
SEGMENTACIÓN Y SEGREGACIÓN RESIDENCIAL EN BOGOTÁ*

Óscar Alfonso^a

* DOI: <https://doi.org/10.18601/01245996.v25n48.12>. Agradezco la colaboración de Adriana Rodríguez Vivas. Recepción: 09-10-2022, modificación final: 15-10-2022, aceptación: 16-12-2022. Sugerencia de citación: Alfonso R., Ó. (2023). Segmentación y segregación residencial en Bogotá. *Revista de Economía Institucional*, 25(48), 215-239.

a Doctor en Planeamiento Urbano y Regional. Docente investigador, Facultad de Economía, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, Colombia, [oscar.alfonso@uexternado.edu.co], [<https://orcid.org/0000-0003-0781-0658>].

Segmentación y segregación en Bogotá

Resumen Debido a la segregación residencial la vivienda de los hogares de los sectores populares tiene un precio de mercado sensiblemente inferior al que debería tener y el de las viviendas de los hogares de clases altas y medias es muy superior. Para llegar a estas conclusiones este artículo explora los vínculos entre diferentes segmentos del mercado residencial y segregación residencial. La renta de monopolio de segregación es la modalidad de la renta del suelo que mejor explica esos vínculos, pues es un concepto que conecta la existencia de clases sociales y el confinamiento de grupos sociales en las metrópolis contemporáneas.

Palabras clave: renta del suelo urbano, renta de monopolio de segregación, Bogotá, segregación residencial, mercado segmentado; JEL: R31, R32, R51

Segmentation and segregation in Bogotá

Resumen Due to residential segregation, housing for low-income households is priced significantly lower than it should be. Market price is significantly lower than it should be, and the price of housing for upper- and middle-class households is much higher. To reach these to these conclusions, this article explores the links between different segments of the residential market and residential segregation. Monopoly rent segregation is the type of land rent that best explains these linkages, as it is a concept that connects the existence of social classes. The concept connects the existence of social classes and the confinement of social groups in contemporary metropolises.

Keywords: urban land rent, segregation monopoly rent, Bogota, residential segregation, segmented market; JEL: R31, R32, R51

Segmentação e segregação em Bogotá

Resumo Devido à segregação residencial, a moradia de famílias de baixa renda tem um preço de mercado significativamente mais baixo do que deveria ter e o das famílias de classe alta e média é maior. Para chegar a estas conclusões, este artigo explora as ligações entre os diferentes segmentos do mercado residencial e a segregação residencial. A renda do monopólio da segregação é a modalidade de renda fundiária que melhor explica estes vínculos, pois é um conceito que conecta a existência de classes sociais e o confinamento de grupos sociais nas metrópoles contemporâneas.

Palavras-chave: renda fundiária urbana, renda de monopólio de segregação, Bogotá, segregação residencial, mercado segmentado; JEL: R31, R32, R51

Este artículo se ocupa del análisis de la externalidad de la segregación residencial sobre el precio de las viviendas de los hogares pertenecientes a diferentes clases sociales y, para ello, explora un tipo de renta, la renta de monopolio de segregación, que es la que se impone sobre cualquier otra en los terrenos para uso residencial de la clase alta.

Hay enfoques teóricos que han tomado la precaución de “no generalizar lo que no es lícito” (Jaramillo, 2009, pp. 93-94) y, como en el caso de la renta del suelo rural y la del suelo urbano, qué es posible asimilar de lo que hay en común entre las dos y qué particularidades exigen explicaciones específicas.

¿Es lícito pensar que en cualquier lugar donde residan los hogares de la clase alta se impone el impuesto privado de la renta de monopolio de segregación? No. Ello ocurre en los vecindarios en donde se aglomeran, y no en otro tipo de localizaciones en las que la aleatoriedad es la regla. Por tanto, la escala de análisis a la que esta reflexión aplica es la metropolitana, en la que es relativamente fácil de verificar la existencia de una división social del espacio residencial.

Y ese espacio residencial es heterogéneo tanto por la diversidad de densidades poblacionales como por la calidad del acervo de viviendas que, en un mercado segmentado, concentra las innovaciones y diferenciaciones en las de los hogares de la clase alta, mientras que entre los sectores populares es común el desarrollo progresivo informal y la producción en serie o monótona de proyectos sin mayor grado de diferenciación.

El estado de desvalorización generalizada del acervo de viviendas de los sectores populares tiene efectos de diferente índole, desde los patrimoniales resultantes de las negociaciones mercantiles, hasta los asociados con el sedentarismo residencial de los hogares de los sectores populares debido a los obstáculos para la rotación periódica de sus lugares de residencia.

CICLOS DE LA URBANIZACIÓN Y RENTA DEL SUELO URBANO

La renta total del suelo urbano en tanto sus modalidades y magnitudes está correlacionada positivamente con el ciclo de la urbanización por el que atraviese la ciudad y, por consiguiente, no es lícito asignar sus magnitudes, propiedades y efectos a cualquier tipo de ciudad.

El declive poblacional persistente que caracteriza al ciclo de la desurbanización, es sintomático de la contracción de la demanda por espacio construido para usos habitacionales, comerciales, industriales y de servicios, así como para actividades institucionales y dotacionales.

Como la renta surge sobre el suelo edificable, es esperable que la se morigere e, inclusive, que algunas modalidades de renta desaparezcan hasta el reinicio del siguiente ciclo.

El ciclo de la desurbanización ha sido poco estudiado, a pesar de que haya casos emblemáticos como el de Detroit en los Estados Unidos que, no obstante haber establecido lazos de metropolización con otras jurisdicciones del sudeste del Estado de Michigan como Pontiac o Benton Harbor, entró en un proceso incontenible de declive poblacional que la ha reducido a un tercio de su tamaño con respecto a lo que fue hace no más de tres décadas (McDonald, 2014). Otras metrópolis como Turín atravesaron por esa fase para luego experimentar un vigoroso proceso de reurbanización.

En el ciclo de la urbanización la demanda por suelo edificable se incrementa, diversifica y expande de acuerdo con la magnitud del crecimiento absoluto de la población. En este ciclo, la metropolización emerge como respuesta al crecimiento de las aglomeraciones humanas y de sus actividades de soporte y, en algunos casos, la expansión ha alcanzado la forma de pujantes megalópolis.

La metropolización es la “forma original del crecimiento urbano [...] es selectiva, por lo tanto, discriminatoria” (Bourdeau y Huriot, 2005, p. 39-40). Para Carrière y Tellier (2013, p. 23) los rasgos cualitativos de la metropolización tales como la concentración de “actividades de coordinación, funciones superiores y talentos de alto nivel” son de mayor relevancia analítica que los cuantitativos. Las economías metropolitanas son las “auténticas ciudades globales” (Smith, 2012, p. 245)

Las zonas metropolitanas se encuentran en el tope de la configuración jerárquica de los sistemas de ciudades en América Latina siendo improbable que ocurra una bifurcación de la urbanización hacia ciudades intermedias, y el ciclo de la metropolización no ha alcanzado su madurez si se compara con la elevada proporción de la población residente en las áreas metropolitanas estadísticas de los Estados Unidos que bordea el 95%, o la hiperconcentración poblacional del Tokyo Metropolitano que con 37,3 millones de habitantes comanda el ranking de las megalópolis del planeta, seguida por Delhi con 32,1 millones.

