
LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO. 1982-2006.

Crisis económica y acumulación de capital inmobiliario en el neoliberalismo

Tesis que presenta Román Munguía Huato
para obtener el Doctorado en Urbanismo por la
División de Posgrado de la Facultad de Arquitectura de la
Universidad Nacional Autónoma de México.

Director de Tesis
Dr. Raúl Salas Espíndola

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la
UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el
contenido de mi trabajo profesional

NOMBRE: ROMÁN MUNGUÍA HUATO

FECHA: 14 NOV. 2006

FIRMA: 

Ciudad Universitaria
México, Distrito Federal, noviembre del 2006



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

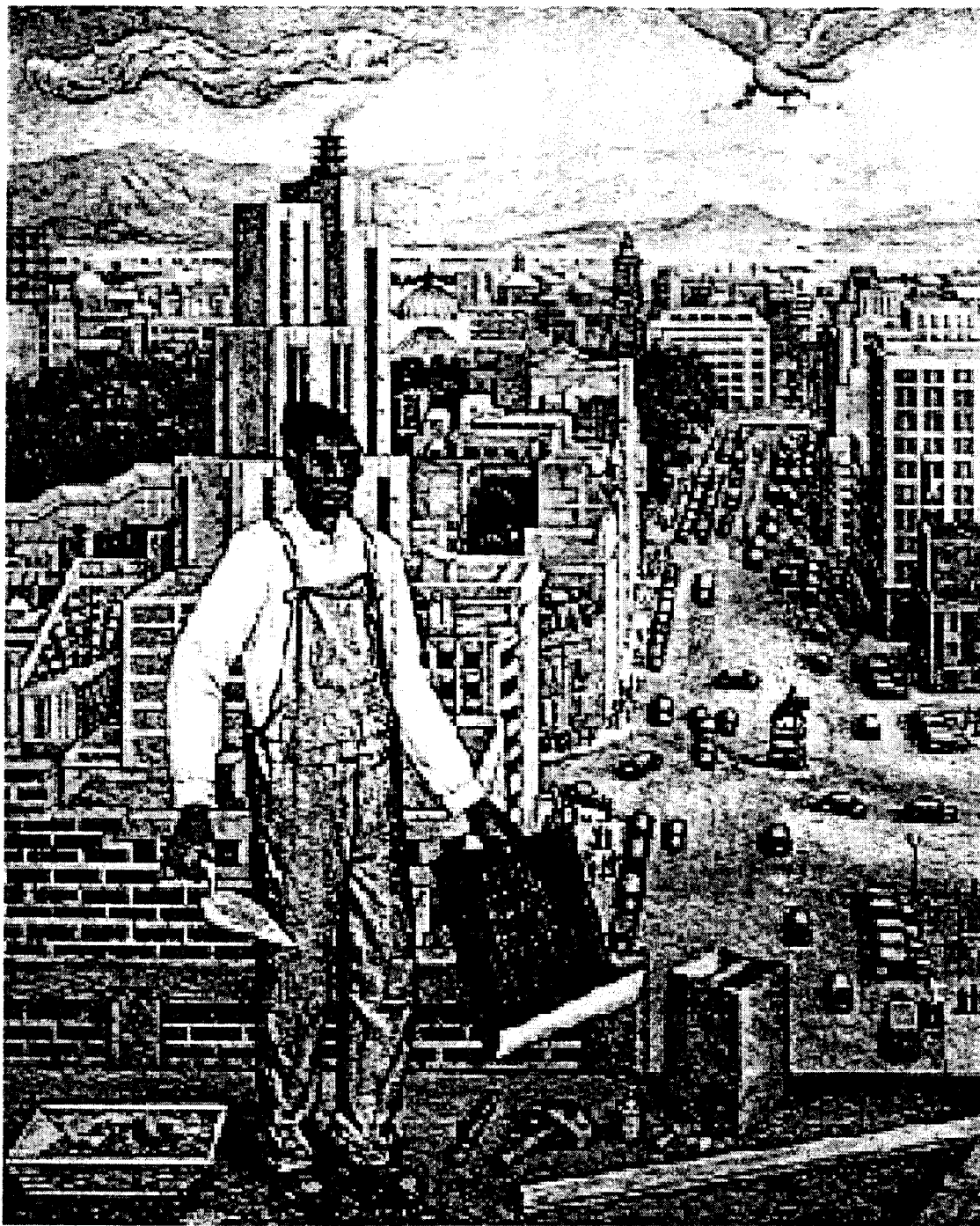
Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Director de Tesis:
Sinodales:

Dr. Raúl Salas Espíndola
Mtro. Mario L. Robles Baez
Dr. Jorge Fuentes Morúa
Dra. Carmen Valverde Valverde
Dr. Hermilo Salas Espíndola
Dra. Julieta Salgado Ordóñez
Mtro. Alejandro Gálvez Cancino

*Para Ani,
desde hace largo tiempo.*



Fragmento de *La Ciudad de México* (1949), de Juan O'Gorman

La industria de la construcción encuentra en la edificación de casas de alquiler elevado un campo de especulación infinitamente más favorable y solamente por excepción construye casas para obreros...la penuria de la vivienda no es modo alguno producto del azar; es una institución necesaria que no podrá desaparecer, con sus repercusiones sobre la salud, etc., más que cuando todo el orden social que la ha hecho nacer sea transformado de raíz.

*Para acabar con esta penuria no hay más que un medio:
abolir la explotación y opresión de las clases trabajadoras por la clase dominante.*
Engels. Contribución al problema de la vivienda

La flagrante deformación del desarrollo urbano desde la revolución industrial ha sido el producto inequívoco de condiciones sociales: la propiedad privada de la tierra; la especulación de bienes raíces, la subordinación sistemática de la planeación urbana al desarrollo de los "sectores de crecimiento" de la industria privada; el subdesarrollo general de los servicios socializados. Estas contradicciones sociales, lejos de ser suspendidas o neutralizadas por cualquier técnica lógica, determinan a su vez el subdesarrollo tecnológico —por ejemplo, el atraso de los métodos industriales en la industria de la construcción— y el desarrollo aberrante (edificios gigantes, ciudades dormitorio, etcétera).

Ernest Mandel. El capitalismo tardío

Las condiciones económicas y administrativas de la construcción imponen inapelables normas de reducción del espacio físico en que vivimos a una empobrecedora racionalidad... es la imagen y la realidad inhospitalaria que ofrecen las ciudades en que vivimos. Los centros urbanos modernos, así como los espacios interiores de nuestra existencia, adquieren progresivamente los estigmas de una nueva pobreza. De ella se ha hablado mucho ya. Desde los fenómenos de aislamiento y neurosis individual, hasta los de desintegración social, la degradación estética y humana de la nueva ciudad marca el quehacer arquitectónico de nuestros días con un sello negativo.

Eduardo Subirats. La flor y el cristal. Ensayos sobre arte y arquitectura modernos

Había contado las cosas en el punto en que estaban: las transacciones, los informes sobre el contratista. Luego dijo, señalando en el mapa: Ahora présteme atención: una construcción en el solar a impide cualquier posibilidad de venta o de construcción en el solar b. Por consiguiente, nosotros, vendiendo el solar a por su valor de terreno edificable x, despojamos el terreno b de su valor de solar edificable y. Por tanto, por el precio x nos desprendemos del valor x + y. O sea que ahora poseemos a + b, pero una vez vendido a sólo podremos disponer de b-y.

Italo Calvino. La especulación inmobiliaria

En los enfrentamientos que tenemos actualmente, en vez de tratarse de los medios de producción, se trata de las propias cuatro paredes, de la vivienda como fetiche. Sin un análisis minucioso, como el que está realizando el grupo de estudios de Política Inmobiliaria, sin ni siquiera entrar en detalles, puede demostrarse ya perfectamente, apoyándose sólo en fundamentos teóricos, que el problema de la distribución es insoluble con una política habitacional. De ahí que la consigna tenga que ser: la prioridad no está en la lucha por las casas, sino en la lucha de clases.

Hans Magnus Enzensberger. Migajas políticas. La lucha por la vivienda. Talkshow.

¿Quién construyó Tebas, la de las Siete Puertas?

En los libros figuran sólo nombres de reyes.

*¿Acaso arrastraron ellos los bloques de piedra?
y Babilonia, mil veces destruida, ¿Quién la volvió a levantar otras tantas?*

Quiénes edificaron la dorada Lima, ¿en qué casas vivían?

¿A donde fueron la noche en que se terminó la Gran Muralla, sus albañiles?

Bertolt Brecht. Preguntas de un obrero que lee



Dibujo de Pablo O'Higgins

Agradecimientos

Este trabajo pudo realizarse y concluirse con la ayuda de amigos, compañeros y colegas muy estimados. Por eso quiero dar testimonio de agradecimiento en primer lugar a mis profesores y compañeros universitarios de la maestría y del doctorado. Especialmente a mis queridos maestros Roberto Donoso Pareja, Alfredo Pucciarelli y Mario Robles Baez. A mi querido maestro Alejandro Gálvez Cancino le guardo una larga y profunda estimación de todo corazón; además, le tengo mucho agradecimiento por su paciente ayuda durante la mayor parte del tiempo en que se desarrolló este trabajo, conociendo sus vicisitudes y alentándome a concluirlo. A todos ellos mis respetos y reconocimientos sinceros. Más aún, de todos ellos aprendí la seriedad y profundidad del conocimiento crítico de las cuestiones sociales, económicas y políticas. Desde luego, quiero mencionar que este trabajo pudo concluirse gracias al doctor Raúl Salas Espíndola, a quien doy sincero reconocimiento como director de tesis, ayudándome con sus valiosos consejos y a quien además le guardo una añeja y entrañable amistad.

Ofrezco sinceramente mi gratitud a mis tutores, quienes me ayudaron con sus comentarios a dar mejor término a este trabajo. En tal sentido, debo mencionar al doctor Jorge Fuentes Morúa, a quien me une la amistad desde hace largo tiempo cuando fuimos colegas en este posgrado; menciono nuevamente a mi maestro Mario Robles, a quien le profeso larga amistad y he recibido, además, lecciones académicas y he tenido discusiones muy fraternas, aprendiendo la dialéctica de la crítica de la economía política. Mis sinceros reconocimientos de agradecimiento al doctor Hermilo Salas Espíndola por su valiosa ayuda decisiva, a la doctora Carmen Valverde Valverde por su apoyo, sus comentarios críticos e importantes observaciones puntuales, a la estimada doctora Julieta Salgado, y nuevamente a Alejandro Gálvez Cancino, quienes fungieron como lectores de esta tesis y por su paciente labor. También quiero agradecer la ayuda de Lourdes Valdés, secretaria de la coordinación del posgrado, por sus gentiles atenciones. Igualmente, agradezco la ayuda de mi amigo y colega el maestro Francisco Valladares García.

Me siento obligado a señalar, por supuesto, que todas las fallas y limitaciones de este trabajo tienen como único responsable a su autor.

Este trabajo ha recorrido un largo y sinuoso camino, pues da inició con mi año sabático en la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco en 1987, a partir del cual obtuve un apoyo económico del Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología (CONACYT) durante algunos años. Porque este trabajo condensa muchas experiencias y lecciones, quiero mencionar que guardo muchos y gratos recuerdos de mi paso como estudiante y profesor por la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional Autónoma de México, a la cual estoy muy agradecido por haberme permitido transitar por sus recintos y aulas y porque todavía sigo pensando fervientemente como trabajador académico que la educación pública es la mejor y única alternativa social para forjar el pensamiento crítico que contribuye a dar respuestas científicas y humanistas a los problemas que aquejan a la sociedad entera para su transformación. Estoy obligado también a reconocer mi gratitud con la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, en cuyos espacios intramuros trabajé largos años durante mi estancia en la ciudad de México y, por supuesto, finalmente, pero no menos importante, quiero agradecer a la Universidad de Guadalajara por haberme dado la oportunidad de realizar mis estudios de arquitectura y en la que actualmente me desempeño como trabajador académico. Me siento en deuda permanente con mis universidades, en tanto instituciones humanistas; es decir, les debo mucho a mis alumnos, con quienes aprendo, reflexiono y discuto en las aulas, a mis compañeros profesores e investigadores y, especialmente, a mis maestros, de quienes sigo aprendiendo de su experiencia, honestidad y sabiduría. Por ello quiero citar finalmente al ilustre pensador George Steiner, quien afirma en sus *Lecciones de los maestros* que "La intensidad del diálogo genera amistad en el sentido más elevado de la palabra."

Guadalajara, Jalisco, noviembre del 2006.

INDICE

Agradecimientos	I
Prologo	III
Introducción general	IX
CAPÍTULO 1	
<i>Economía política del espacio construido: Elementos fundamentales teórico-metodológicos para el estudio de la industria de la construcción como una forma del capital inmobiliario.</i>	
1.1. El capital inmobiliario y la industria de la construcción.	1
1.2. Anatomía de la industria de la construcción.	6
1.3. La Industria de la construcción y las <i>Condiciones Generales Materiales de la Producción Social.</i>	23
1.4. La industria de la construcción y la cuestión de la vivienda.	36
CAPÍTULO 2	
<i>La Economía Política neoliberal y la obra pública y privada.</i>	
2.1. La política económica del estado mexicano en la industria de la construcción.	47
2.2. Dinámica económica de la rama de la construcción: Auge, crecimiento, crisis, recesión y estancamiento.	54
CAPÍTULO 3	
<i>Concentración y centralización de capital en los mercados de la construcción.</i>	
3.1. Las grandes empresas constructoras	85
3.2. Los capitales inmobiliarios en el sector habitacional.	118
3.3. La infraestructura carretera y la política privatizadora de la obra pública: concesiones y rescates carreteros.	172
CAPÍTULO 4	
<i>Desarrollo tecnológico, mundialización, urbanización y vivienda, y grandes corporaciones constructoras</i>	
4.1. La tecnología constructiva, desarrollo de capital y penuria habitacional	222
4.2. Mundialización, espacio urbano construido y penuria habitacional	239
4.3. Una perspectiva mundial de la industria de la construcción	254
Conclusiones	281
Glosario de términos	291
Bibliografía general	297

Prologo.

Pretendo esbozar en estas líneas preliminares una parte del estado de la cuestión sobre la industria de la construcción en México; un sector económico tan importante para el desarrollo social de un país pero que, paradójica y lamentablemente, sigue estudiándose muy poco si los comparamos con la cantidad de trabajos académicos dedicados a la vivienda y a la llamada cuestión urbana. Es cierto que en los últimos 25 años se ha profundizado en la investigación científica de esta rama industrial, en el sentido de una perspectiva teórica-analítica, dentro de las llamadas ciencias sociales; sin embargo, debemos considerar que aún falta mucho por andar en este largo camino que nos permite ir descubriendo la esencia de la naturaleza económica, social y política del proceso de producción social del espacio construido. Con ello queremos decir que una mejor comprensión de la naturaleza de las contradicciones sociales y de los problemas sociales que denominamos urbano-metropolitanos encuentran en gran medida su explicación en los mecanismos económicos de la industria de la construcción como expresión del capital inmobiliario. En otras palabras, de entrada entendemos a esta rama económica como una más del proceso de valorización del capital; una rama especializada de la economía capitalista que hace de la producción de construcciones una fuente particular para la extracción de plusvalor.

Un balance sobre los estudios del tema arroja la conclusión de que se ha logrado tener una visión más clara de la estructura interna del sector y de sus mecanismos de funcionamiento, así como sus tendencias posibles; no obstante, me parece que sigue siendo insuficiente y parcial el análisis de una cuestión que, a nuestro juicio, adquiere más importancia si queremos ofrecer una explicación más profunda, por ejemplo, sobre el problema de la vivienda, de las formas del desarrollo urbano-metropolitano, de la valorización del suelo urbano y de sus cambios de usos, de las diversas políticas públicas de las acciones estatales en materia territorial, etcétera.

El trabajo que presento a continuación lo someto a la consideración crítica de sus lectores, con el afán de que el diálogo y la discusión abran más perspectivas del necesario análisis crítico del objeto de estudio. Una cosa también es cierta, la necesidad de una mayor reflexión teórica y metodológica en torno a la dinámica económica y política de la industria de la construcción. A mi parecer, en este sentido, si bien se han dado pasos importantes hacia una mejor comprensión de este sector, aún se requiere mucho por hacer en la construcción de un marco teórico-conceptual sobre el capital inmobiliario. Lo que se ha logrado avanzar teóricamente en la cuestión de la renta del suelo urbano, no se ha dado de manera equivalente sobre la industria edificatoria, íntimamente ligadas. Con esto quiero decir que es muy difícil encontrar dentro de los estudios de los procesos sociales urbanos un trabajo sistemático que teorice ampliamente sobre la naturaleza de la economía política del capitalismo inmobiliario, en su expresión económica—productiva, como es el proceso de la edificación.

Desde principios de los años setenta y en la década siguiente existe una serie de trabajos relativos a la vivienda misma como a la industria de la construcción que marca la pauta en latinoamérica. Los estudios clásicos de Emilio Pradilla, Mario Lungo, Oscar Núñez, Lucio Kowarick; y en relación con el sector de la construcción, la obras de Rosemond Cheetham, Teolinda Bolívar y Alberto Lovera, Samuel Jaramillo, Víctor Manuel Moncayo, entre otros autores. Trabajos que reconocemos de gran valía en la medida que aportan elementos teóricos y analíticos para la comprensión científica del fenómeno urbano y la vivienda, dentro del marco de la lucha de las masas trabajadoras latinoamericanas. También debemos reconocer los aportes que sobre la industria de la construcción han realizado: Guillermo Vitelli (para el caso argentino), Alejandra Moreno Toscano, Martha Schteingart, Alicia Ziccardi, Priscilla Connolly, entre otros, para el caso mexicano; así como los excelentes trabajos monográficos de Dimitris Germidis sobre las relaciones laborales. Debemos agregar los estudios de Mónica de la Garza Malo, y los de Víctor Prochnik, analizando los complejos sectoriales y las cadenas y etapas dentro del complejo de la construcción civil en México y en

Brasil, incluidos los trabajos de Carlos H. Fidel, Beatriz García Castro y Juan Andrés Godínes, relativos al empleo y los procesos productivos; añadiendo los de Leonardo Mertens sobre el mercado de trabajo. También debemos mencionar el estudio pionero de Juan Manuel Fregoso, Elvira Concheiro y de Antonio Gutiérrez, quienes hicieron un excelente análisis sobre el Grupo ICA, el principal monopolio de la construcción, en su libro *El poder de la gran burguesía*, editado en 1979. Debe incluirse el estudio de Rosa María Guevara realizado en 1981 sobre la industria de la construcción en un periodo de crisis. Para el caso europeo encontramos estudios realizados por Daniel Combe, Francois Asher, Edmond Preteceille, Christian Topalov, Bruno Theret, Bernardo Secchi, Francesco Indovina, Mario Folin, Campos Venuti, Michael Ball, Rod Burgess, entre otros destacados investigadores.

* * *

En el teatro griego y latino, el prólogo era el discurso que se recitaba antes de la representación de una obra explicándola y pidiendo benevolencia al auditorio. Entonces, aquí no pido el silencio de la crítica, sino la comprensión benevolente de los lectores al presente trabajo en cuanto aquellos temas que están ausentes como, por ejemplo, la situación actual del proletariado de la construcción, la organización gremial empresarial constituida en la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), la inversión de capital extranjero en la edificación local, y su contrapartida, las inversiones del capital inmobiliario nacional en el extranjero, la historia antigua y moderna de la industria de la construcción en México, la política habitacional del Estado en su periodo neoliberal, los macroproyectos de obra pública y privada, la profunda corrupción en el negocio de las obras públicas y privadas, la destrucción de ecosistemas por las grandes obras públicas y los desarrollos inmobiliarios turísticos, la gestión y el marco jurídico de la licitación de la obra pública y la reforma urbana, etcétera. Cada uno de estos temas es imprescindible desarrollarlos en su extensión con rigor y profundidad monográfica, pero articulándolos dentro de una visión de totalidad; sin negar, por supuesto, que ha habido contribuciones importantes en su

estudio. En este sentido, mencionamos, por ejemplo, las aportaciones de un reciente trabajo presentado como tesis de doctorado, realizado por Beatriz García Peralta, una estimada ex-compañera de estudios, cuyo título es: *Gestión Gubernamental de la producción habitacional en México, 1930-2000. Una visión desde la economía política.*

El trabajo de investigación que presento enseguida, en cierta forma viene siendo la continuación de una primera aproximación al tema realizada hace algo más de veinte años: *La Industria de la Construcción y la Acumulación Capitalista en México. Los Monopolios Constructores y la Explotación de la Fuerza de Trabajo.* A finales de los años setenta el boom petrolero tuvo su impacto directo con el boom de la construcción, hasta que llegó la crisis económica en 1982. Veintitantos años después presenciamos un boom inmobiliario habitacional en medio de una profunda crisis social y política, derivada de la crisis económica de 1995.

En este marco de graves conflictos sociales, por ejemplo, hay quienes afirman, como algunos académicos *cuasi* corredores de bienes raíces, que los ejidatarios de la periferia metropolitana tienen como rehén a la ciudad de México porque asfixian su desarrollo urbano, se oponen al progreso modernizante y obstaculizan el beneficio social al impedir el mercado libre del suelo y la realización de macroproyectos como el nuevo aeropuerto internacional cuya construcción se realizaría en el año 2001 sobre 4 mil 500 hectáreas de las tierras de los pobladores de San Salvador Atenco, en el municipio de Texcoco. Los grandes intereses del capital inmobiliario querían obtener la propiedad de las fértiles tierras de labranza de esta región a precio de lentejuelas para destinarlas a un uso potencialmente lucrativo. Solamente la firme lucha de resistencia de "los macheteros", como los define la prensa (ultra)conservadora para dar la imagen de ellos como portadores de la violencia, hizo posible que no se diera tal atraco empresarial con un macroproyecto cuyas ganancias serían supermillonarias.

A principios de este año del 2006, la Comisión Federal de Electricidad (CFE) dijo que el macroproyecto de la presa La Parota se cancelaba, sin embargo, hace algunos meses anunció que reemprendía el proyecto. En este caso, sabemos también que desde hace varios años ha habido fuerte oposición de los campesinos de esta región guerrerense a la construcción de esta hidroeléctrica. Un tema escasamente estudiado es el surgimiento de conflictos sociales agrarios o urbanos con relación a los negocios del capital inmobiliario. En México, poco se ha estudiado el tema de la lucha de clases con el desarrollo de esta forma del capital. Por supuesto, los trabajos realizados en torno a los movimientos sociales urbanos populares van en este sentido, pero consideramos que la mayoría de ellos tienen una perspectiva que deja ausente la naturaleza de estos movimientos sociales cuando se enfrentan a los intereses económicos y políticos del poder y del capital, que generalmente están entrelazados, como es el caso fallido del aeropuerto alterno de la ciudad de México. Los desalojos violentos, invasiones de tierras, fraudes y corruptelas, crímenes y encarcelamientos, forman parte de la historia, a veces oculta, del desarrollo del capital inmobiliario y de la industria de la construcción.

Un análisis serio y objetivo del crecimiento urbano de las periferias metropolitanas nos indica que no son los ejidatarios quienes deciden la forma de desarrollo urbano ni tampoco determinan el mercado del suelo urbano ni sus rentas inmobiliarias, sino precisamente los promotores y desarrolladoras de vivienda que obtienen altos beneficios quienes realmente tienen el poder de establecer la lógica de desarrollo del proceso territorial con las formas de apropiación y uso del suelo urbano. Este tema de análisis sobre la conflictualidad social en torno a la obra pública y privada está pendiente en este trabajo en su capítulo correspondiente a los capitales inmobiliarios en la producción habitacional, aunque se pueden desprender algunos elementos. La lógica de producción y reproducción de la acumulación de capital encuentra en el sector industrial de la construcción una de sus fuentes más importantes, sin que esta lógica escape a la dinámica de las

contradicciones sociales y los conflictos de las clases antagónicas que, a su vez, emana de este proceso.

Considero que este trabajo aporta suficientes elementos fundamentales teóricos y analiza cuestiones de un tema, insisto, que sigue siendo muy importante para su estudio. Es necesario, no obstante, plantearse nuevas interrogantes dentro de las tareas necesarias de la investigación crítica. Finalmente, aunque el pesimismo de la razón me lleva a considerar que la situación actual es de una profunda crisis social, al mismo tiempo el optimismo de la voluntad me conduce a pensar que algún día quizás no muy lejano, la naturaleza económica y política del sector de la construcción tendrá un uso social muy distinto al actual y que, en primer lugar, serán los propios trabajadores de la construcción, los albañiles, los beneficiados inmediatos de su noble labor y que saldrán de las penalidades padecidas "*En el hoyo*", por mencionar el tema del reciente y excelente film del cineasta Juan Carlos Rulfo. Esto significa, entre otras cosas, que el problema de la vivienda deja de ser un problema social y que la ciudad, sus espacios abiertos y cerrados, por así decir, es el espacio social urbano que habitamos todos en armonía lúdica; es decir, se viviría verdaderamente en una ciudad comunitaria y humanizada. Construir un mundo mejor es necesario, deseable y posible. Hay que soñar, a condición firmemente de creer en nuestros sueños. Es decir, realizar la acción práctica del optimismo de la voluntad en la que se materializa el pensamiento crítico. Creo que en eso también radica el espíritu de la función utópica positiva de *El principio esperanza*, de la cual hablaba Ernst Bloch. Y es eso también lo que anima este trabajo.

Introducción

El objetivo general de este trabajo es estudiar la forma de desarrollo económico que asume la rama industrial de la construcción durante el largo y reciente periodo de México en el marco de la mundialización del neoliberalismo y de sus políticas. El eje central de análisis es la naturaleza, estructura y dinámica de la industria constructiva en un periodo histórico, cuyo desarrollo económico, social y político está marcado por una larga crisis que, desde 1982 a la fecha, manifiesta alteridades y oscilaciones de un proceso de acumulación de capital, por un lado, y de conflictos y contradicciones sociales y políticas, por otro; definiendo una situación epocal denominada como neoliberal y que determina las formas políticas de intervención estatal en materia económica; impactando, a su vez, el desenvolvimiento del sector edificatorio.

Fracaso del neoliberalismo y megaproyectos de obra pública en fin de sexenio

Antes del mes de julio del 2006, en plena recta final de una sucesión presidencial inmersa hoy día dentro una profunda crisis política, la mayoría de los candidatos de los partidos sistémicos se propusieron cumplir muchas promesas, entre ellas la de generar una mayor cantidad de empleos por medio del impulso a la industria de la construcción, a través de los múltiples encadenamientos que genera dentro de la economía. Por todos es sabido que, sin duda, la inversión privada es el principal motor de la dinámica de crecimiento de una economía de mercado; sin embargo, generar incentivos al capital privado para que invierta en infraestructura de obra pública es algo complicado en materia de política económica gubernamental y no depende de la simple voluntad del gobierno en turno, sino del grado de desarrollo de capital en su conjunto; luego entonces, a final de cuentas, depende del nivel de expansión o contracción del mercado interno; de la propia política del gasto social estatal; de su política fiscal; del grado de desarrollo de la banca interna y de los empréstitos extranjeros; de la política crediticia del FMI, del BM y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID); y, por supuesto, del grado de desarrollo del

propio sector de la construcción. Ahora bien, en la coyuntura económica actual de este fin de año de 2006, las perspectivas económicas aparentan ser favorables. Según un reciente artículo de Juan Castaingts Teillery (El Financiero, 2/11/06), "se tiene todo para lograr un crecimiento económico entre 4 y 6 por ciento anual. Sólo el exceso de dogmatismo neoliberal o la estupidez humana podrían evitar este hecho". De acuerdo con este investigador universitario, en la actualidad la economía está creciendo y sus causas son: 1) la banca se mantiene firme en su cartera de créditos, lo cual ha favorecido a la rama de la construcción; 2) las entradas por remesas son gigantescas y contribuyen notablemente al mercado interno; 3) los precios del petróleo se mantienen en el mercado mundial; y 4) aunque la economía estadounidense tiende a la ralentización, este fenómeno no nos afectará, pues se descarta una caída abrupta de esa economía, por lo cual sigue dando un impulso favorable a la economía mexicana. No obstante, afirma Castaingts, el sexenio actual ha sido de desperdicio de recursos y de tonterías humanas; más aún, "la estabilidad monetaria actual no se debe ni a la política monetaria ni a la buena dirección económica del gobierno, se debe a la gigantesca entrada de divisas que no provino de ninguna acción gubernamental. Con esos recursos ni aún la ineptitud gubernamental hubiese logrado una inestabilidad del peso."

Este analista afirma que Felipe "Calderón va a gobernar para los ricos". Tiene razón, y al igual que Fox declaró casi al inicio de su administración que su gobierno era un gobierno de empresarios, para empresarios y por empresarios, el de Calderón tiene las mismas características, más el agravante de su ilegitimidad. Calderón, antes de asumir la presidencia prometió denotar la inversión en infraestructura, especialmente la de los corredores carreteros longitudinales y transversales, específicamente con los trabajos en la autopista Oaxaca-Itsmo, como obra pública y con cargo a un denominado Fideicomiso para el Desarrollo del Sureste. Entre las 100 primeras acciones destaca el inicio del Puente Internacional Reynosa-Anzaldúas, y las autopistas Arriaga-Ocozocoautla, Perote-Acajete, Compostela-Las Varas-Puerto Vallarta, Durango Mazatlán y Nuevo

Necaxa-Avila Camacho, que terminará la ruta México-Tuxpan. Asimismo, los libramientos de Irapuato, Chihuahua y la Piedad con acceso a Zamora, y las modernizaciones de la Tapachula-Talismán con ramal a Ciudad Hidalgo, amén de la Nueva Italia-Apatzingán, Río Verde-Ciudad Valles y Zacatecas-Salttillo. La finalidad es destinar del Presupuesto de Egresos de la Federación unos 17 mil millones de pesos al Fideicomiso de Infraestructura para dar inicio al programa de modernización de esos ejes transversales y longitudinales, así como la construcción de plantas tratadoras de agua. Precisamente sobre infraestructura hidráulica, los calderonistas darán seguimiento a las obras de El Zapotillo, Arcediano, Realito y Acueducto 2, a fin de garantizar la disponibilidad de agua para los próximos 20 años de León y los Altos de Jalisco, además de Guadalajara, San Luis Potosí y Querétaro. También, como parte de estas primeras 100 acciones, el nuevo equipo económico realiza ya estudios de infraestructura para desarrollar los análisis de viabilidad y factibilidad técnica, socioeconómica y ambiental de los proyectos de trenes suburbanos que conectan el Estado de México en sus líneas Los Reyes-La Paz y Ecatepec. Seguramente, estas 100 primeras acciones están comprendidas dentro del marco del megaplan constructor propuesto por la elite empresarial al nuevo gobierno.

* * *

La importancia del sector constructivo en la economía nacional es muy relevante; en su conjunto esta rama industrial se caracteriza por las siguientes relaciones: consume el 65 por ciento del acero que se produce en el país y aproximadamente el 95 por ciento de los insumos totales de la industria de la construcción se producen localmente; demanda bienes intermedios de 37 de las 73 ramas de la actividad económica y el 60 por ciento del valor bruto de su producción se deriva de sus compras de insumos intermedios procedentes de otras industrias; contribuye en promedio con un 10 por ciento del empleo formalmente registrado en el IMSS, y el empleo informal es igualmente significativo; durante el periodo 1990-1994 aportó en promedio más del 5 por ciento del producto nacional;

participa con el 61 por ciento de la formación bruta de capital, del cual la vivienda representa más del 30 por ciento. En el año 2003, su contribución al PIB nacional fue del 5.2 por ciento. En términos de empleo, ocupa a 3.9 millones de personas, un 12 por ciento de la población trabajadora. Por el efecto multiplicador, de cada cinco empleos creados en la construcción se generan 2 trabajos más en sectores relacionados; lo cual significa que 5.6 millones de empleos dependen directa o indirectamente del sector constructor. Además, es el primer medio de incorporación a la actividad económica urbana para miles de mexicanos provenientes del medio rural. Durante este año, después del sector financiero, el de la construcción fue el que tuvo mejor desempeño con un crecimiento del 3.2 por ciento, logrando contratar a 116 mil nuevos trabajadores. En el año 2002, la inversión total ejercida (pública y privada) fue de alrededor de 670 mil millones de pesos, de la cual el 49 por ciento fue inversión para la construcción habitacional.¹

La formación bruta de capital total en la construcción se ubica en 8.8 por ciento del PIB nacional, de los cuales el sector público aporta 38 por ciento de los recursos, equivalentes a 3.4 por ciento del PIB.² Entre 1997 y 2003, la dinámica de inversión en la construcción fue de un promedio anual de 2.7 por ciento real; destacó el crecimiento de la inversión pública de 8.7 por ciento en el mismo periodo; en contraste, la inversión privada se estancó en menos 0.05 por ciento, debido principalmente a una fuerte contracción de 8 por ciento anual en los recursos del sector privado en obras de infraestructura. En efecto, el sector privado se ha concentrado en la construcción de vivienda, con 82 por ciento de los recursos privados. Actualmente, por cada peso que invierte el Estado en construcción, la iniciativa privada destina 1.7 pesos.

En contraste, en 1997 la proporción era de 3.2 pesos. Esto ha dado como resultado un pobre desempeño en la construcción, que de 2000 a 2004 creció 1.6 por ciento anual real y su contribución en el PIB ha sido del orden de 4 por ciento. Por otra parte, la estructura del empleo en la economía mexicana, donde 55 por ciento del personal ocupado se concentra en micronegocios y pequeñas

empresas, muestra una enorme restricción a los posibles encadenamientos productivos de la construcción.

Pero antes de que se empiece a poner en práctica la política económica de la próxima administración pública federal, de la cual es posible esperar un reordenamiento relativo de materia del gasto destinado a la obra pública, en el sentido de que se canalice mayor presupuesto a tono con los ajustes económicos exigidos por el sector empresarial, durante el primer semestre de este año se ejercieron casi dos tercios del presupuesto anual del gobierno federal destinado a proyectos de construcción de infraestructura pública y vivienda que implican inversiones por alrededor de más de 178 mil millones de pesos (unos 16 mil millones de dólares). Según una nota periodística, "El gobierno de Vicente Fox cerrará con broche de oro su administración y dejará una herencia de jugosos negocios para la iniciativa privada que se encargará de financiar esas obras. Por medio del esquema de concesiones, las obras en infraestructura, así como las de vivienda, involucrarán el mayor monto de recursos comprometidos con el sector privado desde 1997".³

En cartera se encuentran, por ejemplo, 16 de los 22 proyectos carreteros que estaban considerados desde 2000 en el programa de concesiones de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) y que no se llevarán a cabo con recursos públicos, debido a que no fue posible recapitalizar el Fondo de Infraestructura (Finfra) operado por el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras). Otras importantes obras que serán financiadas por los grandes corporativos de la iniciativa privada, con cargo al gobierno, son plantas de tratamiento de agua; plataformas marinas para Petróleos Mexicanos (Pemex) y plantas de energía eléctrica para la CFE, como la construcción de las hidroeléctricas La Parota, cuyo costo se calcula en mil millones de dólares, y La Yesca, que involucrará unos 700 millones de dólares, entre otros. Fue a partir de julio del año pasado cuando se comenzaron a liberar los millonarios proyectos entre los que se incluyó la construcción del Ferrocarril Suburbano de la Zona

Metropolitana del Valle de México (Buenavista-Cuautitlán).

En busca de autorización de las comunidades que serán afectadas por la presa La Parota, en el estado de Guerrero, la CFE mantiene negociaciones con los lugareños para evitar protestas y bloqueos de los trabajos de construcción. Una vez obtenida la autorización de los habitantes de la zona la paraestatal prevé lanzar la convocatoria para licitar su construcción y operación mediante el esquema de "Proyectos de inversión con impacto diferido en el registro de gasto" (Pidiregas). Mediante este mecanismo también se prevé la construcción de otra hidroeléctrica, La Yesca, en el estado de Nayarit. El monto de los proyectos de obra pública, que serán financiados por inversionistas privados a cambio de la concesión para su construcción y operación, es 11 por ciento superior al de 2005 por alrededor de 159 mil 796 millones. De acuerdo con datos de la Secretaría de Hacienda, en 2001 el actual gobierno apenas pudo impulsar la participación privada en obras que involucraron inversiones por 92 mil 210 millones de pesos. Otros proyectos que se tiene previsto arrancar al cierre del sexenio son el ferrocarril inter-terminales del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México; la reconfiguración de la refinería de Minatitlán y la construcción de la autopista Arco Norte de la ciudad de México, entre las más destacados. Este último proyecto ya fue concesionado a la empresa IDEAL, del magnate Carlos Slim Helú, dueño del Grupo Carso, pero el proceso se enturbió con la inconformidad de uno de los participantes, el consorcio español formado por las empresas Acciona y FCC Construcción, cuya oferta fue descalificada por la dependencia.

Más aún, recientemente, el seis de marzo pasado, Carlos Slim Helú consideró que "México requiere de un programa acelerado de inversión, ya que para poner al país al día en materia de infraestructura se requieren alrededor de 65 mil millones de dólares, y dejar los proyectos llave en mano, ya que se está desaprovechando la tecnología y el talento de los ingenieros mexicanos". Slim señaló lo anterior durante el 23 Congreso Nacional de Ingeniería Civil *Competitividad para el desarrollo sustentable de México*, celebrado el 3 de marzo del 2006. Ahí anunció

la conformación de un fondo de apoyo a ingenieros mexicanos en los siguientes términos: "Estamos planteando la creación de un fondo de apoyo a la ingeniería mexicana para impulsar su desarrollo, con recursos públicos y privados, que estaría manejado por un consejo técnico para la eficiente administración de los recursos y el proyecto es que sea recuperable, para poder crecer y financiar otros proyectos más adelante. Somos los ingenieros los que debemos y vamos a plantear un ambicioso programa de construcción y modernización de nuestra infraestructura con transformaciones sustanciales a la brevedad posible". Slim señaló que "el capital físico ha sido, es y será una condición necesaria para el desarrollo, y es a la vez causa y efecto del mismo. Existe un entorno externo e interno favorable y debemos pensar ya en pasar de la estabilidad y el ajuste al desarrollo acelerado, sostenido, sustentable y con empleo. Si estas condiciones prevalecen y no cometemos errores importantes, en los próximos cinco años podemos romper la fuerza de atracción gravitacional del subdesarrollo con una velocidad de escape de alrededor de nueve a diez mil dólares per cápita, dependiendo del nivel de valuación del tipo de cambio y con un crecimiento superior al 5 por ciento."

El llamado megaplan de Slim consiste en 109 proyectos prioritarios de construcción de infraestructura, que en conjunto requerirán una inversión de 700 mil millones de dólares en los próximos 10 años. Entre los proyectos destacan nueve parques industriales, tres refinerías, tres corredores logísticos, seis ferrocarriles, tres aeropuertos, tres hidroeléctricas, 10 proyectos turísticos y más de 20 carreteras. "El catálogo nacional de proyectos de infraestructura se planteó para permitir el desarrollo económico requerido en el periodo 2005-2015, y el objetivo fue identificar aquellos que permiten hacer de México un País de clase mundial y salir del subdesarrollo", explicó Felipe Ochoa Roso, representante del Colegio. El proyecto será entregado a los candidatos presidenciales para que consideren las obras en su plan de desarrollo, dijo Ochoa Roso, quien destacó que la inversión en infraestructura debe ser equivalente al 8 por ciento del PIB. La selección de proyectos, afirman los empresarios, se hizo con base en aquellos que

contribuyen a detonar el desarrollo económico, que aseguran en el largo plazo la demanda de productos y servicios que ofrece el Estado, que incrementan la competitividad y que apoyan la prevención de desastres regionales. El proyecto se dividió en tres áreas: Desarrollo Económico, con obras industriales, turísticas y rurales; Competitividad Logística, con inversiones en petróleo y gas, energía y transporte; y Desarrollo Social e Infraestructura Urbana, que incluye vivienda, salud, educación y vialidad. En materia industrial sobresale la construcción del parque industrial Silicon Border, en Mexicali, de 4 mil 100 hectáreas, que requiere una inversión de mil millones de dólares. En transportes están la autopista Durango-Mazatlán, el ferrocarril de pasajeros de alta velocidad México-Querétaro, el nuevo aeropuerto de la Ciudad de México, terminales multimodales y siete cruces fronterizos.

El empresario Carlos Slim, durante la presentación del megaplan, anunció que para apoyar la modernización en infraestructura se creará un fondo de apoyo para la ingeniería, con recursos públicos y privados que serán administrados a través de un consejo técnico. "Somos los ingenieros los que debemos y vamos a plantear un programa de modernización de la infraestructura, con transformaciones sustanciales a la brevedad posible", advirtió el presidente del Grupo Carso. El empresario insistió en que existe una abundancia enorme de ahorro disponible en los mercados, con tasas bajas y plazos largos y que se deben aprovechar tanto en pesos como en dólares, aunque dependiendo de cada sector de que se trate. Uno de los ejemplos a que hizo referencia el empresario fue la industria petrolera, en la que Pemex podría tener financiamiento de entre 18 mil y 20 mil millones de dólares para convertirse en palanca de desarrollo nacional. El empresario, con negocios en telefonía, infraestructura y sector financiero, entre otros, dijo que si Pemex ya invirtió el año pasado 12 mil millones de dólares, sólo necesitaría de seis mil millones de dólares adicionales, aunque tales requerimientos de inversión deberían provenir de sus propios recursos. Slim consideró que en la actualidad existe una etapa de bajas tasas de interés en el mundo y que se debe aprovechar, especialmente cuando en México urgen las inversiones requeridas.

Entre los proyectos del megaplan destacan:

Nuevo puerto en Punta Colonet, Ensenada.

Corredor turístico Cancún-Tulum, en Quintana Roo.

Proyecto de Riego de Agua Tratada en el Valle de México.

Construcción de tres refinerías; una cerca de Salina Cruz.

Modernización de los complejos petroquímicos Cangrejera y Morelos, en Veracruz.

Corredor logístico Tuxpan-Matamoros.

Terminación de la carretera México-Tuxpan.

Ferrocarril Veracruz-Tampico-Matamoros.

Aeropuerto binacional Tijuana-San Diego.

Aeropuerto Riviera Maya, en Quintana Roo.

Hidroeléctrica La Yesca, límites de Nayarit y Jalisco.

