



Revista Bitácora Urbano Territorial

ISSN: 0124-7913

bitacora_farbog@unal.edu.co

Universidad Nacional de Colombia

Colombia

Vásquez, Andrea; Fuentes, Luis

¿Una nueva geografía corporativa en Santiago de Chile? Evolución 1981-2011

Revista Bitácora Urbano Territorial, vol. 25, núm. 1, enero-junio, 2015, pp. 81-91

Universidad Nacional de Colombia

Bogotá, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=74841604011>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

¿Una nueva geografía corporativa en Santiago de Chile? Evolución 1981-2011*

Andrea Vásquez

Geógrafa y Magíster en Desarrollo urbano
Pontificia Universidad Católica de Chile
arvasque@uc.cl

Luis Fuentes

Geógrafo, PhD en Arquitectura y Estudios Urbanos
Pontificia Universidad Católica de Chile
lfuentes@uc.cl

Recibido: 15 Noviembre 2014

Aprobado: 23 Mayo 2015

Resumen

Santiago de Chile tiene el tercer stock más grande de inmobiliario corporativo clase A en Latinoamérica, después de Sao Paulo y Ciudad de México. Este stock se ha incrementado en las últimas dos décadas debido a la competitividad del país, a la internacionalización de las empresas nacionales y como efecto de la evolución del modelo de negocios del mercado de oficinas donde la financiarización ha jugado un rol relevante. La evolución territorial de las oficinas se ha caracterizado por un cambio en los patrones de localización, la cual, se extendió inicialmente hacia el oriente de la ciudad por el eje Providencia-Nueva Providencia, hasta encontrar un nicho en el barrio El Golf en la comuna Las Condes. En un comienzo, esta nueva geografía corporativa se caracterizó por un patrón de crecimiento en extensión de manera lineal, pero hoy ha sido reemplazada por la discontinuidad y la fragmentación, transformando la estructura de la ciudad y generando una ampliación del centro metropolitano.

Palabras claves: geografía corporativa, Santiago de Chile, estructura urbana.

Abstract

Santiago de Chile has the third largest stock of corporate real estate in Latin America, after Sao Paulo and Mexico City. This stock has risen quickly in the past two decades, due to factors such as Chile's competitiveness, the internationalization of national companies and also as a result of the evolution of the office market business model where financialization has played an important role. The territorial development of the office market has been characterized by a change in location patterns. They initially spread to the east of the city by the Providencia-Nueva Providencia axis to find a niche in El Golf district in the of Las Condes municipality. Today new hotbeds have emerged elsewhere mainly in the eastern area of the city. It can be stated then, that initially this new corporate geography was characterized by extensive growth pattern linearly, but today has been replaced by the discontinuity and fragmentation, transforming the structure of the city and generating an extension of the metropolitan center.

Key words: corporate real estate geography, Santiago de Chile, urban structure.

Resumo

Santiago do Chile tem o terceiro maior estoque de imobiliário corporativo de classe A da América Latina, depois de São Paulo e Cidade do México. Este estoque aumentou nas últimas décadas devido à competitividade do país, à internacionalização das empresas nacionais e como efeito da evolução do modelo de negócios do mercado de escritórios, no qual a financeirização tem um papel central. A evolução territorial dos escritórios se há caracterizado por uma mudança dos padrões de localização, que inicialmente se expandiu em direção ao oriente da cidade, no eixo Providencia-Nova Providencia, até encontrar um nicho no bairro El Golf, do município de Las Condes. Por esta razão, em um princípio essa nova geografía corporativa se caracterizou por um padrão de crescimento que se estendia de forma linear, no entanto, hoje em dia esse padrão foi substituído pela discontinuidade e a fragmentação, transformando a estrutura da cidade e gerando uma ampliação do centro metropolitano.

Palavras-chave: geografia do imobiliário corporativo, Santiago do Chile, estrutura urbana.

* Proyecto Fondecyt No. 11121477 y Anillos SOC1106.

Introducción

Las transformaciones urbanas locales que han traído las dinámicas inmobiliarias globales a través de la inversión inmobiliaria han tenido como consecuencia la generación de un paisaje homogéneo y reconocible. En el caso chileno, uno de los aspectos en que esto se ha visibilizado y masificado con el tiempo ha sido el sector inmobiliario de oficinas Premium,¹ por medio de la construcción de edificios corporativos y de los sectores de desarrollo de estas oficinas en la ciudad de Santiago de Chile, sobre todo, a partir la década de 1980. Pero, ¿cuáles son las principales transformaciones urbanas y qué factores han permitido este auge en los últimos 30 años?

Durante las últimas décadas se ha expandido el espacio ocupado por las oficinas Premium en nuestra región. De hecho, según los datos de la consultora internacional Richard Ellis (CBRE, 2012), sólo entre 2000 y 2011 el *stock* prácticamente se duplicó pasando de los 7 a casi 14 millones de m². En cuanto a la distribución de este *stock* en los países de Latinoamérica, México concentra el mayor número de oficinas clase A con más de 4,5 millones de m², le siguen Brasil con 3 millones de m² y Chile con 1,7 millones de m². Si analizamos el *stock* por ciudades, las que concentran la mayor cantidad son Ciudad de México con más de 3 millones de m², Sao Paulo con casi 2 millones de m² y Santiago de Chile con 1,7 millones de m².

De estas cifras proporcionadas por Richard Ellis llama la atención la alta concentración de oficinas Premium en Chile y, en particular, en Santiago, considerando el tamaño de su población y su economía. La explicación de esto tiene que ver con el proceso prematuro de liberalización económica con respecto al resto de los países de la región y a las altas tasas de crecimiento económico. Ello ha generado una masa crítica de empresas nacionales con operaciones transnacionales y una presencia alta de empresas multinacionales operando en nuestro país, lo que crea una demanda creciente de oficinas de este tipo, concentradas exclusivamente en la capital.

¹ Las oficinas Premium son aquellas de clase A y A+ según la clasificación de Richard Ellis (CBRE, 2011), las cuales, están orientadas a recibir empresas transnacionales y servicios avanzados. Para más detalle ver CBRE (2011) y Rodríguez (2012).

La presencia de estas oficinas y su concentración espacial en distritos han generado cambios relevantes en las estructuras urbanas de diversas ciudades de nuestra región. Dichas transformaciones han sido documentadas para varias ciudades. En Buenos Aires, Vecslir y Ciccolella (2011) plantean que la creación de nuevos distritos de oficinas ha estado vinculada a factores de localización que hacen referencia principalmente a la accesibilidad y destacan entre las transformaciones urbanas en el entorno inmediato el incremento cualitativo en la calidad del equipamiento y de la funcionalidad de los suburbios. En Sao Paulo, Bernardes da Silva y Castillo (2007: 52) plantean que “la expansión del centro, en realidad, se trata de un proceso pautado en una renovada forma de especulación inmobiliaria que esconde intereses de instituciones financieras, intereses de la elite local y de sectores del mercado inmobiliario nacional y transnacional, entre otros agentes”. Para Lima, Chion (2002) señala una etapa inicial de proyectos corporativos localizados en el centro de la capital peruana para luego consolidarse en el distrito de San Isidro y Miraflores, al suroeste de la ciudad, que se encuentra conectado al centro de la ciudad por la autopista principal. En el caso de Caracas, Barrios (2001), sostiene que la idea de la obsolescencia del centro histórico estuvo vinculada con la emergencia de nuevas centralidades, lo cual, ha sido común en otras ciudades de la región. En Bogotá, Beuf (2012) plantea que estos nuevos distritos han incidido en la policentralidad de la ciudad que se ha ido consolidando de forma espontánea y que se fue extendiendo a lo largo de un eje que va desde el centro hacia el norte y que luego se duplicó hacia el oeste. En Ciudad de México, Parnreiter (2011) plantea que los proyectos corporativos surgen en la periferia, retirados del centro.

