

Concentración de capital para la producción de vivienda en el Borde Metropolitano de Bogotá: un enfoque multiescalar del oligopolio inmobiliario

Concentration of capital for housing production in the Bogotá Metropolitan Border: a multi-scalar approach to the real estate oligopoly

Concentração de capital para a produção habitacional na periferia metropolitana de Bogotá: uma abordagem multiescalar para o oligopólio imobiliário

Concentration des capitaux pour la production de logements dans la périphérie métropolitaine de Bogotá : une approche multi-échelle de l'oligopole immobilier

Autor

Alejandro Guerrero
Hurtado

Universidad La Gran Colombia
oaguerrero1991@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-5150-3121>

Recibido: 1/9/2025
Aprobado: 29/10/2025

Cómo citar este artículo:

Guerrero, A. (2025). Concentración de capital para la producción de vivienda en el Borde Metropolitano de Bogotá: un enfoque multiescalar del oligopolio inmobiliario. *Bitácora Urbano Territorial* 35(III): 28-42.
<https://doi.org/10.15446/bitacora.v35n2.122787>

Resumen

El artículo se propone analizar la relación entre el acelerado proceso de concentración de capital financiero-inmobiliario y el auge de la producción habitacional en el Borde Metropolitano de Bogotá entre 2001 y 2015. Para esto, se hizo seguimiento de tres dimensiones de estudio: la relación entre promotores inmobiliarios, sistema de crédito y Estado en la producción del espacio edificado; las implicaciones de la consolidación de una estructura de mercado oligopólica sobre el volumen de producción de vivienda, y la forma de estructuración territorial que resultó del incremento de la escala de producción, la diferenciación espacial de tipologías de vivienda y la generalización del conjunto habitacional cerrado. El estudio adoptó un enfoque cuantitativo orientado a determinar el grado de concentración en dos ámbitos: la escala de las operaciones constructivas y la participación por empresa en la producción habitacional. Dichos datos fueron clasificados por segmentos inmobiliarios y georreferenciados para hallar tendencias de distribución espacial. El enfoque multiescalar permitió caracterizar la serie temporal como un período de transición desde monopolios locales espacialmente dispersos hacia un régimen habitacional desigualmente desarrollado y subsumido a un oligopolio inmobiliario metropolitano.

Palabras clave: vivienda, área metropolitana, concentración económica, urbanización, Estado

Autor

Alejandro Guerrero Hurtado

Doctor en estudios latinoamericanos y maestro en estudios políticos y sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Licenciado en Ciencias Sociales de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Docente de Tiempo Completo de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad La Gran Colombia, institución en la que coordina el semillero de investigación "Espacio geográfico, ambiente y dinámicas urbanas". Co-editor invitado de este número.

Abstract

This article analyzes the relationship between the accelerated concentration of financial and real estate capital and the boom in housing production in the Bogotá Metropolitan Area between 2001 and 2015. To this end, three dimensions of study were examined: the relationship between real estate developers, the credit system, and the State in the production of built space; the implications of the consolidation of an oligopolistic market structure on the volume of housing production, and the territorial structuring that resulted from the increased scale of production, the spatial differentiation of housing typologies, and the widespread adoption of gated communities. The study adopted a quantitative approach aimed at determining the degree of concentration in two areas: the scale of construction operations and the market share of housing production by individual companies. These data were classified by real estate segments and georeferenced to identify spatial distribution trends. The multi-scale approach allowed the time series to be characterized as a transition period from spatially dispersed local monopolies towards an unevenly developed housing regime subsumed under a metropolitan real estate oligopoly.

Keywords: housing, metropolitan area, economic concentration, urbanization, State

Résumé

Cet article analyse la relation entre l'accélération de la concentration des capitaux financiers et immobiliers et le boom de la production de logements dans la région métropolitaine de Bogotá entre 2001 et 2015. À cette fin, trois dimensions d'étude ont été examinées : la relation entre les promoteurs immobiliers, le système de crédit et l'État dans la production d'espace bâti ; les implications de la consolidation d'une structure de marché oligopolistique sur le volume de la production de logements ; et la structuration territoriale résultant de l'augmentation de l'échelle de production, de la différenciation spatiale des typologies de logements et de la généralisation des communautés fermées. L'étude a adopté une approche quantitative visant à déterminer le degré de concentration dans deux domaines : l'échelle des opérations de construction et la part de marché de la production de logements par entreprise. Ces données ont été classées par segments immobiliers et géoréférencées afin d'identifier les tendances de distribution spatiale. L'approche multi-échelle a permis de caractériser la série temporelle comme une période de transition entre des monopoles locaux spatialement dispersés et un régime de logement inégalement développé, intégré à un oligopole immobilier métropolitain.

Resumo

Este artigo analisa a relação entre a concentração acelerada de capital financeiro e imobiliário e o boom na produção habitacional na Região Metropolitana de Bogotá entre 2001 e 2015. Para tanto, foram examinadas três dimensões de estudo: a relação entre incorporadoras imobiliárias, o sistema de crédito e o Estado na produção do espaço construído; as implicações da consolidação de uma estrutura de mercado oligopolista no volume de produção habitacional; e a estruturação territorial resultante do aumento da escala de produção, da diferenciação espacial das tipologias habitacionais e da ampla adoção de condomínios fechados. O estudo adotou uma abordagem quantitativa com o objetivo de determinar o grau de concentração em duas áreas: a escala das operações de construção e a participação de mercado na produção habitacional por empresas individuais. Esses dados foram classificados por segmentos imobiliários e georreferenciados para identificar tendências de distribuição espacial. A abordagem multiescalar permitiu caracterizar a série temporal como um período de transição de monopólios locais espacialmente dispersos para um regime habitacional desigualmente desenvolvido, subsumido por um oligopólio imobiliário metropolitano.

Palavras-chave: habitação, área metropolitana, concentração econômica, urbanização, Estado

**Concentración de capital para la
producción de vivienda en el Borde
Metropolitano de Bogotá:**
un enfoque multiescalar del oligopolio
inmobiliario

Mots-clés : logement, aire métropolitaine, concentration économique, urbanisation, État

El argumento central del artículo es que la expansión de la escala de producción habitacional en el espacio metropolitana de Bogotá se desarrolló bajo la forma de oligopolios inmobiliarios altamente concentrados, que han conformado una estructura metropolitana espacialmente diferenciada pero articulada.

Introducción

A pesar de que un instrumento formal de gobierno urbano-regional se ha establecido solo muy recientemente, con la creación de la Región Metropolitana en 2022, resulta cierto que, desde los años 70, se han afianzado relaciones funcionales entre Bogotá y los municipios aledaños que forman una unidad económico-espacial homogénea pero desigual (Dureau et al., 2002). El acelerado crecimiento de la producción habitacional en las últimas dos décadas ha consolidado este proceso, por tanto, al abordar el problema desde la perspectiva del desarrollo desigual, la escala geográfica aparece como la manifestación espacial (metropolitana) del movimiento real del capital financiero-inmobiliario en su proceso de reproducción ampliada.

