

## **Promotores inmobiliarios, gentrificación y segregación residencial en Santiago de Chile**

Francisco Sabatini

Doctor en Planificación Urbana de la Universidad de California, Los Ángeles. Instituto de Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica de Chile. El Comendador 1916, Providencia, Santiago de Chile.

Alejandra Rasse

Doctora en Arquitectura y Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Escuela de Trabajo Social de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Avenida Vicuña Mackenna 4648, Macul, Santiago de Chile.

Gonzalo Cáceres

Doctorando en Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de Quilmes. Instituto de Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica de Chile. El Comendador 1916, Providencia, Santiago de Chile.

María Sarella Robles

Doctoranda en Geografía por la Pontificia Universidad Católica de Chile. Avenida Concha y Toro 1820, Puente Alto, Santiago de Chile.

María Paz Trebilcock

Postdoctorante en el Centro de Desarrollo Urbano Sustentable (CEDEUS) (Conicyt/Fondap 15110020) y Académica de la Universidad Alberto Hurtado. Cienfuegos 46, Santiago de Chile.

**Resumen:** Atraer residentes de mayores ingresos a zonas populares, o gentrificar, es hoy habitual entre los promotores inmobiliarios de Santiago de Chile. El desplazamiento de los residentes originales no es parte de su estrategia de negocio, aunque la gentrificación tiene efectos de exclusión social en un plazo mayor. Tampoco los compradores de las nuevas viviendas buscan el desplazamiento de los residentes originales. Con entrevistas a promotores inmobiliarios, un catastro de proyectos inmobiliarios y una encuesta a residentes estudiamos las estrategias de gentrificación de los promotores enfocándonos en el papel que la aproximación espacial entre grupos sociales y el desplazamiento de residentes tienen en las estrategias de negocio.

**Palabras clave:** gentrificación, segregación residencial, promotores inmobiliarios.

### *Problemática*

El efecto que tienen los proyectos inmobiliarios en la composición social del espacio, en particular en el desplazamiento de residentes y su sustitución por otros más ricos, es una preocupación actual de los investigadores urbanos de América Latina. La multiplicación de los proyectos de gentrificación, o colonización de barrios populares por condominios residenciales orientados a hogares afluentes, sin duda ha ayudado a que dicho interés crezca.

La gentrificación es un proceso generalizado y global que está contribuyendo a la transformación de la estructura interna de las ciudades. Por un lado, tenemos la penetración de áreas residenciales populares por nuevos moradores de mayores ingresos —la esencia de la gentrificación, de acuerdo con Ruth Glass (1964), creadora del término—, colonización que desplaza o amenaza desplazar a los residentes antiguos, más pobres que los nuevos, alterando la composición social del sector.

Por otro lado, está el hecho de que dicha penetración hace parte de un fenómeno de regreso a la ciudad interior que se observa en diferentes latitudes. Un número creciente de hogares de clases medias y altas prefieren mudarse a barrios consolidados de cada ciudad en vez de asentarse en sus suburbios. En efecto, descontando los complejos de vivienda social, la mayor parte de las viviendas que construyen los promotores inmobiliarios son intra-urbanas, y una minoría decreciente, suburbanas (Ehrenhalt, 2012 para los Estados Unidos; Atisba, 2011 para Santiago de Chile; Duhau, 2011, 2012 para Ciudad de México). La gentrificación, como “la reconstrucción de clase del paisaje de los centros urbanos”, en palabras de Neil Smith ([1996] 2012: 87), formaría parte, así, de una más amplia transformación de las ciudades, a la que Ehrenhalt (2012) denomina “gran reversión” y que podemos reconocer como “vuelta a la ciudad”.

Este retorno por parte de los grupos de mayores ingresos está mediado por el promotor inmobiliario. Si bien en sus primeras etapas la gentrificación suele consistir en pequeños grupos específicos de sujetos y familias de estratos medios y altos ligados al campo artístico o la producción cultural que han decidido individualmente mudarse a un área desvalorizada, muy pronto la tendencia es recogida por el desarrollador inmobiliario. Éste ejecuta proyectos de mayor escala en el sector aprovechando la “brecha de renta”, o diferencia entre lo que el suelo renta y lo que potencialmente podría rentar si se lo liberara de su uso actual (Smith, 1979).

Esta vinculación de la gentrificación con la estructura social, o directamente, con la noción de clase, y además con la figura del inmobiliario, genera una fuerte carga simbólica en el concepto. Es común que los trabajos sobre gentrificación en Latinoamérica señalen que la acción de los promotores está basada en el desplazamiento de los residentes de menores ingresos del área, en un proceso de exclusión clasista (Díaz Parra, 2011).

El desplazamiento de los residentes originales de los barrios como consecuencia de la gentrificación no está libre de controversia. La publicación de estudios empíricos que cuestionaron esa relación —Vigdor (2002) y Freeman y Braconi (2004) para Boston y Nueva York, que encontraron que los residentes de nivel socioeconómico bajo emigraban menos de barrios con gentrificación que sin gentrificación— despertó críticas. Entre éstas, destacan las de Slater, quien cuestionó que esos investigadores usaran estadísticas oficiales para medir el desplazamiento considerando “el rol propiciatorio que el gobierno tiene en el fenómeno estudiado” (Slater, 2009: 299). Un análisis de la evolución de la gentrificación en Santiago con base censal que puso en duda que exista una traducción automática de la gentrificación en desplazamiento es el de Sabatini (*et al.*, 2010).

Investigadores de influencia en el campo, como la misma Ruth Glass,<sup>1</sup> además de Neil Smith<sup>2</sup> y Eric Clark,<sup>3</sup> no incluyen el término desplazamiento o un sinónimo de éste en su definición de la gentrificación. Entienden la gentrificación y el desplazamiento como dos fenómenos relacionados, pero distintos. Hablan de la transformación social del barrio y de que la gentrificación tiene alta probabilidad de causar el desplazamiento de residentes, pero no que la gentrificación sea el desplazamiento. Peter Marcuse (1985: 933-934), quien tal vez conceptualiza mejor la relación entre gentrificación y desplazamiento, abogó tempranamente por políticas urbanas que “se hagan cargo del problema del desplazamiento creado por la gentrificación”, reduciendo o aun eliminando el desplazamiento. En este texto, un clásico en el campo, Marcuse (1985: 934) acota que “la gentrificación tiene beneficios reales para la ciudad” y los enumera, pero añade que “el desplazamiento tiene, asimismo, serios costos para la ciudad”, los que discute extensamente. En este sentido, distinguir

---

<sup>1</sup> “Una vez que empieza este proceso de gentrificación en una zona, va desplazando rápidamente a todos o la mayoría de los habitantes de clase trabajadora y cambia el carácter social de la zona” (Glass, 1964: XVIII).

<sup>2</sup> “Gentrification is the process of converting working class areas into middle-class neighborhoods through the rehabilitation of the neighborhood’s housing stock” (Smith, 1979: 547).

<sup>3</sup> “Gentrification is a process involving a change in the population of land-users such that the new users are of a higher socio-economic status than the previous users, together with an associated change in the built environment through a reinvestment in fixed capital” (Clark, 2005: 258).

gentrificación de desplazamiento no sólo constituye un necesario ejercicio analítico o conceptual, sino que trae consigo importantes consecuencias de política urbana.

La gentrificación tiene, entonces, una dimensión “clasista”, consistente en que un área es invadida por “mejores pagadores” del suelo, y otra relativa al desplazamiento, consistente en que dicha invasión instala en el área una fuerza estructural de desplazamiento de los “peores pagadores”, incluyendo a los residentes originales y a personas de similar ingreso que quisieran mudarse hacia allí. El desplazamiento de hogares de menores ingresos relativos, incluidos los residentes originales del área, sin duda un efecto negativo desde el punto de vista de la integración y cohesión sociales, pudiera no ser inmediato sino registrarse en el largo plazo. El alza del valor de los inmuebles puede hacer imposible que los nuevos hogares de extracción popular que se forman en el lugar encuentren vivienda allí. Precisamente, la capitalización de la “brecha de renta” y el alza consecuente de los precios de las propiedades constituyen el soporte económico de la gentrificación y, por lo mismo, les resultan consustanciales, aunque sus efectos no sean inmediatos.

La gentrificación descansa, por otra parte, en un activo rol del Estado y no en la prescindencia de éste, como parece propio del contexto neoliberal en que se despliega hoy. Como argumenta Braudel (1986: 72), el capitalismo no puede asimilarse a una economía de mercado basada en la libre competencia y la transparencia; es, más bien, una forma corrupta de economía de mercado. El capitalismo triunfa “cuando se identifica con el Estado; cuando es el Estado”. La gentrificación como negocio inmobiliario está en buena medida basada en los nichos de rentabilidad privada que el Estado busca crear en favor de las empresas capitalistas, siendo ésta una orientación principal de las políticas sociales bajo el neoliberalismo, incluidas las de vivienda y suelo.