En el caso de Santiago de Chile, el fenómeno ha sido estudiado desde una perspectiva general, identificando las transformaciones de la ciudad en el contexto de la globalización, (De Mattos, 2002), para caracterizarla a partir de la concentración de los viajes cotidianos (Rodríguez, 2008), la evolución social (Rodríguez, 2008; Sabatini, Cáceres y Cerda, 2001) o desde el mercado inmobiliario (CBRE, 2011).

De esta forma, el presente trabajo se concentrará en caracterizar la evolución del inmobiliario corporativo en Santiago de Chile en las últimas tres décadas en términos de la producción y de su localización, y de las consecuencias en el cambio en la estructura de la ciudad.

Globalización y crecimiento del sector terciario avanzado

A mediados de la década de 1970 comenzó a generarse en el mundo un profundo proceso de reestructuración económica que ha provocado una fuerte transformación en prácticamente todas las dimensiones de la vida social. Este período ha sido denominado de distintas maneras: sociedad postindustrial, neofordismo, tercera revolución industrial, sociedad informacional y capitalismo global (Méndez, 1997). Cada uno de estos términos intenta describir y explicar la ruptura del modelo de crecimiento hacia adentro, el cual, estuvo caracterizado por un fuerte inter-

venccionismo estatal en la mayor parte de los procesos productivos y en la vida de las personas.

Ahora vivimos un proceso de aceleración planetaria en la circulación de personas y en los intercambios de tecnologías, de culturas y de información. Se ha generado una nueva geografía económica mundial, en la cual, paradójicamente, la localización importa más que nunca. Mientras las barreras físicas desaparecen, el capital y el talento se hacen cada vez más móviles, y las ventajas geográficas se vuelven más decisivas, como afirma Porter (1990).

Esta tremenda movilidad de capitales, mercaderías y viajeros globales se ha ido configurando una jerarquía de ciudades que compiten por recibir estos flujos. Grandes ciudades se han constituido en plataformas para las operaciones globales de las empresas transnacionales, pasando a ser centros de operación privilegiados para la producción de servicios financieros. Sassen afirma que

las ciudades globales constituyen un espacio de poder que contiene las infraestructuras y las capacidades necesarias para la gestión de las operaciones internacionales de las empresas y de los mercados globales. [...] A nivel concreto, esta nueva geografía constituye el terreno donde los procesos múltiples de globalización se materializan y se localizan (Sassen, 2007: 36).

Las principales transformaciones experimentadas por estas ciudades se materializan en un profundo proceso de cambio en la estructura, organización y funcionamiento de la economía urbana.

Lo que entonces aparece es un abanico de nuevas tareas y actividades características que son asumidas, en mayor o menor grado, por algunas ciudades imbricadas en esa nueva dinámica, tales como: i) tareas de dirección, gestión, coordinación y control de las empresas globales o en proceso de globalización; ii) servicios a la producción (financieros, jurídicos, consultoría, publicidad, ‘marketing’, informática, ingeniería y arquitectura, inmobiliarios, etc.) y actividades asociadas a las TIC; iii) servicios de carácter global a las familias, en el área de la educación, de la salud, del esparcimiento y el turismo, de la cultura, etc.; iv) actividades industriales relacionadas con la dinámica económica globalizada; y v) actividades relacionadas con la distribución y comercialización de productos globales (De Mattos, 2007: 10).

Las investigaciones urbanas en Latinoamérica coinciden al señalar que el cambio en el régimen de acumulación de esta nueva fase del capitalismo global “contribuye a nuevas formas de urbanización” (Ciccolella, 1999: 8). En tal sentido, la desregulación, privatización y liberalización económica han tendido a someter los factores domésticos ante los factores externos (Ciccolella, 1999), desencadenándose nuevas formas de crecimiento metropolitano “donde la suburbanización, la policentralización, la polarización social, la segregación residencial, la fragmentación de la estructura urbana, entre otros, aparecen como rasgos destacados de una nueva geografía urbana” (De Mattos, 2002: 5).

Al revisar las características principales con respecto a estos temas, se observa un importante esfuerzo por describir los cambios producidos en los espacios urbanos de nuestra región de cara a la globalización e informacionalización. De esta manera, es posible encontrar investigaciones acerca de Sao Paulo (Azzoni, 1999; Bernardes da Silva y Castillo, 2007; Taschner y Bógus, 2001), Buenos Aires (Ciccolella, 1999; Pérez, 1999; Torres, 2001; Vecslir y Ciccolella, 2011; Welch, 2005), Santiago de Chile (De Mattos, 1999; 2002; Ducci, 2000; Hidalgo, 2004; Rodríguez y Winchester, 2001; Sabatini y Arenas, 2000), Ciudad de México (Aguilar, 2002; Parnreiter, 2002) y Curitiba (Moura, 2003).

Específicamente, con respecto al efecto de la terciarización de las economías metropolitanas y al surgimiento de los distritos de oficinas, la literatura expuesta anteriormente plantea como principales conclusiones que estos polos de desarrollo generan el surgimiento de centralidades que aúnan en sí una función más financiera y orientada a servicios no solo nacionales, sino más bien internacionales. Por otra parte, y de la mano de esta función y del surgimiento de esos lugares que satisfacen demandas inmobiliarias y de servicios globales, surge la pregunta por el centro histórico. Las nuevas centralidades han incorporado el factor de conectividad para su localización, lo que de algún modo los acerca a esta idea del centro físico pero, al mismo tiempo, plantea la pregunta por la obsolescencia del centro tradicional en el sentido de sus funciones y de cuáles son los distritos que albergan los servicios e infraestructura que generan la aglomeración necesaria para resultar atractivos para el desarrollo de estos polos corporativos. Lo anterior ha dejado entrever una transformación urbana que recoge las particularidades de cada caso, acogiéndose a la demanda global por estos polos.

Acumulación del capital inmobiliario de oficinas

La crisis del régimen keynesiano-fordista produjo una sobrecumulación progresiva de capacidades productivas que llevaron a que una parte de los flujos de capital buscara inversiones de carácter especulativo. En este contexto comenzaron a adquirir relevancia las inversiones y los negocios inmobiliarios en distintas partes del mundo, siendo la financiarización de la economía una de las características esenciales (Chesnais, 2003). La financiarización se entiende como la construcción progresiva de movilidad/liquidez del capital en firmas, sectores, regiones y naciones gracias a la profundización de su relación con los mercados financieros (Corpataux, Crevoisier y Theurillat, 2009).

Así y según lo previsto por Lefebvre (1970), el circuito de acumulación secundario comenzó a jugar un rol mucho más relevante como destino de las inversiones en la dinámica económica a nivel mundial. Harvey (2013), reforzando la idea de Lefebvre, sostiene que la urbanización ha jugado un rol relevante en la absorción del excedente de capital a costa de un impacto creciente sobre la población más desposeída.

