

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE
FACULTAD DE ARQUITECTURA, DISEÑO Y ESTUDIOS URBANOS Y
TERRITORIALES
INSTITUTO DE ESTUDIOS URBANOS Y TERRITORIALES

GEOGRAFÍA CORPORATIVA DE SANTIAGO DE CHILE:
Evolución y cambios en la localización de oficinas Premium en la ciudad entre 1981-2011

Tesis presentada al Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de la Pontificia Universidad
Católica de Chile para optar al grado académico de Magister en Desarrollo Urbano

Profesor guía: Luis Fuentes Arce

Por Andrea Rebeca Vásquez González

Abril, 2013

Agradecimientos

Quiero expresar mis agradecimientos en primer lugar al proyecto FONDECYT N° 1110387, en el marco del cual se desarrolló esta tesis. Este proyecto me proporcionó las bases para iniciar esta investigación, además de poner a mi disposición datos que pude utilizar a lo largo de toda la investigación.

En segundo lugar, agradezco a Luis Fuentes Arce, mi profesor guía, quien con sus correcciones pudo orientarme y ayudarme a acotar el tema hasta que fuera viable. Agradezco su apoyo, comprensión, y confianza, sobre todo en la recta final de este proyecto.

Agradezco también a dos profesores que jugaron un rol muy importante al momento de nutrir mi investigación con nuevas perspectivas, las cuales siempre fueron provechosas y fueron un aporte sustantivo, me refiero a Óscar Figueroa y Antonio Daher. Gracias por darse el tiempo de escucharme cada vez que recurrí a ellos y por sus valiosos comentarios hacia este trabajo.

Aprovecho de agradecer a Paula Rodríguez y Enrique Chirgwin, dos profesionales del ámbito inmobiliario de oficinas que conocían en profundidad el tema. Sus conversaciones fueron clave para delimitar mejor el problema y para entender las dinámicas de este mercado, además de proporcionarme los datos necesarios para que esta tesis pudiera realizarse.

Finalmente, agradezco a mi familia, especialmente a mis padres, quienes desde pequeña me motivaron a buscar respuestas a mis preguntas.

A Javier Aguayo Villablanca, por su apoyo incondicional en el transcurso de esta investigación y su compañía, que me permitió dar lo mejor de mí.

Índice de contenidos

Índice de contenidos	2
Índice de cuadros.....	4
Índice de Figuras.....	4
Índice de Ilustraciones	5
Planteamiento del problema	6
Objetivos	8
Pregunta de investigación.....	8
Hipótesis	9
Metodología.....	10
Marco Teórico.....	14
1. La emergencia de la ciudad global	14
1.1 Competitividad y el nuevo orden global de las ciudades	15
1.2 Indicadores y rankings: la posición de Santiago de Chile	16
2. Geografía corporativa y su relación con lo global: orígenes y desarrollo del concepto	17
2.1 Geografía corporativa: las ciudades que importan y lo que importa de las ciudades	19
2.2 Criterios de localización en el inmobiliario de empresas: la disyuntiva entre lo local y lo global	21
3. La financierización y la configuración espacial de la geografía corporativa.....	24
4. Geografía corporativa y la modernización de “lo urbano”	26
CAPÍTULO II RESULTADOS.....	27
II.1.1 Antecedentes del mercado de oficinas en Latinoamérica	27
II.1.2 Tendencias Latinoamericanas en la localización de oficinas	36
II.2 Santiago de Chile: momentos de producción y contexto económico	39
II.2.1 El contexto de Santiago de Chile	39
III. Evolución en la localización de oficinas clase A 1980-2011: del centro histórico a la consolidación del distrito El Golf en Las Condes.....	53
III.1. Localización de edificios de oficinas 1991-2000: Consolidación del barrio El Golf y el traslado de oficinas A al oriente de la ciudad	58
III.2. Localización de edificios de oficinas A 2001-2011: Consolidación de El Golf y el surgimiento de Nueva Las Condes como nuevo polo de desarrollo.....	62

III.3. Tendencias de localización oficinas clase A 1981-2011: de la concentración en Santiago a la creación de un eje continuo Alameda- Providencia- Apoquindo, el surgimiento de nuevos polos de desarrollos y los cambios en la altura de los edificios clase A	64
1981-1990: dos polos de desarrollo de oficinas clase A	72
1991-2000: dos polos que se aproximan y el surgimiento de un tercer polo de desarrollo.....	72
2001-2011: la consolidación del continuo Santiago- Providencia- Las Condes y la tendencia de localización hacia el oriente de la ciudad	73
IV. Factores de localización y consolidación de polos de desarrollo en oficinas clase A	74
IV.1. Dotación de infraestructura: la competencia por el tiempo y los recorridos. Extensión en líneas de metro y concesiones de autopistas urbanas.....	75
IV.2. Normativa urbana y su relación con la localización de oficinas Premium y Ciudad Empresarial	85
IV.2.1 Santiago y la localización preferencial de oficinas Premium entre 1981 y 1990.....	87
IV.2.2 Providencia y el traslado del polo de desarrollo de oficinas hacia el nuevo subcentro metropolitano: 1980-2000	87
IV.2.3 Las Condes y la consolidación del distrito El Golf: la adaptación de la normativa urbana en pos del desarrollo del centro financiero de Santiago.....	89
IV.2.4 Vitacura: normativa urbana restrictiva y desarrollo incipiente de oficinas	90
IV.2.5 Ciudad Empresarial: infraestructura y normativa urbana comunal como condiciones preexistentes para el desarrollo de un proyecto conjunto.....	90
V. Generación de servicios y consolidación de polos de oficinas Premium: internacionalización, exclusividad territorial y cercanía a oficinas Premium	92
VI. Distribución de grupos socio ocupacionales y la distribución de oficinas Premium en el territorio: expansión hacia el oriente y el surgimiento de localizaciones alternativas	98
VII. Consecuencias de una localización concentrada en 4 comunas: el incremento en el precio de suelo y la competencia de unos pocos.....	101
VIII. Conclusiones	107
Referencias bibliográficas	111
Anexos	115

Índice de cuadros

Cuadro 1 Stock de metros cuadrados de oficinas Premium en Latinoamérica	27
Cuadro 2 Metros cuadrados de oficinas Premium per cápita.....	31
Cuadro 3 Correlación entre metros cuadrados de oficinas Premium y ranking WEF y Facilidad para hacer negocios (Banco Mundial)	32
Cuadro 4 Correlación entre metros cuadrados de oficinas Premium y ranking Mejores ciudades para hacer negocios en América Latina	34
Cuadro 5 Vacancia y precio por metro cuadrado de oficina Premium.....	35
Cuadro 6 Número de edificios recepcionados por año (1981-2011)	53
Cuadro 7 Inicio de concesiones de autopista por año.....	82

Índice de Figuras

Figura 1 Distribución de metros cuadrados de oficinas Premium en Latinoamérica.....	30
Figura 2 Relevancia del subsector oficinas en el contexto de subsector casas y servicios	40
Figura 3 Superficie construida de oficinas Premium 1981-2011	41
Figura 4 Superficie de oficinas construidas en Santiago de Chile y su contexto político-económico	42
Figura 5 Ritmo de crecimiento anual de producción oficinas Premium en Santiago de Chile: 1985-2011	44
Figura 6 Relación entre crecimiento de producción de oficinas Premium y el PIB	45
Figura 7 Ritmo de crecimiento anual metros cuadrados de oficinas Premium en Santiago de Chile: 1985-2011	47
Figura 8 Vacancia histórica en Santiago de Chile: 2000-2012	49
Figura 9 Población económicamente activa empleada en sector servicios	51
Figura 10 Número de pisos según año de recepción final	65
Figura 11 Número de pisos promedio de edificios clase A por comuna	66
Figura 12 Distribución de edificios de oficinas clase A por comuna y década.....	68
Figura 13 Distribución de edificios de oficinas clase A recepcionados entre comunas 1981-2011 ...	70
Figura 14 Línea de tiempo de extensión de Metro.....	81
Figura 15 Normativas urbanas comunales e hitos en extensión de metro en el tiempo (1976-2012)	86
Figura 16 Distribución de servicios en El Golf.....	95
Figura 17 Precios de suelo según promedio anual comunal 1990-2011	104
Figura 18 Relación entre precio de suelo (UF/m ²) y distancia al centro de Santiago	106

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Distribución del stock de oficinas Premium en América Latina	29
Ilustración 2 Localización de oficinas en ciudades Latinoamericanas	37
Ilustración 3 Localización de oficinas clase A 1981-1990.....	56
Ilustración 4 Localización de oficinas clase A entre 1981-2000.....	58
Ilustración 5 Localización de edificios clase A 1998-2003.....	60
Ilustración 6 Localización de edificios oficina clase A 2001-2011.....	62
Ilustración 7 Evolución en la localización de edificios de oficinas clase A 1981-2011	71
Ilustración 8 Zona de influencia de metro y localización de oficinas clase A.....	78
Ilustración 9 Localización de oficinas clase A 2007-2011 y su relación con la red de estaciones de metro.....	79
Ilustración 10 Desarrollo de infraestructura y localización de oficinas A y B	84
Ilustración 11 Relación entre servicios y oficinas en el Gran Santiago.....	93
Ilustración 12 Relación entre servicios y oficinas clase A	94
Ilustración 13 Localización de servicios en El Golf.....	97
Ilustración 14 Distribución GSO en la ciudad de Santiago 1992-2011	100
Ilustración 15 Evolución de precios del suelo en comunas con oficinas clase A 1990-2011	103

Planteamiento del problema

La globalización es un proceso que ha permitido que distintas ciudades del mundo formen una red de ciudades (Sassen, 1991; Friedman, 1986). Esta red de ciudades favorece, a su vez, una conexión global en tiempo y espacio, al mismo tiempo que desdibuja el concepto de soberanías nacionales, para dar mayor importancia a las ciudades.

Esta globalización ha tenido implicancias no sólo en el ámbito urbano, sino económicos, en donde junto a la globalización, ha habido un proceso de liberalización económica, con lo que distintos países y ciudades del mundo pueden interactuar en ese aspecto.

Pero también ha habido una terciarización económica, que permite que exista un incremento en el sector servicios, demandando más empleos y potenciándose el sector, sobre todo el sector de servicios avanzados.

Esta terciarización económica, sumada a ciudades que se insertan en una red global (Castells, 2000), ha ido aparejado de un incremento en la producción de inmobiliario corporativo o de empresas, las cuales, también operando globalmente, tienen sucursales a lo largo del mundo, lo que incrementa la demanda por estos espacios.

De esta manera, se configura espacialmente una geografía corporativa que se localiza en determinadas ciudades, las cuales se adecúan a ésta de una forma particular.

Al respecto, algunos casos que resaltan en la realidad latinoamericana son Chion (2002) en Lima, Perú; Parnreiter (2011) en Ciudad de México; Barrios (2001) en Venezuela, y en otras ciudades del mundo, como Inglaterra en Lizieri (2009).

De esta forma, la configuración espacial del corporativo de empresas ha seguido una tendencia mundial de desarrollo, permitiendo esto la relevancia de la producción de oficinas Premium.

Este corporativo de empresas hace alusión a un artefacto de globalización (De Mattos, 2002), que se encuentra replicado en distintas ciudades del mundo. Sin embargo, pese a esa réplica, los momentos de producción, el contexto económico en que se desarrollan, los factores de localización que le permiten surgir y que luego lo consolidan, son particulares en cada caso.

En la presente investigación se estudiará la geografía corporativa de Santiago de Chile en los últimos 30 años. Estos 30 años fueron escogidos, debido a que en este lapso ha habido un incremento de oficinas Premium o de clase A, que son las ocupadas por trasnacionales o empresas nacionales de prestigio, dado su valor y estándar.

Esta producción ha acontecido en un contexto de transformaciones económicas para el país, debido a su liberalización económica, pero también el incremento que ha tenido el sector servicios.

Respecto a la liberalización económica experimentada por el país, ésta surgió a mediados de la década de los '70, pero se aplicó con más fuerza durante la década de los '80 y los '90, con legislaciones vigentes para los capitales provenientes desde el extranjero y nacionales, además de tratados de libre comercio con distintos países del globo.

Esta liberalización permite una flexibilización de la normativa para el ingreso de capitales extranjeros, lo que, sumado a una legalidad clara al respecto, favorecen el atractivo de Chile para la inversión.

Lo anterior, acompañado de la irrupción de las oficinas Premium y la llegada de trasnacionales a Chile, plantea la pregunta de por qué su producción se incrementó durante estos años. Además, plantea la interrogante de por qué y cómo surgieron estos edificios donde surgieron.

Respecto al dónde surgieron, estas oficinas han seguido criterios de localización particulares, poniendo en juego el rol de la infraestructura de transporte, la normativa urbana, el desarrollo de servicios complementarios a las oficinas. En ese sentido, se plantea una liberalización de estos criterios, los cuales han permitido el emplazamiento en determinados sectores de la ciudad, como los casos de distrito El Golf o Nueva Las Condes.

Sobre todo en el caso de Nueva Las Condes, este corresponde a un polo de desarrollo que se ha generado recientemente, pero que pese al poco tiempo que ha transcurrido, ha logrado posicionarse y albergar una parte importante de las oficinas Premium.

La pregunta sobre cuáles son los factores que han incidido, cuáles han sido las condicionantes territoriales que han permitido esta localización, resulta clave al momento de converger las dinámicas globales de este tipo de inmobiliario (en donde resulta esencial la localización de las empresas a lo largo del mundo), con las dinámicas de la ciudad, puesto que esto responde a decisiones locales, en muchos casos en una escala más detallada que los municipios.

Por otra parte, cabe el planteamiento sobre el entorno en que se desarrollan estas oficinas, si están aisladas, cuál es su relación de proximidad con otros servicios, dónde se encuentran los edificios más demandados. Al mismo tiempo, se plantea la interrogante sobre el efecto que tiene esta localización en el entorno inmediato, tales como el efecto sobre precio de suelo.

Lo anterior, da cuenta de un proceso en donde se desarrollan ciertos polos que concentran las oficinas Premium, los cuales también se especializan en estos edificios y van generando así cambios en el entorno en donde se emplazan, permitiendo dar cuenta de cómo se gestó el proceso, su evolución y hacia dónde se dirige el crecimiento de estas oficinas.

Además, esta localización no sólo ha producido efectos en su entorno inmediato. Esta misma localización ha posibilitado un desplazamiento hacia el oriente de la ciudad, que va permitiendo el desarrollo de subcentralidades o incluso la misma expansión del centro original de la ciudad, para derivar en el surgimiento de un centro de negocios, en donde la ciudad va recreando estos artefactos.

Objetivos

General

Analizar la evolución de la geografía corporativa en Santiago de Chile entre 1981 y 2011 y los factores que han incidido en su localización en distintos sectores de Santiago.

Específicos

1. Caracterizar la producción de oficinas en Santiago, entre 1981 y 2011, en relación al contexto económico general del país y al contexto latinoamericano.
2. Analizar la evolución de la localización del inmobiliario corporativo en Santiago entre 1981 y 2011.
3. Conocer y analizar los factores de localización del inmobiliario corporativo en Santiago.

Pregunta de investigación

¿Cómo se ha configurado espacialmente la geografía corporativa en Santiago de Chile y cuáles han sido los factores de localización que han incidido en ello?

Hipótesis

La producción de oficinas Premium se ha acrecentado, sobre todo en los últimos 20 años. Este incremento ha sido debido al incremento en la producción que ha tenido el país (PIB), la claridad legal y la atraktividad económica que tiene Chile como país para atraer inversionistas y establecer negocios en el país. En un contexto urbano, estas inversiones se materializan en gran medida en la Región Metropolitana.

Por otra parte, respecto a los factores de localización que han incidido en el emplazamiento de esta producción en la ciudad de Santiago, se reconocen factores determinantes en el surgimiento y consolidación de los distritos de oficinas Premium en Santiago. Al respecto, existen 2 tipos de factores:

- 1) Aquellos factores que son condicionantes para el desarrollo de la geografía corporativa, referidos a infraestructura (red de metro y autopistas) y normativa urbana (Lizieri, 2009; Malcata, 2011).
- 2) Los factores que sin ser condición previa, inciden en el desarrollo de las oficinas en un sector determinado de la ciudad: proximidad a servicios (bancos, restaurantes), proximidad a oficinas de menor estándar (clase B).

Estos factores se han distribuido desigualmente en tiempo y espacio, consolidándose en un área específica de la ciudad, El Golf, la cual presenta una estructura de desarrollo y localización que rompe con el resto de las tendencias de localización presentes en la ciudad (en torno a ejes), generando un distrito de desarrollo de oficinas Premium, concentrando la mayor cantidad de servicios y accesibilidad que hay en la ciudad de Santiago, erigiéndose así como el centro de negocios que alberga en mayor medida la geografía corporativa de la ciudad.

Metodología

La metodología que se siguió para llevar a cabo la presente investigación contó de 7 fases:

I. Revisión bibliográfica

Esta revisión estuvo enfocada sobre todo a criterios de localización, ranking de competitividad y principalmente, la normativa urbana de las siguientes comunas: Santiago, Providencia, Las Condes, Vitacura. Al respecto, se hizo un barrido a los Planes Reguladores e hitos en la normativa urbana que permitieron liberación de alturas y constructibilidad, aspectos que hacían permisibles la construcción de edificios clase A.

II. Identificación y análisis de las bases de datos

Estas bases de datos están referidas a 4 aspectos principales:

II.1 Base de datos de oficinas A y B en Santiago y Latinoamérica

La primera de ellas, es la base de datos de oficinas A y B en Santiago de Chile, proporcionada por CBRE Richard Ellis, 2012. Los datos que se utilizaron de esta base de datos fueron: fecha de aprobación de permiso, fecha de recepción, superficie útil para oficinas, número de pisos, categoría (A o B), comuna en donde se ubicaban. Con esto se pudo hacer análisis temporales y de superficies comunales y de algunos sectores dentro de las comunas, a saber: El Golf y en menor medida Nueva Las Condes. Esta base de datos se trabajó entre 1981 (año a partir del cual se tiene el primer permiso de edificación de oficina clase A) y 2011, a fin de evaluar su localización. Para estudiar la evolución de la localización, se utilizaron los datos de recepción final, pues corresponden a la edificación terminada y, por lo tanto, espacio que puede ser utilizado. En este sentido, los permisos de edificación que tienen fecha 1981, se recibieron en el año 1982.

Por otra parte, cuando las bases de datos se comparan con otras bases de datos, como por ejemplo, la de Producto Interno Bruto, ahí se tiene la información a partir del año 1985. Con el objetivo de homologar los tiempos, se considera la producción a partir del año 1985, considerando además, que los metros cuadrados que habían ingresado entre 1982 y 1985 son marginales en relación a los metros cuadrados de oficinas Premium acumulados entre 1981-2011.

Además, se contó con una base de datos más general, referida a la producción en Latinoamérica, que incluía la superficie útil, vacancia y stock acumulado al año 2011. Esto permitió hacer un análisis de contexto de la región latinoamericana y la posición de Santiago de Chile en ese sentido.

II.2. Ranking de competitividad

Otra base de datos importante para la explicación de la distribución de oficinas de América Latina fue la referida a los ranking de competitividad. Al respecto, se utilizaron 3 ranking: competitividad de *World Economic Forum* (WEF), Facilidad para hacer negocios (Banco Mundial) y Mejores ciudades para hacer negocios en América Latina de América Economía. Los dos primeros a escala país y el último a escala ciudad. Los 3, actualizados al año 2012 y disponibles en la web respectiva de cada institución.

II.3. Grupos socio ocupacionales

En cuanto a la distribución de grupos socio ocupacionales en Santiago, que figura como factor de localización de oficinas, se contó con la información proporcionada por el proyecto de investigación FONDECYT N° 1110387, información que consistía en la distribución de grupos socio ocupacionales en las distintas comunas que componen el Gran Santiago, la cual fue obtenida de la Encuesta CASEN, para los años 1992, 2003 y 2011, para hacerlos coincidir con las fechas en que se hizo el censo, además de los cortes temporales en los análisis de localización de oficinas.

II.4. Precios de suelo

Para obtener los datos de precios de suelo, entre los años 1990-2011 por comuna y zona, se utilizaron los Boletines Mercado del Suelo Urbano del Área Metropolitana de Santiago Trivelli S.A., calculando un promedio anual del precio de suelo, considerando los 4 boletines anuales (publicación trimestral). Esto permitió hacer análisis de tendencias en el tiempo.

III. Visita a terreno

Los terrenos se realizaron en 2 oportunidades. El primero de ellos fue de reconocimiento y toma de datos en directo de las oficinas, información que luego se contrastó con la información proporcionada por CBRE Richard Ellis. Este terreno se realizó en diciembre del año 2011 (10-21 de diciembre), catastrando los puntos en que se localizaban las oficinas.

El segundo terreno, se realizó en noviembre del año 2012. Este terreno estuvo enfocado en recorrer el sector de El Golf, para hacer un catastro de los servicios que ofrecía el distrito. El polígono que se recorrió, más las calles interiores de ese polígono, fue el delimitado por las siguientes calles: Isidora Goyenechea, El Bosque Norte, Apoquindo y El Golf.

IV. Georreferenciación y análisis espaciales y temporales de la base de datos

IV.1. Georreferenciación de oficinas

En consideración de las bases de datos obtenidas en el punto anterior, se georreferenciaron todas las oficinas (A y B) de la base de datos, debido a que uno de los criterios de localización dice relación con la cercanía que tienen a las oficinas de menor estándar. Con esto, se realizó la cartografía

correspondiente a los análisis temporales, las cuales se hicieron en 3 cortes de tiempo: 1990, 2000 y 2011. Esos mismos cortes temporales se utilizaron en el mapeo de los precios de suelo y grupos socioeconómicos categoría miembros del poder ejecutivo.

IV.2. Infraestructura

Se contó con la información de concesiones del Ministerio de Obras Públicas, las cuales fueron conseguidas mediante solicitud de transparencia, para tener los años en que fueron concesionadas y así incorporarlo como factor de localización de las oficinas. Además, junto con la información cartográfica dispuesta por el Observatorio de Ciudades UC, se pudo localizar las autopistas.

V. Insumos cartográficos

En apoyo a la georreferenciación, se contó con insumos cartográficos (*shapes*), los cuales fueron otorgados por el Observatorio de Ciudades UC, con fines académicos. Dentro de estas fuentes cartográficas se encuentran: autopistas, red vial para el Gran Santiago, límites comunales en el Gran Santiago, red de metro, ubicación de comercio de lujo, bancos, hoteles.

Además de lo anterior, se contó con la información cartográfica proporcionada por el proyecto FONDECYT N° 1110387, referidos a localización de tiendas de conveniencia y permisos de edificación. La localización de tiendas de conveniencia, fue para dar una información de servicios junto a la georreferenciación de oficinas. En función de eso se construyó un buffer o área de influencia de 600 metros alrededor de cada tienda, simulando su área de mercado o la distancia máxima de localización de la demanda.

VI. Entrevistas a expertos

Se realizaron 3 entrevistas en profundidad, para ahondar en aspectos referidos a los factores de localización de las oficinas. Una de ellas se realizó a Pablo de La Llera, asesor urbanista de la municipalidad de Las Condes, en donde se ahondó el tema de normativa urbana y los cambios que habían incidido para permitir el desarrollo del polo de oficinas de El Golf y Nueva Las Condes.

Por otra parte, se entrevistó a Paula Rodríguez (CBRE Richard Ellis), quien proporcionó información respecto a factores de localización y, finalmente a Óscar Figueroa (académico del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales), quien señaló la distancia para hacer el *buffer* de tiendas de conveniencia e infraestructura (metro) y con quien se discutieron también aspectos relativos a factores de localización de las oficinas. A Paula Rodríguez se le entrevistó en Marzo de 2012 y a Pablo de La Llera y Óscar Figueroa en noviembre de 2012 y enero 2013, respectivamente.

VII. Cruces entre bases de datos e información de contexto

Los análisis de bases de datos se hicieron en función de cruces de información. En un caso, se cruzó la información de metros cuadrados útiles de oficinas Premium en Santiago y los ranking expuestos

en la fase I. Esto se analizó a través de análisis de correlación. El mismo indicador estadístico se utilizó para analizar el cruce entre metros cuadrados útiles de oficinas Premium y precios de suelo.

Además, se analizó el crecimiento de las oficinas Premium, versus el crecimiento del PIB de la Región Metropolitana, para verificar el comportamiento de la curva de crecimiento de las oficinas y si había relación con el Producto Interno Bruto.

Además, con el fin de contextualizar la información, se hizo una comparación entre los permisos de edificación de oficinas Premium y permisos de edificación de casas y servicios a partir del año 1990, debido a la disponibilidad de información a contar de esa fecha para casas y departamentos.

Marco Teórico

1. La emergencia de la ciudad global

La globalización surge después del modelo fordista de producción. Esta globalización, ha traído consigo consecuencias en distintos ámbitos, económicos, urbanos, culturales.

La globalización corresponde a un fenómeno que se ha acentuado, sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo XX. Esta acentuación, se ha visto imbuida por distintos aspectos que han contribuido a la emergencia de lo que Sassen (1991, 2002) ha llamado la *ciudad global*.

Esta ciudad global surgió debido a que se instauró un nuevo orden económico y social. Nuevo orden económico, referido a la relevancia de las actividades terciarias por sobre otras. Nuevo orden social, referido esencialmente a lo que describe Castells (2000) respecto a la sociedad red. En un mundo más globalizado priman las redes por sobre los espacios, haciendo que los límites geográficos se diluyan. En este contexto, resultan de vital importancia las redes de comunicación.

Esta ciudad posee distintas características, tales como, contar con artefactos de globalización (De Mattos, 2002), ser sede de las principales instituciones financieras, estar inserta en una economía global (entendida como una economía mundial), en donde lo local cobra relevancia, más allá de las fronteras nacionales, formando parte de una competencia interurbana a nivel mundial (Sassen, 2006; Harvey, 2001).

Esta economía global redefine el espacio, permitiendo que la fricción no descansa sobre barreras físicas, sino sobre flujos (de capitales y de comunicación), interconexiones que tienen que ver con un progreso tecnológico, informacional (Castells, 2000).

Al respecto, la emergencia de una ciudad en redes, ligada al progreso tecnológico e inserta en la sociedad del conocimiento (Castells, 2000), ha potenciado la disolución de límites físicos para dar paso a una diferenciación de ciudades basadas en su atraktividad y reconocimiento a nivel global y mundial. Para ello, estrategias como el *citymarketing* mencionado por De Mattos (2008) o la incorporación de modelos arquitectónicos globales (*star architects*) e incluso, la incorporación de cadenas internacionales de comida rápida o de espacios de consumo tipo *malls*, corresponden a procesos que dan cuenta de esta competencia entre ciudades a escala mundial, y que potencian así la ciudad global.

En este contexto, las ciudades (metrópolis), adquieren prioridad por sobre el país o la nación en que se circunscriben, en tanto pueden incorporarse a esta dinámica de flujos y de transacciones, en donde pueden confluír inversiones y en donde cada ciudad compite con otras, volviéndose más atractiva, con el fin de propiciar un ambiente más competitivo (esencialmente en lo que respecta a tener un mejor ambiente de negocios) para los flujos de capitales que provienen de distintos países del mundo (Sassen, 2006).

Para que esta inserción en el mercado mundial sea efectiva, se requiere de una ciudad atractiva, competitiva, orientada a captar los capitales móviles que circulan mundialmente, sin encontrar mayores obstáculos en las barreras a la inversión (Harvey, 2001). Estas barreras pueden incrementar el atractivo de una ciudad, en tanto exista una estabilidad económica asociada (para ello se utilizan indicadores como: crecimiento del PIB, crecimiento económico, riesgo ante las crisis económicas) y que ésta sea un fomento a la inversión y no un detractor de la misma.

1.1 Competitividad y el nuevo orden global de las ciudades

No existe un consenso claro al momento de referir el concepto de competitividad. En algunos sentidos, como el definido por Begg (1999), parafraseando a Krugman, ésta es definida desde la empresa, cuando una firma se vuelve más eficiente y genera así un mejor rendimiento económico, pero que territorialmente, no se puede aplicar a ciudades o regiones.

Otros autores, como Porter (1990), Ciampi (1996), entre otros; admiten la aplicación del concepto en el ámbito territorial, aduciendo por una parte, que la competitividad se asocia a la productividad y, por otra, en un contexto de competencia interurbana, el incremento de productividad y eficiencia de distintos países los hace más competitivos y esos incrementos permiten que éstos se integren y refuercen mutuamente.

Además, en términos de gestión, la competitividad puede ser una cualidad que atañe a los territorios, que también se vuelven más eficientes, más desarrollados, más competitivos y atractivos en el circuito global de capitales e inversiones.

Sin embargo, sea que se considere la competitividad como una cualidad inherente a las firmas o a los territorios, lo cierto es que en un contexto en que las ciudades compiten para volverse más atractivas para captar las inversiones provenientes del extranjero, el aumento en la construcción de nuevos productos inmobiliarios, barrios cerrados, *shopping centers*, inmobiliario corporativo (como lo denomina De Mattos, 2011), permite abrir la discusión frente a los patrones de localización que consideran para replicarse en distintas ciudades del mundo.

Las tendencias de deslocalización de las empresas, o dispersión en su geografía corporativa (Parnreiter, 2011; Lizieri, 2010), sumado a la atractividad de las ciudades, generan cambios en la morfología y estructura de las mismas y la preeminencia de ciertas ciudades por sobre otras en el escenario mundial.

1.2 Indicadores y rankings: la posición de Santiago de Chile

La atraktividad/competitividad señalada previamente, se ha intentado medir bajo algunos parámetros considerados como esenciales para determinar su atractivo. Al respecto Begg (1999), señala que las condicionantes de la competitividad urbana son: las tendencias sectoriales y las influencias macroterritoriales, las características de las empresas, ambiente de negocios, capacidad para innovación y aprendizaje, factores que incidirían tanto en la *performance* urbana, como en las tasas de empleo, productividad y calidad de vida. Esto, se encuentra relacionado con la gestión de las ciudades, orientada a generar una mayor competitividad, principalmente a través de un mayor atractivo en el ambiente de negocios.

Sumado a los esfuerzos de Begg (1999), Sassen (2000) también ha sugerido factores que vuelven a una ciudad más atractiva. En palabras de Lizieri (2009), sintetizando los postulados de Sassen y otros referentes en este aspecto, señala que los centros financieros internacionales basan su atractivo en el tamaño del mercado de la ciudad, la regulación institucional, claridad en tasas e impuestos, costos del suelo y del trabajo, transporte y accesibilidad y, cultura empresarial.

Sin embargo, más allá de estos factores descritos por Begg (1999), Sassen (2000) y Lizieri (2009), se han desarrollado distintos ranking con el fin de posicionar las distintas ciudades en un contexto mundial.

Al respecto, la Universidad del Rosario (Colombia), junto con Inteligencia de Negocios (Chile), desarrollaron un ranking para determinar cuán atractivas resultaban las ciudades latinoamericanas para atraer capitales extranjeros. En el año 2011, Santiago ocupó el número 1, posicionándose como la ciudad que lidera en la atracción de inversiones foráneas en el contexto latinoamericano, desplazando a Sao Paulo y Buenos Aires, que el año 2010 se ubicaban primeros. Este índice consideró la síntesis de 36 indicadores (a escala país y ciudad), dentro de los cuales ingresaban: tamaño del mercado interno, acceso al mercado externo, competitividad de costos (de transacción, producción, tributarios), factores de riesgo (político y económico), poder de compra y desempeño económico esperado, reconocimiento y presencia global, confort urbano (seguridad y calidad de vida) y potencial de financiamiento de nuevos proyectos.

Por otra parte y sobre la premisa de que la economía actual funciona en base a circuitos de transacciones e inversiones y, que las ciudades globales organizan y manejan múltiples espacios económicos y actividades de negocios; con autores como Sassen, Taylor, entre otros, se elaboró el ranking *de Master Card*, el cual tiene la finalidad de identificar los centros mundiales de comercio. El año 2008, Santiago ocupó el lugar número 53 en un contexto mundial, considerando 75 ciudades, de las cuales 7 correspondían a ciudades latinoamericanas¹. Además, su posición fue más alta que otras ciudades latinoamericanas, como Ciudad de México, Sao Paulo y Buenos Aires.

¹ Dentro de estas ciudades se considera: Santiago (Chile, 53), Ciudad de México (México, 54), Sao Paulo (Brasil, 56), Bogotá (Colombia, 62), Buenos Aires (Argentina, 63), Río de Janeiro (Brasil, 65), Caracas (Venezuela, 75).

En cuanto a las dimensiones evaluadas por este índice, están: marco legal y político, estabilidad económica, facilidad para negocios, flujos financieros, centro de negocios, creación de conocimientos y flujos de información y habitabilidad, dentro de las cuales, los flujos financieros y la facilidad para negocios eran los que más ponderaban (con un 22% y 20% respectivamente). El resto de las dimensiones bordeaban el 10%.

Es interesante advertir que Santiago ocupó el lugar 53 en el año 2008, obteniendo sus máximos puntajes en las dimensiones marco legal y político y, estabilidad económica, dimensiones en las que superó ampliamente los puntajes obtenidos por Sao Paulo o Buenos Aires, asemejándose más a los obtenidos por Shanghai, posicionada en el lugar 24. En cambio, sus puntajes más bajos se registraron en las dimensiones de centro de negocios (que considera tráfico aéreo, número de hoteles 5 estrellas, entre otros, refiriéndose al tamaño de los centros de negocios esencialmente) y flujos financieros (estos últimos incluyen servicios financieros: seguros, transacciones, entre otros).

De esta manera, a pesar de la diversidad de ranking y dimensiones que incorporan (Fuentes, 2011), resulta interesante señalar que hay ciudades latinoamericanas que tienen reconocimiento a nivel mundial, esencialmente por su ambiente de negocios, como ocurre con Santiago de Chile.

2. Geografía corporativa y su relación con lo global: orígenes y desarrollo del concepto

El surgimiento de la geografía corporativa está ligado a la importancia que adquieren las metrópolis a nivel mundial. Se entrecruza en este aspecto, lo señalado por Friedman (1982; 1986) y posteriormente Sassen (1991, 2000), en cuanto a la existencia de ciudades globales, ciudades que actúan a su vez como centros financieros, en donde converge la mayor cantidad de transacciones, financieras, bancarias, entre otras, resultando atractivas a nivel internacional.

La impronta de estas ciudades globales, que no sólo reciben capitales provenientes de distintas partes del globo, sino que homogenizan su paisaje urbano al incorporar artefactos de globalización (De mattos, 2000), ha permitido el desarrollo de la geografía corporativa como aquella en donde hay una deslocalización de las empresas (Harvey, 2001), entendiendo por esto, su localización a lo largo de distintas ciudades del mundo, ciudades atractivas para su emplazamiento, en donde se comienza a desarrollar una localización específica para firmas transnacionales.

El concepto de geografía corporativa, surgió durante la década de los '80, tanto en el habla inglesa como hispana.

El origen del concepto, relacionado a la ciudad global y en red (Sassen, 2000; Castells, 2000), lo acuña con más fuerza Harvey (2001), sobre todo en *The spatial fix*, en el cual apela al surgimiento de una nueva geografía corporativa, donde las firmas se localizan a lo largo del mundo en la búsqueda de una acumulación de capital cuando ya se ha sobreacumulado en otras partes del mundo. En eso,

la solución espacial surge como el camino para la sobreacumulación, debido a que los flujos de capital tienen nuevas ciudades de recepción.

