en http://www.cesifo-group.de/ifoHome/facts/DICE.html (Consulta en diciembre de 2017).

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1970). Censo de Población y Vivienda 1970: Separatas provinciales. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1975). Boletín de edificación: enero-febrero de 1975. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1975). Boletín de edificación: marzo-abril de 1975. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1975). Boletín de edificación: mayo-junio-julio de 1975. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1975). Boletín de edificación: agosto-septiembre de 1975. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1975). Boletín de edificación: octubre-noviembre-diciembre de 1975. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1976). Boletín de edificación: enero-febrero de 1976. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1976). Boletín de edificación: marzo-abril de 1976. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1976). Boletín de edificación: mayo-junio-julio de 1976. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1976). Boletín de edificación: agosto-septiembre de 1976. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1976). Boletín de edificación: octubre-noviembre-diciembre de 1976. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1977). Boletín de edificación: enero-febrero de 1977. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1977). Boletín de edificación: marzo-abril de 1977. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1977). Boletín de edificación: mayo-junio-julio de 1977. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1977). Boletín de edificación: agosto-septiembre de 1977. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1977). Boletín de edificación: octubre-noviembre-diciembre de 1977. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1978). Boletín de edificación: enero-febrero de 1978. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1978). Boletín de edificación: marzo-abril de 1978. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1978). Boletín de edificación: mayo-junio-julio de 1978. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1978). Boletín de edificación: agosto-septiembre de 1978. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1978). Boletín de edificación: octubre-noviembre-diciembre de 1978. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1979). Boletín de edificación: enero-febrero de 1979. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1979). Boletín de edificación: marzo-abril de 1979. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1979). Boletín de edificación: mayo-junio-julio de 1979. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1979). Boletín de edificación: agosto-septiembre de 1979. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1979). Boletín de edificación: octubre-noviembre-diciembre de 1979. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1980). Edificación. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1981). Edificación. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1982). Censo de Población y Vivienda 1982: archivos magnéticos Redatam. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1982). Edificación. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1983). Edificación. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1984). Edificación. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1985). Edificación. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1986). Edificación. Santiago: INE.

Instituto Nacional de Estadística (INE). (1992). Censo de Población y Vivienda 1992: archivos magnéticos Redatam. Santiago: INE. Disponible en http://redatam.ine.cl/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPCHL1992COM&MAIN=WebServerMain.inl (Consultado en diciembre de 2016).

Instituto Nacional de Estadística (INE). (2002). Censo de Población y Vivienda 1992: archivos magnéticos Redatam. Santiago: INE. Disponible en

http://redatam.ine.cl/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPCHL2KCOM&MAIN=WebServerMain.inl (Consultado en diciembre de 2016).

Ministerio de Obras Públicas. (2017). Red Vial Chile. http://sit.mop.gov.cl/observatorio/Mapa (Consultado en septiembre de 2017).

Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN). (1997). Actividad económica regional: 1985-1996. Santiago: MIDEPLAN.

Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN). (1998). Actividad económica regional:1986-1997. Santiago: MIDEPLAN.

Observatorio Habitacional. (2015; 2017). Estadísticas históricas. Santiago: MINVU Disponible en http://www.observatoriohabitacional.cl/opensite_20080122171314.aspx (Consultado en 2015 y enero de 2017).

Observatorio Urbano. (2016). Licencias de obra nueva aprobada e iniciada por comuna. Santiago: MINVU. Disponible en http://www.observatoriourbano.cl/indurb/pre_indicadores.asp (Consulta en diciembre de 2016).

Oficina de Planificación Nacional (ODEPLAN). (1984). Subsidios habitacionales. Santiago de Chile: ODEPLAN.

Oficina de Planificación Nacional (ODEPLAN). (1985). Cuentas Nacionales 1970-1984. Santiago de Chile: ODEPLAN.

Servicio de Impuestos Internos (SII). (2016). Estadísticas de empresas por región, comuna, rubro y subrubro. Disponibles en http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_region.htm (Consulta en diciembre de 2016).