El argumento central del artículo es que la expansión de la escala de producción habitacional en el espacio metropolitana de Bogotá se desarrolló bajo la forma de oligopolios inmobiliarios altamente concentrados, que han conformado una estructura metropolitana espacialmente diferenciada pero articulada dentro de un régimen de producción habitacional dominado por la vinculación de agentes urbanizadores en el ámbito

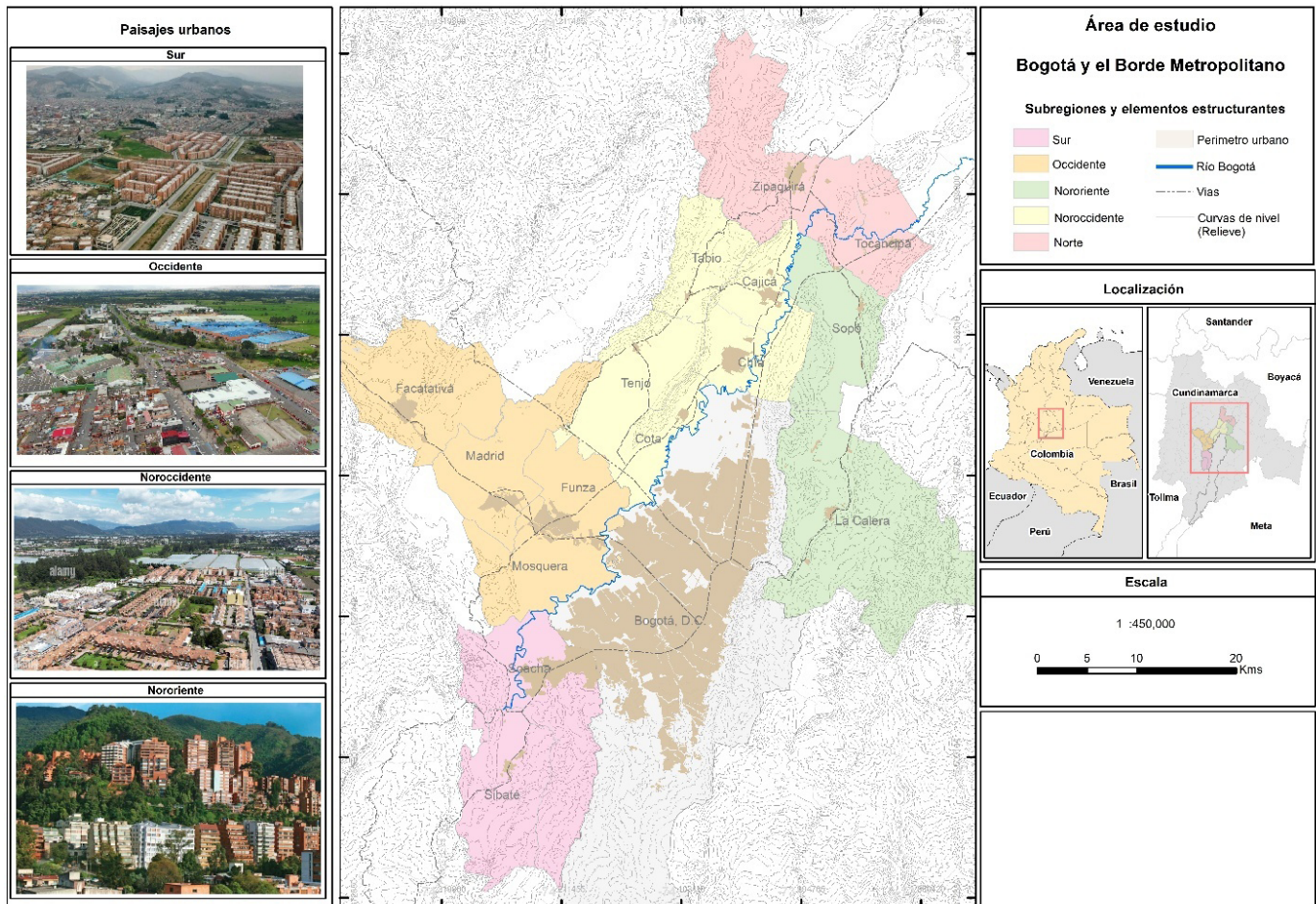


Figura 1. Área de estudio: Bogotá y el Borde Metropolitano

Fuente: Adaptado a partir de Infraestructura de Datos Espaciales de Bogotá (IDECA).

de inversión, el crédito y la promoción inmobiliaria, y de estos con el Estado, para desarrollar mayores escalas de producción. Por tanto, la concentración oligopólica y el desarrollo desigual son aspectos contradictorios del mismo proceso de consolidación de la escala metropolitana en las últimas dos décadas.

Desde una perspectiva histórica, fue posible identificar dos momentos: la recuperación de la producción habitacional, luego de la crisis hipotecaria de 1999, que se prolongó entre 2001 y 2010; seguido del período de auge de la producción habitacional, que aceleró la consolidación de los perímetros urbanos y desencadenó la ocupación expansiva en áreas rurales, con un fuerte protagonismo de la Vivienda de Interés Social y Vivienda de Interés Prioritario (VIS y VIP, en adelante), entre 2011 y 2015. La figura 1 muestra la unidad de análisis del estudio: el Borde Metropolitano de Bogotá, formado por quince municipios que comparten con el núcleo principal límites administrativos y relaciones funcionales inmediatas y desiguales, a pesar de no haber formado áreas conurbadas en todos los frentes de expansión (SDP, 2014).

Referentes Teóricos

En el capitalismo contemporáneo, los mecanismos generales de redistribución de plusvalía en la actividad inmobiliaria residencial entre el capital promotor, las fracciones bancarias y propietarios territoriales, basados en la tasa de interés y la transferencia de sobreganancias de localización a los propietarios través de la renta del suelo, que otrora limitaban la dinámica de acumulación (Topalov, 1979), han adoptado una lógica de valorización financiarizada fuertemente vinculada al Estado (Rolnik, 2018; Salinas, 2022).

Estos cambios plantean importantes problemas teóricos sobre la relación entre los agentes que participan de la producción habitacional en los países dependientes. El desarrollo de promotoras inmobiliarias que concentran una amplia proporción de la oferta habitacional en países como México (Salinas, 2022), Brasil (Shimbo, 2010) y Colombia (Alfonso, 2012), supone la existencia de condiciones que aceleran el proceso de acumulación en la rama. En este contexto, se ha afianzado la articulación entre terratenientes urbanos, promotores inmobiliarios y agentes de inversión, desatando lógicas emergentes de estructuración territorial en las ciudades latinoamericanas, que modulan la formación y captación de rentas urbanas en función de las escalas de producción (Pradilla, 2016).

La tendencia a la articulación de distintos agentes involucrados en la producción del espacio edificado es, en

tonces, un atributo característico del capital financiero-inmobiliario. En ese sentido, el artículo aborda la discusión sobre la estructuración desigual del espacio metropolitano enfocando la concentración de capital en empresas promotoras que, por su nivel de articulación a circuitos estratégicas de circulación de excedentes de liquidez, son capaces de desarrollar mayores escalas de producción en agrupaciones de vivienda dentro de conjuntos cerrados, tipología habitacional dominante.