En América Latina, tal vez por la prevalencia de tan fuertes desigualdades sociales, el énfasis en las consecuencias de la gentrificación se ha puesto en el desplazamiento —Janoschka,

Sequera y Salinas destacan que la mayoría de los estudios latinoamericanos se centran en la cuestión de la expulsión de los residentes (2014: 22)—. Estudios recientes con ese énfasis son los de Olivera y Delgadillo (2014: 112); López-Morales, Gasic y Meza (2014: 569); y Casgrain y Janoschka (2013: 34).

Además, al equiparar gentrificación con desplazamiento es posible para los estudiosos conferir un significado normativo, incluso prescriptivo, a su trabajo de investigación. Casgrain y Janoschka opinan que la gentrificación “debe ser entendida como postura política sobre la ciudad, una postura que critica los modos actuales de construir y gobernarla” (2013: 38). Dicha decisión les permite concentrar su atención en las principales fuerzas y agentes del desplazamiento: los promotores inmobiliarios capitalistas. Dicho de forma sencilla, el alcance que se le otorga a la gentrificación es el de la suma de gestión inmobiliaria del suelo y desplazamiento de residentes originales, como es explícito en Olivera y Delgadillo (2014: 112).

Incluso, a la gentrificación ya ni siquiera se le pide la llegada de residentes de mayores ingresos al área: en el extremo, Casgrain y Janoschka dicen que la gentrificación en Santiago de Chile “no se asocia mayormente con el reciclaje arquitectónico, [y] tampoco se asocia automáticamente con un ‘aburguesamiento’ de la composición social de barrios específicos.” (2013: 32). Equiparada con el “desplazamiento social” que se le enrostra al desarrollo inmobiliario privado (Olivera y Delgadillo, 2014), la gentrificación parece, más bien, una forma de llamar al capitalismo inmobiliario, al que se le asignan así efectos inevitables de desplazamiento.

El desplazamiento de los ocupantes de un solar es, de hecho, consustancial al desarrollo urbano; éste tiene como requisito *sine qua non* la sustitución de un uso del suelo por otro que pague más por dicho solar. Pero el “desplazamiento social” o de una cierta categoría de residentes del área no parece ser un componente ineluctable del desarrollo urbano

capitalista (esto es, del desarrollo que toma forma a través de los mercados de suelo), como sí lo es, en cambio, el desplazamiento entre las actividades y los proyectos que usan los terrenos.

En efecto, si se adopta una perspectiva más amplia, es posible observar que el sector inmobiliario se dedica hoy principalmente a densificar la ciudad, lo que sólo en algunas ocasiones implica atraer compradores de mayor nivel socioeconómico, es decir, gentrificar. La promoción inmobiliaria capitalista puede basarse en densificar, en gentrificar o en ambas. En las tres alternativas se consigue mayor capacidad de pago por el suelo y se desplaza el uso anterior de los lotes afectados por los proyectos, pero no necesariamente hay “desplazamiento social” o de los residentes originales del área. De hecho, los proyectos en alta densidad pueden poblar el barrio con personas de nivel socioeconómico similar o, incluso, menor que el de los residentes originales.

La gentrificación, si retomamos la noción original centrada en la llegada al área de residentes más ricos, podría cambiar la composición del barrio sin que ninguno de los residentes originales fuera desplazado. Las definiciones de gentrificación de Clark y de Smith antes citadas son compatibles con esa alternativa. La sola densificación posibilitaría ese cambio. Los compradores o arrendatarios más ricos que se instalan en los nuevos edificios de departamentos se sumarían a los residentes del barrio, que verían transformado su carácter social. La disponibilidad de terrenos eriazos haría más probable ese resultado en la periferia de las ciudades.

Sin embargo, ésa podría no ser más que una posibilidad matemática figurada. Los promotores, para vender sus nuevas viviendas, y considerando las fuertes desigualdades que hay en las ciudades latinoamericanas, podrían depender de que el desplazamiento de los residentes originales del área se completara en algún momento. Los compradores, a su vez, quizá tendrían la expectativa de que, tarde o temprano, ese reemplazo ocurriera. De hecho,

el alza de los precios de las propiedades que la gentrificación necesariamente desencadena, hace imposible que nuevos hogares populares, formados en el barrio o no, accedan a una vivienda en el área, la que se iría drenando de sus residentes originales de clase popular.

Pero esta forma de desplazamiento indirecto puede ser lenta, dejando tiempo para que la acción de resistencia de las mismas comunidades rinda frutos y, asimismo, para la aplicación de eventuales políticas de control de la segregación —políticas como las que propuso hace varias décadas Marcuse para Nueva York; incluso, como las que él mismo observó en el *Upper West Side* y que fueron exitosas en preservar la diversidad de residentes (Marcuse, 1985: 933).

Mientras algunos autores definen la gentrificación por sus consecuencias, entre las que mencionan la revitalización económica, la transformación física y, precisamente, el desplazamiento de los residentes de las áreas afectadas (Brown-Saracino, 2010: 13), parece clave aportar claridad y profundizar nuestro conocimiento sobre la relación entre gentrificación y densificación, de una parte, y desplazamiento, de otra. Hacerlo es central para discutir las implicancias de la gentrificación en términos de transformación urbana y, especialmente, de modificación de la segregación social del espacio en el corto, mediano y largo plazo.

El propósito de este trabajo es avanzar en la comprensión del papel que juegan el desplazamiento y la aproximación espacial entre grupos sociales en las estrategias de negocio de los promotores inmobiliarios residenciales que están invadiendo las áreas residenciales populares de Santiago de Chile.

## *Metodología*

Para explorar la lógica de operación de los promotores inmobiliarios y sus implicancias en materia de desplazamiento y composición social del espacio o segregación residencial, realizamos un estudio que incluyó un catastro de proyectos inmobiliarios gentrificadores en Santiago de Chile, entrevistas en profundidad a promotores que ejecutan esos proyectos y una encuesta a 1 512 residentes en áreas bajo gentrificación.

En primer lugar, se buscó identificar los proyectos inmobiliarios que implicaban la llegada de hogares de ingresos medios o altos a zonas populares. Para esto se realizó un catastro de la oferta inmobiliaria publicada en las páginas web Portal Inmobiliario y El Inmobiliario de la Cámara Chilena de la Construcción durante enero de 2014<sup>4</sup> en municipios o comunas fuera del área Este, que es donde se concentra la población de mayor capacidad de pago de la ciudad.<sup>5</sup> El objetivo fue identificar proyectos orientados a ingresos altos y medios en zonas populares. Se registró tanto la localización de los proyectos como los precios en que se ofrecen las viviendas. El catastro quedó constituido por 406 proyectos.

Este mapa de proyectos según catastro se superpuso a la información sobre el nivel socioeconómico de las zonas censales en el año 2002, calculado de acuerdo con un índice de educación y bienes por hogar. De este modo, se identificaron zonas que, siendo populares en 2002, están recibiendo proyectos de desarrollo inmobiliario con precios orientados a capturar la demanda de grupos medios o altos.

En paralelo, se realizaron nueve entrevistas semi-estructuradas a promotores inmobiliarios de empresas de distinto tamaño con proyectos “gentrificadores” que operan en diversos

---

<sup>4</sup> Portal inmobiliario es el sitio más utilizado para buscar vivienda. De hecho, los datos encontrados en *El inmobiliario* fueron sólo confirmatorios de la oferta publicada en Portal inmobiliario.

<sup>5</sup> Fueron excluidas las comunas de Las Condes, La Reina, Lo Barnechea, Vitacura y Providencia.

sectores de la ciudad: áreas Centro, Norte, Sur y Oeste. Las entrevistas fueron analizadas creando códigos abiertos, los que luego fueron reunidos en categorías.

La encuesta a 1 512 residentes antiguos y nuevos, esto es, a “gentrificados” y “gentrificadores”, es representativa de las zonas bajo gentrificación del Área Metropolitana del Gran Santiago. La construcción del marco muestral de la encuesta se realizó con un análisis intercensal 1992-2002 que permitió identificar zonas de incremento de sectores medios o altos en barrios populares. A ello se superpuso el catastro inmobiliario para identificar la llegada de nuevos proyectos a la zona. Luego, se seleccionaron al azar 46 cuadrantes de un total de 72 para aplicar la encuesta a jefes de hogar o amas de casa. El error muestral de la encuesta fue de 2.49%,<sup>6</sup> asumiendo varianza máxima y 95% de confianza.