Por lo tanto, en la búsqueda por captar capitales extranjeros, las ciudades más atractivas se vuelven foco de inversión, mientras los inversionistas buscan rentabilizar y reciclar, en palabras de Harvey (2001), la sobreacumulación del capital que se presenta en el capitalismo tardío. Esta maximización de la ren-

tabilidad suele obtenerse a través de la inversión inmobiliaria, debido a la especulación que descansa sobre la plusvalía de los suelos. Con ello, el sector va adquiriendo un mayor protagonismo en la captación de inversiones, en lo que también adquiere relevancia el componente corporativo, por la necesidad de espacio cuando hay una expansión económica, sobre todo, en el sector de servicios (Lizieri, 2009).

Es importante advertir las formas en que se va consolidando ese protagonismo, debido a la rentabilidad que ofrece el sector inmobiliario por las razones ya dadas y a la prevalencia de capitales móviles directos e indirectos. Los indirectos se relacionan con nuevos mecanismos de financiarización del sector inmobiliario, a través de los cuales, distintos fondos concretan esa inversión sin poner capital directamente en la construcción, diversificando su administración, por ejemplo. De esta manera, se complejiza el sector inmobiliario puesto que, además de recibir capital directo e indirecto, su origen geográfico es diverso. De Mattos (2002) hace referencia a esta complejidad cuando denomina los nuevos productos inmobiliarios, entre los cuales, se encuentra el sector inmobiliario corporativo.

Este tipo de inmobiliario no solo comprende la inversión que realizan las firmas en el momento de deslocalizarse, sino también la inversión que realizan distintos fondos de inversión en un inmueble que acoge distintas firmas, sin ser necesariamente de propiedad de alguna en específico.

Retomando lo que mencionaba Lefebvre (1970) con respecto al protagonismo del sector inmobiliario en los circuitos económicos, es importante señalar que ese protagonismo no está dado solo por la importancia del sector inmobiliario como rubro directo de inversión, que sería la inversión que realizan las firmas en su propio inmobiliario. En muchos casos, sobre todo en las últimas décadas para el caso chileno, ha habido una relación mucho más estrecha entre los mercados financieros y la inversión inmobiliaria permitiendo, en consecuencia, que las inversiones tanto nacionales como extranjeras ingresen a través de los fondos de inversión (Cattaneo, 2011).

Geografía corporativa y criterios de localización en el inmobiliario corporativo

En la medida en que los capitales se vuelven móviles, recurren a una deslocalización física, dispersándose a lo largo del mundo en localidades que ofrecen una mayor competitividad y rentabilidad para dichos capitales (Harvey, 2001). Sin embargo, más allá de esta constatación, es complejo señalar factores de localización que sean taxativos en el momento de identificar las razones de localización que están detrás de los edificios de oficinas, pues, como se ha señalado, se complejizan toda vez que perciben un estímulo global pero, al mismo tiempo, deben ubicarse en un espacio local.

Por ejemplo, Parnreiter (2011) describe una localización inicial de las oficinas en la periferia de las ciudades que luego se incorporan al centro de la ciudad. Este es el caso de Ciudad de México y responde a proyectos que se desarrollan como islas en los sectores retirados de la ciudad. Por otra parte, Chion (2002)

describe una etapa inicial en el centro de Lima, para luego consolidarse en el distrito de San Isidro, al suroeste de la ciudad, el cual, está conectado con el centro de la ciudad por la autopista principal. En ese sentido, siguiendo a Lizieri (2009) y a Rebelo (2011), las oficinas se localizarán en mercados complementarios que consoliden su ubicación, como conectividad y accesibilidad al mercado de trabajo, al mercado de servicios, entre otros.

Con respecto a la localización del inmobiliario corporativo, algunos estudios han presentado sistematización de factores, como por ejemplo los presentados por Rebelo (2011), los cuales, se basan en la teoría económica aplicada al caso del área metropolitana de Oporto en Portugal. Por su parte, Dunse y Jones (2002) elaboran un estudio para determinar qué elementos inciden en la creación de submercados y en la segmentación del mercado de oficinas en la ciudad de Glasgow, Reino Unido, a partir de los precios hedónicos (subjettivos, difíciles de cuantificar) y de una serie de variables para categorizar los submercados, localizables en distintas áreas de la ciudad según los siguientes factores descritos por Dunse y Jones (2002) y por Rebelo (2011):

1. Barreras físicas: referido a la extensión del centro de negocios (CBD) original y a la distancia al centro.
2. Política de planificación: se refiere a la normativa aplicada a las áreas de conservación en el centro tradicional de Glasgow en donde no se podría reutilizar el espacio para nuevas oficinas. Es importante advertir que esta connotación puede resultar ajena a aquellas ciudades donde los mercados están en desarrollo y no maduros² (Dunse y Jones, 2002). Rebelo (2011), por su parte, desarrolla la importancia de la planificación local en este aspecto.
3. Tipo de propiedad: los edificios se localizarán en determinados sectores de la ciudad según su clase (A, B o C).
4. Perspectivas de los agentes del mercado inmobiliario: se refiere a los expertos locales de las dinámicas de los mercados inmobiliarios. Consultoras como Richard Ellis y Hillier Parker son las más antiguas y han recopilado datos incluso antes de la década de 1990.

De lo anterior se desprende la importancia que está adquiriendo la dinámica del mercado de oficinas, así como el impacto de la misma en la ciudad a través de la consolidación o no del CBD (centro de negocios) y del rol de la planificación urbana.

Sumado a lo anterior, Rebelo (2011) se plantea la pregunta de si es o no importante la planificación urbana en un contexto en donde las dinámicas inmobiliarias están en manos de la inversión privada, pregunta que anteriormente había sido esbozada por Dunse y Jones (2002).

Rebelo (2011) sintetiza de la siguiente manera los postulados de Bellini, Polése y otros sobre los factores que inciden en la

localización de las oficinas. Estos factores son variados y, en algunos casos, se relacionan estrechamente unos con otros.

1. Centralidad/proximidad al centro de negocios (CBD). La centralidad permite un matiz que la distingue de la proximidad. Esto se debe, principalmente, a que conforme se agilizan las dinámicas inmobiliarias y se suman más factores de localización (ya no solo físicos, sino que incorporen tecnologías de comunicación, entre otros), puede haber condiciones de centralidad que no obedezcan estrictamente al centro tradicional, sino a una estructura de policentralidad por la diversificación de servicios hacia los suburbios urbanos. Por lo tanto, es posible que se generen condiciones de centralidad que no estén determinadas por una progresión aritmética con la distancia.
2. Cercanía a otros negocios, bancos posicionados, compañías de seguro, instituciones financieras, entre otros.
3. Existencia de servicios locales.
4. Accesibilidad y proximidad a infraestructuras de transporte y servicios.
5. Estatus social o alto capital simbólico del lugar de localización.
6. Incremento de los valores como resultado del uso de los factores productivos en esa localización. Esto se puede entender también como una de las ventajas que otorgan las economías de aglomeración.
7. Cercanía y accesibilidad para los trabajadores, proveedores y consumidores de los servicios.
8. Planificación urbana e inversión en infraestructura pública.

Rebelo (2011) incorpora un último factor que es de medición más compleja: la inversión y existencia de tecnologías de información y comunicación, sobre todo, porque estos espacios deben hacerse cada vez más atractivos e incorporar las necesidades tecnológicas de los negocios internacionales. Esto tiene que ver con lo que señalaba Castells (2000) al referirse a la sociedad red, más que a un factor de localización espacial *per se*.

Con el fin de relativizar aún más los factores anteriormente expuestos, cabe preguntarse en qué sectores de la ciudad encontramos dichos elementos. Al respecto Rebelo, (2011) señala que cuando una ciudad es policéntrica, otros sectores de la ciudad, distintos al centro, podrán contar con algunas de las variables aquí mencionadas. En la explicación proveniente desde la economía urbana esto se representa en que los gradientes de renta o plusvalía del suelo ya no son tan abruptos como se señala teóricamente del centro hacia la periferia.