En síntesis, es la lógica social inherente a la acumulación capitalista, crecientemente contradictoria, la que explica la concentración y centralización de capital en el espacio construido: la reproducción ampliada y la distribución de capitales entre ramas determinada por las fluctuaciones de la tasa de ganancia, determinan la ubicación de la actividad económica. Con esto, se establece un régimen de división social del trabajo del que surgen patrones de diferenciación del espacio geográfico (Smith, 2020). Para analizar adecuadamente este proceso, el enfoque multiescalar permite delimitar el ámbito espacial en el que se desarrolla el proceso de acumulación directamente subsumido a la lógica del capital financiero-inmobiliario, captando los movimientos diferenciadores a menores escalas. Es sobre esta base teórica que se puede plantear el problema de la producción habitacional, que despliega configuraciones territoriales con grados desiguales de desarrollo a escala urbana y metropolitana.

De especial relevancia será el análisis de la función del Estado en la producción social de vivienda parte del contenido de su política habitacional como portadora de relaciones concretas de clase, cuya modalidad de intervención depende del grado de acumulación de capital en cada formación económico – social. Dicho proceso tiende a acelerar el proceso de concentración oligopólica en la rama de la construcción (Pradilla, 1987).

Método de Estudio

Con el fin de identificar los patrones de desarrollo desigual, producto de la diferenciación de la producción y la segmentación del mercado inmobiliario, el artículo desarrolla una perspectiva multiescalar que le permite aportar una síntesis geográfica a nivel metropolitano. Al tiempo, permite analizar el comportamiento espacial de la oferta a escala municipal, resultado de las variaciones locales en el grado de concentración de capital.

Para esto, el estudio adoptó un enfoque metodológico cuantitativo, basado en el análisis de datos sobre proyectos habitacionales con áreas construidas superiores a 300 m², con el objetivo de reunir evidencia sobre la forma

de estructuración territorial configurada por la creciente concentración de capital financiero-inmobiliario. En total, la base de datos incluyó información de 607 proyectos habitacionales, en los cuales fueron construidas 140.394 unidades de vivienda, con un marco estadístico que cubrió los 15 municipios que conforman el Borde Metropolitano de Bogotá.

El procedimiento de sistematización de datos involucró el registro detallado de cada proyecto habitacional. Tomando en cuenta el volumen de información y el tiempo de procesamiento de la información se seleccionó una muestra de cuatro años, representativa de cambios coyunturales en la dinámica inmobiliaria del período de estudio. Dicha muestra, formada por los años 2006, 2009, 2013 y 2019, fue seleccionada teniendo en cuenta tres criterios: variaciones significativas en la actividad edificadora, variaciones en la distribución espacial de la oferta de vivienda y, en tercer lugar, cambios en la distribución de la oferta entre segmentos del mercado inmobiliario. Estos segmentos fueron construidos a partir de intervalos denominados en salarios mínimos mensuales, vigentes el año de publicación del precio de la vivienda y se detallan en la Tabla 3.

Para captar el proceso a partir de datos estadísticos, se propuso la diferenciación operativa de la categoría *concentración de capital* en dos campos de observación. En primera instancia, la concentración técnico-social a nivel de la obra de construcción, que hace referencia al tamaño de las operaciones constructivas en conjuntos cerrados de viviendas, medidas por el área construida y el número de unidades producidas.

En segundo lugar, la concentración social de la estructura del mercado inmobiliario, que hace referencia al nivel de participación de las empresas constructoras en la producción total de vivienda en los municipios del área de estudio. Para esto, se calculó el grado de concentración de capital con el Índice de Herfindhal Hirschman

El indicador se calculó elevando al cuadrado la participación de mercado de cada una de las N empresas y sumando posteriormente dichos valores, adoptando la siguiente formula:

$$IHH = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

El IHH oscila entre un valor mínimo de 0 y un máximo de 10.000. En el caso extremo de un monopolio, el índice alcanza el valor de 10.000, mientras que, en un escenario de competencia perfecta de empresas de igual tamaño, se aproxima a 0. De esta forma, el Índice Herfindahl-Hirschman fue

utilizado para calcular el nivel de concentración de la participación de cada promotor en la estructura de oferta de cada municipio y en cada segmento inmobiliario.

La información recolectada fue proporcionada por el Censo de Edificaciones del DANE y el Observatorio Regional de la Secretaría de Planeación Distrital de Bogotá, de acceso público. La información de cada proyecto habitacional se estructuró a partir de datos levantados, organizados y presentados por la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL, en adelante) a través de los informes mensuales de su departamento de Estudios Económicos y el Observatorio Urbano Regional, específicamente, el censo de Coordinada Urbana, con el que el gremio monitorea mensualmente la actividad edificadora en 92 municipios del país, agrupados en 17 regiones.

Resultados

En los años 80, el trabajo de autores como Pradilla (1987), Jaramillo (1981) y, en el contexto latinoamericano, Schteingart (1982) y Bolívar y Lovera (1982), evidenciaron el acelerado ritmo de articulación de facciones bancarias, empresas constructoras y promotoras inmobiliarias en el desarrollo de la industria de la construcción civil. En Colombia, la canalización de ahorro e inversión remunerada a una tasa de interés real a través del sistema UPAC-CAVFAVI, establecido en los años 70, articuló orgánicamente el financiamiento a la promoción inmobiliaria privada, sentando las bases de la oligopolización de la estructura del mercado inmobiliario hasta nuestros días (Guerrero, 2025).

En ese contexto, la ampliación de la escala de operaciones, resultado de formas más articuladas de inversión y gestión de la producción entre fracciones de capital cohesionadas en grupos financieros, solo pudo desarrollarse a través de la diversificación horizontal de la oferta en los segmentos de mayores precios, un atributo característico de los mercados oligopólicos (Misas, 1973). Por los límites que esta estructura impuso al desarrollo del mercado de vivienda, la crisis hipotecaria de 1999 mostró los atributos generales de una crisis de sobreproducción: un breve momento de auge inmobiliario estimulado por el incremento de los precios, seguido del incremento de la tasa de interés, una oleada de impagos, ejecuciones hipotecarias masivas y, finalmente, el colapso del sistema en su conjunto (Alfonso, 2012; Echeverri et al., 2001).

No obstante, la decidida acción del Estado recompuso el ritmo de concentración de capital financiero-inmobiliario, que siguió la tendencia general de varias ramas de la economía a centralizarse en holdings empresariales, vinculados de forma orgánica a bancos, administradoras de fondos pensionales y fondos de inversión (Silva-Colmenares, 2004).