Bogotá es la metrópoli nacional y las relaciones de metropolización son las de mayor alcance espacial en el país (Alfonso, 2022).

Las diferentes modalidades de la renta del suelo urbano tienen externalidades como el encarecimiento de la vivienda que o los elevados precios del alquiler que, como en el caso de Madrid, se confabula con el subempleo de los jóvenes para quienes habitar un lugar y tener

un ingreso se ha convertido en un asunto de sobrevivencia (Segura, 2022) o, como el caso de la región metropolitana Grand París, en donde la elevación de la renta del suelo para usos habitacionales en el núcleo metropolitano es el principal determinante del éxodo urbano hacia otros municipios metropolitanos, fenómeno que acentúa la suburbanización reforzada con ocasión de la pandemia (Delage y Rousseau, 2022).

MODALIDADES DE LA RENTA DEL SUELO

Para la economía la formación del precio del suelo urbano se erigió por mucho tiempo como un enigma intelectual, en vista de que como regalo de la naturaleza el suelo en su estado original no es fruto del trabajo del hombre y en ausencia de costos de producción mal podría ser objeto del intercambio mercantil. La teoría de la renta del suelo urbano es una respuesta a tal enigma y como es costumbre en las ciencias sociales, hay más de un enfoque que difieren en sus fundamentos epistemológicos y en sus representaciones prácticas.

El enfoque de la economía espacial neoclásica busca explicar el uso óptimo del suelo urbano partiendo de considerar su condición de bien inmóvil, esto es, que a cada parcela de terreno le corresponde una única localización en el espacio urbano y, de allí, que el precio del suelo (P) y la renta del suelo por unidad de suelo (R) en cada localización sea una constante atemporal, interviniendo la tasa de interés (i) como la tasa de descuento a la renta que es común a todos los participantes en el mercado (Fujita 1989, p. 5):

$$P = \int_0^{\alpha} e^{-yr} R dr = \frac{R}{i} \quad (1)$$

Esta es una perspectiva en la que los terratenientes se comportan de manera pasiva en un mercado de subasta de rentas cuyo trasfondo es la libertad de elección de las familias, del que se deriva un orden espacial único y eficiente.

La idea del terrateniente ausente es coherente con la explicación del equilibrio espacial, según el cual las variaciones en la renta con respecto a la distancia a un distrito central de negocios son compensadas con una variación equivalente pero de signo contrario en los costos cotidianos de desplazamiento (Alonso, 1960; Fujita, 1989), de manera que en la elección de localización residencial los individuos se enfrentan a la disyuntiva de conseguir mejores localizaciones a costa de menor superficie habitacional, o disfrutar de más espacio

habitable al pagar menos renta pero encarar costos de desplazamiento cotidiano más elevados.

Este enfoque ha sido criticado por su excesivo énfasis en la naturalización de la competencia espacial en esa visión de la renta del suelo (Abramo, 2010). Esa crítica también se basa en el hecho de que la subasta de rentas inmanente a la competencia mercantil por el suelo permitiría que las clases altas, las más adineradas, se apropien de los mejores terrenos, dejando de lado un elemento crucial que es el prestigio de lugares e inclusive de ciertos equipamientos, fenómenos que moldean variadas conductas entre los residentes de las metrópolis (Jaramillo, 2009, p. 165).

En las metrópolis en las que la distribución del ingreso se aproxima al ideal de la equidistribución, la concurrencia de los participantes en la subasta de rentas supone una rivalidad mercantil en la que la función del terrateniente es la de validar las mejores ofertas (Abramo, 2010, pp. 81-82). Por el contrario, en las metrópolis en donde la desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza es elevada y persistente tal como ocurre en las metrópolis latinoamericanas, el acceso al suelo es arbitrado por agentes con capacidad para censurar elecciones de localización, es decir, para validarlas o rechazarlas, y el instrumento que emplean es el de la renta del suelo urbano en alguna de sus modalidades.

El rol activo del terrateniente urbano opera en un contexto caracterizado por la inequidad en el acceso a los bienes y servicios de responsabilidad del Estado, que determinan apreciables diferencias en la calidad urbanística de los vecindarios y, por tanto, de rentas del suelo a las que Smith (1979) y López-Morales (2013) han aludido como brechas de renta. Otra perspectiva es la instaurada por Marx, quien reprochó a los economistas modernos que en sus intentos por introducir novedades para explicar la renta del suelo lo que hacían eran demostrar su profunda incompreensión de la misma. Refiriéndose a la renta capitalista del suelo agrícola precisó que “el precio de la tierra no es sino la renta capitalizada y, por tanto, anticipada” y que “el precio de la tierra se regula por el tipo de interés” (Marx, 1981 [1894], Vol. III p. 748-750). Desde esta perspectiva:

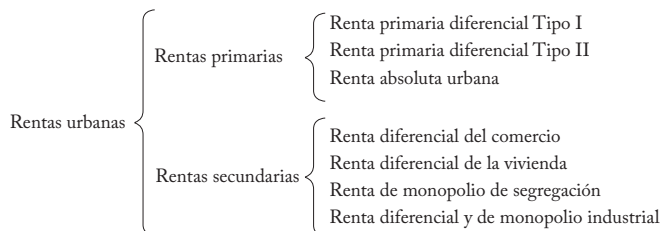
$$PS = \frac{r}{i} \quad (2)$$

Donde r es la renta, i es el tipo de interés y PS es el precio del suelo (cfr. Topalov 1979; Smolka, 1987 y Jaramillo, 2009). La renta total del suelo urbano (r) es la sumatoria de dos o más modalidades de renta

que Jaramillo (2009) clasifica en orden jerárquico acorde con la articulación del suelo a la actividad económica general (ver el esquema 1).

Esquema 1

Modalidades de la renta del suelo urbano



Fuente: Jaramillo (2009, pp. 129-175)

Los derechos de propiedad sobre la tierra gozan del amparo jurídico y por ello se erigen como un determinante crucial, más no el único, de la monopolización de la tierra que ocasiona la limitación de las superficies para la explotación; es decir, de la escasez de la tierra.

Hay tierras de fertilidad excepcional que son explotadas en la producción de bienes igualmente escasos tales como ciertas cepas de uva, muy apreciadas por los fabricantes de vinos quienes, por su parte, conocen de las preferencias por estos en ciertos segmentos solventes de su mercado que hacen que las cantidades demandadas superen la oferta y el desabastecimiento sea persistente. En tales condiciones, el precio de mercado es un precio de monopolio que es superior al precio de producción en una suma que no es otra cosa que una sobreganancia que, al capitalizarse, toma la forma de renta: la renta de monopolio de segregación (Jaramillo, 2009, p. 29).

La existencia de consumidores de vino dispuestos a pagar un precio de monopolio resultante de esa variedad tan rara de cepa, es comparable con la de los hogares de clases altas que pagan un sobreprecio por lotes de terreno que les permita hacer explícita su pertenencia a tal clase y, por tanto, excluir a los hogares de otras clases sociales a esos vecindarios. Esos lotes de terreno no abundan y, por tanto, es sobre ellos que el propietario jurídico cobra un sobreprecio: la renta de monopolio de segregación. De hecho, esa escasez es un obstáculo para la industria de la edificación residencial “que reaparece al comienzo de cada ciclo de producción” (Topalov, 1997, pp. 117-118).