Hidroeléctrica La Parota, en Guerrero.

La carboeléctrica del Pacífico, en Michoacán.

Un nuevo aeropuerto en la Ciudad de México.

Además de este megaplan, existen otros macroproyectos, como en el puerto de Mazatlán, Sinaloa, donde se invertirá 35 millones de dólares para la construcción de diques y otras obras para atender la creciente demanda de barcos de carga y de cruceros turísticos. En Cancún, el consorcio español Hansa Urbana, por medio de su filial Hotelera HM, inicia su internacionalización y prepara su incursión inmobiliaria en México con el desarrollo del complejo residencial-turístico Novo Cancún, al cual destinará una inversión directa del orden de los 350 millones de dólares.

Tan apetecibles son las inversiones que se promovieron durante este año del 2006 que los principales grupos económicos del país ya se preparan para obtener la mayor participación de concesiones de infraestructura. Grupo México, por ejemplo, cuya principal actividad se encuentra en la minería, junto con su

concesión del Ferrocarril Mexicano (Ferromex), invirtió 50 millones de dólares para crear una filial dedicada a la construcción; el poderoso Grupo Carso tiene entre sus principales objetivos fortalecer a subsidiarias como Carso Infraestructura y Construcción SA, que tiene en proceso la construcción de cinco plataformas marinas para Pemex y anunció que participará en nuevas licitaciones previstas para los próximos meses. Otras empresas de Carso son Swecomex y PC Construcciones, especializadas en la construcción de plataformas petroleras y otro tipo de obras relacionadas con el sector energético." ⁴

Ingenieros Civiles Asociados (ICA), la mayor constructora del país y una de las más importantes de latinoamérica, realizó maniobras para aumentar su capital en 230 millones de dólares; pagó la totalidad de su deuda corporativa y bursatilizó, para contar con más recursos, los flujos de sus concesiones Corredor Sur y del Túnel Acapulco, que le representarán 70 millones de dólares adicionales. Este corporativo es, además, el principal operador privado de autopistas concesionadas; recientemente ganó los concursos para construir la hidroeléctrica El Cajón, en el estado de Nayarit, con inversiones por arriba de los 750 millones de dólares, prácticamente concluída; así como la construcción del ferrocarril inter-terminales del Aeropuerto de la Ciudad de México. No obstante los ambiciosos planes de inversión en infraestructura pública financiados con recursos privados durante este año, hay uno que no termina de cuajar: el proyecto petroquímico Fénix, cuyas inversiones serían de unos 2 mil 500 millones de dólares, y que al parecer quedó aplazado indefinidamente para que Pemex concentre sus recursos en la ampliación y modernización de los complejos Morelos y Cangrejera. ICA, está viendo como una veta de oro la construcción habitacional y, según información de la propia compañía, comprará un corporativo importante de este submercado.

El negociote de las casitas es otro sector que cerrará el sexenio con índices de crecimiento cercanos a 17 por ciento. El potencial de construir casas habitación despertó la voracidad de ganancias del sector privado, el cual se encargará del

manejo de unos 700 mil créditos hipotecarios, según dio a conocer en un boletín el departamento de Estrategia Bursátil de Ixe Grupo Financiero. En el documento se menciona que para este año de 2006 esperan “un crecimiento en el sector superior a 17 por ciento, para un alcance de 700 mil créditos hipotecarios (muy cerca de la meta gubernamental de inicios del sexenio)”, gracias a una mayor participación de la banca y al reciente anuncio del Infonavit de impulsar la construcción vertical.

En efecto, todo pareciera indicar que durante este sexenio y los últimos tres anteriores, la administración pública gastó a manos llenas gran parte de su presupuesto en obras de infraestructura y vivienda, pero la realidad no fue así.

Crisis económica y transición política en el camino al neoliberalismo.

En este trabajo aportamos consideraciones en torno a la actividad de la industria de la construcción realizada en los últimos 25 años. Estamos hablando de todo un periodo histórico comprendido a partir de la irrupción de la profunda crisis económica gestada en los primeros años de la década de los ochenta, hasta el presente. Describimos las características del desarrollo de este sector y analizamos los cambios formales del capital inmobiliario productivo como una de las fuentes del proceso de acumulación capitalista nacional. Eso explica, a nuestro juicio, porqué uno de los magnates mexicanos --el más rico del país y de Latinoamérica, y el tercer hombre más rico del mundo (30 mil millones de dólares), según la revista *Forbes*--, Carlos Slim, invierte una parte de sus capitales en la construcción.⁵

Este sector industrial cerraba el año de 1982 año un ciclo de auge y de extraordinario crecimiento que caracterizamos como *un boom* de la construcción, un período que se destacó por un crecimiento sin paralelo en la historia moderna de este sector industrial. El boom de la construcción se explica a partir de los excedentes petroleros que permitieron un gasto considerable a través de la renta

petrolera hacia la edificación de grandes edificios, obras públicas, infraestructura,; el gasto de renta y de inversión de capitales encontraron en la industria de la construcción una salida, tanto al despilfarro en numerosas obras suntuarias, como a las obras en la infraestructura necesaria a una fase de acumulación sustentada en la explotación petrolera.

El periodo de "la fiebre de la construcción" se expresó en un sinnúmero de obras de diferente género, pero todas ellas de gran magnitud en inversión y tamaño, por ejemplo: El nuevo Palacio Legislativo; la torre de Pemex; Perisur; la nueva sede del Centro Bancomer (hoy BBVA-Banco Bilbao Vizcaya); nuevas líneas del Metro; Central de Abastos de Ixtapalapa; obras de restauración del Centro Histórico; museo de Templo Mayor; ejes viales, la Universidad Pedagógica; el drenaje profundo; Hotel México Plaza; Plaza Insurgentes Sur; obras portuarias y de infraestructura en el litoral del Golfo de México; infinidad de grandes edificios, condominios, conjuntos habitacionales, comerciales y hoteles en las principales ciudades y centros turísticos del país.

Actualmente, pese a la crisis económica, tenemos algunos ejemplos semejantes a los anteriores: el megadesarrollo inmobiliario Santa Fe, en el surponiente de la Ciudad de México, autopistas, nuevos y grandes centros comerciales en las principales ciudades del país, los "segundos pisos" (distribuidores viales) y nuevas obras de restauración del Centro Histórico del Distrito Federal (Proyecto Alameda), nueva sede del Banco de México, la Torre Mayor en el Paseo de La Reforma, infraestructura hotelera en los principales centros turísticos del país, la Central Hidroeléctrica El Cajón, , nuevos centros penitenciarios, numerosos y grandes desarrollos habitacionales, redes de infraestructura vial en algunas áreas metropolitanas (Guadalajara, Monterrey, etcétera) etcétera.

La dinámica económica de este sector industrial durante en cierta forma es reflejo de los grandes procesos nacionales. Los procesos de carácter económico-productivo, sociodemográfico, urbano-regionales, políticos, ideológico y culturales

sufrieron mutaciones profundas y graduales. El devenir de la totalidad de lo concreto social-histórico tiene su determinación fundamental en la dinámica del proceso de la acumulación de capital, lo cual significa que los cambios en los procesos sociales ocurridos durante las últimas tres décadas tienen como marco histórico el desarrollo del capital. Hacer un análisis de la industria de la construcción implica, entonces, tener como referencia necesaria la dinámica del capital durante este tiempo. Pero el proceso histórico de la reproducción del capital no solamente se manifiesta en los cambios de las formas de su acumulación sino también en las transformaciones de las formas y estructuras políticas estatales, las formas del ejercicio del poder político, derivadas de los conflictos y contradicciones sociales.

Esto significa que, siendo la industria constructiva una rama económica que depende extraordinariamente del gasto público, su desenvolvimiento depende de la naturaleza de las políticas estatales y las formas correspondientes de la inversión gubernamental en materia de obra pública, así como en materia habitacional a través de las políticas de financiamiento crediticio. El capital inmobiliario, del cual la industria de la construcción es una de sus formas más representativas, está vinculado estrechamente con la intervención económico-financiera estatal, la cual sigue siendo una palanca para el proceso de acumulación de capital de este sector.

La economía nacional a principios de los años ochenta provenía de una situación de relativa bonanza durante la segunda mitad de la década del setenta, resultado de la renta petrolera que dio un importante auge, como nunca en la historia, a la industria de la construcción. Sin embargo, a partir de 1982, el país entra en un ciclo económico de profunda recesión e inflación, del cual, hasta el momento, solamente el segundo aspecto ha podido ser controlado, pero a un costo social demasiado elevado, especialmente para la mayoría de la población trabajadora. Se habla de las "décadas perdidas" por su raquítico crecimiento económico y por

su casi nulo desarrollo social, entendido este último como las condiciones de bienestar social para el grueso poblacional.

Este ciclo económico de crisis en el ámbito mundial había iniciado a principios de los años setenta, pero en México -aunque manifiesto desde 1971 con la inflación-recesión, incremento de la deuda externa, déficit comercial, fuga de capitales (1976)- irrumpió con mayor fuerza años agudizando después con la abrupta caída de los precios en el mercado mundial petrolero. La producción y el mercado mundial entrarían en el ciclo de una onda larga de una crisis de acumulación capitalista y estancamiento de la economía-mundo. Sin duda, en el año de 1982 se cierra definitivamente todo un ciclo económico y político caracterizado como el modelo de desarrollo estabilizador, abriéndose, en perspectiva histórica, una nueva época con profundos cambios económicos, políticos y sociales. México estaba dando un giro histórico en su rumbo de crecimiento económico y de política gubernamental. Habría mutaciones radicales en la economía doméstica y en el intervencionismo del Estado; igualmente habría fenómenos políticos y sociales larvados durante décadas de un gobierno priista, sustentado en formas de control político de un corporativismo-autoritario-burocrático, que estallarían abruptamente como expresión de un bonapartismo en decadencia. Los mexicanos seríamos testigos de cambios inimaginables, años atrás, en las formas de la política económica y en el relevo del poder gubernamental.

Por supuesto, estas mutaciones económicas y políticas serían de naturaleza formal, toda vez que se enmarcan dentro de la misma lógica económica-estructural de reproducción social del capital. La respuesta a la crisis económica requería de nuevos instrumentos y mecanismos políticos que amortiguaran los impactos recesivos e inflacionarios en el marco de un nuevo orden económico mundial sustentado en políticas monetaristas supervisadas por los grandes organismos financieros internacionales (FMI-Banco Mundial) y regionales (Banco Interamericano de Desarrollo). Los operadores de este reordenamiento de la economía política mundial y nacionales sería una nueva elite gobernante

tecnoburocrática cuya ideología y práctica se ha definido como neoliberal. Aparecerían en escena las *políticas de ajuste estructural*, que no son otra cosa que las medidas "desregulacionistas" neoliberales.

El ascenso de nuevas formas operativas del capital requería, a su vez, cambios en las superestructuras gubernamentales. Los cambios en la producción implicaban, a corto o mediano plazo, cambios en las formas político-estatales. La reestructuración industrial ("reconversión industrial"), como parte de un ciclo de acumulación de capital, traería cambios en muchos aspectos de la estructura económica-comercial y el poder del capital financiero será de una magnitud extraordinaria dentro de lo que se denomina la globalización económica. Desde luego, esta reestructuración o reordenamiento del capital a escala mundial impactaría, relativamente, tanto al sector de la construcción en su estructura internacional como nacional. En un primer momento, durante la década de los ochenta, este sector sufriría una recesión ante la caída de la inversión productiva mundial, pero a mediados de la década siguiente empezaría un crecimiento gradual con base a una relativa expansión del capital derivada de la aplicación de las políticas neoliberales.

En México, en la primera mitad de la década de los ochenta se abrían las puertas gradualmente al modelo de desarrollo neoliberal con el sexenio de Miguel De la Madrid Hurtado, cuya política económica comienza orientar la producción doméstica al mercado mundial como salida a la recesión. Empieza la privatización de empresas paraestatales, se reducen los aranceles y en 1986 se firma la incorporación al GATT (Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio). A partir de 1982 se inicia, entonces, un proceso de transición a una creciente apertura a las inversiones de capital foráneo y, paralelamente, una mayor subordinación política a los organismos financieros internacionales. De 1982 a 1988, este periodo se puede calificar económicamente como el sexenio de crecimiento cero.

Con el régimen de Carlos Salinas de Gortari se fortalecen las acciones de corte neoliberal pero también se abre una creciente espiral de violencia política y social resultado, entre otras cosas, de una profunda corrupción en todas las esferas estatales y una notable presencia del negocio del narcotráfico en los círculos gubernamentales y empresariales. La inestabilidad política es un signo de los nuevos tiempos y a la par de la crisis económica se ahonda una crisis política que daría lugar a recambios gubernamentales. Durante el régimen salinista se profundizan las medidas privatizadoras, una las cuales tendrá un impacto en la construcción y administración de la infraestructura carretera, que harán surgir nuevas y poderosas empresas constructoras.

Durante el gobierno salinista se firma el TLC (Tratado de Libre Comercio) con los Estados Unidos y Canadá, acorde al espíritu de la globalización económica de un capitalismo más violento en sus formas de reproducción social. Pero el patrón de acumulación de capital a escala mundial (y nacional) no está exento de lo que Ernst Mandel llama la mediatización de los procesos socioeconómicos en la integración de la totalidad histórica de las ondas largas, "es decir, los cambios periódicos en el equilibrio general entre las fuerzas de clases y la correlación intercapitalista de fuerzas, los resultados de las guerras y las luchas de clases más importantes." ⁶

En 1994, con la entrada en vigor del TLC también se abre un nuevo panorama político con la insurrección indígena del EZLN (Ejército Zapatista de Liberación Nacional). Ese mismo año, en el cambio a la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León, ocurriría "el error de diciembre", que no es otra cosa que el estallamiento de una crisis económica de gran magnitud, generando en Latinoamérica el llamado "efecto Tequila". El inicio del sexenio zedillista estaría marcado, pues, por una de las crisis económicas más importantes en la historia nacional. En diciembre de 1995, un año después del fatídico "error" salinista, el gobierno zedillista anuncia que espera recibir ocho mil millones de dólares por concepto de privatizaciones en 1996, y se compromete a utilizar esta cantidad

para “sufragar el costo fiscal de los programas de apoyo al sistema bancario, para el saneamiento financiero de la red de autopistas concesionadas y para promover el financiamiento a la infraestructura.”

En 1995 la crisis convergió con la crisis social crónica que se agudizó dramáticamente, afectando a los más amplios sectores sociales, con millones de desempleados, salarios cada vez más miserables, duros golpes a la seguridad social, endeudamiento inaudito de la clase media, quiebra de miles de empresas, inseguridad y criminalidad crecientes, todos ellos síntomas que apuntan a una progresiva descomposición social.

En 1996 empieza haber una lenta recuperación económica y se logra una relativa estabilización de la producción y su mercado. Las crisis económicas recurrentes habían colapsado las viejas estructuras políticas y el edificio priísta se derrumbaba para dar paso a un cambio en el gobierno federal representado por el PAN y Vicente Fox, cuya administración, a partir de diciembre del 2001, continuaría fortaleciendo las acciones neoliberales de sus antecesores. La oligarquía, especialmente la financiera extranjera y local, fue firme impulsora de una política gatopardezca, cuyos cambios políticos eran necesarios para que todo se mantuviera igual. El añejo y desgastado régimen político había cumplido su papel histórico y engendraría uno con nuevos ropajes, no exento de las contradicciones y de los escándalos propios del Estado.

La transición económica de un modelo de desarrollo estabilizador al modelo neoliberal, sustituiría el viejo Estado “benefactor” por un “moderno” Estado “neoliberal” gerencial-empresarial. Del desarrollo “hacia dentro” al desarrollo “hacia fuera”, las contradicciones sociales se ahondan y con ello, los problemas nacionales. La “contrarrevolución neoliberal” en México tiene ya un largo recorrido de casi un cuarto de siglo.⁷

Infraestructura básica desarrollada, ficción neoliberal de la modernidad nacional

En México, a principios de los años ochenta la población nacional era aproximadamente de 67 millones de habitantes; actualmente el total poblacional es alrededor de 107 millones. Es decir, en un cuarto de siglo la población aumentó 40 millones de habitantes (casi dos veces la población de la zona metropolitana de la Ciudad de México). De ese total, poco más del 75 por ciento es población urbana, cuya mayoría vive en las grandes ciudades metropolitanas, como la ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, entre otras. Lo cual significa que ese aumento demográfico básicamente urbano y rural en menor cuantía, requirió de una mayor infraestructura, de servicios públicos, equipamientos y viviendas.

La producción de equipamientos colectivos y de infraestructura para los servicios públicos ha resentido sensiblemente la austeridad neoliberal del gasto estatal. El actual déficit en materia de equipamientos educativos, recreativos, hospitalarios y médico-asistenciales, culturales, deportivos, es muy elevado, por lo que las crecientes necesidades sociales de la mayoría poblacional, especialmente la de las grandes ciudades, no se cubren satisfactoriamente. La tendencia privatizadora de la educación escolar en todos los niveles, de la seguridad social referida a la atención médica y hospitalaria, de los espacios recreativos y culturales, significa una disminución de la construcción de este tipo de obra pública. Para que el país logre superar los 30 años de rezago en materia de infraestructura, declaró en el año 2003 el entonces presidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), requiere de una inversión anual de 52 mil 677 millones de dólares, cifra que hoy, 15 julio de ese año, no llega ni a 50 por ciento, debido a la escasez de estímulos que mantienen los inversionistas extranjeros en México.

La palabra modernización es la varita mágica de la tecnoburocracia para justificar toda política pública y de programas de desarrollo social. Según esta retórica grandilocuente, se trataba de modernizar todo: educación, salud, seguridad social

y, por supuesto, infraestructura. Para ello era necesario adelgazar el Estado y privatizar la cosa pública. Sin embargo, después de varias décadas de “modernización” neoliberal, el hecho es que en muchos aspectos de la vida económica, social y política del país ha habido retrocesos o un estancamiento, como es el caso, por ejemplo, de la infraestructura: carreteras, medios de comunicación (ferrocarriles, aviación, transporte público, etc.), energía eléctrica, puertos telecomunicaciones y obra hidráulica (presas, represas, etcétera). México es la décima o undécima economía en el mundo; pero de acuerdo con World Economic Forum (WEF), ocupa el lugar 45 en el en el Índice de Crecimiento en la Competitividad (ICC), institución que evalúa desde la seguridad jurídica hasta la infraestructura física. Este índice evalúa la situación que mantienen puertos, aeropuertos, carreteras, ferrocarriles, así como las telecomunicaciones y el sector energético.

Según estimaciones del 2004 por el Banco Mundial (BM), México debería destinar 20 mil millones de dólares al año en infraestructura, casi 3 por ciento del producto interno bruto (PIB), durante la próxima década. Sin embargo, en 2003 solamente logró invertir 119 mil millones de pesos en torno a 8 mil 500 millones de dólares en infraestructura, según el tercer Informe de Gobierno de Vicente Fox. El gasto incluye inversiones en infraestructura carretera, ferroviaria, aeroportuaria y portuaria, así como en proyectos de Petróleos Mexicanos, la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y la Comisión Nacional del Agua (Conagua). El país tiene una infraestructura insuficiente y la que tiene es deficiente. Esta insuficiencia y atraso material se constituye en un verdadero obstáculo al crecimiento económico y al desarrollo social, pues impacta en la productividad y desalienta la inversión. A su vez, de acuerdo con el Estudio Económico de México 2003-2004 elaborado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), las perspectivas económicas en el largo plazo son preocupantes, pues el Producto Interno Bruto (PIB) crece a niveles insuficientes y los ingresos fiscales no alcanzan para invertir en educación e infraestructura, que son los rubros más rezagados. Pese a la estabilidad macroeconómica de México –afirma la OCDE– persisten

problemas en el área educativa porque hace falta mayor capacitación para la mano de obra, y los niveles de inversión en infraestructura son tan bajos que obstaculizan el crecimiento, todo ello en parte porque el gobierno federal no cuenta con suficientes recursos para invertir en programas sociales. Según la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) el país tiene un rezago de 30 años en materia de infraestructura, para superar este atraso se requiere de una inversión anual de 52 mil 677 millones de dólares, cifra que hoy no llega ni a 50 por ciento, debido a la escasez de estímulos, según dicen los inversionistas extranjeros en México.

El déficit de obra pública –infraestructura de comunicaciones y transportes (autopistas, caminos y puentes, etcétera), aeroportuaria, portuaria, energética, de irrigación, de infraestructura y equipamientos colectivos regionales y urbanos (drenaje, pavimentación, energía eléctrica, red de agua potable; escuelas, universidades, hospitales, clínicas, mercados, museos, unidades deportivas, recreativas, culturales, conjuntos habitacionales, etcétera– es una muestra fehaciente del atraso del país en su desarrollo social, económico, político y cultural, y dicha carencia tiene que explicarse acorde a la naturaleza de los procesos económicos y políticos fundamentales que han tenido curso en las últimas décadas, especialmente en las dos últimas que es cuando acontecen ciertos cambios dentro de la política económica del Estado mexicano.

Por supuesto, hablamos de un déficit de infraestructura material regional y urbana a escala nacional. Como todos sabemos, en el país hay regiones más desarrolladas económicamente que otras y esto supone que cuentan con una mayor infraestructura y de servicios, aunque también tienen rezagos en algunos aspectos. El proceso de desarrollo económico y social es un proceso de desarrollo desigual y combinado; hay regiones que cuentan con relativos avances en su infraestructura productiva, comercial, financiera, educativa, cultural, etcétera, pero también carecen de obras públicas necesarias para su dinámica de crecimiento económico. Esta situación aparece visiblemente en las grandes ciudades del país, que cuentan con la mayor infraestructura material necesaria a su desenvolvimiento

pero presentan serios déficit en el suministro de agua potable, drenaje, colectores, energía eléctrica, vivienda adecuada, escuelas, hospitales, centros deportivos, equipamientos culturales, etcétera. En el resto de las ciudades pequeñas y medianas, igualmente, se presenta una distribución desigual.

En otras regiones más atrasadas el déficit de infraestructura material y social es más cuantioso. Uno de los indicadores más importantes del grado de desarrollo social es, precisamente, la capacidad de infraestructura material económica, social, educativa y cultural; ello representa uno de los indicadores más importantes del bienestar social humano. Las estadísticas oficiales y no oficiales muestran una pobreza social de vastos sectores de la población mexicana. Sin embargo, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) sostiene que México tiene un índice de desarrollo humano (IDH) medio alto a escala internacional; no obstante, los altos índices de pobreza social se mantienen constantes.

Desde tal perspectiva es evidente que el rezago de obra pública en nuestro país es uno de los indicadores de su "subdesarrollo" económico y social y, en tal sentido, el papel que le corresponde a la industria de la construcción se hace más importante toda vez que es este sector el que acomete la obra pública. Pero la construcción de obra pública se hace bajo circunstancias específicas; es decir, se hace bajo condiciones histórico-sociales y políticas determinadas, donde el papel del Estado es un factor relevante a través de sus políticas del gasto público. De ahí que se sea necesario preguntarse por qué México tiene un notable rezago en materia de infraestructura material y un elevado déficit de equipamientos colectivos y de servicios públicos urbanos. En México, la infraestructura representa casi 20 por ciento de la formación de capital y entre 40 y 60 por ciento de la inversión pública. "Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), una infraestructura deficiente puede afectar negativamente hasta 5 por ciento en el crecimiento de una economía, y algunos sectores los puede dañar en un rango de 10 a 35 por ciento en su crecimiento." ⁸

La red nacional de carreteras, por ejemplo, presenta problemas de obsolescencia

y saturación. A su vez, la red ferroviaria es una infraestructura casi totalmente obsoleta, de principios del siglo pasado. "El país cuenta con una red férrea de 26 mil 655 kilómetros que une a las poblaciones más importantes. Sin embargo, durante los últimos 25 años prácticamente no creció. La reestructuración del sistema ferroviario inició en 1995, con la privatización de más de 80 por ciento de la red principal por la que transita casi toda la carga. Sin embargo, la OCDE reporta que en México menos de 10 por ciento de la carga doméstica se transporta por tren. En la actualidad operan seis empresas ferroviarias que entre 1997 y 2000 invirtieron 3 mil 787 millones de pesos en infraestructura. En su reporte de competitividad 2002, el WEF asigna a México una calificación de 2.7 por su infraestructura ferroviaria (la máxima es 7) y lo ubica en el sitio 49 mundial. En cuanto a las tarifas ferroviarias, éstas son 140 por ciento más caras que en Estados Unidos y 40 por ciento mayores que en Brasil, según el reporte el WEF." ⁹

En la infraestructura del sector energético, la Comisión Federal de Electricidad (CFE) reconoce, en 2004, que se requieren inversiones del orden de 65 mil millones de dólares para los próximos cinco años. Sin embargo, la privatización de la generación y administración de la electricidad sustentada en la reforma energética foxista ha sido frenada parcialmente en el Parlamento y con las movilizaciones de los trabajadores electricistas y sectores populares, lo que ha llevado a que varios proyectos de inversión estén frenados. Por ejemplo, Electricité de France ha dejado de invertir 3 mil 500 millones de dólares en México. El megaproyecto más ambicioso del gobierno de Vicente Fox es la hidroeléctrica El Cajón, en Nayarit. Este proyecto es ejecutado por Ingenieros Civiles Asociados (ICA), con un presupuesto autorizado por 812 millones de dólares. Sin embargo, en este momento está en riesgo como consecuencia de los altos costos del acero. Esto ha elevado el precio de la obra en aproximadamente 60 millones de dólares, según declaraciones de la propia ICA.

En materia de infraestructura de telecomunicaciones México tiene un relativo atraso en cuanto el tendido de líneas *per capita*. Con relación al suministro de

agua potable y la red de drenaje, las estadísticas de la Comisión Nacional del Agua (Conagua) indican que "en México existen 12 millones de personas sin servicio de agua y 24 millones carecen de alcantarillado. En Estados Unidos y Canadá la cobertura es total, mientras que en Guatemala 8 por ciento de la población no tiene agua potable y 19 por ciento carece de alcantarillado. En México, 68 por ciento del agua se encuentra en el sureste, donde sólo vive 23 por ciento de la población, y representa 14 por ciento del PIB nacional. En el país existe un mal aprovechamiento de las presas y distritos de riego. No se han conservado adecuadamente; la mayoría de las presas se hicieron entre 1945 y 1970 y no se les ha dado el mantenimiento adecuado, pues muchas están azolvadas. La Conagua reconoce que en este momento existen problemas en 25 de las principales presas del país en materia de competencia entre estados. Por ejemplo, la cuenca Lerma-Chapala que abarca 204 municipios en seis entidades con una concentración en Jalisco y Guanajuato. Además, el mal mantenimiento de los sistemas de agua ocasiona que actualmente se desperdicie hasta 40 por ciento del recurso. En este sentido, el BM advierte que México está al borde de una crisis hidráulica. Por ello, debe haber una revisión en las tarifas del agua que se consideran bajas para comenzar a fijar cuotas que expresen las condiciones de escasez.¹⁰ Por supuesto, para abatir esta crisis el BM "sugiere" que la elevación de tales tarifas se encaminen por la vía de la privatización.

En síntesis, la inversión nacional en infraestructura se ha visto afectada por el recorte del gasto público. La inversión total pública y privada en este rubro se redujo de 10 por ciento del PIB a principios de los años 80 a un rango promedio de entre 1 y 2 por ciento en los últimos años.

Penuria habitacional y boom inmobiliario

Como uno de los productos tardíos del desarrollo estabilizador se creó, principalmente por razones políticas con el propósito de legitimidad para el gobierno de Luis Echeverría Álvarez, en mayo de 1972, el Instituto del Fondo

Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) y otros organismos paraestatales en la materia; sin embargo, a partir de la siguiente década, muchos de los objetivos iniciales se fueron trastocando gradualmente para reorientar su función hacia fines esencialmente financiero-crediticios, lo cual sucedió en 1992. En 1983 el derecho a la vivienda se elevó a rango constitucional y se estableció como una garantía individual. Hasta la década de los ochenta la directriz de la política estatal habitacional había sido la intervención directa en la promoción de la construcción y financiamiento y aplicación de subsidios indirectos, con tasas de interés menores a las del mercado. En la primera mitad de la década de los noventa, se inició la consolidación de los institutos nacionales de vivienda como organismos eminentemente financieros para apoyar directamente o indirectamente al capital de las desarrolladoras y promotoras inmobiliarias. El *boom* inmobiliario es consecuencia de una política económica que impulsó la concentración de cuantiosos recursos monetarios para la producción de vivienda, especialmente de "interés social", inflando una burbuja financiera en el mercado habitacional.

Según datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), en 1995 el parque habitacional ascendió a 19.4 millones de viviendas, mientras que la demanda mínima de vivienda para ese mismo año fue de 22.2 millones, lo que significó un déficit de 2.8 millones de viviendas. Además, 47 por ciento de las familias reside en viviendas que cuentan con dos o menos habitaciones y 4.6 millones de viviendas presentan condiciones inadecuadas de habitabilidad. Considerando esta situación, así como el ritmo de formación de hogares, se estima, según datos oficiales, que en 1999 el déficit acumulado de vivienda alcanzó los 6 millones. En este sentido, según fuentes gubernamentales en los próximos años será necesario construir en promedio anual más de 700 mil viviendas para abatir el rezago y estar en condiciones de satisfacer la nueva demanda. Sin embargo, la cuestión habitacional todavía está sujeta a una revisión más detenida para evaluar si las políticas neoliberales en la materia, aparentemente exitosas con el gobierno foxista, han resuelto en realidad el enorme déficit que algunos estimamos casi el doble de la cifra oficial actual; es decir, estaríamos considerando un déficit de alrededor de casi 12 millones de

viviendas, sea por incremento poblacional o por deterioro del inventario; además, se considera que entre el 60 y 70 por ciento de la población nacional se encuentra en el umbral de pobreza, esto significa que alrededor de 70 millones de mexicanos, 14 millones de familias, padecen de una u otra forma la penuria habitacional (hacinamiento, elevados alquileres, deterioro físico, carencia de servicios públicos, etcétera).¹¹ De acuerdo con datos de febrero de este año del 2006, en la Ciudad de México, más de medio millón de viviendas están catalogadas como de muy mala, mala o regular calidad de construcción, lo que afectaría a cerca de dos y medio millones de personas. El informe revela además, que actualmente existen 18 mil viviendas con pisos de tierra habitados por 128 mil personas, así como 281 mil casas con techos de láminas de asbesto, cartón, madera o material de desecho, en las que sobreviven 1.2 millones de habitantes.

* * *

Ahora pasamos a describir el contenido del trabajo. La estructura temática consta de cuatro capítulos: en el primero hacemos referencia a los elementos teórico-metodológicos fundamentales para el estudio de la industria de la construcción como una forma del capital inmobiliario. Aquí hacemos consideraciones conceptuales sobre la economía política del espacio construido con base a lo que podemos definir como el capital inmobiliario y caracterizamos teóricamente la naturaleza de esta forma autónoma del capital, para enseguida establecer la forma que asume como sector constructor. Nos detenemos un poco en la caracterización teórica de la infraestructura de las obras públicas y de los equipamientos colectivos. También abordamos la relación entre esta rama productiva y la cuestión habitacional y cerramos este apartado con el tema de la valorización del suelo urbano. En el segundo, analizamos el contexto de la política económica dentro de la cual se desenvuelve la actividad del sector edilicio y las distintas etapas de desarrollo (auge, crecimiento, crisis, recesión y estancamiento) que constituyen su ciclo económico. En el tercero, que consideramos el de mayor peso analítico, explicamos la política económica neoliberal de la privatización de la obra

pública relativa a las obras carreteriles, analizamos el papel de las principales compañías constructoras y, enseguida, exponer en que consiste actualmente la dinámica de los capitales involucrados en la producción e intercambio de la vivienda. En este capítulo, entonces, analizamos el proceso de concentración y centralización de capital en los mercados de la construcción de la obra pública y habitacional. En el cuarto y último capítulo, vemos tres aspectos complementarios articulados de la industria de la construcción: el desarrollo tecnológico moderno de la producción habitacional, el proceso de la mundialización, la urbanización metropolitana y la penuria habitacional, y el capital inmobiliario constructor bajo la forma de las grandes corporaciones.

Notas:

¹ Revista Mexicana de la Construcción, enero-febrero de 2004, número 582, página, 14. Véase los suplementos comerciales de El Financiero, dedicados a la construcción de Diciembre de 2005 y mayo de 2006.

² Otro índice económico útil para evaluar la dinámica de la construcción es el Indicador de la Inversión Fija Bruta: es un instrumento estadístico cuyo propósito es mostrar en qué medida las empresas realizan gastos para fortalecer su capacidad productiva, ya sea a través de la adquisición de maquinaria y equipo o mediante obras de construcción. Por lo que hace a los gastos realizados en construcción, las empresas invirtieron por arriba de 8.3 por ciento comparado con julio de 2005. El balance de enero a julio arroja que la inversión productiva creció 11.2 por ciento respecto a igual lapso del año pasado. El Financiero, 9 de octubre de 2006, nota de Guadalupe Cadena.

³ La Jornada, Miércoles 11 de enero de 2006. Nota de Víctor Cardoso y Juan A. Zúñiga. Según esta nota, los constructores privados financiarán la mayor parte de 700 mil créditos hipotecarios en el sector de la vivienda. La intención gubernamental de imprimir mayor dinamismo a la inversión en este año electoral coincide con la meta, establecida en el presupuesto de egresos de 2006, de ejercer casi dos terceras partes de los recursos durante el primer semestre del año. Aunque los proyectos ya se tenían identificados desde la década pasada, el gobierno del presidente Vicente Fox decidió liberar las licitaciones para llevar a cabo la mayor parte de las obras de infraestructura más importantes para el país en el último tramo de su administración.

⁴ *Ibid.*

⁵ Carlos Slim inició en el ramo asociándose con la más importante empresa monopólica como es ICA; aunque, al poco tiempo creó sus propias empresas contratistas para la obra pública y privada que le empiezan a reeditar buenos dividendos económicos. Las constructoras de Slim, IDEAL y CICSA, ya están compitiendo, incluso contra la ICA, en el mercado inmobiliario por la concesión de importantes obras de infraestructura. Recientemente IDEAL ganó la licitación de la obra del macrolibramiento Arco Norte, cuyo costo inicial será de 300 millones de dólares. "Tendrá ICA como rival a Carlos Slim este

año". Crónica (2006-01-05). "Aunque se espera un año de grandes inversiones en infraestructura, Empresas ICA, la mayor constructora de México, enfrentará un difícil 2006 por la fuerte competencia en el sector, dijeron analistas. ICA comenzó a sentir la competencia de IDEAL y CICSA, las nuevas empresas del hombre más rico de México, Carlos Slim, que ya han hecho reducir su plan de crecimiento para el 2006."

Este magnate ha visto un rico filón de oro en los desarrollos inmobiliarios y en la construcción. Su cercanía política con el gobierno de Andrés Manuel López Obrador, ex candidato perredista a la presidencia del país, le permitió realizar grandes inversiones para emprender grandes negocios en este sector. Una de las críticas más enérgicas a la política económica y urbana lopezobradorista es la que hizo Emilio Pradilla Cobos en su artículo *Alianza con el gran capital*:

En el tema de la privatización, el jefe de Gobierno, Andrés Manuel López Obrador, usa un doble lenguaje que oculta su política real de alianza futurista con el gran capital, con la mira puesta en la silla presidencial para 2006. López Obrador critica duramente las privatizaciones de Carlos Salinas, convertido simplistamente en el superhombre que "permitió el saqueo del país y lo llevó a la ruina" (La Jornada, 10/9/03), y en el mayor peligro para México hoy. En su limitado y acomodaticio análisis político, hace desaparecer el papel jugado por el gran capital nacional y trasnacional -beneficiario de la política neoliberal de las anteriores dos décadas-, el capital financiero especulativo mundial, los organismos multinacionales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial) y la globalización imperial, en la debacle de 1994 y en la situación económica y social persistente en el país.

Este ocultamiento permite a López Obrador elogiar la labor en la "recuperación" del Centro Histórico capitalino de Carlos Slim, el empresario trasnacional más rico de México y América Latina, en posición privilegiada en la lista de los hombres más adinerados del mundo, y beneficiario de la mayor y más dudosa privatización de Salinas, la de Telmex, con quien ha establecido una relación privilegiada de beneficio mutuo: económico para el empresario y político para el tabasqueño. La revitalización del corredor Reforma-Alameda-Plaza Juárez-Centro Histórico, proyecto emblema del jefe de Gobierno, es una muestra de su política de poner la inversión y la acción pública al servicio del gran capital financiero e inmobiliario, sin reglas, convenios o contratos públicamente conocidos que garanticen un beneficio recíproco para la ciudad y sus sectores mayoritarios o los residentes y usuarios del área.

En Reforma, Juárez y el corredor financiero del Centro Histórico, parte mínima de éste, aunque la de más prestigio y menos afectada por la vivienda o la actividad de subsistencia del sector popular, el gobierno capitalino modernizó las redes de agua, drenaje y energía, remozó el pavimento y los jardines, subsidió la limpieza y pintura de las fachadas privadas, redobló la vigilancia policial aplicando las técnicas de Rudolph Giuliani, y desalojó a los ambulantes. Slim, colocado por López Obrador a la cabeza del proyecto del Centro Histórico, como hábil empresario adquiere decenas de inmuebles patrimoniales y terrenos baldíos, al tiempo que sin invertir un céntimo vincula a su sociedad a cientos de propietarios que aportan sus inmuebles; pronto el patrimonio histórico de la nación y la humanidad se cotizará en la Bolsa de Valores, símbolo instrumental del capitalismo financiero, ante la mirada complacida del jefe de Gobierno, del presidente Fox, de los empresarios y los neoliberales del mundo. ¿No es esto una privatización con camuflaje verbal? No es la única acción de López Obrador en su tejido de alianzas con el gran capital. El segundo piso de Periférico y Viaducto, que

sustituye a otras acciones para mejorar el transporte público para las mayorías, beneficia al capital constructor y productor de materiales y, sobre todo, a las trasnacionales automotrices, con la promoción de la venta de sus productos en momentos de crisis del sector. En el parque industrial de alta tecnología de Ferrería, donde no se ha instalado ninguna industria de "alta tecnología", inauguró un nuevo plantel del Tec de Monterrey, franquicia empresarial educativa para la elite, sin articulación real con la innovación tecnológica, y felicitó a su presidente, Lorenzo Zambrano, gran empresario monopólico; sabemos que no se intentó impulsar allí la instalación de un centro del IPN, la UNAM o la UAM, como han hecho otros gobiernos locales. López Obrador aprovechó para regañar a Ricardo Hernández, ex accionista mayoritario de Banamex, no por haberlo vendido al gran capital trasnacional, sino por no haberse aliado con él e invertido el monto de la venta en el Distrito Federal (La Jornada, 13/9/03). En cambio, las acciones para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa, que sostienen la mayor parte de los empleos en la ciudad de México, se reducen a insuficientes microcréditos para la informalidad o la subsistencia de los beneficiarios.

La visión económica de López Obrador es un moralismo demagógico muy alejado de la objetividad de las cosas. Lo que es negativo de la privatización de los bienes públicos para el interés de la mayoría es la entrega a los intereses empresariales y su lógica mercantil y de ganancia, no sólo la condenable corrupción; honesta o corrupta, es una privatización. Crear empleos no hace buena a la inversión extranjera y nacional; lo que cuenta es la estabilidad de éstos, su remuneración y prestaciones sociales justas, su inserción en un proyecto de desarrollo económico con equidad distributiva de largo plazo -que no existe en el pragmático gobierno capitalino- y su impacto sobre la sustentabilidad ambiental y social de la ciudad. Esto no cambia si el empresario está o no en el malvado Fobaproa. Hay otros casos de privatización encubierta en el Distrito Federal. " La Jornada, 17 de Septiembre del 2003.

⁶ Ernest Mandel. *Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista*. Siglo XXI. Madrid, 1986. Página 85. Mandel afirma que "cuando pasamos de una onda larga expansiva a una onda larga depresiva, ya no es posible asegurar el pleno empleo, erradicar la pobreza, ampliar la seguridad social, asegurar un incremento sostenido (aunque modesto) de los ingresos reales para los asalariados. Llegados a este punto, la lucha por restablecer la tasa de ganancia mediante un fuerte ascenso de la tasa de plusvalor (es decir, de la tasa de explotación de la clase obrera) se transforma en la prioridad suprema".

⁷ Héctor Guillén Romo. *La contrarrevolución neoliberal en México*. Era, México, 1997. Guillén afirma, en una entrevista realizada por Alejandro Gálvez Cancino ("El fracaso neoliberal en México". *Viento del Sur*, número 4, verano de 1995), que el gobierno mexicano se subordinó, con su política neoliberal, al llamado *consenso de Washington*, consistente en una serie de medidas económicas impuestas por las instituciones financieras internacionales y el *establishment* que no se cuestionan. El punto de partida - dice Guillén- es el dogma de las *finanzas sanas*, o sea finanzas públicas equilibradas y además con superávit (el ingreso público debe superar a los gastos públicos), cuyo complemento son la apertura comercial y la apertura al capital extranjero. De 1982 a 1986 se establece una política de austeridad que reduce el gasto público y la demanda interna. El proceso inflacionario se controló con base a los topes salariales impuestos por el Estado sobre el sindicalismo corporativo, y los asalariados perdieron más poder de compra que en el periodo anterior; aunque con Salinas de Gortari la inflación bajo a menos del 10 por ciento, persistió el déficit de la balanza comercial y de cuenta corriente

de balanza de pagos que, para financiarlo, el gobierno resolvió con la entrada de capital externo. Inversiones de capital externo directo, pero, sobre todo a partir de 1990, con inversiones de portafolio, es decir, capital especulativo colocado en bolsa y altamente volátil. Guillén sostiene que el fracaso del neoliberalismo en México consisten en una mayor dependencia económica y política de México con los Estados Unidos de América (en razón del TLC), la economía doméstica se encuentra más inarticulada y que satisface menos la cobertura de los costos del ser humanos; es decir, que los mexicanos están cada vez menos educados (educación mediocre), tienen servicios de salud en peor estado y tienen menor acceso a la cultura. Los signos que muestran en fracaso del modelo neoliberal son el raquítico crecimiento económico, una inflación latente, escasa o nula generación de empleo, una balanza comercial deficitaria y la escasa cobertura de las necesidades sociales del ser humano.