#### *Hallazgos empíricos*

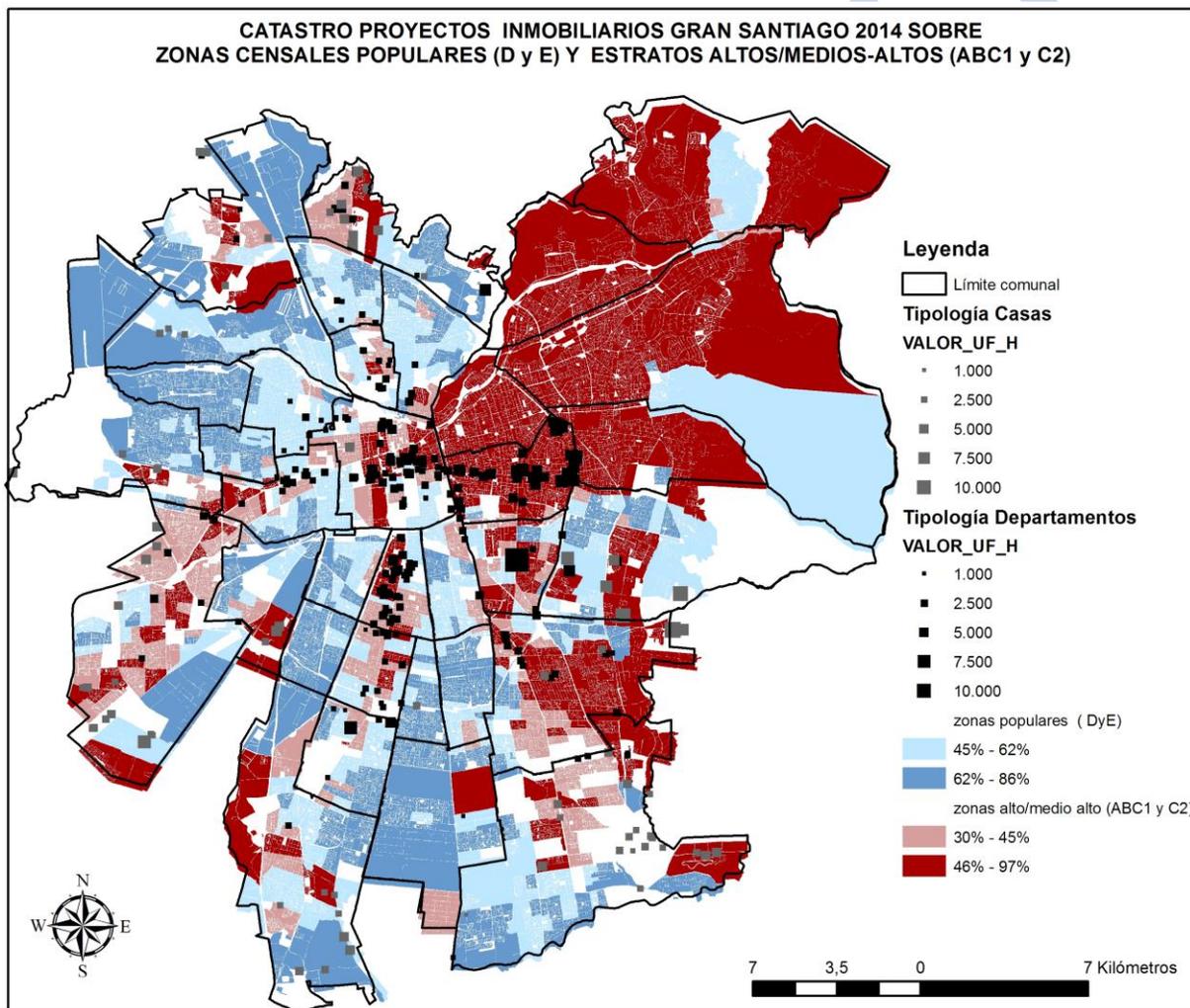
1. *Los proyectos inmobiliarios desarrollados fuera del área Este de la ciudad presentan dos lógicas diferentes: por una parte, existen proyectos gentrificadores prácticamente en toda la zona del Centro, pericentro y periferia popular de la ciudad; por otra parte y no obstante lo anterior, en sectores del Centro y pericentro es posible identificar, además, proyectos que tienden a densificar el área manteniendo su nivel socioeconómico.*

Al superponer los proyectos inmobiliarios en desarrollo fuera del área Este al mapa socioeconómico 2002 del Gran Santiago, es posible observar que, si bien existe una serie de proyectos en extensión en comunas periféricas, en términos de número de unidades producidas predominan los proyectos en altura (ver mapa de proyectos según catastro).

---

<sup>6</sup> El cálculo del error muestral es a nivel de hogares con base en el CENSO 2002.

Respecto de los proyectos en extensión orientados a segmentos medios y altos se observa que éstos se ubican tanto en comunas contiguas al área Este (Huechuraba o Peñalolén), como en comunas más alejadas (Maipú, Quilicura o Pudahuel). En la práctica, lo que hacen estos proyectos es consolidar la tendencia de cambio ya registrada para estas comunas en el periodo inter-censal 1992-2002 (Robles, 2009) y, al situarse en los bordes exteriores de estas comunas, contribuir a la expansión de la ciudad (De Mattos, Fuentes y Link, 2014).



Los proyectos en altura son lo que predominan en el Centro y pericentro del Gran Santiago. De acuerdo con los datos generados, se puede observar que en los municipios que ya tenían

este tipo de desarrollos (Santiago, Independencia, San Miguel y Recoleta), se ha intensificado el proceso de densificación a través de esta tipología edificatoria. Así, hoy es posible encontrar construcción en altura no sólo alrededor de las avenidas principales, sino que también al interior de los barrios. Por otra parte, los proyectos inmobiliarios en altura se han dispersado hacia comunas donde anteriormente la construcción de esta tipología era escasa, o bien, inexistente, como en Estación Central, Quinta Normal, La Cisterna y Conchalí. Respecto de los precios de venta, en estas últimas comunas se localizan proyectos con unidades de vivienda de menor valor que los ubicados en las comunas centrales, de acuerdo con los datos de nuestro catastro inmobiliario.

Es importante señalar que, mientras los proyectos en extensión corresponden por lo general a proyectos gentrificadores de la periferia popular, en el caso de los proyectos en altura es posible identificar algunos que corresponden a procesos de gentrificación y otros que no. Esta diferencia podría atribuirse a los atributos del entorno, que sólo en algunos casos permitirían atraer a compradores de mayores ingresos. Cuando eso no es así, la sola densidad hace posible que el negocio sea rentable para el inmobiliario.

Resulta interesante constatar que en algunas comunas se dan ambos tipos de transformaciones simultáneamente (densificación con y sin gentrificación), lo que habla de la variabilidad de los atributos urbanos entre sectores. Un caso claro es el municipio de Santiago, que presenta una gran diversidad de proyectos en altura orientados a diferentes tipos de hogares y localizados en lugares diversos de la comuna (Arriagada *et al.*, 2014).

2. *Los promotores inmobiliarios señalan que lo que ellos hacen “genera valor” en los barrios. Desde su perspectiva, el aumento de la plusvalía en un barrio es consecuencia de sus proyectos. Son ellos quienes añadirían valor al suelo.*

Los promotores entrevistados entienden —o quieren entender— que su trabajo es precisamente el de agregar valor al suelo. De tal modo, ellos no estarían simplemente capturando o capitalizando la “brecha de renta”, sino directamente produciéndola.

Según el representante de la inmobiliaria A, promotora que desarrolla varios proyectos en la periferia popular tradicional de Santiago, una inmobiliaria busca

encontrar suelos que estén latentes y tú, al desarrollarlos, les agregas valor [...] Busca segmentos, como profesionales jóvenes que quieran vivir cerca del centro de Santiago, les genera un producto de precio, tamaño, plata para el suelo, va, negocia casas, dice “ya, yo puedo pagar” y luego levantas un edificio. Es la misma dinámica. Uno anda buscando lugares donde agregar valor (Inmobiliaria A).

El entrevistado de la inmobiliaria C, una promotora de un solo gran proyecto en un área de la periferia popular de la ciudad, ofrece una descripción más detallada del negocio:

El inmobiliario da plusvalía siempre [...] no podemos vender casas de 4 500 (UF)<sup>7</sup>, si este barrio es de 1 000 (UF). Entonces, acá, vamos a hacer un lugar que venda a 1 600, de menos a más. Partimos en 1 600, ahora vamos en 2 200. Este mismo barrio va generando plusvalía, porque hemos mantenido nuestros principios de hacer las cosas bien (Inmobiliaria C).

Aumentar el valor de venta de las viviendas de forma escalonada revela una estrategia de gentrificación constante. El promotor busca aumentar el precio de las viviendas de una etapa a otra del proyecto, lo que hace evidente que generar proximidad entre diferentes grupos socioeconómicos no es extraño para él. La convivencia entre personas de distinto nivel de ingresos no les parece complicada en la medida en que se haga siguiendo algunos criterios, especialmente morfológicos, como edificar muros perimetrales o crear espacios de juego y otros sitios de recreación al interior de los condominios.

---

<sup>7</sup> UF = Unidad de Fomento, que es una unidad de cuenta oficial que se reajusta diariamente de acuerdo con la inflación estimada. Hoy, el valor de una UF es aproximadamente de US\$39.

Frente a la idea de los promotores de que ellos crean valor, es pertinente preguntarse: ¿están diciendo que crean valor para sí o para la comunidad? El discurso de los entrevistados sugiere que la respuesta es “ambas alternativas”.