Posición	Empresa	% acumulado de N	Unidades construidas	Part.en oferta %	Part. agregada %
1	Constructora Bolívar	0.42	13,536	14.6	14.6
2	Amarillo	0.84	11,410	12.3	26.8
3	Apiros	1.26	7,127	7.7	34.5
4	Prodesa	1.68	4,491	4.8	39.3
5	Marval	2.10	3,688	4.0	43.3
6	Urbansa	2.52	3,421	3.7	47.0
7	Constructora Capital	2.94	3,059	3.3	50.3
8	CMS + GMP asociados	3.36	2,708	2.9	53.2
9	Ingeurbe	3.78	2,338	2.5	55.7
10	(Sin registro)	4.20	1,617	1.7	57.4
11	Inversiones Edecios	4.62	1,402	1.5	58.9
12	Bioconstrucciones de Colombia	5.04	1,140	1.2	60.2
13	Inversiones Mendebal	5.46	1,128	1.2	61.4
14	Norco	5.88	1,104	1.2	62.6
15	Constructora las Galias	6.30	1,104	1.2	63.8
16	Espacios e ideas	6.72	940	1.0	64.8
17	Consorcio Visuip Sibaté Cafam	7.14	940	1.0	65.8
	Otras (220 empresas)	92.86	31,817	34.2	100

Tabla 1. Participación por empresa en la oferta de vivienda en 2006, 2009, 2013 y 2019

Fuente: Adaptado a partir del Censo de Edificaciones de Coordinada Urbana.

Es en este contexto de recuperación y transición que se desencadenó la fase de urbanización periférica del Borde Metropolitano de Bogotá, a partir de 2001. Desde entonces, la evidencia muestra que la concentración de capital ha adoptado sus dos formas características: una elevada proporción de vivienda producida en condiciones oligopólicas por un grupo de capitales con ventajas diferenciales y, por otra parte, el incremento de la escala de producción que, como se discutirá más adelante, ha avanzado sobre la base de unidades de obra de mayor tamaño.

Es posible rastrear este patrón con una primera aproximación a la estructura de la oferta habitacional en los municipios del Borde Metropolitano. Los datos de la Tabla 1 muestran un alto nivel de participación de un limitado grupo de promotores y empresas de la construcción en el conjunto del mercado inmobiliario, primer indicio del grado de concentración en el sector.

Como se observa, un grupo de siete empresas, equivalente al 2.94 % del total de los promotores que reportaron actividad inmobiliaria residencial, asumieron la produc-

ción del 50.3 % del parque de vivienda construido en los cuatro años del marco muestral, equivalentes a 46,732 viviendas. El estudio de Jaramillo (1981), sobre las formas de producción de vivienda en Bogotá entre los años 40 y 70, ofrece un marco de referencia para interpretar los datos. Desde 1970, la promoción habitacional capitalista adquirió una posición dominante en la oferta de vivienda formal, que llegó al 64.2 % del total en 1967; dentro de dicho conjunto, en un contexto en el que ya se afianzaban relaciones monopólicas en el sector, las cuatro (4) empresas promotoras de mayor tamaño construyeron 2,751 viviendas, equivalentes al 21.8 % del total de unidades construidas con licencia (Jaramillo, 1981).

Ahora bien, por sus características (Topalov, 1979), el capital promotor es altamente dependiente de instrumentos que canalicen el flujo de inversión necesaria para la financiación de la construcción y el ensanchamiento de la demanda inmobiliaria. En este campo, la evidencia muestra un alto nivel de concentración de la estructura de crédito orientado a la producción habitacional en el Borde Metropolitano de Bogotá.

Municipio	Unidades construidas	% del total	Empresa dominante	Participación en el mercado local (%)	IHH
Cajicá	155	2	Constructora Chunugua	29	1,821
Chía	1413	18.5	Amarillo	32	1,505
Cota	179	2.3	Aproinco	34.6	2,298
Facatativá	352	4.6	Inmobiliaria Cacia	100	10,000
Funza	657	8.6	Incor	35.2	3,006
Madrid	744	9.7	Pijao Empresas Constructoras	84.7	7,405
Mosquera	336	4.4	Inmobiliaria Konar	91.1	8,374
Soacha	2880	37.7	C. Bolívar	69.4	5,756
Tocancipá	248	3.2	Firsa Ltda.	100	10,000
La Calera	675	8.8	Pedro Gómez y Cía..	61	4,374

Tabla 2. Distribución del grado de concentración social por municipio en 2006

Fuente: Adaptado a partir del Censo de Edificaciones de Coordinada Urbana.

Para analizar el grado de asociación entre bancos y promotores en la consolidación de una estructura de financiación crediticia oligopólica, se hizo seguimiento a la colocación de créditos para la producción habitacional en 2013 y 2019 en los municipios del Borde Metropolitano, través del Censo de Edificaciones de Coordinada Urbana. Los datos muestran que los bancos de mayores dimensiones concentraron la financiación crediticia en las siete empresas de mayor tamaño en proporciones que oscilan entre el 57 %, en el caso de Bancolombia, 64% de Davivienda y el 69 %, en el caso del Banco Caja Social. Considerado desde otra perspectiva, en 2013 y 2019 los bancos de mayores dimensiones concentraron, en promedio, el 69.4% del crédito en la producción habitacional de las siete empresas, subconjunto equivalente al 4.45% del número total de empresas que reportaron apalancamiento crediticio en esos dos años.

Este comportamiento muestra un alto grado de asociación entre la concentración del crédito y el oligopolio inmobiliario en el Borde Metropolitano de Bogotá. Este nivel de articulación tiene un carácter general, pero desarrolla patrones particulares entre ciertas entidades bancarias y constructores. Al respecto, hay un significativo nivel de articulación entre el Banco Davivienda y la Constructora Bolívar, miembros del mismo grupo financiero, con colocaciones de crédito que representan hasta el 35 % del financiamiento total de dicha entidad a la promoción habitacional.

Otros casos muestran distintas modalidades de financiamiento, dentro del marco general de concentración oligopólica crediticia-inmobiliaria. La constructora Amarillo S.A.S., que ha mostrado el mayor nivel de dinamismo en

el período de estudio, ha desarrollado instrumentos de financiamiento basadas en su articulación con el gran capital externo, como la titulización hipotecaria y los Fondos Colectivos de Inversión; al tiempo, concentró una proporción importante del volumen de crédito del Banco Caja Social (27.3 %), los bancos del Grupo Aval (92 %) y BBVA Colombia (55.4 %).

Recuperación del Sector, Dispersión Metropolitana y Formas Incipientes del Oligopolio en la Urbanización Periférica: Período 2001-2010

Este período se caracterizó por la recuperación aún incipiente de la producción de vivienda en el Borde Metropolitano, a ritmos de crecimiento superiores a los de Bogotá. Según el DANE, el área licenciada para construcción de vivienda en el Borde Metropolitano creció a ritmos del 40.1%, en 2006, 10.6%, en 2009 y 120.2, en 2010, mucho mayor al comportamiento de Bogotá, que varió 26.2%, -16.6% y 32%, respectivamente. No obstante, la producción habitacional se desarrolló sobre la base de una estructura de mercado dispersa y un número relativamente reducido de empresas, atributo característico de las fases de recuperación del ciclo productivo.

En el año 2006 se registraron solo 46 empresas promotoras con escalas de operación superiores a 300 Mt2 por proyecto habitacional en el Borde Metropolitano. El aspecto característico de este proceso fue la especialización

de los promotores en nichos del mercado inmobiliario que les reportaran mayores beneficios, favoreciendo la diferenciación espacial de la oferta de vivienda dentro de una estructura de macrosegregación emergente a escala metropolitana.