Para el desarrollo de la geografía corporativa deben confluír dos cuestiones:

- 1) Sobreacumulación de capital por parte de los inversores, lo que aumenta la disponibilidad de flujos de capital.
- 2) Deslocalización de las firmas y de ahí la necesidad por más inmobiliario corporativo, en donde se requerirán nuevos flujos que financien la propiedad de los inmuebles.

En este escenario, en donde hay una geografía corporativa reconocible a nivel mundial, pero que también afecta a las ciudades, en su morfología y paisaje local, se advierte el desarrollo de una organización corporativa.

Como se ha descrito, la localización de las empresas a lo largo del mundo, emerge en un contexto de globalización, en donde distintas ciudades del mundo se integran a una red mundial de ciudades, las cuales concentran transacciones financieras, son sede principal de servicios avanzados, cuentan con una serie de características que las vuelven atractivas para el emplazamiento de las firmas: tamaño del mercado, mercado del trabajo atractivo (tanto en la versatilidad de los trabajadores como en su costo), régimen regulatorio, tasas e impuestos, costo del suelo al localizarse ahí, transporte y accesibilidad, cultura empresarial y servicios orientados a empresarios de alto estándar (Sassen, 2000; Lizieri, 2009).

Estas ciudades, también llamadas centros financieros globales, concentran en sí flujos de capitales de importantes inversionistas y ciudades, tales como por ejemplo: Nueva York, Los Ángeles, Tokio, Londres (Sassen, 2006; Lizieri, 2009). Las ciudades, catalogadas en cuanto a su atraktividad, se integran en una red que las firmas tienen presente, más que en su posición, en sus características, a fin de localizarse allí. Tal como lo describe Lizieri (2009:61) “*Ciudades y regiones compiten por firmas, y las firmas compiten en un mercado global*” (p. 61).

La importancia de la deslocalización de estos inmuebles tiene que ver con la relación que existe entre el capital y la inversión en los mismos. A diferencia de otros inmuebles, como el inmobiliario residencial (Fox, 2006), un crecimiento económico, junto a una terciarización más avanzada y agudizada por la globalización, permiten aumentar el requerimiento de oficinas, y este es uno de los motivos por los cuales frente a la expansión económica, el mercado de oficinas (tanto en la oferta como en la demanda) responde con la construcción de más inmobiliario y mayor demanda del mismo.

El planteamiento central de Harvey (2001) consiste en que en un momento dado de acumulación de capital, se vuelve necesaria la solución espacial, para seguir sobreacumulando el capital. En este sentido ingresan las ciudades, para dar cabida a esta solución espacial, que se entrecruza con una geografía corporativa de orden mundial también, en tanto acoge el capital en el inmobiliario corporativo.

Al respecto, Lizieri (2009) sostiene que una vez que hay llegada de firmas a la ciudad, éstas aprovecharán las economías de aglomeración (sobre todo la proximidad a otras empresas, en donde puedan localizarse próximas a servicios avanzados, información, accesibilidad) e inyectarán capital en las ciudades para fortalecer esa economía de aglomeración, ya sea a través de la llegada de nuevos servicios, como el mejoramiento en equipamientos, entre otros, beneficios que luego se extenderán a los que formen parte de esta aglomeración.

En segundo lugar, y leyendo con cierta continuidad lo planteado por Harvey (2001) respecto a la solución espacial y localización de los flujos de capitales, Lizieri (2009) sostiene que estas firmas transnacionales no sólo dejan capital en la ciudad a través de la generación de empleo (que vendría siendo el beneficio más directo de la deslocalización de las firmas), sino que también *retienen* el capital en la ciudad, en algunos casos, a través de la inversión en mejoramiento del entorno.

Sumado a lo anterior, a pesar de que las oficinas atraigan flujos internacionales de distintas ciudades, firmas que son globales, tendrán que considerar factores y entornos económicos locales para decidir sobre sus inversiones.

2.1 Geografía corporativa: las ciudades que importan y lo que importa de las ciudades

Tal como se ha señalado en los párrafos precedentes, la geografía corporativa se deslocaliza en distintas ciudades que resultan atractivas, tanto en entorno como económicamente para su emplazamiento.

Si bien la decisión de localizarse en otras ciudades a lo largo del mundo es una decisión que parte de la firma (aunque las razones de fondo sean mejorar la rentabilidad, ampliar los mercados, entre otros), y en ese sentido la lectura es global, sumado a que buscarán ciudades atractivas en el sentido ya mencionado, hay ciertos parámetros particulares que pueden jugar a favor o en contra de esta localización.

Malcata (2011), Dunse & Jones (2002), Lizieri (2009), han descrito distintos factores de localización de las empresas. En términos generales hay consenso sobre factores como: aglomeración de empresas, accesibilidad; existen otros factores que pueden ser tanto o más dinámicos y que de todas formas influyen en esto. Al respecto, Lizieri (2009) advierte un nuevo patrón de aglomeración, además de lo que dice la literatura sobre el tema (Christaller, 1966; DiPasquale, 1996; Polèse, 1998; Camagni, 2005), cual es la necesidad de proximidad con oficinas que no sean de alto estándar, es decir, proximidad con oficinas clase B². Esto, debido a que es en esas oficinas en que ingresan inversionistas más pequeños y se diversifica el mercado, sacando provecho de la aglomeración.

² De acuerdo a las definiciones dadas por CBRE Richard Ellis, las oficinas de alto estándar o *Premium* son ocupadas por empresas transnacionales, en su mayoría, teniendo un rol protagónico en la configuración de la geografía corporativa.

Sumado a la aglomeración descrita, es importante señalar que la deslocalización de la empresa no sólo implica la proliferación de sus firmas a lo largo del mundo, atrae también servicios avanzados, como la figura de los administradores de oficinas (Lizieri, 2009; Castillo y Bernardes, 2007), deslocalizándose así la industria completa, demandando profesionales especializados, y espacios que acojan sus necesidades, en lo que Nappi-Choulet y luego Malézieux (1996) han llamado el patrimonio de la empresa, refiriéndose al ambiente construido de la misma, edificios, oficinas similares a lo largo del mundo.

Lizieri (2009) y Malcata (2011) resaltan la importancia de los gobiernos locales, en tanto planificación urbana. No se puede leer de manera aislada la planificación urbana local, puesto que puede resultar determinante al momento de ser rígida en cuanto a constructibilidad, altura, densidad, entre otros. Además, importa en la medida que haya una infraestructura que permita soportar las oficinas que se emplacen, espacios públicos de calidad, y disponibilidad de servicios. Luego, aparecen los factores ya descritos relativos a accesibilidad y transporte e infraestructura.

Se ha realizado una descripción detallada de los elementos que hacen atractiva una ciudad para la localización de una firma, y también los factores de localización descritos en la literatura respecto a este inmobiliario. Sin embargo, tanto factores económicos como físicos no debieran ser leídos de forma aislada. En un mercado de este tipo, ambos están estrechamente relacionados y entrecruzan constantemente lo global con lo local, permitiendo una lectura más acuciosa de la ciudad, su funcionamiento y su rol, finalmente, en la atracción de este capital hasta el emplazamiento y concreción del mismo en el inmobiliario corporativo.

Así y todo, estos parámetros de localización no necesariamente serán predictivos o explicativos de la localización de las firmas actuales en las ciudades. Estos parámetros son dinámicos, no comprenden la totalidad de factores que inciden en la localización de las empresas, y lo que en un momento es determinante, puede relevar otro elemento más adelante. Al respecto, Malcata (2011) describió un factor que no había aparecido con tal relevancia en la literatura anterior, cual es la aglomeración en función de las telecomunicaciones y sobre todo ligado a internet. Como patrón físico, a pesar de que pueda ser intangible, tiene su impronta en un contexto en que las empresas compiten por flujos de capitales, en ciudades globales, con información que también se maneja a escala global, en tanto es operada por las firmas.

Estas oficinas poseen plantas libres superiores a 1000 m², tienen alta tecnología de construcción y en general son certificadas ambientalmente y tienen una antigüedad no superior a 20 años. Por su parte, oficinas de menos estándar, las llamadas B o C, son oficinas de plantas más pequeñas (100-300 m² e incluso menores), edificios de menos pisos y más antiguas que las A o *Premium* y ocupadas principales por empresas nacionales (B) y profesionales independientes (B y C).

2.2 Criterios de localización en el inmobiliario de empresas: la disyuntiva entre lo local y lo global

En la medida 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 al momento de identificar las razones localizacionales 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.

Al respecto, la bibliografía recoge estudios de casos, en donde por ejemplo, Parnreiter (2011) describe una localización inicial de las oficinas en la periferia de las ciudades, para luego incorporarse al centro de la ciudad. Esto resulta en el caso de la Ciudad de México, respondiendo 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, que se encuentra conectado al centro por la autopista principal. En ese sentido, siguiendo la teoría de economías de aglomeración, Lizieri (2010) señala que las oficinas se localizarán en mercados complementarios que consoliden su ubicación, tales como: conectividad y accesibilidad al mercado de trabajo, mercado de servicios, entre otros.

Siguiendo la teoría económica de Lizieri (2010), ligada al desarrollo de la teoría de economía urbana en Londres, aparece la sistematización de factores presentados por Malcata (2011), basada en teoría económica aplicada al área metropolitana de Oporto en Portugal y Dunse & Jones (2002), quienes elaboran un estudio para determinar qué factores inciden en la creación de submercados y segmentación de mercado en las oficinas, a través de la consideración de precios hedónicos (subjetivos, difíciles de cuantificar) y una serie de variables con que logran categorizar submercados, localizables en distintas áreas de la ciudad según:

- 1) *Barreras físicas*: referido a la extensión del centro de negocios (CBD) original.
- 2) *Políticas de planificación*: en el caso que estudian los autores, se refiere a la normativa aplicada a áreas de conservación en el centro tradicional de Glasgow, Inglaterra, en donde no se podría reutilizar el espacio para nuevas oficinas. Es importante advertir que esta connotación puede resultar ajena a otros casos de mercados que están en desarrollo y no maduros³.
- 3) *Tipo de propiedad*: edificios según clase (A, B o C), se localizarán en determinados sectores de la ciudad.
- 4) *Perspectivas de los agentes del mercado inmobiliario*: se refiere a los expertos locales de las dinámicas de los mercados inmobiliarios. En este caso consultoras como Richard Ellis,

³ 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 (Richard Ellis, s.f.).

Hillier Parker son los de data más antigua en recopilación de datos, incluso antes de los '90 (Malcata, 2011).

De lo anterior se desprende la importancia que está adquiriendo como factor no sólo la dinámica de mercado de oficinas, sino, el impacto de la misma en la ciudad, ya sea a través de la consolidación del CBD o no (dependiendo del caso), como del rol de la planificación urbana, en cuanto a la propuesta de normativas que permitan la extensión o conservación de ciertas áreas de la ciudad.

Sumado a lo anterior, lo señalado por Malcata (2011), profundiza en lo que Dunse & Jones (2002) esbozan con las políticas urbanas, preguntándose si es o no importante la planificación urbana en un contexto en donde las dinámicas inmobiliarias están en manos de la inversión privada.

Al respecto, sintetiza los postulados de Polése, Bellini (entre otros), aportando con una sistematización de los factores que inciden en la localización de las oficinas. De esta manera, señala como factores de localización de las mismas:

- 1) *Centralidad/proximidad al centro de negocios (CBD)*. Esta 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 (y ya no sólo física, sino que incorporen tecnologías de comunicación, entre otros), pueden haber condiciones de centralidad que no obedecen estrictamente al centro tradicional, sino a una estructura de policentralidad, por la diversificación de servicios hacia los suburbios urbanos.

Por lo tanto, en consideración de lo anterior, es posible que se generen condiciones de centralidad sin que esté determinado en una progresión aritmética con la distancia:

- 2) *Cercanía a otros negocios, bancos posicionados, compañías de seguro, instituciones financieras.*
- 3) *Existencia de servicios locales.*
- 4) *Accesibilidad y proximidad a infraestructura de transporte y servicios.*
- 5) *Estatus de la localización de oficinas*, que sea distinguible como localización. Esto implica, una localización que tenga externalidades positivas, dentro de las que se incluye la existencia de una economía de aglomeración.
- 6) *Valores que se incrementen 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 a los trabajadores, proveedores y consumidores de servicios.*
- 8) *Planificación urbana, inversión en infraestructura pública*. La autora se refiere incluso a niveles de inversión pública, referida esencialmente a infraestructuras de transporte.

Como se aprecia, los factores son variados y, en algunos casos, relacionados estrechamente unos con otros. Aún así, esa lista de factores podría seguir. Al respecto, Malcata (2011) señala la existencia de un factor que si bien es locacional tiene que ver con una corriente teórica que va más allá de lo espacial como determinación física. Tiene que ver con lo que señalaba Castells (2000), al referirse a la sociedad red.

Malcata (2011) relativiza estos factores incorporando un último factor que es de medición más compleja, la inversión y existencia de tecnologías de información y comunicaciones, sobre todo porque estos espacios deben hacerse cada vez más atractivos e incorporar las necesidades tecnológicas de negocios internacionales.

Con el fin de relativizar aún más los factores anteriormente expuestos, cabe la pregunta de dónde encontramos estos factores, en qué sector de la ciudad.

Al respecto, Malcata (2011) señala que cuando una ciudad es policéntrica, otros sectores de la ciudad, distintos al centro, podrán contar con algunos de los factores aquí mencionados, esto, en la explicación proveniente desde la economía urbana, 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 disminución, 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 el centro, pero con condiciones similares.

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

Al respecto, Malcata (2011) señala la existencia de diversos aspectos que inciden esa pérdida de centralidad o como la autora lo denomina, la flexibilización en la extensión para oficinas:

- 1) *La incorporación de negocios internacionales.* Puesto que ya vienen con las condiciones de localización que necesitan. Esta irrupción adecúa la construcción a los parámetros de los mismos, además de aumentar la demanda por nuevos espacios.
- 2) *Desarrollo de infraestructuras de transporte,* ya que permite una mayor accesibilidad a puntos más alejados del centro.
- 3) *Niveles de inversión pública.*
- 4) *Características recientes de las firmas.* Esto se relaciona con uno de los factores que mencionaba la autora en los factores de localización, en lo que denomina la *terciarización de la renta* en este tipo de mercado, pues se requiere de mayor inversión en tecnologías de comunicación.
- 5) *Suburbanización de servicios.*
- 6) *Distribución policéntrica de polos de empleo.* Este último aspecto es de especial cuidado, puesto que si bien se asume una economía de aglomeración y sobre todo en las oficinas, que la cercanía al trabajo es importante, está en estrecha relación con las infraestructuras de transporte, ya que dotan de mayor accesibilidad a estos polos de empleo.

Más allá del esfuerzo de esta sistematización de factores locacionales, existe una estrecha vinculación entre los factores, tanto así que más que parámetros, lo que se obtiene es una caracterización de los

lugares. Al respecto, cabe la pregunta o la limitación de si en estos casos, y en el mercado de oficinas específicamente, un espacio de oficinas dejaría de ser funcional o atractivo en la medida que tenga menos atributos o factores de localización examinados. O bien, si se tienen la totalidad de factores mencionados, ¿Se podría crear un distrito de oficinas que fuera atractivo?

En ese sentido, y sobre todo en este aspecto, es importante relacionar constantemente los análisis de casos junto con lo descrito en teoría, para llegar a una caracterización conjunta caso a caso.

3. La financierización y la configuración espacial de la geografía corporativa

La financierización y la configuración espacial de la geografía corporativa están fuertemente imbricadas. Esto, debido a que en un contexto de deslocalización de las empresas y flujos de capitales que se movilizan a nivel mundial, el capital tiene incidencia en la construcción del paisaje urbano y concretamente del inmobiliario.

Lefebvre (1970) y posteriormente Harvey (1990), plantearon la existencia de 3 circuitos de acumulación de capital, bajo la premisa de que las inversiones se efectuarán en rubros que generen mayor rentabilidad. Estos circuitos corresponden a: 1) circuito caracterizado por la producción de bienes y servicios, 2) circuito secundario, caracterizado por inversiones con mayor tiempo de amortización: capital fijo, inversiones públicas (infraestructura) e inversiones privadas en construcción (entendida como arrendamiento o venta, obteniendo un valor futuro mayor al valor presente). 3) circuito terciario, que implica inversiones de mayor duración en el tiempo, como salud, educación, investigación y desarrollo (I+D).

Por lo tanto, en su búsqueda por captar más capitales extranjeros, las ciudades más atractivas se vuelven foco de inversión y, por su parte, 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 rentabilidad suele obtenerse a través de la inversión inmobiliaria, debido a la especulación que descansa sobre las plusvalías de los suelos, con lo que el sector inmobiliario va adquiriendo cada día mayor protagonismo en la captación de inversiones, en lo que adquiere relevancia el inmobiliario corporativo, por la necesidad de nuevo inmobiliario corporativo cuando hay expansión económica sobre todo en el sector servicios (Lizieri, 2009).

Además, es importante advertir las formas en que va adquiriendo ese protagonismo. Debido a la rentabilidad que ofrece éste por las razones ya dadas, y la prevalencia de capitales móviles, en este inmobiliario puede haber inversiones directas como indirectas.

En otros términos, la inversión indirecta tiene que ver con que hay nuevos mecanismos de financierización del sector inmobiliario, a través del cual distintos fondos de inversión concretan esa inversión, sin invertir directamente en la construcción, sino en la administración del edificio, en su arrendamiento, entre otros.

De esta manera, se complejiza la inversión inmobiliaria, puesto que además de recibir inversiones directas e indirectas, con la financiarización de la misma, inciden capitales provenientes de distintos lugares del mundo, y es así como han proliferado lo que De Mattos (2011) denomina los *nuevos productos inmobiliarios*, tales como: infraestructura residencial, inmobiliario corporativo, para consumo, para viajeros globales, esparcimiento y movilidad.

La financiarización ha permitido el ingreso de capitales provenientes de distintos orígenes, de forma directa e indirecta. El inmobiliario corporativo no sólo comprende la inversión que realizan las firmas al momento de deslocalizarse, sino también la inversión que realizan distintos fondos de inversión en un inmueble que acoge distintas firmas, sin ser la propiedad de ninguna.

Retomando lo que mencionaba Lefebvre (1972), respecto al protagonismo del sector inmobiliario en los circuitos económicos, es importante señalar que ese protagonismo no sólo está dado 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).

Estos fondos de inversión son de variadas categorías. En Chile se distinguen los *fondos de inversión inmobiliaria*, *fondos de inversión de desarrollo inmobiliario* y *fondos de inversión mixtos* (Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión, 2007). La diferencia entre los tres es que el primero invierte en el inmueble en distintas etapas, que van desde la construcción hasta la venta. El segundo de ellos, tiene que ver con mercados de renta y, el tercero, eventualmente realiza inversiones inmobiliarias. De esta manera, junto con la reforma de capitales acontecida en la década de los '80, se permite la dispersión por parte de los inversionistas en este rubro, permitiendo que, tanto inversionistas institucionales como privados puedan rentabilizar su capital a través de la inversión inmobiliaria. Con ello, se ha registrado para el año 2009, que un 72% de las cuotas de los fondos de pensiones derivaron en inversión inmobiliaria (Cattaneo, 2011).

Sumado a lo que describe Cattaneo (2011), respecto a los mecanismos de inversión y la rentabilidad proporcionada por estos inmuebles, hay un correlato con lo descrito en Harvey (2001), en donde hay una sobreacumulación del capital, además de lo señalado por Lizieri (2009), quien clarifica la relación entre inmobiliario corporativo y expansión económica.

Desde una visión más crítica se integra Castillo y Bernardes (2007), que, en un intento por hacer una analogía con los flujos de capital, que se movilizan, fluyen desde orígenes a destinos diferentes, hacen que los territorios también fluyan. En otras palabras y como lo ha descrito Lizieri (2009), existe una correspondencia entre inmobiliario corporativo y flujos de capitales.

4. Geografía corporativa y la modernización de “lo urbano”

Según distintos autores, entre ellos Castillo y Bernardes (2007), Lizieri (2009), Malcata (2011), De Mattos (2002), se han referido al proceso de homogenización del paisaje urbano, entendiendo esta homogenización como la réplica de artefactos de globalización a lo largo del mundo, complejizando el paisaje de las metrópolis en que se emplazan.

Esta homogenización surge por la ya atribuida deslocalización del inmobiliario corporativo, en palabras de Castillo y Bernardes (2007), el “*complejo corporativo*”, el cual ha sido necesario para la acumulación de capital, planteada por Lefebvre (1970) y Harvey (1990), posteriormente.

Esta deslocalización acarrea la consecuencia de la promoción inmobiliaria de las distintas ciudades, que han visto la especialización de algunos de sus sectores para la construcción de oficinas. En este contexto surge la guerra por los espacios descrita por Santos (1994).

Esta guerra por los espacios se refiere a aquellos espacios que resultan atractivos para la localización de oficinas, con la consecuente promoción inmobiliaria, que deriva en la homogenización del paisaje urbano, acogiendo torres de oficinas, servicios avanzados no sólo en la producción sino que en la promoción de estas oficinas, como sucursales de administradores de propiedades a nivel mundial (tales como Mackenzie Hill, CBRE Richard Ellis, en Santiago de Chile, Brasil, Argentina).

Lo anterior es lo que constituye lo que Nappi- Choulet, y Malézieux (1996) llamaron el patrimonio de la empresa, lo que Castillo y Bernardes (2007, p. 48) resumen en: “*un conjunto de inmuebles destinados a grandes empresas, planeados y proyectados como centro de negocios, generalmente por firmas especializadas en este sector de la construcción y promoción inmobiliaria, ya sea valiéndose de una arquitectura atrevida y de estilo vanguardista o con un tratamiento paisajístico meticuloso*”.

Este inmobiliario corporativo, en su arquitectura vanguardista, adquiere también una connotación que lo liga estrechamente a los flujos de capitales, cual es el entendimiento de que la modernización de lo urbano, de paisajes hasta hace 30 años distintos, hoy homogéneos, tiene su correlato en lo que anticipó Lefebvre (1972), Harvey (1990) y hoy está estudiándose en distintas partes del mundo, intentando responder a la pregunta de cómo se imbrica lo concreto con lo económico, las torres oficinas con los flujos de capitales, en lo que Lizieri (2009) ha llamado las torres de capital. Esta imbricación tiene lugar en que “*es necesario, además, hacer énfasis en que el lugar que acoge a la economía cuaternaria exige la fluidez del territorio, una vez que se impone una economía de flujos*” (Castillo y Bernardes, 2007, p. 54).

Esta es la modernización de lo urbano, con estilos arquitectónicos diseñados por *star architects* (De Mattos, 2011), que tienen una organización también moderna, globalizada, en donde las firmas, si bien consideran lo local en su toma de decisiones, una vez emplazadas en las ciudades, tienen su origen en una iniciativa de deslocalización global y, es en ese sentido que luego, la misma movilidad del capital, la red de flujos, llama a la permeabilidad del territorio y su homologación en cuanto a los flujos financieros, volviéndolos partícipes y receptores de un mercado de capitales.

CAPÍTULO II RESULTADOS

II.1.1 Antecedentes del mercado de oficinas en Latinoamérica

Dentro de los mayores stocks de metros cuadrados de oficinas Premium que tiene la región, el Cuadro 1 muestra los stocks por ciudad. En primer lugar se encuentra Ciudad de México con 3 millones de metros cuadrados, seguida de Sao Paulo, para posicionar en tercer lugar a Santiago de Chile.

Cuadro 1 Stock de metros cuadrados de oficinas Premium en Latinoamérica

País	Ciudad	Stock oficinas (millones m ²)	Vacancia (%)	Disponibilidad (m ²)
México	Ciudad de México	3,74	11	411.400
Brasil	Sao Paulo	2,12	3,2	67.936
Chile	Santiago	1,71	1,7	29.002
Argentina	Buenos Aires	1,22	9,5	115.710
Brasil	Rio de Janeiro	1,11	8,4	92.988
Colombia	Bogotá	0,88	8	70.000
México	Monterrey	0,70	14	97.860
Costa Rica	San José	0,70	5	35.000
Perú	Lima	0,47	0,3	1.404
Venezuela	Caracas	0,38	6,2	23.684
Panamá	Ciudad de Panamá	0,36	4	14.400
México	Guadalajara	0,27	11,1	30.192
Total		13,7	6,9**	82.465**

*Como referencia para la lectura de Disponibilidad en metros cuadrados, una oficina Premium tiene plantas libres de 1.000 o más m².

** Valor promedio para vacancia y disponibilidad en Latinoamérica. Para el stock total latinoamericano se sumaron todos los stock por ciudad.

Fuente: Elaboración propia, basada en Richard Ellis, 2011-2012

Con los datos anteriormente expuestos, se puede hacer la lectura de un stock repartido mayoritariamente entre Ciudad de México, Sao Paulo, Santiago, alcanzando un 56% del total de stock latinoamericano.

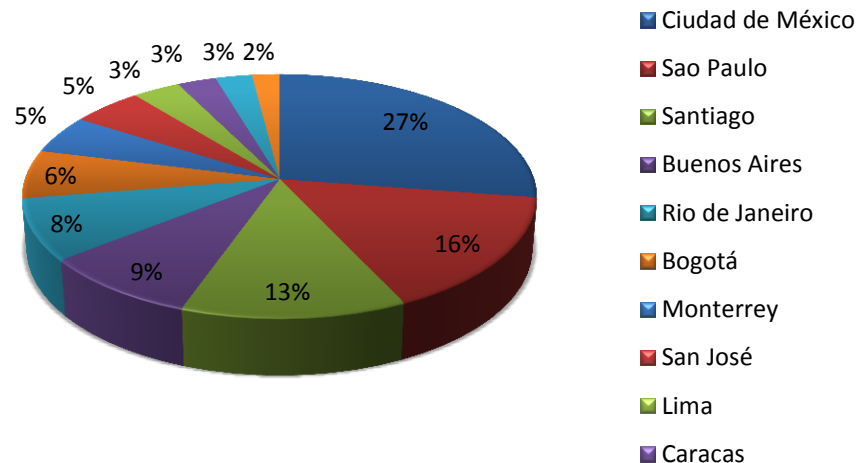
No obstante, de estas 3 ciudades, hay 2 que destacan por la vacancia que tienen, las cuales presentan la segunda y tercera vacancia más baja del mercado latinoamericano, quedando en el primer caso (Sao Paulo) disponibilidad para 67 oficinas Premium y en Santiago de Chile, para 29 oficinas. Lo anterior plantea una distribución desigual del mercado, lo que se aprecia en la Ilustración 1, en donde no necesariamente se corresponden tamaño de ciudades con stock:

Ilustración 1 Distribución del stock de oficinas Premium en América Latina



Fuente: Elaboración propia, basado en datos de Richard Ellis y Colliers, 2011

Figura 1 Distribución de metros cuadrados de oficinas Premium en Latinoamérica



Fuente: Elaboración propia, basada en Richard Ellis, 2011-2012

De acuerdo a la información entregada por la Figura 1, un 73% del stock latinoamericano de oficinas Premium está concentrado en 5 ciudades, a saber: Ciudad de México, Sao Paulo, Santiago, Buenos Aires, Rio de Janeiro. Esto es, casi $\frac{3}{4}$ partes del stock latinoamericano de oficinas se concentran en estas 5 ciudades, las cuales se distribuyen en 4 países (México, Brasil, Chile, Argentina). El 27% restante se distribuye en las 5 ciudades restantes de la Figura 1.

Aún así, este bajo stock se puede deber a distintos factores, entre los cuales se destacan, desde cuándo se ha comenzado con la construcción de oficinas, como el caso de Lima en Perú, que tiene la vacancia más baja al año 2012 debido a su reciente ingreso, pero al mismo tiempo creciente demanda, que se refleja en una vacancia prácticamente inexistente. Esta vacancia, que se encuentra ligada a una absorción rápida de estos espacios por parte de las empresas, amerita una razón de fondo más compleja de cuantificar, cual es la atraktividad que ejerce esta ciudad y que permite que la producción vaya acompañada de una demanda alta por parte de estos espacios.

Sumado a lo anterior, en el Cuadro 2 se aprecia la producción de metros cuadrados de oficinas Premium por habitante para las ciudades comprendidas en el gráfico anterior, en el cual Santiago se posiciona en tercer lugar, luego de Ciudad de Panamá y Costa Rica.

Cuadro 2 Metros cuadrados de oficinas Premium per cápita

Ciudad	Stock m² oficinas Premium	Millones de habitantes	M² oficinas per cápita
Nueva York	34,40	20,40	1,69
Madrid	11,80	3,30	3,58
Londres	6,70	7,50	0,89
Barcelona	5,34	1,60	3,34
Ciudad de México	3,74	19,30	0,19
Sao Paulo	2,12	19,90	0,11
Santiago	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
San José	0,70	0,81	0,86
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

Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012 y cifras censales varias, con su última actualización que varía entre 2005 y 2012.

Estas cifras ponen en relieve la importancia de Santiago, en cuanto su producción es un tanto desescalada respecto a la población que tiene. No se debe olvidar que las oficinas Premium son ocupadas en actividades de servicio, por lo cual una producción de estas características puede obedecer a los procesos de deslocalización de la empresa trasnacional, una nueva organización corporativa y, finalmente, nuevos empleados en el sector servicios.

En cuanto al stock de oficinas acumulado al año 2012 en Latinoamérica, ¿A qué se debe la distribución desigual de ese stock entre ciudades y países?

En el marco teórico se expuso la importancia de la competitividad de las ciudades, a través de ranking que señalan distintos aspectos de las ciudades y países, tales como: Producto Interno Bruto (PIB),

ambiente macroeconómico, desarrollo financiero, facilidad para hacer negocios, instituciones del país, tamaño del mercado, entre otras.

Por ese motivo, para dilucidar las razones de esa distribución del stock de metros cuadrados de oficinas Premium en distintas ciudades y países, se analiza a continuación la correlación obtenida entre 3 ranking: Worl Economic Forum (WEF) sobre competitividad de países, Facilidad para hacer negocios elaborado por el Banco Mundial, también a escala país y un ranking elaborado por América Economía sobre mejores ciudades para hacer negocios en América Latina. Los tres ranking están actualizados al año 2012.

Cuadro 3 Correlación entre metros cuadrados de oficinas Premium y ranking WEF y Facilidad para hacer negocios (Banco Mundial)

País	Metros construidos	WEF	Instituciones	Ambiente macroeconómico	Desarrollo de mercados financieros	Tamaño de mercado	Facilidad para hacer negocios (Banco Mundial)
México	4,71	53	92	40	61	12	74
Brasil	3,23	48	79	62	46	9	122
Chile	1,71	33	28	14	28	42	27
Argentina	1,22	94	138	94	131	23	150
Colombia	0,88	69	109	34	67	31	65
Costa Rica	0,7	57	53	65	101	81	125
Perú	0,47	61	105	21	45	45	53
Venezuela	0,38	126	144	126	133	41	147
Panamá	0,36	40	69	53	23	79	26
Coefficiente de correlación		-0,3	-0,2	-0,2	-0,2	-0,7	0,02

Fuente: Elaboración propia basado en raning de competitividad WEF 2012 y ranking Facilidad para hacer negocios (Banco Mundial), 2012.

*El total país se obtiene de la suma de metros cuadrados construidos en sus ciudades. Esto sucede para México (Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey) y Brasil (Sao Paulo y Rio de Janeiro).

** Las puntuaciones que aparecen en WEF y cada uno de sus componentes corresponden a la posición de cada país para ese componente. Esta posición puede oscilar entre 1 y 144.

*** En el caso de Facilidad para hacer negocios del Banco Mundial, también corresponde a la posición dentro del ranking. Este ranking oscila entre posiciones de 1-183.

En el Cuadro anterior aparece el ranking elaborado por WEF y la posición de los países en él (de 1 a 144), y sus componentes referidos a Instituciones (en donde ingresa la estabilidad de las mismas y política), ambiente macroeconómico, desarrollo de mercados financieros y tamaño de mercado (el tamaño está compuesto en un 75% por la producción interna y un 25% referido a exportaciones según WEF, 2012).

En la última columna aparece el ranking por país elaborado por el Banco Mundial, referido a la Facilidad para hacer negocios.

En el caso de WEF, se aprecia que la posición que ocupa Chile respecto a otros países latinoamericanos es alta, ocupando el puesto 33, seguido de Panamá, Brasil, México. Además, haciendo un análisis de correlación de metros cuadrados de oficinas Premium con el ranking en general, no existe una correlación significativa entre metros cuadrados de oficinas y ranking de competitividad. Sin embargo, si se aprecia con más detención los componentes de este ranking, *Tamaño de mercado* tiene una correlación significativa de -0,7. Esta cifra se lee como que existe una correlación entre el tamaño de mercado para los países en cuestión y su stock de oficinas al año 2012. Que la correlación sea negativa, hace referencia al sentido, es decir, a mejor posicionamiento, mayor stock (si el número de posición disminuye en el ranking, el stock de metros cuadrados de oficinas aumenta).

Con el resto de los componentes la correlación se mantiene como poco significativa.

En cuanto al ranking por país de Facilidad para hacer negocios del Banco mundial, la correlación es aún menos significativa que para el ranking elaborado por el WEF. Sus componentes están referidos a los incentivos para iniciar las empresas en los países, y en la correlación tampoco dieron un resultado significativo. Sin embargo, cabe destacar las posiciones de Panamá y Chile nuevamente, los cuales se ubican en los puestos 26 y 27, respectivamente, seguidos por Perú y Colombia. Esto señala que en ambos ranking se encuentran bien posicionados, pese a que no exista una correlación significativa entre estos y los metros cuadrados de oficinas.

Ahora bien, en el ranking por ciudad se obtuvo lo siguiente:

Cuadro 4 Correlación entre metros cuadrados de oficinas Premium y ranking Mejores ciudades para hacer negocios en América Latina

Ciudad	M ² oficinas Premium por ciudad	Mejores ciudades para hacer negocios	PIB 2011 (mM)	Arriendo anual oficina de lujo (US)	Marco social y político (Máx=100)	Marco y dinamismo económico (Máx=100)	Servicios a empresas (Máx=100)	Servicios a ejecutivos (Máx=100)
Ciudad de México	3,3	4	297	450	79,3	86,4	75,4	75,6
Sao Paulo	2,21	2	420,9	962	81,7	100	83,6	74,1
Santiago	1,71	3	104,8	377	95,7	95,2	73,6	78,4
Buenos Aires	1,22	5	212,2	662	75,6	74,3	78,4	79,2
Bogotá	0,88	8	81	471	74,8	76,1	59,1	68,5
San José	0,7	12	28	363	94,8	73,1	61,5	64,5
Lima	0,47	10	70,1	252	77,5	78,5	56	68,1
Caracas	0,38	44	36,4	474	56,4	57,8	56,8	38,1
Ciudad de Panamá	0,36	7	18,9	368	86	82,5	68	64,9
Coefficiente de correlación		-0,5	0,8	0,4	0,2	0,6	0,7	0,6

Fuente: Elaboración propia basado en Ranking América Economía, 2012.

Haciendo un análisis más detallado de mejores ciudades para hacer negocios, en el ranking elaborado por América Economía, sigue destacando las mejores posiciones en el caso de Santiago, a pesar de que es precedido por Sao Paulo. En cuanto a los análisis de correlación, se obtuvo correlaciones más significativas que a escala país. De esta forma, destacan los componentes PIB (correlacionado en un 0,8), esto es, a mayor PIB, mayor stock de oficinas Premium.

Algo similar sucede con el componente *Servicios a empresas, servicios a ejecutivos y, marco y dinamismo económico*, en donde todos se correlacionan en sentido positivo con los metros cuadrados construidos de oficinas Premium por ciudad, esto es, a mayor dinamismo económico, más servicios a empresas y más servicios a ejecutivos, mayor stock de oficinas.