Y esos proyectos que fueron haciendo poco a poco, obviamente generaban la mejora de la cuadra, del barrio; porque en esos lugares había casas que estaban a maltraer, con muy poco cuidado [...] generaban un foco que era malo para el barrio: drogadicción, alcoholismo, delincuencia. Entonces los terrenos que se encontraban y que se lograban para poder construir estos edificios, obviamente le daban un *plus* a esa esquina (Inmobiliaria E).

En la ideología empresarial, especialmente bajo el neoliberalismo, se asume que interés privado e interés social coinciden cuando funcionan libremente los mercados. Es así como los entrevistados enfatizan el valor que sus proyectos transferirían a las familias que compran sus viviendas y a los barrios en que éstas se implantan. Sin duda, el discurso ideológico de los promotores —ideología entendida como falseamiento de la realidad— es un tema de investigación importante de abordar desde una perspectiva crítica, en línea con la tradición de estudios en los que se inscriben los trabajos de Cheetham (1971) y Rodríguez y Rodríguez (2013).

La pretensión de ser ellos los “creadores de valor” va de la mano con la ilusión de que esa gentrificación regeneradora de los barrios funciona mejor cuando el Estado no está presente. También es parte de la ideología neoliberal que destilan los promotores inmobiliarios chilenos el argumento de que el precio del suelo es un costo de construcción y no su renta capitalizada, como enseña la teoría económica. Sería un costo atribuible a las rigideces que la intromisión del Estado crea en la oferta de tierras, de acuerdo con el recurrente argumento neoliberal, de esa forma enmascarando que las alzas de los precios del suelo son, como renta capitalizada, alzas en las ganancias que son más propias de los promotores.

Ha sido tan eficaz este elemento ideológico que los gobiernos chilenos de centro-izquierda de las últimas décadas lo han hecho suyo. El reajuste periódico del valor del “subsidio

habitacional” que deciden dichas autoridades lo suelen justificar en función de los costos crecientes que los empresarios del sector enfrentarían, incluyendo destacadamente entre ellos el alza de los precios del suelo.

3. *La estrategia de “creación de valor” tiene especificidades según si los promotores son “de extensión” o “de densidad”*

En los proyectos de extensión el mayor valor que el promotor señala “crear” depende de su capacidad de gentrificar, esto es, de atraer compradores de ingresos más altos en comparación con la condición social del área y el destino social más probable que ese terreno tenía; e, incluso, en etapas avanzadas de un proyecto, en relación con los precios de las casas más baratas vendidas primero.

En realidad, más que tratar de ir a identificar los sectores específicos, lo que nos pusimos a pensar es qué podemos hacer con este terreno que está metido en una comuna en donde prácticamente en ese momento no había desarrollo inmobiliario; o sea, sólo era este paño de campo y no habían más desarrollos (Inmobiliaria I).

En los proyectos en áreas más centrales, en cambio, no es claro que la capacidad de “crear valor” que se atribuyen los entrevistados dependa de atraer compradores con ingresos más altos que los residentes del área. Es claramente más importante que existan posibilidades para densificar, tanto normativas como de infraestructura.

Yo creo que (renovar las áreas centrales) es un poco el objetivo. A la larga, ¿de qué sirve tener un galpón de una persona que tiene una industria, una imprenta, que la tiene ahí...? Un paño bastante grande de unos 3 000 metros cuadrados, y tú realmente puedes sacarle provecho habitacional (Inmobiliaria E).

Por lo clave que es en el negocio, la densidad captura la atención de los entrevistados. Le otorgan más importancia para sus ganancias a las normas de densidad que a otros factores,

como las áreas verdes, los parques y los equipamientos urbanos. Estas últimas dotaciones les interesan, pero para ser aprovechadas es clave que exista ajuste entre las normas de uso del suelo, las inversiones en infraestructura urbana y el tipo de vivienda que ellos construyen y comercializan. Señalan que no siempre las autoridades son atinadas en ajustar normas e inversiones entre sí, dos factores que consideran “externos” a ellos.

Nosotros sentimos que hay un desajuste entre la planificación urbana y cómo se mueve la dinámica inmobiliaria [...] Como no se condice el elemento externo —llámese Metro, parque, lo que sea— con una condición normativa, la cosa puede que no resulte (Inmobiliaria I).

En este sentido, desde la perspectiva de los promotores, las autoridades no tienen la “sintonía fina” que los promotores sí tendrían en aquilatar la centralidad de las inversiones públicas y las normas que afectan la densidad, fundamento de los negocios en este ámbito y de cómo los promotores pueden “crear valor” en los barrios.

El otro día subí a un edificio que tenemos en (avenidas) Matta con Vicuña Mackenna y tú ves toda esa zona, todo ese Sur Poniente que lo congelaron y le bajaron la altura. Pero ese es el crecimiento lógico que tiene esta ciudad, y tiene que suceder lo que tú dices, que las inmobiliarias vayan a esos sectores socioeconómicos más bajos y los habiten, pero la norma no lo permite, y así no puede haber renovaciones (Inmobiliaria I).

Resulta interesante resaltar que, desde la perspectiva de los entrevistados, la ciudad central y la pericentral están destinadas a la densificación. Toda norma que interrumpa ese proceso es leída de forma crítica e interpretada como inadecuada. Un ejemplo de esto fue el congelamiento de los permisos de edificación en el municipio de Santiago en años recientes. De este modo, el nivel de ingreso de los compradores resulta ser un factor más variable en la estrategia de estos promotores que lo que es para las “inmobiliarias de extensión”. El aumento de la densidad les permite hacer buenos negocios tanto cuando atraen compradores más ricos que los residentes del entorno como cuando atraen compradores similares o incluso más pobres, es decir, tanto cuando gentrifican como cuando no lo hacen.

4. *La valorización del suelo, fuera de ser lo que los promotores dicen hacer en el área de emplazamiento de su proyecto, es en lo que consiste su negocio.*

La forma en que el promotor estructura su cálculo no sigue el modelo de cálculo habitual de las utilidades productivas, sino que funciona al revés: primero decide un precio de venta estimado de la vivienda que venderá y después busca un suelo en el que pueda desarrollar una vivienda que se pueda vender a ese precio, generando una ganancia con la diferencia entre el precio pagado por el suelo y lo que cobra de vuelta a los compradores de sus viviendas por ese suelo. El representante de inmobiliaria A explica en qué consiste el negocio:

La primera pregunta es: ¿hay mercado? Y eso es mercado geográfico, gente que quiere vivir en cierto lugar, y también mercado socioeconómico. ¿Hay gente que quiere comprar casas de 5 000 UF? Sí, mucha. ¿Dónde la hago? Entonces empiezas a descremar<sup>8</sup> las posiciones. Obviamente en La Dehesa, con 5 000 UF, no se puede. Entonces esa casa tiene una estructura de costo que te permite pagar un suelo, y uno empieza a buscar un suelo que te acomode a esa estructura de costo, que te dé rentabilidades, porque acá uno trabaja igual que un panadero: hacemos pan y nos quedamos con un diez por ciento. Acá hacemos casas y nos quedamos con... cierto porcentaje. Entonces, tú haces tu estructura (de costo): a este precio de venta, a este tamaño, a estos costos de construcción, este suelo, y gano... (Inmobiliaria A).

Este cálculo residual de la renta del suelo marca diferencias entre la racionalidad de los promotores y la de los constructores, también empresarios que intervienen en la producción de una vivienda urbana. Mientras los constructores se orientan a las utilidades productivas que, en términos generales, tienden a 10%, como en otras actividades industriales (el panadero incluido), los promotores buscan acrecentar la renta del suelo, generando ahí su ganancia —ganancia a la que el promotor entrevistado se refiere como “cierto porcentaje” en la cita anterior.

<sup>8</sup> Esta expresión clasista de uso común entre los agentes del *marketing* quiere decir acceder al segmento más alto de la demanda.

La anterior es una lógica empresarial que se hizo fuerte y dominante en el sector inmobiliario chileno desde la liberalización de la economía y, en particular, de los mercados de suelo en los años setenta. El promotor busca elevar, cuanto sea posible, la capacidad de pago por cada metro cuadrado de su terreno. Eso lo consigue, básicamente, densificando (por lo general verticalizando), o atrayendo compradores más ricos que los residentes del entorno, esto es, gentrificando. En ambos casos, estará cambiando (incrementando cuantitativamente) uno de los factores de uso del suelo que determinan su precio: la densidad poblacional o el nivel de ingresos de los ocupantes.

El precio final del suelo es dependiente del precio de venta de las viviendas y de la densidad del proyecto, y no al revés. Mientras mayor sea el precio de venta de la vivienda y la densidad que se ha podido lograr en un lugar, más se puede pagar por el suelo y más puede capitalizar el promotor como renta de la tierra. Según el gerente de una de las principales firmas de promoción inmobiliaria del país durante el *boom* inmobiliario, un poco antes de la crisis económica de mayo de 1981, “los valores de los terrenos están en función de lo que pueda pagar el comprador de la vivienda [ya que] esto [último] se traduce en cuánto puede pagar el constructor por ese terreno” (Sabatini, 1990: 65).