La búsqueda de externalidades de vecindad por los sectores populares y las clases medias es repelida por las clases altas con el pago de ese impuesto privado que es la renta de monopolio de segregación. La

generalización de esta conducta hace que se desvanezca el atractivo de la localización residencial en proximidad al DCN y, en cambio, se refuerce el interés por la elección residencial en proximidad a hogares de clases sociales más elevadas, produciendo dinámicas de exclusión cuyo resultado es una estructura residencial segmentada (Abramo, 2011, pp. 55-56).

LA ESTRUCTURA RESIDENCIAL SEGMENTADA

La vivienda es un bien complejo debido a su inmovilidad espacial, su prolongada durabilidad y la heterogeneidad constructiva (Tu, 2003, pp. 38-39). Además, posee atributos diferenciadores que están asociados al prestigio del barrio y a la clase social de los vecinos, de manera que la oferta residencial es muy diferenciada y, por tales razones, el mercado habitacional urbano es segmentado.

Siendo el principal activo del patrimonio de la inmensa mayoría de los hogares, su durabilidad verificable en su largo período de depreciación real, contrasta con su elevado riesgo de depreciación ficticia originado en la persistente exposición a las innovaciones de mercado (Abramo, 2011, pp. 65-74) y a las externalidades negativas que se producen en las metrópolis.

Los productores de vivienda tienden a diferenciarla cada vez más, lo que consiguen de acuerdo con la imbricación en tiempo y lugar de tres rasgos que la cualifican: i) inmovilidad espacial asociada con su localización en la estructura residencial metropolitana; ii) prolongada durabilidad que concierne al conjunto de cualidades que determinan el confort y la habitabilidad para los ocupantes del activo residencial; y iii) la heterogeneidad constructiva en la que confluye el bien compuesto vivienda que involucra diferentes tipos de bienes igualmente inmóviles que se aglutinan para diferenciar una vivienda del resto.

En la ecuación (1) se plantea que el acervo residencial de la metrópoli (S_R) es la sumatoria de las viviendas pertenecientes a cada segmento (S_i) cuya cantidad n varía con el tipo y cantidad de residentes en la metrópoli y, en especial, con el estado de la distribución y la riqueza, esto es, que entre más elevada sea la desigualdad habrá un mayor número de segmentos. Tal como se expresa en la ecuación (2), los elementos diferenciadores del acervo residencial de cada segmento son la localización (L_i), sus características internas (I_i) y los complementos residenciales (C_i).

$$S_R = \sum_{i=1}^n S_i \quad (1)$$

$$S_i = f[L_i, I_i, C_i] \therefore L_i \neq L_{i+1}; I_i \neq I_{i+1} \text{ y } C_i \neq C_{i+1} \quad (2)$$

El subíndice de la ecuación (2) es el segmento, y cada elemento diferenciador en el segmento i es de mayor jerarquía, sea por su cantidad, volumen o calidad al del segmento subsiguiente, $i+1$; en el mismo sentido, los de $i+1$ son de mayor jerarquía a los del segmento $i+2$, y así sucesivamente. El número de lugares de parqueo, así como otros complementos está correlacionado positivamente con el segmento residencial, al igual que el área interna de la vivienda y las demás características internas. En cuanto a la localización ocurre otro tanto, pero la carga semántica que pesa sobre los vecindarios es un aspecto decisivo al momento de analizar otras diferenciaciones tales como la densidad poblacional.

El número de segmentos residenciales n varía porque ninguna metrópoli es igual a otra, tanto en aspectos cuantitativos como cualitativos. La intensidad de las interacciones entre jurisdicciones, las contigüidades y las dispersiones espaciales, así como sus alcances territoriales, son fenómenos concernientes a la dimensión cuantitativa del ciclo de la metropolización, mientras que las formas de gobierno, de las coaliciones con los gremios para la gobernanza, y de las expectativas sobre las funciones que acogen en el mundo global, son algunas de sus dimensiones cualitativas más prominentes.

En las metrópolis colombianas, el rasgo más conspicuo de las estructuras residenciales de las metrópolis es la considerable proporción del acervo de viviendas que se ha producido de manera informal, esto es, con reglas de ocupación del suelo diferentes a las establecidas en los códigos de urbanismo o en los planes de ordenamiento territorial. La persistencia de la informalidad urbana como solución a las necesidades habitacionales de estos hogares denota la existencia de límites estructurales de la política de vivienda. La magnitud alcanzada por la informalidad urbana y los elevados costos de la intervención reactiva estatal, son los principales determinantes de los dos primeros segmentos, el informal sin legalizar (s_{12}) y el informal legalizado (s_{11}). Teniendo en común su origen, el segmento de los activos residenciales legalizados se distingue del informal sin legalizar por la existencia de incentivos para el mejoramiento de la calidad del entorno urbanístico y, en especial, para propiciar la rotación de la vivienda al haberse clarificado los derechos de propiedad.

Con el pretexto de combatir la informalidad urbana y considerando que la vivienda reviste los rasgos de un bien meritorio que se traduce en la idea de que socialmente es deseable que todos los hogares disfruten de una solución habitacional producida de manera formal, el

Estado diseña políticas e impulsa programas y, al hacerlo, configura segmentos residenciales.

Desde inicios de la década de los años 1990, el subsidio directo a los hogares es el pilar de políticas que operan hasta un precio máximo para identificar a los hogares beneficiarios de acuerdo con sus condiciones socio-económicas, de manera que los de menores recursos accedan a una vivienda con menor precio de mercado y con una porción subsidiada mayor. La acción de los mercados en estos segmentos se ha ampliado y la del Estado se ha limitado a la identificación de los beneficiarios y la asignación del subsidio. El precio máximo es una regla con la potencia para crear segmentos de mercado, en la medida que el cierre financiero de los proyectos delimita las elecciones de localización, la calidad del stock y la cantidad de complementos residenciales.

Los precios máximos también sirven para definir tramos de la política y, por tanto, es posible que haya dos o más segmentos de vivienda con subsidio al precio. Los hogares beneficiarios de los subsidios directos se diferencian por el precio de la vivienda a la que pueden acceder, el porcentaje del ahorro previo y el monto del subsidio, siendo este último mayor entre menor sea el precio. Este tipo de programas se han engrosado recientemente con la provisión de la vivienda en gratuidad otorgada como parte del sistema de subsidio familiar en especie, dando lugar a un segmento (s_{10}) que no tiene precio máximo y que es subsidiado al 100%, que se diferencia del siguiente segmento (s_{09}) porque tiene un precio máximo muy bajo y es subsidiado en una proporción que oscila en torno al 30% y, el siguiente segmento (s_{08}) tiene un precio que generalmente es del doble del que le precede y la porción subsidiable no supera el 10% del precio máximo.

Los propietarios de los segmentos s_{08} , s_{09} y s_{10} enfrentan limitaciones jurídicas que impiden la libre circulación mercantil de la vivienda tales como la constitución de patrimonio familiar inembargable, en la medida que la protección patrimonial de los menores de edad hace parte de la política social del subsidio directo.