Al suavizarse esta diferencia, la extensión del CBD original abarca más superficie y, por lo tanto, permite que surjan nuevas iniciativas de oficinas en zonas más alejadas del centro aumentando la renta, porque acceden a un suelo de menor valor que en el centro pero con condiciones similares.

² Se utiliza el concepto de mercado maduro cuando ya ha tenido que restaurar/remodelar edificios para modernizar la construcción, como en el caso de los mercados europeos (Rodríguez, 2012).

En su contraparte, una vez caracterizados los factores que resultan importantes en el momento de localizar las oficinas referidos a la centralidad/atractivo del lugar, cabe preguntarse qué permite que se pierda esa centralidad o, en el sentido en que lo planteó Parnreiter (2011) en su caracterización de Ciudad de México, qué es lo que permite esa extensión más allá del CBD tradicional, así como reflexionar acerca de lo que Dunse y Jones (2002) describieron como submercados en el caso de Glasgow.

Al respecto, Rebelo (2011) señala la existencia de diversos aspectos que inciden en esa pérdida de centralidad y que denomina la flexibilización en la extensión de las oficinas:

1. Incorporación de negocios internacionales.
2. Desarrollo de infraestructuras de transporte que permiten una mayor accesibilidad a puntos más alejados del centro.
3. Niveles de inversión pública.
4. Características recientes de las firmas. Mayor inversión en tecnologías de comunicación.
5. Suburbanización de los servicios.
6. Distribución policéntrica de los polos de empleo. Accesibilidad al lugar de trabajo dado por una mayor infraestructura de transporte y no sólo por proximidad.

Esta sistematización de factores de localización da cuenta de una estrecha vinculación entre ellos, tanto así que lo que se obtiene es una caracterización de los lugares en que se han desarrollado los polos de desarrollo de oficinas. Al respecto, cabe la pregunta de si un espacio dejaría de ser funcional o atractivo en la medida en que tenga más o menos atributos o factores de localización ¿Se podría reemplazar un distrito de oficinas ya posicionado y reconocido por otro que considerara los factores previamente expuestos?

¿Hacia una nueva geografía corporativa en Santiago de Chile?

El mercado de oficinas en las ciudades latinoamericanas y su evolución en Santiago de Chile

La acumulación de metros cuadrados de oficinas Premium en el contexto latinoamericano no necesariamente tiene una relación directa con el tamaño de las ciudades ni con el de las economías. Así, las tres ciudades con mayor stock son Ciudad de México (3,7 millones de m²), Sao Paulo (2,1 millones de m²) y Santiago de Chile (1,7 millones de m²), de acuerdo con los datos proporcionados por Richard Ellis (CBRE, 2011; 2012) (véase Cuadro 1). Al respecto, es importante destacar que estas ciudades abarcan el 56% del mercado latinoamericano de oficinas Premium.

Ciudad	Stock m ² oficinas Premium	Millones de habitantes	M ² oficinas per cápita
Ciudad de México	3,74	19,30	0,19
Sao Paulo	2,12	19,90	0,11
Santiago de Chile	1,71	6,6	0,26
Rio de Janeiro	1,11	6,32	0,18
Buenos Aires	1,22	12,90	0,09
Bogotá	0,88	7,40	0,12
Monterrey	0,70	4,08	0,17
Lima	0,47	8,50	0,06
Caracas	0,38	7,50	0,05
Ciudad de Panamá	0,36	1,40	0,26
Guadalajara	0,27	4,36	0,06

Cuadro 1. Distribución de stock de oficinas en distintas ciudades. Fuente: Elaboración propia con base en CBRE (2011; 2012) y en la última actualización de las cifras censales de casa país, que varía entre 2005 y 2012.

El precio del arriendo por metro cuadrado es variable en Latinoamérica. Tiene un promedio³ que supera los USD 36/m² y una desviación estándar alta (valores alejados del promedio) producida por tres datos anómalos a la media: dos en Brasil con precios que superan los US77/m² y uno en Caracas, cuyo precio por metro cuadrado supera los US69/m². Sin estos tres valores, las demás ciudades mantienen un precio más cercano a la media con un mínimo en Lima (US18/m²), seguido por Monterrey (US20/m²), para después alcanzar los precios más altos en Bogotá (US28/m²), Santiago de Chile y Buenos Aires (ambos sobre US25/m²), de acuerdo a los datos proporcionados por Richard Ellis (CBRE, 2011).

Pese a que Latinoamérica como región hace el aporte más bajo al stock mundial de oficinas (CBRE, 2011), llama la atención la posición de Santiago de Chile en este contexto dada la relación entre su tamaño, su población y su economía (como se aprecia en el Cuadro 1). Lo anterior lleva a examinar las causas que están detrás de la posición de la capital chilena en el tercer lugar del stock latinoamericano de metros cuadrados de oficinas Premium: con un comportamiento en los precios cercano a la media y con un valor casi mínimo de vacancia.⁴

Esto conlleva a plantearse las preguntas de cómo se ha generado esa producción, en qué momentos, por qué con una relación tan estrecha entre stock y disponibilidad, y por qué están localizadas en donde están.

Un primer elemento esencial a destacar tiene que ver con el proceso temprano de liberalización del país con respecto a la región e incluso en el mundo, el cual, comenzó a tomar forma en los meses que siguieron al golpe militar de 1973, en donde se cambió radicalmente la política económica, abandonando el antiguo modelo intervencionista y generando unas condiciones propicias para el desarrollo de los negocios. Según los principales

3 Precio del dólar basado en la paridad cambiaria del 30 de diciembre de 2011, fecha en la que termina el cuarto trimestre de los estudios de oficinas.

4 La tasa de vacancia es el porcentaje de metros cuadrados disponibles para arriendo o venta, calculado sobre el stock total.

analistas de la política económica, Chile era el único país de la región que a mediados de la década de 1990 había alcanzado la consolidación política e institucional del modelo económico y una convergencia de los actores para que las reformas generen resultados positivos para el país, de acuerdo con las fases planteadas por Haggard y Kaufman (1992).

Las condiciones extraordinarias para los negocios que generaron las reformas continuadas por los gobiernos democráticos chilenos en todas las áreas de la economía (mercado financiero, comercio exterior, entre otros), sumados a la estabilidad política y social, a la existencia de la Unidad de Fomento⁵ como unidad de cuenta para el mercado inmobiliario, la baja tasa de interés, su comportamiento relativamente estable y los niveles altos de disponibilidad de capital tanto nacional como internacional, tuvieron un profundo impacto en la producción de oficinas Premium, tal como se observa en la Figura 1.

La línea sólida representa la superficie con recepción acumulada anual, frente a la línea punteada que da cuenta de la superficie acumulada anual descrita en los permisos de edificación, que corresponden a la autorización mediante la cual el Director de Obras Municipales autoriza la petición de un usuario para construir en un predio. Ambas líneas están intersectadas por la coyuntura política del país y por las crisis económicas que lo han afectado.