El relato del entrevistado de inmobiliaria I muestra esa estrategia residual de cálculo y formación de los precios y rentas del suelo. En el caso que describe, dado que el enorme paño que tenían correspondía a una zona periurbana a principios de los años noventa, era difícil para ellos tener expectativas precisas respecto de lo que se podía conseguir con esos terrenos. Una promotora inmobiliaria con mucha experiencia les aconsejó renunciar a la idea de hacer un proyecto residencial orientado a estratos más altos que los que actualmente existen en la comuna. Tiempo después, dividieron el terreno y comenzaron la venta de parcelas de cuatro mil metros cuadrados pero, como les fue muy bien, detuvieron esa venta pensando que podrían hacer algo más rentable con el suelo:

En el fondo, a nosotros (el loteo) nos sirvió como para testear un poco lo que pasaba, que si había gente que estuviera dispuesta a comprarse un terreno ahí y hacerse su casa, como iniciar un desarrollo “bacán”<sup>9</sup> y desconocido en esta comuna [...] los precios [a los] que vendimos esos terrenos son, hoy día, como que los hubiéramos regalado, prácticamente [...] Justo salió el plano regulador de casas, (que) abrió la posibilidad de abrir otro tipo de cosas. Entonces, paramos totalmente la venta de terrenos y los terrenos que nos quedaban ya urbanizados, los desarrollamos nosotros, y empezamos entonces a hacer nosotros condominios chiquititos (Inmobiliaria I).

Atrayendo demandantes de más altos ingresos que los del entorno, lograron rentabilizar el suelo. Capturaron la brecha de renta que existía entre el precio original del suelo, ajustado a la capacidad de pago de sus más probables usuarios de vivienda social, y el precio más alto al que ese suelo podía venderse, que fue lo que ellos fueron ensayando y descubriendo.

5. *Los promotores creen que asentar residentes de mayor ingreso que el de los residentes del entorno, incluso que el de primeros compradores en el mismo proyecto, se consigue con diseño y arquitectura.*

Como se ha indicado más arriba, los entrevistados señalan que, para los promotores, la convivencia entre distintos grupos socioeconómicos no sólo es posible sino que es parte central de su estrategia gentrificadora. Para ello despliegan una serie de mecanismos que permiten la proximidad no conflictiva entre grupos sociales.

Es difícil hacerlos coexistir. Se puede. En general en nuestros conjuntos [la idea es] tratar de diferenciar segmentos, de generar barreras [...] El comprador, cuando está en una zona en que entiende que tú estás colocando distintos segmentos, le preocupa mucho su vecino. Lo que exista al medio, le es relevante [...] la marca, los accesos, la forma de entrar, de manera tal que la gente entendiera que aunque están cerca, no están apegados. Entonces, cualquier persona que se está localizando en una situación en que hay distintos grupos socioeconómicos, le importa mucho cómo se produce (Inmobiliaria A).

---

<sup>9</sup> “Bacán” = expresión coloquial sinónimo de “excelente”.

De esta forma, se evidencia que los promotores entrevistados practican unas formas de hacer convivir a los de diferente origen que tienen mucho de ensayo y error, de echar mano a elementos de diseño sin necesariamente recurrir a muros o a barreras físicas y, al final, de acoger las aspiraciones de los nuevos compradores y, asimismo, el punto de vista de los residentes.

Esto coincide con la perspectiva de los gentrificadores, que al momento de decidir la compra de la vivienda privilegian más los elementos asociados con el diseño de la vivienda y la localización que la composición social del barrio, tal como se observa en el Cuadro 1:

**Cuadro 1: Elementos considerados por los gentrificadores a la hora de decidir la elección de vivienda (“Al decidir vivir acá, ¿cuán importante fue...?”)**

	Muy importante	Importante	Poco importante o nada importante	Total	N
Las características de la vivienda (tamaño, calidad y distribución)	55.7%	39.1%	5.2%	100%	752
El precio de la vivienda	51.9%	42.6%	5.5%	100%	751
La cercanía a autopistas y otros medios de transporte	41.1%	42.4%	16.5%	100%	745
La cercanía al trabajo y/o escuela	34.5%	40.2%	25.3%	100 %	751
Importó la cercanía a familiares	30.2%	33.9%	35.9%	100%	752
La cercanía a comercio y servicios	32.9%	46.6%	20.5%	100%	753
La disponibilidad de cafés, restaurantes y lugares de recreación	16.0%	27.0%	57.0%	100%	751
El tipo de vecinos	29.5%	39.9%	30.6%	100%	749
La belleza del barrio	30.7%	54.8%	14.5%	100 %	753
La seguridad del barrio	51.5%	41.4%	7.2%	100%	752
El prestigio del barrio	33.9%	45.9%	20.2%	100%	752
El equipamiento como parques, plazas, luminarias, etc.	33.9%	49.3%	16.9%	100%	753
Que el condominio no tuviera demasiados vecinos	15.2%	45.1%	39.8%	100%	455
Que el condominio contara con vigilancia	57.8%	39.4%	2.8%	100%	464
Que la vivienda quede dentro de un condominio	48.3%	46.7%	5.0%	100%	458

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta del proyecto Fondecyt #1130488.

Del relato de los promotores se desprende que, además de los elementos urbanísticos, hay temas relacionados con otros procesos sociales, sobre todo con diferencias culturales, y con las expectativas de las personas respecto de su barrio. En cuanto a las diferencias culturales, el tema central sería la forma de organizar la convivencia, en especial respecto de los espacios comunes.

Yo creo que siempre se puede convivir cuando hay respeto, cuando la gente sabe cómo cuidar los espacios públicos, cómo ser educado con la demás gente [...] Todo el mundo convive. Entonces, más que el tema de las casas es [una cuestión] cultural (Inmobiliaria C).

Estos hallazgos son consistentes con los de otras investigaciones, que también apuntan a la existencia de normas de convivencia que hacen posible compartir espacios, en especial los de tipo residencial (Trebilcock y Muñoz, 2013). En efecto, nuestros entrevistados señalan que, para mezclar grupos de forma no conflictiva, se deben respetar las expectativas de los propietarios respecto de su sector:

[Los compradores piensan] “yo ya te compré, no quiero más gente, hay muchos autos, no me pueden hacer edificios”. Por eso es tan complejo [lo de] los planos reguladores y la planificación urbana, en general, porque afecta mucho la calidad de vida y el patrimonio de las personas (Inmobiliaria A).

De acuerdo con los entrevistados, los conflictos derivados del contacto entre personas de distinta condición social surgirían cuando se trastoca lo que ellos entienden como una suerte de orden natural del hecho urbano, orden que se refleja en las expectativas que ven en sus compradores: el progreso continuo del área.

Nuestros clientes, que son de viviendas (con precio) de 2 000 UF se enteraron por correo de las brujas que al lado de su vivienda o en el límite de su vivienda iba a venir Un Techo Para Chile<sup>10</sup> y muchos de esos clientes han ido a nuestra sala de ventas a decir: “Oye, por qué está

---

<sup>10</sup> Un Techo para Chile es una ONG ligada a la Compañía de Jesús, cuya misión ha sido trabajar en asentamientos precarios y con ello fortalecer las redes comunitarias e institucionales, lo que se materializa en la erradicación de estos asentamientos y en el acceso a vivienda social.

la gente de Un Techo Para Chile; es un segmento mucho más bajo". Lisa y llanamente han declarado que no quieren estar al lado de un estrato social más bajo. Entonces, efectivamente existe ese grado de segmentación natural, a tal extremo que nosotros en un momento decidimos poner un muro de ladrillos, aun cuando no es lo mejor, pero uno tiene que proteger su inversión, en este caso su proyecto inmobiliario (Inmobiliaria P).

El orden en que los distintos grupos llegan al área aparece como clave en el discurso de los promotores. Los proyectos gentrificadores, en tanto imprimen una dirección de mejoría y una imagen de movilidad social ascendente al desarrollo de los barrios, hacen más fácil mezclar o poner en contacto grupos sociales diferentes. En este sentido, agregar personas de mayor nivel de ingreso que los residentes no sólo es posible, sino parte habitual de las estrategias de gentrificación, en medida importante porque responde a un interés común a recién llegados y vecinos: que el sector progrese. En este sentido, la gentrificación es un tipo de negocio inmobiliario que, cuando no amenaza con expulsar a la población residente, resulta ser compatible con el aumento en la heterogeneidad social del sector.

Ahora bien, los muros, como forma de administrar las diferencias, son muchas veces evitados por los promotores y sustituidos por otros dispositivos que permitan unir, separar o simplemente distinguir. Sin embargo, hay situaciones, como la descrita en la última cita, en que los muros parecen un recurso inevitable, aunque no dejan de tener resistencia entre los mismos vecinos.