La política salinista –continúa Guillén– además de reducir los salarios, elevó las tasas de interés (Tesobonos) que favoreció al capital rentista, al capital especulativo (especialmente estadounidense, conformado con fondos de pensión, de compañías de seguros y capitales privados en general)), “que se enriqueció durmiendo”, como parte de la liberalización financiera, que forma parte del *consenso de Washington*. “Los responsables de nuestra política económica pusieron completamente en manos de esos capitales la suerte del país, toda esta política de especulación financiera y monetaria que fue instrumentada desde el Banco de México”. Salinas nunca se opuso al FMI. El gobierno de México ha seguido al pie de la letra la política de ajuste estructural iniciado con De la Madrid.

Véase también un artículo de Héctor Guillén, *Veinte de diciembre*, Revista Fractal número 4, 1997, donde afirma que “México, como la mayoría de los países insertos en la órbita de Washington, modificó su política financiera de manera radical al conceder un papel prioritario a los mecanismos del mercado. Quienes vieron en el intervencionismo estatal una de las causas de la crisis de los años ochenta, concluyeron que la liberalización financiera ayudaría a emprender el crecimiento y la estabilidad elevando el nivel de ahorro y mejorando la eficacia de la economía en su conjunto. En aquel entonces, las aportaciones financieras del exterior empezaron a escasear y surgió una apremiante necesidad de ahorro interno. La liberalización fue vista como la solución para remontar la ineficacia del propio sistema financiero.”.

⁸ “Infraestructura: obstáculo al crecimiento”. *La Jornada en la economía*, 7 de junio de 2004. Ana María Rosas Peña. Página 4.

⁹ *Ibid.*

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ Compartimos la estimación de los datos del déficit que estableció el Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación, A.C., en su estudio *El Mercado Mexicano de la Construcción. Un Perfil de su Industria y Servicios. 1987/88*. México, 1988, página 131, que a su vez tuvo como base las estimaciones de la Subdirección de Estadística de la Dirección de Investigación y Estadística de la Vivienda de la Dirección General de Política y Coordinación de Programas de Vivienda, de la entonces Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE). El manejo de cifras oficiales, como en la mayoría de los casos, es vacilante por su manipulación política. Consideramos que el déficit de 12 millones de viviendas, en términos gruesos, se mantiene a la fecha, inclusive, podría haber aumentado.

CAPÍTULO 1

Economía política del espacio construido: Elementos fundamentales teórico-metodológicos para el estudio de la industria de la construcción como una forma del capital inmobiliario.

1.1. El capital inmobiliario y la industria de la construcción.

El capital inmobiliario es una forma específica que asume el capital. Es una forma autónoma del capital toda vez que tiene sus propias leyes de producción y de reproducción. A diferencia de las otras formas particulares (industrial, comercial, bancario-financiero, bursátil, etcétera), este capital despliega sus propias formas de valorización. El capital, dice Marx, es un valor que se valoriza a sí mismo a través del proceso de producción inmediata y del proceso de circulación. El capital es una relación social de producción entre el capital mismo y el trabajo asalariado. Pero esta relación económica se establece bajo la subordinación y explotación del trabajo asalariado por el capital. Es decir, la explotación de la fuerza de trabajo (la mano de obra: el trabajador) por el capitalista (la personificación del capital); desde este punto de vista en la realidad económica existe una explotación de una clase social por otra: el proletariado por la burguesía. En tanto relación económica-productiva, el capital es poliforme, pues asume diversas manifestaciones autónomas dentro del ciclo del proceso de la producción en general (producción-distribución-intercambio y consumo).

El capital inmobiliario adopta múltiples formas articuladas en una estructura general con sus propias leyes de valorización. Este capital adopta la forma económico-productiva como capital industrial en la medida que produce y valoriza determinadas mercancías que son inamovibles en el territorio (edificios, viviendas, carreteras, puentes, presas, etcétera). Estas mercancías inmobiliarias presentan cualidades especiales por su valor de uso y su valor de cambio, pues a diferencia de la mayoría, no se pueden portar o mover. El consumo de este bien se efectúa en el mismo lugar de su producción. El espacio, marco o medio construido, le denominan algunos analistas (Topalov, Moncayo, *et. al.*), es una expresión formal de este capital, aunque

existen formas de producción del espacio construido que son de naturaleza precapitalista o no son propiamente capitalistas; por ejemplo, la llamada autoconstrucción de vivienda.

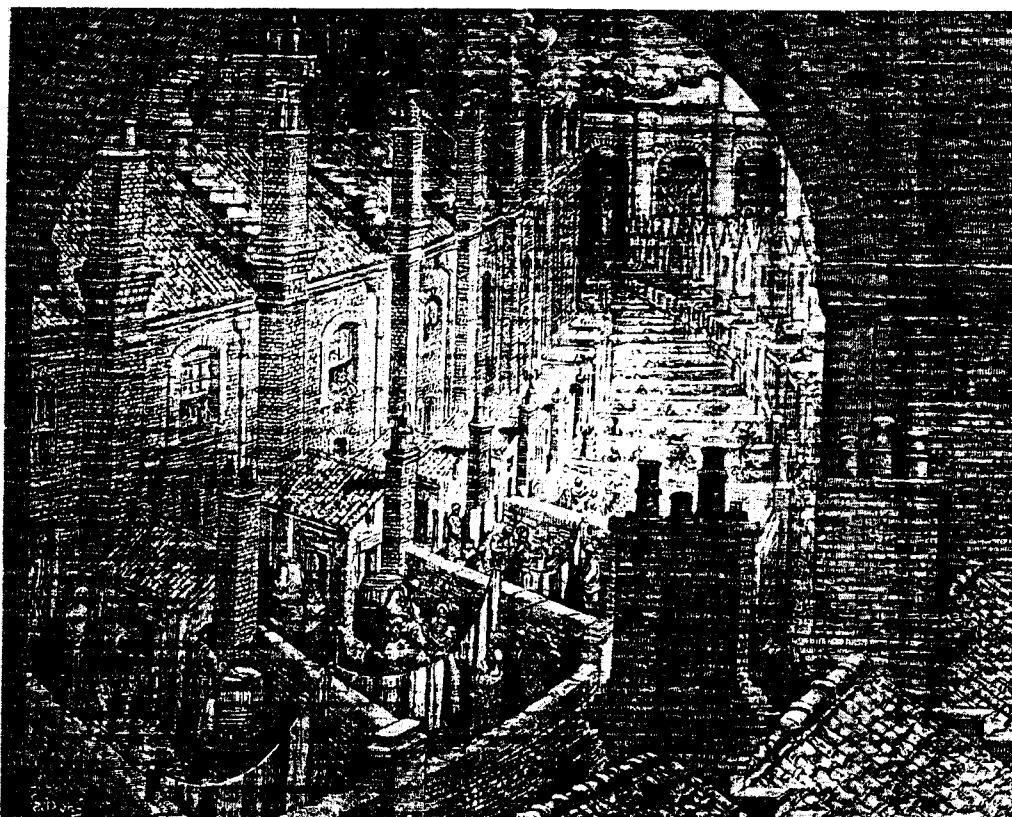
La forma-mercancía inmobiliaria es un bien económico fijado en el suelo, o bien, puede ser el suelo mismo en tanto se constituye como propiedad privada y, por ende, su apropiación deriva en alguna forma de beneficio o rentabilidad, sea por especulación o no, para su propietario o poseedor. Dice Marx que "lo que aquí se mueve realmente es el título de propiedad de la cosa, no es la cosa misma."¹ En efecto, una expresión del mercado inmobiliario es la compraventa de los títulos de propiedad del suelo mismo o del bien inmueble. Este capital puede generar renta o interés y también ser objeto de especulación. La renta del suelo urbano es una de las formas que adopta la valorización capitalista de la propiedad inmobiliaria. Como todo capital, genera su propia esfera de producción e intercambio; es decir, el mercado inmobiliario tiene su propio espacio y tiempo con sus características singulares de intercambio mercantil. Dicho mercado se desenvuelve económicamente sobre la base de los incrementos de la renta del suelo y de la valorización capitalista de la producción edilicia (la tendencia al aumento de los precios de los terrenos y de la arquitectura edificada). Ahora bien, el mercado edilicio, en general, tiene sus propiedades particulares, pues este bien inmobiliario, al incorporar un valor considerable por sus costos de producción, adquiere, por tanto, un precio de mercado elevado cuyas implicaciones derivan en una producción por encargo, lo que significa una relación de intercambio mercantil *sui generis*, o una producción lanzada al mercado cuyos compradores requieren de plazos para adquirir dicha mercancía. Cualesquiera de las formas de producción, es inevitable la participación del crédito financiero, tanto para la oferta como para la demanda. En tal sentido, el crédito fiduciario se convierte en una necesidad de este mercado y acelera en lo posible la rotación del capital involucrado tanto en la esfera de la producción misma como en la de la circulación.

El capital inmobiliario puede ser, entonces, capital industrial bajo la forma mercancía producida materialmente por la industria de la construcción. Puede ser capital rentista bajo la forma de propiedad del inmueble o del suelo urbano mismo. O bien, puede ser capital financiero o bursátil inmobiliario en la medida que las inversiones de capital vayan destinadas a la inversión de portafolio en fondos financieros crediticios para la construcción de obra pública o privada, a la adquisición de bienes inmuebles, o al mercado bursátil a través de acciones de capital inmersos en la esfera de la construcción o de la propiedad inmobiliaria.

Esta forma de capital se presenta históricamente cuando ya existen determinadas condiciones económicas, sociales y políticas del modo de producción capitalista. Empieza a desarrollarse durante la primera mitad del siglo XIX, especialmente en Europa cuando el propio desarrollo del capital, de su proceso de acumulación, requiere, entre otras cosas, de la construcción de las *Condiciones Generales de la Producción*, en el sentido conceptual definido por Marx,² y también de la edificación masiva de viviendas, muchas de ellas destinadas al proletariado industrial urbano. Su primer gran auge económico se dio durante la segunda mitad de ese siglo, especialmente con las cuantiosas inversiones de capital en la transformación haussmaniana del centro de París. Fue durante estos años del *urbanismo bonapartista*, para emplear las palabras de Engels, que empieza el primer gran *boom inmobiliario*. Así, entonces, con el desarrollo de la ciudad moderna, al tiempo que se va construyendo la ciudad capitalista, se va forjando la estructura y forma del capital inmobiliario.

Conforme se desarrollan las ciudades capitalistas en los países llamados *desarrollados* o *subdesarrollados*, y consecuentemente la industria de la construcción y los promotores inmobiliarios habitacionales, también se desarrolla la especulación del suelo urbano; es decir, la especulación inmobiliaria, e igualmente se forma una tendencia acelerada de la segregación social en el territorio urbano. Como bien señala Jesús Leal, "La importancia del mercado de vivienda en relación con la segregación residencial se debe a su carácter, a la vez descriptivo de las diferencias

económicas y sociales, mensurables en términos de valor económico de la vivienda y capaces de explicar el proceso de segregación por su función de seleccionador de los diferentes grupos económicos (...) La segregación social viene impulsada por las fuerzas del mercado a través de la producción y el uso del espacio urbano. Desde los planificadores urbanos hasta los promotores de vivienda, se actúa en la subdivisión y en la mercantilización del espacio urbano que tiende a generar procesos segregativos.”³



Las primeras ciudades obreras inglesas vistas por Gustavo Doré en 1876.

El crecimiento y la extensión de las ciudades tendrá, directa o indirectamente, como fuerza motriz el proceso de industrialización, manufacturera e industria pesada, el cual irá acompañado de la conformación de un mercado inmobiliario, cuya dinámica de desarrollo se sustenta en la lógica mercantil de la valorización máxima del suelo urbano y de sus componentes edificados: empieza un desarrollo del mercado habitacional, de los diversos géneros arquitectónicos y de gran parte del territorio

urbano. Como hemos mencionado, el ejemplo clásico del origen de la urbanística moderna es la transformación radical del París decimonónico, el cual sirvió de modelo urbano a las principales ciudades europeas. A partir de esa época avanza aceleradamente el mercado inmobiliario y se gestan profundas mutaciones en la fisonomía urbana-arquitectónica, determinadas, a su vez, por la valorización artificial o no del suelo urbano y de la valorización de las edificaciones. Con ello se inicia, también, el problema habitacional y la anarquía territorial. El proceso de desarrollo de los usos del suelo y su distribución no se sujetarán a un plan preconcebido, sino fundamentalmente a la lógica económica de la valorización mercantil y de la especulación inmobiliaria. Con el desarrollo histórico de este tipo de mercado se empiezan a acumular grandes fortunas.

Las primeras grandes compañías contratistas en Europa y en los Estados Unidos suponen la existencia, a su vez, de un capitalismo industrial consolidado y de la asociación de capitales por acciones para emprender las grandes obras públicas de infraestructura urbana y regional necesarias al capital en general. En el último cuarto del siglo XIX y en el primero del siglo XX nacieron las primeras grandes empresas constructoras, muchas de ellas floreciendo con la expansión del capital imperialista. La historia de la economía política del capital inmobiliario esta estrechamente ligada al desarrollo del moderno estado burgués, incluidas sus formas imperialistas. Esta industria necesita del crédito financiero de manera vital para su reproducción ampliada. Dice Marx que "La ejecución de obras que exigen un periodo considerablemente prolongado de trabajo y se efectúan en gran escala, sólo pasa completamente a manos de la producción capitalista cuando la concentración del capital ya es muy importante y, por otra parte, el desarrollo del sistema crediticio le ofrece al capitalista el cómodo recurso de adelantar, y por ende también de arriesgar, capital ajeno en lugar del propio".⁴

La industria de la construcción constituye la estructura económica fundamental del capital inmobiliario porque es el punto de partida del desenvolvimiento de las demás formas colaterales de (re) valorización; por así decirlo, es el esqueleto soporte de la

anatomía del capital inmobiliario en su conjunto; de la misma manera que sobre el capital industrial se levanta toda la estructura del edificio de la reproducción del capital en su conjunto. Siendo la industria constructiva la base de la acumulación del capital inmobiliario, nos preguntamos ahora ¿cuál es la naturaleza económica-productiva de esta rama industrial?

1.2. Anatomía de la industria de la construcción.

La economía política de la industria de la construcción, como cualquier otra de la industria capitalista, no escapa a las leyes generales de la acumulación del capital, y, por ende, manifiesta también la tendencia constante de una centralización de los capitales, lo que da lugar a la formación de monopolios; sin embargo, este sector industrial presenta características particulares en su proceso de monopolización pues, a diferencia de los otros sectores y ramas de la industria, debe su carácter a la propia naturaleza de la producción constructiva. Naturaleza económica singular, cuya dinámica radica en su estructura capitalista de producción: un largo período del proceso productivo de la mercancía, derivando en un lento proceso de realización de la mercancía, ello significa que el largo período de valorización del capital deriva a su vez, en una lenta rotación del capital con implicaciones en su acumulación. La producción mercantil de la industria constructiva, sufre así particulares formas de intercambio social, teniendo leyes propias para su valorización

La relación estructural de este sector con la economía en general es bastante peculiar porque obedece: 1) a su propia naturaleza productiva que se efectúa bajo condiciones particulares como es la necesidad de contar con nuevo suelo urbano o rural, un largo y complejo proceso inmediato de producción (la edificación misma), diversidad de mano de obra (división técnica del trabajo), diversidad de insumos básicos (materiales de construcción) y encadenamiento a otros sectores productivos; 2) a condiciones globales económica-financieras políticas cuyas variables macroeconómicas determinan su ciclo productivo.

Esta industria se aboca a la construcción de las *condiciones generales de la producción social* (infraestructura urbana-regional para la producción, intercambio, distribución y consumo) y a las *condiciones generales y particulares de la reproducción de la población* (equipamientos colectivos educativos, médico-asistenciales, recreativos, deportivos; vivienda, hoteles, transporte, etcétera). Para el caso mexicano, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), divide la obra construida en seis grandes apartados: 1) Edificación; 2) Agua, riego y saneamiento; 3) Electricidad y Comunicaciones; 4) Transporte; 5) Petróleos y Petroquímica; 6) Otras construcciones.



El Sistema de Cuentas Nacionales del INEGI clasifica a esta industria de la forma siguiente:

Clasificación de la industria de la construcción

Construcción Pública	Construcción Pública (continuación)
Agua, riego y saneamiento (6011)	Petróleos y petroquímica (6015)
Presas	Perforación de pozos
Obras de irrigación	Plantas e instalaciones de refinación y petroquímica
Sistemas de agua potable	Sistema de transporte por tubería
Drenaje urbano	Plantas de almacenamiento y distribución
Obras auxiliares	Obras auxiliares
Transporte (6012)	Otras construcciones (6016)
Carreteras y caminos	Instalaciones mineras
Metro y tren ligero	Instalaciones de señalamiento y protección
Vialidad urbana (pavimentos y obras de urbanización)	Otras obras (movimiento de tierra, excavaciones subterráneas, montajes e instalación de estructuras metálicas y de concreto, reparaciones, hidráulicas, eléctricas, electromecánicas, aire acondicionado, y sistemas contra incendios).
Vías férreas	
Obras marítimas	
Obras auxiliares	
Electricidad y comunicaciones (6013)	
Instalaciones telefónicas y telegráficas	
Plantas hidroeléctricas	
Plantas termoeléctricas	
Líneas de transmisión y distribución	
Subestaciones	
Obras auxiliares	
Edificios (6014)	Construcción privada
Escuelas	Residencial
Viviendas	Vivienda
Edificios para oficinas	No residencial
Edificios industriales y comerciales	Restaurantes
Hospitales y clínicas	Escuelas
Obras auxiliares	Edificios para oficinas
	Edificios industriales y comerciales
	Hospitales y clínicas

Según la definición de la *Organización Internacional del Trabajo* (OIT), la industria de la construcción es aquella que "contiene un gran número de actividades económicas, desde la construcción y la reparación de viviendas particulares hasta grandes proyectos de ingeniería. La actividad de la construcción se divide básicamente de manera igual entre la vivienda, construcciones no residenciales y los proyectos de ingeniería civil. Se presta una atención excesiva a las nuevas construcciones, pues la renovación, el mantenimiento y la demolición de edificios representan un porcentaje elevado de todas las actividades de construcción (casi el 50% en algunas de las economías más desarrolladas) y absorben una proporción mayor todavía del empleo.

"La gran diversidad de actividades y productos que abarca la 'construcción' trae consigo una diversidad similar de los agentes que intervienen en ella. Se clasifican las empresas de construcción desde la mano de obra independiente contratada por las autoridades locales hasta las empresas multinacionales que operan a gran escala. La mayoría de las empresas involucradas en construcción sobre el sitio (los 'contratistas') son pequeñas y la mayoría se especializa en términos del tipo de trabajo que hacen y de la localidad donde trabajan. Existe una creciente tendencia a subcontratar grandes partes del proceso de construcción, desde servicios especializados hasta la provisión de mano de obra. Los materiales de construcción y componentes, instalaciones industriales y equipo, se compran o se alquilan en general a otras empresas. De la misma manera los servicios de diseño e ingeniería son suministrados en general por empresas "profesionales" separadas.

"No resulta fácil deslindar los distintos subsectores de la construcción. Definiendo de manera breve la industria se limita sólo a las empresas que añaden valor al sitio de construcción a través de operaciones de producción o de ensamblamiento. La definición más amplia engloba a las empresas y personas que se dedican a la planificación, la concepción, la contratación y la subcontratación, el suministro de materiales de construcción, de instalaciones industriales, de material y equipo, de servicios de transporte o de otra índole, así

como las empresas y personas que proporcionan mano de obra. Ciertas definiciones engloban también al cliente, en particular al profesional o promotor inmobiliario. Ante el aumento reciente del número de obras de infraestructura financiadas por los empresarios principales, puede estar justificada asimismo la inclusión, en el sector, de los servicios financieros. Es probablemente preferible considerar el ramo de la construcción como un conjunto flexible de agentes y actividades que pueden mundializarse y "desmundializarse" de diversas maneras." ⁵

Al margen de la producción propiamente dicha, se pueden incluir a ciertas actividades "terciarias" que pueden formar parte, relativamente, como los servicios de consultoría y asesoría técnica y administrativa.

Este sector es, pues, uno de los más importantes en el proceso económico general y, por ende, es estratégico en cualquier modelo de desarrollo social y de sus beneficios posibles porque tiene una alta correlación económica con otras ramas industriales por su demanda de insumos (efectos multiplicadores directos en 38 sectores, e indirectos en 56 sectores, en el caso nacional) y es generadora de grandes volúmenes de empleo eventual. El impacto es directo en ocho ramas típicamente productoras de materiales para la construcción: explotación de canteras y arcillas; productos de cerámica; cemento, yeso y similares; vidrio y sus productos; industria de la madera; estructuras y otros productos metálicos y herrería (aluminio, etcétera); industria del hierro y acero; fabricación de ladrillos y tabiques. Otras ramas que producen materiales para la construcción: petrolera; química; maquinaria; material eléctrico y electrónico.

Su dinámica económica es inseparable de las formas estructurales en las que se desarrolla la economía capitalista nacional y mundial; es altamente sensible a las fases del ciclo económico, de las ondas económicas largas y cortas; y, en consecuencia, a las variaciones coyunturales de la acumulación capitalista en su conjunto.

Este sector fabrica el soporte material de los procesos sociales. Como toda industria capitalista, se rige bajo las mismas leyes económicas que las demás, pero tiene su especificidad productiva y mercantil; su actividad económica se desenvuelve en función de la ganancia máxima, y no en función de las necesidades sociales. Ello explica el porqué muchas necesidades como la vivienda, servicios públicos y equipamientos colectivos, no se puedan satisfacer; por el contrario, se reproducen. La industria constructiva, además, se desenvuelve bajo un esquema de intercambio *sui generis*, toda vez que su demanda es por encargo estatal o privado (sobre pedido); esto significa que el grueso de las empresas del llamado sector formal, en el caso mexicano (de acuerdo con Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción: CMIC) depende en gran medida de la inversión o intervención gubernamental en las obras.

La industria de la construcción, opera en términos generales, igual que cualquier otro sector o rama económica de la producción industrial, esto significa que contiene al interior de su seno, las mismas determinaciones económicas de toda industria capitalista, por tanto, y al igual que los demás sectores, se verá regido por las mismas reglas y leyes generales de funcionamiento económico.

En resumen, la ley de acumulación capitalista en su manifestación de centralización de capital se da en la industria de la construcción, al igual que en las demás ramas económicas. También, decimos que no hay ninguna dificultad para que se establezcan en su seno las relaciones capitalistas, máxime si éstas están escasamente desarrolladas. Esto supone que desde sus comienzos, la industria de la construcción bajo formas capitalistas poco o muy desarrolladas, ya sea en las fases iniciales del capitalismo, en sus etapas avanzadas en el imperialismo o bien, en los capitalismo coloniales o semicoloniales -como es el caso de la mayor parte de los países latinoamericanos- la acumulación del capital opera de manera similar a los demás sectores industriales; por analogía la concentración y centralización del capital funciona en la industria constructiva perfectamente. Por tanto, no hay obstáculo capaz de entorpecer su propia acumulación capitalista y, al igual que todas

las demás industrias capitalistas, ésta, se ve afectada en su acumulación por situaciones de crisis económica, o coyunturas políticas adversas.

Si existe un desarrollo capitalista en la industria de la construcción, es porque hay una acumulación de capital, en mayor o menor grado. De otro modo, no habría tal proceso capitalista dentro de la misma. Es por ello que cuando hablamos de un proceso o desarrollo capitalista, este se debe a la existencia de condiciones sociales favorables -esencialmente las económicas- que permiten una reproducción ampliada del capital constructor, por consiguiente, una acumulación capitalista en su seno.

Una empresa, que no se plantea las condiciones materiales inherentes a su reproducción ampliada de capital, no puede seguir existiendo como una empresa capitalista. Es el caso de las empresas constructoras, pues en la medida que estas no destinan parte de sus ganancias -del plusvalor obtenido por la explotación de los trabajadores- a una nueva reinversión del proceso productivo o de valorización, la empresa desaparece o quiebra. La necesidad de reinvertir parte de la plusvalía obtenida, se manifiesta como un factor de estabilidad para su existencia económica, y por tanto, de su capacidad de competencia mercantil. La plusvalía capitalizada o capital acumulado, se da en la industria de la construcción, en forma similar a otros sectores, aunque adopta condiciones particulares la reproducción ampliada del capital, pues depende en grado elevado del financiamiento y, por ende, de las oscilaciones de las tasas de interés, lo que conlleva a una fuerte vinculación de su dinámica con los ciclos de auge y recesión.

La acumulación del capital en la industria de la construcción se da en términos generales y esencialmente, de la misma manera que en los demás sectores industriales, agrícolas y comerciales. El problema de la industria de la construcción en su reproducción ampliada de capital es que constantemente tiene obstáculos que impiden un mejor desenvolvimiento para su acumulación; sin embargo, esto sucede también con todas las demás ramas o empresas industriales en mayor o menor

medida en su proceso de acumulación capitalista. Es uno de los sectores industriales más sensibles a las oscilaciones del ciclo económico y de las políticas públicas

Al capital no le interesa lo que está produciendo en cuanto valores de uso con tal de obtener ganancias -lo que constituye el fin último de la sociedad capitalista-; la producción capitalista no es producción de valores de uso sino de valores de cambio; además de una producción mercantil, es esencialmente una producción de plusvalor, una producción para la producción del plusvalor, y no, una producción para el consumo, por paradójico que esto parezca. Nos referimos en este sentido, que al capital le es indistinto producir tal o cual producto, puesto que su objetivo se concentra en la obtención de una tasa de ganancia, sobre todo por arriba de la media. Al capital inmobiliario cuando produce la vivienda la produce no por su valor de uso para satisfacer la necesidad del espacio habitacional como resguardo, protección o cobijo de sus moradores, sino la produce por su valor de cambio para obtener el máximo de ganancia posible.

Es necesario considerar al sector de la construcción como un sector capitalista, haciendo abstracción de la naturaleza particular de su producción. No tanto porque tenga particularidades propias o específicas que difícilmente se presentan en otros sectores, sino, porque es necesario partir mediante la abstracción real, de que la industria de la construcción tiene elementos comunes fundamentales -los presupuestos comunes a toda acumulación capitalista- y desde ahí, encontrar los aspectos diferentes o las circunstancias particulares de las que hablábamos.

El desarrollo desigual en la industria.

Si nos referimos a las dificultades de la acumulación en otros sectores industriales es precisamente con ese objeto; en ese sentido, habría que considerar que las diferencias o aspectos particulares de algunos sectores o ramas económicas, también mantienen semejanzas con la construcción, tal es el caso en la industria manufacturera del sector textil, que constituye uno de los sectores relativamente

atrasados en su proceso tecnológico, en comparación con otras ramas más avanzadas, tal es el caso de la petroquímica, o la electrónica. Evidentemente, la distinción entre los sectores económicos, aparte de su diferencia inmediata productiva -entendiendo por ello el papel asignado a cada una de las ramas por la división social del trabajo, tanto en el ámbito general de la industria, agricultura, transportes, como al interior de cada uno de los sectores; como es la industria extractiva, manufacturera, construcción, etcétera, así como la división del trabajo a nivel singular; construcción de obras pesadas, vivienda, equipamiento urbano, etcétera- la diferencia en su acumulación de capital la marca fundamentalmente el grado de desarrollo de su composición orgánica de capital, tanto para cada uno de los sectores de la división del trabajo en general, como así también para, sus ramas y subramas. La composición orgánica ascendente de capital se presenta bajo sus dos determinaciones económicas, primero; el aumento del capital constante con relación al capital variable y, segundo; al incremento de la parte fija del capital constante, -es decir, edificios y máquinas en relación a las materias primas. Ambas tendencias del capitalismo son decisivas en el desarrollo del capital monopolista. El resultado de estas dos tendencias es un aumento en el volumen medio de la unidad productiva del proceso de producción inmediato, siendo este aumento de la capacidad productiva, generador y determinante en lo referente a la concentración y centralización del capital.

La industria de la construcción es muy desigual en su estructura capitalista; es muy heterogénea en su composición, pues existen micro, pequeñas, medianas, grandes y macroempresas.

Conviene plantear estas consideraciones teóricas, pues es necesario presentar rasgos que no son particulares de la industria constructiva. Para empezar, es pertinente señalar que no hay para el conjunto de la economía capitalista ningún sector o rama así sea en lo general; como en lo singular o en lo particular) que sea homogéneo. Esto significa, que si al interior de la división social del trabajo hay diferencias, por ejemplo, un grado más elevado del desarrollo tecnológico en su

conjunto, de la industria sobre la agricultura, con mayor razón lo debe de haber al interior del sector económico de la industria en sus diversas ramas, por ejemplo desde la petroquímica, pasando por la electromecánica, hasta la extractiva, etcétera. La cuestión es que en el desarrollo de la concentración y centralización de capitales - en suma, la acumulación de capital-, unas ramas son más avanzadas que otras, y que el atraso o progreso se mide en función de su capacidad productiva -mayor composición orgánica del capital- producto a su vez de las ramas que ofrecen mejores ventajas a la acumulación de capital.

Recordemos que el desarrollo tecnológico es jalonado por las necesidades de valorizar el capital. El desarrollo desigual y combinado es un resultado histórico e implícito al desarrollo capitalista, tanto al nivel de la acumulación capitalista a escala mundial como a su nivel más bajo de la producción e intercambio. El desarrollo desigual y combinado pues, explica el por qué de un determinado nivel de desarrollo de las fuerzas productivas -naturaleza, medios de producción y fuerza de trabajo- en los diferentes sectores económicos, a su vez, determina ciertas relaciones sociales de la producción.

Una cosa es, pues, el grado de desarrollo capitalista, producto del nivel de las fuerzas productivas, y otra, plantearse la imposibilidad de penetrar capitalistamente el sector de la construcción. Ciertamente el desarrollo desigual en la industria se manifiesta en forma evidente; basta comprar los volúmenes de producción de cada uno de los sectores en el conjunto de la industria o de la economía en general, para ver esta desigualdad productiva. Sin embargo, esto no quiere decir, que un sector industrial ofrezca mayor o menor resistencia a la penetración del capital. Después veremos que a un cierto nivel de desarrollo capitalista se profundizan las relaciones sociales capitalistas en la construcción, no sólo en todos sus niveles, desde el proceso de producción mismo, pasando previamente por la fase de prefiguración -el mejor ejemplo es, la tendencia a la relación capital-trabajo asalariado en el diseño arquitectónico o ingenieril- hasta el carácter de la circulación o intercambio de la producción mercantil de la construcción; sino que, el curso lógico de la producción

capitalista va a ofrecer enormes posibilidades de acumulación de capital, tanto cuantitativamente como cualitativamente, es decir, el proceso de concentración de capitales, así como el de su centralización, explicarán, la aparición del capital monopolista propio de la industria de la construcción.

Para tener más claridad en la descripción de la estructura formal de esta rama económica, a continuación nos apoyaremos en algunos puntos analíticos y teóricos expuestos por Alberto Lovera. Como bien señala, es necesario establecer una distinción entre el sector de la construcción y la rama o industria de la construcción, pues el primero comprende todas las actividades económicas dedicadas a la producción, circulación y consumo del medio construido.

Él incluye una variedad de ramas de diferente tipo: las de producción de insumos, materiales y componentes; las de producción de maquinaria y equipo para la construcción; así como las actividades comerciales y financieras vinculadas a sus productos; además, por supuesto, de la rama de la construcción propiamente dicha.

La industria de la construcción comprende las actividades económicas referidas a la producción localizada de los productos que constituyen el medio ambiente construido. La Rama de la Construcción puede dividirse a su vez en sub-ramas, correspondiente a los tipos de productos de la industria de la construcción.⁶

Lovera, después de hacer esta distinción necesaria para el análisis, caracteriza a la rama de la construcción como una manufactura predominantemente heterogénea, pues, "desde el punto de vista de la división de trabajo que impera en ella, una rama donde el tipo de cooperación en el trabajo colectivo que domina en ella es el característico de la organización manufacturera. Ello quiere decir que la organización del trabajo descansa en la habilidad pericia y capacidad de los trabajadores, que reunidos y organizados dan lugar a un 'mecanismo de producción cuyos órganos son hombres', a diferencia de la división del trabajo típica de la gran industria maquinizada, donde el

sistema de maquinarias –y no la fuerza de trabajo- es el eje central en torno al cual se organiza la producción”.⁷

Es muy cierto que una de las características de la rama de la construcción es la de ser expresión de una *manufactura predominantemente heterogénea*. No obstante, aquí cabe hacer una pequeña digresión, pues si bien es cierto que la fuerza de trabajo es muy importante en la organización del proceso edificatorio, *sensu contrario* a la división técnica del trabajo de la gran industria maquinizada, todo depende de que tipo de obra estemos considerando; pues, por ejemplo, en la construcción de infraestructura de obra pesada, una central hidroeléctrica, o bien la edificación de un rascacielos, la cuestión cambia mucho, porque en este tipo de construcciones el empleo de la mano de obra efectivamente está sujeto a la alta tecnología constructiva, cuyas técnicas y maquinaria (medios de producción) imponen la organización de la producción, más que la habilidad, pericia y capacidad de los trabajadores albañiles, sobre todo en los países capitalistamente avanzados, que emplean tecnologías edificatorias más complejas y desarrolladas, en lo general. Esto significa que, dependiendo de la obra edificada, se establece intrínsecamente una mayor o menor división del trabajo (entre el trabajo manual y del trabajo intelectual), derivada de la complejidad del proceso productivo (constructivo). En este tipo de edificaciones más complejas, el obrero constructor se convierte también en un apéndice de la máquina.

En el proceso de trabajo de construcción encontramos –dice Lovera- un dominio de operaciones fundamentales manuales, dependientes de la fuerza, destreza y regularidad del obrero individual en el manejo de herramientas e, incluso, maquinarias específicas. Las relaciones técnicas y de propiedad de los obreros con sus herramientas, así como la evolución en la especialización, perfeccionamiento y multiplicación de éstas nos confirman el carácter manufacturero de la construcción. Igualmente, se llega a la misma conclusión al analizar el tipo de calificación de la fuerza de trabajo, combinación de obreros calificados y

no calificados característica de esta manufactura, así como a otros aspectos del tipo de organización del proceso de producción en dicha rama.

Una observación detallada del proceso de trabajo en la industria de la construcción pone en evidencia su carácter dominante de manufactura heterogénea. La producción de la obra se presenta como una operación de ensamblaje a la cual concurren diferentes organizaciones empresariales de la rama para dar lugar al producto terminado, incluso, cuando se trata de una sola empresa, ella desmigaja el proceso en diferentes partes (acondicionamiento del terreno, estructura, instalaciones, acabados, etc.), de manera que se presentan como procesos independientes unos de otros, con características muchas veces disímiles entre unas partidas y otras de una misma obra en que lo que a su composición técnica se refiere (partidas altamente mecanizada al lado de aquellas donde predomina la mano de obra). Es por este tipo de división del trabajo que en la construcción de una edificación, por ejemplo, pueden no toparse nunca los trabajadores que se ocupan de las fundaciones con aquellos que se encargan de las instalaciones eléctricas. El trabajo que realiza una cuadrilla en una etapa es un producto parcial independiente del que realiza el resto de las cuadrillas en otra etapa de la obra. El acoplamiento del ensamblaje de las partes lo asegura la dirección general de la obra y, su unidad como mercancías sólo aparece al final como producto del entrelazamiento de los productos parciales que se fueron realizando a lo largo del tiempo de trabajo. Sin embargo, el hecho es que la construcción se nos presente como una manufactura predominantemente heterogénea, no excluye que nos encontremos muchos sub-procesos de trabajo que se acercan a la manufactura orgánica y también, en menor medida, al tipo de división del trabajo típicamente industrial e, incluso, en algunos procesos rasgos pre o semi-manufactureros.

En efecto, precisamente por ello, hay procesos de edificación cuya mayor parte del tiempo de trabajo pertenecen a la dinámica de una manufactura orgánica; son los ejemplos citados de ingeniería compleja (las grandes obras). Este tipo de obras, generalmente son acometidas por las grandes empresas con una alta composición orgánica de capital, es decir, las que utilizan con mayor intensidad en el proceso de producción el capital constante (maquinaria).⁸

Otras características de esta industria son su baja composición orgánica de capital, en general, comparada con el capital en su conjunto, lo que la distingue como una rama intensiva en mano de obra. La vinculación de la producción y del producto a la tierra es algo enteramente propio de esta rama, pues el suelo tiene un papel clave – dice Lovera- no sólo como lugar de trabajo sino como medio de producción. Además, la tierra entra en las esferas de la circulación (la renta del suelo, en la mayoría de las edificaciones) y del consumo junto al resto del producto de la construcción, lo cual significa que para cada nuevo proceso de producción se requiere un nuevo terreno. Así mismo, esta rama tiene un largo ciclo de producción y durabilidad de los productos. Aquí debemos tomar en cuenta una apreciación importante, pues el largo ciclo de producción en esta industria la hace muy sensible a las variaciones del ciclo económico general, presentando normalmente altibajos repetidos y pronunciados por su actividad. “Dadas las características de la producción antes anotadas –ciclo largo, productos no fraccionables- es frecuente que los cambios en las condiciones de producción y circulación (cambios de precios de los insumos, caída de la demanda, alza de las tasas de interés, etc.), se operen cuando se está en el período de producción, con los consecuentes impactos sobre el desenvolvimiento de la rama, además de hacer compleja y lenta la respuesta de la rama a los cambios en las condiciones de producción y circulación.”⁹

La forma de la demanda de los productos mercantiles de la industria de la construcción presenta discontinuidad y dispersión, como en el caso de la vivienda, porque la demanda solvente fluctúa con los cambios en la estructura de la distribución del ingreso y, “existen miles de demandantes –escribe Lovera- muy

dispersos y diversos en condiciones de pagos y ubicación geográfica... En otros sub-mercados, el de las grandes obras civiles, la demanda se halla concentrada en pocos clientes, especialmente en el Estado, pero también es discontinua porque depende del presupuesto de gastos del sector estatal y de sus prioridades no siempre claramente determinables y sujetas, muchas veces, a la discrecionalidad de los funcionarios públicos, encargados de su establecimiento y ejecución. Sumado a estas características, buena parte de la producción funciona por encargos o pedidos que dependen de las necesidades de los demandantes. " Aparte de que los productos y componentes son de gran volumen y peso, la forma-mercancía inmobiliaria queda fijada a la tierra una vez que culmina su producción y su consumo se efectúa en el mismo sitio donde se produce. Por tanto, cada nueva producción requiere de un nuevo terreno. La unidad de producción tiene una breve existencia correspondiente al tiempo que requiere el proceso productivo. Es necesario anotar aquí que la fase de circulación mercantil dentro de esta rama puede coincidir o no con el proceso productivo, es decir, el intercambio puede aparecer a lo largo del proceso mediante pagos parciales adelantados y continuar después de haber terminado la producción, ello deriva del alto costo monetario que representa esta mercancía. "La fase de venta de la circulación de muchos de los productos de la construcción se lleva a cabo simultáneamente con su consumo -dice Lovera-, dado que se trata de un consumo prolongado y no de un consumo-destrucción como en el caso de los productos perecederos. A partir de esta circunstancia se desarrollan formas de crédito (financiamiento a mediano plazo y largo plazo). " Por ello, en la circulación de las mercancías inmobiliarias el papel del capital financiero es vital. Desde luego, es a lo largo de este proceso de producción que simultáneamente ocurre el proceso de valorización del capital invertido, toda vez que el proceso de trabajo da como resultado un producto con un valor acrecentado. El proceso de trabajo tiene la única finalidad de crear un plusvalor generado por la fuerza de trabajo al producir un excedente del valor invertido inicialmente por el capital. ¹⁰

Sin duda, los estudios teóricos y los análisis realizados por Lovera son contribuciones muy importantes al conocimiento crítico de esta rama económica; sin

embargo, al igual que Samuel Jaramillo, sigue considerando algo que a mi juicio es erróneo:

“Queda por aclarar un aspecto, dice Lovera; es un hecho que *la construcción es una de las ramas que tropieza con más obstáculos para la instauración en su seno de las relaciones capitalistas* (cursivas nuestras, RMH). Ciertamente ésta no es una situación homogénea en toda la rama, en algunas sub-ramas (*construcción de edificaciones*) este hecho es más pronunciado, en otras (*obras civiles*) más tenue. De manera que hoy, al analizar la industria de la construcción nos encontramos con una rama que, aunque determinada por las formas capitalistas de producción, presenta en su seno un conjunto de formas de producción atrasadas, cuya fisonomía toma contornos particulares cuando funcionan al interior de una formación social dominada y determinada por las relaciones de producción capitalistas. Es particularmente en la producción de edificaciones donde estas formas de producción arcaicas están más enraizadas, cuyas razones son diversas y están plasmadas en diferentes investigaciones”.¹¹

Es cierto, quedan muchas cosas por aclarar. Sin embargo, veamos algunas consideraciones al respecto. En primer lugar, no queda muy claro a que se refiere Lovera cuando habla de la sub-rama de la *construcción de edificaciones* (o producción de edificaciones), pues esta sub-rama puede abarcar muchos géneros arquitectónicos, desde grandes edificios -torres corporativas, hasta centros comerciales (*malls*), grandes desarrollos inmobiliarios residenciales- pasando por viviendas, etcétera. Todas estas edificaciones se producen capitalistamente. El concepto de obras civiles puede considerarse como una sub-rama de obras públicas, aún así, es ambiguo mientras no se defina claramente.

Es sabido que, por ejemplo, en los países subdesarrollados capitalistamente, México y todos los países latinoamericanos, gran parte de su producción agrícola-ganadera esta fincada en formas no propiamente capitalistas (agricultura de subsistencia o

economía campesina, para diferenciarla de aquella propiamente capitalista que va destinada al mercado y su producción se efectúa bajo relaciones entre el capital y trabajo asalariado). En tal sentido, sería muy cierto que esta rama económica primaria también tiene muchos obstáculos para la instauración en su seno del capital. También es muy cierto que existe una construcción de vivienda que no se realiza bajo formas capitalistas; estamos hablando del llamado mercado informal habitacional ("autoconstrucción") cuya producción no es mercantil capitalista. Aquí, desde luego, esta sub-rama de la construcción habitacional más que tropezar con *obstáculos para la instauración en su seno de las relaciones capitalistas* simplemente está fuera de la esfera mercantil inmobiliaria capitalista, incluida, en muchos casos, la adquisición del suelo urbano para su edificación, aunque, a final de cuentas, la llamada autoconstrucción es un producto del capitalismo.