En la figura se puede observar el gran incremento en el *stock* de oficinas que se produce principalmente desde finales de la década de 1980 y principios de la década de 1990, período que se divide en tres momentos: el primero se podría denominar de

“germinación”, abarca entre 1981 y 1990, y es cuando la producción se comienza a activar. Le sigue un segundo momento de “expansión”, entre 1990 y 2000, de gran crecimiento en la producción de oficinas Premium, en el que se acumulan más de 900.000m² (50% del *stock* actual) y un tercer momento de “consolidación” que produce una cifra similar a la década anterior pero con variaciones en las tendencias interanuales, con subperíodos de estabilización y otros de crecimiento

Sin embargo, al analizar la entrada anual de metros cuadrados de oficinas Premium con relación al PIB (obsérvese la Figura 2), es posible identificar algunas tendencias y comportamientos en la producción que merecen ser analizadas en detalle. Durante la primera década, la producción tiene un comportamiento errático y alcanza los niveles más altos de crecimiento interanual entre 1991 y 1997, justo antes de la crisis asiática.⁶ A partir del año 2000 se estabiliza la producción para crecer discretamente, pero nunca con los niveles vistos con anterioridad. Finalmente, la crisis *subprime*⁷ prácticamente detiene la producción de oficinas.

Este comportamiento muestra que la crisis asiática produjo un efecto importante en el submercado inmobiliario de las oficinas Premium, según lo manifestaron algunos expertos entrevistados. Es en ese momento que el ritmo de crecimiento disminuye para mantenerse mucho más cauteloso que como venía siendo antes. La opinión especializada se refiere a este momento como aquel hito que cambió la forma de producción, llamando a la profesionalización del sector y a una actuación más cautelosa (Rodríguez, 2012) que llevó a que el mercado comenzara a tener un comportamiento a contrademanda.

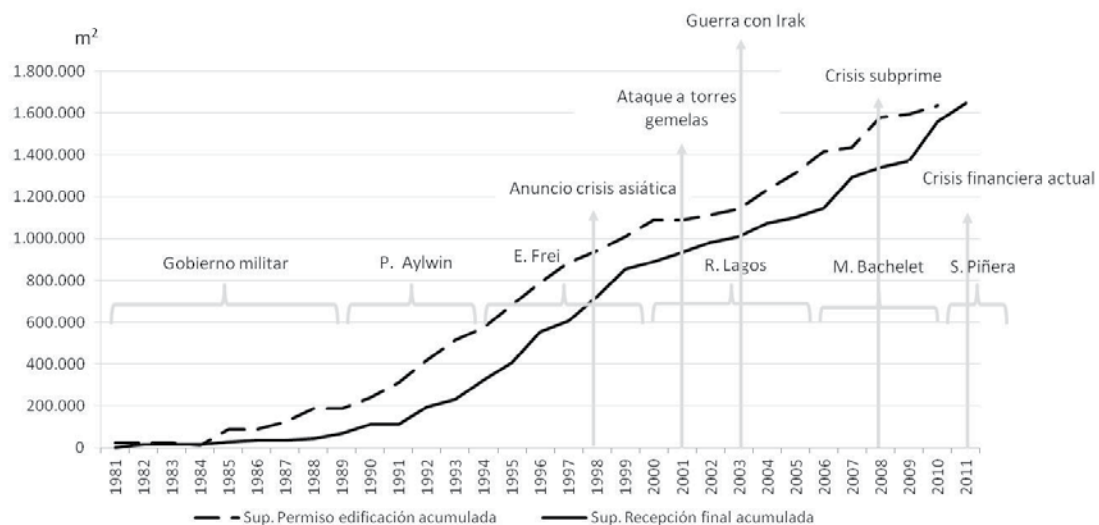


Figura 1. Superficie de oficinas construidas en Santiago de Chile y su contexto político-económico. Fuente: Elaboración propia con base en CBRE (2012) y GFK (2011).

⁵ Unidad de cuenta usada en Chile, reajutable de acuerdo con la inflación. Fue creada durante el gobierno del presidente Eduardo Frei Montalva mediante el Decreto 40 del 20 de enero de 1967. Para más detalles, véase <http://www.bcentral.cl/index.asp>

⁶ La crisis asiática se originó a fines de la década de 1990 cuando los países de dicho continente que habían tenido un crecimiento económico sostenido durante los últimos 30 años, comienzan a experimentar un crecimiento lento, afectando la economía mundial.

⁷ La crisis *subprime* comienza en Estados Unidos en el año 2008 y se ocasionó porque los créditos hipotecarios fueron otorgados a perfiles riesgosos para la banca (reduciendo, por ejemplo, el ingreso mínimo para acceder al crédito). El incumplimiento de pago de deuda generó una deuda masiva, quebrando a los bancos y a las aseguradoras.

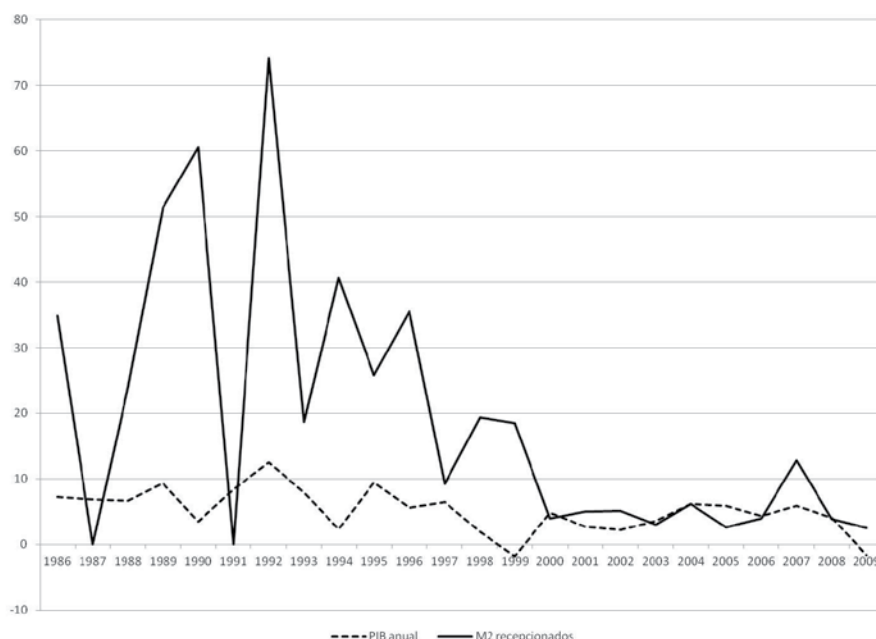


Figura 2. Relación entre el crecimiento de la producción de oficinas Premium y el PIB nacional. Fuente: Elaboración propia con base en los datos de Richard Ellis (CBRE, 2012) y del Banco Central de Chile (2011).

Este comportamiento del mercado de oficinas a contrademanda se relaciona con la baja vacancia presentada en Santiago de Chile. En el año 2000 superaba el 10%, lo que actualmente es considerado “sano” en el mercado, según lo expuesto por Rodríguez, (2012). Sin embargo, este porcentaje decreció hasta alcanzar sus niveles más bajos entre los años 2005 y 2008 con valores cercanos al 0%, para repuntar posteriormente con cifras cercanas al 4%. Aun así, es una vacancia baja tanto en el contexto latinoamericano como mundial (Nueva York contaba para este año con una vacancia cercana al 25%), de acuerdo con Richard Ellis (CBRE, 2012). Aquí se está frente a una paradoja, en la cual, el *stock* prácticamente se ha duplicado en la última década, mientras que la vacancia ha disminuido hasta tener un promedio de un tercio de lo que solía ser. La respuesta a esta paradoja es que el modelo de producción se ha modificado y ahora prima la producción a contrademanda.