Dos segmentos — s_{06} y s_{07} — son objeto del subsidio a la tasa hipotecaria, conformados por los hogares de clases medias de ingresos que no son beneficiarios del subsidio directo. Son los segmentos más densos del mercado formal y, por tanto, sobre ellos recae el mayor dinamismo económico del sector de la construcción de vivienda, como también son los más expuestos a las consecuencias del mal funcionamiento cuando del mercado hipotecario cuando afloran las llamadas “burbujas inmobiliarias”.

Con el auge de las fiducias inmobiliarias ocurrido con posterioridad a la crisis, también mutó la lógica productiva del acervo residencial nuevo y las ventas anticipadas se convirtieron en la forma dominante, al paso que el crédito hipotecario en el sistema de valor constante ha cedido ante el crecimiento de la demanda de crédito no indexada con la inflación. Como son hogares con solvencia económica media que se expresa en el monto de los depósitos periódicos en la fiducia, son los principales usuarios del crédito hipotecario y, por tanto, los instrumentos de la política habitacional para estos hogares están más insertos en las políticas de crecimiento económico que en las políticas sociales. Los precios máximos determinan la porción de la tasa de interés subsidiable y la vigencia del subsidio durante el período de amortización.

De estos dos segmentos hacen parte cierto tipo de hogares que han cobrado gran trascendencia pues son dominantes en la nueva transición demográfica. Son los hogares incompletos, especialmente los unipersonales, cuyo auge se revierte en la consecuente pérdida de importancia relativa de los hogares tradicionales, esto es, de los hogares biparentales con hijos. El mercado inmobiliario residencial capta esta transformación de la demanda, indicando a las constructoras que habrá un incremento sostenido en la demanda de soluciones habitacionales de baja cabida interna que, como en el caso de los apartaestudios, tienen un precio de mercado más bajo que el de las viviendas que se producían para los hogares tradicionales. Este segmento es el predilecto por los constructores para introducir innovaciones como los *loft* y los *club house*.

Al igual que en estos segmentos, en el segmento S_{05} de la vivienda con hipoteca, pero sin subsidio a la tasa de interés hipotecaria, una porción relevante de las viviendas se destina al alquiler y, en otros casos, a una forma de especulación consistente en la compra para la reventa. Además de esta última intención, la compra de un activo residencial que no se ha producido son manifestaciones de la financiarización de la vivienda, a las que les es funcional el concurso de la fiducia inmobiliaria

El nomadismo residencial de los hogares de los segmentos solventes S_{01} a S_{04} , contrasta con el sedentarismo del resto y su principal determinante es el ritmo de la acumulación capitalista la que, por su parte, se hace evidente en patrones de consumo diferenciados. Desde una perspectiva cuantitativa, esos hogares no enfrentan ningún obstáculo para localizarse en cualquier vecindario de la metrópoli, pero ellas abundan desde lo cualitativo pues, en efecto, son escasos los vecindarios que reúnen los atributos que requiere la ostentación

de la riqueza, en particular su interés fundamental de confinarse entre personas con recursos análogos.

La monotonía en los vecindarios que acogen a estos segmentos se opone a la mezcla de usos del suelo que propiciaría el acceso a actividades diferentes a la residencial para otras clases sociales, expresión de la segregación que se complementa con el aislamiento de la infraestructura del transporte público y de sus áreas de aferencia. En ellos también se constatan las densidades poblacionales más bajas de la metrópoli, cuyo crecimiento parsimonioso es consistente con las crecientes desigualdades en la distribución del ingreso y de la riqueza.

RENTA DE MONOPOLIO DE SEGREGACIÓN SEGMENTACIÓN Y EFECTOS LOCALES

En su búsqueda por comprender las condiciones de surgimiento del equilibrio en los mercados residenciales, Tu (2003, p. 43) concibió un mercado compuesto por seis segmentos a los que quedaban restrictas las decisiones de los demandantes. El equilibrio surgido del encuentro de oferentes y demandantes es más complejo pues ocurre al calor de reglas que tienen la potencia para crea una estructura de mercado segmentada en la que el tipo de los acervos negociados difieren notablemente entre sí y entre ellos en relación con los segmentos más solventes de la demanda.

En la cúspide del ordenamiento jerárquico de los submercados residenciales se encuentran los de la clase alta, que acostumbran imponer barreras físicas, tecnológicas y humanas para evitar la llegada de intrusos, pero el obstáculo más sutil e infranqueable es el impuesto privado de la renta de monopolio de segregación.

El grado de segmentación de tal mercado es inmanente a la diferenciación de clases prevaleciente, de manera que si existe una elevada segmentación es porque la segregación socioespacial es igualmente prominente. Y la segregación se agudiza a medida que crece el desdén de las clases altas de adherirse a un orden residencial en el que impere la mezcla de clases en vecindarios contiguos que, tal como lo argumentan Clark y Moir (2015, p. 11), propician la cohesión social.

La complejidad social de las metrópolis latinoamericanas en las que las segmentaciones en el mercado inmobiliario residencial son inseparables de un contexto de incertidumbre urbana radical (Abramo, 2011, pp. 22-55), en la identificación expuesta que se sintetiza en el Esquema, se conservan los criterios de simplicidad, similitud y compacidad sugeridos por Tu (2003, p. 51).

Un elemento característico del vector de localización L en el Esquema 2, es que en los segmentos L_{01} a L_{04} se paga el impuesto privado de la renta de monopolio de segregación a fin de garantizar el confinamiento de las clases altas en los vecindarios que los acogen y, al hacerlo, se viabilizan las diferenciaciones por las características internas I y los complementos C . Toda diferenciación es resultado de procesos de innovación propuestos por auténticos empresarios schumpeterianos y que en el caso de la vivienda asumen formas horizontales o verticales (Abramo, 2011, pp. 281-291).

Esquema 2
Segmentación de la estructura residencial y del mercado residencial

S_R	$=$	$\left\{ \begin{array}{l} S_{01} \\ S_{02} \\ S_{03} \\ S_{04} \\ S_{05} \\ S_{06} \\ S_{07} \\ S_{08} \\ S_{09} \\ S_{10} \\ S_{11} \\ S_{12} \end{array} \right\}$	$=$	$\left\{ \begin{array}{lll} L_{01} & I_{01} & C_{01} \\ L_{02} & I_{02} & C_{02} \\ L_{03} & I_{03} & C_{03} \\ L_{04} & I_{04} & C_{04} \\ L_{05} & I_{05} & C_{05} \\ L_{06} & I_{06} & C_{06} \\ L_{07} & I_{07} & C_{07} \\ L_{08} & I_{08} & C_{08} \\ L_{09} & I_{09} & C_{09} \\ L_{10} & I_{10} & C_{10} \\ L_{11} & I_{11} & C_{11} \\ L_{12} & I_{12} & C_{12} \end{array} \right\}$	Clase alta
					Clase media
					Sectores populares

Fuente: Tu (2003), Alfonso y Amézquita (2016), elaboración propia.

La posición ocupacional en la estructura del mercado laboral metropolitano de Bogotá y el nivel educativo alcanzado por los ocupados y demandantes de un puesto de trabajo, son los principales determinantes de los ingresos que perciben las personas, variables que permiten establecer la participación de los hogares en la estructura de las clases sociales del cuadro 1. Solamente el 2% de los hogares pertenece a la clase alta y dispone del 5,1% de las 38.683 manzanas en que se subdivide el espacio urbano de la ciudad, que solo ocupan el 8,0% de los 405 km² de su perímetro urbano. Son zonas reconocidas por su exclusividad en el sistema de representaciones colectivas que les atribuye el mayor prestigio dentro de las opciones residenciales.