En cuanto a las actitudes hacia la mezcla o aproximación geográfica entre grupos sociales, resulta interesante lo señalado por uno de los entrevistados: no necesariamente las personas de grupos socioeconómicos más altos son más reticentes a la mezcla, sino que en ocasiones lo son personas de segmentos medios que buscan fortalecer su distinción respecto de otros.

No sólo los que viven en Vitacura son clasistas [...] La gente del proyecto XX<sup>11</sup> dice: “no, que éstos son más pobres, son ladrones”... porque este segmento, el C2, es muy clasista, y no sé por qué si sus papás nacieron en una “población”<sup>12</sup> como ellos. Como que reniegan de su pasado. Esta gente es muy prepotente con los vendedores, con el servicio al cliente; vienen como diciendo “soy superior a ti”. Son muy “rotos”;<sup>13</sup> no rotos de que no tengan plata, sino que son rotos de actitud (Inmobiliaria C).

Esta actitud de discriminación social sería consistente con lo que en trabajos anteriores hemos denominado “adolescencia urbana” (Sabatini *et al.*, 2013a): en su búsqueda por reafirmar su nueva identidad social, personas y grupos socialmente emergentes se esfuerzan por producir elementos de distinción respecto de grupos con ingresos inmediatamente más bajos con los cuales pueden ser confundidos.

6. *Los promotores constatan que sus compradores provienen mayoritariamente de las mismas comunas del proyecto o de comunas vecinas.*

Bajo el patrón tradicional de segregación de Santiago lo más típico era que las personas de los barrios populares que progresaban en la escala social se mudaran a vivir a barrios de más altos ingresos, idealmente a alguna de las comunas del área Este, socialmente distinguida como “barrio alto” de la ciudad. Hoy eso ha cambiado. Los entrevistados dan cuenta de una transformación de los barrios de la periferia popular que, con el concurso de los promotores que construyen proyectos “gentrificadores”, hoy retienen una proporción significativa de la movilidad social ascendente.

Mayoritariamente son de origen de la misma comuna [...] Doctores, ingenieros, ingenieros comerciales, ingenieros civiles, contadores tenemos también; yo te diría que es raro que no sean profesionales, incluso profesionales los dos, marido y mujer [...] Y son, claramente, gente

---

<sup>11</sup> Desarrollo de baja densidad ubicado en la periferia popular, específicamente en la comuna de Quilicura, destinado a familias de clases medias. La inserción del proyecto ha sido bajo la lógica de condominios cerrados con servicios en su interior.

<sup>12</sup> En Chile, el término “población” designa a barrios populares, tanto los informales como los originados de los programas de vivienda social.

<sup>13</sup> “Roto”= chilenismo con múltiples acepciones que, en este caso, se usa como sinónimo de “mal educado”.

que ha tenido una mejora en su nivel de vida y que ve en esto una casa definitiva (Inmobiliaria I).

Ellos tienen una dinámica familiar y social en torno a un cierto sector. Entonces, tú tienes a una persona (que compra una vivienda) de 7 000 UF, que ha vivido históricamente en Maipú y que quiere seguir viviendo en Maipú, pero tiene un nivel socioeconómico que hace que aparentemente quisiera estar en otro barrio (Inmobiliaria A).

Hay un arraigo; Ñuñoa tiene arraigo. Lo hemos visto en hartas comunas, en San Miguel, La Reina. Es que la gente tiene su red ahí, su familia (Inmobiliaria I).

En el caso de las inmobiliarias que desarrollan proyectos de extensión en baja densidad, los entrevistados señalan que el arraigo se combina con la búsqueda de viviendas con un sitio más amplio.

Principalmente vivienda en extensión con superficie de terreno bastante atrayente [...] yo creo que principalmente es eso lo que busca la gente que se va para allá. Hay mucha gente que es de la zona que se queda ahí mismo [...]. Y lo otro es que la gente opta por vivir en esa zona [...] al mismo precio (que) un departamento en Santiago, San Miguel, una casa con un patio o un terrenito... [...]. Principalmente se da eso. Que la gente que compra en Puente Alto, es de Puente Alto, la familia es de Puente Alto; la gente de San Bernardo es de San Bernardo (Inmobiliaria Y).

Los entrevistados señalan que a las familias que optan por los proyectos en áreas centrales movidas por el arraigo o las redes, se suman aquellas que buscan las ventajas de la centralidad.

Querían estar cerca de lo que era su antiguo [barrio] porque su papá o algún abuelito todavía estaba por ahí cerca [...] en una primera instancia había mucha respuesta que era “porque antes vivía en la comuna”. Hoy día ese porcentaje de venta que vuelve a la comuna ha ido bajando; [y ahora] es “porque me queda cerca” o “porque es para lo que me alcanzó mi situación económica” (Inmobiliaria E).

Esta preferencia por mantenerse en el sector, por la centralidad o por una combinación de ambas es coincidente con los hallazgos de estudios anteriores (Robles, 2009; Rasse, 2015;

Sabatini, Valadez y Cáceres, 2016), y nos permite entender mejor lo que muestra el mapa de proyectos según catastro.

La encuesta realizada confirma esta tendencia. En ella se encontró que un significativo 44% del total de gentrificadores vive en la misma comuna que sus suegros y padres (331 hogares sobre 754 hogares gentrificadores en el Cuadro 2). Esta retención es especialmente clara entre familias biparentales con hijos pequeños, cuando alcanza 56 por ciento.

**Cuadro 2: Comuna de residencia de acuerdo a composición familiar**

	Vive en distinta comuna que padre o suegro	Vive en misma comuna o aldeaña que padre o suegro	Total
Unipersonal	18.2%	12.1%	15.5%
Pareja sola	25.1%	17.2%	21.6%
Monoparental con hijos	13.0%	10.6%	11.9%
Biparental con hijos	39.0%	56.2%	46.6%
Monoparental con hijos y adulto mayor	2.4%	1.2%	1.9%
Biparental con hijos y adulto mayor	2.4%	2.7%	2.5%
Total	100%	100%	100%
n	423	331	754

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta del proyecto Fondecyt #1130488.

Si bien estos hogares en movilidad social que prefieren mantener su localización original, a los que denominamos “gentrificación endémica” (Sabatini *et al.*, 2010), pueden no ser muy numerosos, consiguen modificar el patrón de localización de los grupos sociales en la ciudad, agregándole heterogeneidad.

La convivencia entre gentrificadores y gentrificados carece de conflictos, y cuando existen, éstos se asocian con la “vecindad” y no con la condición socioeconómica, como puede verse

en el cuadro 3.<sup>14</sup> De hecho, predominan abrumadoramente los conflictos intra-grupos, y son menos prevalentes los conflictos entre gentrificadores y gentificados.

**Cuadro 3: Índice de conflictividad entre vecinos de acuerdo con tipo de residente**

	Gentrificador	Gentificado	Total
Ninguno	50.7%	40.3%	45.4%
Gentrificador	33.7%	9.5%	21.5%
Gentificado	6.0%	36.7%	21.4%
Todos	9.7%	13.6%	11.6%
Total	100%	100%	100%
n	752	760	1512

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta del Proyecto Fondecyt #1130488.

### *Discusión e interpretación*

La racionalidad económica que declaran los promotores consiste en rentabilizar el suelo. Compran suelo, ojalá “a precio botado”, para luego venderlo, construido, a un precio mayor. Su estrategia para maximizar esta diferencia consiste en aprovechar los cambios en las normas de densidad (sobre todo los promotores que operan en sectores intra-urbanos más consolidados) o, bien, en atraer a compradores de mayores ingresos, esto es, en gentrificar (sobre todo los promotores que operan en la periferia popular).

De tal forma, los promotores no derivarían las rentas de la tierra, el tipo de ganancia que les es propia, de la segregación socio-espacial *per se*, ni tampoco de la re-segregación o desplazamiento de residentes, sino que de lo que podríamos llamar “acrecentamiento de la capacidad de pago por metro cuadrado de suelo edificado”. Normas de altura o densidades

<sup>14</sup> Índice elaborado a partir de las preguntas: En el tiempo que lleva viviendo acá, ¿se han presentado problemas de convivencia entre vecinos por... (ruido, basura, escándalos, mantención de espacios comunes, cierres de calles o pasajes, delincuencia y seguridad)?, y ¿Con qué residentes del barrio (residentes antiguos, residentes nuevos, ambos) ha tenido conflictos?

mayores, el incremento del ingreso de sus compradores o una combinación de ambas constituyen sus estrategias de negocio, y éstas pueden hacerse efectivas en condiciones en que disminuye la segregación residencial y en que no se verifica el desplazamiento de los residentes originales. Es más, en la periferia urbana popular la estrategia de ganancia de los promotores los lleva, al menos en la fase de construcción y comercialización de sus proyectos, a reducir la segregación residencial.