Destaca en este ranking, la posición que tienen las ciudades que tienen más stock, tales como Ciudad de México, Sao Paulo, Santiago, Buenos Aires, y los altos puntajes obtenidos en cada uno de los componentes.

En resumen, no existe una correlación entre ranking de competitividad por país y stock de cada uno de los países que se consideran. En ese sentido, sólo existe una correlación significativa con el *Tamaño del mercado del país*, ligado a su producción.

Por su parte, a una escala más detallada, por ciudad, se observa que hay correlaciones más significativas respecto a PIB (también ligado a producción, como el tamaño de mercado en el ranking por país), *marco y dinamismo económico* y los *servicios a empresas* y *servicios a ejecutivos*. En ese sentido, la explicación a la distribución de estos stocks, obedecen a razones de tipo más económicas, ligadas a producción, entorno macroeconómico y servicios a las empresas y ejecutivos.

En cuanto al precio de arriendo por metro cuadrado (ver Cuadro siguiente), los precios son variables dentro de Latinoamérica, con un promedio que supera los \$19.000 por metro cuadrado, aunque con una desviación estándar alta (valores alejados del promedio). Esto se produce por tres datos anómalos a la media, dos de ellos corresponden a Brasil, con precios que duplican la media, superando los \$40.000/m². En tercer lugar está Caracas con Venezuela, cuyo precio por metro cuadrado supera los \$36.000. Sin estos tres valores, las demás ciudades mantienen un precio más cercano a la media, con un mínimo en Lima (con \$9.500), siguiendo con Monterrey, para después alcanzar los precios más altos con Bogotá (\$14.500), Santiago y Buenos Aires (ambos sobre \$13.000).

Lo anterior, da cuenta de una relación que no es tan acusada entre precio y vacancia, pues no necesariamente a mayor precio habrá mayor vacancia (como el caso de Sao Paulo, que tiene una vacancia de 3,5% y un precio de \$41.750), aunque esa premisa se cumpla para el caso de Lima Perú, ciudad que tiene la menor vacancia y al mismo tiempo el menor precio, aunque eso tiene que ver con los motivos que desencadenan la atraktividad de la ciudad, que puede ir desde el ambiente para los negocios, el entorno creado para ello, hasta precios competitivos, aunque en este caso esté bajo la media latinoamericana.

Cuadro 5 Vacancia y precio por metro cuadrado de oficina Premium

País	Ciudad	Vacancia (%)	Precio de arriendo (US\$)	Precio arriendo (\$)
México	Ciudad de México	11	24,9	12.450
Brasil	Sao Paulo	3,2	83,5	41.750
Chile	Santiago	1,7	26,9	13.450
Argentina	Buenos Aires	9,5	26,7	13.350
Brasil	Rio de Janeiro	8,4	86	43.000
Colombia	Bogotá	8	29	14.500
México	Monterrey	14	19,6	9.800

Costa Rica	San José	5	27	13.500
Perú	Lima	0,3	19,3	9.650
Venezuela	Caracas	6,2	73,5	36.750
Panamá	Ciudad de Panamá	4	21,5	10.750
México	Guadalajara	11,1	20,4	10.200

*En azul aparecen las ciudades con un precio/m² más bajo. En rojo aparecen aquellas con un valor más alto en Latinoamérica.

Fuente: Elaboración propia, basado en CBRE Richard Ellis, 2012

Pese a que el mercado latinoamericano es el más bajo como región en cuanto su aporte al stock mundial de oficinas (Richard Ellis, 2011), llama la atención la posición de Santiago dentro de este contexto, debido a su tamaño, cantidad de población. Sin embargo, esta singularidad resalta aún más la importancia de la deslocalización de la empresa y la relevancia de las ciudades en este proceso, pues como queda descrito con los datos, el comportamiento del stock, vacancia, precio, atractivo, varía de una ciudad a otra, aun cuando se encuentren en un mismo país (como en el caso de México). Lo anterior lleva a examinar las causas que están detrás de la posición de Santiago en tercer lugar dentro del stock latinoamericano, teniendo un comportamiento cercano a la media en cuanto a precio, obteniendo casi el valor mínimo en la vacancia y sin embargo con el tercer mayor stock de metros cuadrados de oficinas Premium.

Esto conlleva a responder las preguntas de cómo se ha generado esa producción, en qué momentos, cómo se ha incrementado el empleo en servicios, quién ocupa esas oficinas, por qué con una relación tan estrecha entre stock y disponibilidad y por qué están donde están.

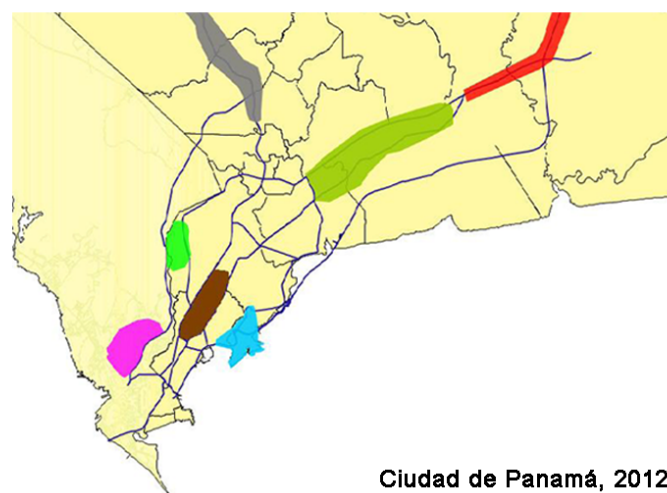
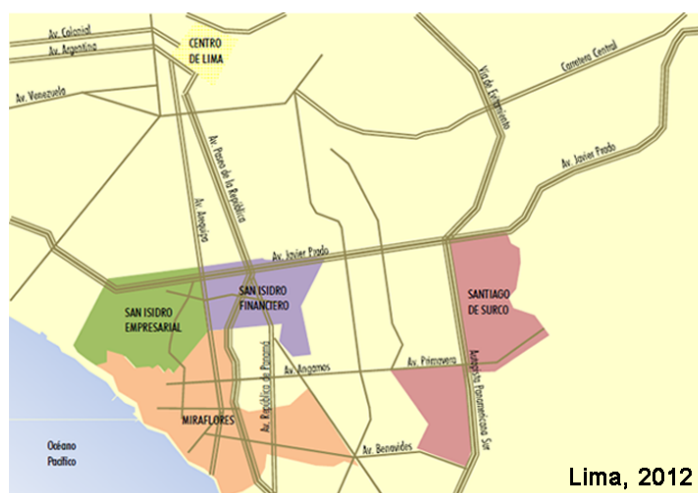
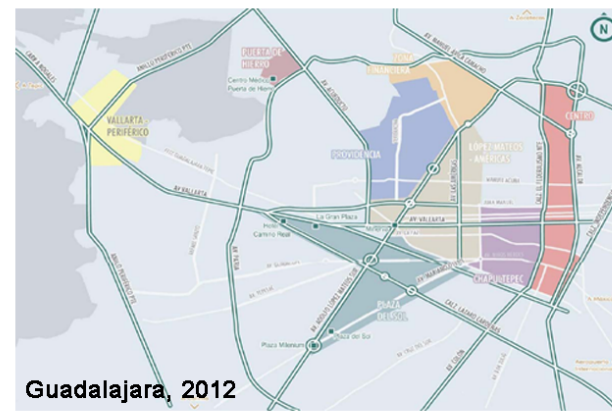
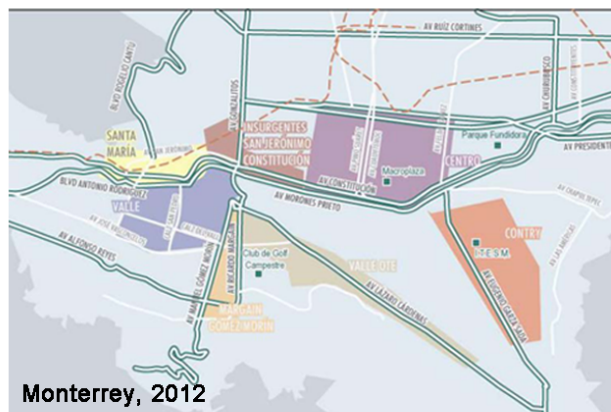
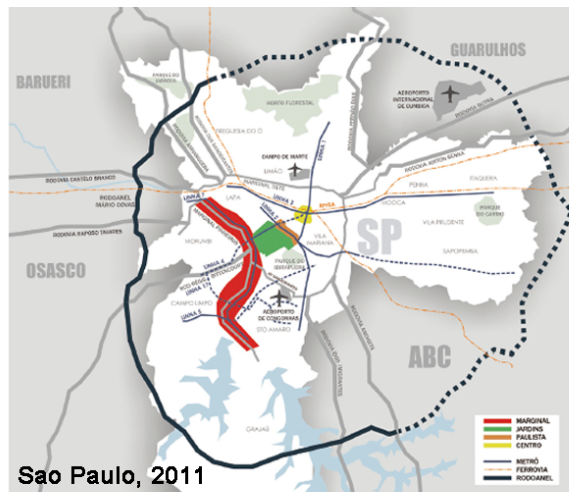
II.1.2 Tendencias Latinoamericanas en la localización de oficinas

La teoría de localización de oficinas, señala en términos generales, que comenzará un desarrollo desde el CBD (distrito central de negocios), hacia la expansión del mismo, en donde confluyan elementos de atraktividad y centralidad, como servicios complementarios, en cuanto a restaurantes, hoteles, servicios de comercio (Malcata, 2011; Lizieri, 2009).

Lo anterior es una síntesis de lo que señala la teoría de localización al respecto, aduciendo además que estos factores de localización son dinámicos en el tiempo, pero que lo esencial es la centralidad.

La Ilustración 2, muestra una comparación entre la localización de oficinas en distintas ciudades de Latinoamérica.

Ilustración 2 Localización de oficinas en ciudades Latinoamericanas



Fuente: Elaboración propia, basado en Marketview por ciudad, Richard Ellis 2011-2012

En Latinoamérica no existe una única tendencia de localización, más bien coexisten diferentes localizaciones.

Por ejemplo, los casos de Rio de Janeiro y Sao Paulo, tienen un desarrollo más acusado en la periferia de sus ciudades. En el caso de Sao Paulo hay un desarrollo asociado a las vías de transporte, en cambio en Rio de Janeiro, el desarrollo de este inmobiliario está hacia la parte sur de la ciudad.

El caso de Lima, presenta una concentración en la parte suroeste de la metrópolis. Tal como señala Chion (2002), son los distritos de Miraflores y San Isidro los que se han visto más desarrollados en cuando a servicios y actividades corporativas, los cuales se conectan a través de la autopista principal al centro, resaltando así el criterio de accesibilidad al momento de localizar las oficinas.

En el caso de Lima, ha existido un desplazamiento hacia el distrito de Miraflores, en donde se comenzaron a emplazar negocios e instituciones.

Sin embargo, es a partir de los años '90 en donde más cambia la morfología y funcionalidad de los distritos Miraflores y San Isidro, concentrando este último las actividades corporativas, tal como señala Chion (2002): *“El nuevo Distrito Financiero en San Isidro, hasta hace poco un barrio predominantemente residencial de altos ingresos, se ha desarrollado como un espacio adecuado para la clase ejecutiva local e internacional que opera dentro de una red global de centros urbanos, y que requiere ciertas facilidades urbanas típicas de esta red. Este Distrito Financiero se diferencia del Centro Histórico en su especialización de funciones. Mientras que el Centro Histórico combinaba actividades financieras con una amplia gama de otros negocios, funciones de gobierno y actividades culturales, el nuevo Distrito Financiero”* (Chion 2002, p. 78).

Lo anterior permite apreciar un cambio en las funcionalidades del centro histórico de Lima, el cual se orienta más a empresas e instituciones con atención a público, distinto de la especialización que han tenido San Isidro y Miraflores.

Este fenómeno no es particular sólo en el caso de Lima, pues también ha ocurrido en otras ciudades de Latinoamérica, como Caracas, Venezuela (Barrios, 2001), en donde se ha descrito una obsolescencia del centro histórico, frente a la emergencia de nuevas centralidades, registrándolo en una cita de la autora, aludiendo a que hay una *“concentración urbana a escala global y regional y una dispersión urbana a escala metropolitana”* (Barrios, 2001, p. 70).

En otra escala, Parnreiter (2011) ha señalado el desarrollo de Ciudad de México respecto a la localización de oficinas en la ciudad, en donde rescata una localización inicial periférica, para luego desarrollarse en las áreas centrales.

Finalmente, el caso de Santiago frente a la realidad latinoamericana, presenta una continuidad entre la comuna central Santiago, para concentrarse hacia el oriente de la ciudad, teniendo un desarrollo en otras áreas de la ciudad también, alejadas del centro original.

Esto da cuenta de un proceso en el cual diversos territorios dentro de la ciudad son capaces y han sido dotados de elementos de centralidad que los vuelven más atractivos para este tipo de desarrollo, matizando así la teoría original sobre el desarrollo inmobiliario de oficinas. En ese sentido, y

considerando que es una tendencia que se aprecia en otras ciudades, ¿Cuáles son los factores que dotan de centralidad a los territorios y cómo han evolucionado en el caso de Santiago?

La literatura muestra algunos ejemplos de localización en ciudades latinoamericanas, dentro de los cuales, el caso más cercano, Lima, ha tenido un desarrollo más importante de oficinas a partir de los '90. Esto da cuenta de la importancia de conocer los casos particulares y de la imbricación de una globalización que permite la deslocalización de las empresas a nivel mundial (Consoni, Taylor, 2007), pero al mismo tiempo, la forma en que cada ciudad responde a este proceso y cómo se han dado en el tiempo estos factores de localización, constituye la importancia del estudio caso a caso.

II.2 Santiago de Chile: momentos de producción y contexto económico

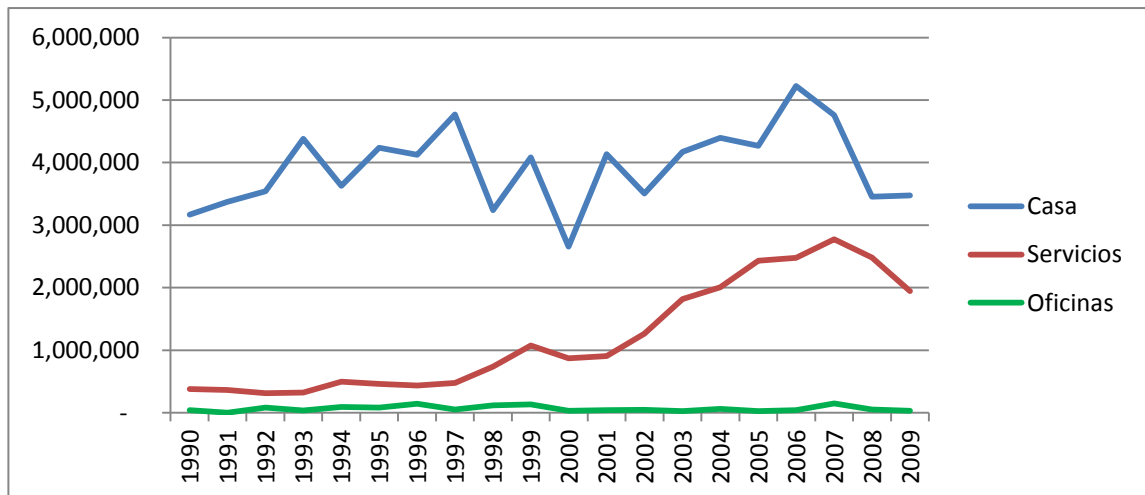
II.2.1 El contexto de Santiago de Chile

Santiago de Chile tiene una producción acumulada actual de 1,7 millones de m² de oficinas, con una vacancia que alcanza 1,7% y que históricamente ha sido baja en relación a otras ciudades latinoamericanas, que en su conjunto presentan una vacancia menor en relación al resto de las ciudades del mundo.

Sin embargo, frente al sector inmobiliario en general, ¿Cuál es la relevancia del sector inmobiliario corporativo en relación a otros subsectores inmobiliarios?

La siguiente figura muestra la comparación entre metros cuadrados de oficinas en relación a otros subsectores (casas y servicios) para el caso de Santiago:

Figura 2 Relevancia del subsector oficinas en el contexto de subsector casas y servicios



Fuente: Elaboración propia, basado en Permisos de edificación aprobados para casas, servicios y oficinas 1990-2009, proyecto FONDECYT N° 1110387

En la figura anterior se puede observar lo siguiente:

- 1) El peso de los metros cuadrados de oficinas Premium aprobados entre 1990 y 2009, el cual concentra la menor cantidad respecto a las casas y servicios.
- 2) En cuanto al comportamiento de la curva, sigue un comportamiento mucho más cauteloso y menos errático respecto a la curva de casas, que tiene una curva con más interrupciones (alzas y bajas). Respecto a los servicios se aprecia una mayor similitud, sobre todo hasta el año 1996, año a partir del cual los servicios experimentan un alza notoria hasta el año '98, para volver a crecer a partir del año 2000. En ese lapso, las oficinas mantienen sus permisos de edificación en una producción menor a la de los años precedentes.

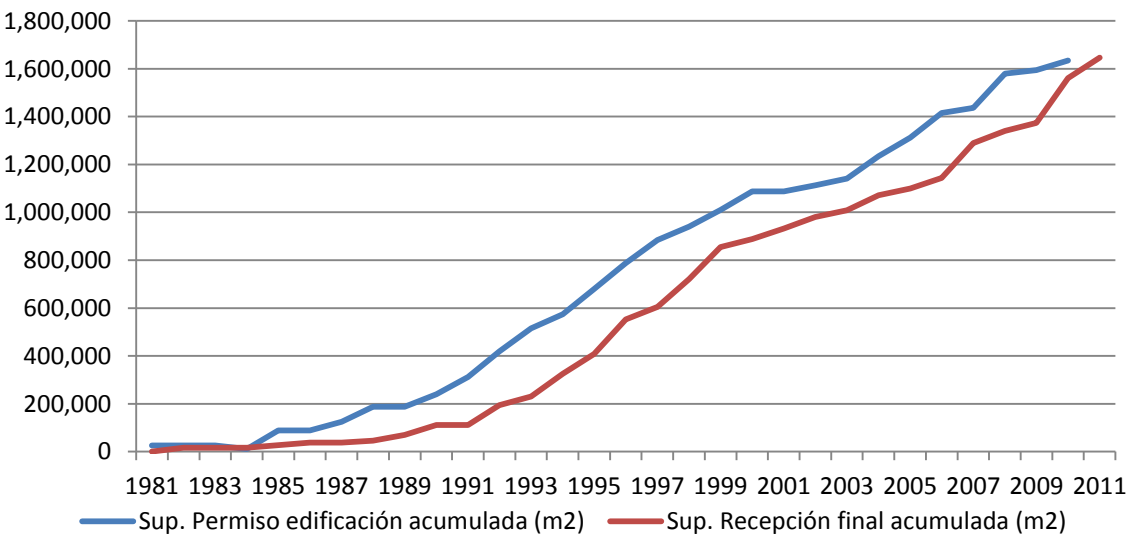
Lo anterior llama la atención sobre el comportamiento del mercado inmobiliario de oficinas, que si bien en relevancia respecto a otros subsectores es bajo, su curva sigue un comportamiento diferente al de los otros sectores, acusando una restricción en los metros cuadrados aprobados, sobre todo luego de la crisis asiática (esto se aprecia en el gráfico a partir del año 2000).

Ahora bien, dentro del subsector de oficinas, la figura siguiente muestra la producción acumulada hasta el año 2011.

En ella se aprecia una tendencia al alza, en donde se distingue un primer momento de crecimiento entre 1990 y 1999, el cual retoma con menor ritmo entre 2003 y 2007 y posteriormente, entre 2009 y 2010.

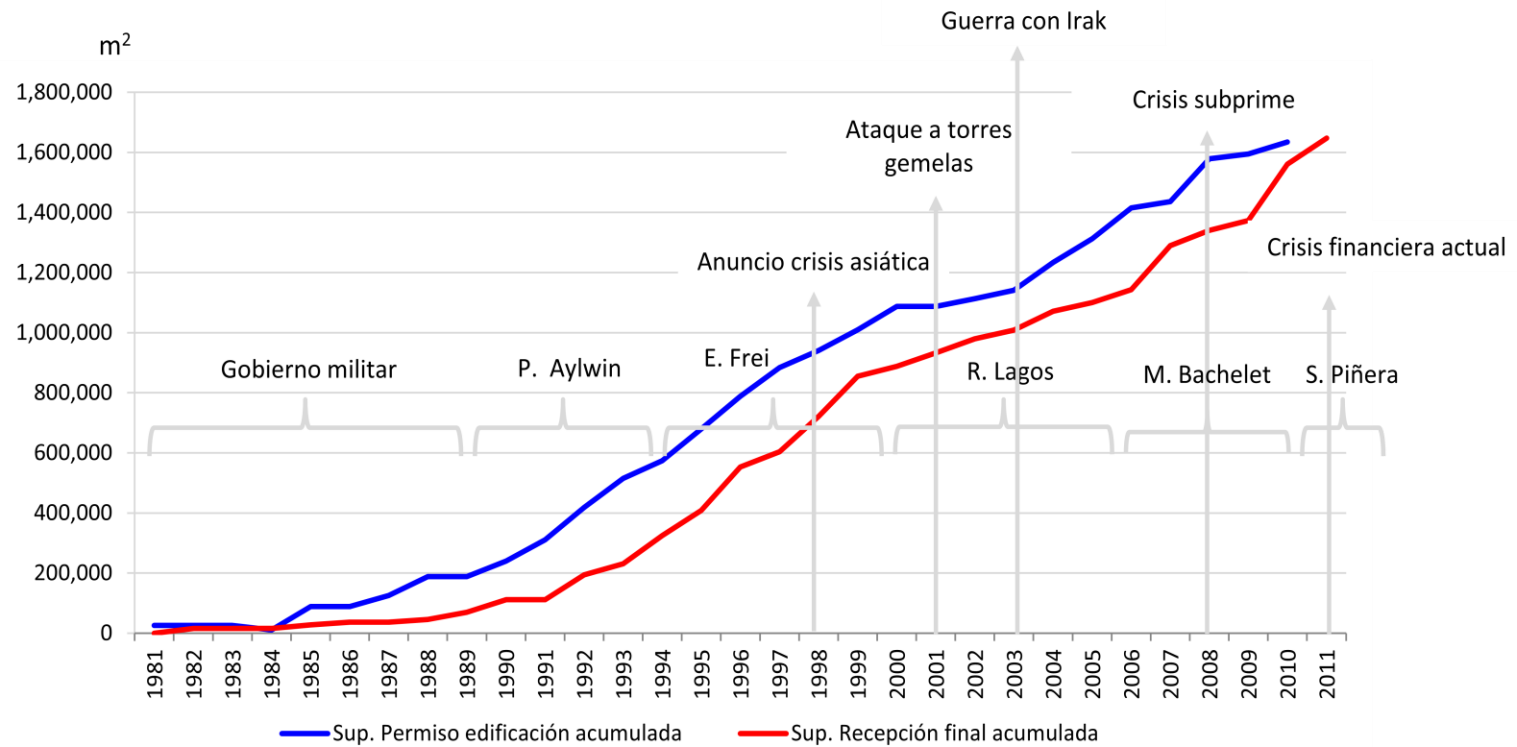
De la misma forma, se aprecia el desfase entre la superficie aprobada en el permiso de edificación y la posteridad con que se recepciona finalmente, teniendo una media de 2-3 años, sobre todo en la década de los '90. Esta tendencia se tiende a revertir en momentos de crisis, en los cuales el tiempo entre permiso de edificación y recepción tiende a distanciarse, como se aprecia en los años 2000, 2007-2009.

Figura 3 Superficie construida de oficinas Premium 1981-2011



Fuente: Elaboración propia, basada en Richard Ellis, 2012

Figura 4 Superficie de oficinas construidas en Santiago de Chile y su contexto político-económico



Fuente: Elaboración propia, basada en Richard Ellis, 2012 y en Collect, 2011

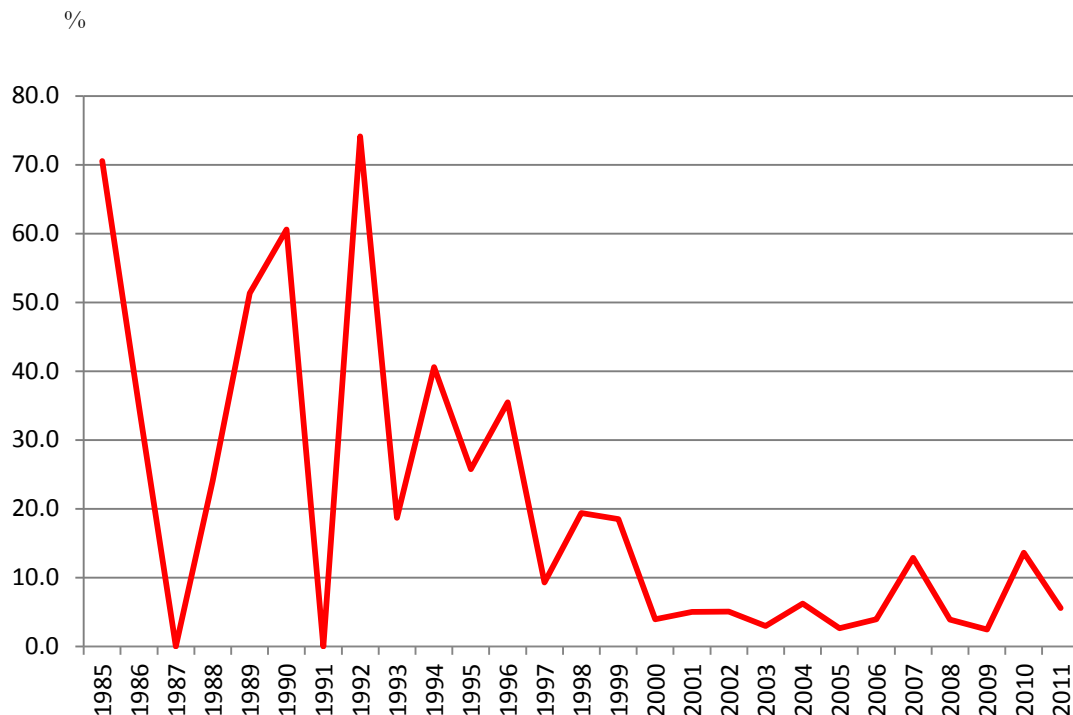
De acuerdo a la Figura 3 y 4, se aprecian dos elementos distintivos:

- 1) La primera de ellas es que hay periodos de mayor producción, los cuales se sitúan entre 1992 y 1997, con algunos episodios intermedios en donde la producción disminuye su crecimiento. Un segundo momento de alta producción respecto a la tendencia general, aunque menor que el acontecido entre 1992 y 1997, es entre 2004 y 2007.
- 2) Entre los momentos de producción hay lapsos en los que prácticamente no ingresan proyectos (y que se relacionan con el contexto económico), tales como 1988-1989 (que se resiente en la recepción final de 1990-1991), 1993 (que se resiente en 1996 en curva de recepción final); 2000-2003 (como consecuencia del impacto de la crisis asiática). La crisis que sigue después, que se inicia con la crisis *subprime*, es más compleja y tiene periodos de *peaks* intermedios, seguidos de una baja en la producción, aunque no a los niveles a los que llegó con la crisis asiática.

Lo que se ha mostrado anteriormente corresponde a la producción acumulada, pero ¿Qué sucede con el ritmo de crecimiento anual experimentado entre esos años?

La figura siguiente grafica la tasa de crecimiento anual de la producción de oficinas Premium en Santiago.

Figura 5 Ritmo de crecimiento anual de producción oficinas Premium en Santiago de Chile: 1985-2011



Fuente: Elaboración propia, basada en Richard Ellis, 2012

Como se aprecia, la curva de crecimiento es más bien errática entre los '80 y '99, para lograr una mayor estabilización en cuanto al ritmo durante la última década. Aún así, es curioso que los *peak* de mayor ritmo de crecimiento se encuentren a fines de los '80 y comienzos de los '90, superando con creces los dos dígitos de crecimiento interanual.

Luego de 1992, los *peaks* que se alcanzan superan los dos dígitos de crecimiento interanual y, aunque no hubo años con crecimiento 0, como los momentos de 1987 y 1991, los momentos de crecimiento son bastante discretos, sobre todo a partir de 1999, durante y después de la crisis asiática, luego de las cuales, el ritmo se tiende a estabilizar y la diferencia entre el crecimiento mínimo y máximo se tiende a estrechar.

Se pueden diferenciar así, dos grandes momentos o etapas dentro del crecimiento en la producción de oficinas Premium en Santiago:

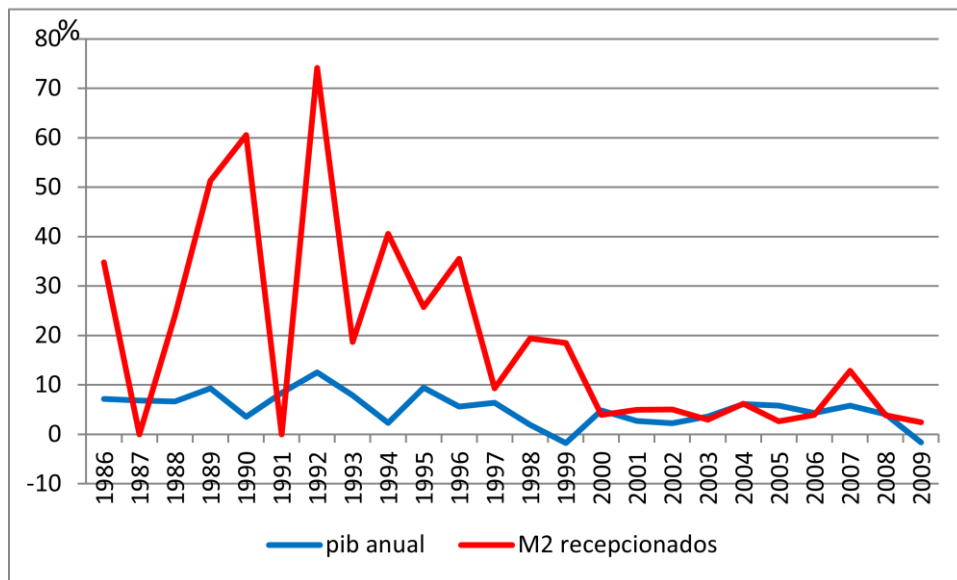
- 1) Un primer momento, en los que la tasa de crecimiento anual es alta, debido en parte, a una producción anterior muy baja, que se caracteriza por ser un crecimiento errático, más que estable. Son los momentos de mayor crecimiento, durante los '90 y sobre todo al comienzo de esta década, pero así como están los *peak* más anómalos (70, 60%), también están los

momentos en que la producción no experimenta crecimiento y se mantiene el stock alcanzado el año anterior, habiendo un crecimiento 0.

- 2) Se distingue también una segunda etapa, a partir del año 2000, en donde el crecimiento se tiende a estabilizar, experimentando 2 *peak*, en los años 2007 y 2010, ambos crecimientos que superan discretamente un 10% y estando precedidos de un crecimiento bajo, esto es, una baja en la producción, pero en ningún año con una producción igual a 0.

Si a lo anterior, se superpone el crecimiento del PIB, se obtiene lo siguiente:

Figura 6 Relación entre crecimiento de producción de oficinas Premium y el PIB



Fuente: Elaboración propia, basado en datos de Richard Ellis, 2012; Banco Central, Cuentas Nacionales, 2011.

En la Figura anterior, se observa que entre los años 1986 y 2009 las proporciones de crecimiento del PIB y de la producción de metros cuadrados de oficinas Premium son de magnitudes diferentes.

Sin embargo, si se ve el comportamiento general de las curvas se puede describir lo siguiente:

En un primer momento, entre 1986 y 1992, hay relativa correspondencia en los momentos de alza de crecimiento, entre el PIB y la producción de oficinas, a pesar de que el crecimiento del PIB es mucho más discreto que la curva que presenta la producción de oficinas.

Sin embargo, en este mismo periodo, los momentos de menor producción en las oficinas no se condicen con los momentos de baja en el PIB, por ejemplo 1987 o 1991, apareciendo en este último

año un decrecimiento de la producción de oficinas desfasado del menor crecimiento que tuvo el PIB en el año 1990.

Posteriormente, entre el año 1992 y 2000, la producción de oficinas Premium tiene un crecimiento contracíclico respecto al comportamiento del crecimiento del PIB. Esto es, cuando el PIB aumenta, la producción de oficinas decrece, como se evidencia en los años 1994, 1996 y 1998-2000.

La crisis asiática se deja sentir en el PIB en el año 1999, en donde decrece en una proporción negativa, sin embargo la producción de oficinas para ese mismo año experimentó una baja discreta, sobre todo entre 1998 y 2000.

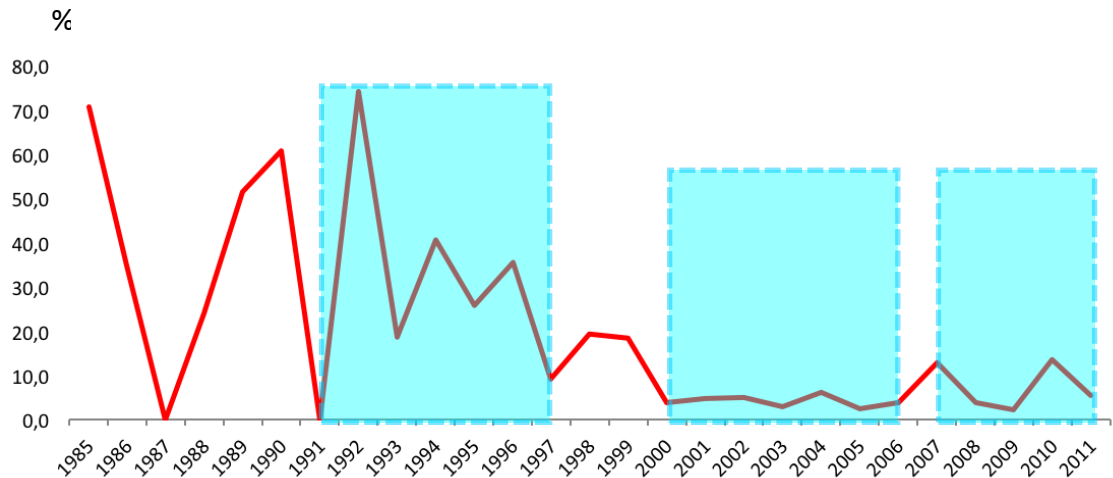
Después de la crisis asiática se aprecia una mayor similitud tanto en magnitud de crecimiento como en el comportamiento de las curvas del PIB y de la producción de oficinas.

Al respecto, en un comienzo, entre 2000 y 2002, hay un comportamiento contracíclico, el cual se vuelve cíclico a partir del año 2003, aumentando la producción cuando aumenta el PIB, pero, así como en cuanto a magnitud de crecimiento, el PIB se estabiliza, la producción de oficinas también.

En el contexto de la reciente crisis *subprime*, se aprecia que el crecimiento 2008-2009 experimenta un decrecimiento tanto en el PIB como en la producción de oficinas, pero en el caso de la producción de oficinas, este decrecimiento no alcanza los niveles alcanzados durante la década de los '80 e inicios de los '90.

En resumen, hay periodos en donde las curvas se ajustan más, pero en términos generales, la relación entre las curvas no es acusada ni hay una explicación mutua que resida en esas únicas variables, dado que la correlación entre ambas resultó no significativa, al igual que el análisis de residuales.