La Tabla 2 muestra los índices de concentración de la producción habitacional en los municipios que reportaron desarrollos con áreas superiores a 300 metros cuadrados en 2006. Los datos muestran una estructura de mercado metropolitana dispersa, pero dominada por estructuras cuasi monopolísticas contenidas a escala local, la mayoría de los cuales solo fue capaz de desarrollar volúmenes de producción de vivienda aún limitados. Como se observa, en Facatativá y Tocancipá la totalidad de la oferta fue producida por una sola empresa, además, en Soacha, al sur de la región, y en Madrid, Mosquera y Funza, municipios de la subregión occidental, el índice muestra la existencia de oligopolios locales de muy alta concentración.

La dispersión espacial de monopolios locales refleja la existencia de condiciones de acumulación aún menguantes, pero crecientemente diferenciadas en el sector inmobiliario. Los índices de concentración en la subregión noroccidental (ver Figura 1), sobre el eje Cota-Chía-Cajicá, son sensiblemente inferiores al resto del conjunto, a pesar de compartir sus atributos oligopólicos. Por otra parte, es posible identificar la presencia temprana de empresas que hacen parte del grupo oligopólico en Soacha y Chía, las ciudades del Borde Metropolitano con el mayor número de viviendas construidas en el período 2001-2010.

Al comparar el índice de concentración con el volumen de producción, es posible diferenciar dos tipos de capitales en esta fase de recuperación del sector. El primer grupo que, sobre una base técnica menos desarrollada y métodos constructivos intensivos en explotación de la fuerza de trabajo, con formas de producción marcadamente manufactureras, se concentró en municipios cuyas condiciones de mercado les permitieron orientar la oferta habitacional al segmento de mayores ingresos. Los datos de concentración de capital por nivel de participación en el mercado de la Tabla 2, son consistentes con la implantación territorial de este tipo de capitales en el corredor noroccidental.

En este período de recuperación, las relaciones capitalistas pudieron avanzar a partir de pequeñas y medianas empresas, lo cual supone la completa disolución de las formas de producción por encargo, caracterizadas por Jaramillo (1981), en formas de producción propiamente capitalistas que heredaron los nichos inmobiliarios de altos ingresos. De esta forma, entre 2001 y 2010 se consolidó una modalidad de urbanización residencial en la que predominó la vivienda unifamiliar en suelos rurales. Tal

patrón de crecimiento creó un borde contiguo entre Chía y Cajicá unido por frentes de suburbanización (Osorio et al., 2021).

El segundo grupo de capitales, precursor del grupo oligopólico, pudo desarrollar mayores escalas de producción sobre una base técnica más desarrollada, es decir, la concentración de capital operó a través del incremento absoluto de la producción con avances en la productividad de los sistemas constructivos. Este grupo vehiculó el tránsito del capital financiero-inmobiliario a segmentos que tradicionalmente habían estado por fuera de su nicho de oferta (Alfonso, 2012b), concentrando de forma temprana sus operaciones en VIS y VIP. Caso representativo del municipio de Soacha, donde se construyó el 37.7% del total de unidades habitacionales del Borde Metropolitano en 2006.

En síntesis, en función de las escalas de operación que podía desarrollar cada grupo de capitales, esta estructura de mercado inmobiliario entrañó ritmos desiguales de concentración y configuraciones territoriales crecientemente polarizadas. Son consistentes con este argumento los datos de la Tabla 3, que muestra la distribución de la producción habitacional por segmento de precios de acuerdo con la escala de operaciones de cada proyecto de vivienda, agregando la información de 2006 y 2009 para contrastarla con 2013, año en el que se registró el mayor número de unidades de vivienda construidas. Como se observa, en 2006 y 2009 la talla de los proyectos habitacionales orientados a grupos de mediano y alto ingreso fue predominantemente pequeña; por su parte, el 85.4% de los proyectos de mayor tamaño se concentraron en los segmentos de VIS y VIP.

Por su parte, la Tabla 4 proporciona información sobre el grado de concentración del mercado inmobiliario en cada segmento. El valor del Índice Herfindahl-Hirschman muestra un alto grado de concentración en la mayor parte de segmentos de precios, excepto en el que corresponde a las clases medias de mayor ingreso (S4) situadas en el eje Chía-Cajicá. Estos datos son consistentes con el argumento de los monopolios locales especializados en nichos inmobiliarios en el período 2001 - 2010. Por su parte, los datos muestran que una elevada proporción de VIP, segmento con el mayor número de unidades, fue construida por empresas con una posición dominante: 61.9 % y 67,2 % en 2006 y 2009, respectivamente. En el caso de VIS, la participación por empresa en la oferta es más reducida, aun así, el índice de concentración señala la operación de oligopolios inmobiliarios.

En conjunto, las Tablas 3 y 4 proporcionan una base estadística para la transición de la escala local al ámbito metropolitano; a través suyo es posible identificar tenden-

	Muy pequeña 1 a 6 unidades				Pequeña 7 a 64 unidades				Mediana 65 a 386 unidades				Grande 387 a 630 unidades				Muy grande 631 <			
Segmentos	2006 y 2009		2013		2006 y 2009		2013		2006 y 2009		2013		2006 y 2009		2013		2006 y 2009		2013	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
1 (VIP) 15 a 70 SMMLV	0	0	0	0	0	0	0	0	664	13.8	252	1.9	0	0	1548	15.5	3520	54.8	4250	16.5
2 (VIS) 70 a 135 SMMLV	0	0	0	0	0	0	0	0	1143	23.7	6146	46.2	1695	53.2	7612	76.2	1966	30.6	17055	66.2
3 135 a 335 SMMLV	0	0	0	0	186	11.5	322	32.3	1729	35.9	4192	31.5	0	0	0	0	940	14.6	3412	13.2
4 335 a 775 SMMLV	10	100	5	100	712	44	495	49.6	411	8.5	1715	12.9	630	19.8	827	8.3	0	0	0	0
5 775 a 1404 SMMLV	0	0	0	0	384	23.7	135	13.5	530	11	794	6	864	27.1	0	0	0	0	0	0
6 1404 a 2024 SMMLV	0	0	0	0	183	11.3	46	4.6	148	3.1	208	1.6	0	0	0	0	0	0	1041	4
7 2024 < SMMLV	0	0	0	0	153	9.5	0	0	196	4.1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tabla 3. Escala de operaciones (concentración productiva de capital) por segmento de precios en 2006-2009 y 2013

Fuente: Adaptado a partir del Censo de Edificaciones de Coordinada Urbana.

cias espaciales del nivel de concentración productiva de capital, tomando en cuenta que los precios inmobiliarios constituyen un mecanismo de segregación socio-residencial y, por tanto, un indicador aproximado de la diferenciación geográfica de la producción. Es posible afirmar, entonces, que la formación de un patrón de expansión periférica formado por agrupaciones de vivienda en conjunto cerrado para VIP y VIS coincidió con formas más concentradas de capital, tanto en la estructura de mercado como en la escala de operaciones.