La búsqueda de compradores de mayores ingresos que puedan pagar más por una vivienda en suelos previamente ocupados por viviendas de menor valor, da lugar a una estrategia de gentrificación permanente, que agrega compradores cada vez más ricos. Se va “fabricando” una y otra vez una diferencia entre la renta efectiva del suelo y la renta potencial. De tal forma, los promotores van reconstruyendo y capitalizando la “brecha de renta” que identificó Smith (1979) como fundamento económico de la gentrificación, vista desde el punto de vista de la oferta. No es que los promotores “creen valor”, como ellos pretenden, sino que son capaces de atraer mejores pagadores cuya demanda origina las alzas de precios (rentas) del suelo que ellos capitalizan. Desde una perspectiva micro, los promotores generan una suerte de estrategia aditiva en lo que se refiere al precio de venta de sus viviendas y el nivel de ingresos de sus compradores: parten de una base y luego comienzan a vender sucesivos conjuntos de vivienda (o etapas dentro de un mismo gran conjunto) a un precio cada vez mayor.

De acuerdo con nuestra encuesta y a lo que señalan los promotores, los proyectos inmobiliarios privados con que éstos gentrifican las zonas populares de la ciudad no enfrentan una conflictividad social relevante. Por una parte, la heterogeneidad social que estos proyectos implican no pareciera sobrepasar la capacidad de los elementos urbanísticos para lidiar con la diferencia, ni desafía las expectativas de los residentes respecto a la composición social de sus barrios. En este contexto, el desplazamiento de los residentes originales y una composición social homogénea o segregada del área no son demandas de

sus compradores, quienes, según los promotores, entienden su propio arribo al área como parte del progreso de ésta.

Más aún, incorporar personas de mayor nivel social sin suponer ni requerir que los preexistentes de menor ingreso serán desplazados del área, parece ser parte de la forma en que operan los promotores gentrificadores en Santiago, especialmente en proyectos por etapas. Como se ha señalado, en estos proyectos se despliega una estrategia de gentrificación permanente que les permite ir recreando la brecha de renta y sabiendo capitalizarla; esto es, van gentrificando a los gentrificadores. Cada nueva camada de residentes tiene mayores ingresos que la anterior. Y evitar la aparición de conflictos entre grupos es parte de la estrategia.

La gestión de la diversidad social que realizan los promotores y una significativa disposición a vivir más cercanos o mezclados que parece propia de nuestra cultura mestiza, rasgo que hemos constatado en estudios anteriores (Sabatini *et al.*, 2012; Sabatini *et al.*, 2013b), nos hablan sobre la factibilidad de generar políticas para reducir la segregación e insertar de vuelta la vivienda económica y social en nuestras ciudades.

Además, los promotores declaran que los compradores de sus viviendas son, en su mayoría, personas con origen en la misma comuna. El afán de estos compradores, en oportunidades, es mantenerse en la misma área en que nacieron o se criaron, cerca de sus padres, familiares o amigos. El acoplamiento entre movilidad social y movilidad espacial, característicos de épocas anteriores, y que siempre tenía al “barrio alto” como destino imaginado, hoy presenta desacoples y da lugar a proyectos de movilidad espacial diferentes entre algunos grupos emergentes.

En estudios anteriores hemos dado el nombre de gentrificación endémica a esta forma de retención espacial de la movilidad social (Sabatini, Vásquez, Robles y Rasse, 2010). Son

compradores de viviendas en los condominios que provienen de los barrios populares cercanos (Robles 2009; Rasse, 2015; Sabatini, Valadez y Cáceres, 2016). En un argumento que va en la misma línea, Bauman subraya que la identidad de las personas de clase media en la ciudad actual ya no depende de la composición social del entorno en el grado en que lo hacía antes (2007:71).

Es posible que la movilidad social espacialmente retenida, o gentrificación endémica, no represente más que una excepción dentro de las clases medias. Quizás el acoplamiento entre movilidad social y movilidad espacial siga siendo mayoritario entre las clases medias. Siguiendo a Savage y Warde (1993), los gentrificadores son muy probablemente una minoría de personas dentro de las clases medias dispuestas a mudarse a áreas de menores ingresos. Sin embargo, aun si los gentrificadores endémicos fueran minoría (minoría entre los que experimentan movilidad social ascendente en los municipios populares, tanto como minoría entre quienes compran las casas en esos condominios), ello no menoscaba el papel que pueden tener como agentes de transformación de los barrios o sectores de la periferia popular. Estarían transformando estos barrios, tradicionalmente homogéneos, en lugares socialmente más diversos. La gentrificación endémica es, en todo caso, un hecho coherente con el fenómeno más comprehensivo, cultural, ambiental y económico, de la vuelta a la ciudad que subyace a la ruptura y transformación del patrón de segregación de la ciudad latinoamericana (Sabatini, 2015).

No obstante lo anterior, a la gentrificación se le puede atribuir un ritmo de crecimiento de los precios del suelo en la periferia de bajos ingresos mayor que el de otras partes de la ciudad, hecho que se está constituyendo en factor de desplazamiento absoluto de la vivienda económica o la vivienda social fuera de las ciudades latinoamericanas. El desplazamiento que está verificándose es el de la nueva y futura vivienda social.

La gentrificación incesante de los promotores en sus proyectos por etapas hace crecer los precios del suelo en la medida que se ajustan a la capacidad de pago de los nuevos compradores de vivienda en condominios. El funcionamiento intrínsecamente especulativo de los mercados de suelo va, de esta forma, generando una exclusión socio-espacial acumulativa de los hogares populares.

En términos de su impacto sobre la homogeneidad social del espacio —homogeneidad característica de la periferia popular—, la gentrificación como proceso combina una reducción de la segregación en el corto plazo con un posible aumento de la segregación en el largo plazo. Por una parte, la racionalidad de los promotores de colonizar áreas populares para inducir y capitalizar una “brecha de renta” trae como consecuencia una reducción de la segregación socio-espacial o de su escala geográfica, y, por otra parte, en la siguiente etapa del desarrollo urbano tiene como consecuencia una exclusión socio-espacial de gran escala que significa, en concreto, la expulsión de la vivienda social como un todo de la ciudad.

Ésta parece ser la gran amenaza de la gentrificación en términos sociales. De tal forma, la lucha por el suelo y, específicamente, por el derecho a formar hogar en el lugar en que uno nació,<sup>15</sup> requiere políticas de intervención de los mercados de suelo cuyo funcionamiento libre, en el contexto de la gentrificación de la periferia popular, tiende a expulsar los nuevos desarrollos de vivienda social y económica fuera de las ciudades.

En un contexto cultural de disposición a la aproximación espacial de las clases sociales característico de la ciudad latinoamericana, florece la gentrificación como negocio del capital inmobiliario. Los promotores pueden llevar a vivir ricos cerca de pobres. La vasta periferia popular se erige como botín económico que los promotores pueden apropiarse. Las

---

<sup>15</sup> Este derecho ya está planteado desde hace una década: después del intento fracasado de “tomarse” varios terrenos en el municipio de Peñalolén, Santiago de Chile, el Movimiento de Allegados en Lucha de Peñalolén denunciaba en una declaración pública del año 2006: “Mientras vemos cómo se construyen viviendas lujosas y grandes parques para los ricos de la comuna, nosotros nos vemos forzados a migrar hacia la periferia, a lugares donde hoy no hay empleo ni tampoco servicios básicos, como hospitales o colegios” (Diario *La Tercera*, 16 de marzo).

desigualdades sociales generan grandes “brechas de renta” que los promotores capitalizan. Su acción contribuye a reducir la escala de la segregación y, al mismo tiempo, a la proliferación de muros que sirven para gestionar esas desigualdades sociales –aunque también y quizá, principalmente, para enfrentar la inseguridad y el crimen.

Esta nueva geografía social del espacio no debería ser demonizada antes de conocerla, como cuando se postula que los muros son, *per se*, la nueva modalidad de la segregación socio-espacial (Dureau y Salas, 2010) o como cuando no se hace diferencia entre las escalas geográficas de la segregación, como si en la experiencia cotidiana de las personas fuera lo mismo vivir en manzanas socialmente homogéneas que en un municipio homogéneo (como está implícito en Borsdorf, Hidalgo y Vidal-Koppmann, 2016). Creemos que la reducción de escala de la segregación puede ayudar a evitar los males principales de la segregación a gran escala, como hemos argumentado antes (Sabatini, Cáceres y Cerda, 2001; Rasse, 2015). De esta forma, es necesario aquilatar la complejidad de los procesos de integración y exclusión social que toman forma en la escala barrial. Pueden dar lugar a una diversidad de experiencias e interpretaciones que varían de grupo en grupo y que pueden ser contradictorios en un mismo grupo o incluso en una misma persona. Debemos evitar hacer una interpretación directa y unívoca de estos procesos urbanos y llegar a conclusiones apresuradas acerca de la construcción de localidades fragmentadas y excluidas.