Figura 7 Ritmo de crecimiento anual metros cuadrados de oficinas Premium en Santiago de Chile: 1985-2011



Fuente: Elaboración propia, basada en Richard Ellis, 2012

En la Figura 7 se aprecia con mayor claridad lo expuesto en los párrafos anteriores.

Dentro de las dos etapas que se mencionaron respecto al crecimiento de oficinas, existe una de largo aliento entre 1985 y 1997, y la segunda, que básicamente comprende la última década. Ambas tienen en su interior comportamientos de producción distintos.

Por ejemplo, entre 1991 y 1997 se experimenta un crecimiento alto en relación a la tendencia general, sin que existan los periodos previos de crecimiento cero, alcanzando un promedio anual de crecimiento de 29%, que se corresponde con una producción promedio anual de 70.379 m². Este periodo de bonanza para la producción dura aproximadamente 6 años. Para estar seguido de un crecimiento más bajo entre 1998 y 2000, y luego, del 2000 hasta el año 2006 mantener un crecimiento relativamente constante, con una tasa de crecimiento anual promedio de 4% (prácticamente un séptimo del crecimiento medio anual entre 1991 y 1997, lo que resalta la baja en la producción, reforzando una producción cautelosa luego de la crisis asiática) y una producción media anual de 41.176 m², aunque con un leve alza en el año 2004, coincidiendo con el momento en que se superaba la crisis asiática.

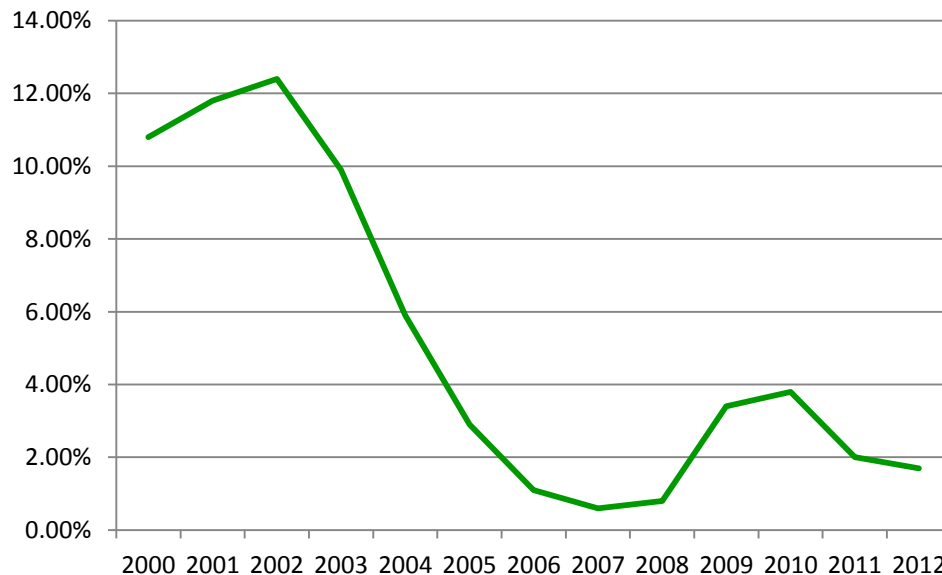
A continuación le siguen dos *peak*, el del año 2007 y 2010, crecimientos similares en cuanto a magnitud, pero en ambos casos antecede y sucede un periodo de menor crecimiento, que coincide con lo que ocurrió entre 2000 y 2006, en donde hay un periodo de menor crecimiento provocado por el impacto de la crisis internacional. En este periodo comprendido entre 2007 y 2010, la tasa de crecimiento anual promedio es de un 8%, con una producción media anual de 104.376 m², cifras que se ven fuertemente influidas por los *peaks* mencionados previamente.

Ahora bien, lo interesante de esta sucesión dentro de una misma crisis y un crecimiento que finalmente logra una estabilización, aun a costa de una reducción en la cifra de ese crecimiento, es que los tiempos de menor crecimiento, después de la crisis asiática, en vez de durar 5-6 años de escaso crecimiento, ahora dentro de la misma crisis existe un alza y un decrecimiento. Lo que se presenta aquí es una concordancia con la literatura respecto a que hay una mayor globalización de las crisis financieras, que por su liquidez afecta al inmobiliario, entendiendo que el inmobiliario se financia a través de flujos e inmovilización de capital.

En este sentido, el mercado de oficinas es uno de los más líquidos, al pasar de un fondo a otro y generar mayores ganancias en la reventa del inmueble, en donde hay un impacto de las crisis económicas financieras internacionales, pero al mismo tiempo estos periodos de baja en la producción son más cortos, alcanzando los 2 años y respondiendo frente a ellas con una baja en la producción que no impacta en un orden de magnitud como la presente en los años '80, '90, sino en menor medida, porque la producción es más controlada después de los momentos de crisis, evitando así los valores extremos y un mayor riesgo con ello.

Si los valores presentados anteriormente se comparan con la demanda por estos inmuebles, se tiene lo siguiente:

Figura 8 Vacancia histórica en Santiago de Chile: 2000-2012



Fuente: Elaboración propia, basada en Richard Ellis, 2012

Los datos de vacancia corresponden conceptualmente la disponibilidad de oficinas respecto al total de stock presente, esto es, al total que se ha recepcionado y se expresa en porcentaje.

En la figura adjunta, aparece una vacancia que a comienzos de la década de los 2000 (recordando el gráfico anterior, en donde comienza a impactar la crisis asiática) es alta en relación a la tendencia de Santiago, sin embargo normal en relación al resto de Latinoamérica (como Buenos Aires, Ciudad de México, Bogotá), la cual luego del año 2002-2003 (tiempo que le sucede a la crisis asiática), decrece drásticamente hasta alcanzar los niveles más bajos entre 2006 y 2008, para volver a subir, aunque aún bajo un 5% y tender a la baja después de 2010. Esta vacancia se condice con el crecimiento constante y discreto que ha tenido la producción de oficinas Premium en Santiago, manteniendo una lógica de producción que va muy de cerca con la demanda.

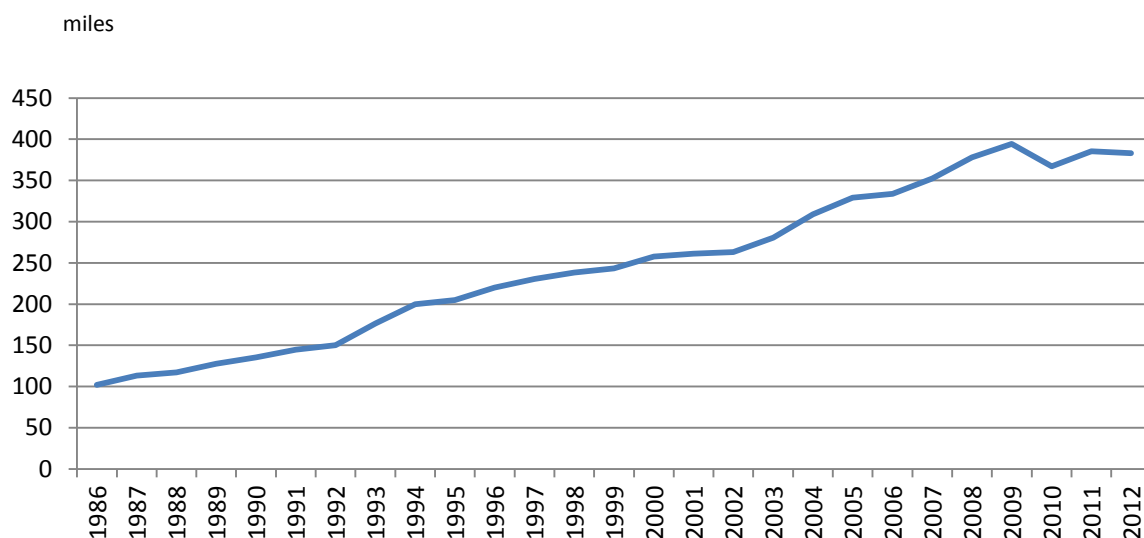
En este sentido, un dato interesante corresponde al cambio de estrategia de producción después de la crisis asiática, en donde se aprecia un ritmo mucho más pausado y controlado, en función tanto de la oferta como la demanda, lo que permite un mecanismo de amortiguación frente a las crisis económicas, que no se caracteriza sólo por su desfase de impacto en el tiempo (sobre todo como lo que se aprecia con la crisis asiática que afectó hasta el año 2003, aproximadamente), sino, por una producción que aunque tiene sus *peak* no es excesiva en relación a cuánto puede absorber la demanda. La pregunta que subyace a esto es si esa demanda es segura tanto en cantidad como en tiempo, porque ahí se desataría un comportamiento diferente en la producción y la vacancia.

En cuanto al precio ofertado por metro cuadrado, en Santiago la oferta varía entre 0,5 UF/m² a 0,68 UF/m² aproximadamente, cifra que si bien ha aumentado en los últimos años, se mantiene en torno a la media latinoamericana, si esa media no considera Sao Paulo, Rio de Janeiro y Caracas, que incluso cuadruplican el valor por metro cuadrado de oficina en Santiago. Esto implica que no hay un sobreprecio del inmueble, y el precio se ha mantenido más bien estable a lo largo del tiempo, con un alza que lo lleva a la media latinoamericana, aunque mayor a los precios de mercado que comienzan a incorporarse en este inmobiliario, tales como Lima, Perú.

Lo anterior tiene relación con la atraktividad de la ciudad (que se vio en acápite anteriores, referidos a analizar componentes de la competitividad de países y ciudades). Con precios medios, una producción alta en relación al mercado latinoamericano general, pero con un comportamiento constante y un crecimiento discreto, que no sube ni baja drásticamente tras las crisis/bonanzas económicas, sumado a una moneda que se reajusta en el tiempo (la UF, unidad de fomento), la estabilidad económica y política de Chile, además de su claridad legal, aumentan su atraktividad frente a otras ciudades latinoamericanas, en donde no se cumple esta triada (moneda reajutable, estabilidad política y económica y, claridad legal), y eso permite también que tenga un stock de oficinas ocupado prácticamente en su totalidad, y que en términos absolutos sea la tercera ciudad latinoamericana con mayor stock de oficinas Premium y la primera ciudad latinoamericana en cuanto a la relación de metros cuadrados de oficinas por habitantes de la Región Metropolitana.

Como se ha visto, ha habido un aumento en la producción de oficinas, con una vacancia que ha sido baja, con tendencia a su disminución en el tiempo. Entonces, ¿Quiénes ocupan esos espacios, se corresponde un aumento en la producción de oficinas con un aumento de empleados en el sector servicios?

Figura 9 Población económicamente activa empleada en sector servicios



Fuente: Elaboración propia, basada en Encuesta Nacional de Empleo, Cifras históricas y actuales (1986-2012), INE⁴.

Como se aprecia en la figura, los empleados en el sector servicios tienen una tendencia al aumento, aunque con gradientes diferenciados entre 1986 y 2012.

Un primer crecimiento se aprecia entre 1986 y 1992, en donde hay un crecimiento discreto de 50.000 personas empleadas en este sector, para luego, entre 1992 y 1994, aumentar en 50.000 empleados más, ralentizándose nuevamente entre 1996 y 2000.

Uno de los mayores crecimientos se da en la última década, incrementando 100.000 empleados en sólo 3 años, entre 2002 y 2005 (es decir, duplicando la cantidad de empleados en esta actividad económica que se había visto en años anteriores). Luego, entre 2006-2007 y 2009 se incrementa en una cifra similar. Posteriormente decae, entre 2009 y 2010, para repuntar ligeramente y mantenerse entre 2011 y 2012.

En el sector servicios también se aprecia el impacto de las crisis económicas, reduciéndose la cantidad de empleados en esta rama de actividad, denotándose entre 1999 y 2002, en donde prácticamente se mantiene estable con un ligero crecimiento, siendo más agudo en la crisis *subprime*. Esto, considerando que los servicios incluyen servicios financieros.

⁴ La Encuesta Nacional de empleo presenta cifras trimestrales. Para el cálculo anual se sacó un promedio de los trimestres. Para el año 2012 se calculó hasta el segundo trimestre. Debido al cambio metodológico que sufrió la encuesta el año 2010, a partir de este año se consideró como servicios las ramas comprendidas en: *Intermediación financiera* y *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler*. Para los años anteriores al año 2010, se consideró la rama general de *Servicios financieros*. Estos servicios se incorporaron, debido al catastro realizado en terreno a las oficinas (diciembre 2011 y noviembre 2012), en donde la mayoría no atendía público, y estaba orientada a servicios financieros y otros.

El proceso de globalización ha tenido su impacto en distintas esferas, ya sea en las ciudades, la forma de organización del espacio, de los trabajos y de la producción. Uno de los sectores fuertemente impactados por esto ha sido el inmobiliario.

Las oficinas Premium se construyen en función de estándares internacionales de construcción y estandarización, lo que permite sus similitudes dentro y entre las ciudades. Sumado a eso, este sector satisface uno de los sectores económicos que ha presentado mayor auge con la globalización, cual es el sector servicios avanzados, en donde las trasnacionales adquieren protagonismo. Los trabajadores necesitan un lugar en donde realizar sus tareas, localizándose en estas oficinas, permitiendo el aumento en la empleabilidad del sector servicios, una mayor demanda por oficinas.

Al mismo tiempo, este inmobiliario se rige por un mercado que así como la organización del trabajo, obedece a la organización de la empresa trasnacional, incidiendo de mayor manera la globalización.

Asimismo, la financiarización de este segmento del mercado inmobiliario, responde también a lógicas globales, en donde existe una ciudad y un mercado que han permitido el ingreso de distintas empresas y fondos para financiar estos inmuebles y el mercado inmobiliario propiamente tal, en la reventa de estos edificios, permitiendo así el entendimiento de estas construcciones como un flujo financiero-económico. Esto lleva a entender el mercado inmobiliario de oficinas como uno de los mercados más globalizados dentro de los componentes de la oferta inmobiliaria (vivienda, *malls*), en tanto su funcionamiento, tanto para la oferta (producción) como para la demanda (empleados en servicios/ empresas trasnacionales), se encuentra estrechamente ligado a una organización de tipo global.

III. Evolución en la localización de oficinas clase A 1980-2011: del centro histórico a la consolidación del distrito El Golf en Las Condes

La localización de las oficinas obedece a distintos factores señalados en la teoría (Lizieri, 2009; Malcata, 2011; Camagni, 1994). Además, como se describió en el capítulo anterior, la localización de las oficinas en el contexto latinoamericano sigue patrones que deben ser estudiados caso a caso, en el entendido de que los procesos de metropolización siguen un ritmo diferente entre ciudades, y, por tanto, la consolidación de servicios avanzados en el centro se puede distorsionar por la extensión del centro mismo, como por el surgimiento de nuevas subcentralidades en otros sectores de la ciudad.

El caso de Santiago, presenta una producción en número de edificios de oficinas anual, que se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro 6 Número de edificios recepcionados por año (1981-2011)

Año de recepción	Nº Edificios oficinas A	Distancia a la media	Superficie útil recepcionada
1982	1	-3	16.128
1985	1	-3	11.377
1986	1	-3	9.575
1988	1	-3	8.902
1989	2	-2	23.599
1990	2	-2	42.152
1992	4	0	82.813
1993	3	-1	36.322
1994	5	1	93.701
1995	6	2	83.631
1996	9	5	144.863
1997	4	0	51.324
1998	8	4	117.143
1999	9	5	133.440
2000	2	-2	33.552
2001	3	-1	44.388
2002	2	-2	47.250
2003	2	-2	28.906
2004	4	0	62.508
2005	3	-1	28.420
2006	3	-1	43.211

2007	8	4	146.902
2008	5	1	50.341
2009	3	-1	33.040
2010	8	4	187.220
2011	5	1	86.607
Media	4	0	63.358
Desviación estándar		2,57	

Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012

Los datos anteriormente expuestos tienen una media de 4 edificios por año, con una desviación estándar de 2,57. Esto es, una distancia a la media que bordea 2,57 edificios. Sin embargo, en la observación de cada dato, hay años en los que la cantidad de edificios con recepción final es superior a la media, y su diferencia respecto a la media de la muestra total supera la desviación estándar de los datos.

Tales, son los casos de los años 1982-1988, en donde existe un comportamiento del mercado que está muy por debajo de la media de construcción de recepción de edificios, debido a un contexto económico de crisis.

También resalta el año 1996, con un comportamiento anómalo para los datos del primer quinquenio de los años '90, para estar seguido de una producción anómala en los años 1998-1999, en donde la producción alcanza sus *peaks* de recepciones finales. Es interesante que justamente los años en que se anuncia la crisis asiática se produzca el mayor incremento en la recepción final de edificios.

Luego de esta producción, decae para estar dentro de la distribución normal de datos, contenidos dentro de la desviación estándar de la muestra. Este efecto se mantiene hasta el año 2006. La cantidad de años transcurridos entre 1999 y 2006, corresponden a un efecto post crisis, pero también dejó su impronta en lo que Rodríguez (2011) denominó un “*cambio en la modalidad de negocios, pasando a ser inversionistas más cautelosos, invirtiendo a contrademanda*”. Este cambio en la modalidad de negocios, llevó a la profesionalización del sector, informándose sobre la demanda potencial e invirtiendo en estudios de mercado.

Este fenómeno, se ve con más fuerza a partir de la década de los 2000, en donde comienzan a surgir corredoras internacionales en el rubro, con presencia de *Colliers International*, *Richard Ellis*, *Mackenzie Hill*. Esta profesionalización no sólo incrementó el interés de los inversionistas, sino que permite la aparición de nuevos actores entre el interés por invertir y la inversión, redundando en la aparición de los administradores de los edificios, corredores y estudios de mercado.

Sin embargo, es aún más llamativo lo que sucede en el año 2007, un año antes de las crisis *subprime*, en donde vuelve a haber un comportamiento anómalo de los edificios recepcionados, para luego decaer entre 2008-2009, para alcanzar nuevamente un *peak* en el año 2010.

En resumen, hay dos fisonomías distintas en cuanto a cómo han afectado las crisis a este sector del inmobiliario:

- 1) En la crisis asiática, afectó con cierto rezago al inmobiliario de oficinas clase A, distanciándose en dos años la baja en la producción desde su anuncio hasta que afectó al inmobiliario de oficinas Premium o clase A, en el año 2000. Esto cambió la forma de hacer negocios, para no volver a las producciones de años anteriores.
- 2) Después de la crisis asiática, en la crisis *subprime*, el año anterior a la crisis fue el que obtuvo *peak* en producción, para decaer y, dentro de una misma crisis, repuntar el año 2010, para volver a caer el 2011. Es decir, se está frente a una crisis distinta a la de la crisis asiática, en donde los periodos de recuperación de la producción son más cortos y hay un dinamismo aun dentro de la misma crisis. Pero, además, el tiempo de rezago disminuye entre el anuncio de crisis y el momento en que afecta a este inmobiliario.

¿Cómo se desarrolló lo anteriormente expuesto en términos de localización?

III.1. Localización de oficinas clase A entre 1981-1990: el surgimiento de las oficinas en torno a los ejes viales

Ilustración 3 Localización de oficinas clase A 1981-1990



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012

Del total de 11 edificios clase A recepcionados en la década de los '80, incluyendo el año '90, 9 edificios se localizan entre Santiago y Providencia, manteniendo cierta equivalencia de edificios entre ambas comunas. La localización en Las Condes es incipiente.

Cabe destacar que los que se localizan en Santiago, lo hacen en un sector específico, comprendido entre Bandera y Estado, y también en Huérfanos y Agustinas, cercanos a una de las vías estructurantes de Santiago, la Alameda (Libertador Bernardo O'Higgins).

En Providencia, la tendencia de localización es más bien lineal, distribuyéndose entre Providencia y 11 de septiembre, cuando se bifurca la avenida.

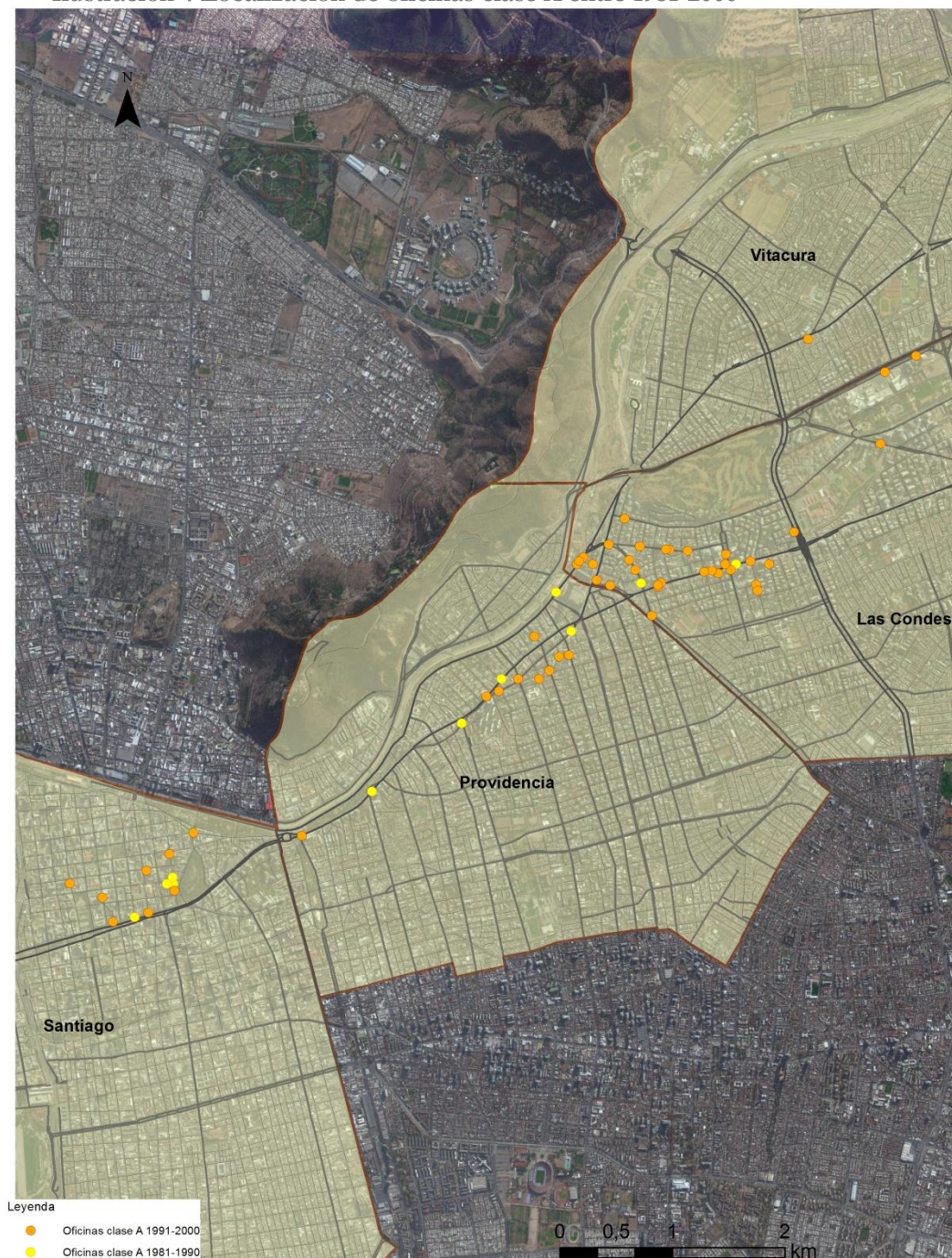
Los dos edificios que se presentan en Las Condes siguen el eje principal Apoquindo.

En términos de vialidad, los edificios se localizan cercanos a vías estructurantes a escala metropolitana y los 3 ejes corresponden a la continuación de la avenida principal de este-oeste en la ciudad de Santiago. Durante la década, los edificios con más pisos se encontraban en Santiago Centro, siendo el edificio más alto el de 1990, con 32 pisos (edificio Las Américas, ubicado en Miraflores #222). En la comuna de Santiago los edificios más altos se presentaron con 25 pisos en el año 1982, y posteriormente con 21 pisos en el año 1986.

Providencia contó con un edificio de 20 pisos en el año 1989, pero el resto está bajo los 20 pisos, siendo la media cercana a 15 pisos.

III.1. Localización de edificios de oficinas 1991-2000: Consolidación del barrio El Golfy el traslado de oficinas A al oriente de la ciudad

Ilustración 4 Localización de oficinas clase A entre 1981-2000



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012.

De los 50 edificios recepcionados en la década de los '90, un 64% (30 edificios) se construyeron en la comuna de Las Condes. Esto, se relaciona al cambio de normativa que sufrió la comuna en el año 1998, en donde en palabras de De La Llera (2012) *“se trasladó el polo de desarrollo de las oficinas hacia el oriente, a un barrio consolidado. Se liberaron las alturas, constructibilidad. Se dieron las oportunidades para que se desarrollara aquí”*.

En relación a la década anterior, Las Condes multiplicó por 15 el emplazamiento de edificios de oficinas clase A. Por su parte, aumentaron también en Santiago y Providencia, en relación a su número de edificios de la década anterior. Además, surge la comuna de Vitacura, en ejes cercanos a Las Condes, con un edificio.

Los nuevos edificios se localizan en torno a los ejes estructurantes del Santiago metropolitano, como ocurrió también en la década anterior, y cuando no lo hacen sobre el eje, lo hacen en calles contiguas y a una distancia máxima respecto al metro (este tema se tratará en el capítulo referido a factores de localización).

La década de los '90, de esta forma marca una inflexión en cuanto al desarrollo de oficinas, cual es su desplazamiento y posterior consolidación en el oriente de la ciudad de Santiago, apareciendo como un desarrollo continuo entre Providencia y Las Condes.

En ese sentido es interesante ver cómo en esta década el desarrollo de edificios estuvo concentrado en 4 kilómetros de extensión, mucho más intensivo y denso que en la década anterior. Además aparece una nueva tendencia: el desarrollo fuera de los ejes pero próximos a este, demarcando manzanas de desarrollo, como lo que sucede en El Golf (Isidora Goyenechea-El Golf-Apoquindo-El Bosque).

Esta localización alberga los edificios clase A+ de la ciudad de Santiago, en El Bosque e Isidora Goyenechea. Esto lo enmarca como un espacio codiciado para el desarrollo de oficinas y una imbricación entre factores de localización que permiten el desarrollo de esta década y la futura, aun cuando el mercado crece y demanda la creación de nuevos edificios.

Por otra parte, lo que se tiene aquí es una evolución de 10 años de desarrollo, ¿Hubo algún momento específico en donde se produjo esta orientalización en las tendencias de localización, ocurrió junto al cambio en la normativa comunal de Las Condes, o fue aparte de ese proceso?

Ilustración 5 Localización de edificios clase A 1998-2003



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012.

En la Ilustración 5 se muestra la producción de edificios de oficina clase A entre 1998 y 2003. En ese periodo, como se observa, se producen 20 edificios, correspondientes a un 40% de la producción de la década, sólo entre 1998 y 2000. De esos 20, un 50% se emplazó en El Golf. Esto es, en 3 años se produjeron 10 edificios que se emplazaron sólo en El Golf, dejando 4 fuera del área. Y dejando también, sólo 4 en otras comunas, 2 en Providencia y 2 en Santiago.

Lo anterior implica que de un total de 18 edificios emplazados en El Golf en la década de los '90, 10 de ellos se recibieron en 3 años, consolidando el barrio El Golf como polo de desarrollo de las oficinas.

Esto implica una relación entre el cambio de normativa de la comuna, con la consolidación de El Golf. El cambio en normativa se produjo en el año 1998 (en palabras de De La Llera, 2012) y las obras de mejoramiento urbano, de entorno, se desarrollaron entre 1998 y 2003.

Por su parte, estos años coinciden también con el anuncio de la crisis asiática y el periodo en que afectó la producción de oficinas, cuando la producción sufrió una baja respecto a la tendencia.

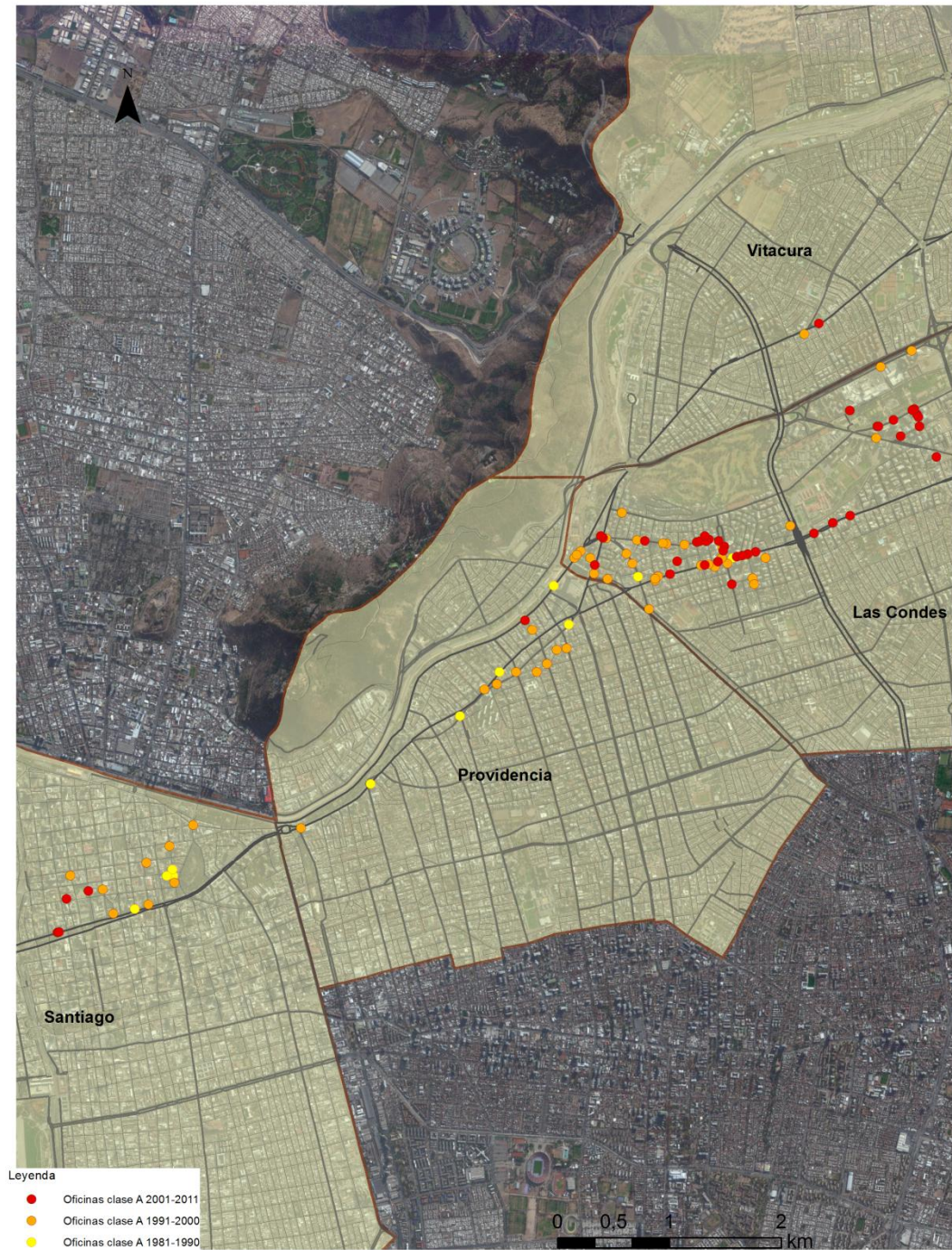
En los años 1998 y 1999, la producción alcanza su *peak* para decaer en el año 2000. Como se aprecia en el mapa, los años que perciben menos recepciones corresponden a 2002 y 2003. En el año 2001 no hubo recepciones finales, coincidiendo con el año en que más afectó la crisis asiática. Estos años son los que presentan un mayor rezago de las recepciones finales, en donde también hay un mayor distanciamiento entre la obtención del permiso de edificación y su recepción respectiva.

Sin embargo, en el año 2001, de los edificios que ingresan (un total de 5), tres de ellos se localizan en El Golf nuevamente, para localizarse en Santiago centro los 2 restantes.

Esto da cuenta de los factores que se imponen en la producción de edificios, esencialmente visto a través de la crisis asiática. Pero también, llama la atención sobre la continuidad en la tendencia hacia el oriente en el desarrollo de las oficinas.

III.2. Localización de edificios de oficinas A 2001-2011: Consolidación de El Golf y el surgimiento de Nueva Las Condes como nuevo polo de desarrollo

Ilustración 6 Localización de edificios oficina clase A 2001-2011



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012.

El desarrollo que aparece en la última década (2001-2011) viene a consolidar la tendencia hacia el oriente de la ciudad, sin perjuicio de la localización puntual de proyectos, no sólo en esta última década, sino en las 2 anteriores, de edificios en Santiago centro, aunque sean minoría en relación a la producción total de edificios.

Esta década se caracteriza por la consolidación del barrio El Golf, concentrando no sólo la mayor cantidad de edificios, sino demarcando la continuidad a lo largo de los ejes centrales del barrio (Isidora Goyenechea, El Golf, Apoquindo, El Bosque), que si se aprecia en la perspectiva de las décadas anteriores, se observa una consolidación del área comprendida entre estas calles.

Ahora, si bien existe una consolidación orientada hacia los ejes que demarcan el barrio, no existe una mayor expresión areal (superficial) de los edificios, constituyéndose como emplazamientos individuales y orientados hacia las calles y avenidas, más que un desarrollo al interior de las manzanas, que mantienen edificios residenciales.

Pero si la década anterior estuvo marcada por el desarrollo de El Golf y la tendencia hacia la localización oriente de las oficinas, esta última década también está marcada por la consolidación del barrio El Golf, como atracción y recepción de edificios clase A, y, al mismo tiempo, la emergencia, el traslado dentro de una misma comuna, hacia Nueva Las Condes, en donde se amplía la red de metro (2009), y en donde los proyectos surgen como un área de desarrollo y no como proyectos individuales como sucede con El Golf. Esto permite una mayor continuidad entre los edificios y el destino de manzanas enteras a la construcción de oficinas, sobre todo lo que comprende Alonso de Córdoba, Presidente Riesco, Manquehue, Cerro El Plomo, para también desarrollarse hacia Los Militares.

Ahora bien, luego de este recorrido en la evolución de la localización, cabe adentrarse en los factores que incidieron en esto.