Un mercado habitacional urbano segmentado está compuesto por submercados y entre ellos existen poderosos vínculos. Al respecto, Tu (2003, p. 54) concluye que “cualquier cambio en la demanda, la oferta y el precio dentro de un submercado puede provocar cambios en la demanda, la oferta y el precio en el resto de los submercados, pero los impactos serán más fuertes en aquellos que son más cercanos sustitutos del submercado que inicia el cambio”.

Cuadro 1
Distribución del suelo urbano para uso habitacional por clases sociales, 2019

Clase social predominante	Participación de los hogares (%)	Manzanas		Superficie	
		Número	%	km ²	%
Alta	2,0	1.985	5,1	33	8,0
Media	48,2	9.764	25,2	128	31,6
Popular	49,8	26.934	69,6	244	60,4
Total	100,0	38.683	100,0	405	100,00

Fuente: Dane, Encuesta Multipropósito 2017 y 2019 y registros de la Unidad Administrativa de Catastro Distrital; elaboración propia.

El mercado inmobiliario residencial que moldea la estructura residencial en las metrópolis latinoamericanas es más complejo, pues ese encuentro de oferentes y demandantes ocurriría en un espacio cuya particularidad es que para las clases medias y para los sectores populares “la elasticidad de sustitución de la residencia en un segmento por otra en uno más elevado es próxima a cero, y solamente es positiva en dos casos: cuando hay una mejora sustancial en el ingreso o cuando el mercado hipotecario libera más fondos prestables a menores costos financieros para los usuarios del crédito” (Alfonso y Amézquita, 2017, p. 94).

Esos cambios ocurren en el contexto de una división socioespacial de las metrópolis en la que la renta de monopolio de segregación de la vivienda se capitaliza y encarece el precio del suelo en donde se produce la vivienda de las clases pudientes. ¿Es este el único efecto de la renta de monopolio de segregación? La hipótesis nula es que sí pues afecta solamente a los terrenos identificados por los hogares de las clases altas para su localización residencial, portadores de esas cargas semánticas positivas que los propietarios jurídicos aprovechan para gravar con la renta de monopolio de segregación. La hipótesis alterna es que no en la medida que una decisión segregacionista tiene profundas repercusiones en la estructura residencial metropolitana, en particular la producción de externalidades negativas que afectan el precio de la vivienda de los sectores populares.

La segregación residencial es la forma concreta de la división socioespacial de las clases sociales, que toma cuerpo en estructuras habitacionales de escala metropolitana en la que son fácilmente identificables patrones de agrupación a través de relatos que describen la ocupación de ciertos vecindarios por las clases altas, y a los sectores populares aglomerados en el extremo contrario. La distribución espacial de los vecindarios de la metrópoli por clases sociales no es aleatoria, fenómeno al que se le podría adjudicar propiedades darwinistas en el sentido de la atracción natural de hogares similares y la consecuente antipatía con los diferentes, a no ser porque el rechazo de las clases altas a que sus miembros residan en proximidad a clases medias y, más a aún, a sectores populares, es deliberado; es decir, que no es meramente instintivo como en las manadas de animales salvajes.

En Francia, la estructura social tiene una jerarquía asociada con el ingreso, tal como ocurre en París en donde “las clases superiores, [son las] beneficiarias y el motor de la segregación” (Préteceille, 2016, p. 72-74). Por su parte Salle (2016) atribuye a la obra de Savage (2015) el mérito de colocar en el debate público la cuestión de las clases sociales y la segregación residencial en el Reino Unido, en donde los núcleos metropolitanos son cada vez más excluyentes, y analiza como la creciente segregación socioespacial en Londres es indisoluble de las dotaciones materiales y la acumulación de capital simbólico del centro de Londres, mientras que en Manchester la gentrificación del centro viene ocurriendo desde la década de 1980.

Estudios pioneros sobre la segregación social abordan el tránsito de la aristocracia tradicional arraigada en la propiedad rural a las burguesías modernas asentadas en las ciudades, encontrando que el fortalecimiento de las clases medias se acompañó de su fragmentación (Medina Echavarría, 1959). Interesado en las causas de las crisis, Portes (1989) asume que el crecimiento desordenado ocurre por causa de la apertura a los mercados y es la causa para la generación de patrones de segregación residencial en las metrópolis, consistente en que los hogares de bajos ingresos dejan de residir en proximidad a las clases pudientes, constatable en la notable disparidad en las pautas de consumo. Borjas (1994) detectó que el efecto de vecindad en grupos de bajos ingresos afecta negativamente la movilidad intergeneracional de la población, acentuando las desigualdades. Sabatini (2003) asocia la segregación con la diferenciación social que se expresa en la distancia creciente en el empleo y la localización residencial de las minorías. En esa misma dirección, Leal (2002) rechaza la idea de la segregación socioespacial como un proceso natural, y atribuyó su

impulso a las fuerzas del mercado a través de la producción y el uso del espacio urbano.

Las élites y otros grupos sociales pudientes gozan de holgura al elegir sus lugares de residencia y trabajo, notándose en las últimas décadas sus preferencias por los “vecindarios cerrados” en donde solamente se admiten personas de con condiciones socioeconómicas similares (Cepal-PNUD, 1999). Durston (2000) sostuvo que, en cierta medida, la homogeneidad social en áreas urbanas puede traducirse en el deseo de construir lazos de comunidad con personas similares, lo que se detecta en barrios con homogeneidad étnica, por ejemplo, siendo un caso emblemático y muy extendido en todo el mundo el de los barrios chinos (Quijano, 2019). Una revisión de la prolija literatura sobre la segregación en las metrópolis latinoamericanas encontró que “el nivel socioeconómico de los hogares es el principal factor que define los procesos de segregación residencial” (Palumbo, 2022, p. 2).

Las externalidades de la segregación no han sido suficientemente analizadas. Sin embargo, para el caso de Bogotá un estudio reciente afirma que “pocas ciudades en la región muestran de manera tan explícita la segregación social como Bogotá: en general, acá los ricos viven en el norte y los pobres, en el sur” (TomTom, 2022), y esta es la principal causa para que ocupe el cuarto lugar entre las 404 ciudades con más tráfico vehicular del mundo. En este estudio se puede establecer que cada habitante de los sectores populares realiza en promedio 2,75 desplazamientos diarios por cada uno de las clases medias y altas, y los costos de la movilidad cotidiana captura una cuarta parte del presupuesto de gastos de los hogares populares.

Los cambios en la composición socio profesional a escala metropolitana son el primer nivel de abstracción para establecer la dirección de los cambios en la segregación y sus posibles impactos en el orden residencial metropolitano. A manera de ejemplo, si el trabajo obrero pierde participación y aumenta la de la ocupación en actividades terciarias superiores, es muy probable que se esté dando inicio a algún proceso de gentrificación, que se verificará en presiones de demanda residencial en zonas históricas con simbolismos y abolengo.