Como bien caracteriza Lovera, existe una distinción entre el sector de la construcción y la rama o industria de la construcción, pues el primero comprende todas las actividades económicas dedicadas a la producción, circulación y consumo del medio construido. La industria de la construcción comprende las actividades económicas referidas a la producción localizada de los productos que constituyen el medio construido. La rama de la construcción, a su vez, nos dice este autor, puede dividirse a su vez en sub-ramas, correspondiente a los tipos de productos de la industria de la construcción

Por ejemplo, en el caso del sector de la construcción que produce materiales para la construcción como es la fabricación artesanal de ladrillos o adobes se efectúa bajo formas precapitalistas o no capitalistas, no obstante que una parte de su producción va destinada a la industria constructora capitalista como es el sector *edificaciones* o las *obras civiles*. Las ladrilleras, pequeña producción manufacturera, producen para el mercado, pero este mercado puede ser capitalista o no dependiendo de la forma de intercambio mercantil, pues si la entrega de la producción tiene como destino las bodegas o almacenes de materiales de construcción capitalistas, en pequeña, mediana o gran escala, el intercambio mercantil es capitalista cuando se realiza en

esa esfera; a diferencia del camión lleno de ladrillos que en las calles o avenidas vende su material a clientes que, a su vez, podrían ser o no capitalistas. Esta última transacción mercantil podríamos considerarla, en general, que se realiza bajo formas no capitalistas porque esta esfera de la circulación no se efectúa bajo la lógica económica mercantil de la valorización de capital y, por ende, para la acumulación de capital.

Podemos considerar pues que la industria de la construcción en tanto cuanto tiene una estructura interna desigual en su composición orgánica de capital, más diferenciada que otras ramas económicas que son muy homogéneas, la electrónica, por ejemplo, reproduce una forma más pronunciada en la desigualdad de la concentración y centralización del capital, pero esto no quiere decir, a menos que consideremos la producción no capitalista de vivienda, que esta rama industrial tropieza con más obstáculos para establecer en su seno la lógica de la acumulación capitalista. Funciona absolutamente como una industria capitalista, pero tiene sus particularidades operativas, como hemos tratado de señalar de manera simplificada.

1.3. La Industria de la construcción y las Condiciones Generales Materiales de la Producción Social.

A la luz del pensamiento de Marx y del desarrollo de la concepción marxista, trataremos de esbozar rápidamente las elaboraciones teóricas referidas hacia los procesos de los servicios públicos urbanos y de la vivienda. Antes de esto, se mencionará el porqué algunas de estas elaboraciones teóricas las consideramos aportes científicos, es decir, entendemos por contribución científica aquella teorización que dentro del proceso de conocimiento científico social demuestra y aprehende la existencia concreta y objetiva de una realidad social compleja como parte de una totalidad social contradictoria, y que a su vez, esta totalidad no es más que la expresión múltiple del conjunto de procesos reales humanos y de su desarrollo social-histórico.

Asimismo, el punto de vista marxista comprende que no hay ningún conocimiento

científico absoluto, es decir, un conocimiento acabado e inmutable que explique la total complejidad social, sino que existe un pensamiento que por su objetividad se acerca a una mayor comprensión de la verdad objetiva, en este sentido el marxismo plantea que la obtención del conocimiento científico es un proceso continuo, histórico y por tanto sujeta a los límites que impone el propio proceso cognoscitivo, la dialéctica de este proceso se manifiesta entonces en el conocimiento científico simultáneamente relativo y absoluto de una realidad social. Esto nos lleva a considerar necesariamente las "limitaciones" de los aportes científicos a través del proceso de un análisis crítico.

Sin embargo, es prudente plantear a qué tipo de limitaciones o deficiencias de estas contribuciones marxistas nos referimos. En un primer nivel entendemos las limitaciones de un conocimiento científico en tanto en el campo de investigación social no se ha podido abarcar con todo el análisis posible la realidad objetiva ya sea en términos cuantitativos o cualitativos; por limitación de la temporalidad; por falta de elaboración de instrumental teórico-conceptual, condiciones sociales, etc. Un ejemplo de esto sería la "no-terminación" del edificio teórico de la obra científica proyectada en *El Capital* a causa de la muerte de Marx —sin que por esto reste méritos científicos a la totalidad del pensamiento marxista. El segundo nivel sería aquel en donde la deficiencia del análisis —incluso en el propio terreno marxista— se debe a errores o desviaciones de carácter metodológico o teórico-político, es decir, aquellos análisis que se reclaman del marxismo pero que por la posición que guardan respecto al rigor analítico, a la base teórica que sostiene sus argumentos, a la proyección política principalmente de sus concepciones poco o nada tienen que ver con la perspectiva del pensamiento marxista.

Es pues, este segundo nivel de estrechez o de limitaciones a la sustentación teórica científica marxista a las que en su mayoría nos referimos aquí. En otro sentido, también se hará la crítica a las formulaciones que contienen deficiencias en el análisis pero que a nuestro juicio se someten a todo el rigor dentro del enfoque marxista.

Con este planteo inicial, pretendimos aclarar qué es lo que entendemos por aportaciones científicas a un proceso de conocimiento, y, qué las críticas, o, insuficiencias de estas contribuciones. Ahora bien, antes de entrar propiamente al planteo general, creemos conveniente hacer una introducción que nos sirva como marco de referencia a la exposición y a la vez sentar las premisas teóricas necesarias al desarrollo del escrito.

Es evidente que el análisis científico de "lo urbano", sus procesos y contradicciones al igual que un elemento que lo constituye como es la vivienda misma, dentro de la obra teórica marxista en su conjunto, no guarda la misma proporción con relación a la investigación de la economía política; de lo político o de los estudios sobre las superestructuras ideológicas. La razón es más o menos sencilla: El objeto teórico-analítico fundamental en el marxismo es la crítica de la economía política, esto es, el proceso productivo material de la vida social, sus leyes internas de movimiento contradictorio, su dinámica histórica en tanto el modo de producción capitalista se va desarrollando en "distintas" formas —libre competencia, monopólica e imperialista—. Esto no significa que el marxismo es un mero economicismo sino que precisamente para comprender el conjunto de la realidad social el punto de partida científico es el conocimiento de la producción económica. El marxismo no omite, pues, la investigación superestructural, esta instancia analítica es "subordinada" en relación con el estudio del proceso económico real, más aún, la investigación de la estructura económica se remite fundamentalmente al examen de las relaciones sociales que se establecen al interior del proceso productivo; y, que el modo de producción capitalista es la relación entre capital y trabajo asalariado.

En la obra teórica marxista clásica, el estudio del proceso urbano es ciertamente apenas insinuado, hay escasas alusiones y planteos poco formulados, son contados los textos: desde en *La Ideología Alemana* (1845); *La situación de la clase obrera en Inglaterra* (1845); pasando por *El Capital* (1867), el cual, siendo la síntesis del pensamiento de Marx, de hecho ignora el estudio de lo urbano; hasta la pequeña

obra de Engels: *Contribución al problema de la Vivienda* (1872). Es claro pues, que en todo el campo científico de Marx y Engels, el lugar que ocupa el estudio urbano es irrelevante. De las razones expuestas se conjuga la siguiente:

Marx y Engels vieron en el fenómeno urbano una expresión más dentro del desarrollo económico del capitalismo, pero nunca un equivalente entre los dos procesos. Marx al comprender y descubrir la ocultación de las relaciones sociales de explotación en las mercancías, por su "valor de cambio", o sea, el fetichismo que encubre el proceso real social productivo, también comprende que el fenómeno urbano no se explicaría científicamente por la urbanización en sí, es decir, no es por el estudio propio de "lo urbano" como objeto teórico en sí, por su cosificidad material, sino que la ciudad actual se explica como un producto necesario dentro del desarrollo de las fuerzas productivas capitalistas y a su vez éstas por el grado o nivel de las relaciones sociales de producción, entre el capital y trabajo asalariado.

Es pues, fundamentalmente a través de su ubicación productiva de la ciudad — división social del trabajo, relación campo-ciudad—, como se entiende su función en el desarrollo del capitalismo. Si bien, en Marx explícitamente el análisis desarrollado de "lo urbano" queda al "margen" o al "borde" de su campo teórico, sin embargo, implícitamente las pocas formulaciones nos hacen ver la importancia de la relación que estableció entre el fenómeno urbano y proceso capitalista.

Una de las contribuciones del pensamiento marxista es precisamente la ubicación o el papel imprescindible de la utilización que se tiene de la ciudad para el desenvolvimiento del modo de producción capitalista. Esto es, el desarrollo productivo capitalista tenía y tiene que generar necesariamente sus propias condiciones sociales objetivas como requisitos a las exigencias del proceso productivo en su conjunto, exigencias que determinaron la construcción de ciertas condiciones generales a la producción, y que, se ajustaran al ritmo y desarrollo que imponía el proceso de acumulación del capital dentro de las leyes inmanentes al proceso capitalista productivo y al alcanzar cierto grado del desarrollo de sus fuerzas

productivas sociales, justamente, el proceso de concentración y centralización del capital —concentración, por tanto de los medios de producción y de la fuerza de trabajo— requerirá satisfactores que cubran las necesidades sociales —capitalistas— en su conjunto, o sea, en la medida que hay mayor desarrollo de las fuerzas productivas, en esa medida serán puestas como necesarias una mayor cantidad de condiciones sociales materiales, necesidades históricas generadas por la producción misma y que estas necesidades sociales son ellas mismas resultado de la producción e intercambio capitalista.

Es así, como estas necesidades sociales se hacen *necesarias* a la producción en general y como, algunas de estas se van constituyendo y conformando en obras de carácter colectivo o público. Desde la óptica marxista, la formulación del proceso de los servicios públicos urbanos tiene como punto de partida el planteo anterior. Ahora bien, ¿Qué es lo que entendemos por estas obras y servicios urbanos de carácter público o su equivalente en términos marxistas?

En forma abreviada se puede comprender a estos servicios a todos aquellos que de una manera u otra realizan su utilidad —su valor de uso— en forma colectiva o social. Más aún, son “las necesidades del individuo *puestas como sociales*, esto es, las que satisface y experimenta colectivamente, y cuyo modo de satisfacción —con otros— es, por su naturaleza, social”.¹²

Son desde, aquellos servicios infraestructurales urbanos: -soportes materiales de comunicación-, calles, ejes viales, viaductos, periféricos, etc. Sus propios *medios* de transporte; automóviles, camiones, metro, etc. Incluyendo la red de servicios tales como la del agua potable, drenaje, energía eléctrica, gasoductos, etc. Pasando por los servicios públicos de comunicación; teléfonos, telégrafos, correos, etc. Las obras o servicios de carácter asistencial o de salud: hospitales, clínicas, centros médicos, etc. Los de carácter cultural, de recreación y esparcimiento: cines, teatros, museos; estadios y centros deportivos; parques, bosques, etc. Hasta los de carácter educativo: Escuelas primarias, vocacionales, universidades, etcétera. Como vemos,

la diversidad de géneros es más o menos amplia. A primera vista pudiera parecer, dada la cantidad de servicios que "presta" un conglomerado urbano, que efectivamente estamos ante una "sociedad de consumo" o que la sociedad capitalista nos brinda sus mejores frutos o productos.

Desde el punto de vista de la ideología dominante, estos servicios son factores determinantes del "progreso o desarrollo social", (lo cual, dentro de ciertos límites, puede ser verdad) o como elementos que sustentan el desarrollo del "bienestar social" o "común", o el mejor de los mundos posibles. Nada más lejos de la realidad social, con este encubrimiento ideológico.

Este conglomerado de servicios urbanos o el equivalente en términos de la visión marxista, parte de los siguientes planteamientos: en la obra clásica, tanto en el propio texto de *El Capital*, como en sus borradores: *Los elementos fundamentales para la crítica de la Economía (Grundrisse)*; Marx formula que en "cuanto más se funda la producción en el valor de cambio, y por tanto en el intercambio, tanto más importantes se vuelven para ella las *condiciones físicas* del intercambio: Los medios de comunicación y transportes..."¹³ El valor de cambio, pues, presume una división del trabajo más o menos desarrollada según el grado de los intercambios mismos..." Todo ello se viene a expresar consecuentemente en una mayor división social y técnica del trabajo, es decir, en un nivel mayor del desarrollo de las fuerzas productivas, y, que es precisamente en este grado alcanzado donde la socialización de la fuerza de trabajo se va haciendo más patente. En este sentido se da la necesidad teórica de construir una categoría que expresara objetivamente la relación entre el proceso mismo de la producción (proceso inmediato de la producción) es decir, la fábrica como unidad productiva y el proceso productivo general capitalista, es decir, el conjunto de las fábricas y/o de las diversas ramas de producción. Marx acuña esta relación con la categoría de *condiciones generales de la producción*.

Las consideraciones teóricas a la formulación de esta categoría se expresan en que, a diferencia de las *condiciones particulares* de la producción, es decir, las

condiciones objetivas y de aquellos elementos que constituyen nada más el proceso inmediato productivo (proceso particular de producción); *las condiciones generales* de la producción se presentan como necesidades colectivas a la producción social. Marx, se limitó a definir este concepto nada más bajo los medios de transporte y comunicación —calles, canales, caminos, ferrocarril, telégrafos, etc. Estos medios son pues, *condiciones generales colectivas* necesarias al proceso social de producción, en tanto se presentan no a los intereses particulares de un solo capitalista, sino que es el conjunto de ellos como se manifiestan, son entonces necesidades capitalistas colectivas.

De acuerdo con la concepción marxista, el capitalista colectivo es el Estado, este representante político-social asume pues las funciones de crear y constituir todas aquellas condiciones —políticas, económicas, sociales, ideológicas— para reproducir las relaciones sociales productivas, es decir, para seguir desarrollando la relación social de explotación entre el capital y el trabajo asalariado. En este caso nos interesan particularmente aquellas condiciones económicas —fundamentalmente las materiales— que coadyuvan a esta reproducción social. ¿Por qué es el Estado el encargado de construir y mantener estas obras de carácter colectivo?

La naturaleza del uso social de estos productos hace que adopten una forma especial de intercambio; estas obras subsumen una magnitud muy elevada de capital que difícilmente un capital particular podría producirla, pero, el problema que se presenta antes que todo es la dificultad de valorizar el trabajo objetivado en este tipo de productos, en la dificultad de realización del plustrabajo es lo que primero detiene al capital particular de invertir su dinero. El Estado, entonces, se encarga de producir estas condiciones objetivas, sólo porque es un valor de uso indispensable para la sociedad, porque ésta lo necesita a toda costa. Se construyen con los fondos o erarios públicos obtenidos a través de los impuestos tributarios de la sociedad, especialmente de la masa de trabajadores. Este tipo de obras, tanto por la magnitud de la inversión del capital, su largo proceso productivo, su rotación y valorización de capital en forma muy lenta; impiden poder emprender trabajos de tales proporciones,

Es aquí, donde el capital arroja sobre los hombros del Estado la carga de esta producción, ya que está dotado de la legitimidad social y de la voluntad de obligar a la sociedad en gastar una parte de su rédito, no de su capital, en estas obras de utilización pública, y que simultáneamente se presentan como condiciones generales de la producción y por tanto no como condición *particular* para algún capitalista.

“El capital —dice Marx— sólo acomete empresas ventajosas, ventajosas desde su punto de vista”.¹⁴ Estas necesidades colectivas el capital y su Estado las transfiere a la sociedad en calidad de necesidades nacionales. El Estado en su conjunto carga los costos de consumo del individuo y de los costos de producción de la sociedad. En el modo de producción capitalista al ser imprescindible la construcción de condiciones sociales, la sociedad entera asume los costos de esta producción, satisfactores tanto para el consumo individual como para el consumo colectivo, es en estos últimos costos que de hecho, gratuitamente se proporcionan las condiciones materiales a los intereses particulares y colectivos de los propios capitalistas, es decir, las condiciones objetivas al proceso de acumulación del capital. Es algo similar a lo que ocurre en la reproducción simple del capital, en la cual es el mismo obrero el que le proporciona al capitalista los medios de subsistencia que el primero deberá consumir, en otras palabras el mismo obrero produce su propio capital variable — salario— y además el plusvalor, así, al capitalista le resulta gratis la compra de la fuerza de trabajo, de esa manera mata dos pájaros de un solo tiro.

La categoría de *condiciones generales* de la producción es un concepto que comprende el nivel o grado alcanzado por el desarrollo de las fuerzas productivas; la interconexión entre el conjunto de las diversas ramas productivas; la articulación entre el proceso general productivo y la unidad de producción inmediata; denota esencialmente la importancia de la inserción productiva de los medios de comunicación y transporte, o sea, casi todos aquellos elementos que constituyen la infraestructura urbana, tanto sus soportes materiales como sus propios medios.

Evidentemente Marx, nunca asoció estas condiciones generales productivas a “lo

urbano”, ya que la *cooperación masiva*, a la que se refería como punto de partida de la gran industria capitalista también indicaba el grado de producción en la agricultura. Remitámonos pues, nada más hacia las condiciones generales de la producción ubicadas e instaladas dentro de la ciudad. En este sentido relacionamos algunos elementos infraestructurales urbanos o servicios públicos urbanos con las condiciones generales a la producción, básicamente los medios de comunicación y transporte: infraestructura vial en su conjunto y medios de transporte.

Aquí nos encontramos con una limitación de la categoría en cuanto a su extensión analítica, ya que si bien el concepto nos remite a los elementos que intervienen en el proceso global de la producción, es decir, que funcionan en relación con aquella fase del ciclo total del capital en que se produce la plusvalía, no abarca el análisis de aquellos otros elementos que articulan el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo. Nos referimos al caso de otros servicios públicos urbanos, como los servicios asistenciales o médicos; los educativos; los deportivos; los culturales y recreativos, etcétera.

La teoría marxista distingue dos formas del consumo: Por un lado el *consumo productivo*, y por el otro, el *consumo individual*. El consumo productivo es el consumo de los medios de producción por parte del obrero, este consumo es al mismo tiempo consumo de la fuerza de trabajo por el capitalista que la ha comprado. Así, el consumo del obrero por el capitalista es de naturaleza dual. El consumo individual es aquel en donde el obrero gasta en *medios de subsistencia* el dinero pagado por la venta de su fuerza de trabajo. “El consumo productivo —expresa Marx— y el consumo individual difieren pues, de manera total. En el primer caso el obrero actúa como fuerza motriz del capital y pertenece al capitalista; el segundo se pertenece a si mismo y ejecuta funciones vitales al margen del proceso de producción. El resultado de unos de esos consumos es la vida del capital; el del otro es la vida del obrero mismo (...) Pero si no se examina el proceso aislado de producción de la mercancía sino el proceso capitalista de producción en su fluencia interconexa y en su escala social, *el consumo individual del obrero* sigue siendo también un elemento de la

producción y reproducción del capital, ya se efectúe dentro o fuera del taller, de la fábrica, etc., dentro o fuera del proceso laboral (...) El hecho de que el obrero efectúa ese consumo en provecho de si mismo y no para complacer al capitalista, nada cambia en la naturaleza del asunto (...) El consumo individual del obrero, pues, constituye en líneas generales un elemento del proceso de reproducción del capital." ¹⁵

En lo anterior, se planteó lo que se entiende por consumo y sus distintas formas, precisemos aquí; cuando nos referimos al consumo individual, este comprende solamente el consumo que hace el obrero, o, la fuerza de trabajo, para distinguirla de aquel consumo individual de lujo por parte del capitalista. En este sentido precisemos también que cuando hablamos de consumo colectivo lo incluimos dentro del consumo productivo, es decir, el consumo colectivo sólo cabe dentro de la esfera del proceso productivo. Hay consumo colectivo de los medios de producción al utilizarse al mismo tiempo, o, simultáneamente por la fuerza de trabajo, y, también se consumen colectivamente los obreros por parte del capitalista. Es por eso que dentro de ciertos límites el consumo colectivo se puede incluir como el consumo de determinados elementos de las condiciones generales de la producción. Pero, es precisamente por ser condiciones objetivas al *proceso productivo* en general, que se puede considerar que se utilizan simultáneamente o se consumen colectivamente, su propia naturaleza de necesidades sociales determina su utilización colectiva.

Hay que distinguir, entonces entre aquellos elementos o condiciones que se articulan o interconexan con el proceso productivo en general de aquellas otras condiciones sociales que permiten la reproducción ampliada de la fuerza de trabajo. La distinción se haría en un contexto teórico analítico, pero en ningún caso dar como dos procesos sociales diferentes las condiciones materiales para la reproducción ampliada del capital de aquellas otras condiciones objetivas para la reproducción de la fuerza de trabajo. Es decir, sería una separación falsa si distinguiéramos que por un lado se da la reproducción de los medios de producción y por el otro la reproducción de la fuerza de trabajo. En primer lugar, porque es precisamente en la esfera de la producción inmediata, en la unidad productiva misma, en la fábrica, en

donde ocurre el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo.

Es ahí y no en otro lugar en donde se realizan la compraventa de la fuerza de trabajo, es ahí que mediante la venta de su fuerza obtiene un salario que le permite comprar y consumir los medios de subsistencia, así, es necesario e inevitable —en el capitalismo— que el obrero concurra cada día a la fábrica para obtener sus medios de consumo, no le queda otra alternativa mas que seguir presentándose cotidianamente a la fábrica para subsistir él y su familia, más aún, la clase obrera en su conjunto. Ahora bien, cuando decimos que es en el proceso inmediato de producción —la fábrica— en donde se reproduce la fuerza de trabajo nos referimos en dos aspectos: El primero es al que nos referimos anteriormente, el salario le va a permitir comprar los medios de subsistencia; casa, vestido, alimentación, etc. Recordemos pues, que eso es posible en la medida en que venda su fuerza de trabajo. El segundo es que cuando nos referimos a la reproducción de la fuerza de trabajo es en el sentido de que es en la fábrica, en la producción, en donde se reproduce la relación social de explotación, la fuerza de trabajo no es tal, si no produce plusvalor. En ese sentido, lo que nos interesa no es tanto la reconstitución física, biológica del sujeto como individuo o persona —es independiente que esto suceda en la casa, en el parque, o en la fábrica— sino su reproducción como obrero, como tal, la reproducción pues, de la fuerza de trabajo sucede en el proceso mismo de la producción y no en otro lugar. “El proceso capitalista de producción, considerado en su interdependencia o como proceso de reproducción, pues, no sólo produce mercancías, no sólo produce plusvalor, sino que produce y reproduce la *relación capitalista misma*: Por un lado *el capitalista*, por el otro *el asalariado*.”¹⁶

Siguiendo el eje de este planteamiento, lo que tratamos de analizar es cómo y porqué se constituyen las condiciones objetivas para la reproducción ampliada de la fuerza, elementos que podemos denominar condiciones generales a la reproducción de la fuerza de trabajo, aquí podemos meter en este concepto, aquellos servicios públicos y urbanos; desde los asistenciales, los educativos, pasando por los culturales, recreativos y deportivos, etc. Estas condiciones sociales a la reproducción de

la fuerza de trabajo al igual que las condiciones generales de la producción, el agente social encargado de construirlas y de mantenerlas es el Estado. Las implicaciones económico-políticas e incluso ideológicas son las mismas. A grosso modo: garantizar las condiciones sociales a la reproducción de las relaciones sociales de producción, en este caso como agente principal de los servicios públicos urbanos.

Si bien no hay todavía una categoría científica en el marxismo que exprese la articulación o la conjunción entre los dos elementos, tanto las condiciones generales de la producción como las condiciones generales a la reproducción de la fuerza de trabajo. Podemos en forma teórica plantear que un concepto que comprenda a los dos elementos podría ser el de las condiciones sociales generales al proceso global de la producción capitalista. Este concepto auxiliar nos podría ayudar a entender mejor cómo es que existen ciertas condiciones materiales que sirven tanto a la producción en general como a la reproducción ampliada de la fuerza de trabajo, así, por ejemplo: Elementos como la infraestructura vial, como la infraestructura de servicios.

De esa manera se explicaría mejor cómo es que los medios de comunicación y transporte pueden tener dos formas implícitas de servicio, tanto para el consumo productivo como el consumo individual. Una muestra sería el soporte material de comunicación como es la calle, puede servir tanto para el transporte de circulación de mercancías como a la de pasajeros; el agua potable o el drenaje pueden servir tanto al consumo productivo de la fábrica como al consumo individual del obrero en su casa, incluyendo la energía eléctrica, el gasoducto, etc.

Sin embargo, hay medios de transporte como el metro, que únicamente cabe dentro de la categoría de las condiciones generales a la reproducción de la fuerza de trabajo, al contrario del ferrocarril que puede prestar los dos servicios simultáneamente, tanto hacia el consumo productivo como al consumo individual. De esa manera se visualiza mejor, cómo los servicios públicos urbanos, en este caso las

condiciones generales a la reproducción de la fuerza de trabajo se pueden delimitar tan sólo al consumo individual, esto es, los servicios que proporcionan los núcleos asistenciales-médicos, los centros educativos, los culturales, etcétera.

Puede surgir sin embargo, una paradoja, como es que siendo necesidades colectivas, sociales, por su naturaleza de uso común, a las condiciones generales de la reproducción de la fuerza de trabajo no las podemos considerar medios que se consumen colectivamente. Pues bien, primero porque consideramos que el consumo colectivo sólo se da en los medios de producción, es decir, en el consumo productivo, y, no el consumo individual. Solamente los medios de producción se consumen colectivamente tanto al interior del proceso inmediato de la producción como a la producción en general. Identificamos, pues, al consumo colectivo con el consumo productivo. Segundo, solamente es al interior del proceso de la producción inmediata o general en donde ocurre la socialización del trabajo, es ahí, donde efectivamente el trabajo es socializado, compartido por todos los obreros. Ahí si, los medios de subsistencia —las máquinas, los medios de producción— son consumidos colectivamente por todos los obreros. Fuera de la producción, el consumo de toda esa producción se hace en forma individualizada, mejor dicho, el consumo se hace clasista.

El punto de partida es la contradicción fundamental entre las relaciones sociales de producción y el desarrollo de las fuerzas productivas, esto se expresa contradictoriamente entre una producción social del trabajo, una socialización del trabajo, por tanto, de la producción, y, una apropiación clasista de toda producción generada socialmente. Una riqueza socialmente producida y una riqueza clasistamente consumida o apropiada. Ello se manifiesta objetivamente por un lado en la riqueza de los capitalistas y por el otro, la miseria de las masas productoras de esa riqueza.

El resultado es que, los servicios públicos urbanos, mejor dicho, las condiciones generales a la reproducción de la población en general, no son, no pueden ser, consumidos colectivamente. Precisemos el planteamiento. Aunque pudiera parecer

extravagante al caer en la cuestión semántica, se hace necesario una distinción, como anteriormente se insinuó, entre lo que es utilización, consumición por un lado y apropiación por el otro. Primero: No es lo mismo consumo o utilización, que apropiación. Un ejemplo sencillo pero fundamental, es, que no es lo mismo el consumo que hace el obrero de la máquina, a que se esté apropiando de ella. Igualmente sucede tanto con las condiciones sociales del trabajo, que con las condiciones generales de la reproducción de la fuerza de trabajo. La apropiación individual ciertamente puede darse dentro de una utilización simultánea o colectiva de un servicio, pero nunca una apropiación colectiva.

El consumo individual se manifiesta en su propio producto: el sujeto individual. Es a través del propio sujeto, en su corporeidad, como se manifiesta este consumo. “Dentro de sus límites necesarios, pues, el consumo individual de la clase obrera es la operación por la cual los medios de subsistencia enajenados a cambio de fuerza de trabajo nuevamente, se reconvierten en fuerza de trabajo nuevamente explotable por el capital; es la producción y reproducción de su medio de producción más necesario: del obrero mismo”.¹⁷ Así, con todos los planteos anteriormente expuestos, podemos, desde cierto punto de vista del marxismo, rechazar en su mayor parte esa teorización completamente errónea y absurda en la que se sustentan las formulaciones de los *medios de consumo colectivos* que algunos teóricos sostienen.¹⁸

1.4. La industria de la construcción y la cuestión de la vivienda.

Los aportes y contribuciones en el análisis científico —así como sus críticas a las mismas— al conocimiento del proceso económico de la vivienda, dentro del enfoque marxista es uno de los planteamientos de mayor consistencia teórica, sin embargo, no por ello presenta ciertas limitaciones en su alcance analítico.

Al igual que las formulaciones sobre “lo urbano”, las referencias acerca de la vivienda en el campo teórico del marxismo es igual de limitado, de toda la obra clásica, so-

bresalen las descripciones que hace Engels en un texto de juventud: *La situación de la clase obrera en Inglaterra*. Y, veintisiete años después en 1872, elabora una pequeña obra: *Contribución al problema de la Vivienda*. De *El Capital*, contadas son las alusiones que Marx tiene sobre las condiciones habitacionales. Sin embargo, es precisamente en una de ellas, en la cual se manifiesta la importancia dada a la cuestión de la vivienda, citemos: "Para comprender de manera cabal la Ley de la acumulación capitalista, es necesario detenernos un momento en la situación del obrero fuera de ese proceso (de la producción misma), en sus condiciones de alimentación y vivienda".¹⁹ En este párrafo Marx plantea que la objetivización del proceso de acumulación del capital se puede manifestar en las condiciones habitacionales, es decir, no es que las condiciones de la vivienda sean la expresión directa del capitalismo, sino que la cuestión habitacional es parte de toda esa acumulación de miseria, acumulación que es proporcional a la del capital.



La especulación inmobiliaria vista por Daumier

Si Marx sugiere que una medida de comprensión a la situación social del obrero es observando sus condiciones de vivienda, es porque ahí, precisamente donde por un lado los privilegios de la clase burguesa destacan en el terreno de la vivienda más que en ningún otro, por el contrario, la clase obrera es arrojada a los barrios miserables, a los arrabales como parte de sus condiciones de existencia.

En el texto fundamental del análisis científico sobre las condiciones habitacionales, la *Contribución sobre el problema de la vivienda*, Engels expresa que: “La penuria de la vivienda para los obreros y para una parte de la pequeña burguesía de nuestras grandes ciudades modernas no es más que uno de los innumerables males *menores* y secundarios originados por el actual modo de producción capitalista. No es una consecuencia directa de la explotación del obrero como *tal* obrero por el capitalista.

“Esta explotación es el mal fundamental que la revolución social quiere suprimir mediante la abolición del modo de producción capitalista”. Es por eso que Marx plantea esa contradicción como fuera del proceso inmediato productivo, como condición social externa a su explotación.

Desde este punto de vista, el “problema de la vivienda” no es que sea una miseria propia del proletariado —pues afecta a otros sectores sociales—, o que sea un problema específicamente del capitalismo, lo que se entiende por penuria de la vivienda es la agudización de las malas condiciones de vivienda de las masas trabajadoras; ya sea por las migraciones de la población a las ciudades; por el aumento permanente de las rentas, por las condiciones de promiscuidad en cada vivienda y, para algunos la dificultad extrema de hallar habitación. Este problema aunque no es un resultado típico del capitalismo, si “es un producto necesario del régimen social burgués, que no podría existir sin penuria de la vivienda una sociedad en la cual la gran masa trabajadora no puede contar más que con un salario, y por tanto, exclusivamente con la suma de medios indispensables para su existencia y para la reproducción de su especie (...) en semejante sociedad, la penuria de la vivienda no es en modo alguno producto del azar; es una institución necesaria que

no podrá desaparecer, con sus repercusiones sobre la salud, etc., mas que cuando todo el orden social que la ha hecho hacer, sea transformado de raíz.”

La vivienda la podemos considerar como parte de los gastos de producción de la fuerza de trabajo, en este sentido los gastos de vivienda del obrero, al igual que los demás medios de subsistencia conforman el salario; si tendencialmente los precios de los medios de subsistencia se reducen, el valor de la fuerza de trabajo se reducirá igualmente. Eso explicarla cómo en materia de construcción habitacional, la auto-construcción —por decirlo eufemísticamente— es una forma de subsistencia permanente del proletariado pauperizado, y del ejército industrial de reserva. De esta manera, los gastos, las economías y trabajo invertido en la casita auto-construida se convierten, efectivamente y en cierta medida, en capital, pero no para él, sino para el capitalista del cual es asalariado. El empeño tanto de los capitalistas como de su Estado en promover esta forma de construcción oculta pues, el verdadero interés que tienen. Incluso, todos aquellos gastos que el obrero paga en forma de impuestos —léase, instituciones oficiales promotoras de vivienda— entra en los gastos de producción de la fuerza de trabajo y debe, por tanto, ser restituido por los capitalistas.

Dentro de las muchas contribuciones que contiene el opúsculo de Engels, se encuentran varias que resumimos así; “El capital (y, esto está definitivamente establecido) no *quiere* suprimir la penuria de la vivienda, incluso pudiendo hacerlo... el capital invertido en viviendas obreras resulta un buen negocio. La razón de que en ellas no se haya invertido más capital es que las habitaciones caras dan todavía mayor beneficio a sus propietarios... es claro como la luz del día, que el Estado burgués no puede —hace ya largo tiempo que hubo de reconocer su impotencia ante las leyes de la producción social— ni quiere remediar la plaga de la vivienda... la cuestión de la vivienda no podrá resolverse en el actual régimen social, lejos de poder remediar este problema, la sociedad capitalista tiene que aumentarla cada día más... Querer resolver la cuestión de la vivienda dentro de la actual sociedad, es un contrasentido... No es la solución de la cuestión de la vivienda lo que resuelve al mismo tiempo la cuestión social, sino que es la solución de la cuestión social, lo que

hace posible la solución del problema de la vivienda... La misma necesidad económica que ha hecho nacer estos problemas, los reproduce todavía más; y mientras exista el modo de producción capitalista, será absurdo querer resolver aisladamente la cuestión de la vivienda o cualquier otra cuestión social que afecte la suerte del obrero. La solución reside únicamente en la abolición del modo de producción capitalista, en la apropiación por la clase obrera misma, de todos los medios de subsistencia y de trabajo."



La especulación inmobiliaria vista por Daumier

De esa pequeña obra de 1872, a la actualidad, los avances científicos desde el marxismo al conocimiento del proceso de la vivienda han tomado un ángulo novedoso; evidentemente los aportes fundamentales del conocimiento del problema, elaborados por Engels, en cuanto a la ubicación y precisión de la cuestión de la vivienda en la sociedad capitalista, son realmente difíciles de superar, sin embargo,

eso no indica que esté todo conocido sobre esta cuestión. Las recientes investigaciones elaboradas en torno a esta problemática, algunas de ellas, han contribuido a un mayor conocimiento de las condiciones habitacionales y su proceso. Se puede decir que el punto de partida a la comprensión de este proceso, desde el marxismo, es la determinación que de la vivienda se tiene como una mercancía más dentro del "enorme cúmulo de mercancías" que consiste el capitalismo —Engels, evidentemente ya lo había planteado así—, los estudios en la actualidad se abocan más quizás a desentrañar la complejidad de las relaciones sociales de producción, las articulaciones entre los diferentes procesos productivos, asimismo sus agentes sociales que intervienen en toda la trama constructiva de la producción de la vivienda; todo ello subsumido en la mercancía.

Otros de los ángulos de las investigaciones actuales, se remiten a un estudio más profundo de las políticas estatales en materia de vivienda; el análisis del carácter económico-social y político del fenómeno de la auto-construcción; sin embargo, el carácter general de las hipótesis teóricas que marcarían el eje central y la elucidación de los demás problemas implicados en la cuestión de la vivienda, es precisamente la investigación del conjunto de las facetas del complejo productivo inmobiliario capitalista. En este sentido, hasta el momento si bien hay serias aportaciones, todavía existe la necesidad teórica y empírica de conocer la dinámica interna del proceso productivo en general de la construcción habitacional.

De todo ello se desprende, sucintamente, que dentro del análisis científico sobre el conocimiento del proceso habitacional; sus avances y obstáculos teóricos "variará según la configuración concreta de los intereses contradictorios que constituyen el contenido específico del problema de la vivienda... (y que) las formas históricas de transformación de las contradicciones existentes en el seno del proceso de producción, circulación y consumo de la vivienda son determinadas, en gran medida, por las relaciones entre las clases sociales. ²⁰

Notas:

¹ Karl Marx. *El Capital*. Siglo XXI Editores, México, 1977. Tomo III, Vol.4. Cap. V y XIV. Página 178.

² Karl Marx. *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858*. Siglo XXI Editores. México, 1976. Página 430.

³ **Segregación social y mercados de vivienda en las grandes ciudades**. Jesús Leal. www.fes-web.org/revista/archivos/res02/04.pdf.

Sobre el concepto de especulación, en particular la inmobiliaria, véase la siguiente definición de wikipedia: "Especulación" es un término con sentido peyorativo que describe la operación consistente en efectuar transacciones comerciales o financieras, con la esperanza de obtener beneficios en las variaciones de los precios. El economista José Manuel Naredo lo define de una forma mucho más clara y didáctica como el acto de "revender con beneficio" (NAREDO, J. M., 1998). La especulación se ejerce entorno a la compra y venta de cualquier categoría de bienes: de consumo, primeras materias, títulos, valores, divisas, etc.... las únicas condiciones que se requieren para dar cabida a la especulación son que los precios de tales bienes presenten variaciones en el espacio y en el tiempo superiores al coste de las operaciones especulativas. Lo que viene a decir que la especulación puede ejercerse sobre cualquier objeto con el que podamos comerciar, siempre que lo vendamos a un precio superior al que lo compramos. La particularidad que hace cotizar estas mercancías siempre en alza es su carácter único, no se trata de mercancías que se puedan producir en serie, sino objetos con una especificidad única. En el caso que nos ocupa, los bienes inmobiliarios, las parcelas de suelo poseen características específicas, que las diferencian de otros tipos de mercancías que son producidas en serie, pues el suelo "(...) no puede ser trasladado, tiene una localización fija, lo que confiere privilegios monopolistas al propietario" (HARVEY, D. 1977, pp. 163-165). La especificidad del suelo es una característica que comparte con otras mercancías objeto de especulación, como las obras de arte o las antigüedades. Sin embargo, el suelo, tiene a demás otras ventajas sobre el resto de mercancías, nadie puede prescindir de un espacio para vivir y producir, puede pasar mucho tiempo sin cambiar de manos, al ser algo permanente proporciona la oportunidad de almacenar riqueza (la inversión en ladrillo) y además "el suelo no requiere mantenimiento para conservar su potencial de uso" (HARVEY, D. 1977, p. 165).

Podemos distinguir por importancia dos grandes tipos de especulación, la especulación financiera y la especulación con los inmuebles o especulación inmobiliaria. La primera consiste en la reventa de activos financieros de empresas (títulos, valores, divisas,...) y la segunda en la reventa de inmuebles tratadas ambas, aplicados al caso español, por José Manuel Naredo (NAREDO, J. M. 1998). Las transacciones financieras que se dan en las bolsas de todo el mundo son en gran parte operaciones especulativas, gran parte del VAB de los países mas desarrollados proviene de actividades no productivas.

Cuando la crisis y la inestabilidad alejan a los inversores de la bolsa, la especulación encuentra su mejor terreno en la compra-venta de inmuebles.

Los capitales encuentran refugio en la edificación y el suelo, dado que los precios del suelo suelen tener una marcha bastante independiente del resto de la economía. Al volcar los capitales sobre la vivienda, se incrementa la demanda y por lo tanto el precio de la misma, así aquellos que han comprado provocando el aumento del precio se encuentran con que sus propiedades valen más que

cuando las compraron. Han obtenido beneficio sin mediar producción. Esto se puede hacer de forma más o menos intencionada aprovechando su escasez (TAMAMES, R. 1996, p. 263). Si un comprador (un individuo o una empresa) tiene los suficientes recursos puede provocar una subida artificial de los precios de forma consciente e intencionada, al invertir gran cantidad de dinero en un espacio y un tiempo reducidos. De cualquier forma aunque otros especuladores no tengan este poder, se aprovechan del efecto de la subida de los precios de forma consciente para obtener un margen de beneficios.

La especulación inmobiliaria se realiza en primer lugar en el suelo rústico, a través de su compra a bajo coste, recalificación y venta, con grandes rentabilidades para el especulador (FERNANDEZ DURAN, 2006) La especulación con viviendas que provoca el elevado número de viviendas vacías, se tiende a producir en terrenos de elevado valor, bien en zonas estratégicamente céntricas o en ensanches dedicados a viviendas de lujo. En el primer caso la escasez de vivienda en el centro de las grandes ciudades puede hacer subir el precio del metro de suelo de forma casi ilimitada. En el segundo caso, el propietario se encuentra con las limitaciones del mercado de viviendas de lujo, que puede saturarse fácilmente como indica Capel, permaneciendo vacías largo tiempo a la espera de un comprador (CAPEL, H. 1983, p. 118). Cuando se dan grandes subidas del precio del suelo y la vivienda, de forma provocada o no, los suelos pueden pasar por muchas manos, cada una de las cuales obtiene su parte de ganancia especulativa. Cuando los precios del suelo se disparan, al ser tal la tasa de ganancia de estas inversiones, los propietarios tienen tendencia a no vender o vender solo a precios tales que no pueden pagar a menudo más que sociedades que compran con una finalidad superespeculativa.

Las dinámicas economicistas que se desarrollan en determinadas zonas de las ciudades modernas convierten estos elementos de reproducción (la vivienda) en medio de producción de plusvalías, perdiendo en ocasiones su utilidad original y dedicándose por completo a este nuevo uso. El valor de cambio de estas mercancías acaba actuando de forma independiente a su valor de uso, de hecho "El espacio urbano, la ciudad toda, adquiere un valor de cambio; más importante y por encima de su valor de uso." (CAPELL, H. 1983, pp. 20). Así el valor de uso, en ocasiones, no influye en él la finalidad que se le da a la mercancía como es el caso de las casas abandonadas o desocupadas por largos periodos de tiempo con fines especulativos. Sin embargo el valor de uso influye determinadamente en el proceso de *gentrificación*, siendo el factor de atracción fundamental para la invasión-sucesión de una zona por parte de los nuevos grupos sociales.