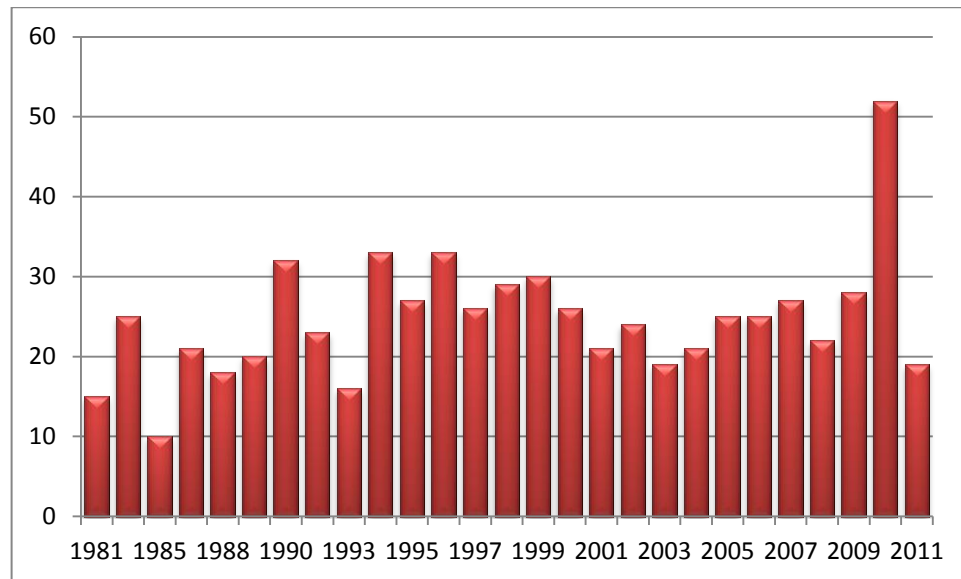
III.3. Tendencias de localización oficinas clase A 1981-2011: de la concentración en Santiago a la creación de un eje continuo Alameda- Providencia- Apoquindo, el surgimiento de nuevos polos de desarrollos y los cambios en la altura de los edificios clase A

Si durante la primera década en estudio se construyeron 9 edificios, esta producción se quintuplicó durante la década de 1991-2000, siendo la más importante en cuanto a tendencias de localización y consolidación de áreas de desarrollo: 50 edificios se construyeron, localizándose la mayoría entre Las Condes (El Golf) y Providencia. En Providencia, con una tendencia de colonización de los ejes principales para la comuna y que la conectan con el resto de la ciudad: Providencia y 11 de Septiembre. En el caso de Las Condes, sin embargo, consolidando un polígono, comprendido entre Apoquindo, El Bosque, Isidora Goyenechea, El Golf.

Esta tendencia al alza en la producción de edificios, no se mantuvo en la última década del estudio (2001-2011), puesto que en este lapso, si bien la producción fue de 46 edificios, no siguió una tendencia al crecimiento como el salto cuantitativo que tuvo entre las décadas anteriores.

En cuanto a los cambios en la morfología de los edificios comprendidos en estas 3 décadas, la altura no sigue necesariamente una tendencia al alza a través de los años, salvo con la irrupción del edificio Titanium con 52 pisos en el año 2010.

Figura 10 Número de pisos según año de recepción final



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis 2012

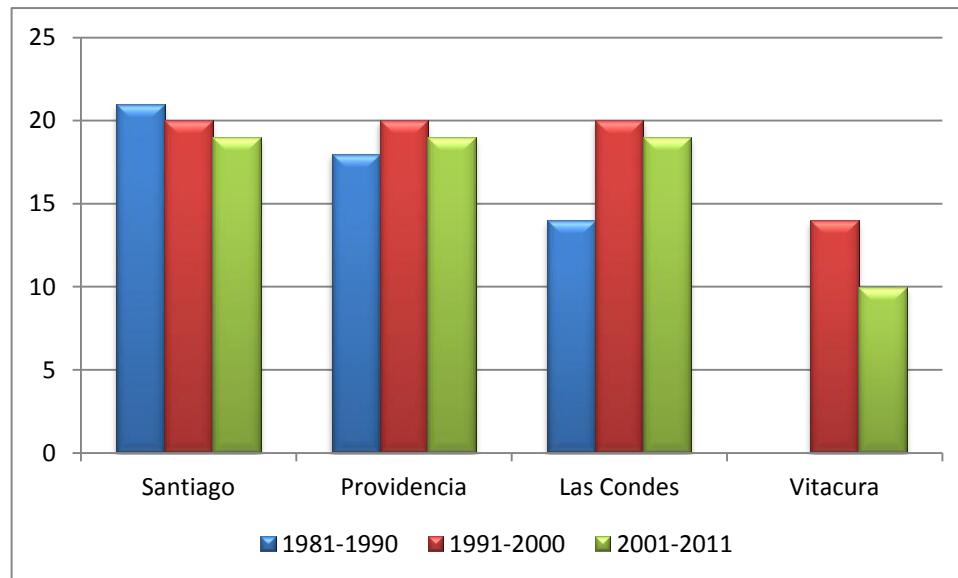
En resumen, la media de las alturas más altas de edificios clase A, considerando las 3 décadas en estudio es de 25 pisos.

En un análisis temporal, en la primera década (1981-1990) la media de los edificios más altos era de 20 pisos, en la comuna de Santiago, donde resalta el edificio más alto de ese entonces (32 pisos, Edificio Las Américas, ubicado en Miraflores #222) en el año 1990.

Entre 1991-2000, la altura promedio aumenta en 7 pisos, concentrando las mayores alturas la comuna de Las Condes, seguida de Providencia (con 2 alturas máximas, en los años 1996 y 2000, con 33 y 26 pisos, respectivamente) y finalmente, de Santiago (mayor altura en 1998 con un edificio de 29 pisos).

Lo anterior da cuenta de un aumento en las alturas en general. Si se compara la distribución de alturas por comuna y por década, se obtienen los siguientes promedios:

Figura 11 Número de pisos promedio de edificios clase A por comuna



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012

Como se aprecia, las alturas en las dos últimas décadas (1991-2000 y 2001-2011) presentan una equivalencia entre las comunas, con la salvedad del caso de Vitacura. En este sentido las disparidades en altura entre comunas tienen que ver con un factor clave, cual es la normativa urbana aplicada a éstas, lo que puede ir desde una escala general (comunal), hasta una escala más particular y de microlocalización, que podría ser una manzana específica.

Sin embargo, en la primera década, aparece como pivote la comuna de Santiago, con una altura media (esto es, considerando la totalidad de edificios clase A existentes en la comuna) de 21 pisos, altura que tiende a la baja levemente, en los años siguientes, hasta llegar a 19 pisos en la última década.

Esta comuna pivote es seguida por Providencia, con una altura promedio de 18 pisos en la primera década, para seguir una tendencia contraria a la de Santiago y aumentar su altura en la década 1991-2000 (que es la década en que la comuna de Las Condes libera su altura y constructibilidad), para volver a disminuir, aunque levemente en la década de 2001-2011, con 19 pisos promedio, igual que el caso de Santiago.

En la primera década, la comuna con edificios de menor altura corresponde a Las Condes, con un promedio de 14 pisos, muy por debajo de los 21 pisos de Santiago y los 18 de Providencia. Sin embargo, esta comuna se equipara a las alturas de las comunas de Santiago y Providencia en las décadas siguientes, con una altura media de 20 y 19 pisos, respectivamente.

Por su parte, Vitacura no tiene edificios clase A en la década 1981-1990, pero ingresa con más fuerza en la segunda y tercera década con alturas discretas, que tienen un promedio de 14 pisos para la década comprendida entre 1991-2000 y 10 pisos para 2001-2011. Esto resulta interesante en un contexto en

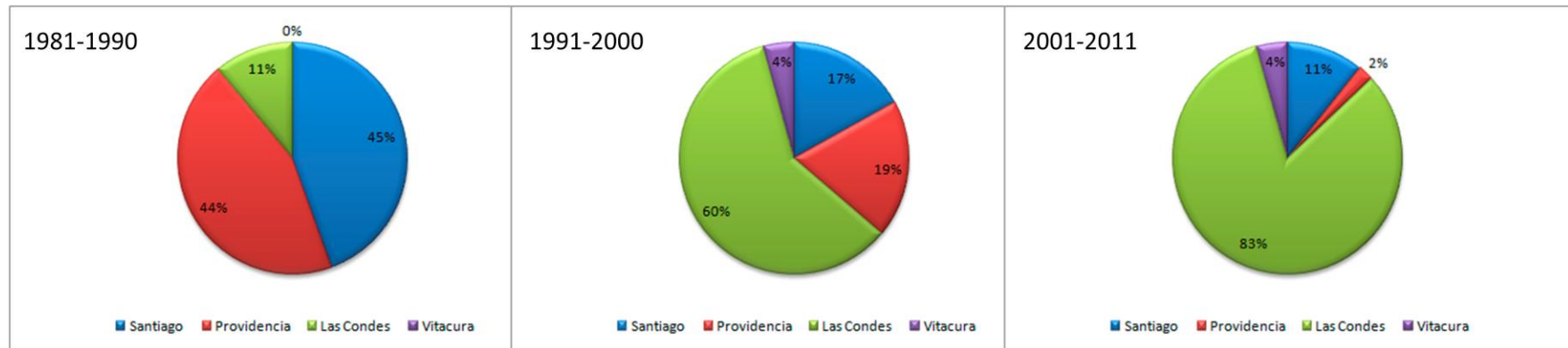
donde el resto de las comunas sobrepasa con creces esa altura, las cuales consiguen mayor protagonismo en producción y concentración de edificios clase A.

Lo anterior da cuenta de un cambio en las alturas de los edificios sobre todo en la segunda década del estudio, en donde las 3 comunas con mayor presencia en el mercado de las oficinas clase A presentan una altura de sus edificios clase A de 20 pisos, para bajar un piso en la última década, con 19 pisos en los casos de Santiago, Providencia y Las Condes.

Esto da cuenta de la importancia de la normativa, al momento de homogeneizar las alturas de los edificios clase A, pero también da cuenta de otro proceso: la competencia entre comunas por captar estos edificios.

Si se hace un análisis histórico de la distribución de edificios entre las comunas en donde existen edificios destinados a oficinas clase A, se obtiene lo siguiente:

Figura 12 Distribución de edificios de oficinas clase A por comuna y década



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012

En cuanto a la distribución por comunas según edificios recepcionados en cada década, en el gráfico de la izquierda se aprecia el protagonismo equivalente de Santiago y Providencia, con cifras cercanas al 50%, dejando a Las Condes con minoría, además de la inexistencia de edificios en Vitacura.

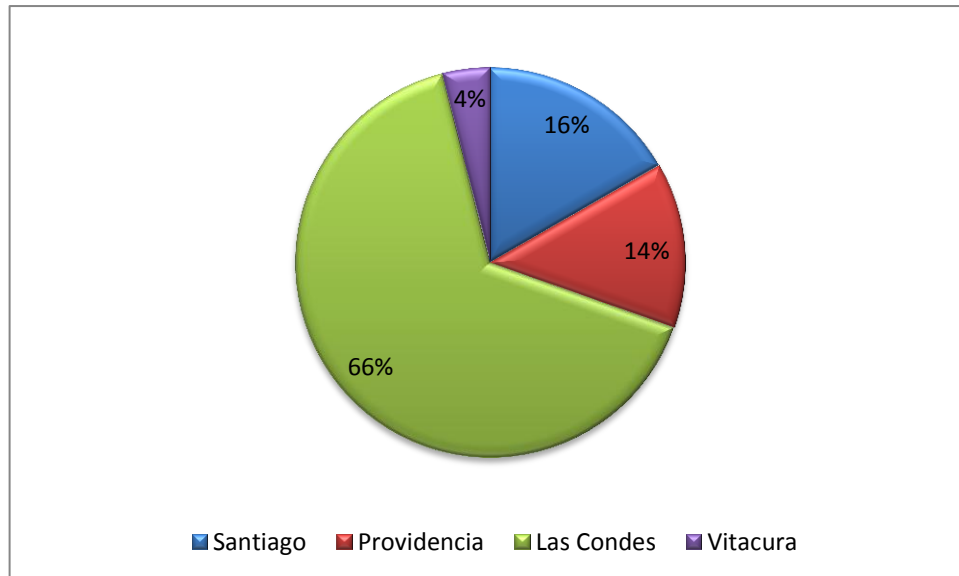
Ya en la segunda década, la distribución es casi opuesta a lo que se presentaba entre 1981-1990. Entre 1991 y 2000, Las Condes supera con creces la suma de Providencia, Santiago y Vitacura, dejándolas como minoría frente al 60% que concentra Las Condes. En términos absolutos, esto implica que de un total de 50 edificios, 30 edificios se localizaron en Las Condes, sobre todo en El Golf, como se aprecia en las Ilustraciones previas. Este cambio tan drástico tuvo su origen en el traslado del polo de oficinas más centrado en Providencia- Santiago, hacia Las Condes a través de la liberalización de las alturas, constructibilidad, y mejoramiento urbano en la peatonalización de la comuna, sobre todo en las postrimerías de la década de los '90 e inicios de los 2000 (De La Llera, 2012).

Finalmente, en la década 2001-2011, se consolida Las Condes como receptora de los edificios de oficinas clase A, con un aumento discreto en relación al salto que tuvo entre los 1981-1990 y 1991-2000. En esta última década concentra un 83% de los nuevos edificios, es decir de un total de 46 edificios recepcionados, aproximadamente 38 edificios se localizaron en Las Condes, consolidando por una parte El Golf, que había sido demarcado en sus ejes en la década anterior, pero también potenciando el surgimiento de Nueva Las Condes, que concentra un total de 19 edificios con recepción final obtenida hasta el año 2011.

De esta forma queda como protagonista absoluta Las Condes, con un 83% de los edificios recepcionados durante la última década, dejando un 17% distribuido de forma inequitativa entre el resto de las comunas (con un 11% en Santiago, 2% en Providencia y 4% en Vitacura).

Ahora bien, en términos de concentración total de edificios construidos entre 1981-2011, se obtuvo lo siguiente:

Figura 13 Distribución de edificios de oficinas clase A receptionados entre comunas 1981-2011



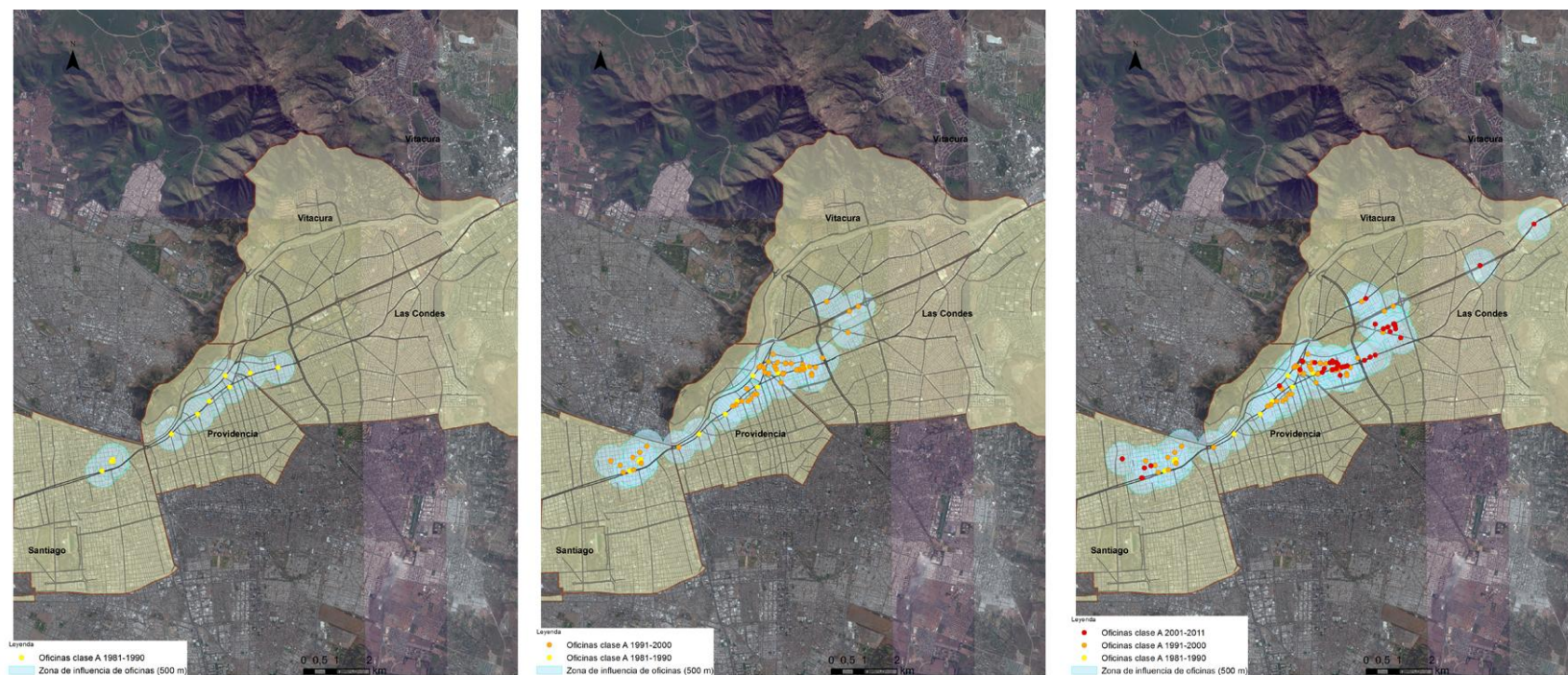
Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012

En términos de distribución acumulada, con el fin de relativizar las cifras anteriores, Las Condes sigue liderando con mayoría absoluta por sobre las demás comunas, con un 66%, quedando distribuidas entre las tres comunas restantes una proporción relativamente equivalente entre Providencia y Santiago (ambos cercanos al 15%) y en minoría a la comuna de Vitacura.

Ahora bien, teniendo las proporciones y distribuciones temporales y acumuladas, ¿Cómo se ha dado esta localización en el espacio urbano?

A continuación se presenta una Ilustración que contiene la zona de influencia de cada oficina, fijando un radio de 500 metros alrededor de los puntos de localización. Lo anterior, con el objetivo de apreciar la continuidad que existe entre los edificios de oficinas clase A. En el entendido de que 500 metros es una distancia peatonal, pero al mismo tiempo poniendo de relieve la continuidad que pudiese existir sobre los ejes o áreas de consolidación, por ejemplo, si existe o no una continuidad entre las zonas de desarrollo en Providencia, Las Condes, Santiago, Vitacura.

Ilustración 7 Evolución en la localización de edificios de oficinas clase A 1981-2011



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012

En la Ilustración anterior se muestra la evolución de las zonas de influencia de las oficinas en la medida que van proliferando los edificios conforme transcurren las décadas.

1981-1990: dos polos de desarrollo de oficinas clase A

En un primer momento, se tiene la existencia de dos polos principales:

- 1) En Santiago centro, sobre todo en las calles de Huérfanos, Bandera y Estado, cercano al eje central de la Alameda. Esta concentración más que seguir una fisionomía lineal corresponde a una concentración de puntos en calles interiores a la Alameda.
- 2) Un segundo polo en Providencia, en donde aparece el desarrollo de un continuo lineal sobre todo entre Providencia y 11 de Septiembre, cruzando prácticamente la totalidad de la comuna, terminando con un desarrollo incipiente en Av. Apoquindo en Las Condes. Este, más que un polo es la colonización de la prolongación del eje de Alameda hacia Providencia y luego su bifurcación con 11 de Septiembre. No obstante, la cercanía o superposición de los *buffer* en Providencia no es equivalente a lo que sucede en Santiago Centro, llegando incluso al límite de distancia de 500 metros, entre el edificio más occidental de Providencia y el que le sigue, distinguiéndose ambos círculos. Aquí, la separación entre edificios aunque esté contenida dentro de los 500 metros, presenta una menor densidad que en Santiago, debido, en parte, a la extensión de localización de los mismos.

1991-2000: dos polos que se aproximan y el surgimiento de un tercer polo de desarrollo

En un segundo momento (década que va de 1991-2000), se aprecian 3 aspectos principales:

- 1) Los dos polos que se verificaron en la primera década tienden a aproximarse, quedando las dos oficinas más cercanas entre Santiago y Providencia dentro de un radio de 500 metros. Aún así, corresponden a 2 polos que se localizan en comunas distintas. Esta proximidad está dada por la orientalización de algunos edificios en la comuna de Santiago (pese a que de todas formas existe una localización de edificios en zonas ubicadas al poniente de la comuna) y, por otra parte, la localización de un edificio en Providencia que se localiza cerca del límite con la comuna de Santiago por el poniente. Esto permite la mayor proximidad entre los edificios.
- 2) Existe un mayor desarrollo de edificios en Las Condes. Lo que en la década anterior se evidenció como un desarrollo incipiente y como la prolongación del eje Providencia, se transforma en un área, que permanece en continuidad con Providencia, quedando dentro del radio de 500 metros las oficinas más próximas, aún entre comunas (cuestión que apareció desde un comienzo entre Providencia y Las Condes, pero que no aparecía entre Santiago y Providencia). Es en este periodo donde se aprecia la consolidación del barrio El Golf como atractor y concentrador de edificios de oficinas clase A.

- 3) Se aprecia como un tercer polo más alejado de los otros, pero dentro de Las Condes, el surgimiento de algunos edificios en el sector de Nueva Las Condes, sobre todo en Presidente Kennedy y Alonso de Córdoba, los cuales se encuentran más próximos a la localización de los edificios clase A en Vitacura. Con este nuevo polo se aprecia una tendencia aún más acusada hacia el oriente de la ciudad y de las comunas, en este caso Las Condes. Observación que también se replica para Providencia (aunque con la excepción del edificio cercano a la comuna de Santiago), pero que no se observa en Santiago.

2001-2011: la consolidación del continuo Santiago- Providencia- Las Condes y la tendencia de localización hacia el oriente de la ciudad

De acuerdo con las tendencias anteriores, en la última década aparece el reforzamiento del continuo entre Santiago, Providencia, Las Condes e incluso Vitacura. Con la tendencia hacia el oriente que tiene la localización de edificios clase A en la comuna de Las Condes, en la aparición de Nueva Las Condes como alternativa a El Golf, la concentración de edificios en Nueva Las Condes permite la proximidad entre esos edificios y los de El Golf, aunque con menos fuerza de lo que ocurre en Providencia y entre Providencia y El Golf (ver transparencia de los círculos y su superposición).

Además, aparecen dos edificios más alejados, aun dentro de la comuna de Las Condes, pero que no se localizan dentro de un área de continuidad, como sí lo hace el resto de los edificios. Esta tendencia viene a reforzar lo que apareció desde la primera década y que se refuerza en la segunda y tercera: la tendencia hacia la localización en el oriente de la ciudad, evidenciándose sobre todo en Las Condes.

IV. Factores de localización y consolidación de polos de desarrollo en oficinas clase A

De acuerdo a la información contenida en el marco teórico y los factores de localización estudiados en distintos casos latinoamericanos y mundiales (Malcata, 2011; Lizieri, 2009; Castillo y Bernardes, 2007; Chion, 2002; Barrios, 2001; Parnreiter, 2011), a continuación se analizan los factores de localización para el caso de Santiago.

En ese sentido y contraponiendo la información disponible con la hipótesis de trabajo, se realizará un análisis y síntesis de los factores que inciden en la localización de oficinas, partiendo con los que se consideran estructurales, relacionados a la infraestructura, como dotación básica de la expansión de la ciudad y que otorga una condición básica para la localización de oficinas, cual es la accesibilidad.

En segundo lugar, y relacionado indirectamente con lo anterior, se expondrán los análisis relativos a normativa urbana, como condicionante particular de cada caso, en esta investigación, cada comuna y sectores dentro de las comunas, permitiendo así dar cuenta de los procesos de liberalización de normativas de edificación que han tenido.

Posteriormente, se relacionará con la presencia de servicios especializados, como restaurantes, bancos, con lo cual se ingresará en la segunda parte de estos factores, que en algunos casos, más que una causa, corresponden a una consecuencia de la localización de oficinas.

Luego, se hará mención a la distribución de los grupos socio ocupacionales, para dar cuenta de la extensión de la ciudad y su relación de proximidad con las oficinas Premium.

Finalmente, se dará cuenta de una de las consecuencias más estudiadas en la literatura, cual es el incremento de los precios de suelo en 3 tiempos: 1990, 2000 y 2011. Permitiendo lo anterior, hacer alusión a la consolidación de ciertos polos de desarrollo, que, debido a los costos que adquieren en cuanto a localización, se vuelven competitivos para oficinas Premium y quienes invierten en ellas.

IV.1. Dotación de infraestructura: la competencia por el tiempo y los recorridos. Extensión en líneas de metro y concesiones de autopistas urbanas

La infraestructura dota de conectividad y accesibilidad a las ciudades. En ese sentido, se alteran los tiempos de traslado, sin que cambien las distancias.

Este traslado afecta desigualmente a los distintos funcionarios de una empresa, permitiendo esto, que los usos de transporte sean diferentes, en cuanto a uso de transporte público y transporte privado. De acuerdo a Rodríguez (2011), los altos cargos tienden a trasladarse en vehículos propios.

Al respecto, una de las inversiones más eficientes en cuanto a transporte público fue la red de metro. La red de metro como tal, comenzó a operar en la ciudad de Santiago en el año 1975.

Una de las innovaciones que presentó la infraestructura de transporte fue el metro, proyectado por primera vez en el año 1965 (Metro S.A, s.f.). Sin embargo, esta inversión se concretó en el año 1975, con un tren que iba entre Estación Central y San Pablo (ver Figura 14).

Fue en el año 1977 que se extendió hacia el oriente de la ciudad, hasta la estación Salvador, llegando a la comuna de Providencia. En 2 años, el metro pasó de Estación Central, Santiago, hasta Providencia. No es casual que justamente en el año 1976 (Ordenanza general Plan Regulador Providencia, 2007), Providencia fuera considerada con características que la catalogaban como un subcentro metropolitano, justamente por la extensión del metro hasta Salvador, lo que permitió un desplazamiento de servicios y polos de desarrollos para zonas de oficinas, sobre todo en los ejes de Providencia y Nueva Providencia (actual 11 de septiembre).

En el año 1980, la Línea 1 se extendió a Escuela Militar, teniendo un recorrido que unía de este-oeste Estación Central (próximo al centro de la ciudad) con una de las comunas más orientales, Las Condes. En 3 años (tiempo comprendido entre 1977-1980), existía la necesidad de expandir la línea de metro hasta Las Condes.

Posteriormente, es en el año 1987 cuando se instauran metrobus, atribuyendo una condición de intermodalidad a distintas estaciones de la Línea 1 y 2, tales como Estación Central y Escuela Militar, ambas, estaciones terminales de la Línea 1.

Finalmente, en el año 2009, se inaugura la extensión hasta la estación Los Domínicos, creando tres nuevas estaciones: Manquehue (localizada en las proximidades de Nueva Las Condes, en la intersección de Apoquindo con Alonso de Córdova), Hernando de Magallanes y Los Domínicos.

La extensión de la red de metro estuvo concentrada, al menos durante la primera década en las Línea 1, y luego la Línea 2, la cual se inaugura en el año 1978, para ser extendida en 1987.

Si se hace una intersección entre la red de metro y los polos de concentración de oficinas, efectivamente en un comienzo (1977), la concentración de oficinas es en Santiago Centro y luego en Providencia, lo que se condice con la infraestructura de metro. Además, en el caso de Providencia, esta misma extensión del metro incide en la normativa urbana que aplicará con el Plan Regulador Comunal (PRC

de ahora en adelante) de 1976, extendiendo el desarrollo de Santiago centro hacia Providencia. Providencia se perfila así como un subcentro metropolitano y el mejoramiento que se hace del espacio público, sobre todo en los ejes Providencia y 11 de septiembre, hace alusión a la cantidad de transeúntes y población que tenía la comuna en ese entonces. En este momento concentraba el 26,5% de las viviendas de Santiago ciudad (Ordenanza general del Plan Regulador de Providencia, 2007).

Sin embargo, la extensión a Escuela Militar se hizo alrededor de los '80, cuando todavía el polo de desarrollo se concentraba en Santiago- Providencia. Es a partir de los '90 que Las Condes emerge como nuevo polo de desarrollo de oficinas, manteniendo una continuidad de oficinas con Providencia (Ilustración 7 Evolución en la localización de edificios de oficinas clase A 1981-2011 Ilustración 8).

En ese sentido, los factores que inciden en Las Condes son otros, además de la infraestructura, entendida como un factor condicionante para la existencia de oficinas.

En este punto es importante hacer mención al factor proximidad, una vez que se densifica Providencia, emerge con fuerza Las Condes, para desarrollar el distrito de El Golf. La infraestructura de metro preexistió en ese sentido, pese a que el polo de desarrollo se generó luego de que los edificios de oficinas Premium se emplazaran en Providencia.

No obstante, para el caso del desarrollo en Nueva Las Condes, la cercanía de una línea de metro sí resultó un factor condicionante para su desarrollo y peatonalización. A este respecto, la peatonalización se entiende como una consecuencia de la instauración de oficinas Premium, debido a la accesibilidad que existe entre los edificios y el aprovechamiento de los servicios contiguos a la zona de emplazamiento de las oficinas (De La Llera, 2012).

Nueva Las Condes como proyecto estaba previsto en los inicios del 2000, pero se materializó con la construcción del metro, la compra de terreno de Villa San Luis y la creación de autopistas, las cuales también tuvieron lugar durante la década 2000-2010 (Ministerio de Obras Públicas, 2011).

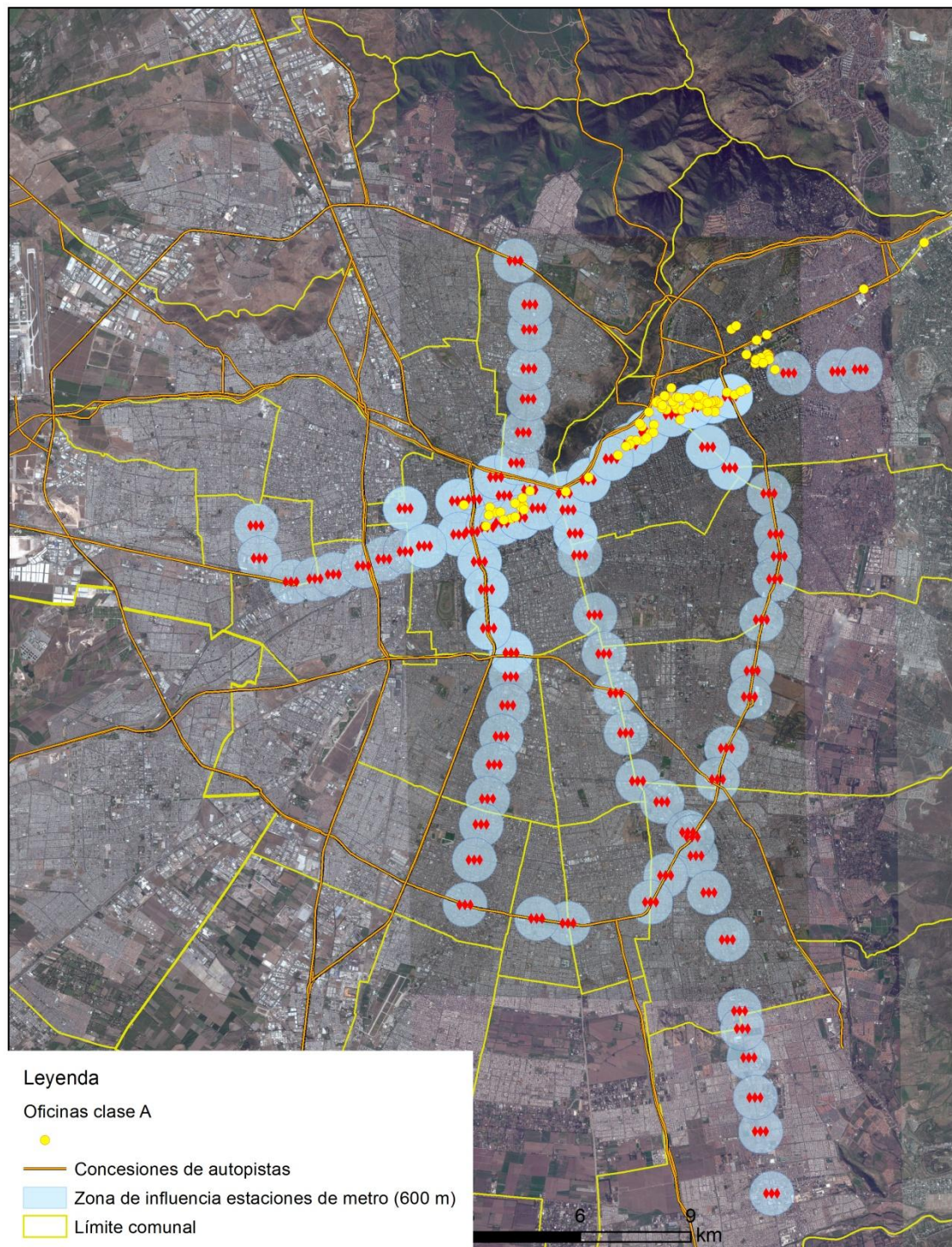
Además de la creación de estos polos puntuales, la red de metro se extendió hacia otras comunas, creando en el año 1997 la Línea 5, que unió de norte a sur a las comunas de Santiago- La Florida. Finalmente, esta mejora en la accesibilidad se vio aún más potenciada con la creación de la línea 4 y 4A en el año 2006, uniendo Providencia con Puente Alto y la 4A, La Cisterna con La Florida.

Esto permite una mayor accesibilidad desde distintos puntos de la ciudad, comunas que se ubican al sur de Santiago esencialmente. Para, en el año 2009-2010, extender la línea 5 hasta Maipú, uniendo la parte oeste de la ciudad. De esta forma se comprime la ciudad en la relación espacio-tiempo, permitiendo también la localización de nuevos polos de desarrollos de oficinas, no necesariamente Premium, pero que sí conforman una localización alternativa, con tipologías similares (en cuanto a plantas libres, altura, climatización), tales como El Cortijo (Quilicura, en donde se proyecta la extensión del metro), Ciudad empresarial (en donde aún no existe metro, pero se proyecta la creación de un teleférico, y que se desarrolló luego de la creación de autopistas).

Como se aprecia, la accesibilidad proporcionada por el metro juega un rol fundamental en la generación de polos de desarrollo de las oficinas. En ese sentido, los polos más desarrollados se localizan junto a

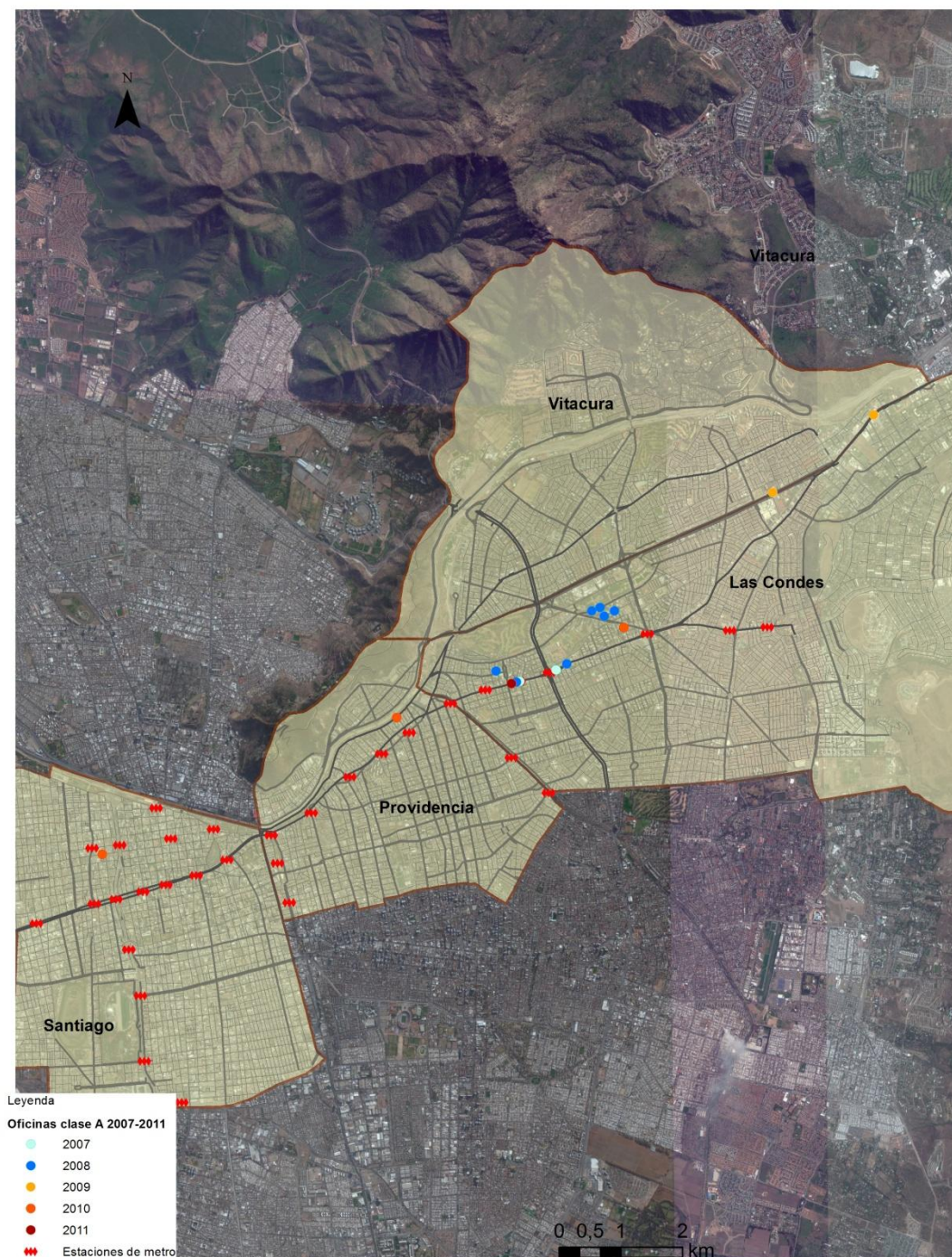
estaciones de metro. Esta área, entendida como caminable, no supera los 600 metros, como se aprecia en la Ilustración siguiente:

Ilustración 8 Zona de influencia de metro y localización de oficinas clase A



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012 y OCUC.