El impacto que tuvo la crisis asiática en términos productivos fue este cambio que va desde lo especulativo en términos de decisiones de producción, hacia un modelo orientado a la contrademanda, más allá de las ventajas que ofrece Chile en cuanto a su claridad legal y a una unidad reajutable en el tiempo contable (UF).

Hoy, el mercado inmobiliario de oficinas está fuertemente financiarizado y se estima que los cinco fondos de inversión inmobiliaria principales concentran casi 350.000m² de oficinas, es decir, un 20% del total de las oficinas Premium. Estimaciones de Richard Ellis (CBRE, 2011) plantean que cerca del 45% de las oficinas de Barrio el Golf, uno de los principales centros de negocios de la capital, es propiedad de aseguradoras y fondos de inversión inmobiliarios y que, a partir de 2008, el 100% de los edificios clase A han sido comprado por inversionistas institucionales (Rodríguez, 2012). Esto se debe justamente a algunos aspectos enunciados anteriormente con respecto al comportamiento de

la producción de oficinas a contrademanda, lo cual, otorga al negocio altas rentabilidades.

De la continuidad espacial a la fragmentación. Evolución de la localización de las oficinas Premium en Santiago de Chile

El alto nivel de producción de oficinas Premium ha impactado la estructura urbana de la ciudad. La tendencia de crecimiento siguió en un primer momento una estructura lineal en torno al eje Providencia y se dispersó posteriormente de manera fragmentada en el cono oriente de la ciudad, en donde el centro empresarial se ha ido desvinculando espacialmente del centro político.

Entre los factores más importantes de esta mutación y transformación están la centralidad y la accesibilidad dadas por la extensión del ferrocarril subterráneo (metro) hacia el oriente, la planificación urbana que ha favorecido la producción de este tipo de espacios urbanos mediante la densificación y la construcción en altura, y el estatus social del sector.

Con respecto al estatus social es importante señalar que el sector oriente⁸ de la ciudad ha sido calificado como el cono de altos ingresos (Sabatini, Cáceres y Cerda, 2001). Este sector concentraba en 1996 el 33% de las clases sociales de gestión alta y baja, las cuales, forman parte de la clase de servicios según la clasificación de Erikson y Goldthorpe (1993). Esa cifra ha incrementado y en 2011 llega a cerca del 40%, por lo tanto, la con-

8 Constituido por las comunas de Las Condes, Vitacura, La Reina, Lo Barnechea y Ñuñoa.

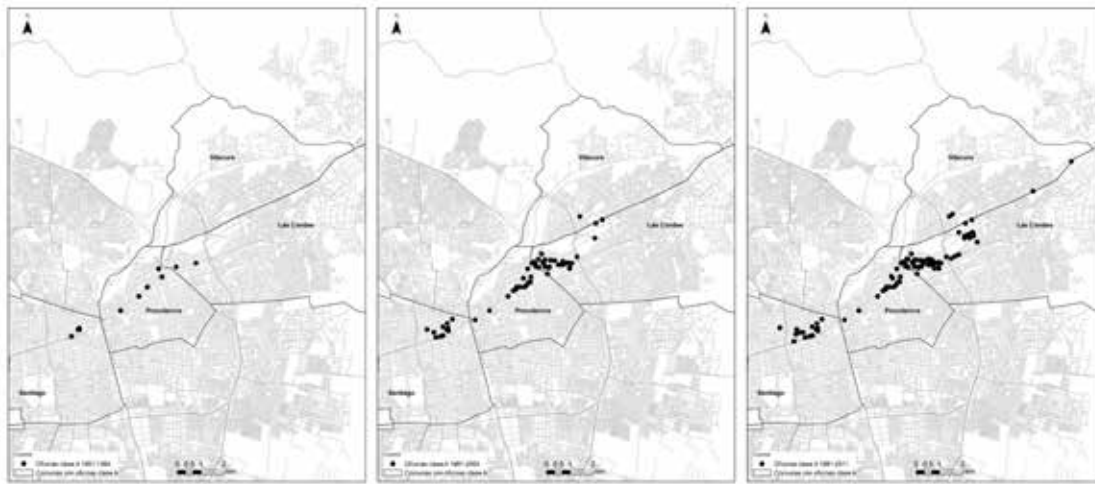


Figura 3. Evolución en la localización de edificios de oficinas clase A entre 1981 y 2011. Fuente: Elaboración propia con base en Richard Ellis (CBRE, 2012).

centración de este grupo social parece jugar un rol relevante en términos de la localización de las oficinas Premium.

La Figura 3 muestra la distribución espacial de las oficinas en el tiempo. Se distinguen tres momentos en esta distribución: entre 1981 y 1990, luego entre 1991 y 2000, y entre 2001 y 2011. A continuación se detalla el rol que cumplieron los factores de localización anteriormente mencionados y que forman parte de la propuesta de Rebelo (2011) en cada uno de estos tres momentos.

1981-1990: la extensión del centro y el inicio de la producción

En este primer momento se produjo el 6,7% (111.733m²) del stock total acumulado para el año 2011, lo que coincide con la coyuntura político-económica que vivía el país en ese entonces. Los aires de neoliberalización comenzaban a emerger no solo en el ámbito macroeconómico, sino que se dejaban sentir en el sector inmobiliario. Es así como los dos primeros edificios de oficinas Premium, orientados en esencia al mercado internacional, se localizaron en el centro de Santiago de Chile, ligado originalmente a una función central.

Más tarde se inició la colonización del eje Providencia-Nueva Providencia.⁹ Esto fue permitido por el cambio en las condiciones de constructibilidad y de uso del suelo reglamentado. Así, el uso de servicios y oficinas fue acogido como predominante sobre todo en las avenidas, con el consiguiente aumento del precio del suelo en estas zonas. Además, cabe destacar que otra de las modificaciones que impactaron en la localización de oficinas en esta zona fue la subdivisión predial mínima que permitía la compraventa de los terrenos que anteriormente habían sido ocupados como casas, prevaleciendo la venta de los edificios para oficinas.

1991-2000: la consolidación de Providencia y la emergencia del distrito financiero de El Golf

Durante esta década el protagonismo de Providencia se ve subyugado a los cambios que se producirán en la comuna de Las Condes, cambios que expandirán el centro financiero y permitirán abrir un nicho inexplorado con anterioridad en dicha comuna, específicamente en el barrio El Golf. Es aquí donde a partir del año 1998 se emplazará el distrito financiero de El Golf, acogiendo las oficinas Premium más cotizadas del mercado hasta la fecha (los precios de suelo más caros se encuentran en este distrito, alcanzando los 157UF¹⁰/m², según cifras proporcionadas por Trivelli, 2011).

Este distrito emergió con fuerza a fines de la década, emergencia que coincidió con el anuncio de la crisis asiática, la cual, llega a Chile con unos años de desfase, lo que incidirá más que en un estancamiento o retroceso en el mercado, en la construcción a contrademanda, como se mencionó con anterioridad. Es a partir de este punto que se marca un hito de inflexión histórica en la producción inmobiliaria de oficinas Premium en Santiago de Chile, pues Providencia habría sido la comuna original y pivote, el eje para llegar a Las Condes, pero será en Las Condes en donde las oficinas Premium se desarrollarán en su máxima expresión, alcanzando en esta comuna el 60% del total del mercado entre 1990 y 2000.

Durante esa década la transacción siguió siendo a través de la compraventa de terrenos, sobre todo debido a la sustitución de usos, lo que dejó un fuerte legado en la arquitectura de la zona, predio a predio, cuestión que se distingue del proyecto más unificado que hoy presenta Nueva Las Condes, que fue construido sobre un predio único (De la Llera, 2012).