Contar con investigación empírica y reflexión teórica de esta nueva realidad resulta vital. Las nuevas formas de gentrificación y de segregación, y su más o menos vertiginoso avance, nos ponen de cara a agudos problemas sociales de exclusión pero, a la vez, a oportunidades inéditas para propender hacia ciudades o trozos de éstas más integrados y cohesivos. La movilización de las comunidades y de las autoridades en resistencia al desplazamiento es, sin duda, crucial, en parte porque hay espacio para evitar el desplazamiento, como lo demostró tempranamente Marcuse (1985) y como parece evidente en la nueva realidad que apenas estamos conociendo de nuestras periferias y barrios populares.

## Bibliografía

Arriagada, Camilo, José Manuel Cortínez, Marjolaine Neely, Valeria Catafau, Claudio Yáñez, Gino Bayley, Alejandro Gana y Claudia Arellano (2014). “¿Cómo el repoblamiento cambió Santiago? Evaluación y propuestas”. En *Santiago lugar de encuentro*, editado por Ilustre Municipalidad de Santiago, 63-131. Santiago: Ilustre Municipalidad de Santiago.

Atisba (2012). *Precenso 2011: análisis e implicancias; capitales regionales y Gran Santiago*. Santiago: Atisba, Estudios y Proyectos Urbanos.

Bauman, Zigmunt (2007). *Identidad*. Buenos Aires: Losada.

Borsdorf, Axel, Rodrigo Hidalgo y Sonia Vidal-Koppmann, (2016). “Social Segregation and Gated Communities in Santiago de Chile and Buenos Aires. A Comparison”. *Habitat International* 54: 18-27.

Brown-Saracino, Japonica (2010). *The Gentrification Debates*. Nueva York y Londres: Routledge.

Casgrain, Antoine, y Michael Janoschka (2013). “Gentrificación y resistencia en las ciudades latinoamericanas. El ejemplo de Santiago de Chile”. *Andamios* 10: 19-44.

Cheetham, Rosemond (1971). “El sector privado en la construcción: patrón de dominación”. *EURE* 1, (3): 125-148.

Clark, Erik (2005). “The Order and Simplicity of Gentrification; a Political Debate”. En *Gentrification in a Global Context: the New Urban Colonialism*, editado por Rowland Atkinson y Gary Bridge, 254-263. Londres: Routledge.

De Mattos, Carlos, Luis Fuentes y Felipe Link (2014). "Tendencias recientes del crecimiento metropolitano en Santiago de Chile. ¿hacia una nueva geografía urbana?" *Revista INVI* 29, (81): 193-219.

Díaz Parra, Ibán (2011). "Desplazamiento, acoso inmobiliario y espacio gentrificable en el caso de Sevilla". *Encrucijadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales* (2): 48-68.

Duhau, Emilio (2011). "Las nuevas periferias y el regreso a la ciudad central". Ponencia presentada en simposio internacional Del territorio emergente a las micrópolis, UAM-Iztapalapa, Ciudad de México, 3, 4 y 5 de noviembre.

Duhau, Emilio (2012). *Ciudad de México. La construcción permanente de la metrópoli*. Quito: OLACCHI.

Dureau, Françoise, y Andrea Salas (2010). "Las diferentes expresiones del proceso de segregación en Bogotá". En *Bogotá en el cambio de siglo: Promesas y realidades*, editado por Samuel Jaramillo, 127-169. Quito: OLACCHI.

Ehrenhalt, Alan (2012). *The Great Inversion and the Future of the American City*. New York: Knopf.

Freeman, Lance y Frank Braconi (2004). "Gentrification and Displacement in New York City". *Journal of the American Planning Association* 70 (1): 39-52.

Janoschka, Michael, Jorge Sequera y Luis Salinas (2014). "Gentrificación en España y América Latina. Un diálogo crítico". *Norte Grande* 58: 7-40.

López-Morales, Ernesto, Ivo Gasic y Daniel Meza (2014). "Captura desigual de renta de suelo y desplazamiento exclusionario. Indicadores generales del proceso de gentrificación en Santiago de Chile, 2000-2012". *Cadernos Metrópole* 16, (32): 565-586.

Marcuse, Peter (1985). "Gentrification, Abandonment, and Displacement: Connections, Causes, and Policy Responses in New York City". *Journal of Urban and Contemporary Law*, (28): 195-240.

Olivera, Patricia, y Víctor Delgadillo (2014). "Políticas empresarialistas en los procesos de gentrificación en la Ciudad de México". *Norte Grande* 58: 111-133.

Rasse, Alejandra (2015). "Juntos pero no revueltos: procesos de integración social en fronteras residenciales entre hogares de distinto nivel socioeconómico". *EURE* 41, (122): 125-143.

Robles, María Sarella (2009) "Nuevas tenencias de localización de la clase alta, media alta y media en el Gran Santiago (1992-2002)". Tesis de maestría en Desarrollo Urbano. Santiago: Pontificia Universidad Católica de Chile.

Rodríguez, Alfredo, y Paula Rodríguez (2013). "Cuando el mercado destruye la ciudad y los vecinos la conservan". *Quid* 16 (3): 17-48.

Sabatini, Francisco (1990). "Precios del suelo y edificación de viviendas (4 conclusiones sobre Santiago relevantes para políticas urbanas)". *EURE* 16, (49): 63-72.

Sabatini, Francisco (2015). "La ruptura del patrón de segregación y su significado teórico y práctico". En *Segregación Urbana y Espacios de Exclusión. Ejemplos de México y América*

*Latina*, editado por Andrés Aguilar, Adrián Guillermo e Irma Escamilla, 25-46. México: Instituto de Geografía-UNAM y MA Porrúa.

Sabatini, Francisco, Gonzalo Cáceres y Jorge Cerda (2001). “Segregación residencial en las principales ciudades chilenas: tendencias de las tres últimas décadas y posibles cursos de acción”. *EURE* 27, (82): 21-42.

Sabatini, Francisco, Héctor Vásquez, María Robles y Alejandra Rasse (2010). “Gentrificación sin expulsión, fuerza de transformación de las ciudades latinoamericanas: datos e interpretación para Santiago”. En *Tendencias de la segregación en las principales ciudades chilenas*, editado por Francisco Sabatini, Rodrigo Salcedo, Guillermo Wormald y Gonzalo Cáceres, 165-184. Santiago: PUCCh-INE.

Sabatini, Francisco, Alejandra Rasse, Pía Mora e Isabel Brain (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.

Sabatini, Francisco, Rodrigo Salcedo, Javiera Gómez, Raúl Silva y María Trebilcock (2013a). “Microgeografías de la segregación: estigma, xenofobia y adolescencia urbana”. En *Segregación de la Vivienda Social: Ocho conjuntos en Santiago, Concepción y Talca*, editado por Francisco Sabatini, Guillermo Wormald y Alejandra Rasse, 33-68. Santiago: Colección Estudios Urbanos UC.

Sabatini, Francisco, Guillermo Wormald, Alejandra Rasse, y María Trebilcock (2013b). “Disposición al encuentro con el otro social en las ciudades chilenas: resultados de investigación e implicancias prácticas”. En *Cultura de cohesión e integración social en ciudades chilenas*, editado por Francisco Sabatini, Guillermo Wormald, Alejandra Rasse y María Trebilcock, 266-298. Santiago: Colección Estudios Urbanos UC.

Sabatini, Francisco, Luis Valadez y Gonzalo Cáceres (2016). "Barrios populares viejos pero buenos o cuando la antigüedad no es decadencia. Un caso de gentrificación sin expulsión en Pudahuel, Santiago de Chile". En *La reinención de la vida pública ciudadana. Ciudad, diversidad cultural y conflicto urbano*, editado por Patricia Ramírez Kuri. México, Universidad Nacional Autónoma de México.

Savage, Michael y Alan Warde (1993). *Urban Sociology, Capitalism and Modernity*. New York: Continuum.

Slater, Tom (2009). "Missing Marcuse: on Gentrification and Displacement". *City 13*, (2): 292-311.

Slater, Tom (2015). "La expulsión de las perspectivas críticas en la investigación sobre gentrificación". En *El mercado contra la ciudad. Sobre globalización, gentrificación y políticas urbanas*, editado por Observatorio Metropolitano de Madrid, 107-144, Madrid: Traficantes de Sueños.

Smith, Neil (1979). "Toward a Theory of Gentrification; a Back to the City Movement by Capital, Not People". *Journal of the American Planning Association* 45 (4): 538-548.

Smith, Neil ([1996] 2012). *La nueva frontera urbana. Ciudad revanchista y gentrificación*. Madrid: Traficante de Sueños.

Trebilcock, María, y Daniel Muñoz (2013). "La construcción de una comunidad en un entorno de creciente diversidad: el caso de los vecinos de Providencia". En *Cultura de cohesión e integración social en ciudades chilenas*, editado por Francisco Sabatini, Guillermo Wormald, Alejandra Rasse y María Trebilcock, 115-142. Santiago: Colección Estudios Urbanos UC.

Vigdor, Jacob (2002). "Does Gentrification Harm the Poor?" *Brookings-Wharton Papers on Urban Affairs* (3): 133-182.

**Recibido:** 23 de octubre de 2015

**Aceptado:** 17 de mayo de 2016

PRE-PRINT