Segmento de precios	Empresa dominante 2006	Participación en oferta %	IHH de 2006	Empresa dominante 2009	Participación en oferta %	IHH de 2009	Empresa dominante 2013	Participación en oferta %	IHH de 2013
1 (VIP)	C. Bolívar	61.9	4,215	Basa Construcciones	67.2	5,182	Apiros	63.2	4,407
2 (VIS)	Firsa Ltda.	35.1	3,338	Cafam	31.7	1,766	C. Bolívar	29.6	1,217
3	I. Konar	52	3,717	Espacios e ideas	41.5	2,119	Amarilo	17.2	677
4	Pijao GEP	56.7	3,420	Coninsa y Ramón H.	27.6	1,229	Amarilo	20.1	921
5	Amarilo	29.2	1,913	Real Estate	34.1	2,201	SC*	41.3	2,733
6	Casa Chía	47.8	3,686	Bellarea C.	51.9	3,481	Amarilo	80.4	6,727
7	C. Santa Ana	40.5	2,961	Catell Camel	100	10,000			

Tabla 4. Índice de concentración de capital por segmento de precios en 2006, 2009 y 2013

Fuente: Adaptado a partir del Censo de Edificaciones de Coordinada Urbana

* Surcolombiana de Construcciones

Subsidios Públicos y Producción Habitacional en el Borde Metropolitano: el Estado en el Desarrollo del Oligopolio Inmobiliario. Período 2011-2015

Entre 2011 y 2015 la producción habitacional experimentó un breve período de auge, impulsado por los programas de subsidio a la demanda del gobierno nacional, afianzando el patrón de urbanización periférica con la construcción a gran escala de VIP y VIS en los municipios del sur y el occidente del Borde Metropolitano. De esta forma, el financiamiento público aceleró la concentración oligopólica del mercado inmobiliario en el centro del país.

Es importante advertir que los criterios de focalización de subsidios circunscriben, en el campo de la racionalidad tecnocrática del Estado, las condiciones dominantes del mercado inmobiliario. En el caso de Bogotá, el incremento de los precios del suelo y la reducción de la tasa de interés al crédito para promotores de Vivienda de Interés Social y Prioritario, estimuló ajustes espaciales de la oferta habitacional hacia la periferia metropolitana sobre la base de una estructura de mercado altamente concentrada en grandes empresas. Esta tendencia fue fuertemente estimulada por los programas de subsidios.

La Tabla 5 muestra el número de viviendas construidas por las siete empresas del grupo oligopólico en Bogotá y el Borde Metropolitano con cupos de los programas de subsidio a la vivienda. Como se observa, Amarilo y Api-

ros dominaron la producción financiada por el programa de Viviendas Gratuitas en Soacha (60 %), el único municipio del área de estudio donde se ejecutó este subsidio. Por su parte, las constructoras Bolívar, Marval y Apiros construyeron el 88 % de las viviendas financiadas por el programa VIPA entre 2012 y 2015 en la Región Metropolitana, esto es, incluyendo a Bogotá; no obstante, si solo se tiene en cuenta al Borde Metropolitano, esta proporción se eleva al 100 %.

En estas condiciones, el incremento absoluto de la escala de producción de vivienda transformó cualitativamente la configuración territorial del mercado inmobiliario, abriendo un período de transición entre el régimen de monopolios locales, dominado por empresas dispersas a escala municipal, a formas oligopólicas altamente concentradas en empresas capaces de operar en varias ciudades.

La transición cartográfica que muestra la Figura 2 ilustra este proceso: el acelerado incremento de las unidades de vivienda construidas entre 2011 y 2015 se concentró en el sur y el occidente del Borde Metropolitano, bajo el estímulo de los programas de subsidios de vivienda para VIS y VIP. Como se observa, el valor del Índice Herfindahl-Hirschman en cada municipio muestra variaciones significativas en la distribución espacial de la concentración de capital, respecto al período anterior.

Como se observa en la Figura 2, considerado el ámbito local como unidad de análisis, hubo una tendencia inversamente proporcional entre el volumen de producción de vivienda y el grado de concentración del mercado inmobiliario. En los municipios que se incorporaron tardía-

Programa de Subsidio	Constructora	Ciudad	Proyectos	Unidades construidas	% en RM	% en BM
Vivienda de Gratuita (2012 - 2015)	Marval	Bogotá	1	252	4.2	0
	Amarilo	Soacha	1	768	12.7	29.5
	Apiros	Soacha	1	768	12.7	29.5
Subtotal			3	1,788	29.6	59
Vivienda de Interés Prioritario para Ahorradores (2012-2015)	Bolívar	Bogotá	3	6,710	51.9	0
	Marval	Bogotá	6	2,384	18.4	0
	Apiros	Soacha	4	2,348	18.1	100
Subtotal			13	11,442	88.4	100

Tabla 5. Participación por empresa en la construcción de viviendas cubiertas por programas de subsidio en Bogotá y el Borde Metropolitano (2012-2015)

Fuente: Elaboración propia, con datos de Fonvivienda.

mente a la dinámica inmobiliaria dominante, las escalas de producción se desarrollaron sobre formas aún monopólicas, caso de Tenjo, Sopó y Zipaquirá. En contraste, los municipios donde predominaron escalas de producción más grandes orientadas a VIS y VIP, la reducción del índice de concentración de capital señala que, a escala local, la concurrencia de capitales individuales fue mayor.

Este aspecto, aparentemente paradójico, es decisivo en el análisis de los oligopolios inmobiliarios. En conjunto, la competencia es un aspecto constitutivo del proceso de acumulación capitalista, pues constituye un factor objetivo que impone a los capitales individuales la necesidad objetiva de desarrollar formas más concentradas de producción para, con ello, obtener ganancias extraordinarias basadas en la reducción relativa de los costos de producción y la capitalización de la renta a través de la productividad y la escala de producción.

En este sentido, el cambio de escala no solo es un recurso metodológico para captar relaciones espaciales en un cierto nivel de agregación. La escala geográfica expresa, simultáneamente, el movimiento real del capital financiero-inmobiliario en su proceso de reproducción ampliada en el ámbito metropolitano, desplegando las contradicciones propias de sus atributos oligopólicos y dependientes.

En este caso, la colocación de fondos públicos a través de subsidios creó condiciones de acumulación que facilitaron el desarrollo de la producción de VIS y VIP, en un mercado ampliado capaz de remunerar la inversión a la tasa media de ganancia que, en consecuencia, atrajo una mayor cantidad de capitales individuales. En ese contexto, solo los capitales capaces de desarrollar escalas de producción más grandes, con ritmos de rotación de inventarios más acelerados por el acceso a crédito y subsidios, pudieron apropiarse ganancias extraordinarias y acelerar

la concentración de capital. De esa forma, la competencia adquirió dimensiones oligopólicas que le demandan nuevos arreglos espaciales, que solo se pueden captar en la escala metropolitana.