Ilustración 9 Localización de oficinas clase A 2007-2011 y su relación con la red de estaciones de metro



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012 y OCUC.

Respecto a la causalidad del metro en cuanto a emplazamiento de oficinas Premium, en el mapa anterior se observa la distribución de estaciones de metro en las 4 comunas que tienen oficinas clase A. Además, se presenta la distribución de oficinas clase A que solicitaron permiso de edificación entre los años 2007 y 2011.

Se escogen estas fechas, debido a que el año 2007 fue cuando se anunció la construcción de la extensión de la línea 1 hacia Manquehue, Hernando de Magallanes y Los Dominicos (Metro S.A, s.f.). A pesar de que su anuncio fue en ese año, su construcción finalizó entre 2009 y 2010.

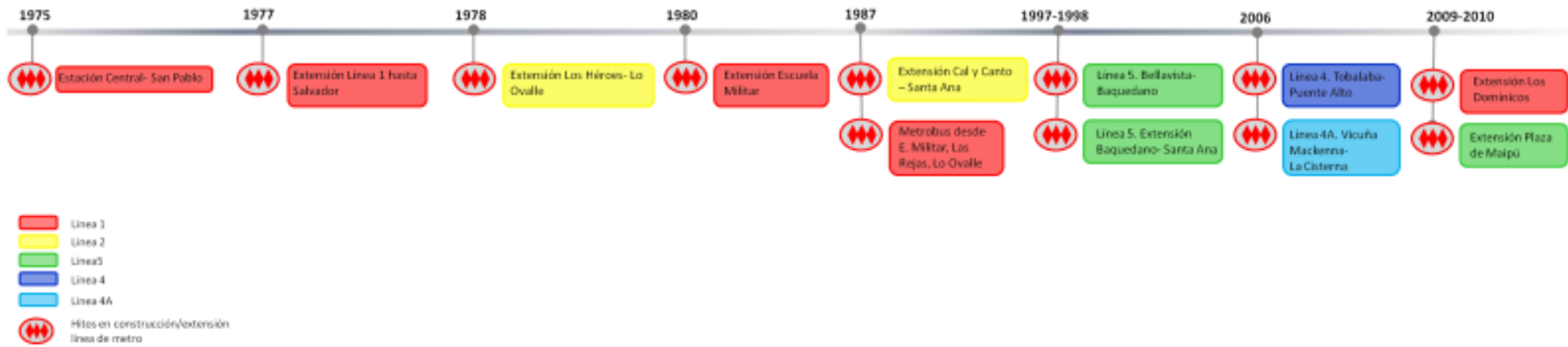
Si se observa la distribución de los puntos en gama de azul (celeste y azul), se observa que la mayoría de los puntos localizados en Nueva Las Condes (localizada entre Presidente Riesco, Alonso de Córdoba, Manquehue) ingresaron 4 edificios con permiso de edificación después del anuncio de la extensión del metro. El total de edificios recepcionados para Nueva Las Condes hasta el año 2011 es de 10. Es decir, un 40% ingresa antes de la finalización de la construcción del metro, ingresando luego de esta construcción sólo un edificio en Nueva Las Condes.

Esto da cuenta del importante rol que juegan las vías de transporte (en este caso, específicamente la red de metro) en el interés por construir en esa zona.

Si se consideran los antecedentes de la normativa urbana, el proyecto de Nueva Las Condes surge alrededor del año 1995, en donde el terreno se encontraba disponible (Villa San Luis), en manos de un solo propietario (recinto militar) de acuerdo a De La Llera, 2012. Esto permitió una compra más expedita y el planeamiento de Nueva Las Condes como un polo de desarrollo de oficinas alternativo al caso de El Golf (De La Llera, 2012).

Además, Nueva Las Condes se diferencia de El Golf, en tanto existe una planificación de entorno, accesibilidad entre edificios y la idea de un solo paño con varios edificios en su interior, que se conectaran entre sí, distinto a la individualidad de los predios y edificios que se construyeron en El Golf, dada su calidad de área urbana residencial consolidada y la presencia de división predial y distintos propietarios, como un polo de desarrollo que se vio potenciado en distintos tiempos, sobre todo durante la década de 1991-2000.

Figura 14 Línea de tiempo de extensión de Metro



Fuente: Elaboración propia, basado en información proporcionada por Metro S.A.

En cuanto a las autopistas, a continuación se muestra un resumen del inicio de las concesiones, por autopista:

Cuadro 7 Inicio de concesiones de autopista por año

Inicio de concesión	Autopista
2002	Vespucio Sur
2003	Costanera Norte
2003	Américo Vespucio norponiente (El Salto- Ruta 78)
2005	Vespucio (El Salto- Kennedy)
2006	Sistema Norte Sur

Fuente: Elaboración propia, basado en información proporcionada por MOP, 2011.

Como se aprecia en el cuadro anterior, todas las concesiones se iniciaron en la década de los 2000, la mayoría dentro del primer quinquenio. Este inicio dista en las fechas de inicio de construcción y del término de construcción de las mismas, que en algunos accesos fue en los años 2007 y 2009 (Ministerio de Obras Públicas, 2011).

De acuerdo a la información presentada en acápites anteriores, la mayor producción acumulada se encuentra a partir del año 2000, que alcanzaba una magnitud de 792.345 m² para ese año.

Lo interesante de estas concesiones, es que como se aprecia en el mapa de infraestructura, están disponibles en la mayor parte de las vías estructurantes de Santiago, permitiendo una accesibilidad al que se traslada en automóvil, que se refleja en lo que menciona De La Llera (2012). “*Si te demorabas 7 minutos en llegar al centro, hoy te demoras los mismos 7 minutos en llegar a Estoril?*”. Esto permite la extensión de los polos de desarrollo de oficinas hacia zonas más alejadas, que no necesariamente están dentro del radio de influencia del metro, por ejemplo, lo que sucede con las oficinas ubicadas en Vitacura y en Estoril, en Las Condes.

Además, lo anterior está relacionado con 2 aspectos importantes. El primero de ellos, la autopista no sólo es útil para el transporte privado. Con la incorporación de Transantiago, algunos recorridos tienen que transitar por autopista, es lo que sucede con los buses que se dirigen a Ciudad Empresarial, en Huechuraba, polo, que si bien no constituye una concentración de oficinas clase A, esencialmente por su localización retirada de una accesibilidad como sucede con El Golf, Nueva Las Condes, la autopista Américo Vespucio Norponiente y Costanera Norte, ambas inauguradas el 2003 (fecha en la que se construyó el primer edificio en ciudad empresarial) dotaron de una condición de accesibilidad que antes no tenía esa localización. Y es una condición *sine qua non* para que se pudiera desarrollar ese polo de oficinas.

Si bien es cierto existe una condicionante de relieve geográfico para llegar a Ciudad empresarial, de todas formas las autopistas han contribuido a que en pocos minutos se pueda llegar de Vitacura a

Huechuraba. No obstante, ahí surge la contrapartida de la accesibilidad, cual es la congestión y de esa forma, buscar localizaciones alternativas, competitivas en precio y localización (Ver Ilustración siguiente).

En la ilustración adjunta se aprecia el fenómeno de una dotación de accesibilidad, que es posterior a la creación del metro, pero que incide sobre todo en el traslado de los altos ejecutivos, y que permite la extensión de los polos de desarrollo de oficinas. Al respecto, este factor se desarrollará más adelante.

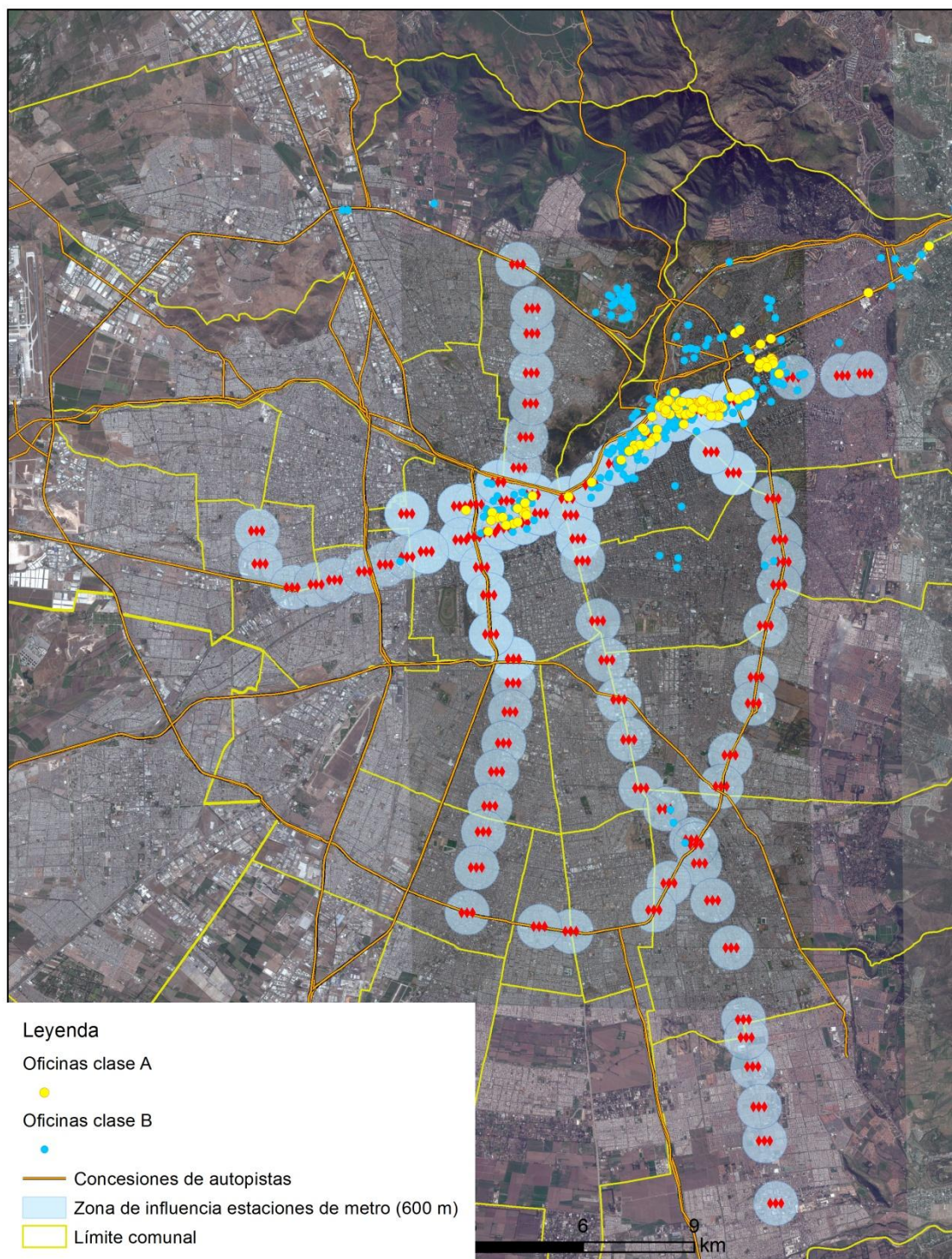
Esta accesibilidad diferenciada, peatonalizada en algún sentido, en el caso de El Golf y Nueva Las Condes, al mismo tiempo que en Providencia y Santiago, plantea la disyuntiva de por qué frente a similares condiciones de accesibilidad, se desarrollan unos polos más que otros.

De esta forma, se puede concluir que los requisitos de accesibilidad se han dado diferencialmente en el tiempo. En un primer momento, la conectividad se desarrolló en un sentido este-oeste de la ciudad, con las líneas de metro que se consolidaron hacia los '80.

Sin embargo, las autopistas se concesionaron durante el primer quinquenio de los 2000, cuando ya se estaban consolidando los polos de desarrollo de oficinas Premium y B (caso Ciudad empresarial). Sin embargo, la aparición de estas concesiones permite una nueva variante: que estos polos se dinamicen y extiendan en el espacio, posibilitando la creación de localizaciones alternativas.

En un caso, el metro favorece la peatonalización del traslado y su consiguiente mejoramiento del espacio público en términos de normativa (ensanche de veredas, estacionamientos subterráneos, espacios libres, entre otros), para el aprovechamiento de servicios localizados en su entorno. Por otra parte, las autopistas favorecen la expansión a escala ciudad y se relaciona más que con la peatonalización, con la localización de los altos ejecutivos y su distanciamiento hacia las oficinas.

Ilustración 10 Desarrollo de infraestructura y localización de oficinas A y B



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012; MOP, 2011, OCUC.

Lo anterior pone de relieve que sin condiciones de accesibilidad, no se pueden generar polos de desarrollo. Esto quedó demostrado en el año 1976, con la incidencia que tuvo la construcción de la estación Salvador en la normativa urbana y la imagen de subcentro metropolitano de Providencia, al mismo tiempo que permitió acoger el incipiente polo de desarrollo de oficinas en sus ejes principales.

También queda demostrado, en el caso de ciudad empresarial, que sin los accesos por autopistas, no se habría desarrollado de la forma en que lo ha hecho y queda demostrado en Nueva Las Condes, con una localización preferencial contigua a autopistas, para los altos ejecutivos, pero también en proximidad al metro Manquehue.

IV.2. Normativa urbana y su relación con la localización de oficinas Premium y Ciudad Empresarial

La normativa urbana que se analizará a continuación, tiene relación con los Planes Reguladores Comunales de cada comuna y los principales indicadores de edificación, a saber: subdivisión predial mínima, Constructibilidad, y altura máxima.

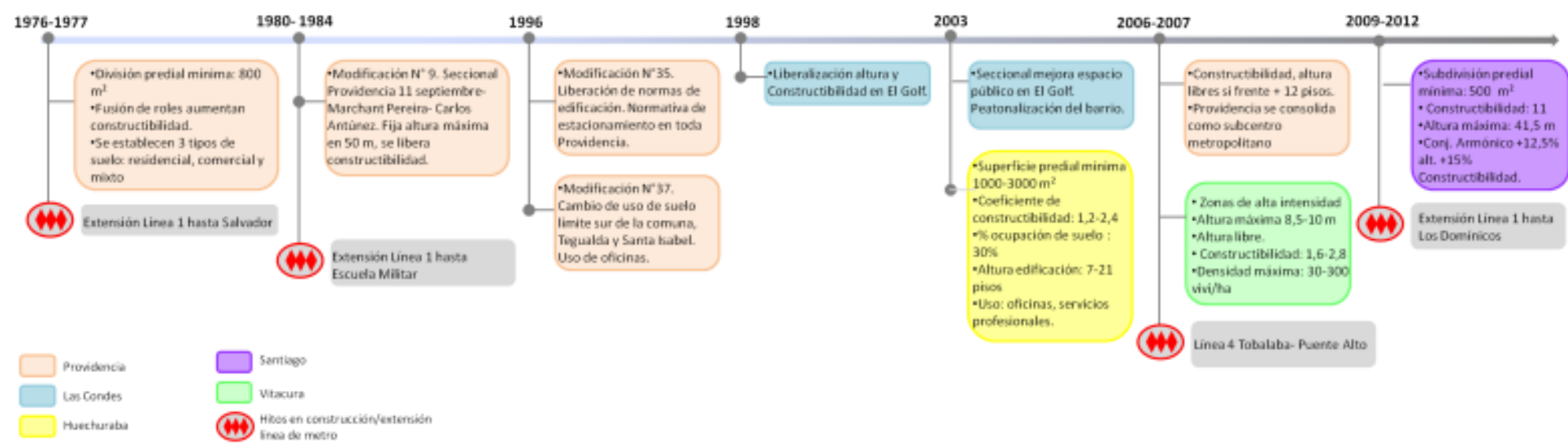
Se dará cuenta de cómo estas normas han variado en uno u otro caso. Se incluye en este apartado Ciudad Empresarial, emplazado en Huechuraba, debido a la importancia que tuvo el factor accesibilidad en su gestión, además de erigirse como una localización alternativa frente a las oficinas localizadas hacia el oriente de la ciudad.

Las semejanzas que guardan con los casos de oficinas Premium, en cuanto a climatización independiente, metros cuadrados de plantas libres (superior a 1.000 m²), altura entre piso y cielo (3 metros)⁵, permiten considerarla una localización alternativa, razón por la cual se incluirá, además de las facilidades que presentan en cuanto a normativa respecto a las otras comunas, lo que permite dar un parámetro frente a las otras normativas locales.

El factor de accesibilidad analizado hasta ahora, es considerado un factor estructural para la localización de oficinas. Sin embargo, una condición para que se puedan construir los edificios tiene que ver con los usos de suelo, y normas edificatorias, los cuales regulan los aspectos antes mencionados.

⁵ Según datos disponibles en World Green Center, Ciudad Empresarial: <http://www.ciudadempresarial.cl/home2.html>

Figura 15 Normativas urbanas comunales e hitos en extensión de metro en el tiempo (1976-2012)



Fuente: Elaboración propia en base a PRC Providencia, Santiago, Las Condes, Vitacura, Huechuraba; y Metro S.A.

IV.2.1 Santiago y la localización preferencial de oficinas Premium entre 1981 y 1990

La comuna de Santiago tuvo las alturas más altas durante el decenio 1980-1990 en cuanto a las oficinas, alcanzando incluso los 25 metros.

Respecto a eso, la Constructibilidad y altura fueron liberadas en ese entonces.

Actualmente, con la aprobación del PRC en el año 2012, la subdivisión predial mínima se establece en 500 m², la altura en 41,5 metros como máximo y la Constructibilidad de 11. Los últimos dos indicadores sufren variación en caso de tratarse de un conjunto armónico, en donde la altura puede incrementarse hasta 46 pisos y, en el caso de la Constructibilidad, a 12,5. La variación en cuanto a conjunto armónico está establecida en la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones⁶. Sin embargo también permite inferir el incentivo frente a la fusión de predios, permitiendo incrementar el beneficio, pese a que el costo de transacción⁷ sea mayor en el caso de fusión de predios.

La comuna de Santiago fue la primera en estar dotada de accesibilidad, en el año 1975, y su normativa de alguna forma también se liberalizó en función de las atribuciones que debía tener el centro de Santiago, conformando un primer polo de oficinas, las cuales más que estar orientadas a trasnacionales, estaban orientadas a bancos, y oficinas de tipo gubernamental.

IV.2.2 Providencia y el traslado del polo de desarrollo de oficinas hacia el nuevo subcentro metropolitano: 1980-2000

La comuna de Providencia hizo su primera regulación en el año 1947 (Ordenanza General Plan Regulador Comunal 2007), en la cual establecía una subdivisión predial mínima de 800 m², además de una altura máxima entre 3-4 pisos.

La característica principal de Providencia en ese entonces era la de tener una imagen de “ciudad-jardín”, preocupándose de la presencia de árboles en las calles.

Posteriormente, en el año 1976, se aprueba el PRC que regirá hasta el año 2007.

Este PRC se vio fuertemente imbuido por la extensión de la Línea 1 del metro hasta estación Salvador, lo cual incidió en la transformación del modelo ciudad-jardín a otro que en el contexto de subcentro metropolitano, le dio la connotación de la “ciudad dentro de la ciudad” (Ordenanza general de Plan Regulador Comunal, 2007). Con esto, surgen 3 usos de suelos que normarían la comuna, a saber: el residencial, comercial y mixto.

⁶ OGUC, Artículo 2.6.9

⁷ Los costos de transacción se definen como aquellos costos asociados a la compra del terreno, tales como escrituras, pagos notariales, entre otros. Estos costos pueden llegar a significar el 30% de la inversión total en la compra del terreno (Figuerola, 2012).

Los ejes centrales de la comuna, que extienden el centro original hacia este subcentro metropolitano, Providencia y 11 de septiembre, se escogen para acoger el desarrollo de actividades comerciales y de servicios. Al respecto, se establece una subdivisión predial mínima de 400 m², y una altura que no supere la media del frente en cuestión.

Al respecto, el primer indicio de liberalización de la altura y Constructibilidad fue la estipulación de que la fusión de predios incrementa la Constructibilidad, dando así un incentivo a la edificación. Lo anterior tiene relación a la disminución casi en la mitad de lo que era la subdivisión predial mínima 30 años antes.

Lo principal del PRC de 1976 fue la condición de subcentro metropolitano de la comuna, lo que se condice con el desarrollo incipiente entre Santiago y Providencia, en las oficinas que se construyeron entre 1981 y 1990. Esto también, junto con la extensión del metro a Salvador y luego a Escuela Militar, permitirá las mejoras en cuanto a peatonalización que se hicieron en Paseo Las Palmas, por ejemplo, permitiendo una localización esencialmente en forma de ejes, entre Providencia y 11 de septiembre.

De la misma forma, la extensión en 1980 hasta Escuela Militar, permite también la continuidad en la localización de oficinas, siguiendo el eje del metro hasta Las Condes, en donde las razones de su consolidación se explicarán más adelante.

Haciendo una revisión a las modificaciones que se hicieron al PRC 1976, hasta la promulgación del PRC de 2007, existen 3 hitos en la liberación de la normativa urbana:

- 1) Modificación N°9 en 1984 (seccional), en donde se establece “*Seccional Providencia- Marchant Pereira- Carlos Antúnez: Fija en 50 m la altura máxima la edificación continua y no exige el coeficiente máximo de Constructibilidad*” (Ordenanza General PRC Providencia, 2007, p.31). Se libera el coeficiente de Constructibilidad, restringiéndose sólo la altura máxima a 50 metros.
- 2) Modificación N° 35 en 1996, el cual norma la edificación y distanciamiento entre edificaciones. También fija las normas de estacionamiento para toda la comuna.
- 3) Modificación N° 37 de 1996, se establece el cambio de uso residencial en la parte sur de la comuna (Santa Isabel y Tegualda), a uso de oficinas.

Lo anterior, si bien son algunos antecedentes que se suman a los anteriores en cuanto a liberación de coeficientes de Constructibilidad y altura, permitieron un nuevo polo de desarrollo de las oficinas, el cual se pudo adaptar a las exigencias de las oficinas Premium, en cuanto a estándares de plantas libres y altura. Pero, del mismo modo, la misma conformación de este eje, permitió el desarrollo hacia el oriente en cuanto a la localización de oficinas, distanciándose, pero siendo accesible el distrito El Golf, sobre todo en la década 1990-2000 y 2000-2011.

IV.2.3 Las Condes y la consolidación del distrito El Golf: la adaptación de la normativa urbana en pos del desarrollo del centro financiero de Santiago

El desarrollo de la normativa urbana en Las Condes, tiene origen en el PRC de 1995, pero antes, existió desde 1980 una iniciativa de trasladar el polo de desarrollo que se venía gestando en Nueva de Lyon en Providencia hacia El Golf (De La Llera, 2012). Esto se realizó a través de la liberalización de alturas y Constructibilidad en este barrio.

Lo anterior permitió el emplazamiento de oficinas en este sector, que contaba con características de seguridad, paisaje urbano y natural (visibilidad hacia la cordillera y relativamente cerca del borderío), pero que, sin embargo, comienza a entrar en crisis en el año 1993. Esto, debido a que dada la estructura predial que predominaba en El Golf, los edificios y las inversiones eran de predio a predio (en este caso, casa a casa), cuestión que requirió más adelante un mejoramiento de los espacios públicos y la aplicación de normas más estrictas.

Fue en ese contexto, que se restringió la altura y Constructibilidad y comenzaron las obras de mejoramiento del espacio público, en cuanto a ensanche de veredas, localización de servicios, y un esfuerzo en cuanto al fomento del tránsito peatonal, a fin de que se aprovecharan los servicios dispuestos en el barrio, como restaurantes, cercanía al metro, entretenimiento y cultura.

Estas mejoras se hicieron a través de seccionales entre 1998 y 2003.

Al momento de modificar y restringir las normas urbanísticas en El Golf, se plantea como localización alternativa Nueva Las Condes, el cual estaba pensado como proyecto alrededor del año 1995 (De La Llera, 2012).

Nueva Las Condes surge como alternativa a la localización de oficinas Premium, debido a que cuenta con condiciones similares a El Golf. Esto es: centralidad, tener una situación colindante con comunas homogéneas en cuanto a perfil socioeconómico, estar rodeada de ejes importantes a nivel comunal e intercomunal, tales como Alonso de Córdova y Kennedy (autopistas), cercano a la estación Manquehue, cercano a áreas naturales como el Parque Araucano. Además, lo que otrora fue para El Golf la cercanía al polo de Providencia, ahora es la cercanía de Nueva Las Condes a Costanera center, como hito en cuanto a altura del edificio y metros cuadrados que aporta a las oficinas Premium.

Así, en un contexto de igualdad de factores, lo que varía es la estructura predial. Una de las ventajas de Nueva Las Condes sobre El Golf, es que Villa San Luis tiene un solo dueño y correspondía a un recinto militar, cuestión que reduce los costos de transacción y permite al mismo tiempo, una visión de conjunto, permitiendo la proyección de espacios peatonales entre edificios y una armonía entre ellos, más que lo que sucedió en El Golf.

En suma, los tres aspectos más relevantes de la normativa de Las Condes, es que aparte de una liberalización de alturas y Constructibilidad, primero en El Golf y luego en Nueva Las Condes, la adaptación de la normativa urbana se hace presente en el primer caso, en el mejoramiento del espacio

público hacia finales de los '90 e inicios del 2000, una vez que ya habían edificios de oficinas Premium y el barrio se había comenzado a desarrollar como polo de oficinas.

Para el caso de Nueva Las Condes, la visión de conjunto de edificios estuvo desde un comienzo, debido a que la estructura predial permitía la edificación de varios edificios de oficinas Premium. De esta forma, lo que en El Golf estuvo en manos del municipio, con un mejoramiento urbano que ocurrió después de la construcción de oficinas, en el caso de Nueva Las Condes fue previsible desde un comienzo.

IV.2.4 Vitacura: normativa urbana restrictiva y desarrollo incipiente de oficinas

En cuanto a Vitacura, el Plan Regulador Comunal fue aprobado en el año 2007.

Respecto a la normativa urbana que presenta, sus normas son bastante más restrictivas que el resto de las comunas, puesto que si bien en algunos bordes, permite la altura libre y una Constructibilidad alta, en general se muestra restrictiva más allá de los bordes que colindan con Las Condes, siguiendo una estructura de ejes en cuanto a desarrollo de edificios de oficinas.

En ese sentido, la zona en que se localizan las oficinas en Vitacura corresponde a una zona de alta intensidad, con altura libre y altura que oscila entre 8,5- 10 metros, pero con una densidad que no supera las 30 viviendas por hectárea, y que presenta una vocación esencialmente residencial, salvo en el borde con Las Condes, que es donde se ubican los edificios de oficina.

Esto, permite que si bien, tenga condiciones que podrían favorecer el emplazamiento de oficinas, como estatus, seguridad, cercanía a residencia de altos ejecutivos, cercanía a autopistas, la normativa no permite que se ejerza con fuerza una localización alternativa, siendo más bien una localización para las oficinas clase B, que pueden tener menor altura que oficinas clase A, pero con una tecnología de construcción similar, y con condiciones de entorno similares, convirtiéndose en B+.

IV.2.5 Ciudad Empresarial: infraestructura y normativa urbana comunal como condiciones preexistentes para el desarrollo de un proyecto conjunto

Las concesiones de autopistas se desarrollaron durante el primer quinquenio del 2000-2010. Sin embargo, las concesiones que permitían el enlace de Huechuraba (Ciudad Empresarial) con Vitacura, se inició en el año 2003. De la misma forma, ciudad empresarial nace ese año, con una visión de conjunto de proyecto, que emplaza a la fecha más de 50 edificios clase B, pero con tecnologías de construcción que lo hacen equiparable a un edificio clase A, esto es: plantas libre sobre 1000 m², climatización independiente, características de localización que si bien no la sitúan cercana a metro, sí está cercana a la autopista y con un entorno que es accesible a las mismas comunas clave en las oficinas clase A (Santiago, Providencia, Las Condes, Vitacura).

En este sentido, el proyecto de Ciudad Empresarial, si bien tiene edificios clase B, resulta atractivo en cuanto a la contingencia que presenta. Es un proyecto, en donde la infraestructura y liberalización de la normativa resultó esencial para su concreción, y en ese sentido, la relación que existe con los factores de localización, son extrapolables a casos como estos, sin que sean restrictivos de las oficinas Premium.

La infraestructura se ha definido como el factor clave para el emplazamiento de los proyectos, que se ha visto como una continuidad con la Línea 1 del metro entre Santiago y Las Condes, y, como un factor indispensable, a partir del cual se puede desarrollar el proyecto de Ciudad Empresarial como un conjunto.

No obstante, así como Nueva Las Condes en Las Condes, permitió un desarrollo de conjunto del proyecto desde un inicio, cuestión distinta a lo que pasó en El Golf, debido a su estructura predial, también permitió que en Ciudad empresarial pudiera generarse con una visión de conjunto.

Al respecto, el PRC de Huechuraba se aprobó en el año 2003, definiendo toda la zona de ciudad empresarial bajo las zonas ZC-2, ZC-4 y ZI-1. Todas correspondientes a uso oficinas que presentan servicios profesionales con o sin atención a público.

Las normativas aplicables a esas zonas señalan lo siguiente:

- 1) Subdivisión predial mínima: 1000-3000 m², lo cual al menos sextuplica la subdivisión predial mínima de otras comunas (Santiago, Providencia), y mantiene una estructura de predios que en primer lugar, tienden a ser homogéneos y permiten un desarrollo más horizontal del edificio, lo que se condice con:
- 2) Altura de edificación de 7-21 pisos. En general es de 7-14 pisos, pero los 21 rigen en caso de que haya fusión de predios.
- 3) Constructibilidad entre 1,2 y 2,4.
- 4) Porcentaje de ocupación de suelo: 30%

En este caso, la estructura predial resulta esencial, puesto que así se pueden restringir las otras normas. Además de lo anterior, permite la creación de salas de exhibición de hasta 140 m², sin que eso vaya en perjuicio de las áreas libres y ocupación máxima de suelo.

En este caso, se aprecian dos cosas: la primera de ellas, que ante una estructura predial que favorezca los predios más amplios y en base a un solo dueño (no olvidar que ciudad empresarial correspondía a un solo fundo), permiten la visión de conjunto de un proyecto. Y, en segundo lugar, esta estructura predial, permite en este caso la adecuación de una normativa urbana que pueda velar por aspectos como áreas libres, homogenización de alturas y ocupación máxima de suelo.

Lo anterior también es clave para que en vez de la generación de normativa reactiva a las situaciones que se generan, puedan ser proyectivas, aunque se liberalicen en algunos aspectos para incentivar el desarrollo inmobiliario de oficinas, en este caso.

V. Generación de servicios y consolidación de polos de oficinas Premium: internacionalización, exclusividad territorial y cercanía a oficinas Premium

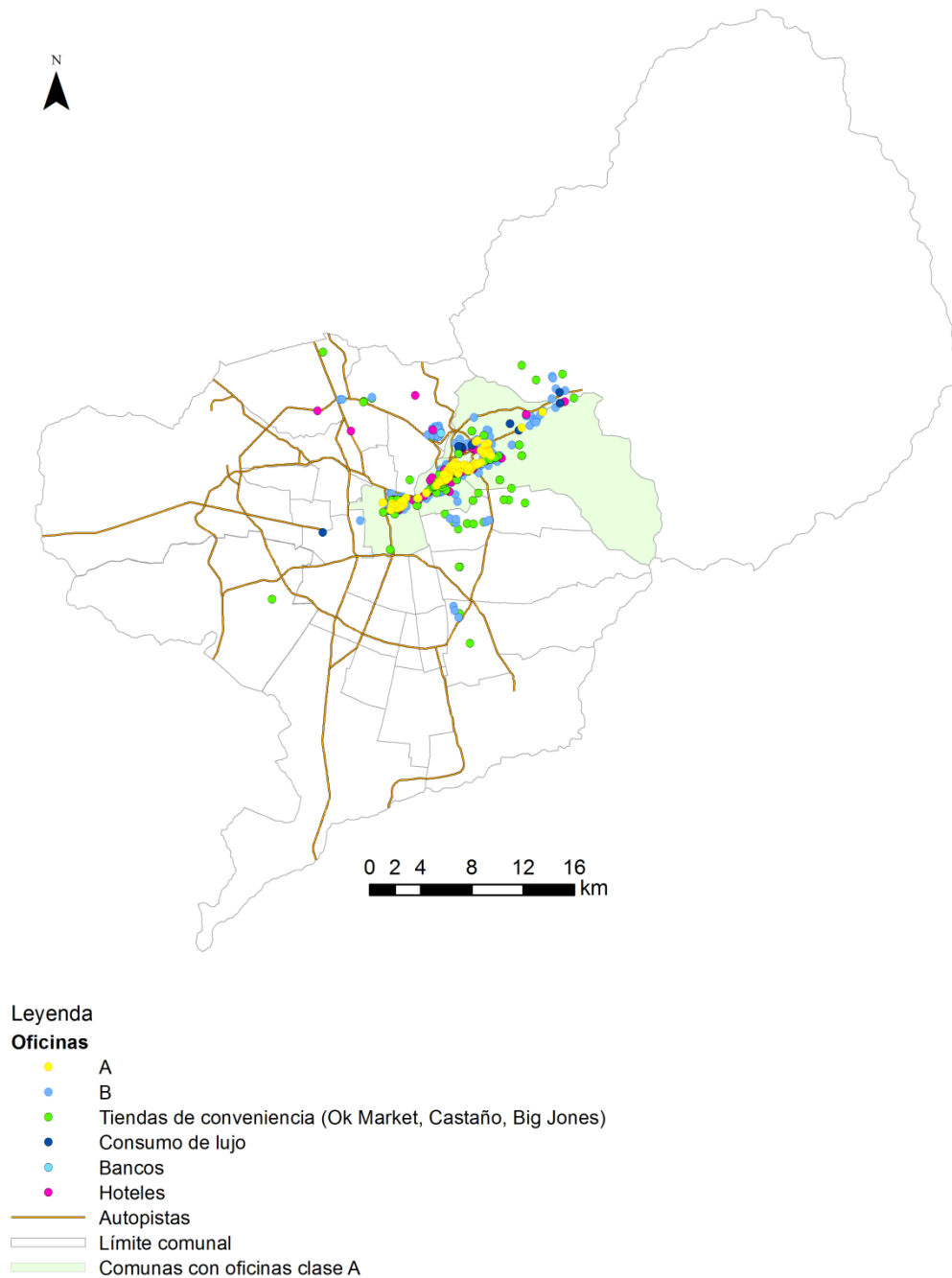
Otro factor de importancia al momento de considerar la localización de oficinas Premium, tiene que ver con la distribución de servicios alrededor, tales como: hoteles, bancos, tiendas de abastecimiento (relacionada a tiendas de conveniencia), restaurantes, comercio de lujo.