Los cambios en el perfil social de los residentes resultante del desplazamiento de los obreros (Glass, 1964) solo es posible cuando haya más consultores, profesionales independientes y artistas que estén dispuestos a pagar alquileres elevados, lo que va a relanzar a las actividades inmobiliarias como dinamizadores de la economía metropolitana (Smith, 2012). Además de acentuar la segregación, en las metrópolis colombianas la gentrificación acentuada se acompaña de

brotos de aporofobia (Cortina, 2017) constatables en el abuso policial a los habitantes de la calle de los centros tradicionales y, cada vez con más frecuencia, la persecución de los genocidas (Alfonso, 2021).

Identificada la dirección de los cambios, la escala espacial es el segundo nivel de abstracción en el que se captan los efectos locales de la segregación. Tal como se resume en el cuadro 3, en los primeros cuatro segmentos residenciales, la presencia de empresarios schumpeterianos es una condición insalvable para que con sus propuestas de cambio ocurra la diferenciación de los stocks residenciales prevista por los demandantes desde el mismo momento en que eligieron los vecindarios en los que asumirían el pago del impuesto privado de la renta de monopolio de segregación.

La difusión de esas innovaciones alcanza a los segmentos cinco a siete que acogen la vivienda de las clases medias cuya pauta de intervención es la imitación de algunas de las innovaciones introducidas en los segmentos precedentes, que es a su vez una estrategia oportunista para la adaptación de los vecindarios de las clases medias a los entornos urbanísticos de las clases altas con la que persiguen una valoración que tiende a ser moderada.

La oferta residencial para los sectores populares beneficiarios de los subsidios estatales es atendida por productores en serie de viviendas estandarizadas que resultan en vecindarios cuya homogeneidad constructiva los torna monótonos, mientras que para los que no acceden a tales subsidios la oferta de terrenos queda en manos de urbanizadores informales que proponen la intervención estatal remedial y la autoconstrucción mediante la estrategia del desarrollo progresivo. Como son los vecindarios que padecen la segregación, el resultado más evidente es que el precio de mercado del acervo residencial se contrae *pari passu* con la valorización elevada del de las clases altas (cuadro 2).

Cuadro 2
Segmentos residenciales y rasgos diferenciadores de la oferta Por clases sociales

Tipo	Segmentos residenciales	Oferentes	Propuesta	Resultado
Clases altas	S_{01} a S_{04}	Empresarios schumpeterianos	Innovación y diferenciación	Valorización elevada
Clases medias	S_{05} a S_{07}	Emuladores	Imitación	Valorización moderada
Sectores populares	S_{08} a S_{12}	Productores en serie y urbanizadores informales	Homogeneización y desarrollo progresivo	Depreciación generalizada

Fuente: elaboración propia.

La carga semántica negativa que pesa sobre los vecindarios de los sectores populares gravita sobre fenómenos persistentes como la inseguridad, sin que haya indicios de querer revertirla explorando sus causas o advirtiéndolo sobre el efecto de realimentación del fenómeno causado por los programas de vivienda subsidiada que se realizan en los mismos vecindarios que padecen la segregación residencial (Palumbo, 2022).

La renta de monopolio de segregación se capitaliza en el precio de la vivienda de las clases altas y los rasgos característicos del cuadro 3 dan cuenta de sus efectos claramente excluyentes: el precio promedio es tres veces superior al de los sectores populares, y en las características internas ese diferencial es aún mayor si se juzga por el área privada de la vivienda, y lo es aún más en cuanto a los complementos residenciales medidos por el número de parqueos.

Cuadro 3

Precios, características internas y complementos residenciales de la vivienda
Por clases sociales, 2019

Clase social predominante	Precio US/m ²	Área privada (m ²)			Número de parqueos por vivienda		
		Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo
Alta	1.074,7	222,3	73,8	438,0	3,6	1	10
Media	654,4	75,5	32,3	172,6	1,3	1	6
Popular	367,9	47,7	25,5	75,8	0,3	0	2

Fuente: Secretaría de Hacienda Distrital, Unidad Administrativa de Catastro Distrital; Metrocuadrado.com y FincaRaíz.com.

La valorización de la vivienda popular es un mito pues, desde el mismo instante en que el hogar popular adquiere la propiedad en un contexto de depreciación generalizada, su bien es objeto de una pérdida del precio de mercado. A partir de un índice de segregación por clases sociales, se buscó establecer el tipo de correlaciones entre los precios de la vivienda y la estructura de las clases sociales. Si se calcula el número de residentes para cada clase social, es posible tener una relación que, siguiendo la lógica del CL, se normaliza para obtener una medida de segregación socioespacial, esto es, para cada uno de los 112 vecindarios, para cada clase. Esta es la principal razón por la que se propone una medida sintética para medir la segregación, así:

$$ISP_i = \frac{p_i / (m_i + a_i)}{P / (M + A)} \sim [0; \infty] \quad (5)$$

$$ISM_i = \frac{m_i / (p_i + a_i)}{M / (P + A)} \sim [0; \infty] \quad (6)$$

$$ISA_i = \frac{a_i / (m_i + p_i)}{A / (M + P)} \sim [0; \infty] \quad (7)$$

Dónde ISP_i es el Índice de Segregación de las clases Populares en el vecindario i , p es el número de ocupados pertenecientes a las clases populares en cada vecindario, m los ocupados de la clase media y a de la clase alta. Por su parte, los mismos subíndices operan para las restantes clases sociales, ISM para la segregación de las clases medias e ISA que mide la segregación de las clases altas.

La matriz de correlación del cuadro 4 muestra que entre estas variables existe elevada significancia estadística y que no hay multicolinealidad. El precio de los activos residenciales en Bogotá está asociado negativamente con la segregación que padecen los sectores populares, al contrario de lo que ocurre con las clases medias y altas; además, los signos de los parámetros que correlacionan a las clases sociales muestran son de signo negativo con los sectores populares, denotando el carácter segregativo del mercado residencial.

Cuadro 4

Matriz de correlación entre precio de la vivienda y estructura de clases, 2019

	Pr US/m ²	Sectores populares	Clases medias	Clases altas
Precio (US/m ²)	1,0000			
Sectores populares	-0,6424**	1,0000		
Clases medias	0,6824**	-0,7452**	1,0000	
Clases altas	0.6663**	-0.4740**	0.4694**	1.0000

Nota: $p < 0,1$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,001$.

Los efectos locales de la renta de monopolio de segregación no se constriñen a algún vecindario en particular, sino que, debido a los efectos de contigüidad, se vinculan con otros en las periferias metropolitanas. La geografía urbana de Tobler (1970) adquiere mucho sentido en este caso si se considera a la periferia como la conjunción de vecindarios en los que la desvalorización generalizada de la vivienda es un rasgo en común que la diferencia de los vecindarios de la clase alta, alejados tanto en el plano físico como en el de la disponibilidad de recursos. En el cuadro 5 se presentan las primeras evidencias de existencia de autocorrelación espacial de los indicadores de segregación para las tres clases sociales que indican que, con elevada significancia estadística, su distribución en conglomerados no es aleatoria.

Cuadro 5

Autocorrelación espacial del indicador de clase social, Bogotá metropolitana 2017

Clases sociales	<i>I</i> Moran	<i>Z</i>	<i>p value</i>	Distribución
Populares	0,079421	7,058595	0,00000	Conglomerada
Medias	0,257976	20,740995	0,00000	Conglomerada
Altas	0,262313	21,080219	0,00000	Conglomerada

Fuente: registros de la EM2017, DANE – Alcaldía Mayor de Bogotá; elaboración propia.