Este cambio es sustancial desde el punto de vista de la lógica de desarrollo desigual, pues supone el tránsito de un régimen de división social del trabajo basado en la diferenciación espacial de capitales individuales altamente especializados, a otro que se fundamenta en el uso de formas más productivas de organización del proceso de trabajo por las empresas de mayor tamaño en varios segmentos del mercado y, por tanto, con presencia simultánea en varias zonas del Borde Metropolitano, como muestra la Tabla 4. De allí que hayan sido las empresas del grupo oligopólico las que ampliaron su dominio sobre la oferta habitacional en Cajicá, Chía, Cota, Madrid, Mosquera y Soacha en 2013, a pesar de que el comportamiento local del índice de concentración local sea más bajo.

Este es el caso de Amarilo, que avanzó en el desarrollo de grandes proyectos habitacionales en Cajicá y Soacha, municipios que corresponden a nichos inmobiliarios distintos, con el uso de lozas macizas prefabricadas de concreto, cuyo sistema de montaje acelera la construcción de estructuras en altura.

Ciertamente, el proceso de concentración de capital ocurrió en condiciones del mercado inmobiliario que favorecieron el incremento generalizado de los volúmenes constructivos. Esto en un contexto de crecimiento de los precios del suelo y del área edificada (La República, 2013), capaz de compensar el incremento de los costos de construcción en altura, asegurando la transferencia de rentas diferenciales a los propietarios del suelo mayores en comparación a las estructuras de menor densidad (Jaramillo, 2011). Uno de los indicadores de esta tendencia fue el cre-

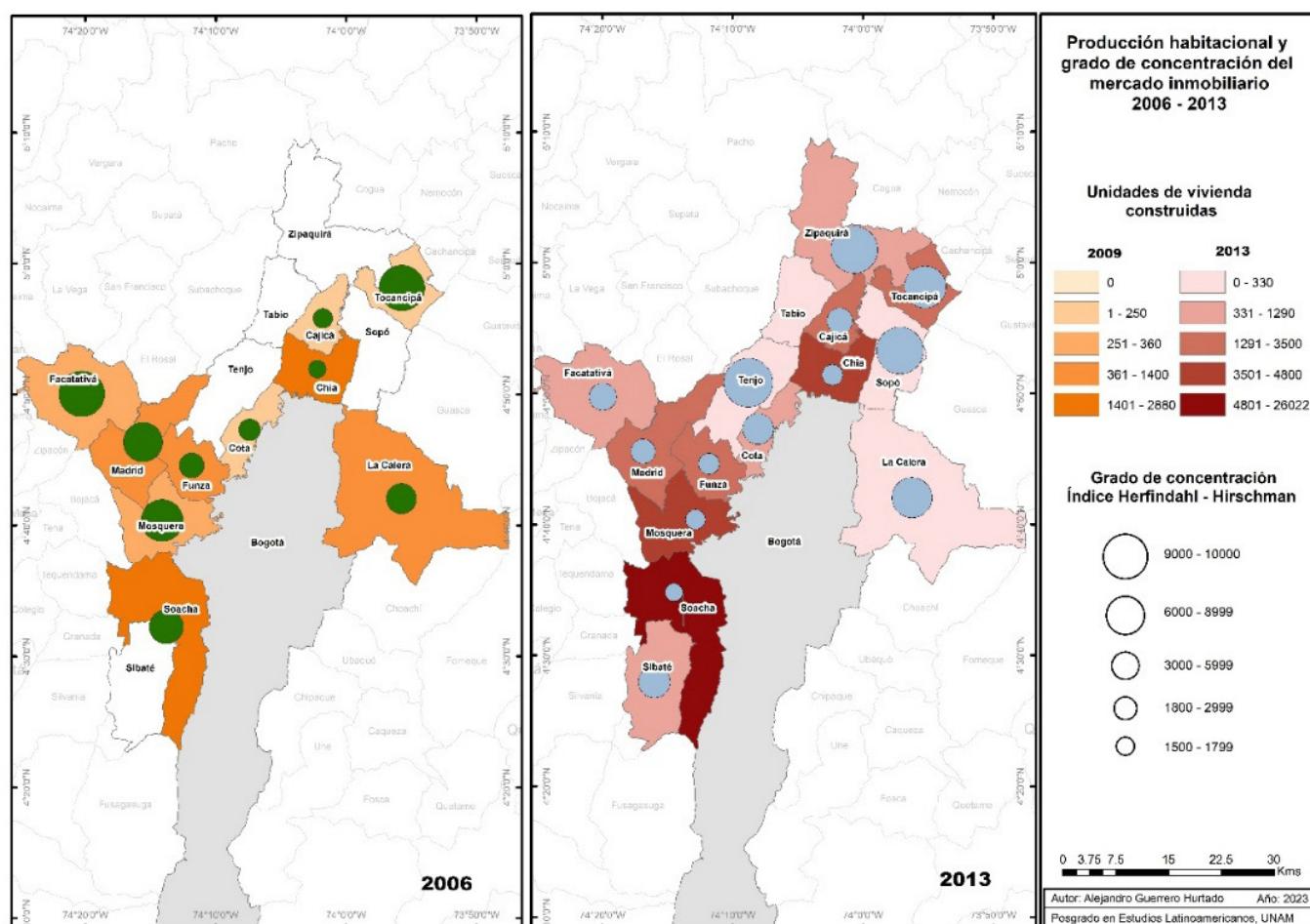


Figura 2. Producción habitacional y grado de concentración de en el Borde Metropolitano en 2006 y 2013

Fuente: Elaboración propia, con datos de Coordinada Urbana.

ciente predominio de la vivienda multifamiliar en unidades de departamentos, respecto a la participación proporcionalmente menor de la vivienda unifamiliar, producto inmobiliario destinado a los segmentos de mayor ingreso.

Así, según los datos de Coordinada Urbana, la proporción de VIP construida en multifamiliares pasó de 61.9%, en 2006, al 100%, en 2013; por su parte, toda la oferta habitacional de ambos años para los segmentos de mayores ingresos (S5 y S6) se desarrolló en vivienda unifamiliar. Esta tendencia coincidió con la ocupación expansiva de suelos rurales en 2013, es decir, el desarrollo urbano adoptó un patrón de densificación expansiva en municipios especializados en VIS y VIP.

En este sentido, para que la densidad constructiva potencial capitalizara efectivamente la renta del suelo emergente era necesario, como condición de posibilidad, el alto grado de concentración que ya había desarrollado el capital financiero-inmobiliario. En la Tabla 3, la distribución de la escala de operaciones por segmento de precios

muestra que el 33.5 % de las viviendas producidas en 2013 fueron desarrolladas en unidades de producción de gran escala, en proyectos habitacionales de más de 630 departamentos tipo VIS, cada uno.

Al respecto, los datos señalan el incremento de la escala de producción por unidad habitacional en uno de los segmentos de mayor ingreso (S5), debido a la consolidación de desarrollos suburbanos a gran escala en la corona noroccidente-nororiente del Borde Metropolitano. Es cierto que la participación de este segmento en el total de operaciones a gran escala resultó ser minoritaria (4 %), como muestra la Tabla 3, no obstante, este fenómeno señala un cambio significativo en la forma de ocupación del espacio urbano de la burguesía bogotana. Este movimiento se caracterizó por la producción en serie de viviendas unifamiliares, agrupadas en conjuntos residenciales cerrados que aprovechan las ventajas paisajísticas y de localización, especialmente a lo largo de la vía Bogotá-Tunja.