Si se aprecia la siguiente Ilustración, se ve la distribución de estos servicios en el Gran Santiago, al mismo tiempo que se superponen las oficinas clase A y B. El color de fondo señala en color verde las comunas que albergan oficinas clase A.

De acuerdo a la Ilustración, los servicios se distribuyen con mayor concentración hacia el oriente de la ciudad. Sin embargo, es interesante advertir la aglomeración y proximidad entre oficinas, hoteles, bancos y tiendas de conveniencia, aunque la proximidad con éstas no sea exclusiva en zonas de oficinas, sino también en torno a otros ejes.

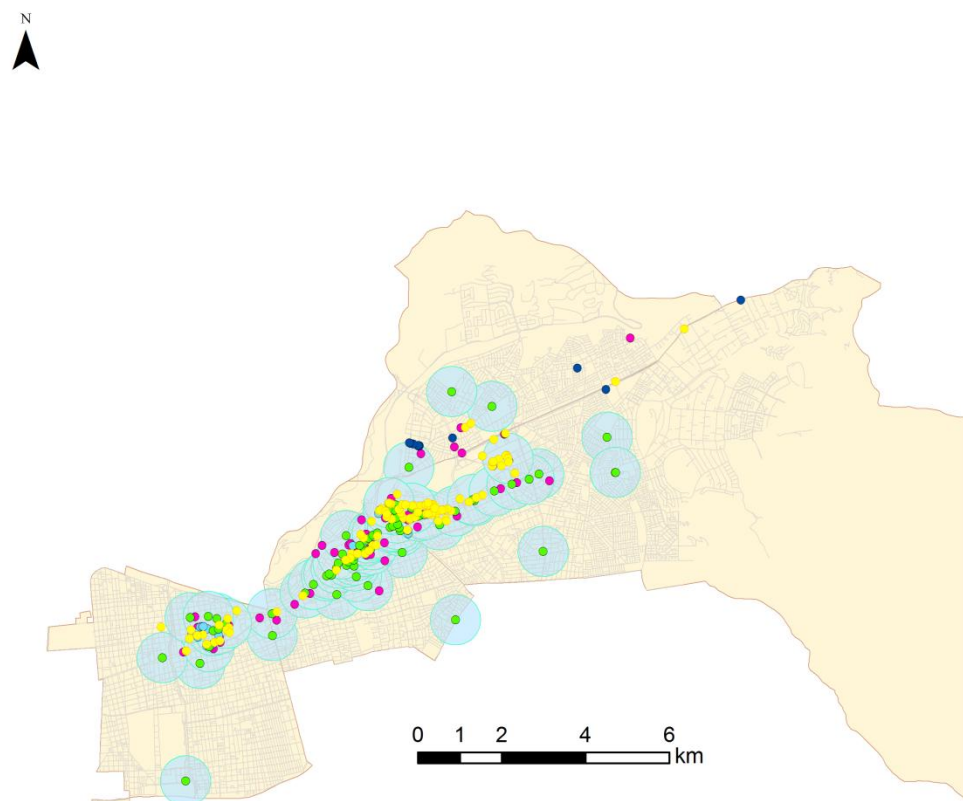
De esta forma, la relación de proximidad más evidente es entre hoteles, tiendas de conveniencia y oficinas (apreciable en la cuña oriente, de oficinas clase A, pero también en Huechuraba y El Cortijo), permitiendo que esta relación se amplíe no sólo a oficinas clase A, sino también las B, esto tiene que ver con la integración de economías de escala y al mismo tiempo con las economías horizontales que se presentan en la ciudad. La especialización de los territorios, la complementariedad entre actividades en función de una demanda solvente que se puede concentrar en un territorio permite este tipo de cartografías.

Ilustración 11 Relación entre servicios y oficinas en el Gran Santiago



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012; proyecto FONDECYT N° 1110387; OCUC.

Ilustración 12 Relación entre servicios y oficinas clase A



Leyenda

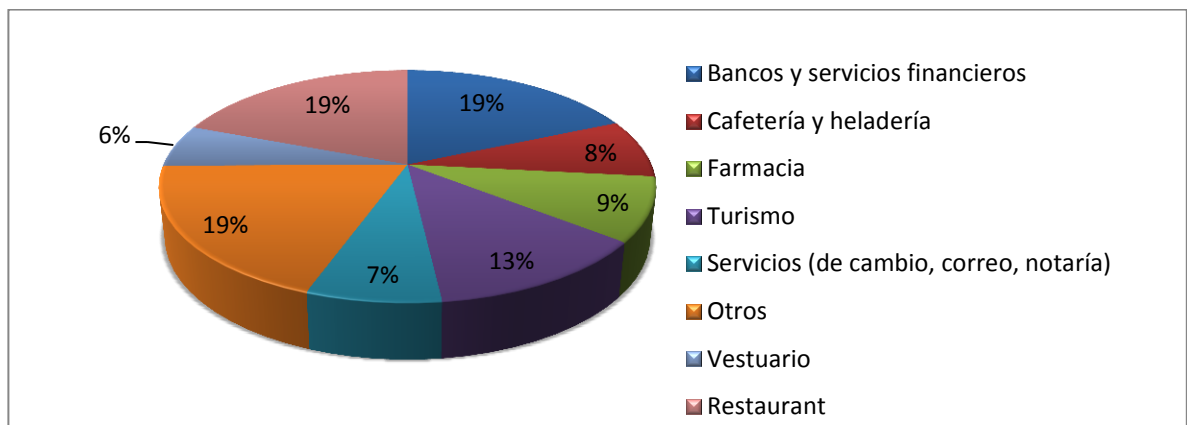
- Oficinas clase A
- Tiendas de conveniencia
- Consumo de lujo
- Bancos
- Hoteles
- Zona de influencia tiendas de conveniencia (600 m)
- Comunidades con oficinas clase A

Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012; proyecto FONDECYT N° 1110387; OCUC.

Como se aprecia en la Ilustración anterior, los servicios, sobre todo de tienda de conveniencia convergen con la localización de las oficinas, pese a que las tiendas de conveniencia arribaron con fuerza durante la última década, después de la localización de oficinas, pero junto a la consolidación de la localización de las mismas⁸. Pero aparte de estos servicios, ¿Cuáles otros están presentes en un entorno de oficinas?

Se hizo un catastro de servicios en el área más consolidada de oficinas, El Golf (Isidora Goyenechea-El Golf-Apoquindo-El Bosque), del cual se obtuvo lo siguiente:

Figura 16 Distribución de servicios en El Golf



Fuente: Elaboración propia, basado en catastro.

En términos generales, se observa un panorama variado de servicios, en donde tres rubros comparten un 19% cada uno: bancos y servicios financieros, restaurant y, otros, los cuales se desglosan como sigue:

De un total de 135 servicios catastrados, el 19% corresponde a bancos y servicios financieros. Dentro de los servicios financieros se incluyen dos compañías de seguro presentes en el catastro. Del universo de 23 bancos, 4 de ellos son internacionales y uno de ellos sólo se localiza en El Golf, el Banco Brasil. Por su parte, el Banco Internacional, se localiza en El Golf y Huechuraba.

Respecto a la otra categoría que tiene un 19%, están los restaurantes, de los cuales de un total de 26, 16 corresponden a sucursales de restaurantes internacionales, incluyendo gastronomía peruana, italiana, árabe, argentina, entre otros.

Lo anterior indica que entre bancos y restaurantes acumulan el 38% del total de servicios presentes en El Golf, dejando el 62% restante distribuido entre otros servicios.

⁸ Para mayor detalle, ver Anexo 2 a), b) y c), en donde se muestran los mapas por comuna.

Finalmente, la categoría Otros incluye aquellos servicios que corresponden a otra economía de aglomeración e incluyen también actividades de orden más cultural y de entretenimiento, tales como: artículos de oficina, chocolatería, clínicas, teatro, consultoría de pequeña escala, minimarket, municipalidad, impresión de planos.

Además, existe otro rubro, que aunque menor en términos relativos, es importante en cuanto a representación de la temática, cual es Turismo. Dentro de turismo se incluyen agencias de viaje, *apart* hoteles. Son dos *apart* hoteles de escala más pequeña y el resto agencias de viaje y líneas aéreas. Dentro de las aerolíneas, también destaca aerolíneas provenientes de otros países, como el caso de Aerolíneas argentinas.

Con esto, sólo entre las categorías Restaurantes, Bancos y Turismo se alcanza más del 50% de los servicios presentes en este barrio. Estos servicios no sólo están orientados a las oficinas, pese a que la mayoría de restaurantes están localizados en Isidora Goyenechea, sino, también habla de la caracterización de sus residentes, siendo servicios orientados a extranjeros, sumado a la cantidad de hoteles que hay en los alrededores. Similar ocurre en Ciudad empresarial, en donde también hay agencias de turismo, debido a la presencia de hoteles dentro de la misma área de oficinas.

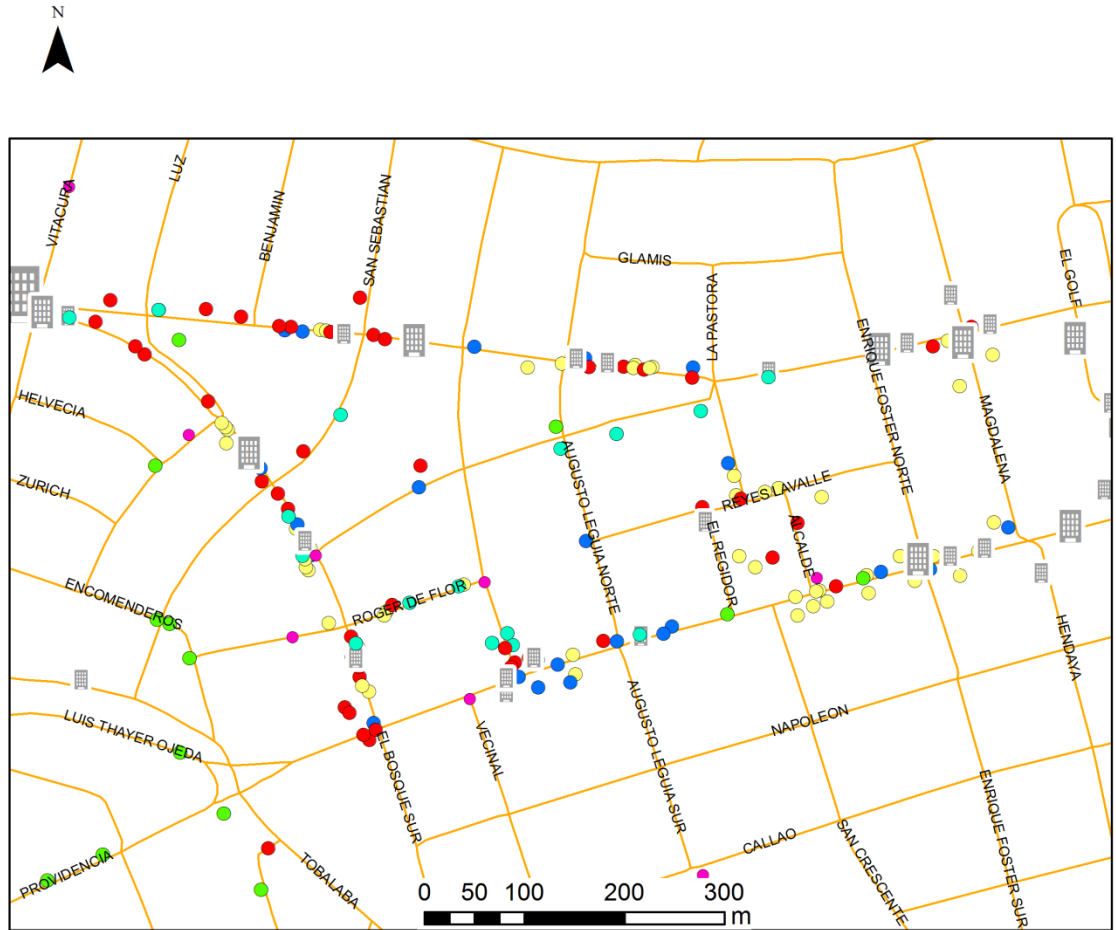
El resto de los servicios, como cafeterías, farmacias, servicios de cambio, notaría, y vestuario exclusivo (en algunos casos que sólo tienen sucursal en El Golf), se integran de forma horizontal en El Golf, pero contribuyen a incrementar el valor de su suelo y pueden ser servicios auxiliares en este entorno, tales como las cafeterías, tiendas de conveniencia.

En la Ilustración adjunta, se cartografiaron los servicios dispuestos en El Golf. Dada la escala, se aprecia que las oficinas se localizan próximas a algún tipo de servicios, y en general, a no más de 600 metros, salvo en los casos extremos, desde la calle El Bosque Sur respecto a calle El Golf.

Esta proximidad no es exclusiva del barrio El Golf, como se vio en los mapas anteriores, servicios como bancos y tiendas de conveniencia están presentes en otros nichos de oficinas, tanto Premium como B.

Expositores de este tipo, son tipos de restaurantes que sólo tienen sucursal en las comunas del oriente de la capital (Providencia, Las Condes, Vitacura), tales como: Mr. Jack (hamburguesas y sándwich), Tavelli (salón de té), Caricato Bristo (restaurant gourmet), It (sándwich), Nolita (restaurant), Oporto (restaurant), Starlight (cafetería), Puerto marisco (restaurant), Aplebees (restaurant), Tip y Tap (sándwich), Tiramisú (pizzas). Pero también hay restaurantes que expanden sus sucursales hacia otros nichos, como Ok Salad, Dunkin Donuts, Pizza Hut.

Ilustración 13 Localización de servicios en El Golf



Leyenda

Oficinas clase A (pisos edificio)



52

- Restaurant y cafetería

VI. Distribución de grupos socio ocupacionales y la distribución de oficinas Premium en el territorio: expansión hacia el oriente y el surgimiento de localizaciones alternativas

Uno de los factores que incide en la localización de oficinas, corresponde a la distancia que hay entre la residencia de los altos ejecutivos y las oficinas. Estudios de mercado y entrevistas (Rodríguez, 2011) señalan que no tardan más de 15 minutos en llegar a su lugar de trabajo, razón por lo cual la accesibilidad y lugar de residencia se convierten en factores importantes.

En la Ilustración siguiente, se muestran 3 momentos de la distribución territorial de los GSO (grupos socio ocupacionales). Para la elaboración de los mapas de los años 1992, 2003 y 2011, se utilizó la variable Oficio (un dígito) de la encuesta de caracterización socioeconómica CASEN. Se trabajó específicamente con la categoría Miembros del poder ejecutivo. Esta categoría incluye a los altos directivos y gerentes.

Al respecto, se pudo constatar lo siguiente:

- 1) En el año 1992, los miembros ejecutivos en el Gran Santiago, se distribuyen en la cuña oriente de la capital, sobre todo Providencia y Las Condes. Aparece, en menor medida, la comuna de Santiago. Sin embargo, resalta también el caso de Maipú y Puente Alto, siendo que la localización preferente de oficinas estaba localizado en el centro-oriente de la ciudad.
- 2) Para el año 2003, resalta en mayor medida Las Condes, la cual es la única que está en el último intervalo de valor, teniendo 19.661 miembros ejecutivos. Le siguen Vitacura, Providencia, Maipú y Puente Alto. Anteriormente, la presencia de Vitacura no había sido tal. No obstante, es importante destacar el rol que ha tenido la accesibilidad para que se puedan generar otros nichos de localización, a pesar de que los preferentes, sobre todo en el caso de los directivos y gerentes generales estén en Las Condes.
- 3) Finalmente, para el año 2011, aparece una distribución más heterogénea de lo que había sido en los años anteriores. Resaltan los casos de Maipú y Las Condes como las comunas donde se concentra esta categoría, siguiéndolas en un segundo orden, Vitacura y Puente Alto. En términos aislados, los gerentes se localizan preferentemente en Las Condes y Vitacura.

Esto implica que si bien las comunas del oriente de la ciudad son las que concentran esta categoría, existe una concordancia entre donde se sitúa la mayor cantidad de edificios de oficinas y dónde se concentran efectivamente los directivos, que en todos los casos sucede con la comuna de Las Condes, aunque en el año 1992 con una mayor homogenización entre Las Condes, Providencia.

Sin embargo, llama la atención la emergencia de nuevas comunas atractoras de esta categoría. Ello puede estar dado por razones de accesibilidad, pero también por la emergencia de nuevas localizaciones en las oficinas, dado que no solamente las oficinas Premium tendrán gerentes generales, oficinas de menor categoría también los tienen.

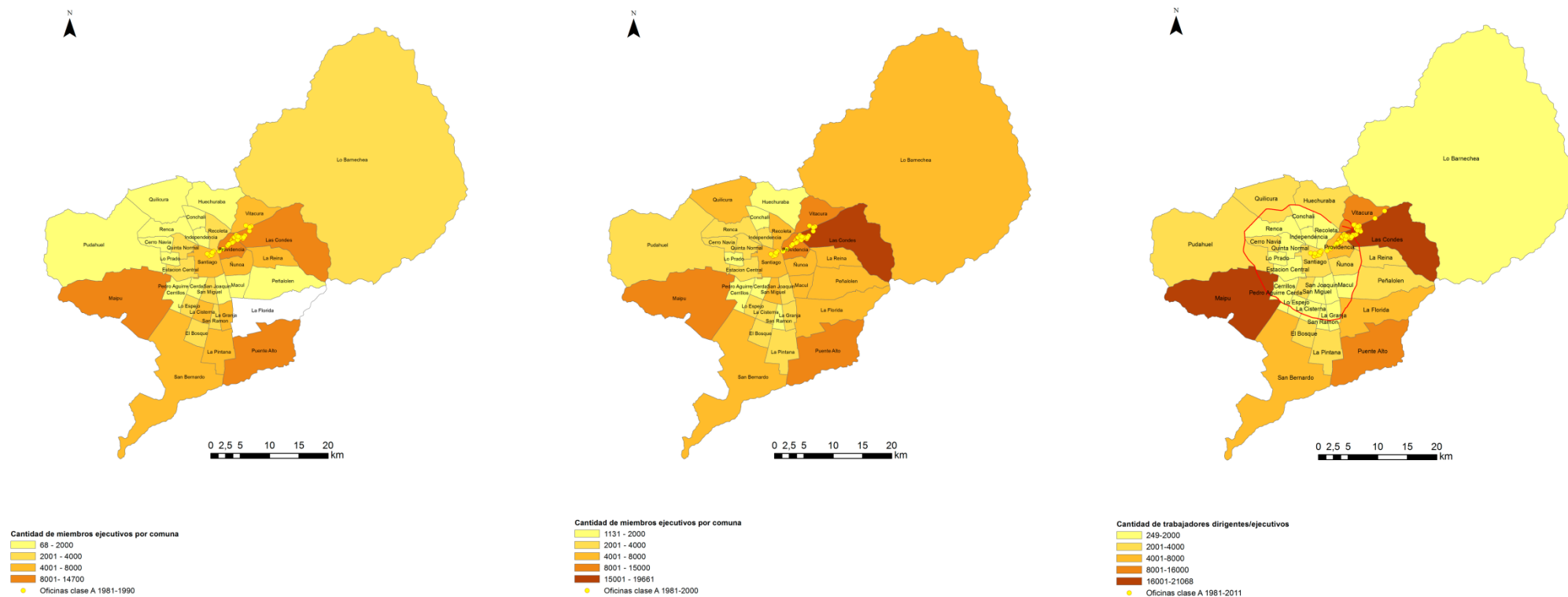
El protagonismo que ha perdido la comuna de Santiago a lo largo de los años, responde también y sigue a la localización hacia el oriente que han tenido las oficinas y en ese sentido, la relación de cercanía entre categoría ejecutiva y oficina se cumple, aunque actualmente, por motivos de accesibilidad, esa distancia se tiende a relativizar, con la incorporación de comunas más alejadas del centro.

En resumen, más allá del predominio de las comunas orientales tradicionales, con el tiempo se ha diversificado la localización, aunque no en un rango que permita sostener una tendencia de localización en varias comunas del Gran Santiago.

Esto permite concluir que, si bien las oficinas se concentran en las comunas orientales de la capital, sus trabajadores directivos y altos ejecutivos, residen en lugares más alejados del centro, apareciendo otras comunas que atraen estas residencias, otorgando así un rol clave como factor a la accesibilidad desde distintos puntos de la ciudad.

Sin embargo, el hecho de que ingresen nuevas comunas, no va en desmedro del predominio que siguen manteniendo las comunas situadas al oriente de la ciudad, y en ese sentido lo que muestra la información recogida en la encuesta CASEN, sigue generando un continuo hacia las comunas situadas al centro-oriental de la capital (Providencia, Las Condes y Vitacura).

Ilustración 14 Distribución GSO en la ciudad de Santiago 1992-2011



Fuente: Elaboración propia, basado en Proyecto FONDECYT N° 1110387

VII. Consecuencias de una localización concentrada en 4 comunas: el incremento en el precio de suelo y la competencia de unos pocos

Respecto a los precios de suelo, en la evolución que han tenido en los últimos 20 años (1990-2011), ha habido un incremento general de los precios de suelo. En este acápite, se analizará la evolución de los precios de suelo en las 4 comunas que concentran la producción de oficinas Premium: Santiago, Providencia, Las Condes y Vitacura.

Según la siguiente Ilustración, para el año 1990, se constata lo siguiente:

- 1) Los precios más altos se concentran en Providencia, Las Condes y Vitacura, alcanzando un valor de entre 15,1-27,1 UF/m².
- 2) La comuna que presenta precios más homogéneos es Providencia, cuyos precios de suelo oscilan entre 4,1-27,1 UF/m², a diferencia del resto de las comunas que tienen precios que parten con el intervalo 0,1-4 UF/m².
- 3) La comuna de Santiago es la que presenta los precios de suelo más bajos, a pesar de que los precios más altos se concentran en la zona que tiene oficinas, con precios que oscilan entre 9,1-15 UF/m². Esta tendencia sobre precios más altos en donde se localizan las oficinas se replica en Providencia.

Lo anterior, se debe a que las oficinas se tienden a localizar cercanas a otros servicios, lo que permite que se incremente el valor de suelo debido a la aglomeración de servicios.

Para el año 2000, se tiene que:

- 1) En general se aprecia un incremento en el valor de suelo en todas las comunas. Santiago alcanza un intervalo más alto que en la década anterior, con valores que llegan hasta las 15 UF/m². Providencia por su parte, se oscurece prácticamente en la totalidad de la comuna, teniendo hacia el centro de la comuna el valor más alto de suelo, que comparte con algunas zonas de Las Condes y que prácticamente duplica el valor que tenía en la década anterior, con un intervalo que va de 27,2- 54,6 UF/m².
- 2) La cuña que se extiende desde el sector oriental de la comuna de Santiago hacia el oriente, alcanza un precio promedio que llega a las 15 UF/m².
- 3) En cuanto a extensión territorial, las comunas de Providencia, Las Condes y Vitacura, son las que sufren un mayor aumento generalizado de los precios, dejando las zonas mínimas en el intervalo de menor precio (0,1-4 UF/m²).
- 4) No existe una correspondencia entre el inicio de Nueva Las Condes y el valor de su suelo, que se ubica en el intervalo mínimo de precio presente en las comunas con oficinas clase A.

Finalmente, para el año 2011:

- 1) A diferencia del año 2000, en vez de homogeneizarse el precio de suelo más alto, se aprecia más diversidad de valores.

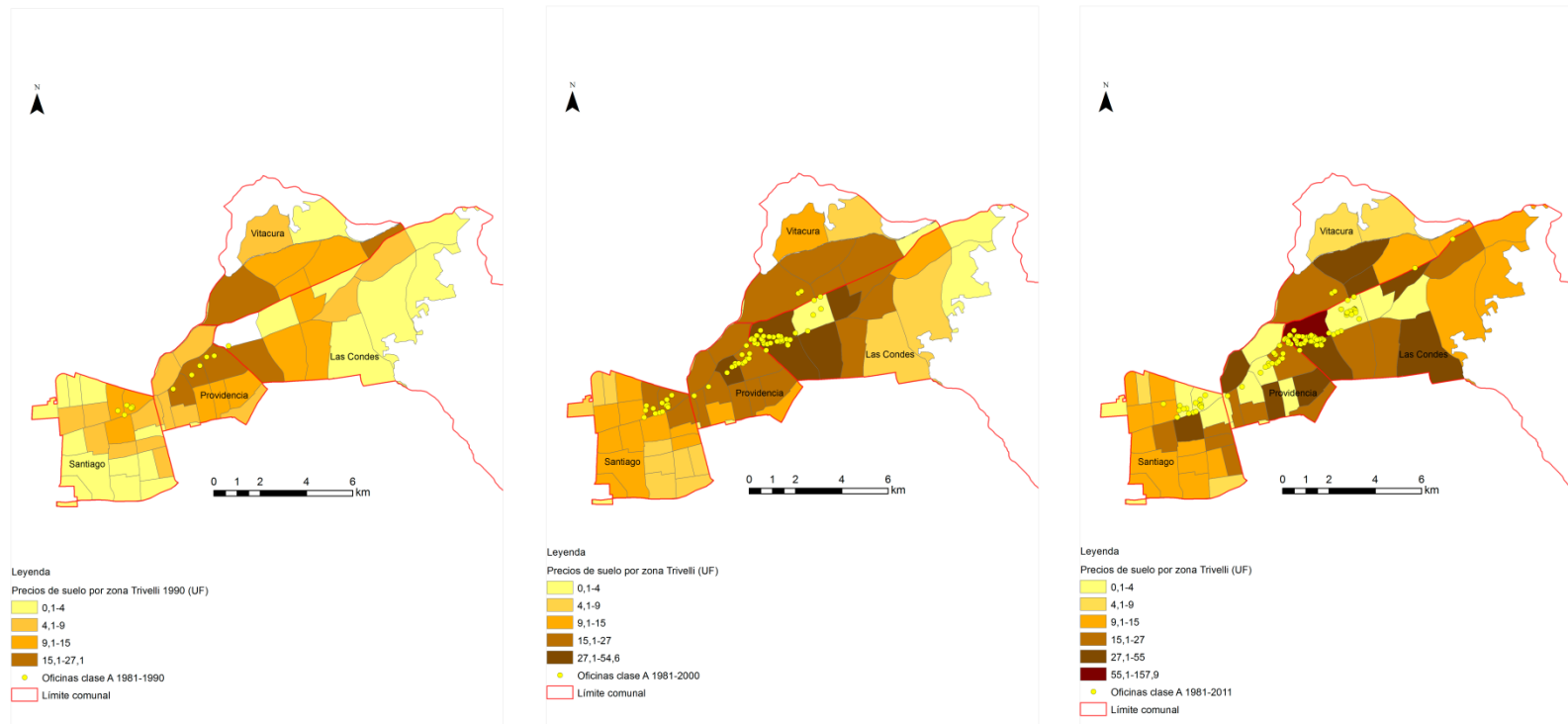
- 2) La comuna de Santiago, revitaliza sus valores, alcanzando nuevamente intervalos de valores altos en la zona central de la comuna y hacia el suroriente (15-55 UF/m²), triplicando los valores que tenía en el año 2000. Sin embargo los valores más altos ya no están donde se emplazan las oficinas, estando estas sobre los precios más bajos (el intervalo de menor valor, entre 0,1-4 UF/m²).
- 3) En el caso de Providencia, los mayores valores se sitúan alejados del área de oficinas, adentrándose en las zonas más residenciales, hacia el norte y sur de la comuna. Los ejes que cruzan la comuna de este-oeste quedan con los valores más bajos de la comuna. Aún así, si bien está presente el intervalo menor, el siguiente valor está en unos de los intervalos más altos (sobre 15 UF/m²). Providencia tiende a polarizar sus valores, respecto a la homogenización que la caracterizó en las décadas anteriores.
- 4) Algo similar sucede con Vitacura, que presenta suelos de alto valor (hasta 55 UF/m²), aunque su menor precio se sitúa en el rango 4,1-9 UF/m², sin estar presente el rango más bajo que sí se aprecia en Santiago y Providencia para este año. Pese a estos valores mayores al de las otras comunas, diversifica más sus valores, respecto a su distribución en las otras décadas analizadas.
- 5) Las Condes por su parte, es la comuna que presenta los valores más extremos. Por una parte, su sector norte, incluido Nueva Las Condes presentan el rango de menor valor. Pero, al mismo tiempo, la zona de El Golf, que es el que concentra la mayor cantidad de oficinas Premium y servicios en la ciudad, alcanza un rango de 55-157,9 UF/m². Este valor triplicó el valor de la zona más alta que tuvo El Golf hace 10 años.
Al respecto, es importante advertir que un precio de esa magnitud reduce la cantidad de competidores que estarán dispuestos a pagar ese valor. Al mismo tiempo que el entorno, al consolidarse, ha incrementado el valor de esta zona.

Lo anterior, permite que el ingreso de grandes grupos de inversión e inversionistas extranjeros sean los principales demandantes de este suelo. Inversionistas como Celfin capital, Independencia, compañías de seguro (ING, Consorcio), son los que pueden competir con este precio⁹.

Con lo anterior queda una pregunta pendiente, en relación a cuál ha sido la tendencia de los precios de suelo entre decenios, para ver cuál ha sido su comportamiento.

⁹ De acuerdo a datos expresados en Prensa y CBRE Richard Ellis, 2011.

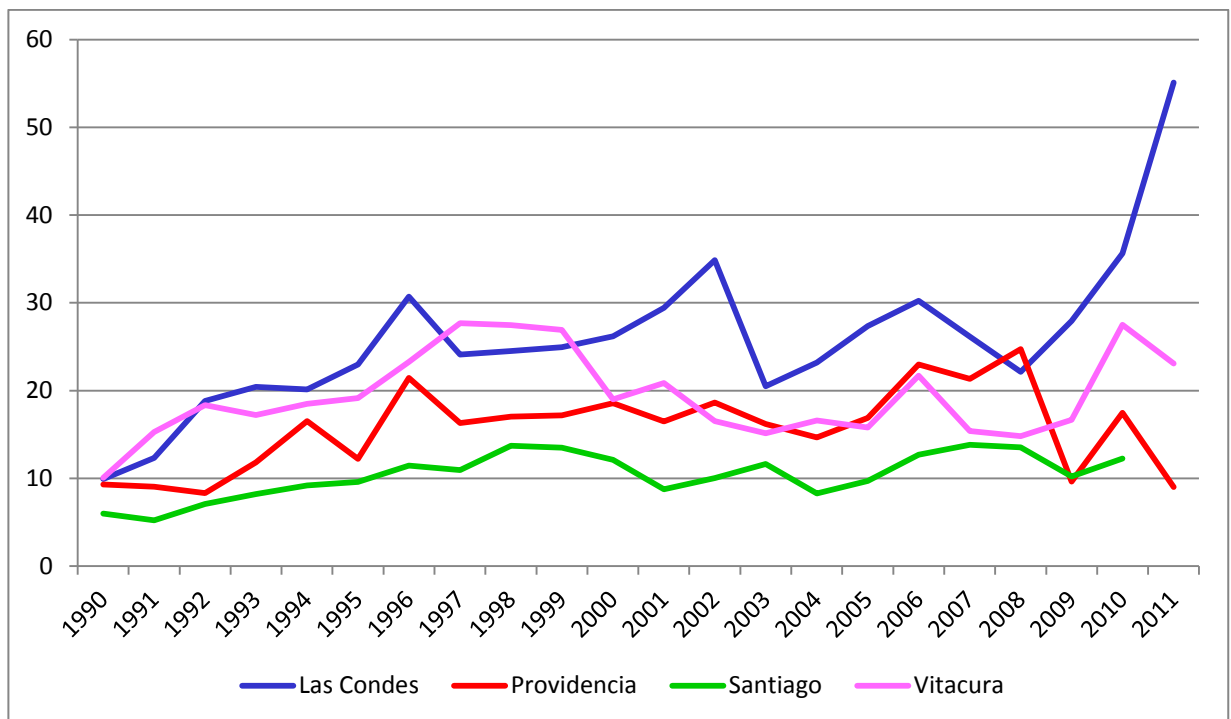
Ilustración 15 Evolución de precios del suelo en comunas con oficinas clase A 1990-2011



Fuente: Elaboración propia, basado en Boletines Trivelli 1°, 2°, 3° y 4° trimestre de los años 1990, 2000 y 2011.

En la figura siguiente, se aprecia la tendencia año a año, en valores promedios por cada una de las 4 comunas analizadas:

Figura 17 Precios de suelo según promedio anual comunal 1990-2011



Fuente: Elaboración propia, basado en Boletines Trivelli 1°, 2°, 3° y 4° trimestre de los años 1990, 2000 y 2011.

Si bien las curvas son erráticas, en algunas comunas hay una tendencia al alza con pendientes abruptas, como por ejemplo el caso de Las Condes, entre 2008 y 2011. De acuerdo a los mapas anteriormente expuestos, esta alza estaría explicada por la consolidación del barrio El Golf, sobre todo en la última década. Anteriormente mantenía los valores más altos (salvo entre 1997 y 1999, que el valor más alto lo tuvo Vitacura), pero no con el distanciamiento que tiene respecto a las otras comunas, en los últimos 4 años.

Por otra parte, Vitacura, que presenta uno de los valores más altos, sobre todo en las dos primeras décadas, decrece en su valor aunque gradualmente entre 2000 y 2005, para repuntar el 2006 y luego 2010, pero por debajo de los valores de Las Condes, siendo más similar a los precios de Providencia.

El caso de Providencia, durante la primera década presenta valores similares a los de la comuna de Santiago, sin embargo, a partir del *peak* producido en el año 1994, comienza a ser más similar a los

precios de Vitacura, los cuales prácticamente se homologan entre 2000 y 2005, para que entre 2006 y 2008 Providencia tenga valores por sobre Vitacura y cercanos a los de Las Condes.

Finalmente, decae en los últimos años, acercándose más a los valores de la comuna de Santiago.

De las 4 comunas en cuestión, Santiago es la comuna con menor valor. En promedio supera ligeramente las 10 UF/m² y su tendencia en el tiempo se refiere a bajas y subidas graduales, sin las pendientes abruptas que se presentan en el resto de las comunas.