A partir de la noción de la renta de monopolio de segregación y el vínculo con una estructura segmentada del mercado residencial, se sugiere una relación directa de los precios de la vivienda con el aprovechamiento del suelo para usos residenciales e inversa con la segregación de las clases populares. Es el primer modelo en el cuadro 6. En el segundo y tercer modelos se incorporan secuencialmente los índices de segregación de las clases medias y altas como variables explicativas, que deben tener una relación directa con los precios y, sin embargo, no deben modificar el signo del parámetro para la segregación de las clases populares.

Cuadro 6

Especificación de los modelos de corte transversal

Modelo	Especificación
1	$PrMP_US = \beta_0 + \beta_1 LAS_R + \beta_2 ISP + \mu$
2	$PrMP_US = \beta_0 + \beta_1 LAS_R + \beta_2 ISP + \beta_3 ISM + \mu$
3	$PrMP_US = \beta_0 + \beta_1 LAS_R + \beta_2 ISP + \beta_3 ISM + \beta_4 ISA + \mu$

Por su parte, el aprovechamiento del suelo para usos dotacionales e institucionales, así como para usos económicos, no guarda relación con los precios del suelo para usos residenciales, pues su aporte al aprovechamiento general del suelo de la metrópoli es marginal si se compara con el más generalizado, el uso residencial.

Con el método de Regresión Geográficamente Ponderada, el R^2 local varía de 0,49 a 0,77, ajustándose mejor el modelo 3 en los extremos norte y sur de Bogotá. Adicionalmente, los resultados del cuadro 7 que indican la ausencia de autocorrelación espacial de los residuos del modelo, permiten creer que ha sido correctamente especificado.

Cuadro 7

Ausencia de autocorrelación espacial en los residuos del modelo 3

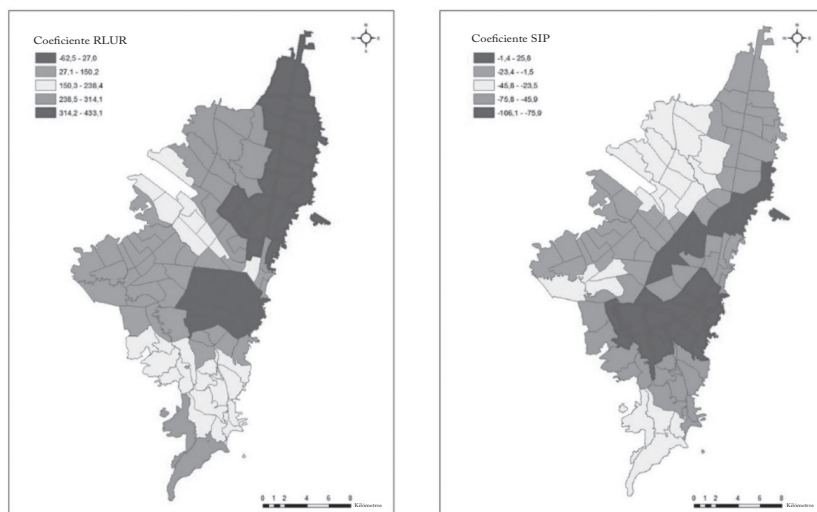
Variable	<i>I</i> Moran	<i>z</i>	Valor <i>p</i>	Distribución
Residuos	-0,030837	-0,442727	0,657963	Aleatoria

Los efectos locales perseguidos se captan en la medida que los coeficientes varían, tal como se evidencia en la gráfica 4. El parámetro del índice de aprovechamiento del suelo es muy elevado en las zonas que van del centro tradicional en dirección nororiental y noroccidental, y mucho menor desde el centro oriente en dirección del suroccidente (ver la gráfica 1.1).

El parámetro del índice de segregación de las clases populares es, en todos los lugares, de signo negativo, siendo el mayor impacto el que sufren los activos residenciales de los vecindarios ubicados en el centro oriente y en dirección sur, y el menor el que experimentan los que han conseguido localizarse en proximidades de las clases medias y altas (gráfica 1.2).

Pertenecer a las clases medias y altas incide positivamente en el precio de la vivienda en cualquier lugar de Bogotá (gráficas 1.3 y 1.4). El impacto más elevado del índice de segregación de clases medias se capta en el suroriente y el de clases altas en centro oriente, lo que se explica en buena medida por el hecho de que los emprendedores sociales son considerados en la metodología como patronos o empleadores.

Gráfica 1
Coeficientes/efectos locales de las variables explicativas

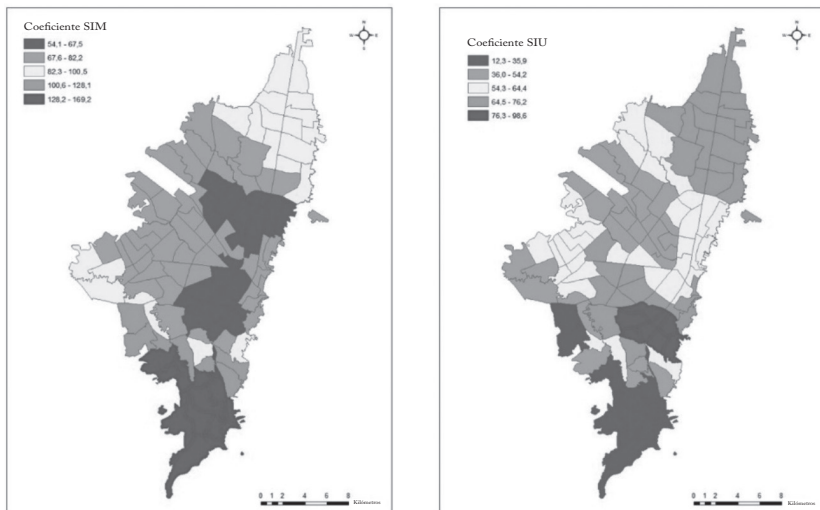


1.1 Aprovechamiento del suelo

1.2 Clases populares

Gráfica 1

Coeficientes/efectos locales de las variables explicativas (continuación)



1.3 Clases medias

1.4 Cases altas

Finalmente, el modelo 3 y su bondad de ajuste predice que, reconocido el esquema general de segregación socioespacial y el aprovechamiento del suelo para usos residenciales, el precio más elevado persistirá en los barrios exclusivos del norte y del occidente, con una amplitud de rango que irá de US\$39,3/m² en la vivienda para las clases populares a US\$1.202,3/m² en la vivienda para las clases altas.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN

Entre los hogares de las clases altas y medias la vivienda compite con otros activos físicos y financieros como depósito de valor, y con tal fin hacen elecciones a la espera de una valorización superior a la de las demás opciones. En los conglomerados de vecindarios populares que padecen la segregación residencial, las periferias, esa opción no existe, no sólo por la precariedad de los ahorros de los hogares, sino porque el acervo residencial popular está inmerso en un agudo proceso de desvalorización producido al calor de la segregación residencial.

La segregación residencial y el impuesto privado de la renta de monopolio de segregación que pagan las clases altas no son inocuos pues tienen poderosas externalidades negativas, siendo la más acuciante para los sectores populares el estado de desvalorización generalizada de las viviendas de los sectores populares, fenómeno retroalimentado

por la producción de vivienda con subsidio en los mismos vecindarios segregados.