2001-2011: la consolidación de Las Condes y la expansión fragmentada hacia el oriente. De la propiedad de la tierra a los flujos de capitales

Durante esta década se consolida El Golf y emerge el proyecto Nueva Las Condes, el cual, es reciente en la historia inmobiliaria de las oficinas Premium, comenzando a fines de la década

⁹ En la década de 1970 se había actualizado el Plan Regulador de Providencia, dotándola con un rol fuertemente metropolitano y erigiéndola como el centro metropolitano de la ciudad (Municipalidad de Providencia, 2007).

¹⁰ La UF calculada por la paridad cambiaria para el último día financiero disponible del año 2010 (30 de diciembre) correspondía a US\$46.

de 1990. Es por este motivo que aún no se alcanzan los precios más altos de suelo.

Con la crisis asiática se instauró en Chile el modelo de construcción a contrademanda, lo que significó construir edificios de oficinas manteniendo tasas de vacancia bajas, con una ocupación prácticamente total del edificio una vez construido. De esta forma ingresaban los metros cuadrados necesarios para mantener una vacancia ficcional, casi al 0%. Sin embargo, esta demanda por metros cuadrados de oficina ha seguido una tendencia creciente con los años, lo que se aprecia en el incremento del *stock* de metros cuadrados de oficina acumulado en el tiempo. Es el caso del distrito financiero El Golf. Este es el distrito de mayor consolidación, donde se transan los precios más altos del mercado de arriendo de oficinas y se encuentran las menores tasas de vacancia. Para el año 2007 no quedaban pisos disponibles (CBRE, 2011) y comenzó a proliferar la modalidad de arriendo a plazo para acceder a un piso de oficina: 5, 10 y hasta 15 años plazo. Se arrienda el espacio por un flujo determinado de dinero con base en la rentabilidad del mercado en el momento actual, precios que son fijados en UF y con un marco legal que asegura esa transacción en el tiempo.

Finalmente, se llega al modelo de negocios en el que ante una saturación eventual de la tierra en sí y su máxima rentabilidad dada por estos proyectos inmobiliarios, lo especulativo pasa a ser la rentabilidad en el aquí y en el ahora de los flujos futuros. Estos flujos delimitados por el estándar de las oficinas que compiten por el mejor postor permitirán que la especulación se sitúe un paso ulterior a la construcción. Es la especulación situada en el mercado de capitales, en la financiarización misma, en el ingreso de capitales provenientes de distintas partes del mundo lo que permite su rentabilización y lo que los hace más atractivos por su mayor beneficio y utilidad.

Sin embargo, esta especulación tiene una fecha límite fijada por los años que tarda un edificio A en "diluirse" y pasar a otras categorías de menor estándar (B+, B). El estándar de oficinas A+ establece 20 años para recuperar no solo el costo de construcción del inmueble, sino para captar la mayor cantidad de flujos posibles en función del precio de los pisos de oficinas. Es aquí donde se pone en juego el reciclaje del inmobiliario corporativo para que sea capaz de solventar la mayor cantidad de flujos de capital al cumplir con los estándares de un edificio A+ y, al mismo tiempo, plantear la lucha por el capital del inmobiliario corporativo, tanto en los flujos del arriendo, como en el capital generado por la reventa de estos edificios.

A través de estos momentos podemos observar el paso de una geografía corporativa que va evolucionando no solo desde el punto de vista del modelo de negocios y de los actores, sino también desde la estructura urbana. La evolución reciente y la constitución de los distritos de negocios de El Golf y Nueva Las Condes rompen la linealidad que se había dado en un comienzo para dar paso a una geografía más fragmentada con una dispersión espacial de las oficinas, principalmente, en el sector oriente de la ciudad.

La nueva geografía generada por la emergencia de estos centros empresariales se caracteriza por la consolidación de un eje urbano que concentra buena parte de los viajes cotidianos.

Por ejemplo, de acuerdo con los datos de la encuesta Casen 2009, la comuna de Santiago sigue concentrando un parte importante de los viajes por motivo de trabajo (25%), sin embargo, otras comunas como Providencia y Las Condes (la suma de las dos es de 24%) comienzan a gravitar de manera importante. De hecho, si consideramos sólo los viajes de las clases de servicios (gestión alto y bajo según la clasificación de Erikson y Goldthorpe, 1993) las tres comunas antes mencionadas concentran el 58% de los viajes por motivo de trabajo, lo que las constituyen en el principal área de mercado laboral para este tipo de trabajos.

Conclusiones

Las condiciones generadas por el proceso de reestructuración de la economía chilena han tenido como consecuencia el desarrollo de nuevas formas de negocios, en donde el capital ha fluido hacia actividades como el mercado inmobiliario. En este contexto, el mercado inmobiliario de oficinas ha asumido un rol protagónico como destino de las inversiones financieras en Chile, lo cual, ha tenido un impacto fuerte en la estructura y en el funcionamiento de la ciudad de Santiago, así como en el modelo de negocios que opera en ese tipo de inmobiliario, al tiempo que ha generado nuevos distritos financieros.

Uno de los principales impactos que ha tenido este tipo de construcción es en la estructura urbana de la ciudad. La configuración de la geografía corporativa ha pasado de un centro nuclear localizado en el centro histórico de Santiago de Chile, a un centro en forma de cuña que se extiende hasta 6 kilómetros lineales fuera del centro original, localizado en la comuna de Santiago, abarcando tres comunas principalmente (Santiago, Providencia y Las Condes). Esto ha permitido una distinción en las funciones de un centro en donde se desarrollan las actividades cívicas versus otro que corresponde a un distrito de negocios que ha concentrado la actividad financiera y la de servicios, generando así nuevas geografías de poder y configurando una geografía corporativa que da cuenta de 30 años de evolución del inmobiliario de oficinas.

Uno de los factores más relevantes para el desarrollo de la nueva geografía corporativa del Área Metropolitana de Santiago se refiere a las nuevas infraestructuras de conectividad (tren subterráneo, autopistas, túneles, entre otros), las cuales, han transformado la relación distancia/tiempo en la ciudad y han facilitado la generación de nuevas centralidades de negocios.

La ciudad que vemos hoy con las oficinas Premium del presente, corresponden a la ciudad que el inmobiliario ha traído del futuro, con una imagen del futuro más homogénea dentro y entre los distintos distritos financieros. Esta ciudad del mañana se basa en un modelo de negocios que ha asegurado los espacios más demandados para este uso a través de su construcción y de contratos de arriendo a plazo. Mientras se sigue construyendo, este mismo flujo anticipa el financiamiento de nuevos proyectos, también futuros, con un capital reciclado y creciente. Porque, ya sea que las oficinas estén vacías o no, el uso de hoy corresponde a la especulación de una ciudad que los privados pensaron hace

años y cabe preguntarse por las razones que hay detrás de esta especulación y de las transformaciones urbanas que han originado. Especulación que está basada en una estabilidad económica que depende, a su vez, de la condición y de la posición del país (cuán atractivo es para el mercado global), y de la producción del

mismo, materializándolo en estos nuevos artefactos, los cuales, han conquistado y visibilizado ampliamente algunos sectores de la ciudad que responden y dependen de elementos globales, más allá del impacto territorial y urbano que han dejado en la estructura del Área Metropolitana de Santiago.