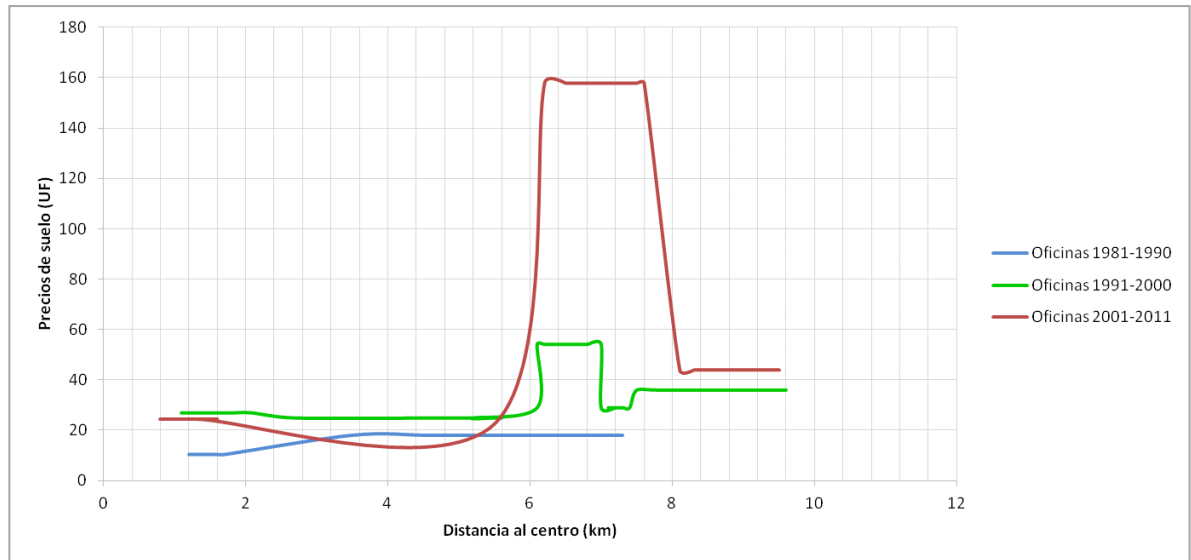
Estos precios más bajos la distancian del resto de las comunas, aunque en los últimos años tiende a equipararse (en promedio) con Providencia.

De lo anterior se puede desprender lo siguiente:

- 1) Se hizo un análisis de correlación entre los metros cuadrados de oficinas Premium según zona de precio de suelo y se obtuvo una correlación significativa del 93,6%. Esto es, que a mayor precio de suelo, hay más metros cuadrados de oficinas Premium.
- 2) Al respecto, la zona con mayor precio de suelo promedio para el año 2011 fue la zona de El Golf, en donde el precio promedio fue 157 UF/m², que se corresponde con la zona que tiene mayor concentración de metros cuadrados de oficinas, con un total de 740.359 m², cifra que alcanza el 44% de todos los metros cuadrados de oficinas clase A presentes en la Región Metropolitana.
- 3) La localización de las oficinas por sí misma incrementará el valor del suelo, pero no los equipará en los distintos atributos territoriales de cada comuna, los cuales permitirán un mayor distanciamiento e ingreso de competidores por el suelo.
- 4) Lo que sí se puede apreciar, es la tendencia a la aglomeración de las mismas y que el efecto aglomerativo, en función de servicios y otras actividades, en su conjunto, incrementan el valor del suelo en general.
- 5) Una colonización de oficinas no necesariamente hará que aumente el valor de suelo en los términos en que sí lo hizo Las Condes, en donde las razones y atributos territoriales son particulares.
- 6) El Golf, al ser una zona consolidada de oficinas, servicios sofisticados, restaurantes, hoteles, comercio de lujo, concentra los precios de suelo más altos, distanciándose del contexto de otras comunas con oficinas y desprendiéndose del contexto metropolitano en general. Esto da cuenta de una especialización no sólo territorial, sino de una competencia por el suelo que se orienta al consumo de inversiones extranjeras o grandes inversionistas nacionales.

Respecto a estos análisis, cabe preguntarse sobre el centro que concentra las oficinas y cuán distanciado del centro histórico se encuentra. En esa línea, a continuación se presenta un gráfico, en donde aparecen los precios de suelo en UF/m² de las zonas Trivelli en donde se localizan oficinas Premium. En la abscisa, aparece la distancia al centro de Santiago (comuna de Santiago). Se obtuvo lo siguiente:

Figura 18 Relación entre precio de suelo (UF/m²) y distancia al centro de Santiago



Fuente: Elaboración propia basado en Richard Ellis, 2012 y Boletines de Mercado de Suelo Área Metropolitana de Santiago, Trivelli S.A 1990-2011

La Figura anterior muestra que desde la década de los '90 los edificios de oficinas se concentraron en el distrito El Golf, el cual presenta los mayores valores en precio de suelo y, en donde las oficinas se encuentran distanciadas del centro en una distancia que oscila entre los 6-8 kilómetros. Le sigue en protagonismo Nueva Las Condes, con una distancia que oscila entre los 7-9 kilómetros.

En cuanto a la concentración de edificios, en 2 kilómetros de extensión, El Golf concentra 44 de los 104 edificios clase A que hay en Santiago, los cuales, tienen en superficie un promedio de 17.628 metros cuadrados, teniendo además el edificio con más superficie hasta la fecha, el Titanium con 75.368 m².

Nueva Las Condes, por su parte, concentraba 15 edificios recepcionados hasta el año 2011, con una altura promedio de 19.723 m² y una superficie más homogénea entre sus edificios, puesto que la superficie mínima es de 11.357 m², a diferencia de El Golf, que tiene un edificio de 3.904 m².

Lo anterior pone de relieve una tendencia que se ha visto en otras ciudades Latinoamericanas, por ejemplo en Lima (Chion, 2002), en donde inicialmente parte el desarrollo en el centro (en este caso centro- Providencia), para extenderse luego, hacia El Golf. Aunque, la particularidad de este caso, es que más que un traslado a la periferia de la ciudad, se observa una consolidación de la localización de oficinas, en un continuo que se concentra en El Golf y Nueva Las Condes, dejando atrás el protagonismo que tuvo en la primera y parte de la segunda década, Providencia e inicialmente Santiago.

VIII. Conclusiones

La globalización de las economías, junto con el *boom* de la terciarización de las mismas, ha impuesto dos premisas que en un inicio parecen estar incluidas en una paradoja.

Por una parte, el teletrabajo y auge de internet, ha hecho temer que se pueda prescindir de la presencia en oficinas y así, requerir menos espacio por trabajador. Sin embargo, según los estudios, avalan que tan sólo un 15% de los trabajadores se han visto afectados por este tipo de cambio (Lizieri, 2009).

Sin embargo, la producción de oficinas crece en distintas partes del mundo y en el caso de Santiago, ha logrado un orden de magnitud que está por sobre la media latinoamericana, debido a razones de producción y económicas: el tamaño del mercado a nivel país y al PIB de la Región Metropolitana, sumado al ambiente macroeconómico y servicios a empresas y ejecutivos, los cuales tienen puntajes altos respecto a las otras ciudades latinoamericanas, resolviéndose correcta la primera parte de la hipótesis de la investigación.

La incorporación de sucursales trasnacionales en el mercado nacional, ha potenciado fuertemente la producción de oficinas Premium, las cuales se han desarrollado con más fuerza sobre todo en la última década, pese a que delineó sus directrices de localización en la década anterior.

Inicialmente, el patrón de localización fue en torno a ejes que cruzaban la ciudad este-oeste, y la acercaban hacia las comunas del oriente, partiendo en Santiago y luego expandiéndose en un continuo hacia Providencia. Pero fue con el distrito El Golf (demarcado entre El Bosque Norte- Isidora Goyenechea- El Golf- Apoquindo), que adquirió más fuerza y conquistó un área de desarrollo, con todo lo que ello implica, el desarrollo de servicios *ad hoc*, restaurantes exclusivos, cafeterías exclusivas, las cuales, en algunos casos, se comparten con otros distritos, como Nueva Las Condes y Ciudad Empresarial.

Cabe mencionar que la producción de oficinas Premium ha estado concentrada en 4 comunas principalmente: Santiago, Providencia, Las Condes, Vitacura.

Esta producción sigue las tendencias económicas, aunque con resguardo, debido a que luego del impacto que tuvo la crisis asiática, después del año 2000, la producción no volvió a tener vacancias sobre 5%, obteniendo, por el contrario, vacancias cercanas a 0 y una producción, que si bien se concentró entre 2000-2011, comenzó a realizarse a contrademanda. Esta es una particularidad de la economía inmobiliaria en el caso chileno y remitida específicamente a este espectro de la oferta inmobiliaria, pues no sucede lo mismo con otros subsectores, como casas o servicios. Una producción fijada a contrademanda, tendrá las vacancias que tiene Santiago. Esto, a su vez, permite que no exista el *sobrestock*, aunque no por ello la producción es previsible para los tiempos venideros, sobre todo con la próxima incorporación de las 4 torres de Costanera, que en su totalidad sobrepasan los 300.000 m².

Respecto a los factores que inciden en la localización de oficinas, la literatura ha avanzado en cuanto a la caracterización de estos factores, sobre todo en los últimos años. Sin embargo, estos factores replican de alguna manera atributos del entorno que se van desplazando en el espacio (por ejemplo, inicialmente

El Golf, luego Nueva Las Condes), aunque no del todo. Y en ese sentido, los atributos de localización y del entorno vienen a configurar un factor de localización aparte de los ya estudiados, además del desplazamiento o extensión de la centralidad, puesto que como se observó en los resultados, la localización se concentra en El Golf, pero a partir de un continuo que se extendió inicialmente desde Santiago centro.

Respecto a los factores encontrados en esta investigación, estos corresponden a 2 tipos, aparte del recientemente mencionado:

Existen factores que son estructurales o precondition para el desarrollo de edificios de oficinas, los cuales corresponden a: 1) Infraestructura y 2) Normativa urbana referida esencialmente a Constructibilidad y edificación. En el primer caso, la infraestructura tiene que ver con la accesibilidad al lugar, que como se ha visto a lo largo de la investigación, favorece la construcción de la distancia y el desplazamiento desde distintos puntos de la ciudad. El segundo requisito es la normativa, que fue clara en la historia de liberación de alturas y Constructibilidad, lo que permitió una homogenización de la tipología de los edificios y la generación de nuevos estándares para la clasificación de oficinas Premium (20 pisos, antigüedad no superior a 20 años, distancia entre piso y cielo, ascensores de alta velocidad, etc.), sobre todo en el parámetro del mientras más alto, mejor vista y más veloz, más clase A.

Al respecto, estos factores no predicen cuándo se comenzará a desarrollar. En el caso de El Golf fue 15 años después de la instauración del metro, en Nueva Las Condes, antes del metro, pero después de las concesiones de autopistas, en Ciudad empresarial lo mismo. Pero lo que sí, deben existir estos factores para que se puedan edificar estas oficinas.

El segundo orden de factores, son aquellos que no son precondition, y que pueden existir contemporáneos a la construcción de los edificios. Estos factores son claves al momento de identificar la consolidación de áreas de desarrollo. Incluyen: normativa urbana, en cuanto a mejoramiento del espacio público, y consolidación de actividades que tienen que ver con las economías de aglomeración que generan estos desarrollos. Servicios de comida, restaurantes, cafeterías, tiendas de conveniencia, hoteles, que en su conjunto darán origen a la expresión de una economía horizontal en el territorio.

De esta forma resulta correcto el planteamiento del resto de la hipótesis de la investigación.

En cuanto a la proximidad entre oficinas Premium y otros servicios, existe también otra característica que viene a confirmar las economías de aglomeración a que se alude, la proximidad con las oficinas clase B. Hoy en día las oficinas clase B se distinguen de las A en un espectro más estrecho, atributos de localización más específico (ya no es la infraestructura, es la red de metro, los pisos, etc.), pero en cuanto a construcción se asemejan bastante.

Por ejemplo, El Cortijo, Ciudad Empresarial, tienen plantas libres sobre 1000 m², climatización independiente, altura entre piso y cielo de 3 metros, pero no tienen la altura, ni los atributos de localización que tiene un A. Esta similitud permite tomar con cierta cautela los conceptos tipológicos y pensar en una redefinición de los mismos, ya sea ponderando los factores que los hacen A o B, de manera tal que incluya la actualización constante que se da en las tecnologías de construcción.

Esta proximidad y la creación de nuevos nichos de oficinas a lo largo de la ciudad, ya no sólo concentrada en 4 comunas del Gran Santiago, se ha visto potenciada por la condición subcéntrica de la ciudad de Santiago. Esta subcentralidad se aprecia tanto en que los grupos socio ocupacionales de altos ejecutivos se distribuyen no sólo en las comunas más orientales de Santiago, sino en otras, como Maipú. Y, esta subcentralidad se ha visto potenciada también por razones de accesibilidad, en donde desde variados puntos de la ciudad, se puede llegar a un mismo destino.

La característica de subcentralidad ha permitido el desarrollo de localizaciones alternativas, siempre y cuando exista la infraestructura y construcción del entorno *ad hoc*. Sin embargo, estas localizaciones alternativas no siempre están orientadas al mismo usuario.

En este sentido y, haciendo una superposición de los factores mencionados, es importante advertir que si bien la normativa urbana podrá cambiar aspectos y funcionalidades de la microlocalización, ¿Los atributos de localización son replicables? Puede cambiar la configuración de servicios en el entorno, aumentar la accesibilidad, pero la atracción y consolidación de determinados sectores de la ciudad, apuntan hacia una especialización que cumple con características que no necesariamente tienen la cualidad de trasladarse en los espacios. En el caso de El Golf, los precios de suelo son tan altos, que dejan la posibilidad abierta a la inversión a unos pocos.

Por otra parte, respecto a la accesibilidad de los usuarios, no existe una conclusión tajante en cuanto a los precios de suelo. En un primer momento suben, pero también se observó un retroceso en los mismos, debido a que si bien existen atributos de localización, estos atributos son dinámicos (en tiempo, espacio y magnitud), en la medida que la accesibilidad trae aparejada por ejemplo, congestión vehicular. Estos atributos serán valorados de distinta manera dependiendo del contexto territorial.

En lo particular, el caso de El Golf, que es un área consolidada, subió los precios de suelo a tal punto que quienes ingresan a competir por ese suelo, queda reducido a cierto tipo de inversionistas, nacionales más grandes y extranjeros. Sin embargo, en los otros casos, no se ve una tendencia permanente en cuanto a la mantención de un precio que tienda al alza.

Lo único predecible en este sentido, es que en la medida que la ciudad se extienda, aparecerán localizaciones alternativas, y en el caso específico de Santiago, debido a su condición subcéntrica. Y esas localizaciones intentarán emular los atributos de localización de los otros nichos, referidos a accesibilidad, centralidad, servicios, entre otros, pero no estarán dotadas de las condiciones geográficas de microlocalización que hacen distinguible El Golf, respecto a otras áreas, como la contigüidad a comunas de similar estrato socioeconómico, cercanía a atributos de paisaje natural.

Finalmente, existe una necesidad de estudiar los componentes que forman parte de la oferta inmobiliaria de manera separada cada uno de ellos, pues obedecen a dinámicas propias y se comportan de distinta manera frente a un mismo escenario económico y de localización.

Por otra parte, y en esa misma línea, destaca la importancia del contexto macroeconómico en la producción de la oferta inmobiliaria, la que en algunos momentos sigue a la demanda y en otros se adelanta (hasta antes de la crisis asiática, este adelanto coincidía con tiempos de bonanza, siendo una inversión más olfativa), generando un *sobrestock*.

La producción de oficinas Premium depende de las dinámicas económicas mundiales (no sólo de ciudad), factores como dotación de infraestructura en distintos tiempos, a distintos sectores de la ciudad y la adecuación también de la normativa urbana juegan un rol esencial al momento de liberalizarse, globalizarse o bien, detenerse.

Esto último ha perdido lugar en el contexto inmobiliario analizado. Sin embargo, así sea que se adapten y liberen las normas urbanísticas, lo cierto es que, aunque se intente replicar los atributos de localización, lo que va quedando de particular, está remitido a que esos atributos territoriales son específicos de cada caso, independiente de la rentabilidad, y el precio que eso implique.

En ese sentido, cabe recordar el emplazamiento proyectado para el año 2013 del *Data frame* de Google en Santiago, en donde reconoció abiertamente que en el mercado latinoamericano, Santiago era la ciudad más atractiva para la localización de uno de los 12 *data frame* que existen en el mundo. La comuna escogida fue Quilicura, con una proyección que también implica inversiones culturales para la comuna.

Santiago aún no está en el apogeo del corporativo de empresas, eso queda constatado en sus bajas tasas de vacancia. Sin embargo, con la llegada de este *data frame* se avanza en lo que la literatura ya ha estudiado para otras ciudades del mundo, las que se conocen como ciudades con un mercado maduro de oficinas: la retención del capital por parte de la ciudad a través de obras de mejoramiento urbano, que en muchos casos responde a las dinámicas de aglomeración de las oficinas. En Las Condes, hace más de una década ese mejoramiento estuvo en manos el municipio. En este caso, será desde la propia empresa.

De esta forma, este segmento del mercado inmobiliario presenta dinámicas propias, que son interesantes de analizar de forma aislada y en el contexto económico, global y local, en el entendido de que los factores que inciden en la localización de las oficinas y las empresas son variables, y recogen una dinámica que como se ha visto, en un contexto de deslocalización global, se imbrica fuertemente con la ciudad, reivindicando de alguna forma la escala local.

Referencias bibliográficas

- América Economía (2012). *Las mejores ciudades para hacer negocios en América Latina*. Disponible en: <<http://rankings.americaeconomia.com/2012/las-mejores-ciudades-para-hacer-negocios-en-america-latina/ranking.php>>
- Asociación Chilena Administradora de Fondos de Inversión, ACAFI (2007). *Fondos de inversión: informe*. Santiago, Chile: ACAFI.
- Banco Mundial (2012). *Índice de facilidad para hacer negocios*. Disponible en: <<http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.BUS.EASE.XQ>>
- Baer, L. (2008). Precio del suelo, actividad inmobiliaria y acceso a la vivienda: el caso de la Ciudad de Buenos Aires tras la crisis 2001/2002. *Ciudad y Territorio – Estudios Territoriales*, 156, pp.345-360
- Barrios, S. (2001). Áreas metropolitanas: ¿qué ha cambiado? La experiencia de la Caracas Metropolitana [versión electrónica]. *Eure*, 27 (80), 59-86.
- Begg, I. (1999). Cities and competitiveness. *Urban Studies*, (36) 5-6, pp. 1-15
- Bermeo, M. (28 de mayo). Santiago es la segunda ciudad de la región que más demandó oficinas Premium en 2010. *La Tercera*, p. 68
- Camagni, R. (2005). *Economía Urbana*. Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- Castells, M. (2000). *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. Alianza: Madrid.
- Castillo y Bernardes (2007). Dinámicas metropolitanas en la era de la globalización: la promoción inmobiliaria para empresas en la ciudad de São Paulo, Brasil. *EURE* (33), 98, pp. 45-56
- Cattaneo, R. (2011). Los fondos de inversión inmobiliaria y la producción privada de vivienda en Santiago de Chile: ¿Un nuevo paso hacia la financiarización de la ciudad?. *Revista EURE* [En prensa].
- CBRE Richard Ellis (2011). *Spatial Global Research*.
- Ciampi, C.A. (1996). Enhancing European competitiveness. *Banca Nazionale di Lavoro Quarterly Review*, 197, pp. 143-164
- Collect GFK (2011). Análisis de oferta y ventas de viviendas nuevas en el Gran Santiago 3º trimestre 2011. Santiago, Chile.
- Consoni Rossi, E., Taylor, P. (2007). Gateway cities: círculos bancarios, concentración y dispersión en el ambiente urbano brasileño [versión electrónica]. *Eure*, 33 (100), 115-133.
- Chion, M. (2002). Dimensión metropolitana de la globalización: Lima a fines del siglo XX [versión electrónica]. *Eure*, 28 (85), 71-87.

- De La Llera, P. (2012). *Entrevista a asesor urbanista Las Condes* [Entrevista]. Santiago, Chile.
- De Mattos, C. (2002). Transformación de las ciudades latinoamericanas. ¿Impactos de la globalización? *Revista EURE* [Editorial] (28), 85.
- De Mattos, C. (2008). *Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano*. En Pereira, P.C. & Hidalgo, R. (Eds.), Producción inmobiliaria y reestructuración metropolitana en América Latina. Instituto de Geografía: Santiago.
- De Mattos, C. (2011). *Gobernanza empresarialista, competitividad y mercantilización del desarrollo urbano*. [Diapositiva]. Santiago, Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.
- DiPasquale, D.; Wheaton, W. (1996). *Urban economics and real estate markets*. New Jersey: Prentice Hall.
- Dunse, N.; Jones, C. (2002). The existence of office submarkets in cities. *Journal of Property Research* (19), 2
- Farrelly, E. (2010). *El mercado de oficinas*. [Diapositivas]CBRE Richard Ellis.
- FONDECYT N° 1110387. *Santiago: de la ciudad de negocios al negocio de la ciudad*. Investigador responsable: Carlos de Mattos.
- Fox, K. (2006). The Secondary Circuit of Capital Reconsidered: Globalization and the U.S. Real Estate Sector. *American Journal of Sociology* (112), 1, pp. 231-275
- Fuentes, L. (2011). Competitividad urbana en el contexto latinoamericano. El caso de Santiago de Chile [versión electrónica] *Revista de geografía Norte Grande*, 48, 81-106
- Galilea, S., Hurtado, J. (1988). Efectos del Metro en la estructura urbana de Santiago [versión electrónica]. *Eure*, 14 (42), 43-62
- Harvey, D. (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Harvey, D. (2001). Globalization and the “Spatial fix”. *Geographische revue*, 2. pp. 23-30.
- Ilustre Municipalidad de Huechuraba (2003). *Ordenanza Plan Regulador de Huechuraba*. Disponible en: <<http://www.huechuraba.cl/uploads/file/Ordenanza%20PRCH,%20Modificado%20Junio%202010.pdf>>
- Ilustre Municipalidad de Las Condes (s.f.). *Plan Regulador de Las Condes*. Disponible en: <http://www.lascondes.cl/transparencia/plan_regulador.html>
- Ilustre Municipalidad de Providencia (2007). Memoria explicativa PRC 2007. Disponible en: <<http://firma.providencia.cl/Transparencia/pdf/0000515709.pdf>>
- Ilustre Municipalidad de Santiago (2008). *Plan Regulador de Santiago*. Disponible en: <<http://planoregulador.munistgo.cl/>>

- Ilustre Municipalidad de Vitacura (2007). *Plan Regulador de Vitacura*. Disponible en: <http://www.vitacura.cl/plan_regulador/index.php>
- Instituto Nacional de Estadísticas, INE (2012). *Resultados preliminares censo de población y vivienda 2012*. Santiago: Chile. Disponible en: <http://www.censo.cl/2012/08/resultados_preliminares_censo_2012.pdf>
- Lefebvre, H. (1970). *La revolución urbana*. París, Francia: Edittions Gallimard.
- Lefebvre, H. (1972). *Espacio y política: el derecho a la ciudad*. España, Barcelona: Península.
- Lizieri, C. (2009). *Towers of capital*. Londres: Wiley- Blackwell
- Lizieri, C. (2010). Global cities, office markets and capital flows. *GaWC Research*, 362
- López, I. (2006). Sin los pies en el suelo. Acumulación de capital y ocupación del territorio en la Comunidad de Madrid. En: Observatorio Metropolitano Madrid, *Madrid: ¿la suma de todos? Globalización, territorio y desigualdad* (pp. 171-220). Barcelona, España: Editorial Traficantes de sueños.
- Malcata, E. (2011). Urban planning in office markets: A methodological approach. *Land Use Policy*, 28
- Metro S.A. (s.f.). *Historia de metro*. Disponible en: <<http://www.metro.cl/corporativo/historia>>
- Ministerio de Obras Públicas MOP (2011). *Concesiones de obras públicas autopistas sistema Américo Vespucio Norte-Sur, Sistema oriente-poniente, Sistema variante El Salto- Kennedy*. Gobierno de Chile: Concesiones de obras públicas.
- Parnreiter, C. (2011). Formación de la ciudad global, economía inmobiliaria y transnacionalización de espacios urbanos. El caso de Ciudad de México. *Revista EURE*, (37) 111
- Polèse, M. (1998). *Economía urbana y regional*. San José: LUR
- Porter, M.E. (1990). Competitive advantage, agglomeration economies and regional policy. *International Regional Science Review*, 19, pp. 85-90
- Richard Ellis (2009). *Evolución mercado de oficinas Santiago de Chile 2000-2009*. [Diapositiva]. Santiago, Chile: CB Richard Ellis.
- Richard Ellis (2011). *Evolución del mercado de oficinas en Santiago*. [Diapositivas]. Santiago, Chile.
- Richard Ellis (2012). Marketview Santiago- oficinas 2do trimestre. Santiago, Chile. Disponible en: <http://www.cbre.cl/wp-content/uploads/2012/07/MKV_Santiago_Of_2T12.pdf>
- Sassen, S. (1991). *The global city: New York, London, Tokyo*. Princeton: University Press.
- Sassen, S. (2000). *Cities in the World Economy*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge
- Sassen, S. (2006). *Territory, authority, rights. From Medieval to Global assemblages*. Princeton: University Press.

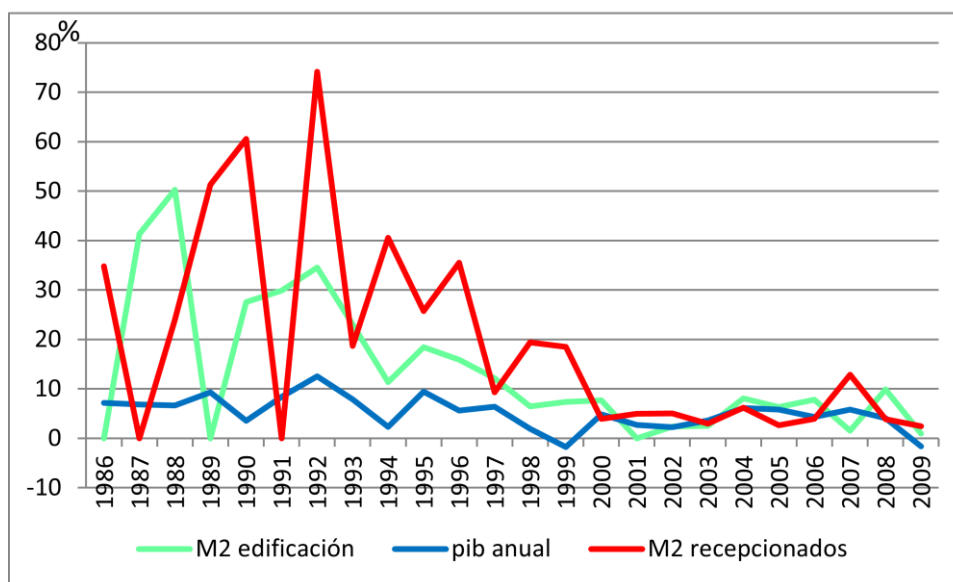
Trivelli S.A. (1990-2011). Boletín Mercado de Suelo del Área Metropolitana de Santiago. Publicación trimestral. Santiago, Chile.

World Economic Forum WEF (2012). Global competitiveness report 2012-2013. Disponible en:
<http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf>

Anexos

Anexo 1

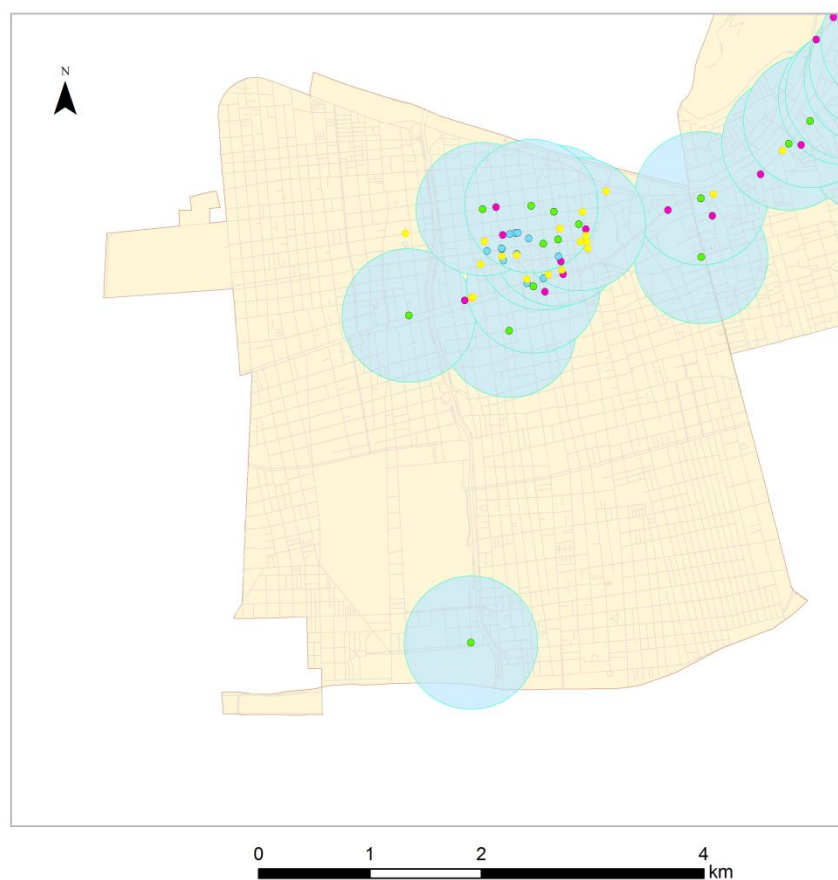
Crecimiento del PIB anual y su relación con el crecimiento anual de los metros cuadrados de permisos de edificación y recepción final



Fuente: Elaboración propia, basado en Cuentas Nacionales Banco Central para el PIB; Richard Ellis en metros cuadrados de permisos de edificación y recepción final.

Anexo 2

a) Relación de proximidad entre tiendas de conveniencia y oficinas clase A comuna de Santiago

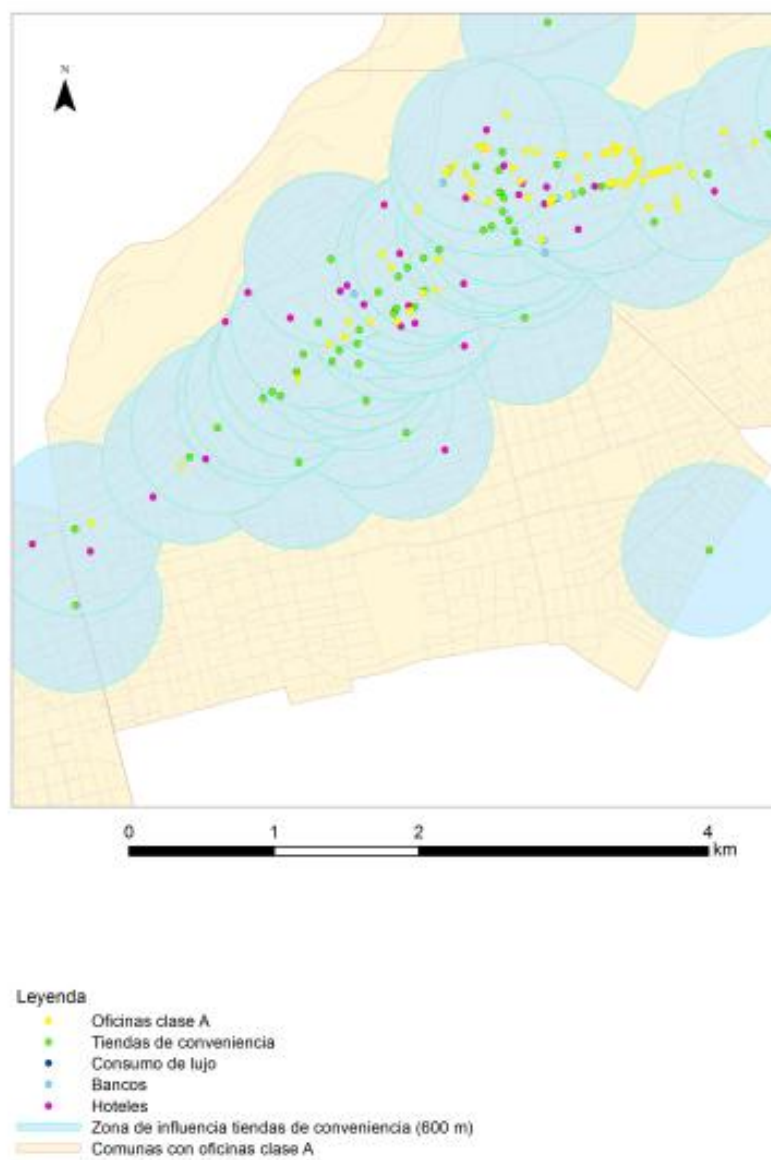


Leyenda

- Oficinas clase A
- Tiendas de conveniencia
- Consumo de lujo
- Bancos
- Hoteles
- Zona de influencia tiendas de conveniencia (600 m)
- Comunas con oficinas clase A

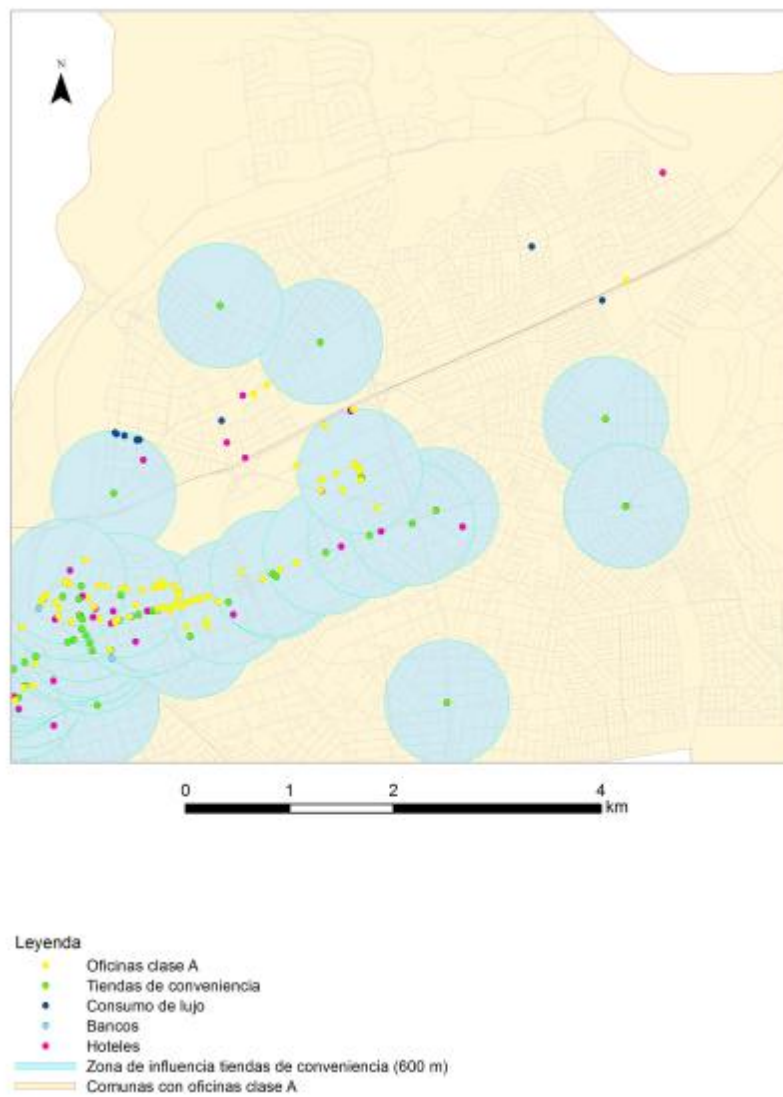
Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012, proyecto FONDECYT N° 1110387 y OCUC.

- b) Relación de proximidad entre tiendas de conveniencia y oficinas clase A comuna de Providencia



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012, proyecto FONDECYT N° 1110387 y OCUC.

- c) Relación de proximidad entre tiendas de conveniencia y oficinas clase A comuna de Las Condes- Vitacura



Fuente: Elaboración propia, basado en Richard Ellis, 2012, proyecto FONDECYT N° 1110387 y OCUC.