BIBLIOGRAFÍA

- CAPEL, H. (1983): *Capitalismo y morfología urbana en España*, Barcelona, Ed. Amelia Romero.
 CARPINTERO, O. (2002): "*Boom inmobiliario y especulación urbanística.*",
 FERNANDEZ DURAN, R. (2000): *Capitalismo financiero global y guerra permanente*, Barcelona, Virus.
 HARVEY, D. (1977) *Urbanismo y desigualdad social*, Mexico, Siglo XXI S.A.
 NAREDO, J. M. (1998): *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente*, Madrid, Siglo XXI de España Editores s. a.
 TAMAMES, R. (1996): *Diccionario de economía y finanzas*, Madrid, Alianza Editorial.

(http://es.wikipedia.org/wiki/Especulaci%C3%B3n_inmobiliaria)

⁴ Karl Marx. *El Capital*. Op. cit. Tomo II, Vol. 4. pp 284-285.

⁵ *La industria de la construcción en el siglo XXI: su imagen, perspectivas de empleo y necesidades en materia de calificaciones*. Organización Internacional del Trabajo Ginebra, 2001.

⁶ Alberto Lovera. *Radiografía de la industria de la construcción*. Revista **Diseño y Sociedad** No. 4 1993-primavera. Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México. Página 4. Para efectos de análisis, la industria de la construcción en general podría incluir hasta la rama económica productora de materiales de construcción (industria cementera, hierro y acero, ladrilleras, etcétera); pero aquí seguimos esta distinción necesaria entre *sector de la construcción* y la *rama o industria de la construcción* propiamente dicha; la cual comprendería unidades económicas dedicadas principalmente a la construcción de edificios y obras de ingeniería civil (puentes, carreteras, presas, vías férreas, centrales eléctricas, puertos, etcétera; en general, las grandes construcciones o construcciones de obra pesada), así como las actividades de ampliación, modificación, reconstrucción, mantenimiento y reparación en las construcciones. Incluye también a las unidades económicas dedicadas principalmente a la demolición, al relleno de suelo, nivelaciones, movimientos de tierra, excavaciones, drenado de suelos y otras preparaciones de suelos; a la instalación en construcciones de equipo y materiales prefabricados (elevadores, escaleras eléctricas, puertas giratorias, sistemas de calefacción, de aire acondicionado, tuberías o sistemas de plomería y similares); y a la supervisión y administración de obras. Las unidades económicas que realizan la construcción de obras en combinación con actividades de servicios (consultoría en ingeniería, arquitectura, administración de la construcción) se clasifican en el sector construcción según el tipo de construcción que realizan. La venta con la instalación incidental de equipos se clasifican en comercio.

Véase también la caracterización que hace de esta industria Beatriz García Peralta Nieto, en el capítulo VI: *Industria de la construcción y vivienda*, de su tesis doctoral: **Gestión gubernamental de la producción habitacional en México, 1930-2000. Una visión desde la economía política**. UNAM. Facultad de Economía, 2006.

⁷ Alberto Lovera. *Op. cit.* p. 5. La cita: "mecanismo de producción cuyos órganos son hombres" es de Karl Marx. **El Capital**. *Op.cit.* Tomo 1. Vol. 2. Página 412.

⁸ Marx diferencia las categorías de manufactura orgánica de la heterogénea. "La organización de la manufactura presenta dos formas fundamentales que pese a su entrelazamiento ocasional, difieren esencialmente por su tipo y desempeñan un papel enteramente distinto, sobre todo en la ulterior transformación de la manufactura en la gran industria, fundada en la maquinaria. Este carácter dual dimana de la naturaleza misma del artículo producido. O se forma mediante el ensamblamiento puramente mecánico de productos parciales independientes (manufactura heterogénea), o debe su figura acabada a una secuencia de procesos y manipulaciones interrelacionados (manufactura orgánica)". **El Capital**. *Op. cit.* página 416.

⁹ Alberto Lovera. *Op. cit.* Página 7. Lovera cita aquí el trabajo de Samuel Jaramillo. **Producción de Vivienda y Capitalismo Dependiente: El caso de Bogotá**. CEDE, Facultad de Economía. Universidad de Los Andes, Bogotá. s/f. Pp. 17-18.

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ *Ibid.*, p. 16.

¹² Karl. Marx. **Elementos fundamentales...**, *Op. Cit.* p. 22 (431).

¹³ *Ibid.* p. 13 (424).

¹⁴ *Ibid.* p. 21 (430).

¹⁵ Karl Marx, **El Capital**, Tomo I. Vol. Pp 702 a 704, cap. XXI. "Reproducción simple". Véase también el Tomo I, Vol. I., cap. V. "Proceso de trabajo y proceso de valorización". P. 222.

¹⁶ *Ibid.* cap. XXI, p.712

¹⁷ *Ibid.* p. 706

¹⁸ Castells, Lojkine, Preteceille, entre otros, sostienen, o sostenían en su momento, la tesis de que efectivamente ciertos elementos de la estructura urbana, los servicios públicos

urbanos, especialmente los de carácter educativo y asistencial-médico, pueden considerarse como medios que se consumen colectivamente. Y, más todavía, llegar al absurdo extremo de plantear que en el actual nivel del desarrollo del capitalismo, se están dando las condiciones hacia una ¡socialización del consumo! Como vemos, por arte de magia desaparece la contradicción fundamental del modo de producción capitalista, la que existe entre una producción social, y, una apropiación clasista del consumo.

Lo que éstos teóricos entienden por los *medios de consumo colectivo*, en primer lugar, no se consumen colectivamente, pueden ser utilizados simultáneamente, sin embargo, la apropiación de este tipo de servicios o equipamientos colectivos es absolutamente individual, el consumo pues, no es colectivo. El consumo individual puede tener dos formas de expresarse; en una instancia puede manifestarse simultáneamente o colectivamente, un ejemplo es en el transporte o en el cine, pero a final de cuentas la apropiación es individual, y, aquel consumo individual que directamente es consumido y apropiado por el sujeto, verbigracia: el vestido, la alimentación. A éstos teóricos se les olvida, además de que el consumo es clasista, incluso el de los propios servicios públicos urbanos: el agua, la luz, calles, clínicas, museos, etcétera. Con el capitalismo sabemos que "las necesidades más urgentes de una gran parte de la sociedad (las de las masas trabajadoras) no se satisfacen, o sólo se satisfacen las más inmediatas". En una producción social capitalista —decía Marx— por sus propias leyes de funcionamiento, "se distribuyen sus medios de producción y fuerzas productivas en el grado y medida necesarios para satisfacer las diversas necesidades sociales..." Las limitaciones de estos teóricos surge de la ficción que tienen de la producción burguesa concibiendo la producción como tal, y no como producción mercantil. Más aún, no entienden que en el caso que sectores obreros tuvieran acceso a estos servicios y equipamientos colectivos, serían solamente aquellos sectores incorporados a la producción, es decir, la fuerza de trabajo necesaria a la producción, y, no el ejército industrial de reserva. Esta ficción, les lleva a los teóricos de los medios de consumo colectivo a desconocer cuáles son las leyes de distribución social de la producción, y, a plantear la aberración teórica de la socialización del consumo, en el caso que así fuera, no estaríamos ya en el capitalismo, sino, en el socialismo.

No entraremos a desarrollar aquí cuales son las premisas teóricas, de estos autores, ya que ninguna de ellas se sostiene dentro de un riguroso debate al seno de marxismo. Sin embargo, mencionaremos de paso en que consisten: (A) Sostienen el planteamiento de que efectivamente la reproducción de la fuerza de trabajo es al exterior de la producción misma y no al interior de ella; esto dado, principalmente con ayuda de los aparatos ideológicos de Estado, —la escuela sobre todo. (B) La concepción que de las condiciones generales de la producción manejan hacia los medios de consumo colectivo, como principales soportes materiales a la reproducción de la fuerza de trabajo, y, el absurdo teórico de plantear a través de la generalización y democratización del consumo una socialización capitalista de los medios de consumo colectivo! (C) La concepción que tienen o tenían estos teóricos del desarrollo del capitalismo con el planteamiento sostenido por el *Capitalismo Monopolista de Estado*.

La crítica más desarrollada a las posiciones de los autores mencionados es la de Emilio Pradilla Cobos. *Contribución a la crítica de la "teoría urbana", del "espacio" a la "crisis urbana"*. Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, 1984. Pradilla reconoce que gran parte del sustento de sus críticas a los *medios de consumo colectivo* deriva de los textos de Bruno Theret, entre ellos: *Le Marxisme et la question urbaine: sur quelques problèmes conceptuels poses par la contribution de J. Lojkine*. Víctor Manuel Moncayo, en su libro *Espacialidad y Estado: Formas y Re-formas* (Fontamara 130. México, 1992), realiza una crítica a los autores que en un momento pertenecieron a lo que en entonces se denominó *Eurocomunismo*, aunque también hace una crítica a ciertos planteamientos de

Pradilla. Otros autores como Tilman Evers en su libro *El estado en la periferia capitalista* (Siglo XXI editores, México, 1979) hacen un desarrollo teórico-analítico del concepto de las Condiciones Generales Materiales de producción, Elmar Alvater, en el libro *El Estado en el capitalismo contemporáneo* (Siglo XXI editores, México 1977) también un análisis sobre el papel que guardan estas condiciones generales en el desarrollo del capital. Aunque el concepto de medios de consumo colectivo se empezó a desarrollar teóricamente a fines de los setenta y principios de los años ochenta, a pesar de la crítica contundente tanto en Europa como en Latinoamérica, todavía a fines de la década se seguía empleando cómodamente por algunos analistas; por ejemplo, Henri Coing, en su texto: "Privatización de los servicios públicos: un debate ambiguo.", menciona que "en Francia, cuando se dio la concesión de autopistas a la empresa privada, el financiamiento se logró, en buena proporción, con 'capital desvalorizado' prestado por el Estado (sin mencionar la socialización de las pérdidas que dichas empresas tuvieron tal y como ocurrió algunos años después).". Este planteamiento tiene sustento en la formulación del *Capitalismo Monopolista de Estado*, porque supone, entre otras cosas, que todo capital que maneja el Estado es *capital desvalorizado*. Si este capital fuese desvalorizado, luego entonces ¿porqué habría que socializar las pérdidas de un valor que nunca fue tal? Coing habla de que "la creación de los *medios de consumo colectivo* es un proceso social que implica y provoca a cada paso la intervención del Estado" para concluir que una serie de factores al chocar con la lógica de la empresa privada, impiden que ella se encargue de la producción de los servicios. Aquí cabe señalar que, el problema para la empresa no es que la lógica de la ganancia "normal" empresarial se vea impedida por varias razones (tamaño de la inversión, periodo de rotación del capital, control monopólico sobre el espacio servido, la lucha por el reparto de los costos), sino que son dos procesos íntimamente articulados; por un lado el problema se reduce a una cuestión entre la oferta y la demanda, un problema de mercado, de los servicios concesionados (peaje, agua potable, energía eléctrica, etcétera) y otro la lucha de resistencia de los sectores sociales afectados; es decir, una lucha de clases derivada por el alza de las tarifas de dichos servicios. Véase, *Las ciudades latinoamericanas en la crisis. Problemas y desafíos*. Martha Schteingart. Editorial Trillas. México, 1989.p. 51.

¹⁹ Karl Marx, *Op. Cit.* Tomo I. Vol. 3, cap. XXIII, p. 815.

CAPITULO 2

La economía política neoliberal y la obra pública y privada.

2.1. La política económica del Estado mexicano en la industria de la construcción

Desde nuestro punto de vista las causas fundamentales del problema del subdesarrollo nacional en la infraestructura y en las condiciones de vivienda del grueso de la población se encuentran en el proceso de desarrollo histórico del capitalismo mexicano y, especialmente, en la transición de la política económica acontecida durante la década de los ochenta cuando empiezan a ponerse en práctica las denominadas políticas de ajuste estructural, que no son otra cosa más que los cambios de economía política requeridos en la sustitución de un modelo de desarrollo agotado por uno adecuado a los nuevos tiempos de la llamada globalización económica.

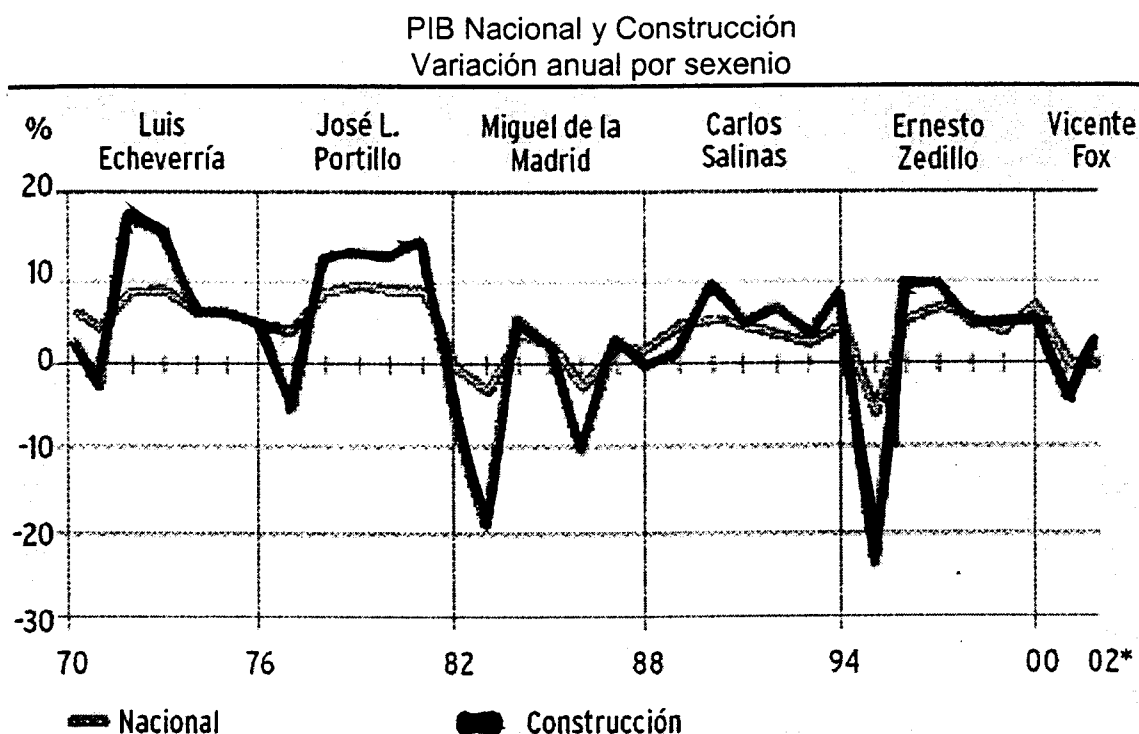
Los costos sociales de tales políticas de ajuste estructural son muy altos, pues el incremento de la pobreza social a partir de su aplicación no se ha detenido. Con las reformas estructurales se aplicó una política de estabilización macroeconómica que permitiera salir más rápidamente de la crisis económica, de la hiperinflación, y reinaugurar un nuevo proceso de acumulación de capital sustentado en la fuerza del mercado capitalista por encima de cualquier intervención gubernamental en materia de bienestar social. Para tal propósito el Estado, en consecuencia, tendría una modificación formal en su papel de administrador general de los intereses del capital. Se habló entonces de modernizar al Estado: una *reforma del Estado*. El Estado dejaría de competir con la *iniciativa privada* en la actividad económica para dar paso a un papel impulsor del capital privado. La famosa tesis de la rectoría estatal sobre la economía nacional dejaba de ser una ficción burocrática-populista para convertirse en una realidad donde el Estado es únicamente observador del dominio económico nacional del capital privado. La orientación del desarrollo social dejaría de estar en manos del Estado para estar sujeto a las libres fuerzas del mercado capitalista. Por

supuesto, en realidad no se trata exactamente de eliminar la intervención estatal en la economía sino, más bien de modificar su papel, haciendo de su intervención una decidida promoción de los intereses oligárquicos.

Un análisis de la economista Irma Manrique Campos afirma que “la crisis que vivió México en 1982 marco un punto de inflexión en la economía por dos razones: porque se interrumpieron cuatro décadas de crecimiento y la inflación alcanzó niveles que no se habían registrado antes y porque se dio un giro drástico en el enfoque del desarrollo económico por parte del gobierno. Este giro se caracterizó por la redefinición del papel del Estado en la actividad económica y por la transformación de una economía sumamente regulada y protegida en una economía abierta y orientada hacia el mercado externo.”¹ Las políticas de ajuste estructural fueron diseñadas por los centros financieros mundiales; es decir, la promoción política o la ordenanza de estas medidas de ajuste estructural recae en el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), pero la puesta en práctica de las políticas neoliberales, que recae en los gobiernos nacionales, tuvo efectos profundos en la estructura de dominación en el país. Por tanto, como bien señala Elvira Concheiro, las relaciones entre las clases sociales, y de estas con los gobernantes, se modificaron en aspectos relevantes: cambió la estructura del poder y, por lo tanto, cambió el papel del sector más poderoso económica y socialmente, es decir, el gran empresariado nacional, incluido, por supuesto, el empresariado contratista de la obra pública en sus diversos niveles.²

Estos cambios políticos y económicos fueron esencialmente impulsados durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988–1994) con base al discurso neoliberal de *la modernización*. México tenía que modernizarse en todos los ámbitos y, por supuesto, uno de los campos que habría *modernizar* era el de la infraestructura en general. La *modernización* del país (*el cambio estructural*) es, según nuestros gobernantes y sus ideólogos neoliberales, la clave para entrar al *mundo desarrollado* mediante la imposición de un nuevo modelo de desarrollo económico, social y político. El salinato habló y soñó con el ingreso de México al *Primer Mundo*, pero las

cosas han sido de otra manera muy distinta para la mayoría del pueblo trabajador mexicano. Los graves y grandes problemas sociales persisten y el cúmulo de contradicciones políticas y sociales se ensancha alimentado por el modelo de desarrollo neoliberal. El *eje modernizador* salinista, zedillista y foxista, se sustenta en tres aspectos esenciales: la profundización de la privatización de la economía, la apertura económica-comercial y la completa modificación de las relaciones laborales.



La venta de empresas paraestatales justificaba, en el marco de la política privatizadora y desde el enfoque de la tecnoburocracia neoliberal, la obtención de recursos financieros destinados supuestamente para el desarrollo social y la obra pública. Tal propósito nunca pudo cumplirse durante el salinato, y menos durante la profunda crisis económica en el sexenio de Zedillo, que lo obligó a incrementar considerablemente la deuda externa del país (gracias al apoyo de Estados Unidos el FMI otorgó a Zedillo en 1995 un paquete de más de 20 mil millones de dólares). El

hecho de una mayor deuda externa vendría a ser una de las principales causas por las que el gobierno federal se ha visto impedido de canalizar suficientes recursos a la obra pública, pues el pago puntual de la deuda por la administración zedillista y hoy foxista ha sido reconocido por sus principales acreedores y por las grandes corporaciones financieras mundiales como un buen ejemplo de un gobierno responsable.

Afirma Irma Manrique Campos que “en las diferentes cartas de intención que México con el FMI, y en el propio Plan Nacional de Desarrollo (1988-1994), se mencionan las prioridades de la administración gubernamental en cuanto a mayores ingresos para la población así como mejores niveles de bienestar, educación, salud y vivienda. En dichos documentos también se reconoce la necesidad de combatir la pobreza. Pero ni PRONASOL, ni Procampo ni PROGRESA, con sus enormes erogaciones públicas, lograron compensar la suspensión de varios subsidios existentes para el sector social y los recortes en el gasto gubernamental en materia de desarrollo rural y urbano, que afectaban directamente a algunos servicios sociales básicos y de infraestructura.”³ En efecto, la política de recorte del gasto público destinado a necesidades sociales afectó directa o indirectamente al sector industrial de la construcción. A la par que se privatizaba, estratégicamente, el sector financiero y bancario, para compensar al capital inmobiliario afectado relativamente por la pérdida de contratos, se empezó a privatizar la gestión y administración del sistema carretero nacional. Igualmente se iniciaba un proceso de privatización de servicios sociales básicos como el sector energético, de comunicación y transporte, educativo y cultural.⁴

En México, tradicionalmente la política del gasto estatal en obra pública ha jugado un papel importante para el desarrollo capitalista; hoy en día está orientado bajo preceptos ideológicos neoliberales, cuyos fundamentos económicos no van a modificar en esencia las pautas de asignación presupuestal en obras de infraestructura; se trata de redefinir aún más, y abiertamente, el apoyo estatal a las necesidades crecientes del capital en general. El Estado, en tanto capitalista

colectivo intenta orientar mejor sus políticas para tal efecto, quedando rezagadas las necesidades de obras y servicios públicos urbano-regionales de la mayoría de la población trabajadora. El Pronasol, el Procampo y Progresá son la consecuencia lógica del neoliberalismo ante la incapacidad gubernamental de proporcionar adecuadamente los satisfactores públicos de infraestructura y servicios.

En mayo de 1988, durante su campaña electoral, Carlos Salinas de Gortari anunció la política de abrir las puertas a los capitales privados para invertir en la construcción y administración de obras y servicios públicos. Hacia 1989–1991 se empezaba a salir de la crisis económica y el país se encuentra con un sector empresarial bastante recompuesto. Aparecen unos cuantos poderosos grupos corporativos, industriales, comerciales y financieros, que poseen ahora la mayor parte de los recursos productivos y dinerarios del país. De la crisis económica surge una mayor concentración del capital que llevaría a la recomposición y desarrollo de los grupos industriales más fuertes como es el grupo ICA, de la industria de la construcción. Dentro de los empresarios ligados orgánicamente al grupo de poder de Salinas de Gortari se encuentra un directivo del Grupo ICA, Gilberto Borja, promotor de las *células empresariales* a favor de la candidatura priísta en 1994. Hoy día, Borja, como buen empresario pragmático y a tono con la filantropía neoliberal, es el encargado del programa *Ver bien para aprender mejor*, el cual ha rebasado sus metas y entregado anteojos a 2 millones 300 mil niños, el presidente Vicente Fox reconoció la labor del ingeniero Borja, presidente del fideicomiso. Pero, más aún, Borja Navarrete llamó a no cambiar el rumbo de lo que funciona en el país; llamó la atención a los candidatos a la Presidencia de la República para que quien resulte ganador, "no cambie ningún programa de los que están funcionando bien". Hay muchos así, dijo. Pidió a la sociedad exigir que lo anterior se cumpla, pues "no debemos desbaratar ni cambiar el rumbo de lo que funciona en este país", si bien, aclaró, en muchos temas esenciales se siguen esperando las respuestas a demandas sociales; soluciones realistas y con todos sus detalles técnicos, que sean realizables en financiamiento, plazos, metas y cuantificación de compromisos. ⁵

En su programa de 1988, la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) y la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (Concanaco) señalaban, entre otras, al sector de la construcción como una de las áreas económicas estratégicas a la inversión privada para que el Estado autorizara la construcción y operación de tramos carreteros, la promoción de capital privado en la construcción y explotación de muelles, bodegas, etcétera, y aumentar los tramos de ferrocarril concesionados a particulares en las zonas de mayor desarrollo. En esa dirección, el gobierno federal, en el ramo de las comunicaciones y los transportes, argumentando un *importante rezago*, buscaron promover la más amplia participación privada mediante el sistema de concesiones. En varios proyectos de ampliación de la red de carreteras se dio la concesión al consorcio constructor ICA, encabezado por Bernardo Quintana Arrijoja, presidente del consorcio.

Una justificación del Estado para impulsar la privatización es el insuficiente presupuesto financiero para cubrir las necesidades de infraestructura de comunicaciones y transportes, turística-hotelera, petroquímica, de servicios y equipamientos colectivos, etcétera, por lo que consecuentemente era impostergable la entrada de capitales particulares al control de la gestión, supervisión y administración de la obra y de los servicios "públicos". Cabe señalar, sin embargo, que en México y en todos los países capitalistas, avanzados y atrasados, no existen y casi nunca han existido empresas constructoras de propiedad estatal; de hecho, en la esfera de la producción inmediata de la obra pública siempre ha existido la participación del capital privado. Ahora se trata de que el capital individual o asociado decida dónde, cuándo y cómo emprende la obra, sobre la base de criterios estrictamente de rentabilidad capitalista; es decir, bajo la lógica económica de la obtención de la ganancia máxima.⁶

A escasos dos meses y medio de su toma de posesión, el 15 de febrero de 1989, Salinas de Gortari firmaba el "Acuerdo de Concertación para Modernizar la Infraestructura de Transporte". El proceso privatizador de la infraestructura de carreteras se impulsó decididamente durante el sexenio salinista y ello permitió el

surgimiento de grandes grupos contratistas que a la postre algunos cayeran en la bancarrota. Sin embargo, después de la crisis de 1994, el Estado acudió solícito al rescate millonario de la mayoría de las empresas constructoras, al igual que lo hizo con la quiebra bancaria con los instrumentos creados para tal cometido como el fidecomiso FOBAPROA (Fondo de Protección al Ahorro Bancario), hoy IPAB (Instituto de Protección al Ahorro Bancario).

En el 2003, la política privatizadora muestra resultados favorables para las grandes empresas constructoras pues son estas las que sortean la contracción económica actual. La política de privatización ha generado un nuevo proceso de monopolización del capital inmobiliario. Una de las ramas industriales menos perjudicadas por la crisis es el de la edificación. La información del INEGI muestra que al cuarto semestre del año 2005 el rango de empresas megaconstructoras presentaba un nivel de ociosidad de 17 por ciento, las consideradas grandes de 20 por ciento, las medianas de 23.3 por ciento, las pequeñas de 27.8 por ciento y las micro de 32.3 por ciento y a lo largo del año pasado, 32 por ciento de las más de 18 mil constructoras del país permanecieron ociosas, con el consecuente desempleo masivo que genera la inactividad de esta rama económica.⁷

Con la administración foxista, la política hacia el sector constructor no ha variado esencialmente. Se mantiene, en la práctica el mismo trato de las administraciones priístas hacia este sector. Sin embargo, Fox ha mantenido un criterio del gasto público más drástico en el sentido de cerrar el presupuesto destinado a obra pública. No obstante que el propio Fox ha declarado que su gobierno es un gobierno de empresarios y para empresarios, el hecho contradictorio es que la escasa derrama económica que supone el ejercicio del gasto social ha impedido el efecto multiplicador económico que deriva de la industria constructora y es por eso que el mercado interno todavía más se ve asfixiado con la política neoliberal.

Hoy día está muy claro que la política neoliberal ha tenido efectos catastróficos en las condiciones de vida de la mayoría de la población mexicana. Los costos sociales

han sido muy elevados por la aplicación de las políticas de ajuste estructural, pues el crecimiento del desempleo masivo en el campo y la ciudad es exorbitante con la consecuente pobreza de millones de familias mexicanas. La pobreza social también se expresa en una carencia de infraestructura material, de equipamientos y servicios públicos urbano-regionales, incluida una mayor penuria habitacional, pues el criterio de mercantilización de instituciones como el Infonavit –dentro de su proceso privatizador– si bien ha generado un extraordinario aumento de promotoras de vivienda y la consecuente edificación de miles de viviendas con los créditos (1.8 millones de prestamos) otorgados por esta institución, la cuestión es que el universo de la población trabajadora muy poco se ve beneficiado por tales acciones crediticias.

La posibilidad de revertir toda esta política económica que beneficia solamente a una minoría oligárquica tiene como primera condición la de modificar radicalmente el actual modelo de desarrollo neoliberal por uno que se aboque a una verdadera planeación económica favorable a la mayoría poblacional y a una redistribución de la riqueza social, dentro de la cual está, precisamente, la infraestructura materia, los equipamientos colectivos, los servicios públicos y la vivienda misma.

2.2. Dinámica económica de la rama de la construcción: Auge, crecimiento, crisis, recesión y estancamiento.

La crisis de 1994, a diferencia de la de 1982, fue una crisis derivada más de un fenómeno de crisis financiera debido a la fuga de capitales golondrinos, es decir, al retiro de inversiones de capital especulativo extremadamente volátil (México financió el déficit de la cuenta corriente con capital extranjero, en su mayoría de portafolio, que en 1993 representaba 85.3 por ciento de la inversión foránea); esta crisis, además se combinó con una profunda inestabilidad política, mientras que la de 1982 tiene como origen inmediato un colapso del mercado petrolero que trajo consigo una incapacidad de pago de la deuda externa, derivada de una profunda crisis de las finanzas públicas y una fuga masiva de capitales internos que desencadenó una fuerte recesión y estancamiento de la producción en general. La profunda crisis de

1982 fue una crisis de orden estructural en el sentido de que expresaba el cierre de una onda larga de expansión económica; mientras que la de 1994, manifestaba, después de la 1987, el inicio de un periodo de recesión profunda agravada por los efectos perversos del capital especulativo financiero.

La crisis económica de 1982, al igual que la de 1994, tuvo un impacto desigual en la estructura económica de la industria de la construcción. En la de 1982, si bien es cierto que las grandes empresas se vieron afectadas en su crecimiento, y desaparecieron miles de pequeñas empresas, en la de 1994, los grandes corporativos se vieron más afectados en su economía y algunas desaparecieron. El propio edificio económico de la ICA se sacudió como en un temblor, y se vio obligado a vender algunos importantes activos y canceló su actividad en el sector turismo dentro de su organigrama operativo. Por supuesto, en la crisis de 1994 y 1995 también quebraron miles de pequeñas empresas, que, de manera natural, surgen y desaparecen durante los ciclos económicos de auge y depresión.

En 1981 existía el 0.9 por ciento de empresas catalogadas como gigantes conforme a su capital social, grandes el 5.7 por ciento, medianas el 30.6 por ciento y pequeñas el 62.8 por ciento; en 1989, respectivamente el 0.6 por ciento, 1.1 por ciento, 6.1 por ciento y 92.3 por ciento. Una lectura de esta dinámica nos muestra que la crisis económica impactó especialmente a las medianas y grandes contratistas porque muchas de ellas desaparecieron del panorama de la actividad productiva; paradójicamente aumentaron significativamente las pequeñas empresas, es decir, incrementaron su número en 116 por ciento. Ello se debe a que durante esta década hubo una restricción del gasto en obras públicas. Otra razón fue el alto costo del dinero y la escasa disposición del mismo, que llevó al cierre de empresas importantes; en 1985, el índice de constructoras desaparecidas fue de 16.4 por ciento de acuerdo con los datos del INEGI.

A partir de 1993, especialmente de 1994, empieza a modificarse la tendencia de la distribución porcentual entre la participación pública y privada. En 1980 fue 84.1 por

ciento de inversión pública y 15.9 por ciento la privada. En 1995, la proporción fue distinta, pues ese año la participación pública consistió en 59.2 por ciento y la privada en 40.8 por ciento. Esta marcada variación en la tendencia de la participación del gasto público y privado se debió, consideramos, a la política privatizadora tanto en la obra pública como en la producción habitacional. A partir de 1995, la presencia de constructoras de vivienda tendrá una vigencia importante. Esto se constata durante el periodo de 1995-2000, pues dentro de las cinco primeras empresas constructoras, el cuarto y quinto lugar serán ocupados por las desarrolladoras de vivienda (Corporación GEO y Consorcio ARA, respectivamente); los tres primeros corporativos son: ICA, Bufete Industrial y Grupo Tribasa. Protexa, que había sido una poderosa empresa durante el boom petrolero, caía al sexto lugar en ventas.

De acuerdo con estadísticas del INEGI, a pesar de que los primeros meses de casi todos los años son para el mercado laboral menos dinámicos que el resto del año, en el 2006 las empresas constructoras lograron elevar su planta de empleo a una tasa de 3.1 por ciento en enero respecto a igual mes de 2005. En enero del 2005 esta industria contaba con 405 mil 873 trabajadores, de los cuales la plantilla de empleados fue la más beneficiada, con 97 mil 530, lo que significó un incremento de 5.2 por ciento en el tiempo de comparación. A su vez, los obreros sumaron 311 mil 343, es decir que tuvieron un aumento de 2.5 por ciento durante el periodo interanual enero-enero.

Igualmente, las cifras oficiales indican que las remuneraciones pagadas al personal ocupado, que se integran por salarios y prestaciones, crecieron 2.4 por ciento a tasa anual. Los salarios de los obreros en particular aumentaron 1.3 con respecto a un año atrás, mientras que los sueldos de los empleados administrativos avanzaron a una tasa superior, de 5.2. Tales datos son congruentes con la actividad de este sector industrial, pues el indicador que mide la dinámica de las empresas del ramo se elevó 6.6 por ciento en el primer mes de 2006.

La reconstrucción de las áreas devastadas por los huracanes del año 2005, la demanda de vivienda y la edificación de otros proyectos relacionados con la infraestructura carretera explican ese resultado. En el mes de referencia (enero del 2006), el valor de la obra construida sumó 12 mil 959 millones 601 pesos, de los cuales 47.9 correspondió a edificación en general, concepto que incluye casas habitación, edificios para la industria y el comercio, además de hospitales. Transporte (carreteras, caminos, vías férreas, Metro y Tren Ligero), resultó ser el segundo segmento en importancia, con 16.7 por ciento del valor total.

El resto del valor generado se distribuyó en obras relacionadas con petróleo y petroquímica; agua, riego y saneamiento; electricidad y comunicaciones, y otras obras. La iniciativa privada continúa como el principal inversionista en esta industria, ya que en enero aportó 52.6 por ciento del valor total, mientras que diferentes instancias de gobierno contribuyeron con el restante 47.4. De entre la planta de empresas constructoras, una fracción de 58.7 por ciento se dio activa, mientras que 39.9 declaró suspendidas sus actividades.

De las cifras anteriores que nos indican la actividad económica de esta rama, hay dos cosas extraordinarias que resaltar: una de ellas es la dinámica productiva a principios del año y la otra es que la inversión privada sea la principal inversionista. Ambas cuestiones, especialmente la segunda, constituyen un síntoma de los nuevos tiempos del desarrollo de la acumulación de capital dentro de este sector.

2. 2. 1. Auge y recuperación desigual en la crisis.

En 1981 existía el 0.9 por ciento de empresas catalogadas como gigantes conforme a su capital social, grandes el 5.7 por ciento, medianas el 30.6 por ciento y pequeñas el 62.8 por ciento; en 1989, respectivamente el 0.6 por ciento, 1.1 por ciento, 6.1 por ciento y 92.3 por ciento. Una lectura de esta dinámica nos muestra que la crisis económica impactó especialmente a las medianas y grandes contratistas porque muchas de ellas desaparecieron del panorama de la actividad productiva;

paradójicamente aumentaron significativamente las pequeñas empresas, es decir, incrementaron su número en 116 por ciento. Ello se debe a que durante esta década hubo una restricción del gasto en obras públicas. Otra razón fue el alto costo del dinero y la escasa disposición del mismo, que llevó al cierre de empresas importantes; en 1985, el índice de constructoras desaparecidas fue de 16.4 por ciento de acuerdo con los datos del INEGI.

Composición del PIB industrial
(Distribución porcentual)

	1980	1981	1990	1991	1992	1993 ^p	1994	1995	1996	1997	1998*
Construcción	21.1	22.1	16.8	17.0	17.4	17.9	18.5	15.4	15.3	15.4	14.7
Electricidad											
Gas y agua	4.2	4.3	6.0	5.9	5.8	5.9	5.9	6.6	6.2	6.0	5.8
Minería	5.1	5.4	5.4	5.3	5.2	5.2	5.1	5.4	5.3	5.1	5.0
Industria											
Manufacturera	69.7	68.2	71.8	71.8	71.7	71.0	70.5	72.7	73.2	73.5	74.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

^p Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

* Al segundo semestre

Fuente: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*. Citado por Gregorio Vidal, en *Grandes empresas, economía y poder en México*

Valor Total de la Producción

Por estrato de capital (millones de nuevos pesos)

	1981		1989		
Estratos de capital	Producción	%	Estratos de capital	Producción	%
Pequeñas	67,834	16.2	Pequeñas	5,691,228	52.2
Medianas	143,701	32.2	Medianas	1,507,210	13.8
Grandes	114,693	25.7	Grandes	1,731,246	15.9
Gigantes	120,048	26.9	Gigantes	1,967,427	18.1
Total	446,276	100.0	Total	10,897.111	100.0

Fuente: CINC

Composición porcentual de las empresas por estrato de capital

Estratos de capital	1981		Estratos de capital	1989	
	Empresas	%		Empresas	%
Pequeñas	6,493	62.8	Pequeñas	14,151	92.3
Medianas	3,166	30.6	Medianas	942	6.1
Grandes	595	5.7	Grandes	171	1.1
Gigantes	90	0.9	Gigantes	74	0.6
Total	10,344	100.0	Total	15,338	100.0

Fuente: CINC

El valor más alto de la producción alcanzado al término del segundo semestre del 1992 (en miles de pesos nuevos) fue de cerca de 270 mil pesos; en mayo de este 1993 alcanzó un valor de cerca de 235 mil pesos. En el período enero-mayo, el sector formal de la construcción presentó un incremento en el valor de la producción, pues todos los tipos de obra presentaron crecimientos: se registró un incremento anual acumulado de 17.7 por ciento respecto al mismo período de 1992. ⁸

En México, el ciclo económico de la industria de la construcción está estrechamente ligado a los períodos sexenales y a los tiempos del ejercicio del gasto estatal. De ahí que en cada cambio sexenal reduzca su volumen de producción global. Una de las variables macroeconómicas más importantes que incide en su dinámica económica es la tasa de crecimiento del producto interno bruto anual. Este sector se sustenta en los excedentes de capital invertidos en el *capital fijo social* (más del 50% del total de este capital le corresponde a la construcción; su participación en la formación bruta de capital en el país se redujo de 58.3% a 53.4 en el lapso de 1988-1991; este sector contribuye, en promedio, con 5% del PIB y con 10 o 15 por ciento de la población económicamente activa).

Dinámica de la industria de la construcción 1971-2006

Periodos de auge, recuperación y crecimiento

1971-1976

1977-1981 *Boom* de la construcción hasta mediados de 1981; derivado del *boom* petrolero.

1982-1986

1987-1990 Inicio de una leve recuperación. A partir de 1990, especialmente en 1991, empieza un crecimiento relativo con el ciclo de la privatización de la red carretera.

Recuperación relativa y coyuntural.

1991-2002

2003-2006 *Boom* habitacional; burbuja inmobiliaria-financiera

Periodos de crisis, recesión y estancamiento

1971-1980

1981-1983 Estallido de la crisis económica en 1982; desde mediados de 1981 inició la caída del sector, acentuándose en 1982 y 1983, con una tasa de crecimiento de 0.4 promedio anual hasta el 2000

1984-1986

1987-1988 *Crash* bursátil de octubre de 1987, que no impacta directa o drásticamente al sector edilicio.

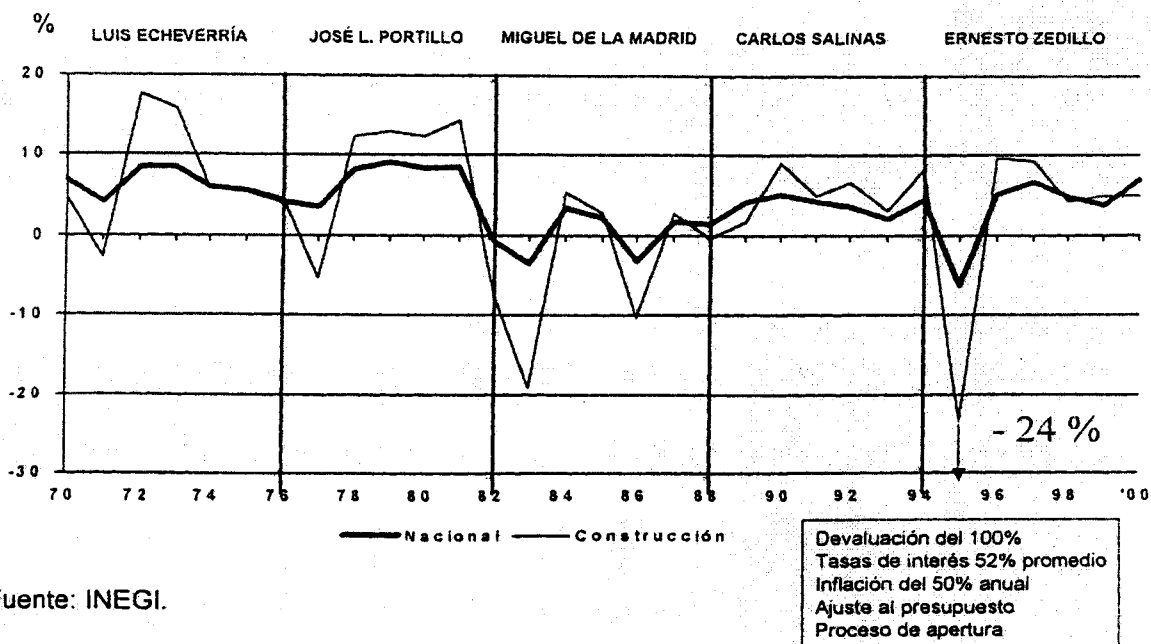
1989-1993

1994-1995 Crisis económica derivada del "error de diciembre".