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1984). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1984). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1985). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1985). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1986). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1986). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1987). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1987). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1988). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1988). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1989). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1989). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1990). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1991). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1991). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1992). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1992). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1993). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1993). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1994). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1994). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1995). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1995). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1996). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1996). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1997). Información Financiera: febrero. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (1997). Información Financiera: agosto. Antecedentes Regionales. Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (2016). Información Financiera. Antecedentes Regionales (1998-2012). Santiago de Chile. Disponible en http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/InfoFinanciera?indice=4.1&idCategoria=2135&tipocont=0 (Consulta en diciembre de 2016).

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (2017). Información Financiera. Antecedentes Regionales (2012-2016). Santiago de Chile. Disponible en http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/InfoFinanciera?indice=4.1&idCategoria=2135&tipocont=0 (Consulta en diciembre de 2017).

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF). (2015) Financiamiento de vivienda. Disponible en http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/InfoFinanciera?indice=4.1&idCategoria=564&tipocont=0 (Consultado en diciembre de 2015).

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1993). Revista Valores, marzo de 1993.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1993). Revista Valores, junio de 1993.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1993). Revista Valores, septiembre de 1993.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1994). Revista Valores, marzo de 1994.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1994). Revista Valores, junio de 1994.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1994). Revista Valores, septiembre de 1994.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1995). Revista Valores, marzo de 1995.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1995). Revista Valores, junio de 1995.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1995). Revista Valores, septiembre de 1995.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1996). Revista Valores, marzo de 1996.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1996). Revista Valores, junio de 1996.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1996). Revista Valores, septiembre de 1996.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1997). Revista Valores, marzo de 1997.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1997). Revista Valores, junio de 1997.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1997). Revista Valores, septiembre de 1997.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1998). Revista Valores, marzo de 1998.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1998). Revista Valores, junio de 1998.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1998). Revista Valores, septiembre de 1998.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1999). Revista Valores, marzo de 1999.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1999). Revista Valores, junio de 1999.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (1999). Revista Valores, septiembre de 1999.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (2000). Revista Valores, marzo de 2000.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (2000). Revista Valores, junio de 2000.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (2000). Revista Valores, septiembre de 2000.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (2001). Revista Valores, marzo de 2001.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (2001). Revista Valores, junio de 2001.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (2001). Revista Valores, septiembre de 2001.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (2002). Revista Valores, marzo de 2002.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (2002). Revista Valores, junio de 2002.

Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). (2002). Revista Valores, septiembre de 2002.

Materiales audiovisuales citados

Buarque, C. (1971). *Construção.* En Construção. Rio de Janeiro: Phillips Records.
Fuentes, C., & Valdeavellano, R. (Directores). (2015). *Chicago Boys*. En C. Fuentes, R. Valdeavellano & H. Mladinic (Productor). Chile.
Los Prisioneros. (1987). *Lo estamos pasando muy bien.* En La Cultura de la basura. Santiago: EMI.
Plá, R. (Escritor). (2007). *La zona*. En Á. Longoria (Productor). México.
Portavoz & Staylok. (2012). *El otro Chile*. En Escribo Rap con R de Revolución. Santiago: Independiente.
Taretto, G. (Escritor). (2011). *Las medianeras*. En N. Cervi & H. Musaluppi (Productores). Argentina.
Wood, A. (Director). (2004). *Machuca*. In M. Hassan, G. Herrero & A. Wood (Productores). Chile.
Žižek, S (escritor). (2012). *The Pervert's Guide to Ideology*. En Sophie Fiennes (Productora). Reino Unido.

Algunos sitios web consultados

http://www.besalco.cl/inversionistas (Consultado en noviembre de 2017).

http://www.cvv.cl/archivos_inversiones/memoria-anual-grupo-cvv-2016.pdf (Consultado en noviembre de 2017).

http://www.empresassocovesa.cl/lo-que-somos/historia/ (Consultado en noviembre de 2017).

http://www.empresassocovesa.cl/inversionistas/ (Consultado en noviembre de 2017).

http://imanquehue.com/img/nosotros/Memoria%202015.pdf (Consultado en noviembre de 2017).

http://www.mapsa.cl/web2017/#two (Consultado en noviembre de 2017).

https://www.paz.cl/INVESTOR-RELATIONS (Consultado en noviembre de 2017).

http://www.salfacorp.com/ (Consultado en noviembre de 2017).