Bibliografía

- AGUILAR, A. G. (2002). "Las mega-ciudades y las periferias expandidas". *Eure*, 28 (85): 121-149.
- AZZONI, C. R. (1999). "Quão grande é exagerado? Dinâmica populacional, eficiência econômica e qualidade de vida na cidade de São Paulo". *Eure*, 25 (76): 105-123.
- BANCO CENTRAL DE CHILE. (2011). "Cuentas Nacionales". Consultado en: <http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/publicaciones-estadisticas/>
- BARRIOS, S. (2001). "Áreas metropolitanas: ¿qué ha cambiado? La experiencia de la Caracas Metropolitana". *Eure*, 27 (80): 59-86.
- BERNARDES DA SILVA, A. y CASTILLO, R. (2007). "Dinámicas metropolitanas en la era de la globalización: la promoción inmobiliaria para empresas en la ciudad de São Paulo, Brasil". *Eure*, 33 (98): 45-56.
- BEUF, A. (2012). "Concepción de centralidades urbanas y planeación del crecimiento urbano en la Bogotá del Siglo XX". Consultado en: <http://www.ub.edu/geocrit/coloquio2012/actas/07-A-Beuf.pdf>
- CASTELLS, M. (2000). *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. Madrid: Alianza.
- CATTANEO, R. (2011). "Los fondos de inversión inmobiliaria y la producción privada de vivienda en Santiago de Chile: ¿un nuevo paso hacia la financiarización de la ciudad?". *Eure*, 37 (112): 5-22.
- CBRE. (2012). *Marketview. Santiago - oficinas*. Consultado en: http://www.cbre.cl/wp-content/uploads/2012/07/MKV_Santiago_Of_2T12.pdf
- CBRE. (2011). *Evolución del mercado de oficinas en Santiago*. [Diapositiva] Santiago.
- CHESNAIS, F. (2003). "La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes". *Revista de Economía Crítica*, 1: 37-72.
- CHION, M. (2002). "Dimensión metropolitana de la globalización: Lima a fines del siglo XX". *Eure*, 28 (85): 71-87.
- CICCOLELLA, P. (1999). "Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires: grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa". *Eure*, 25 (76): 5-27.
- CORPATAUX, J., CREVOISIER, O. y THEURILLAT, T. (2009). "The expansion of the finance industry and its impact on the economy: a territorial approach based on Swiss pension funds". *Economic Geography*, 85 (3): 313-334.
- DE LA LLERA, P. (2012). Entrevista a asesor urbanista municipalidad de Las Condes. Santiago de Chile, entrevista realizada el 7 de diciembre.
- DE MATTOS, C. A. (2007). "Globalización, negocios inmobiliarios y transformación urbana". *Nueva Sociedad*, 212. Consultado en: <http://nuso.org/articulo/globalizacion-negocios-inmobiliarios-y-transformacion-urbana/>
- DE MATTOS, C. A. (2002). "Transformación de las ciudades latinoamericanas. ¿Impactos de la globalización?". *Eure*, 28 (85), p. 5-10.
- DE MATTOS, C. A. (1999). "Santiago de Chile, globalización y expansión metropolitana: lo que existía sigue existiendo". *Eure*, 25 (76): 29-56.
- DUCCI, M. E. (2000). "Santiago: territorios, anhelos y temores. Efectos sociales y espaciales de la expansión urbana". *Eure*, 26 (79): 5-24.
- DUNSE, N. y JONES, C. (2002). "The existence of office submarkets in cities". *Journal of Property Research*, 19 (2): 159-182.
- ERIKSON, R. y GOLDTHORPE, J. (1993). *The Constant Flux*. Oxford: Oxford University Press.
- GFK. (2011). *Análisis de oferta y ventas de viviendas nuevas en el Gran Santiago 2 trimestre 2011*. Consultado en: http://www.collect.cl/wp-content/themes/equator/pdfs/estudios_disponibles/estudios_inmobiliarios/Presentacion_Prensa_Collect_2_trim_2011.pdf
- HAGGARD, S., y KAUFMAN, R. R. (eds.). (1992). *The politics of economic adjustment: International constraints, distributive conflicts, and the state*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- HARVEY, D. (2013). *Ciudades rebeldes: del derecho de la ciudad a la revolución urbana*. Madrid: Akal.
- HARVEY, D. (2001). "Globalization and the 'Spatial fix'". *Geographische revue*, 2: 23-30.
- HIDALGO, R. (2004). "De los pequeños condominios a la ciudad vallada: las urbanizaciones cerradas y la nueva geografía social en Santiago de Chile (1990-2000)". *Eure*, 30 (91): 29-52.
- LEFEBVRE, H. (1970). *La revolución urbana*. Madrid: Alianza.
- LIZIERI, C. (2009). *Towers of capital*. Londres: Wiley-Blackwell.
- MÉNDEZ, R. (1997) *Geografía Económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona: Ariel.
- MOURA, R. (2003). "Inversiones urbanas en el contexto de la competitividad y globalización: los eventos en Curitiba". *Eure*, 29 (86): 51-68.
- MUNICIPALIDAD DE PROVIDENCIA. (2007). *Plan Regulador Comunal de Providencia. Memoria explicativa*. Consultado en: <http://firma.providencia.cl/Transparencia/pdf/0000515709.pdf>
- PARNREITER, C. (2011). "Formación de la ciudad global, economía inmobiliaria y transnacionalización de espacios urbanos. El caso de Ciudad de México". *Eure*, 37 (111): 5-24.
- PARNREITER, C. (2002). "Ciudad de México: el camino hacia una ciudad global". *Eure*, 28 (85): 89-119.
- PÍREZ, P. (1999). "Gestión de servicios y calidad urbana en la ciudad de Buenos Aires". *Eure*, 25 (76) p.125-139.
- PORTER, M. E. (1990). "Competitive advantage, agglomeration economies and regional policy". *International Regional Science Review*, 19: 85-90.
- REBELO, E. (2011). "Urban planning in office markets: a methodological approach". *Land Use Policy*, 28: 83-95.
- RODRÍGUEZ, A., y WINCHESTER, L. (2001). "Santiago de Chile: metropolización, globalización, desigualdad". *Eure*, 27 (80): 121-139.
- RODRÍGUEZ, J. (2008). "Movilidad cotidiana, desigualdad social y segregación residencial en cuatro metrópolis de América Latina". *Eure*, 34 (103): 49-71.
- RODRÍGUEZ, P. (2012). Entrevista a encargada de Marketing and Research Manager de la consultora Richard Ellis. Santiago de Chile, entrevista realizada el 27 de enero.
- SABATINI, F., CÁCERES, G. y CERDA, J. (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, F., y ARENAS, F. (2000). "Entre el Estado y el mercado: resonancias geográficas y sustentabilidad social en Santiago de Chile". *Eure*, 26 (79): 95-113.
- SASSEN, S. (2007). *Una sociología de la globalización*. Buenos Aires: Katz Editores.
- TASCHNER, S. P. y BÖGUS, L. M. (2001). "São Paulo: o caleidoscópio urbano". *São Paulo em perspectiva*, 15 (1): 31-44.
- TORRES, H. A. (2001). "Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990". *Eure*, 27 (80), 33-56.
- TRIVELLI. (2011). *Boletín del mercado de suelo del Área Metropolitana de Santiago*. Santiago de Chile: Trivelli y CIA.
- VECSLIR, L. y CICCOLELLA, P. (2011). "Relocalización de las actividades terciarias y cambios en la centralidad en la Región Metropolitana de Buenos Aires". *Revista de geografía Norte Grande*, 49: 63-78.
- WELCH, M. (2005). *Buenos Aires a la deriva. Transformaciones urbanas recientes*. Buenos Aires: Biblos.