1996-2002 Recesión

Producto Interno Bruto Nacional y Construcción

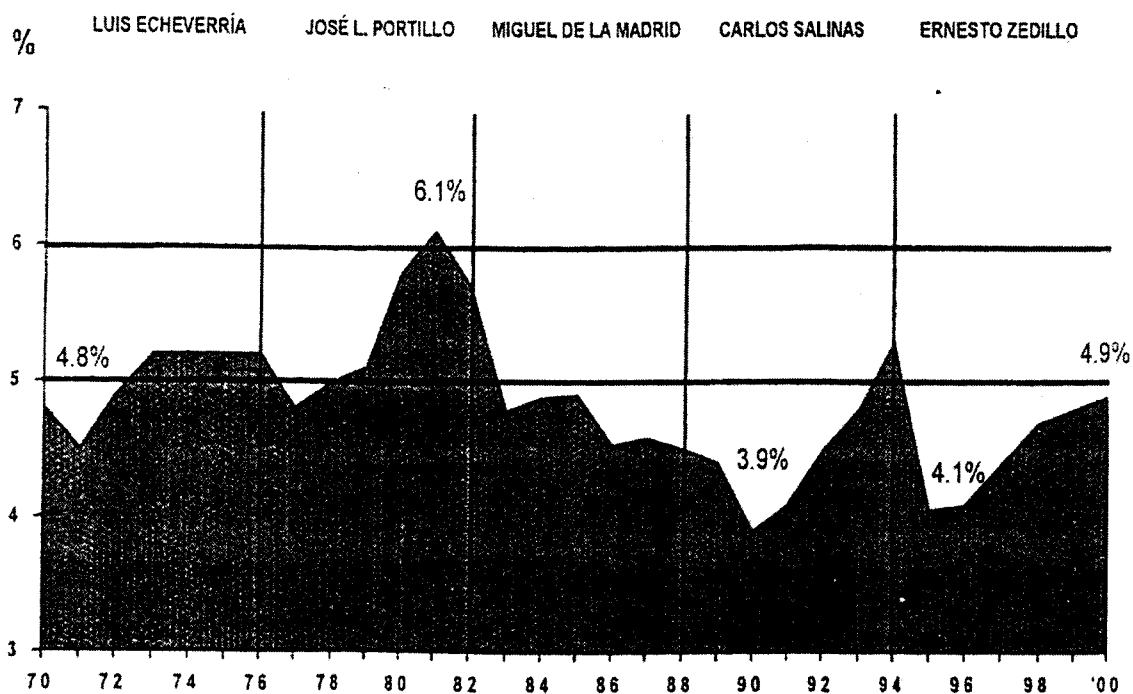
Variación anual



Fuente: INEGI.

El neoliberalismo ha modificado el gasto estatal en obra pública y las tasas de crecimiento de la construcción; la actividad empieza a depender un poco más de las inversiones del capital privado, del nivel inflacionario de los insumos, de la política crediticia y del movimiento de las tasas de interés, así como del comportamiento de los valores bursátiles del mercado de capitales especulativos. Igualmente, pasa a depender en lo externo, del movimiento de las tasas de interés, del mercado bursátil foráneo, y de los créditos financieros de la banca mundial. No obstante el fuerte impulso privatizador, la economía de la construcción no se ha recuperado del impacto recesivo de la severa crisis de 1982 a la fecha. Sin embargo, la crisis no ha golpeado por igual al conjunto de la estructura productiva; dado el esquema de una estructura desigual (concentración y centralización de capitales) de los capitales inmobiliarios, con el modelo neoliberal se han consolidado más los monopolios. En el segundo trimestre de 1993, del total de empresas constructoras (CNIC), el 81.5 por ciento permanecieron activas, 17.3 inactivas y 1.2 se consideraron desaparecidas.⁹

Contribución de la Construcción al Producto Interno Bruto Nacional
Porcentaje



Fuente: INEGI

2. 2. 2. Estructura productiva e impacto desigual del auge y la crisis.

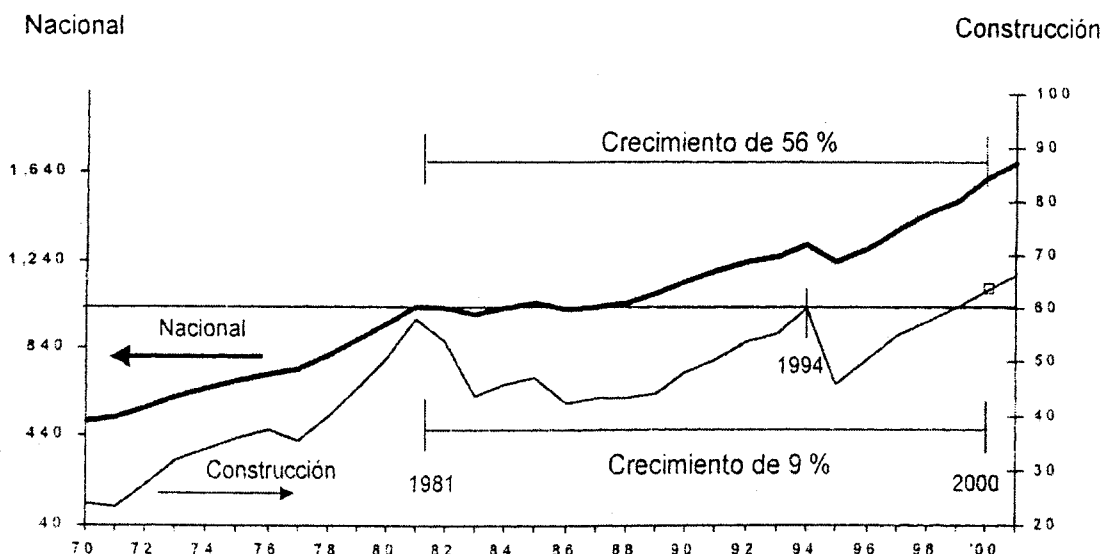
A partir de 1989 hay cierta recuperación del sector constructor. Durante 1989 el PIB de la construcción registró un incremento de 3 por ciento, tasa ligeramente superior al crecimiento de la economía (2.9 por ciento). Este repunte, después de una larga recesión, es reflejo de una aparente reactivación económica. Sin embargo, la mayor actividad en 1989 se concentró en la compra de maquinaria y equipo, más que en la edificación de infraestructura. Una de las causas iniciales del mayor dinamismo fue el aumento de la participación del capital privado en el total de la producción, al pasar de 12.1 por ciento de enero de 1987 a 35.7 por ciento en noviembre de 1989. La profunda crisis en la que estaba hundida esta rama industrial desde de 1982, se originó en gran medida por el derrumbe de la inversión pública que cayó 41.8 por ciento en el lapso de 1982-1988; en el caso de la inversión privada lo fue de 20 por ciento.

Pese al *boom* de la construcción (1978-1982), el déficit habitacional no disminuyó. Con la caída de los precios petroleros en el mercado mundial en 1981 se derrumbó la economía nacional y, con ello, se vino abajo la actividad de la construcción. Así, después de haber dado empleo a un millón 900 mil trabajadores, la cifra se redujo a 716 mil en 1986, y a 300 mil en 1989. En 1988 el valor de su producción resultaba inferior por séptimo año consecutivo al de 1981, año durante el cual su crecimiento fue de 14.4 por ciento y su participación en el PIB se ubicó en casi 7 por ciento, cifras records. El número de empresas activas disminuyó de 54 por ciento en el último trimestre de 1987 a 47.3 por ciento en el primero de 1989.¹⁰



Producto Interno Bruto Nacional y Construcción Sector Total

Miles de millones de pesos de 1993



Fuente: INEGI y Centro de Análisis y Proyecciones de la Economía Mexicana (CAPEM)
Cifra estimada para el año 2001

PIB por gran división económica. Nacional y megalópolis (1999)

Gran División	Nacional	(A)	(B)	(C=A+B)
		Distrito Federal	Estado de México	Megalópolis
Total	1,384,697,220	310,882,966	457,294,384	457,294,384
GD 1 Agropecuario, silvicultura y pesca	81,048,685	424,659	146,411,418	4,544,476
GD 2 Minería a/	18,431,124	170,948	4,119,817	786,564
GD 3 Industria manufacturera	296,528,442	60,976,264	615,616	110,194,826
GD 4 Construcción	60,328,557	11,319,665	49,248,562	17,678,215
GD 5 Electricidad, gas y agua	23,717,887	1,459,199	6,358,550	2,653,693
GD 6 Comercio, restaurantes y hoteles	287,748,625	66,465,789	1,194,494	96,087,930
GD 7 Transporte, almacenaje y comunicaciones	151,675,934	38,652,489	29,622,141	52,567,769
GD 8 Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	218,227,435	59,064,719	13,915,280	80,377,739
GD 9 Servicios comunales, sociales y personales	286,180,777	-22,165,137	21,808,997	116,323,367
Menos: cargos por los servicios bancarios imputados	-39,190,246		-1,755,059	23,920,196

Fuente: Sergio González López. La reestructuración económica territorial de la megalópolis de México ante la globalización. Revista Urbano, Concepción, Chile, noviembre del 2004

Notas: a/ incluye extracción de petróleo crudo

Cantidades monetarias en miles de precios de 1993

Una de las razones de la edificación del modelo neoliberal durante el régimen de Miguel de la Madrid fue la crisis en la construcción, pues es una de las ramas económicas donde se entretajan orgánicamente -a través de la corrupción (por ejemplo, el escándalo Mousavi-Caso Lombardo)- los intereses económicos de la alta burocracia gubernamental con los de los grandes contratistas. Era imperativo establecer la

recuperación económica de la construcción no sólo como medida anticrisis sino como punta de lanza en el nuevo esquema de privatización económica.

En 1988 la crisis en la construcción se agudizaba debido a la contracción del PIB; por tercera vez en esa década la economía nacional entraba en una onda corta recesiva.¹¹ Esta crisis se enmarcaba dentro de las políticas de ajuste, austeridad y reconversión productiva estatal como resultado de los dictados del Fondo Monetario Internacional, cuyos drásticos programas antishock se sustentan, en primer lugar, en el establecimiento de topes salariales como medida antiinflacionaria y en el adelgazamiento estatal con despidos masivos por la venta de empresas gubernamentales.

Ese mismo año, la industria de la edificación era la más golpeada por la crisis: operaba al 40 por ciento de su capacidad y había despedido a 46 por ciento de sus empleados; el 70 por ciento de las empresas subsistía con una sola obra; el sector se descapitalizaba al caer en 50 por ciento sus ventas; cerca de un 10 por ciento de las 13 mil 757 desaparecía o estaba inactiva. En 1989 la economía mexicana mostraba síntomas de incipiente recuperación.¹² Esta ligera recuperación económica no fue homogénea y los grandes capitales eran los más beneficiados por la reactivación económica local y las políticas estatales.

En el primer semestre de este año se ahondó la crisis económica en la construcción, reflejada en que unas 5 mil empresas de las más de 18 mil afiliadas a la CNIC están paralizadas por la escasez de inversión en obras pública y privada, y 218 constructoras quebraron en el primer semestre de 1993. Mientras que en 1991 2 mil 350 empresas estuvieron paralizadas por la falta de obras y tuvieron cero ganancias, en el presente año 27.7 por ciento del total de empresas afiliadas a la CNIC estarán improductivas. Actualmente la infraestructura carretera representa más de la tercera parte del valor total de la producción del sector constructor, los cuales se encuentran entre los dos únicos tipos de obra que registraron un crecimiento positivo en el primer semestre de este año al ser de 6.3 por ciento.¹³

2.2.3. *Fast Track* neoliberal en la "modernización" de la infraestructura urbana-regional.

El 15 de marzo de 1990 un grupo de grandes contratistas exponían ante Salinas de Gortari la "crisis" de sus negocios, especialmente los de las obras de infraestructura. Lo primero que obtuvieron fueron algunas consideraciones fiscales favorables, pero lo más importante es que empezarían a ser concesionarios de la administración obras públicas, como las carreteras.¹⁴ A dos meses y medio de su toma de posesión, el 15 de febrero de 1989, Salinas firmaba el "Acuerdo de Concertación para Modernizar la Infraestructura de Transporte", la cual, por primera vez, prevé la "participación de los sectores privado y social para complementar la inversión pública en la construcción de carreteras".

Salinas de Gortari inauguraba el camino neoliberal como *fast track* hacia la *modernización primermundista*; vía rápida construida con base a una mayor privatización y/o reprivatización de la economía, cuyo postulado ideológico-político es que el desarrollo social lo encaucen las libres fuerzas del mercado capitalista. El dogma neoliberal monetarista implica la privatización de prácticamente las más importantes empresas públicas y la entrega del mercado interno a las grandes transnacionales. La reducción o adelgazamiento estatal, es decir, la privatización, ha seguido dos vías complementarias: 1) La contracción de la inversión estatal y el gasto público en el marco de la política de austeridad presupuestal (reestructuración de las finanzas públicas); la desincorporación parcial o total de empresas públicas, es decir, la venta de paraestatales y; 2) la participación de capital privado en inversiones y operación de infraestructuras y servicios. La inversión pública durante 1989 a 1991, por ejemplo, fue la más baja de los últimos dos sexenios (una erogación de 88.6 billones de pesos viejos, cifra 20 por ciento inferior en términos reales a la ejercida en el primer trienio de Miguel de la Madrid y 33 por ciento menor a la registrada en el mismo período sexenal de José López Portillo.¹⁵

2.2.4. Socialización de costos y privatización de ganancias: el neoliberalismo económico en el sector de la construcción.

La justificación gubernamental a la privatización de las obras públicas, fue la insuficiencia financiera para cubrir el rezago de infraestructura de comunicaciones y transporte, de servicios y equipamientos colectivos. Incapacidad financiera por el pago de la deuda externa. Ceder el control económico en este campo de inversiones, significa esencialmente dejar la gestión, supervisión, mantenimiento y operación administrativa de las obras y servicios públicos en manos del empresario. Ahora, el capital privado decide donde, cuando y cómo emprende obras sobre la base de criterios estrictos de rentabilidad capitalista; es decir, la construcción de obras públicas sometida a la lógica implacable de la ganancia máxima. De 15 a 30 por ciento es más caro el peaje de las autopistas concesionadas en México en comparación a la media internacional.

La adecuación neoliberal del aparato estatal a las nuevas condiciones de la acumulación de capital en general, a la del capital inmobiliario en particular, implica: 1) reducción drástica del intervencionismo estatal en los procesos económicos y sociales; 2) reducción acelerada del gasto público para disminuir el déficit fiscal a través de la disminución de la *inversión social* y el gasto corriente; 3) ampliación y aceleración del proceso de privatización de las paraestatales y sectores o áreas productivas capitalistas en manos estatales; 4) adecuación del marco jurídico-normativo relativo a la inversión privada y externa (Ley de Obra Pública); 5) mayor incidencia de los grandes capitales inmobiliarios en las decisiones políticas estatales (políticas urbano-regionales); 6) alejamiento del intervencionismo estatal en las relaciones contractuales entre capital y trabajo asalariado (flexibilidad sindical-laboral); 7) caída drástica del salario real, directo, indirecto y diferido. ¹⁶ Las políticas neoliberales en la industria de la construcción significan un mayor soporte de la infraestructura urbana-regional a la acumulación del capital inmobiliario y del capital en general, local y foráneo (transporte, comercio, financiero, industrial, maquilador, turístico-hoteler, agropecuario, etcétera), en función de una rentabilidad capitalista a corto plazo, sin obstáculos normativos estatales y sin ley alguna más que la del libre mercado.

En febrero de 1989 la entonces CNIC elogiaba la apertura al capital privado en la infraestructura carretera, pero al mismo tiempo exigía cambios en la licitación de la obra concesionada. Una de las adecuaciones de las políticas neoliberales fue la *modernización* de la Ley de Obra Pública, la cual se considerada obsoleta por la CNIC, toda vez que contenía "una excesiva reglamentación, y generaba un clima de desconfianza en los concursos y mecanismos de licitación e inducía a la corrupción (sic) y a malos manejos", razones por las cuales, inclusive, debe desaparecer. Según el entonces presidente de la CNIC, Sergio Jinich Ripstein, "esta industria trabaja con una 'camisa de fuerza' que le impide ser productiva y operar con calidad, tecnología, seguridad y reducir los tiempos de construcción, para poder competir con los países del primer mundo..."¹⁷ En efecto, el neoliberalismo no puede satisfacer a todos los constructores, especialmente a los pequeños y medianos contratistas, quienes carecen de la posibilidad de grandes créditos financieros internos o externos y los favores del régimen para competir en el mercado inmobiliario local y externo.

2.2.5. Los beneficiarios de la "modernización" constructiva.

El presidente de la CNIC declaró que: "Las empresas que están en *peligro* son las medianas y las grandes, porque son las que forman la verdadera base industrial de México, son las que tienen estructura empresarial y no tienen trabajo, están en condición de *limbo*, porque ni pueden hacer obras pequeñas al estar fuera de competencia con los maestros de obra o con los hombre-empresa (sic), ni pueden entrar en los grandes desarrollos porque no tienen las capacidades tecnológicas, administrativas y financieras, y éstas son las que nos interesan."¹⁸ Este líder empresarial entiende por peligro y por empresas medianas y grandes algo muy distinto a lo que son en la realidad. Lo cierto es que no son las grandes empresas las que están en riesgo de desaparecer. Quizás pocas empresas medianas han quebrado en la feroz competencia intercapitalista en el mercado inmobiliario; empero, son las pequeñas empresas constructoras de los "hombre-empresa" las que desaparecen rápidamente por la falta de créditos; para no hablar de los "maestros de obra" que ni siquiera compiten como empresarios en el llamado sector formal de la construcción.

Ni las grandes compañías ni las empresas monopólicas están en peligro, ni tampoco están en el limbo capitalista. Mejor dicho, el neoliberalismo salinista las ha elevado a un paraíso fiscal-especulativo financiero, cuyas condiciones privilegiadas las ha enriquecido más. Los monopolios son los beneficiarios de la "modernización" y reprivatización del sector de la construcción. Impulsados por el salinismo, reproducen ampliamente su capital y concentran y centralizan la mayor parte de del capital inmobiliario. Actualmente, 4 por ciento de las constructoras, las de mayor tamaño, acaparan 60 por ciento de la obra pública.¹⁹

2.2.6. *La privatización neoliberal construye monopolios.*

El Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD) y la ICA (el más grande monopolio constructor) controlan 65 por ciento de los proyectos carreteros concesionados por la SCT.²⁰ Por su parte, el Grupo Bufete Industrial realizará una oferta mixta de acciones en México, Estados Unidos y Europa por un monto de 109 millones de dólares, equivalentes al 25 por ciento de su capital social; está preparado para enfrentar la competencia del "comercio libre" asociándose con M. W. Kellog (estadounidense). Tiene contratos por un monto de 688 millones de dólares, por lo cual se convierte en la tercera empresa del ramo de la construcción que cotiza sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores, en la New York Exchange y en el SEAQ International de Londres.
21

En México, la élite empresarial controlaba en 1991 el 54 por ciento del Producto Interno Bruto. Muchos empresarios de esta élite son constructores, pertenecientes, además, al grupo más poderoso de capitalistas: *Consejo de Hombres de Negocios* (37 magnates, los más ricos del país). Este organismo es el más elitista de la alta burguesía mexicana. Gilberto Borja Navarrete, del Grupo de Ingenieros Civiles Asociados ICA, es miembro del consejo.²² La actividad bursátil en México está acaparada por 114 familias, una de ellas es la Borja Navarrete (ICA), con una participación de un billón 311 mil 536.8 millones de pesos. Igualmente, Bernardo Quintana Isaac, (ICA), participa con un billón

513 mil 88.9 millones de pesos.²³ La crisis económica no afectó mínimamente a los monopolios, por ejemplo, el grupo industrial Protexa compró a mediados de 1988, ganándole a ICA, la Minera de Cananea. Lo cual viene a confirmar que estas empresas, dada su alta concentración de capitales, diversifican su cartera de inversiones permitiéndoles acumular al margen de las ganancias de la construcción. Invierten en marinas turísticas, megaproyectos turístico-hoteleros, bienes de capital, cementos, acero, etcétera.²⁴

La venta de paraestatales ha favorecido principalmente a grandes consorcios (17 grupos industriales y manufactura en general); este número de consorcios acapara las 96 empresas más importantes transferidas al sector privado desde 1983. Entre ellos, Tribasa, ICA, Bufete Industrial, Grupo Mexicano de Desarrollo, Gutsa, GIT, Protexa, Constructora Nacional, etcétera, son fortalecidos por la solidaridad modernizadora salinista.

2.2.7. El TLC: una ilusión primermundista en la "modernización" de la construcción y al problema habitacional.

La construcción ha sido la punta de lanza en la apertura a los capitales foráneos. En febrero de 1989 la SCT informaba que si el capital extranjero cumple con la Ley de Vías Federales de Comunicación y con la Ley de Inversiones Extranjeras no tendrá problemas para participar en las concesiones de carreteras. En el marco del TLC, según la CNIC, todavía en enero de 1991 ni el gobierno de México ni el de Estados Unidos habían informado, tampoco hasta la fecha, sobre sus intenciones de negociación sobre la industria de la construcción. Cabe señalar que los monopolios constructores locales siempre han operado con empresas extranjeras. Por ejemplo, ICA es una de las compañías que se asociado con capitales foráneos para la edificación de obra pesada. Con la privatización de la infraestructura carretera, se han abierto, pues, las puertas al capital extranjero para administrar las vías terrestres, afectando la soberanía nacional.

El presidente de la CNIC recientemente declaró que la construcción saldrá adelante con o sin TLC: "Quizá no tan rápidamente, habrá un 'pequeño' descalabro pero crecerá de cualquier manera".²⁵ Ciertamente, pero el gran descalabro lo sufrirán principalmente las empresas medianas y pequeñas. Con o sin firma del TLC, las grandes compañías inmobiliarias, de ambos países, probablemente invertirán más para especular con la edificación de grandes conjuntos comerciales, de servicios, oficinas, megaproyectos turísticos, autopistas. Muchas de las inversiones extranjeras se han dado a través del mercado bursátil local con la modalidad "inversión de portafolio" (compra de valores emitidos por compañías mexicanas).

El TLC podría dañar la estructura productiva nacional del sector constructor en la medida que el flujo de inversiones de capitales se dirija preferencialmente a los monopolios (*joint venture*). Quizás algunas empresas medianas serían beneficiadas al ser subcontradas por las grandes compañías, pero las constructoras pequeñas están totalmente descartadas en un mercado inmobiliario internacional más competitivo. Tecnológicamente la industria de la construcción local está más atrasada que la estadounidense y la canadiense: recursos humanos, técnicas edificatorias (*know how*), materiales de construcción, capitales, créditos y fuentes financieras, administración, etcétera, se encuentran en un nivel subdesarrollado en comparación a la estructura productiva externa. La cancelación de barreras proteccionistas en el lado mexicano es fácil; sin embargo, del otro lado será difícil superarlas, pues existen obstáculos que impedirán a las empresas mexicanas penetrar al mercado estadounidense: preferencias para contratistas estadounidenses; licencias y precalificaciones rigurosas; garantías de ejecución, pago y fianzas poco flexibles; prácticas y licitaciones de compras del gobierno federal estrictas; capacidad para ejercer profesiones en EU; vigilancia fiscal y menor corrupción, etcétera. Estas barreras casi son infranqueables para la mayoría del constructor mexicano y lo alejan de la posibilidad de incursionar en la nación imperialista. Todo indica que, por el contrario, serán las empresas foráneas las que vendrán a invertir (también a especular) en condiciones privilegiadas, dado el trato preferencial que otorga la administración neoliberal salinista.

2.2.8 *El Tratado de Libre Comercio ni es libre ni es de comercio: instrumento económico del desarrollo del subdesarrollo semicolonial.*

Supuestamente la apertura económica favorecerá a las empresas locales a través del incremento de la inversión externa, cuestión a la que ha apostado el régimen salinista, sin embargo, dadas las posibilidades de inversión de capital externo al 100 por ciento, no necesariamente habrá asociaciones con constructores locales. Como la competencia se disputa básicamente a través de la reducción de los costos de producción, apoyo financiero, calidad y tiempo de ejecución, el grueso de las compañías nacionales está incapacitada para competir por la contratación de aquellas obras públicas o privadas de mayor rentabilidad capitalista. Según los propios contratistas, la industria local se apoyará en la mano de obra barata, dada su pobre calificación técnica, lo cual hace que su precio se cotice por debajo de los salarios estadounidenses y canadienses, lo que la convertiría, a su vez, en un factor de atracción de inversiones o de competitividad; sin embargo, constituiría una desventaja real para los capitales criollos, pues se mantendría en un atraso tecnológico. Además, los empresarios extranjeros también pueden contratar mano de obra local con las mismas ventajas relativas de los capitalistas mexicanos. En todo caso, se trata de que el constructor local sea complementario al estadounidense y no competitivo, es decir, la cuestión estriba en la especialización técnica subordinada al capital externo.²⁶

Toda la estrategia de apertura comercial y de inversiones se ubica en el marco general del internacionalismo neoliberal, en donde se espera que los negocios y empresas estadounidenses florezcan al encontrar amplias oportunidades para invertir y encontrar mercado para sus excedentes.²⁷

Según la aplicación de dos modelos econométricos realizados en dos universidades (Maryland y Guanajuato), el TLC en México perjudicará a la agricultura y al sector automotriz, pero beneficiará a la construcción. El problema estriba, sin embargo, en que una cosa es la combinación teórica de 70 variables macroeconómicas bajo supuestos de equilibrio (ficticio), y otra cosa muy distinta es la realidad del mercado capitalista que no funciona bajo ninguna *mano invisible cibernética*. Desde el punto de vista

empresarial, por el contrario, se afirma que las empresas locales son altamente vulnerables a la competencia externa, no resistirán la apertura y que existe el peligro de quiebra, por lo que solicitan al gobierno mexicano protección especial a base de concesiones fiscales para trabajar en igualdad de circunstancias.²⁸

2.2.9. "El Milagro económico": Pobreza Social y Solidaridad Neoliberal.

"El más reciente informe del Banco Mundial sobre latinoamérica señala que, mientras las páginas financieras de los diarios reflejan euforia por el rendimiento de las bolsas de valores en latinoamérica, el continente tiene la peor desigualdad económica y social del mundo. México -dice Noam Chomsky- es un ejemplo perfecto de esto. El *milagro mexicano* de los últimos diez años -*milagro económico* es un concepto técnico que significa que la estadísticas macroeconómicas se ven bien mientras la gente se muere- es un ejemplo perfecto."²⁹

Este "milagro mexicano" es uno de los grandes logros de la política neoliberal. A diferencia de las estadísticas maquilladas por el INEGI y la Cepal que sostienen que el índice de la pobreza ha disminuido en los últimos tres años, la realidad muestra otra situación totalmente distinta, pues en la mayoría de las grandes ciudades y en el campo mexicano el desempleo masivo y la miseria social aumentan día con día. El neoliberalismo desencadenó más las fuerzas del mercado capitalista y a provocado, uno más de sus efectos perversos, la agudización de necesidades sociales (salud pública, seguridad social, educación, vivienda) que deberían ser resueltas por la industria de la construcción, en lo que se refiere a su edificación. La penuria habitacional (el reciente problema inquilinario en la ciudad de México es un ejemplo), el grave déficit de servicios públicos urbano-rurales y la falta de equipamientos colectivos e infraestructura urbana-regional (escuelas, guarderías, clínicas, hospitales, centros deportivos y recreativos, mercados populares, calles pavimentadas, alcantarillado, red de suministro de agua potable, red de energía eléctrica, obras de drenaje), se han incrementado notablemente con las políticas de ajuste estructural neoliberal. Pese a la degradación social, el Programa Nacional de Solidaridad fue más un instrumento

neopopulista clientelista-electoral, al igual que el Programa Oportunidades, que una política contra la pobreza, la cual, contradictoriamente, el mismo capitalismo salvaje neoliberal se encarga de reproducir ampliamente. Solidaridad, por ejemplo, no tiene ningún programa de construcción habitacional y el proceso de empobrecimiento abarca el 75 por ciento de las entidades en México.³⁰

La industria de la construcción se abocó aún más en los tiempos salinistas al enriquecimiento capitalista edificando grandes complejos inmobiliarios al servicio de una minoría social (y despilfarrando obras suntuarias), que a la construcción de conjuntos habitacionales populares y equipamientos colectivos urbano-rurales. El déficit habitacional, según dudosas cifras oficiales, es de seis millones, sin embargo, podemos estimar una carencia de 12 millones de viviendas. Paradójicamente, las grandes constructoras no se dedican a edificar viviendas sino a erigir obras más rentables capitalistamente. El Infonavit, a su vez, no invierte en la proporción que recauda y se contrasta el rezago de la vivienda de interés social con la *sobreconstrucción* de residencias de alto costo.³¹ La política del gasto social estatal, dentro de la estrategia neoliberal privatizadora-fondomonetarista, ha reducido drásticamente el presupuesto hacendario destinado a la edificación de viviendas de "interés social", escuelas, clínicas, hospitales, guarderías, etcétera. ¿Cual es la solución a estos problemas? Para el gobierno salinista fue la privatización de la producción y operación de los servicios públicos. La falta de infraestructura de caminos rurales, por ejemplo, no se atiende con la misma importancia como las autopistas concesionadas al capital privado. El capital, pues, sólo acomete empresas *ventajosas*, ventajosas desde su punto de vista.

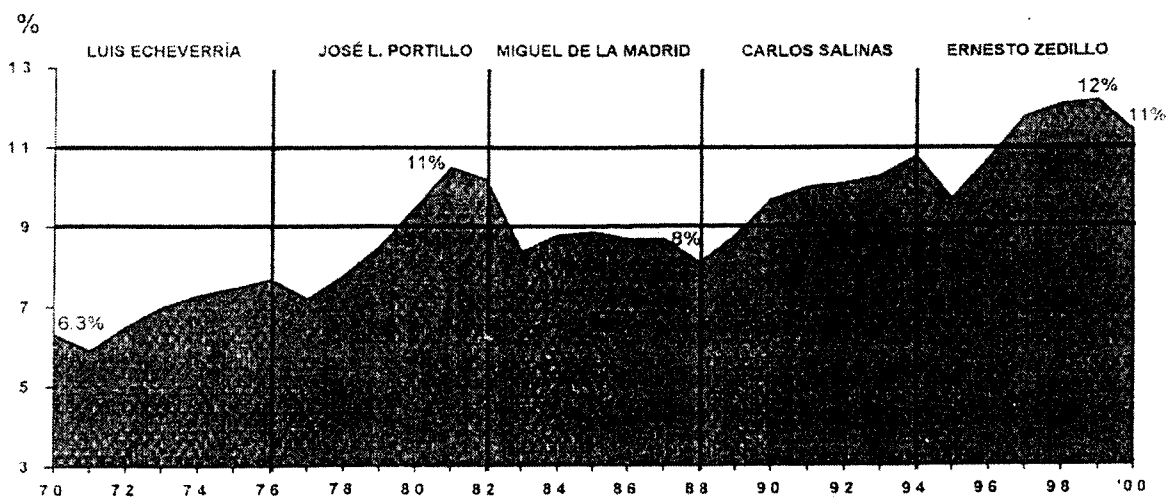
Con el salinismo, los aparatos estatales de la "planeación urbano-regional" encauzan sus programas, incorporando más al sector inmobiliario capitalista en materia de infraestructura y servicios, a las necesidades del capital en general. En consecuencia, el proceso de urbanización nacional -el metropolitano especialmente- seguirá en el caos, con su secuela de carencias de obras públicas, vivienda, equipamiento y servicios colectivos, principalmente en las colonias periféricas y cinturones de miseria. El desarrollo industrial (maquila y exportador) de los últimos

años configura -determinado por una globalización económica donde la división del trabajo internacional, nacional, regional y local, juega un papel importante- una mayor desigualdad interregional e intraregional; en este proceso económico-territorial cuyo desarrollo es desigual y combinado, la geografía de la infraestructura del transporte y las comunicaciones, requerida por las necesidades de la acumulación de capital en su conjunto, contribuye a un mayor empobrecimiento social de sectores poblacionales alejados de toda posibilidad de un bienestar material y de desarrollo social. ³²

2.2.10. Explotación, desempleo y pauperización creciente de los albañiles.

El "milagro económico" de la consolidación y conformación de grupos monopólicos - entre ellos el de los constructores-, de su enriquecimiento acelerado, de casas de bolsa y el mercado bursátil, tiene fundamento en los bajos salarios del trabajador y, por ende, de su creciente pauperización. Uno de los sectores laborales más golpeados por el proceso inflacionario, por los topes salariales, por las abruptas oscilaciones cíclicas (crisis periódicas) del mercado inmobiliario es, justamente, el obrero de la construcción. Esta mano de obra es altamente vulnerable a la contracción del gasto social estatal, a las formas especulativas inmobiliarias, y, en consecuencia, al desempleo y al trato despótico del capital inmobiliario.

Contribución porcentual de la Construcción en el Personal Ocupado Nacional



Fuente: INEGI y Centro de Análisis y Proyecciones de la Economía Mexicana (CAPEM). Cifras estimadas para 2000

El personal ocupado en el mes de mayo pasado era un total de 484 mil 789 personas, registrando con ello una variación anual acumulada de menos 3.2 por ciento. Es decir, una tasa de crecimiento negativa. Ciertamente la industria constructiva es altamente generadora de empleos, lo que nunca se dice es que dichos empleos son, en su mayoría, eventuales. Este mercado laboral absorbe numerosa población infantil y femenina. En agosto del 91, supuestamente la red carretera daba empleo a 300 mil trabajadores, actualmente, un pequeño porcentaje sigue empleada en ese tipo de obra. Los despidos masivos, pues, siempre están a la orden del día.

Los salarios de la fuerza de trabajo del ramo, son sumamente desiguales dada una división técnica del trabajo muy amplia o diversificada. Peones, chalanes, albañiles, carpinteros, soldadores, fontaneros, maestros de obra, técnicos calificados, ingenieros, arquitectos, etcétera, obtienen ingresos enormemente dispares.³³ El grueso de los albañiles percibe salarios por abajo del mínimo; se estima que un 70 por ciento se encuentra en esta situación. Hasta el momento, los "grandes beneficios" de la privatización de la obra pública no los ven los trabajadores, por el contrario, los programas de ajuste estructural y las políticas de liberalización económica causan estragos entre los trabajadores en general, en particular, entre los albañiles. La caída del salario real de los trabajadores se inicia desde 1977 y se profundiza a partir de la crisis económica de 1982 a la fecha.

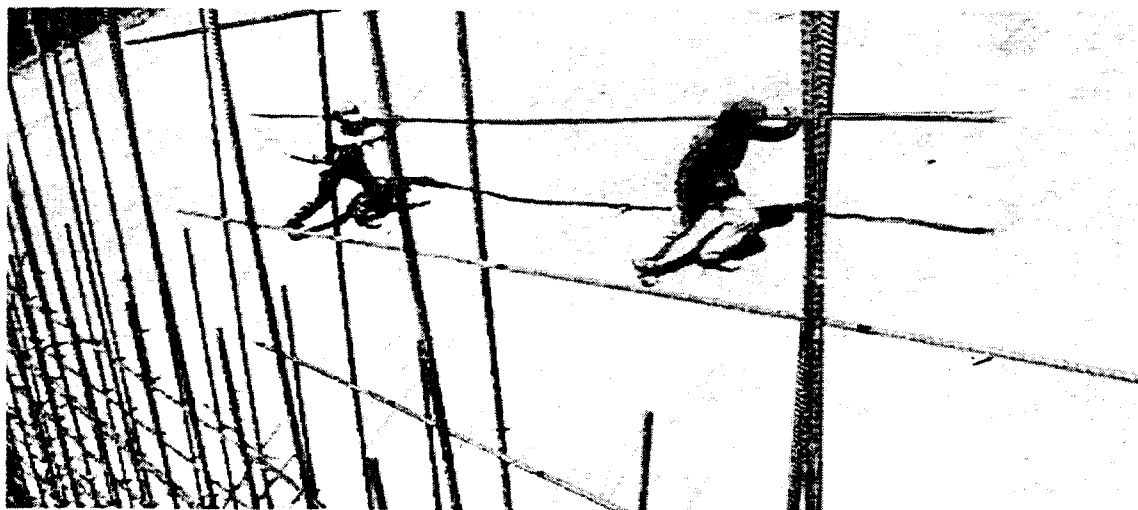


Foto: Ulises Castellanos, 1997

Los bajos salarios, la carencia de prestaciones sociales, la casi nula afiliación a los servicios de seguridad social y asistencia médica, las largas y extenuantes jornadas de trabajo, siguen siendo característicos en esta rama industrial. Las condiciones laborales-sindicales del proletariado de la construcción permiten que los grandes contratistas obtengan ganancias considerables. El albañil mexicano es uno de los obreros más desprotegidos por la legislación vigente, y sus condiciones de vida material, para la mayoría, se sitúan dentro de los peores niveles de pobreza extrema. Paradójicamente, sus condiciones habitacionales son bastante precarias.³⁴

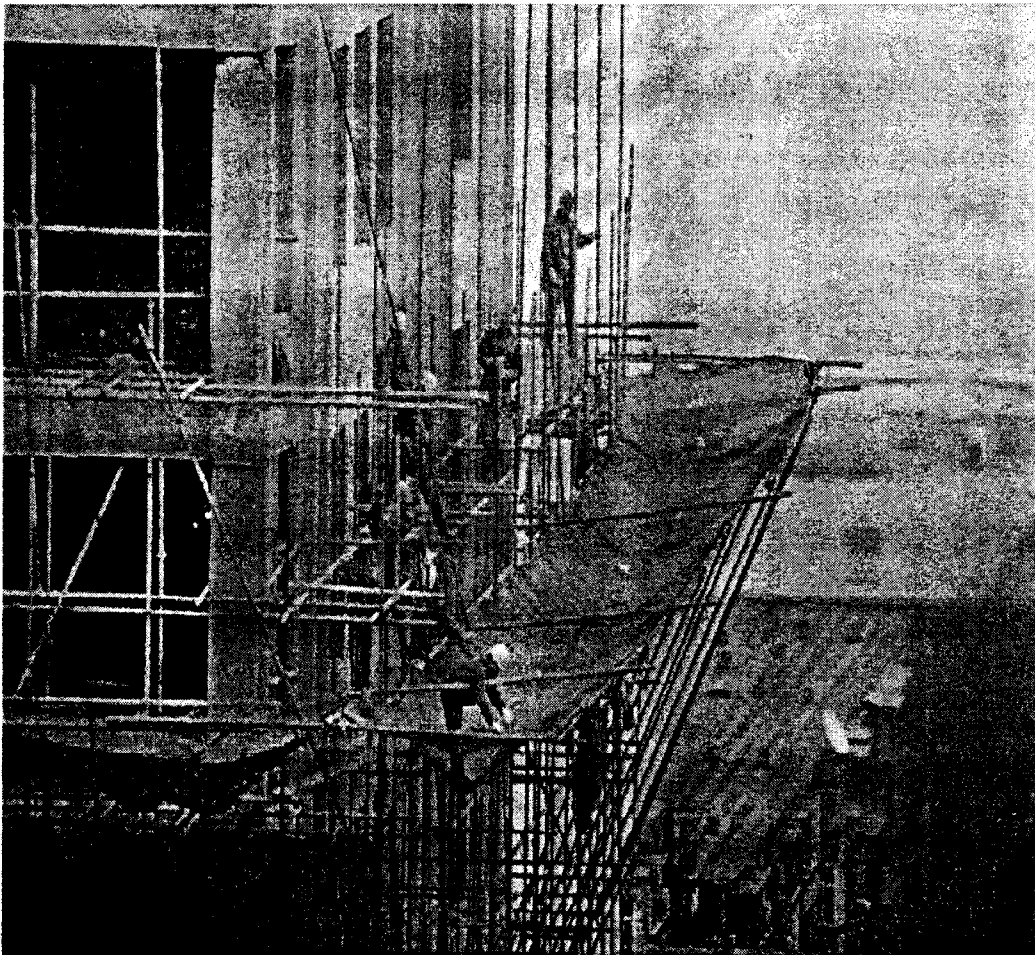


Foto de Norberto Cuenca

Notas:

¹ Irma Manrique Campos. "México: Modernización financiera integral en la condicionalidad de las políticas de ajuste estructural", en: ***El ajuste estructural en América Latina. Costos sociales y alternativas***. Emir Sader (comp.). Buenos Aires: CLACSO, marzo de 2000

² Elvira Concheiro Bórquez. ***El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista***. UNAM y Ediciones ERA. México 1996. "Esa misma crisis (económica) –escribe Concheiro– generó una rearticulación de gran capital: los grupos económicos se desarrollaron más rápidamente en los años de turbulencia que en las décadas de estabilidad. Como veremos, no se trata solamente de crecimiento y creación de emporios empresariales, sino de una concentración de riqueza en unos cuantos capitanes de las finanzas, la industria, el comercio y los servicios. En tal dirección, el capital financiero, que centraliza el mando de numerosas empresas de diverso tipo, fortaleció su posición de liderazgo indiscutible dentro de la clase de los capitalistas y elevó notoriamente su influencia en la economía y en las decisiones de los órganos estatales" (p. 14).

³ "México: Modernización financiera integral...". *Op. Cit.* p. 18. El Estado recortó gran parte del subsidio a necesidades sociales pero aquellas erogaciones que apuntalan al capital privado como es el costo del rescate bancario, que de acuerdo a estimaciones asciende al 16% del PIB de 1999, y que se calcula gravitará sobre los recursos fiscales durante los próximos 30 años.

⁴ El artículo 28 constitucional señalaba, hasta 1990, que la acuñación de moneda, correos, telégrafos, radiotelegrafía, comunicación vía satélite, emisión de billetes, petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, minerales radioactivos y generación de energía nuclear, así como los ferrocarriles y la prestación de servicios de banca y crédito, eran áreas estratégicas que estarían solamente bajo la propiedad y control del Estado. El artículo constitucional mencionado ha cambiado sustancialmente, ya que buena parte de estas actividades son ahora propiedad privada, pese a que no han dejado de ser estratégicas para la nación. Véase: Irma Manrique et. al. ***Crisis Económica: ¿Fin del Intervencionismo Estatal?***. Ediciones El Caballito / IIEc-UNAM, México, 1996.