Como se observa, la tendencia a la ocupación expansiva de suelos rurales en la corona norte adoptó formas menos densas y, respecto a la escala de operaciones de VIS y VIP, de menor tamaño en los segmentos de mayores ingresos. No obstante, la Tabla 4 muestra que en esos segmentos la producción fue dominada por empresas del grupo oligopólico, con un amplio protagonismo de Amarillo; por tanto, el régimen de producción desigual del espacio profundizó las condiciones de macrosegregación ya existentes, pero su contenido económico y social entró en una fase transición, hacia una estructura de mercado crecientemente concentrada y territorialmente polarizada.

Conclusiones

El argumento central de artículo fue que el crecimiento cuantitativo de la producción habitacional en el espacio metropolitano de Bogotá entraña un proceso cualitativo: la generalización espacial de relaciones capitalistas para la construcción de vivienda con un alto grado de concentración de capital, con importantes consecuencias sobre la estructuración físico-espacial del Borde Metropolitano, determinada por la consolidación de agentes oligopólicos capaces de promover desarrollos inmobiliarios a mayor escala. El período 2001 – 2015 marcó, entonces, la transición de la escala local y subregional al mercado inmobiliario metropolitano como marco de referencia espacial para la circulación del capital promotor.

Para construir un enfoque multiescalar coherente con este patrón, el estudio incorporó a los municipios como unidades de observación para el tratamiento de la evidencia empírica sobre el grado de concentración de la producción habitacional; de esta forma, la síntesis geográfica a escala metropolitana en cada período se construyó a partir del comportamiento espacial de la oferta, resultado de las variaciones locales de la producción habitacional y los segmentos de mercado a los que estuvo dirigida.

En el período 2001- 2010, los promotores inmobiliarios se localizaron en los segmentos del mercado inmobiliario donde podían capitalizar una mayor cantidad de rentas o captar beneficios basados en economías de escala, dentro de un régimen de división social del espacio ya consolidado. En este contexto, la capacidad relativa de cada promotor inmobiliario de articularse a los flujos de inversión o a la gran propiedad territorial, además de su incidencia sobre el bloque de poder a escala local y nacional, aceleró la diferenciación entre capitales particulares, que resultó en formas desiguales de desarrollo geográfico. Por tanto, la alta proporción de viviendas construidas en segmentos de VIS y VIP señala un proceso cualitativamente distinto: la penetración paulatina del capital financiero-inmobiliario para la producción a gran escala.

Más tarde, los años que van de 2011 a 2015 se perfilan como un momento de transición entre el período de recuperación y el auge inmobiliario que consolidaron el vínculo entre el gran capital y el Estado alrededor de los subsidios y los estímulos al crédito. Estos cambios en la estructura del mercado inmobiliario y sus manifestaciones territoriales marcaron el tránsito de un régimen de monopolios locales a otro de oligopolio metropolitano, altamente concentrado y espacialmente polarizado, con empresas capaces de operar en varias ciudades de la metrópolis.

Referencias

- ALFONSO, Ó. (2012). Mercado inmobiliario y orden residencial metropolitano en Bogotá. *EURE (Santiago)*, 38(114), 99-123. <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612012000200004>
- ALFONSO, Ó. (2012B). ¿Ciudad prioritaria, ciudad social? Análisis de la política nacional de vivienda para familias de bajos ingresos en Bogotá (1991-2009). En: *Dimensiones del hábitat popular latinoamericano*. CLACSO.
- BOLÍVAR, T. Y LOVERA, A. (1982). La industria de la construcción en Venezuela. Pradilla, E. (Comp.): *Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina*. Universidad Autónoma Metropolitana.
- DUREAU, F., DUPONT, V., LELIÈVRE, É. LÉVY, J. P., & LULLE, T. (2002). *Metrópolis en movimiento: una comparación internacional*. Alfaomega Colombiana.
- ECHEVERRY, J., GARCÍA, O. Y URDINOLA, B. (2001). Vivienda, especulación y crisis. *Planeación y desarrollo* 1, 23, 35-66. https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/RevistaPD/2001/pd_vXXXII_n1_2001_art.2.pdf
- GUERRERO, A. (2025) Social housing mortgage securitization and peripheral urbanization in Bogotá's metropolitan area. In *The Financialization of Latin American Real Estate Markets* (pp. 60-81). Routledge.
- JARAMILLO, S. (1981): *Producción de vivienda y capitalismo dependiente. El caso de Bogotá*. CEDE-Facultad de Economía, Universidad de los Andes.
- JARAMILLO, S. (2011). Construcción en altura: mecanismo económico y acciones de política (la participación en plusvalía y el suelo creado. En *Documento CEDE 50*. Bogotá: Universidad de los Andes
- LA REPÚBLICA (2013, 17 DE DICIEMBRE). *En valorización de la vivienda, Colombia ocupa el octavo lugar dentro de 55 países analizados*. La República: <https://www.larepublica.co/globoeconomia/en-valorizacion-de-la-vivienda-colombia-ocupa-el-octavo-lugar-dentro-de-55-paises-analizados-2094411>
- MISAS, G. (1973): *Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana*. Bogotá: Ediciones Tiempo Presente
- OSORIO, G., RINCÓN, L. Y MUÑOZ, J. (2021). Implicaciones de la metropolización en el eje Cota-Chía-Cajicá. Desafíos de cara a la conformación de la Región Metropolitana Bogotá-Cundinamarca. *Territorios*, (45), 63-86. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/territorios/a.9985>
- PRADILLA, E. (1987). *Capital, Estado y vivienda en América Latina*. Editorial Fontamar. Ciudad de México
- PRADILLA, E. (2016). *Zona Metropolitana del Valle de México: cambios demográficos, económicos y territoriales*. Universidad Autónoma Metropolitana
- ROLNIK, R. (2018). *La guerra de los lugares: La colonización de la tierra y la vivienda en la era de las finanzas*. LOM ediciones.
- SALINAS, L. (2022). Financiarización subordinada. El mercado hipotecario de la vivienda social en México. *Investigaciones geográficas*, (107). <https://doi.org/10.14350/ig.60458>
- SCHTEINGART, M. (1982). El sector inmobiliario capitalista y las formas de apropiación del suelo urbano. El caso de México. Pradilla, E. (Comps.) en *Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina*. Universidad Autónoma Metropolitana.
- SILVA-COLMENARES, J. (2004). *El gran capital en Colombia: proyección al siglo XXI*. Editorial Planeta.
- SMITH, N. (2020): *Desarrollo desigual. Naturaleza, capital y la producción del espacio*. Traficantes de Sueños
- SHIMBO, L. (2010). *Habitação social, habitação de mercado: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro*. Universidade de São Paulo
- TOPALOV, C. (1979). *La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis*. Edicol.