Se destacan tres efectos de tal estado de desvalorización generalizada. Los primeros son los efectos patrimoniales consistentes en la sobrevaloración de los activos residenciales de los sectores populares, en algunos casos ajustados periódicamente con índices como la inflación o el ajuste al salario mínimo legal y, en otros por las reglas institucionales relativas a la valoración predial con fines fiscales. Ambos son un mito, una mera ilusión que se desvanece al momento de verificar los obstáculos para enfrentar para vender sus viviendas a un precio que el mercado termina ajustando por debajo de las expectativas, y generalmente por debajo del precio de adquisición.

Los segundos son los efectos mercantiles surgidos de la retracción de las intenciones de venta de la vivienda de los hogares, debido a la preferencia por la permanencia en ella antes que incurrir en la censura negativa del mercado. La idea de vender la vivienda para sumar a algún magro ahorro y alcanzar los recursos para cambiar de vecindario se ven truncados por esta razón y, por ello, es entre los sectores populares en donde se presentan los índices de rotación de la vivienda más bajos.

Y el último efecto local es que la perpetuación generacional y transgeneracional de los hogares en los mismos vecindarios, soportando las mismas precariedades urbanísticas, la desigualdad y, en especial, la segregación residencial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abramo, P. (2010). *Mercado y orden urbano. Del caos a la teoría de la localización residencial*. Colección Economía Institucional Urbana n.º 2. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Abramo, P. (2011). *La ciudad caleidiscópica – coordinación espacial y convención urbana: una perspectiva heterodoxa para la economía urbana*. Colección Economía Institucional Urbana n.º 4. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Alfonso, R., Ó. (2021). La prejuiciosa “limpieza social” como pleonasmo del aporocidio de magnitudes de un genocidio. En O. Alfonso (ed.), *La calle para siempre, La habitación de la calle en Bogotá, entre el preconceito y la ausencia de connotación política*. Colección Economía Institucional Urbana, n.º 15. (pp. 135-167). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Alfonso, R., Ó. (2022). La primacía poblacional urbana de escala metropolitana de Bogotá. Profundización, ensanche y desborde de las relaciones de metropolización. *Urbe. Revista Brasileña de Gestión Urbana*.
- Alfonso, R., Ó. y Amézquita, L. (2016). Housing market segmentation and real estate bubble threat, Bogota 2006-2015. Ponencia presentada en la 23rd Annual Conference, European Real Estate Society. International

- Real Estate Business School- Universität Regensburg. Regensburg, Alemania.
- Alonso, W. (1960). A theory of urban land market. *Papers in Regional Science*, 6(1), [https://rsaconnect.onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1435-5597.1960.tb01710.x]
- Bourdeau-L., L. y Huriot, J.-M. (2005). La métropolisation, thème et variations. En M.-A. Bujissson y D. Mignon (eds.), *Concentration économique et ségrégation spatiale* (pp.39-65). Bruselas: De Boeck.
- Carriere, J.-P. y Tellier, L.-N. (2013). La evolución de los sistemas urbanos. En L.-N. Tellier, y C. B. Vainer (eds.), *Las transformaciones de las metrópolis de las Américas*. Colección Economía Institucional Urbana, n.º 8 (pp. 23-86). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Cortina, A. (2017). Aporofobia, el rechazo al pobre. *Un desafío para la democracia*. Barcelona: Paidós.
- Delage, A. y Rousseau, M. (2022). L' "exode urbain", extension du domaine de la rente. *Metropolitiques*, [https://metropolitiques.eu/L-exode-urbain-extension-du-domaine-de-la-rente.html].
- Durston, J. (2000). ¿Qué es el capital social comunitario? Cepal. División de desarrollo social, [https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/5969/S0007574_es.pdf]
- Fujita, M. (1989). *Urban economic theory: Lan use and city size*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Glass, R. (1964). *London: Aspects of Change*. Londres, Centre for Urban Studies. Londres: MacGibbon & Kee.
- Jaramillo, S. (2009). Hacia una teoría de la renta del suelo urbano. Bogotá: Cede, Universidad de los Andes.
- Leal, J. (2002). Segregación social y mercados de vivienda en las grandes ciudades. *Revista Española de Sociología* 2, 59-75, [https://recyt.fecyt.es/index.php/res/article/view/64866].
- López-M., E. (2013). Gentrificación en Chile: aportes conceptuales y evidencias para una discusión necesaria. *Revista de Geografía Norte Grande*, 56, pp. 31-52.
- Marx, K. (1981 [1894]). *El capital. Crítica de la economía política*. Volumen III. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- McDonald, J. F. (2014). What happened to and in Detroit? *Urban Studies* 51(16), 1-21.
- Medina E., J. (1959). *Aspectos sociales del desarrollo económico*. Editorial Andrés Bello: Santiago de Chile.
- Palumbo, J. (2022). Políticas habitaciones y segregación residencial: una propuesta metodológica. *Mundo Urbano*, Universidad Nacional de Quilmes, [http://www.mundourbano.unq.edu.ar/index.php/publicaciones-por-ano/318-politicas-habitacionales-y-segregacion-residencial-una-propuesta-metodologica]
- Portes, A. (1989). Latin American urbanization in the years of the crisis. *Latin American Research Review*, 24(3),7-44.
- Preteceille, E. (2006). La ségrégation sociale a-t-elle augmenté? La métropole parisienne entre polarisation et mixité. *Sociétés Contemporaines*, 62, 69-93.

- Sabatini, F. (2003). La segregación social del espacio en las ciudades de América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo, [<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/La-segregaci%C3%B3n-social-del-espacio-en-las-ciudades-de-Am%C3%A9rica-Latina.pdf>]
- Savage, M. (2015). *Social class in the 21st Century*. Londres: Pelican.
- Salle, G. (2016). Le jeu des sept classes sociales britanniques. [<https://metropolitiques.eu/Le-jeu-des-sept-classes-sociales.html>]
- Segura, P. (2022). Cómo sobrevivir siendo joven en Madrid, la capital de las viviendas inasequibles y los trabajos precarios. *El País*, [<https://elpais.com/espana/madrid/2022-09-05/como-sobrevivir-siendo-joven-en-madrid-la-capital-de-las-viviendas-inasequibles-y-los-trabajos-precarios.html>].
- Smith, N. (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, N. (2012). Nuevo globalismo y nuevo urbanismo. La gentrificación como estrategia urbana global. *El mercado contra la ciudad. Sobre globalización, gentrificación y políticas urbanas*. Observatorio Metropolitano de Madrid. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Smolka, M. (1987). *O capital incorporador e seus movimentos de valorização*. Rio de Janeiro, *Cadernos PUR/UFRJ*, 2(1), 42-78.
- Tobler, W. R. (1970). A computer movie simulating urban growth in the Detroit Region. *Economic Geography*, 46, Supplement: Proceedings. International Geographical Union, pp. 234-240.
- TomTom. (2022). Annual TomTom Traffic Index. [<https://www.tomtom.com/press-room/general/147356/annual-tomtom-traffic-index-the-world-at-the-pace-of-the-pandemic/>]
- Topalov, C. (1979). *La urbanización capitalista*. México DF: Edicol
- Tu, Y. (2003). Segmentation, adjustment and disequilibrium. En A. Sullivan y K. Gibb, (eds.), *Housing economics and public policy* (pp. 38-55). Oxford UK: Blackwell Publishing.