⁵ La Jornada. 4 de febrero de 2006. Más recientemente, un importante sector empresarial le "recomendó" al presidente electo, Felipe Calderón, mantener el rumbo económico. "El presidente electo no necesita un cambio de rumbo o un golpe de timón en materia económica, pero sí quitar los factores que no han funcionado, sobre todo para generar empleo y crecimiento elevado y sostenido, plantearon José Luis Barraza González y Claudio X. González Laporte. Puntualizaron que el plan 20-30 que presentó el presidente electo va en línea con la tesis del sector empresarial, aunque González Laporte anotó los temas a los que tiene que darle mayor peso el nuevo gobierno: Estado de derecho, seguridad, generación de nuevos puestos laborales y la inversión en educación e infraestructura física. En entrevista, los representantes empresariales recomendaron al próximo Ejecutivo impulsar en los primeros meses de gobierno

la inversión en infraestructura y vivienda, como factor para amortiguar el impacto sobre la economía mexicana de una eventual disminución en el ritmo de crecimiento en Estados Unidos. Al haber más inversión en esos 2 sectores, habrá una mayor creación de empleo y se reactivará de forma más ágil y dinámica el mercado interno, lo que mantendrá a flote la economía nacional, explicó Barraza González." Nota de Isabel Becerril en El Financiero. 13 de octubre de 2006

⁶ Según datos de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), en el año 89 había 233 mil 712 kilómetros de caminos en el país; de los cuales, únicamente 939 kilómetros son de cuota; 45 mil 205 kilómetros de carreteras son federales y estatales; los caminos rurales y brechas sumaban 187 mil 568 kilómetros, que representa el 80% del total. Como podrá notarse, el mayor porcentaje de la red vial nacional lo constituyen caminos rurales y brecha. La insignificancia de la longitud de las carreteras de cuota denota, ciertamente, el atraso de la calidad técnica en el trazo y construcción de los caminos nacionales. Tal situación implica, entre otras cosas, un cuello de botella al desarrollo expansionista de un mercado más dinámico capitalistamente. Se requiere, entonces, de modernizar los medios de comunicación y de transporte en tanto Condiciones Generales de la Acumulación de Capital y la Reproducción de la Población; sobre todo, las primeras. En una información reciente se habla del poco o nulo mantenimiento del sistema carretero. El deterioro en la red carretera del país debido al poco y a veces nulo mantenimiento que se le ha dado durante los últimos dos sexenios representa sobrecostos de 20 mil millones de pesos anuales en el transporte de personas y mercancías, según un dictamen de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT). La dependencia considera malo 40 por ciento de la red conformada por 333 mil 247 kilómetros -incluidos caminos rurales y las denominadas brechas mejoradas- ; 35 por ciento presenta condiciones "regulares" y el restante 25 por ciento, "buenas". Para mejorarlas -se calcula- se necesitarían unos 112 mil 500 millones de pesos este sexenio, es decir, 18 mil 750 millones de pesos al año, cifra menor al daño económico que causa al país el deterioro. La Jornada, 19 de Febrero de 2002. La crisis de la industria de la construcción, a partir de 1981, resentía particularmente la falta de flujos monetarios invertidos en el campo de las obras públicas. La construcción de carreteras se había paralizado durante el sexenio pasado. La inversión para infraestructura física fue la que padeció mayores reducciones del gasto estatal; en 1986 se había invertido una cantidad similar a la del bienio 69-70. La contracción del gasto federal en inversión en obras públicas entre 1983-88 registraba una caída promedio de 10.7%. desde 1982, la inversión pública empezaba a declinar rápidamente. La recesión del sector de la construcción es consecuencia lógica de la reducción del gasto estatal, en tanto su volumen de producción depende, en 80% de las inversiones en obra pública. Con la concesión a particulares durante 1991, según la SCT, se duplicará lo realizado en los últimos dos años y permitirá contar, dice jactanciosamente Caso Lombardo, con una infraestructura del "primer mundo". Véase, "Los empresarios de la obra pública en México. El Capital monopolista en la construcción: 1960-1980". Román Munguía Huato. En *Empresarios de México*. Edmundo Jacobo, Matilde Luna y Ricardo Tirado (compiladores). Colección: Jornadas Académicas. Serie: Coloquios. Universidad de Guadalajara. Guadalajara, Jal. 1989.

⁷ Desde 1992 han cerrado o suspendido obras 9 mil 800 constructoras. Las recurrentes crisis económicas, que obligaron a restringir los presupuestos de inversión públicos y privados, han provocado que más de la mitad de las empresas constructoras nacionales hayan dejado de operar durante la última década. No tan espectaculares como la bancarrota de Tribasa, pero 9 mil 800 empresas constructoras de diferentes tamaños cerraron o suspendieron actividades de 1992 a la fecha. Las existentes, según la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), en el mejor de los casos se han convertido en socios menores o proveedores de los grandes consorcios internacionales, los cuales han obtenido los mejores y mayores contratos de obra. Con base en un diagnóstico elaborado por esa agrupación, la situación en la industria no sólo afecta a los grandes empresarios, que en algunos casos han sido acusados de ser protegidos del presidente en turno, sino que la industria como fuente de empleo se contrajo en casi dos terceras partes. El personal ocupado actualmente en el sector hasta 2001, de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI), se redujo a 194 mil 577 trabajadores, cuando en 1992 estaban contratadas 521 mil personas y con una tendencia decreciente que no se ha detenido. En el mismo documento de la CMIC se destaca que, a pesar de la importancia de la construcción en la economía del país (derivada de que por cada cien pesos invertidos en la actividad 56 se emplean en la compra de servicios y materiales que ofrecen 37 de las 73 ramas económicas), las empresas del ramo sufren una severa descapitalización por la falta de trabajo. Según la CMIC, los esquemas de contratación aplicados por el gobierno federal, como la inversión financiada (conocida como Pidiregas), han limitado la participación de empresas nacionales en los concursos públicos frente a la competencia extranjera que participa de manera desleal. En el mejor de los casos ha llevado a las más importantes constructoras del país a vender parte de sus activos para sobrevivir y enfrentar la quiebra técnica, como ya ocurrió con Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD) y Tribasa, o severos programas de ajuste, como en el caso de Ingenieros Civiles Asociados (ICA).

“Hoy, la industria de la construcción se encuentra gravemente descapitalizada y en posición de creciente desventaja conforme la naturaleza de los proyectos sea más global y su tecnología más desarrollada”, afirmó la CMIC. Los factores identificados por el organismo son, entre otros: contratación de obra pública bajo esquemas que limitan la participación de empresas nacionales; competencia internacional con prácticas desleales, ya que las compañías extranjeras cuentan con acceso a créditos blandos y hasta subsidios de sus gobiernos; incumplimiento de los acuerdos de los tratados comerciales relacionados con los umbrales y las reservas de contenidos nacionales. Asimismo las constructoras enfrentan una disminución en los volúmenes de obra (inversión presupuestaria), ya que, ante la escasez de recursos públicos, la capacidad económica para respaldar los proyectos sólo la tienen las empresas extranjeras; mecanismos deficientes de acceso al crédito de la banca de desarrollo; ausencia de criterios específicos para incorporar riesgos de fuerza mayor, así como parálisis en las decisiones de funcionarios por temor a la Ley de Responsabilidades de Funcionarios Públicos.” (Nota de La Jornada del 11 de abril del 2002).

⁸ Avance de información económica. Industria de la construcción. Julio de 1993. INEGI.

⁹ El Financiero. 15 de marzo de 1993.

¹⁰ *Ibid.* La construcción provenía del mayor auge en su historia, pues durante el cuatrienio 1978-1981 tuvo crecimientos sin precedentes de hasta seis puntos porcentuales. La economía nacional de 1981 a 1988 tuvo un crecimiento medio anual de 1.2 por ciento. De 1983 a 1988 la inversión registró una caída media anual de 4.4 por ciento, en tanto que el PIB de la industria edilicia se redujo en 4.3 por ciento anual en el mismo lapso.

¹¹ "Causas internas de la recesión". Artículo de Emilio Pradilla Cobos. **uno más uno**, 26 de nov. 88. Las causas eran: 1) la transferencia de capital a través de la deuda externa y la fuga de capitales; 2) la reducción del superávit de la balanza comercial externa derivada por la caída de los precios petroleros y un mayor volumen de importación de manufactureras que de exportación; 3) el derrumbe de la inversión global (contracción de la inversión pública y escasa inversión privada en la reposición o producción de capital fijo); 4) la disminución de la demanda interna, debido al crecimiento del desempleo masivo abierto y al subempleo y los topes salariales, la reducción de los gastos estatales; y 5) reducción de créditos empresariales.

¹² El Financiero, 22 de nov. 89. La recuperación era un pequeño incremento del producto interno bruto de 2.5 a 2.9 por ciento. Pese a ello, no todas las ramas económicas mostraban mejoría (la producción agropecuaria seguía en crisis con tasas negativas de 1.1 por ciento, al igual que la minería con decrementos de 1.6 por ciento)

¹³ El Financiero, 1 de agosto de 1993. Hubo un despido masivo del 11.2 por ciento del personal ocupado, y una reducción de 18.5 por ciento real en el valor de la producción.

¹⁴ En mayo de 1988, durante su campaña electoral, Salinas invitaba a los capitales privados para que construyeran y administraran obras y servicios públicos. Tal disposición, además de buscar el "voto" empresarial, formaba parte de una estrategia política que había iniciado Miguel de la Madrid.

¹⁵ "Modernización y reprivatización: Reconversión del Estado y la economía. Criterios de acumulación: Capital privado en las obras públicas", artículos de Emilio Pradilla Cobos, en **unomásuno**. 21 de mayo y 23 de julio de 1988. Véase también: "XIX Congreso: La Construcción Empresarial", artículo del autor, 1 de mayo de 1993, **El Financiero**.

¹⁶ Se trata de una adecuación estructural (modernización económica y reforma del Estado) a los "nuevos" procesos de acumulación de capital sustentada en principios neoliberales-mercantilistas con base en la transferencia de funciones (económicas) del estado capitalista a los empresarios para el sometimiento pleno de la economía a las leyes del mercado en la fase monopólica. Véase de Pradilla Cobos, Emilio. **Territorio en crisis**. Editorial RNIU-UAM, México, 1993, Pág. 43.

¹⁷ EL FINANCIERO, agosto de 1993: "la inversión pública se ha restringido, y se está pasando a hacer la obra pública con montos privados, lo cual ha afectado a todos los que pueden participar en los novedosos esquemas de financiamiento". Afecta, más bien, a todas las constructoras que no pueden participar en esos "novedosos" esquemas financieros

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ "Por qué estamos descapitalizados: constructores". Sección Enfoques de EL FINANCIERO, 9 de abril de 1991. Antes de la privatización, en 1979 solamente 0.4

por ciento de las empresas afiliadas a la CNIC contaban con un capital mayor a 100 millones de pesos y, a su vez, acumulaban 37.6 por ciento de todo el capital de las empresas afiliadas, en cambio, a finales de 1986, el 3.5 por ciento del total de empresas ya controlaba 77.7 del capital total de la industria. Es decir, la estructura productiva siguió siendo piramidal, en su cúspide se colocan los gigantes monopólicos, y en su base se asientan miles de pequeñas constructoras. Esto significa que, en otras palabras, los monopolios, impulsados por las política económica salinista, reproducen ampliamente su capital y concentran y centralizan la mayor parte de las ganancias involucradas en la acumulación del capital inmobiliario. En 1988, según cifras de la cupula empresarial (CNIC), las pequeñas y medianas constructoras, que representaban en su conjunto 95 por ciento de la producción, en 1991 sólo produjeron 40 por ciento.

²⁰ EL FINANCIERO, 17 de julio. 93. Los ingresos obtenidos por el Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD) en cinco proyectos carreteros, superan los mil millones de pesos nuevos con un margen de utilidad bruta de 44 por ciento. GMD en 1991 tuvo ventas de 380 millones de dólares, para 1992 y 1993 se calculan en 500 y 600 millones de dólares respectivamente, considerando las ventas totalmente controladas. GMD venderá energía eléctrica con la presa Huites, asociado con el grupo brasileño Proyecto y Obras (CBPO); además, invirtió en la telefonía celular.

²¹ EL FINANCIERO, 15 de octubre. 93. GMD ofreció convenios a posibles socios soviéticos en la rama de la construcción, en tiempos de la *Perestroika*. Está incursionando, como lo están haciendo todas las grandes empresas industriales, comerciales, bancarias, en el mercado bursátil.

²² La Jornada. 7 de marzo. 93. La élite empresarial de la construcción esta compuesta, entre otros, por Crescencio Ballesteros Ibarra (presidente del Grupo Mexicano de Desarrollo: GMD) Jorge Zapata Alvarado (GMD); Antonio Gutierrez Prieto (presidente del Grupo Gutsa) Luis Pablo Gutierrez Cortina (Gutsa); José Mendoza Fernández (socio fundador y presidente del Consejo Administrador de Bufete Industrial); Enrique Jiménez Espriú (GIT, Administración de Autopistas); Angel Borja Navarrete, Fernando Favela (ICA). La relación entre grandes fortunas y capital inmobiliario es conocida en México y en el mundo (alrededor del 16 por ciento de las fortunas de los hombres y mujeres más ricos del mundo está en bienes raíces y negocios de construcción: Taikichiro Mori, el japonés más rico y el tercero del mundo, es dueño de Mori Building Co.).

²³ 17. La Jornada. 15 de dic. 87.

²⁴ Protexa también tiene inversiones en telefonía celular, al igual que GMD fue beneficiada por las concesiones de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. En 1988, ponía a funcionar una aerolínea. Para un estudio de los monopolios: Munguía Huato, Román. "Los empresarios de la obra pública en México. El capital monopolista en la construcción: 1960-1980", en *Empresarios de México*. Edmundo Jacobo, Matilde Luna y Ricardo Tirado (compiladores). Colección. Jornadas Académicas. Serie Coloquios. Universidad de Guadalajara. 1989.

²⁵ 19. EL FINANCIERO, 21 de octubre. 93. Agregaba que "las empresas sobrevivientes serán aquellas que reúnan condiciones de alta productividad, tecnología, eficiencia, personal capacitado y mercados específicos; las

asociaciones estratégicas se han dado sobre todo en las empresas de gran tamaño, pero tarde o temprano las pequeñas y medianas tendrán que acercarse a estos esquemas, ya sea con compañías nacionales o extranjeras": una visión empresarial demasiado optimista.

²⁶ 20. Proceso, 23 de marzo. 92. página 20. El TLC en realidad vendrá a reforzar las tendencias económicas vigentes desde mediados de los años ochenta, es decir, servirá para fortalecer las tendencias oligopólicas en ambos países. El TLC tiene importancia para los gobernantes y para los grandes empresarios de los países socios del tratado, porque están fijando las condiciones favorables para un mayor desarrollo monopólico, pero no contribuirá a resolver los graves problemas nacionales como el de la vivienda.

²⁷ 21. La Jornada. 18 de enero. 91; Proceso. N.886. 25 oct. 93. En opinión de Noam Chomsky, "encontramos el tradicional control del estatus semicolonial que suministra recursos, materias primas, mano de obra barata, mercados, oportunidades para invertir y otras amenidades tercermundistas que son la norma". Según Chomsky, el TLC, con apariencia democrática, se dirige al totalitarismo corporativo. Sólo es una forma de desarrollo económico en el que se privatizan los beneficios económicos y se socializan los costos

²⁸ 22. Declaraciones de Eduardo Lobeira, expresidente de la CNIC. EL FINANCIERO. 19 de junio. 90. En 1991 existían 16 mil firmas constructoras, la mayoría incapaz de enfrentar el reto económico del acuerdo trilateral. En Estados Unidos, de las 400 empresas constructoras más grandes, la de menor contratación facturó 53 millones de dólares, que significa un monto cinco veces superior a lo que facturan las compañías más grandes de México, las cuales sólo lograron en promedio 10.6 millones de dólares. EL FINANCIERO, 5 de julio de 1991. En junio de 1988 se informaba que 43 empresas (2.8 por ciento, en participación sectorial) del ramo de la construcción nacional (4 mil 212 empleados) laboraban con inversión extranjera. En junio de este año, se reportaban nueve asociaciones y coinversiones entre empresas mexicanas y extranjeras en la rama constructiva (3 de ICA; 3 de Situr; Sare, Lomelín y Frisa, una respectivamente: proyectos turísticos, hoteleros, edificios corporativos, bienes raíces, y megacentros comerciales son los tipo de obra) EL FINANCIERO, 28 DE JUNIO DE 1993. Según otra nota, el capital foráneo no tiene interés por las obras de infraestructura, aunque la correduría de bolsa estadounidense Goldman Sachs de Wall Street, recomienda invertir en valores emitidos por ICA en infraestructura. EL FINANCIERO, 1 de abril y 23 de marzo de 1993. Actualmente uno de las inversiones más cuantiosas es el desarrollo urbano-emporio empresarial de Santa Fe, con capital inmobiliario externo (Olympia & York). El proyecto inmobiliario Alameda es otra de las grandes ofertas del gobierno salinista al capital inmobiliario extranjero. La North West Water, Seven Trent (británicas), Generale Des Eaux y la Lyon-Naise Des Eaux (francesas), están asociadas con Gutsa, ICA y Bufete Industrial en proyectos de infraestructura de suministro de agua potable. La CNIC estimaba en julio de 1991 que con el TLC podrían ingresar por lo menos 70 constructoras al país. Según un reporte reciente, 75 por ciento de las constructoras estadounidenses está en quiebra, por lo que México está en la mira de las inmobiliarias extranjeras. Empresas como Melvin Simon, Hann Co., y otras empresas están construyendo bajo contratos determinados y no por sociedades. EL FINANCIERO, 19 de agosto de 1993. A su

vez, un grupo de consultoras y constructoras mexicanas (ICA) participan en la licitación y diseño del Metro de California. EL FINANCIERO, 28 DE MAYO DE 1993.

²⁹ 23. Proceso n. 886, 25 de octubre de 1993. "El milagro mexicano tiene impresionados a los inversionistas porque ha logrado bajar los salarios en 50 por ciento; la bolsa está fabulosa, con la aclaración de que el 95 por ciento de las acciones se hallan en manos de 8 mil personas, de las que unas mil 500 son extranjeras"

³⁰ 24. EL FINANCIERO, 14 de agosto. 90. "...aún cuando la población (supuestamente) creció a un ritmo de 2.4 por ciento anual entre 1980 y 1990 -el más bajo desde 1940-, los requerimientos para la subsistencia de los desamparados sociales han ido aumentando: el 67.5 por ciento ocupa una vivienda en condiciones de hacinamiento; tan sólo 51 por ciento de las casas existentes cuenta con drenaje a nivel nacional; y en cuanto a la electricidad, 84 por ciento de las habitaciones tiene acceso a este servicio". 30 por ciento de los mexicanos carecen de agua potable (28 millones de habitantes), la mitad de la población nacional no tiene drenaje ni alcantarillado (45 millones de habitantes), a 12 por ciento del total poblacional le falta energía eléctrica (carecen de luz más de 80 mil poblados), 60 por ciento de la población rural no cuenta con servicio de agua potable.

³¹ 25. EL FINANCIERO, 21 de octubre. 93.

³² 26. Véanse los trabajos de Blanca Rebeca Ramírez Velázquez: "Modernización y reestructuración territorial"; CIUDADES N. 13, enero-marzo de 1992; "Lo internacional y lo regional"; en: *Nuevas tendencias en el análisis regional. UAM-X, 1991. página 78; Territorio en crisis, op. cit. página.54.*

³³ 27. Avance de Información económica (INEGI), *Op. Cit.* Al mes de mayo, según el INEGI, 77.2 por ciento del total del personal empleado, eran obreros; 22.8 por ciento eran empleados, cuya situación laboral es relativamente menos oscilante. Dicha cantidad total, representa, hoy día, sólo una cuarta parte de la mano de obra que fue empleada durante el boom de la construcción de 1978 a 1982. En agosto de 1992, el total de personal ocupado era de 601 mil 333, ello significa que, a poco más de un año, la cifra se redujo en un 20 por ciento. En promedio, la mano de obra de la construcción percibe 1.80 salario mínimo, por arriba de los asalariados de la radio y tv (1.17), hoteles y restaurantes (1.5), azucareros y empleados del IMSS (1.3), textiles (1.63). Revista EXPANSION, octubre 13, 1993.

³⁴ 28. Según datos de la CNIC, el 11 por ciento de los obreros constructores son analfabetas, el 68 por ciento no ha terminado su educación primaria; el 17.3 solamente finalizó la instrucción básica y el 3.3 por ciento del total tiene un nivel de instrucción que apenas sobrepasa la primaria. Las condiciones laborales de este sector son atrasadas, por ejemplo, en las escasas condiciones de seguridad: registra 11 por ciento de los accidentes laborales; se considera la actividad industrial más peligrosa. Los sindicatos charros se encargan de extorsionar los miles de trabajadores y eso explica que, entre otras cosas, carezcan de las prestaciones sociales que por ley está obligado a prestar el patrón-contratista. Estos "líderes"

venales venden protección y utilizan métodos gansteriles a fin de controlar a los albañiles. La mayoría de los trabajadores carecen del Seguro Social, así como de vacaciones e Infonavit, y de hecho no perciben aguinaldo ni utilidades, y a fin de año son despedidos sin indemnización. Prácticamente no existen condiciones mixtas de trabajo en el ramo. Un análisis más desarrollado se encuentra en: ***Explotación de la fuerza de trabajo y acumulación de capital en la industria de la construcción***. Román Munguía Huato. Reporte de Investigación, número 29. CYAD. UAM-Xochimilco, 1983.

CAPÍTULO 3

Concentración y centralización de capital en los mercados de la construcción.

3.1. Las grandes empresas constructoras. El capital monopolista en el neoliberalismo.

Los monopolios constructores en la crisis.

La historia de la conformación de los monopolios constructores en México inicia hace cuatro décadas. Por supuesto, durante el periodo del porfiriato hubieron unas cuantas empresas contratistas extranjeras que monopolizaron la mayoría de las grandes obras públicas, pero aquí estamos considerando la etapa moderna del capitalismo local a partir de la posrevolución; es decir, a partir de la tercera década del siglo pasado, la de los años veinte que supone también la construcción del estado mexicano capitalista y que al cabo de más o menos tres décadas dará cobertura a la génesis de la industria de la construcción moderna. Esta industria empieza su desarrollo moderno propiamente a partir de mediados de los cuarenta y logra su consolidación a mediados de los cincuenta, es de esperarse entonces, que el nacimiento de ellos surja recientemente, lo cual, se da aproximadamente a principios de la década de los sesenta. Sin embargo, hay que aclarar que desde finales de los cuarenta ya se perfilaban unas cuantas compañías constructoras con ciertas ventajas relativas para reunir determinadas condiciones técnicas, sociales, financieras y políticas, sobre todo éstas dos últimas.

En este sentido, cuando nos referimos al desarrollo de los monopolios en la construcción, nos estamos ubicando en la caracterización de una fase de un desarrollo capitalista avanzado en el sector; 1) La acumulación de capital se manifiesta ya, en un alto grado de concentración y centralización; 2) el volumen y magnitud de la producción de estas constructoras es considerablemente elevado; 3) un amplio desarrollo en la diversificación de los capitales de las grandes empresas constructoras en otras ramas económicas, así como en la monopolización de la producción de materiales de producción (cemento por ejemplo); 4) los monopolios

constructores tienen ya una estrecha relación con el capital bancario, estando en muchos casos fusionados con el mismo, y por tanto, la importancia del capital financiero en el conjunto de la economía de la construcción es ya predominante (surgimiento y desarrollo del capital promotor inmobiliario), los grandes consorcios incursionan en el mercado bursátil local y extranjero; 5) los intereses de los monopolios son decisivos en las políticas estatales del gasto público en construcción; 6) se ha consolidado la inversión en el extranjero de los capitales monopólicos constructores, tanto en la producción misma como en la asesoría técnica, algunas de estas empresas son transnacionales, etcétera; 7) hay una enorme complejidad dentro del aparato técnico-administrativo, en términos de un grado elevado de la división sectorial y técnica del trabajo; 8) la importancia de una compleja estructura industrial productiva en la construcción, tanto en la producción (inmediata y de material constructivo), como en el intercambio que se genera a través de una enorme red de distribuidores mercantiles dentro del ramo. Con estos elementos fundamentales delineados, es que hablamos de la presencia predominante de los monopolios constructores en el conjunto de la economía de la edificación.

Consideramos que es a partir de la década de los sesenta que los monopolios constructores surgen, consolidando y desarrollándose a lo largo de los setentas del siglo pasado. Las condiciones sociales que permiten conformarlos, se establecen a partir de cambios sustanciales en el desarrollo capitalista nacional. Se puede decir que con el surgimiento del capital financiero se dan las condiciones económicas para el proceso de configuración monopólicas en la construcción. Esto, considerando la importancia que representa el financiamiento o el otorgamiento de créditos considerables necesarios al emprendimiento de grandes obras públicas y su diversificación territorial. De igual manera, entre otras razones, la puesta en escena de políticas estatales de vivienda, la creación de institutos y organismos a la promoción y producción habitacional tienden a construirse inicialmente en factores decisivos en el inicio de las empresas monopólicas.

Dentro de la estructura monopolista de la construcción, son las grandes compañías las que disponen de mayores recursos económicos, técnicos, políticos, etcétera, teniendo por tanto, mayor capacidad de negociación y de maniobra. La participación de grandes empresas en la esfera de la construcción depende pues, fundamentalmente, de la posesión de masas importantes de capital que pueden manejar en el momento de emprender las obras y, principalmente durante el período de la producción. La magnitud de masas de capital poseído y la capacidad de obtención de capital crediticio son los principales elementos que asignan el lugar correspondiente en la dinámica de la acumulación capitalista.

La disponibilidad de contar con recursos suficientes bajo las formas que asume el capital productivo por un lado, y por otro, el margen de negociación con el capital financiero, son las palancas directamente proporcionales a la concentración del capital.

Dependiendo entonces del nivel y grado de desarrollo, tanto de las fuerzas productivas como de sus vínculos financieros y políticos; a las compañías constructoras les corresponde su lugar en el proceso de acumulación y, con esos factores económicos y extraeconómicos se ubican en los distintos niveles y momentos de la esfera de la producción el tipo de obra a realizar; el volumen de producción; el carácter del contrato; la magnitud de la inversión; la inserción particular o plena en el periodo productivo; el lugar territorial de la producción, etc, estos son pues, algunos de los elementos que concatenados expresan la capacidad productiva y por ende de acumulación.

Alejandra Moreno Toscano expone correctamente la participación de las pequeñas y grandes constructoras en algunos de sus aspectos técnicos, financieros, políticos, tipo de obra, etcétera, así como la articulación entre estas empresas. En efecto; "Por su carácter dependiente de la coyuntura, las empresas constructoras pequeñas no pueden racionalizar su actividad; realizan proyectos aislados, trabajan *in situ*, utilizan procesos de producción casi artesanales, no incorporan trabajadores en forma

estable y se ven doblemente afectadas por la carestía de insumos y la intermitencia de pagos del Gobierno... el funcionamiento de las grandes empresas es opuesto... han desarrollado capital fijo, incluso han consolidado algunas ramas de la producción de bienes de capital, pues se dedican a la construcción de obras de infraestructura que requiere el empleo de maquinaria y equipo. Utilizan tractores, motoconformadoras y camiones de volteo; consumen varilla, ladrillos, cemento y hierro que ellas mismas fabrican o que producen sus subsidiarias y asociadas. Todo ello ha acentuado su tendencia al monopolio y algunas se han integrado a los consorcios industriales más importantes que operan en el país.

“Estas grandes constructoras -continúa Toscano- pueden racionalizar sus programas de actividades, financiar costosas investigaciones en tecnología, fotografía aérea y estructura de suelos. Algunas mantienen subsidiarias en países Centro y Sudamericanos.

“La política intermitente de gasto público afecta poco a esas grandes constructoras pues mantienen líneas de crédito abiertas con financieras internacionales, a tal punto que algunas grandes constructoras pueden financiar vastas obras públicas, antes de que el Gobierno les haga llegar los primeros pagos. En esas condiciones es explicable que mantengan relaciones privilegiadas con los organismos gubernamentales que promueven obras, además de que han llegado a ser las empresas mejor preparadas para realizar los grandes proyectos.

“Algunos estudios muestran que el desarrollo de los grandes consorcios de construcción se apoyó supeditando a las empresas pequeñas mediante el sistema de subcontrataciones. Esta composición y estructura dota a la industria de la construcción de una característica especial: puede mantener, simultáneamente, altas tasas de explotación del trabajo con altas tasas de acumulación de capital. En otras palabras -dice Toscano-, el desarrollo de estas industrias se apoya en su capacidad para combinar las desigualdades creadas por el desarrollo económico: formas de trabajo artesanales y consorcios industriales de gran capacidad técnica que operan

como verdaderos monopolios. Esa capacidad de combinación le ha permitido mantener el papel preponderante que ha jugado desde 1950, en el desarrollo industrial de México, sólo superado por la industria eléctrica y el petróleo.”¹

En consecuencia, las compañías monopólicas son las que reúnen las mejores condiciones económicas y políticas para emprender las grandes obras públicas. Las obras pesadas de infraestructura, principalmente las que necesitan adaptar alta tecnología, son construidas predominantemente por los monopolios que disponen de maquinaria pesada, materiales, equipo, tecnología avanzada y fuerza de trabajo calificada a todos los niveles.

En lo que refiere a la distribución de la producción por tipo de obra de las compañías constructoras, podemos ver que son las grandes empresas las que controlan principalmente las obras de infraestructura y que también encauzan sus actividades a la construcción industrial, siendo notorio que en lo referente a la producción de vivienda es baja su participación. En 1977 las grandes empresas dedicaban el 43% de su actividad productiva a obras de infraestructura: vías terrestres, presas, obras de regadío, obras marítimas y de urbanización; el 36 por ciento a la construcción industrial y solamente el 8.75 por ciento a la edificación no residencial, dedicando en promedio, las grandes constructoras a la actividad habitacional sólo el 5.2 por ciento.

Si consideramos solamente entre las grandes empresas a los monopolios, éstos fundamentalmente se concentran a la producción de obras de infraestructura e industriales. A partir de la crisis, empezó una diversificación de producción hacia obras medianas y menores. Por otro lado, las medianas empresas atendían en este año en primer lugar, obras de carácter industrial pero de menor tamaño que aquellas efectuadas por los monopolios, dedicando en promedio un 25 por ciento de su actividad a este tipo de obras, tenían una mayor intervención en la edificación habitacional y no residencial, esto es: hospitales, escuelas, hoteles, comercio, oficinas, etcétera con un 30 por ciento y, aunque también participan en infraestructura, es menor su cuota de actividad.

En tanto, las pequeñas empresas para ese año destinaban primordialmente un 24 por ciento de su actividad a la edificación no residencial, ocupando el segundo lugar, la producción de vivienda con un 16 por ciento en promedio, y canalizando el resto de su producción hacia proyectos, estudios, consultorías, instalaciones, alguna participación en obras urbanas, de comunicación y de construcción industrial, pero siempre, en tanto obras menores y de nivel secundario.

Ahora bien, algunos de estos rasgos generales de las empresas constructoras se han venido modificando a partir de la crisis económica de 1982. En lo esencial las grandes contratistas siguen conservando sus principales características pero durante el desarrollo de la crisis se reconfiguran algunos elementos de su estructura económica-productiva y financiera. El impacto de la crisis ha llevado a redefinir sus esquemas de acumulación de capital, como es el caso de la compañía Tribasa, hoy denominada Pinfra, que ya no se centrará en construir, sino en promover y desarrollar proyectos de infraestructura. Uno de los cambios en la nueva estrategia, alentados por la política neoliberal de las privatizaciones, es la diversificación de la cartera de inversiones.

En octubre de 1994, en vísperas del estallamiento de la gran crisis de diciembre, el 1.5 por ciento de las empresas constructoras realizaban 62 por ciento de las obras del país. Todavía no acontecía el colapso económico y ya el entonces presidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), Sergio Jinich Ripstein, aseguraba que ese año cerrarían aproximadamente mil empresas, trayendo consigo diez por ciento menos de empleos dentro de la construcción, es decir, 50 mil obreros despedidos. Ese año, además, aumentaba en 20 por ciento el número de empresas inactivas. Jinich decía optimistamente que las perspectivas son positivas en términos generales para industria edilicia al cierre del año. No preveía la mayor catástrofe económica de la historia de este sector industrial.

La estructura monopólica no ha tenido cambios radicales durante los últimos 25 años; en pleno *boom* de la construcción a finales de los años setenta, casi todas las grandes compañías que aparecen en los primeros lugares por monto de obra continúan manteniendo el liderazgo empresarial.

Las diez primeras constructoras de México en 1979, según monto de obra

Razón social	Monto de obra (miles de pesos)
1. Construcciones Grupo ICA	7 441, 935
2. Construcciones Protexa	7 072, 000
3. Constructora Metro	2 899, 760
4. Bufete Industrial	2 800, 000
5. Constructora General del Norte	2 513, 684
6. Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD)	2 043, 293
7. Compañía Contratista Nacional (Coconal SA)	1 325, 000
8. Widisa SA	1 000, 000
9. Túnel SA	901, 040
10. Ingenieros y Contratistas	873, 721

Fuente: Revista *Obras*, p. 51. N° 93. Septiembre de 1980. México.

Las diez primeras empresas constructoras de México, 1995-2000
(Miles de pesos, base: 2000)

Número	Empresas constructoras nacionales	1995-2001 Ventas	Porcentaje
1	Empresas ICA. Sociedad controladora. Ingenieros Civiles Asociados	90.971762	36.84
2	Bufete Industrial	36.959 088	14.97
3	Grupo Tribasa	32. 232 244	13.05
4	Corporación GEO	25.302 901	10.25
5	Consortio ARA	15.715 576	6.36
6	Protexa Construcciones	14.092 229	5.71
7	Urbi Desarrollos Urbanos	10.296 492	4.17
8	Consortio de Ingeniería Integral	8.506 552	3.44
9	Grupo Mexicano de Desarrollo	6.790 902	2.75
10	Consortio Hogar	6.089 876	2.47
	Total	246. 957 622	100

Fuente: Revista *Obras*. Informe Anual de 1995 al 2001

Durante el salinato y el foxismo han cobrado presencia nuevos grandes corporativos, como es el caso de Tribasa y de IDEAL, y a mediados de los años noventa, con el *boom* inmobiliario emergen grandes compañías desarrolladoras de vivienda.

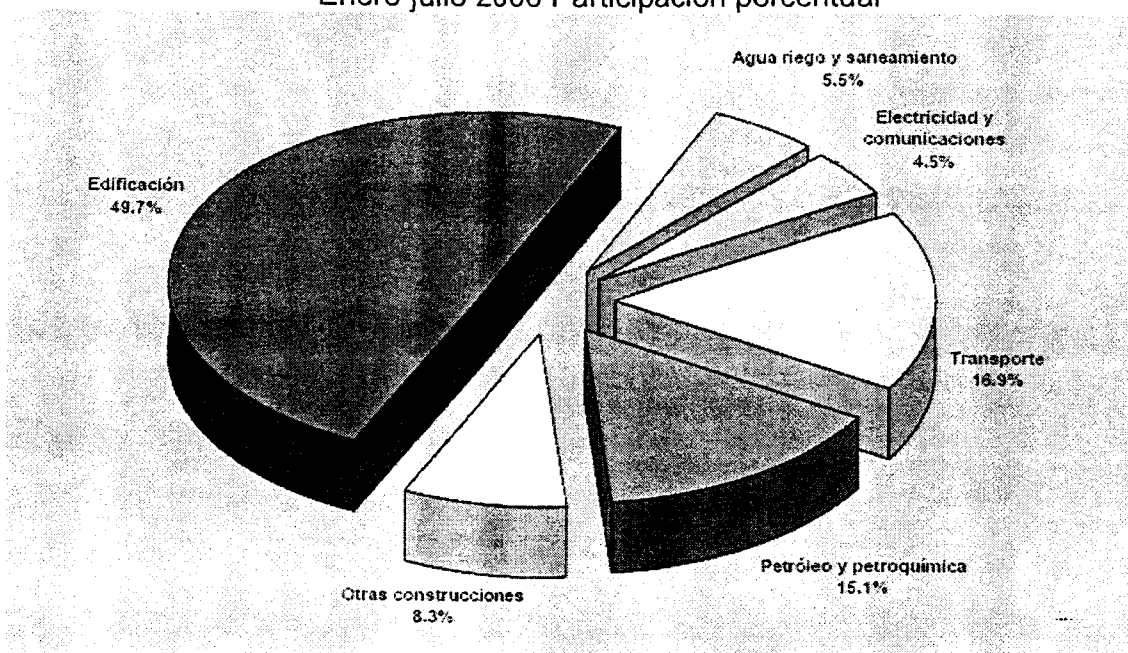
En la fase superior de un capitalismo tardío monopolístico semicolonial neoliberal en la formación social mexicana, dentro del sector industrial la rama constructiva configura un universo de empresas, pero son los monopolios los que dominan hegemónicamente el amplio campo edificatorio.

Según la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), en 1999 el valor de la producción fue de 74 mil 687 millones de pesos, lo que representó un aumento de 0.3 por ciento en términos reales, producto de la disminución en la inversión pública y privada, y la casi nula inversión extranjera. Para empresas líderes como Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD), ICA, Bufete Industrial y Tribasa, la situación no fue nada fácil ya que aún no lograban recuperarse de los adeudos contraídos en años anteriores y los recursos frescos derivados de la ejecución de nuevos proyectos han descendido por el efecto de la contracción de la obra pública. Las utilidades netas disminuyeron drásticamente y resintieron una profunda crisis de liquidez y descapitalización. Para mantener su competitividad las principales constructoras debieron aplicar programas de saneamiento financiero para alcanzar estabilidad en sus finanzas. Las ventas netas de las 100 primeras empresas registraron un conjunto un descenso de menos 7.8 por ciento en términos reales, lo que significó una facturación por casi 50 mil millones de pesos, que representa 66 por ciento del total de la producción.

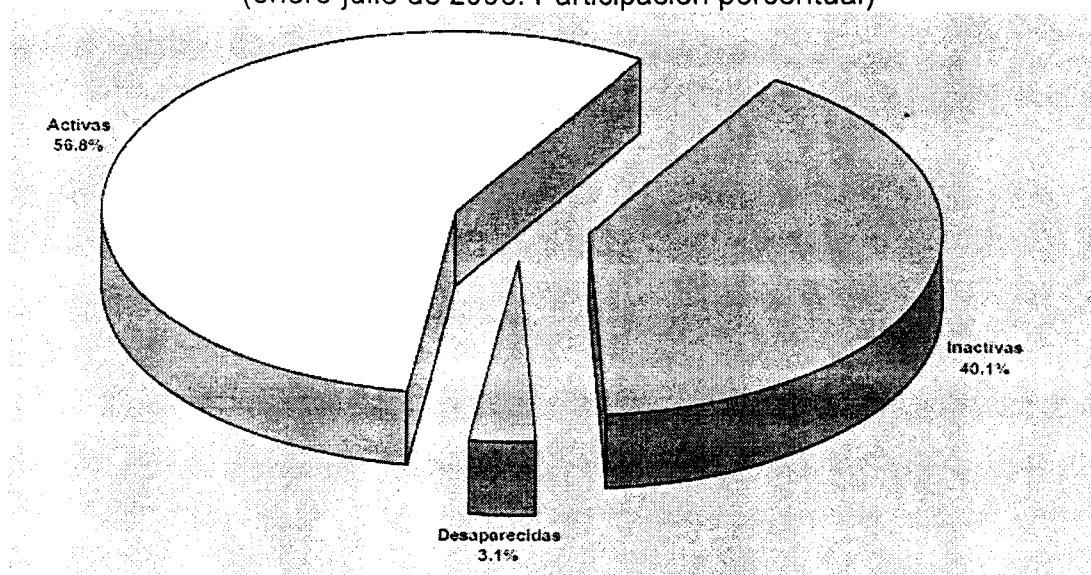
Valor total de la producción según tipo de obra
(millones de pesos corrientes)

Período	Total	Edificación (1)	Agua, riego y saneamiento (2)	Electricidad y comunicaciones (3)	Transporte (4)	Petróleo y petroquímica (5)	Otras construcciones (6)
2000	128 970.9	56 614.1	9 915.4	6 380.3	26 845.7	11 827.9	17 387.5
2001	127 359.8	57 574.6	8 367.1	7 743.8	23 914.1	11 485.6	18 274.5
2002	124 658.8	53 933.6	7 251.4	10 275.0	23 513.2	14 190.8	15 494.7
2003 *	129 721.9	52 919.6	7 763.1	9 221.3	27 157.9	15 894.2	16 765.8
2004	153 174.1	71 367.6	11 813.2	9 066.5	26 185.8	18 460.1	16 280.9
2005	163 359.7	79 677.1	11 939.4	6 661.3	28 663.3	19 898.2	16 520.4

Valor total de la producción según tipo de obra
Enero-julio 2006 Participación porcentual



Empresas constructoras según condición de actividad
(enero-julio de 2006. Participación porcentual)

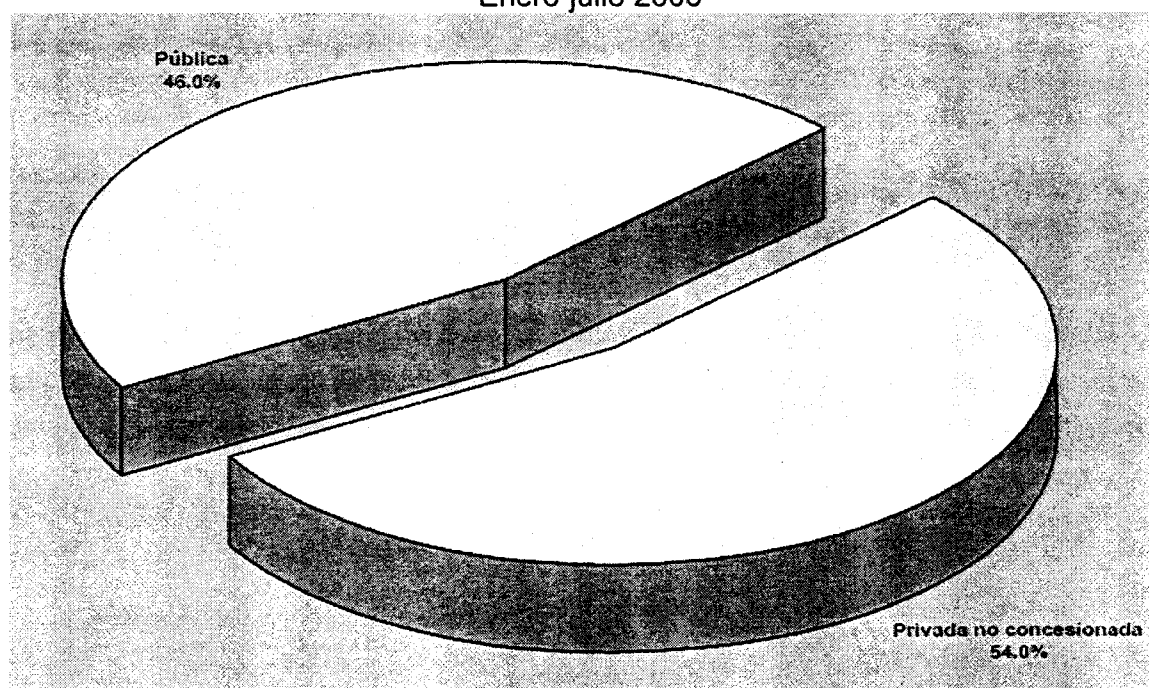


**Participación porcentual de las empresas constructoras según condición de actividad
y según tamaño de la empresa**

Periodo	Gigante			Grande			Mediana		
	Activas	Inactivas	Desapa- recidas	Activas	Inactivas	Desapa- recidas	Activas	Inactivas	Desapa- recidas
2000	91.9	7.5	0.6	89.8	9.8	0.4	87.8	11.7	0.5
2001	90.7	9.0	0.3	88.2	10.6	1.0	82.9	16.6	0.5
2002	88.1	10.4	1.5	86.6	12.5	0.9	78.3	19.2	2.4
2003 [*]	83.5	16.2	0.4	84.3	13.8	1.9	75.4	23.9	0.7
2004	80.7	19.1	0.3	81.5	17.4	1.1	71.0	28.7	0.4
2005	77.8	21.5	0.7	77.9	21.1	1.0	72.4	26.6	1.0

Periodo	Pequeña			Micro		
	Activas	Inactivas	Desapa- recidas	Activas	Inactivas	Desapa- recidas
2000	83.2	15.4	1.4	67.9	31.4	0.7
2001	78.9	20.3	0.8	54.3	44.9	0.8
2002	71.9	24.2	3.9	47.7	50.7	1.6
2003 [*]	69.1	30.7	0.2	50.9	48.2	0.8
2004	67.5	32.3	0.2	47.8	50.1	0.7
2005	64.0	34.9	1.2	44.2	54.3	1.5

**Participación porcentual según sector institucional
Enero-julio 2006**



Las obras con mayor contribución en la facturación fueron edificios no residenciales, 23 por ciento; vías terrestres, 19 por ciento; construcción industrial, 20 por ciento; y vivienda, 19 por ciento. Según el tipo de contratación, 56 por ciento del total de las empresas afiliadas a la CMIC se debió a la obra pública. Por su parte, 51 por ciento de los ingresos de las 100 provinieron del sector privado. Las entidades con mayor participación fueron Campeche (14%); Distrito Federal (10%); Nuevo León (8%). Dentro de las 100 primeras empresas, las entidades con mayor participación en la ejecución de proyectos fueron el Distrito Federal con 50%, en primer lugar, seguido de Jalisco con 11 por ciento, y Nuevo León, con siete por ciento.

Las 100 empresas más importantes por tamaño en 1999

	Número	1998	Participación (%)	Variación	real
	de constructoras	(millones de pesos)		1998/1997 (%)	
Gigantes	12	41, 763	86.8	37.5	
Grandes	11	2, 743	5.7	25.4	
Medianas	28	2, 923	6.1	14.4	
Pequeñas	7	249	0.5	-8.8	
Micro	44	457	0.9	2.5	
Total	100	48, 134	100.0	34.1	

Fuente: Revista Obras, México, 2000.

Las diez primeras constructoras de México en 1999

Razón social	Ventas (miles de pesos)
1. ICA Sociedad Controladora	14, 943, 000
2. Corporación GEO	4, 195, 782
3. Grupo Tribasa	3, 999, 086
4. Bufete Industrial	3, 336, 411
5. Trituradores Basálticos y Derivados	3, 033, 334
6. Consorcio ARA y Cías. Subs.	2, 580, 687
7. Consorcio de Ingeniería Integral	2, 226, 628
8. Urbi Desarrollos Urbanos	2, 052, 485
9. Techint	1, 858, 062
10. Bufete Industrial Construcciones	1, 516, 114

Fuente: Revista Obras, México, 2000.

ICA: La mayor estructura monopólica edificada por el capital inmobiliario constructor

En julio de 1993, año y medio antes del "error de diciembre", dentro de las 100 primeras empresas de los llamados mercados emergentes en el mundo, de un total de 38 empresas latinoamericanas, el Grupo ICA destaca en el lugar número 48, con un valor aproximado de mil 930 millones de dólares. Los *mercados emergentes* se denominan así, entre otras cosas, por el aumento de las inversiones extranjeras en los países "subdesarrollados", según la revista *Business Week*. En la lista figuran 18 empresas mexicanas, 12 brasileñas, cinco chilenas y tres argentinas. Telmex, es la primera de las 100 empresas, con un valor de 25 mil 660 millones de dólares.

En 1999, según la encuesta de la revista OBRAS, dentro de las 100 constructoras más importantes seguía permaneciendo en el primer lugar Ingenieros Civiles Asociados (ICA), con ventas por casi 15 mil millones de pesos y una utilidad por un millón y mil 500 millones de pesos. Una comparación de la estructura empresarial de este año con la de hace veinte años nos permite ver la incorporación de algunas

grandes empresas desarrolladoras de vivienda, como son Corporación GEO y Consorcio ARA.

La historia reciente de la ICA, a partir del crack de 1982 y el de 1994, es una historia de vicisitudes económicas en la que constatamos, pese a todas las adversidades económicas y financieras, que su estructura monopólica es muy sólida, aún con todos los movimientos que la cimbran, se mantiene firme y muy difícilmente puede colapsarse.

La construcción del monopolio de ICA comienza con su fundación en julio de 1947 con un capital inicial de 100 mil pesos, en 1988 tenía activos totales de alrededor de medio billón de pesos, empleaba a cinco mil profesionistas y contrataba a 65 mil trabajadores en México y en el extranjero. A partir de 1979 se constituye como Empresas ICA, con las características de una sociedad controladora. Su fundador fue el ingeniero Bernardo Quintana Arriola, quien con 17 socios empezó una empresa que a la postre sería la más importante del país. En esos años los mayores contratos se concedían a las empresas extranjeras o a la constructora *El Águila*, fundada por el refugiado español José Bertrán Cusine y cuyo socio secreto era, según el rumor, Dámaso Cárdenas, hermano del expresidente Lázaro Cárdenas.

Entre los socios fundadores de ICA estaban Javier Barrios Sierra (1915-1971), quien sería director del Instituto Mexicano del Petróleo, secretario de Obras Públicas durante el gobierno de Adolfo López Mateos y ilustre rector de la UNAM de 1966 a 1970; Fernando Hiriart, secretario de Energía, Minas e Industria Paraestatal con la administración de Miguel De la Madrid.



Multifamiliar Miguel Alemán,
Ciudad de México (1947-1949).

El primer gran contrato fue la construcción en 1947 del primer conjunto de vivienda popular erigido en el país: el *Multifamiliar Miguel Alemán*, en la avenidas Coyoacán y Félix Cuevas, al sur de la ciudad de México; una zona que iniciaba un crecimiento urbano expansivo con la prolongación de la Avenida Insurgentes. Puede suponerse que el entonces presidente Alemán, además de vanagloriarse erigiendo un conjunto de edificios con su propio nombre y prosiguiendo el culto a la personalidad del Bonaparte en turno, haya sido el padrino de esta firma constructora. Durante los años cincuenta *El Águila* quebró, dejándole prácticamente el campo solitario de los negocios a ICA en una etapa de gran auge constructivo con la consolidación del modelo de desarrollo estabilizador fincado en la sustitución de importaciones y la expansión de la industria nacional. A finales de los años cuarenta, las primeras obras de la cuenca del Tepalcatepec, entre Michoacán y Jalisco, que comprendían la construcción de presas, canales de riego, puentes, caminos y escuelas, fueron contratadas por esta empresa, con las cuales inició una larga historia de grandes obras públicas edificadas hasta la fecha. ²

En agosto de 1984 falleció Bernardo Quintana Arriola, quedando como sucesor al mando de la empresa el ingeniero Gilberto Borja Navarrete. En 1987, la actividad bursátil en el país estaba acaparada por 114 familias. Uno de los magnates era, en ese entonces, el ingeniero Gilberto Borja Navarrete, poseedor de una fortuna de un billón 311 mil 536.8 millones de pesos. Borja Navarrete a finales de los años ochenta era uno de los más prominentes empresarios que integraban el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), consistente en un grupo que reúne a los 37 magnates más ricos del país. En este Consejo estaban incluidos Crescencio Ballesteros Ibarra, presidente de la constructora Grupo Mexicano de Desarrollo; Antonio Gutiérrez Prieto, presidente del Grupo Gusta y José Mendoza Fernández, presidente de Bufete Industrial. El CMHN a su vez hegemoniza el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), cúpula de cúpulas del llamado sector privado, que no es otra cosa la elite del poder económico en México, representado por el poder político gubernamental, que determina el rumbo del país. La alta burguesía tiene su expresión orgánica en este tipo de agrupaciones políticas y a ellas pertenecen los poderosos magnates de la construcción.

Bernardo Quintana Arriola fue uno de los empresarios más poderosos en México. Este magnate constructor fue uno de los principales consejeros financieros del Banco del Atlántico y del Banco de México; así como uno de los integrantes del Comité Directivo de *Atalaya*, una asociación de capitalistas más importantes de la alta burguesía mexicana.³ Su hijo, el ingeniero Bernardo Quintana Isaac, es actualmente el presidente del Grupo ICA. En Noviembre de 1994 se estaba decidiendo la sucesión del entonces presidente de ICA Borja Navarrete, en la cual participaban como consejeros externos a la organización: Carlos Slim, Roberto Hernández y Lorenzo Zambrano, quienes habían sido incorporados al consejo por el propio Borja Navarrete. Como es sabido, Slim representa el capital de Telmex, Hernández el de Banamex y Zambrano el de Cemex. En la sucesión quedó Quintana Isaac, entre otras razones porque Quintana es consejero "A" con Roberto Hernández en Banamex-Accival, es socio de Zambrano en Cemex y también consejero

propietario de Telmex con Slim. En esos tiempos había una fractura interna entre los socios capitalistas, pues 200 de ellos se habían salido para crear el Grupo INDE. El candidato de Borja Navarrete para la sucederle no era Quintana Isaac sino Andrés Conesa Ruiz. Quienes decidieron la sucesión a favor de Quintana Isaac fueron los votos de calidad de Slim, Zambrano y Hernández. El 17 de diciembre Quintana Isaac tomaba posesión como presidente de la compañía en plena estallido de la crisis, con mercados totalmente financieros desajustados y con pasivos de corto plazo por mil 100 millones de dólares, que obligaron a un ajuste financiero inmediato, a la suspensión de proyectos y a la cancelación de otros, a establecer políticas de austeridad y de reducción de costos.

Dos años atrás, en abril de 1992 ICA empieza a cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores. También empezaría a colocar en el mercado financiero internacional, en el New York Stock Exchange, bonos de infraestructura carretera para obtener recursos por casi 2 billones de pesos para la construcción de la autopista México-Guadalajara en el tramo Maravatio-Zapotlanejo, con 340 kilómetros de longitud., de la cual había obtenido la concesión del servicio por un periodo de 18 años tres meses. ⁴ El corporativo en ese entonces se conformaba por 18 subsidiarias, cada una dedicada a una actividad específica, ya sea de la construcción de obra pesada, industrial y urbana, promociones turísticas, así como diversas obras de ingeniería y servicios. Aunque la fuente de ganancias principal es la construcción, también participa como propietaria y operadora de hoteles y extrae y vende agregados para la construcción.

Ese año, las operaciones de la compañía se dividían en cinco segmentos:

-La construcción, el ramo más grande, se subdivide en cuatro especialidades: *Construcción pesada*. Dedicada de manera específica a la realización de infraestructura, en que incluye la construcción de caminos, autopistas, puentes, túneles, canales y aeropuertos. El tiempo de duración de estos contratos es de dos a cuatro años, y su cliente principal en el país en el gobierno federal.

Construcción industrial. Su operación está más enfocada hacia el diseño y la construcción de instalaciones fabriles de considerable tamaño y diversas plantas. La mayor parte de los trabajos han sido elaborados para la CFE, Fertimex y Pemex. En este tipo de obras la compañía suele asociarse con las grandes compañías estadounidenses Bechtel Inc., y Fluor Daniel.

Construcción urbana. En ella se consideran desarrollos urbanos, como construcción de carreteras y obras de infraestructura, además de la construcción de edificios, de uso para oficinas, en habitación o de centros comerciales (*malls*: en Guadalajara, por ejemplo, edificaron Centro Magno y Plaza Galerías), además de viviendas.

Construcción de transportes. Se dedica básicamente a la construcción del Sistema de Transporte Colectivo (Metro), en donde se constituye como monopolio al ser el único contratista.

Concesiones. Mediante la participación en siete concesionarias del gobierno federal, en diversas obras

-Manufacturas. Es la filial dedicada a producir diversos industriales.

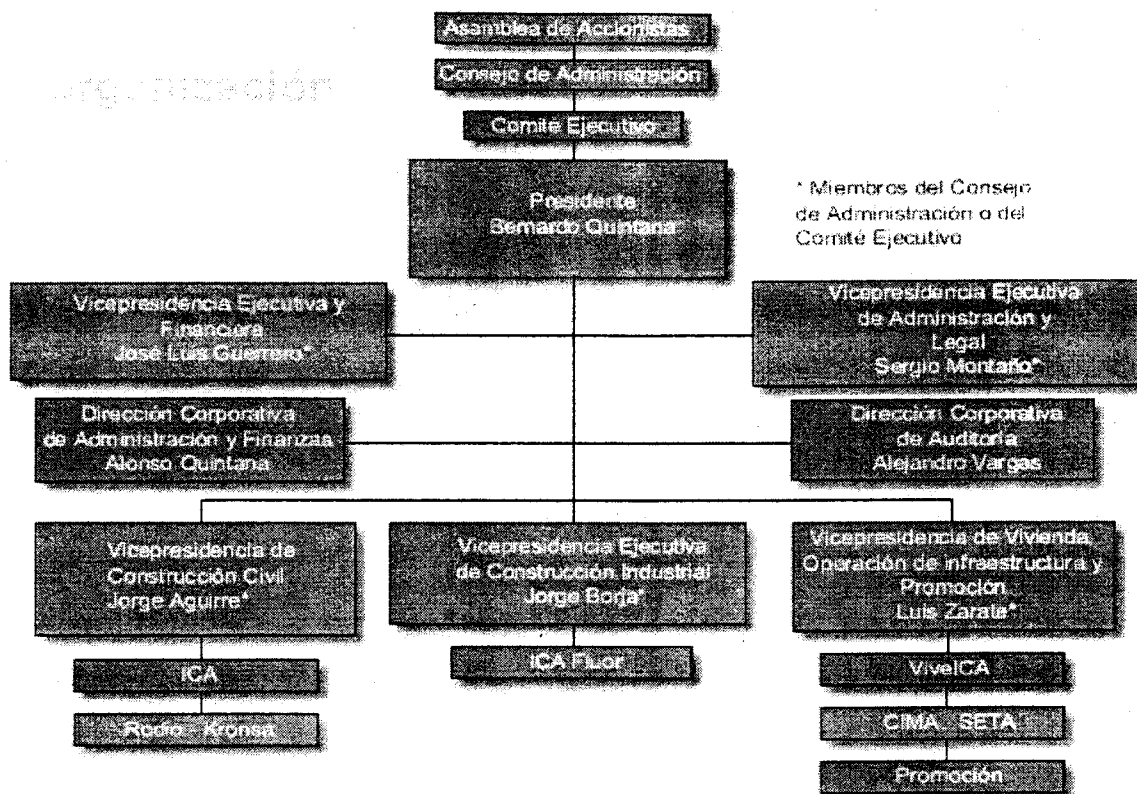
-Hoteles. En ésta posee una importante línea de hoteles de cinco y cuatro estrellas bajo la franquicia de Sheraton y Radisson, ubicados en importantes playas turísticas del país: Cancún, Ixtapa y Huatulco, entre otras.

-Agregados de construcción. En esta actividad, en la que el grupo inicia operaciones, trabaja en coinversión con Vulcan Materials Co., principalmente en la venta de piedra caliza molida.

Actualmente las operaciones de la compañía se dividen en tres grandes divisiones:

1. *Construcción Civil*
2. *Construcción Industrial*
3. *Vivienda. Operación de infraestructura y Promoción.*

Su estructura corporativa actual es la siguiente.



En una entrevista realizada en el 2005 a Bernardo Quintana Isaac, presidente del Consejo de Administración de esta compañía, el empresario muestra una visión muy optimista de la economía al afirmar que después de la crisis de 1995 confía en que ya no habrá ninguna, "pues los mecanismos están en su lugar, pero *si hubiera una crisis a nosotros nos afectaría significativamente menos* (cursivas mías), porque ahora las obras que financiamos tienen el riesgo de a nivel de proyecto. Evidentemente no todas las empresas se capacitaron para emprender proyectos más complejos en el sentido de su tamaño, riesgo y funcionamiento. Para esto es importante tener un curriculum, la gente comprometida y capacitada y el capital necesario para apoyar las obras en las uno licita. Creo que es un cambio importante en la industria de la construcción. Pocas compañías mexicanas, si es hay alguna otra, se han podido adaptar completamente. Desafortunadamente esto ha generado la presencia de empresas de otros países que, a mi juicio, no ofrecen más capacidad técnica que la existente en México, pero tienen los apoyos, los recursos y los

elementos para licitar proyectos ya veces los nacionales no cuentan con eso. ICA siempre ha estado abierto a los socios. Desde que yo me acuerdo ha habido sociedad con empresas muy importantes de todo el mundo, sobre todo compañías americanas, canadienses, francesas, españolas e inglesas.”⁵

¿Qué piensa de lo que sucede siempre en los grandes proyectos como el Aeropuerto de Texcoco —que estaba prácticamente amarrado y finalmente no se hizo, el mismo Cajón —que tardó— o lo que sucede con el Fénix? “Un proyecto de infraestructura siempre afecta a algunas personas. En cierta forma modifica la naturaleza y molesta a los grupos de ecologistas medio radicales, pero hay que tener decisión política y conciencia ciudadana sobre la necesidad de estas obras. En todos lados del mundo existe el mismo tipo de problemas y los proyectos se hacen. Yo no digo que no se responda a las necesidades reales o a las objeciones que hay en las comunidades que van a ser afectadas, sería ilógico, pero hay que llegar al punto de tomar una decisión y decir: ‘Esto es por el bien del país’. Pero en general yo veo cada vez más decisión.

En el caso del Fénix la problemática está en Hacienda, que no quiere hacer descuento a unas importaciones, ¿qué piensa de esto? Ojalá se haga el proyecto del Fénix. Creo que un país que tiene petróleo y no le da valor agregado debe hacer lo posible por dárselo. Desconozco las condiciones internas por las que se estén tomando las decisiones, pero si hubiera por ahí alguna petición de subsidio creo que no es actual, pues ese tipo de cosas a la larga complican la vida —si es que ése fuera el problema—. No lo sé, pero eso es lo que he leído.”

¿Con instrumentos como el Consejo Nacional de Infraestructura y el blindaje que planea la industria de la vivienda es posible que la economía tenga un cambio con uno u otro gobernante? La economía debe seguir creciendo razonablemente bien. Hemos perdido competitividad por razones de muchas

índoles. La crisis de 95 fue terrible para todos, pero ahora ya aprendimos, yo espero. Por supuesto que hay riesgos, pero pienso que están siendo tomados en cuenta, se están instalando los mecanismos para abatir o por lo menos manejar esos riesgos. Entonces a cualquier gobernante que llegue le va a interesar la posibilidad de hacer infraestructura, ya sea

azul, verde o amarillo. *¿Un gobernante todavía tiene el poder de cambiar el modelo económico?* México es más grande que cualquier gobernante: la sociedad, la información que existe y el Congreso que no tendrá mayoría. Yo pienso que lo que hemos hecho hasta ahora —que también nos ha causado muchos problemas—, por lo menos nos asegura que no va a haber alguien tan fuerte como para tomar decisiones unilaterales que nos afecten. El próximo gobernante deberá convencer, hablar a la sociedad y tener buenos proyectos.

Es muy interesante conocer, aunque sea brevemente, la percepción que tiene uno de los principales magnates de la construcción en México y en latinoamérica acerca de los negocios de la industria edilicia, de los impactos ambientales en la edificación de grandes obras, así como de los movimientos sociales de oposición a tales obras. Para Quintana Isaac, es un hecho desafortunado la presencia de empresas extranjeras en México, pero, contradictoriamente reconoce que la propia empresa, que se jacta de ser muy nacionalista, desde hace muchos años, ha tenido socios extranjeros, como son las más grandes y poderosas empresas en el mundo, la Bechtel Company y la Fluor Daniel (véase el subcapítulo 4.3) Con relación al proyecto fallido del aeropuerto en Texcoco, el problema no fue tanto la oposición de los grupos ecologistas sino el movimiento campesino de los ejidatarios de San Salvador Atenco en defensa de sus tierras. Para él, todas las grandes obras son *por el bien del país*, incluidas, por supuesto, la construcción de autopistas concesionadas a ICA pero que, por su fracaso económico, han pasado a ser una pesada carga financiera para toda la sociedad, especialmente para el pueblo trabajador, con el

rescate carretero del Fobaproa. Las necesidades del capital aparecen metamorfoseadas como necesidades sociales.

ICA, como hemos mencionado, ha tenido dos severos golpes a su acumulación de capital, las crisis de 1982 y 1994-1995. De la primera se fue reponiendo casi diez años después durante el sexenio del Salinato, gracias a la política de fomento a la infraestructura carreteril privatizada; de la segunda, con la construcción de algunas grandes obras pesadas y su incursión en la edificación de proyectos urbanos y vivienda. Como el mismo Quintana reconoce, la crisis de 1995 *fue terrible para todos*, aunque a esta empresa le afectó *significativamente menos*. El pesado lastre económico del crack del 94 les obligó a recurrir, años después, como hemos mencionado, al dinero de Carlos Slim para sanear sus finanzas, quien de ser su salvador capitalista hoy se convierte en su fuerte competidor.

Hablar del número y la envergadura de las obras construidas desde 1982 por este llamado gigante de la construcción sería largo y tedioso. Baste señalar que en las principales obras pesadas de infraestructura básica ha participado directa o indirectamente esta empresa. Durante muchas décadas, aunque lo hizo de manera insignificante, ICA no destinó sus recursos a la edificación habitacional. Con el relativo abandono gubernamental a los grandes proyectos de obra pública con la crisis del 94, la empresa empezó a ver en la producción habitacional un rico filón de oro. Desde ese año, al diversificación de su cartera de inversiones se ha venido ampliando constantemente. Esta disminución del gasto por parte del Estado en la obra pública obedece, a nuestro juicio, a dos aspectos fundamentales: uno, la poca disponibilidad de recursos financieros derivada de la crisis económica; dos; a la política de privatización de la infraestructura y los servicios públicos. Esto va a conducir, en gran medida, al boom inmobiliario habitacional y de edificios comerciales, corporativas y de oficinas en las principales ciudades mexicanas.

ICA. Ingresos por actividad
Millones de nuevos pesos

	1992	1993	1994
Ingresos del segmento construcción			
Pesada	3,070	3,040	3,824
Industrial	744	627	745
Urbana	1,790	1,869	1,385
Total	5,604	5,536	5,954
Utilidad de operación del segmento			
Pesada	577	756	880
Industria	80	76	64
Urbana	113	158	113
Total	841	990	1,057

Fuente: ICA

No obstante que en 1999 ICA emprendía la edificación de la Torre Mayor en Paseo de la Reforma, con una inversión total de 250 millones de dólares, asociada con Paul Reichman, un magnate de bienes raíces, y que ese mismo año había construido edificios como Omega, el de Inverlat y de Citibank, y un hotel vendido por 170 millones de pesos a Grupo Carso, en el 2001 reportaba una caída de las ventas por dos mil 234 millones de pesos, una reducción de casi 20 por ciento comparado con el mismo trimestre del año anterior, pero en agosto del 2002, la empresa vivía la mayor crisis de su historia por la amenaza de problemas de liquidez, al desplomarse 67 por ciento los ingresos en un año. La cancelación de los trabajos del nuevo aeropuerto en Texcoco y la falta de proyectos de infraestructura del gobierno federal. El estado de contratación o cartera contratada pendiente por construir (*backlog*), caía 11.1 por ciento, lo que ponía en riesgo su bursatilización en la Bolsa Mexicana de Valores, derivado, entre otros factores, de algunos retrasos de pago con sus proveedores, con los tenía una deuda de cien millones de dólares.

La historia de ICA en los dos décadas recientes no esta ausente de contradicciones ominosas, propias de toda empresa capitalista. Por ejemplo, en junio de 1992, supuestamente para resolver los complejos problemas ambientales que experimenta México, el Instituto Mexicano del Petróleo, ICA y Chemical Managment Inc. conjuntarían esfuerzos y recursos en los campos de la tecnología, de la ingeniería, de la construcción y de la instalación y operación de servicios en beneficio del medio natural y social. La empresa creada para tal fin fue Sistemas Integrales de Protección Ambiental (SIPASA), que estaría dedicada al saneamiento, restauración y rehabilitación de sitios e instalaciones contaminadas por efecto de actividades industriales. El hecho es que, la propia ICA, cuatro años antes, había dañado y puesto en peligro áreas arqueológica y la devastación de ecosistemas marinos con su proyecto Calica (en sociedad con la empresa estadounidense Vulcan Materials Corporation), en el corredor turístico comprendido entre Cancún y Tulum, ...que consiste en dinamitar y dragar a cielo abierto para extraer caliza en un área de mil 200 hectáreas, lo cual afectó la segunda barrera mundial de arrecifes coralinos.⁶ En 1993, ICA se asociaba con la empresa Illinois-Bases WMX Technologies, para ofrecer servicio para protección ambiental en México; sin embargo, no obstante ese espíritu benefactor ecologista, meses después, la Procuraduría Federal de Protección al ambiente y la Dirección de Ecología, en coordinación con el Ayuntamiento de Querétaro, ordenaron la clausura del conjunto habitacional que construía la ICA, al norte de esta ciudad, tras haberse comprobado que esa edificación afecta directamente el ecosistema el entorno. En 1987, según el Consejo Estudiantil Universitario (CEU), se descubrió un gran aparato para alterar los comicios los comicios en la UNAM, en el cual estaban involucrados grupos poderosos, como ICA y altos funcionarios universitarios. Un dirigente estudiantil del CEU, señaló que las personas detenidas por este hecho viajaban en una camioneta de ICA.⁷

ICA ha podido establecer su poderío no sólo explotando intensamente a sus obreros, sino también negándoles los mínimos derechos legales de sindicalización, entre otros derechos coartados. A pesar de ser una de las empresas más ricas, y por eso

también llegan a serlo, niegan la indemnización de los obreros los despiden, así sucedió en agosto de 1982 con 600 trabajadores de la constructora COMETRO (de ICA) al despedirlos sin indemnización, argumentando falta de presupuesto, cesaron colectivamente a uno de los dos turnos (de 12 horas cada uno). Los despedidos laboraban en las ampliaciones del Metro de Copilco y Ciudad Universitaria y en el Frente Tuera, que es un tramo de reparación de la línea tres. Los trabajadores denunciaron que no se les había pagado la última semana laborada. Se vieron imposibilitados para recurrir con las autoridades del trabajo, puesto que no había firmado contrato de un trabajo. De la misma manera, en la empresa ICA fueron despedidos injustificadamente 300 trabajadores sin indemnización el 19 de Agosto de 1982. El grupo ICA no sólo no indemniza a los trabajadores cuando los despide, sino a sus trabajadores de planta les niega el incremento salarial obligatorio legalmente, como sucedió con los obreros de la planta de Cementos Tolteca (perteneciente a ICA) en Atotonilco, Morelos. El 14 de Abril de 1982, estallaron la huelga 587 trabajadores en demanda del aumento salarial. Así es como ICA llegó a construir su imperio industrial en México; superexplotando y negando los mínimos derechos laborales a sus trabajadores, principalmente, entre otras cosas. Por supuesto, debemos considerar, además de la anterior, cuatro factores más: buena reputación empresarial, buenas o excelentes relaciones políticas con el gobierno en turno, recursos financieros y diversificación. ICA contempla las cuatro.

Mientras que en 1991 este consorcio registraba 37 mil trabajadores, en 1994 sólo mantiene 11 mil 998, una baja laboral de su planta del 67.5 por ciento durante este periodo. Con la crisis de 1994, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se vio obligada a reestructurar peajes, por lo que ICA aceptaba en 1995 algunos descuentos de 30 por ciento de las autopistas que tiene bajo su concesión. Entre estas se encuentra la de Cuernavaca-Acapulco, Guadalajara-Colima, Plan de Barrancas, Libramiento Poniente-Tampico, San Martín Texmelucan, León-Lagos-Aguascalientes, Mazatlán-Culiacán, Torreón-Salttillo, México-Guadalajara y el puente El Zacatal.

Hacia finales de 1994, el acelerado proceso de concentración y centralización de capital, es decir, de recursos financieros y productivos que experimentó la economía desde 1992 provocó que diez consorcios empresariales de un grupo de 91 grupos privados que reúnen a mil 249 empresas, monopolicen 55 por ciento de las ventas, manejen 56 por ciento de los recursos económicos y den ocupación a 48 por ciento del personal. Estos diez grupos son: Vitro, Carso, Cemex, Fomento Económico Mexicano (embotelladora de Coca Cola, entre otros negocios), Empresas ICA, Televisa, Aerovías de México, Desc y Empresas La Moderna, siete de ellas con capital 100 por ciento nacional, dos con más de 75 por ciento de capital privado nacional y una sin disponibilidad de datos en cuanto a la composición de capital.

Las otras grandes constructoras

Junto con ICA, Tribasa, Grupo Mexicano de Desarrollo y Bufete Industrial, fueron las principales compañías beneficiadas durante la administración de Carlos Salinas de Gortari, pues incrementaron de manera importante su participación en los concursos para obras públicas de Petróleos Mexicanos, la Comisión Federal de Electricidad, así como las concesiones para autopista de cuota. Según afirmaba en marzo de 1990 el ingeniero Heberto Castillo, Salinas de Gortari había constituido una empresa mixta ligada a Pemex como socio con el 25 por ciento del capital, dejando a cinco empresas privadas el 65 por ciento repartido igualmente: ICA, Ballesteros (Grupo Mexicano de Desarrollo), Lanzagorta, Protexa y Bufete Industrial.

Con el ambicioso programa de *modernización* que inició Salinas de Gortari dio como resultado que estas compañías incrementaran en 20 puntos la participación de los contratos públicos en el total de sus ventas al pasar de 21 por ciento en 1988 a 41 por ciento en 1993. En el esquema de participación privada para la construcción de autopistas de cuota, el Grupo Mexicano de Desarrollo y el corporativo ICA, controlan ese año el 65 por ciento de los proyectos concesionados por la SCT. Estas cuatro compañías concentraron durante ese sexenio 18.6 por ciento de las ventas del sector, especialmente en la construcción de infraestructura carreteril, pues al finalizar

1994, las carreteras se mantuvieron como el área de ingresos más importante para las grandes constructoras, representando casi el 30 por ciento de sus ingresos totales.

Tribasa (Trituradores Basálticos y Derivados) por ejemplo, obtuvo la participación más importante en las concesiones carreteras al representar casi 20 por ciento de sus contratos totales y tuvo la mayor capacidad para bursatilizar sus proyectos carreteros. Esta compañía controla las concesiones de carreteras con los aforos más altos, pues son vías alimentadoras o autopistas que se dirigen a destinos con gran afluencia de vehículos. El empresario David Peñaloza Sandoval es el directivo que ha encabezado a este corporativo, pero uno de los accionistas principales también dueño de esta empresa es Carlos Hank Rohn. Algunos empresarios de la construcción, rama industrial que como cualquier otra tampoco su desarrollo del capital está exenta de escándalos mayúsculos, como es el caso, precisamente de David Peñaloza. Los principales accionistas de la compañía, desde su constitución, han sido los integrantes de la familia Peñaloza Alanís.⁸ Grupo Tribasa se constituye en 1980 como una sociedad controladora que opera a través de distintas empresas subsidiarias, en cuyo capital participa directa o indirectamente.

En 1994, esta compañía era considerada la segunda empresa constructora más grande de México. En abril de 1995 la propia empresa reportaba pérdidas por 267 millones de nuevos pesos, sufría los embates de la devaluación del pesos frente al dólar entre enero y marzo del mismo año, pero sobre todo por el incremento en las tasas de intereses del mercado nacional. En marzo tenía un deterioro real de 41.3 por ciento en las ventas acumuladas. Pero si al principio de ese año surgía el pánico entre las grandes empresas, vendría la calma en diciembre con el anunció que hacia Carlos Ruiz Sacristán de la reestructuración de los esquemas financieras aprovechando las unidades de inversión (Udi) con créditos a más largo plazo. A la postre vendría el rescate carretero.

Tribasa, como hemos mencionado, actualmente se denomina Pinfra ("Promotora y Operadora de Infraestructura S.A. de C.V."), surge en 1969 para contratar proyectos de infraestructura de la Ciudad de México y su zona conurbana. Sus contratos han sido para edificar infraestructura e importantes construcciones, abarcando gran parte de América Latina. El 14 de diciembre de 2005 se informó públicamente el cambio de denominación de la Compañía a Promotora y Operadora de Infraestructura, S.A. de C.V. y de la solicitud hecha a la BMV para el cambio de la clave de cotización de la Compañía a PINFRA, con efectos a partir del 19 de diciembre de 2005. Grupo Tribasa es una sociedad controladora, que tiene participación en el capital social de diversas empresas dedicadas a la construcción y operación de grandes proyectos de infraestructura en México y en otros países, así como en la construcción de obra civil (pública y privada); la construcción de instalaciones industriales; el mantenimiento y operación de carreteras, puertos y aeropuertos; la construcción y operación de estacionamientos, plantas de tratamiento de aguas residuales y agua potable; y la prestación de servicios de alcantarillado, recolección y barrido de basura.

Según informes de la propia empresa, durante todo el ejercicio 2004 la administración de la Compañía estuvo dedicada principalmente a: i) la negociación y suscripción de los convenios conciliatorios de las otras empresas del grupo que fueron declaradas en concurso mercantil, con sus respectivos acreedores reconocidos, así como a lograr la aprobación judicial de dichos convenios; y ii) la instrumentación del proceso de regularización administrativa, financiera y de negocio, que le permita definir la nueva estrategia de negocio y volver a operar de manera normal en el 2005. En una etapa intermedia, la estrategia instrumentada concluyó exitosamente en diciembre de 2004, con: i) la aprobación judicial de los convenios conciliatorios celebrados entre las otras empresas del grupo que fueron declaradas en concurso mercantil y sus respectivos acreedores reconocidos; ii) la terminación de los procedimientos de concurso mercantil seguidos en contra de las 13 empresas referidas; iii) la nueva bursatilización de los derechos al cobro de las cuotas de peaje de la Autopista Peñón-Texcoco, en el Estado de México; iv) el pago en dinero a Afianzadora Insurgentes, S.A. de C.V., en sustitución de la dación en pago de la

concesión para construir, operar, explotar y mantener la autopista Atlixco-San Marcos, en el Estado de Puebla, lo que permitió mantener un interés mayoritario en el proyecto a través de una subsidiaria del grupo; y v) el reinicio de la construcción del Hospital General de Zona en Ciudad Juárez, Chihuahua, que se espera concluir este año.

La Compañía está organizada en 6 divisiones:

Construcción;

Concesiones;

Materiales para la construcción;

Inmobiliaria;

Servicios y personal;

Maquinaria y equipo.

Las actividades relacionadas con la construcción se concentran en TS Construcción y TBD. Por su parte, GC México es la subcontroladora en la que se concentra la participación accionaria en las subsidiarias operativas que son titulares de concesiones. En la división de materiales de construcción se incluyen TSMIC, Tribasa Construcciones y GCI. Las subsidiarias que llevan a cabo la actividad inmobiliaria son TS Inmobiliario e IT. Las empresas prestadoras de servicios son TS Servicios y OSC. Finalmente, las operaciones de maquinaria y equipo de la Compañía son realizadas a través de TS Maquinaria y Equipo y SHT. Por áreas geográficas, la Compañía opera en México y la República del Ecuador. Después de la desincorporación de los proyectos carreteros en la República de Chile, las operaciones de la Compañía en este país se encuentran en proceso de cierre.

La Compañía, por conducto de sus subsidiarias, es titular de concesiones para la construcción, operación y mantenimiento de distintas carreteras de cuota, tanto en México como en la República del Ecuador. En todos los casos, la etapa de construcción de estos proyectos ha concluido, por lo que todos se encuentran actualmente en la etapa de operación y mantenimiento. En México, la Compañía

presta los servicios de operación y mantenimiento de estas carreteras por conducto de Ocsa, al amparo de contratos de prestación de servicios celebrados con las subsidiarias del Grupo que son titulares de las concesiones correspondientes. Ocsa tiene una experiencia acreditada de más de 10 años en el negocio de la operación y mantenimiento de carreteras. En el año 2002, el número de vehículos que transitaron por las carreteras operadas por Ocsa en México fue superior a los 16 millones, lo que la ubicó como el segundo operador más importante de carreteras de cuota en el país. Durante el 2003, con motivo de la bursatilización de los derechos al cobro de las cuotas de peaje de las autopistas México-Toluca, Ecatepec-Pirámides y Armería-Manzanillo, las instituciones financieras participantes en esas operaciones requirieron que se contratara a otra empresa para llevar a cabo la operación y el mantenimiento menor de estas autopistas, con lo que se pretendía aislar el proyecto del posible riesgo de que Grupo Tribasa fuera declarado en quiebra en el procedimiento de concurso mercantil seguido en su contra en ese entonces.

La Compañía, por conducto de sus subsidiarias, es titular de las concesiones para construir, operar y explotar la carretera México-Toluca. Pacsa es titular de la concesión para la construcción, explotación y conservación del tramo Constituyentes y Reforma-La Venta de la carretera México-Toluca. La concesión fue otorgada por el Gobierno Federal, por conducto de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, el 31 de julio de 1989. El plazo original de la concesión era de 2 años y 4 meses contados a partir de la fecha de su otorgamiento. El aforo de esta carretera durante el 2004 fue de 9.8 millones de vehículos y los ingresos obtenidos fue de 758 millones de pesos, aplicados en su totalidad al servicio de la deuda, después de cubrir los impuestos, gastos de operación y mantenimiento y otros gastos permitidos.

Toda vez que las proyecciones de tránsito elaboradas por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, con base en las cuales se determinó el plazo original de la concesión, no se cumplieron, dice la empresa, el plazo de la concesión se amplió en diciembre de 1991 y en mayo de 2002, de tal manera que el plazo de

vigencia de dicha concesión es de años 5 meses y 19 días contados a partir de la fecha de su otorgamiento.

Aquí conviene mencionar que, según esta empresa, la quiebra o el fracaso de la privatización de autopistas y carreteras es resultado de un error del cálculo del aforo cometido por las propias autoridades de la SCT, lo que vendría a justificar, por ende, el rescate financiero y la necesidad de ampliar el plazo de la concesión. Sin embargo, esta argumentación deja de lado una consideración y es el hecho de que una empresa no va a invertir cantidades millonarias sin haber proyectado ella misma un aforo que permitiera estimar siquiera si era viable o no una inversión de gran magnitud y calcular el costo de los peajes con base al tiempo de la concesión autorizada.

En septiembre de 2003 Pacsa llevó a cabo una bursatilización de los derechos de cobro de la autopista México-Toluca, por conducto del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., que actuó como fiduciario en un fideicomiso a través del cual se emitieron certificados bursátiles preferentes que fueron colocados entre el gran público inversionista y de certificados bursátiles subordinados que fueron entregados a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en pago parcial de distintos adeudos fiscales a cargo de Grupo Tribasa, de TBD y de las otras 13 empresas del grupo que fueron declaradas en concurso mercantil.

Con base a información proporcionada por la propia empresa podemos tener la siguiente caracterización del desarrollo de sus condiciones económicas y financieras: El negocio del Grupo Tribasa, como hemos mencionado tiene su origen en 1969, con la constitución de TBD para explotar bancos de roca basáltica en el Estado de México y llevar a cabo la producción de tubería, concreto asfáltico y otros agregados para la construcción. En 1974 TBD incursiona en el negocio de la construcción, dedicándose en una primera etapa a la construcción de proyectos de infraestructura carretera y de drenaje. Más tarde, la Compañía amplió sus operaciones para incluir la construcción y operación de proyectos de infraestructura carretera, portuaria, ferroviaria y aeroportuaria, así como de tratamiento de agua y basura, entre otros.

Desde 1989, con la inauguración salinista de la privatización de la red carreteril, Grupo Tribasa tuvo una participación muy importante en la promoción, construcción y operación de carreteras bajo el programa de concesiones que puso en marcha el Gobierno Federal, como parte de las iniciativas emprendidas por este último para estimular la inversión del sector privado en el desarrollo de la infraestructura en México. A principios de la década de los años noventa, la Compañía expandió sus negocios a la construcción de puertos, aeropuertos, sistemas de distribución y tratamiento de agua, manejo integral de basura y estacionamientos en el país. Según datos proporcionados por la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción, en 1992 Grupo Tribasa se ubicó como la segunda constructora más importante en el país, tomando como base sus utilidades de ese año. En septiembre de 1993 Grupo Tribasa ofreció y colocó simultáneamente en México y en el extranjero, entre el público inversionista, una parte importante de acciones representativas de su capital social. Los recursos obtenidos como consecuencia de estas operaciones fueron utilizados para disminuir pasivos de corto plazo y para propósitos generales de la Compañía, incluyendo inversiones en carreteras y otras concesiones. La crisis económica de nuestro país que inició en diciembre de 1994 tuvo un impacto adverso material en la situación financiera y las expectativas de la Compañía. Esta crisis afectó de manera particularmente adversa a las empresas subsidiarias de la Compañía que eran titulares de concesiones para construir, operar y mantener carreteras de cuota en el país.

Ante la difícil situación económica de nuestro país, la Compañía se vio obligada a buscar nuevos negocios en otros países. Así, en 1995 obtuvo la concesión para construir, operar y mantener carreteras de cuota en la República de Chile y la República del Ecuador. No obstante lo anterior, el flujo de efectivo de la Compañía continuó deteriorándose. La situación financiera de la Compañía comenzó a deteriorarse aceleradamente, de manera muy importante, a partir del año 2000, lo que la obligó a buscar un acuerdo con sus acreedores que le permitiera lograr una reestructura financiera y fiscal integral. Al no mejorar el flujo de efectivo, en el año 2000 la Compañía se vio obligada a desprenderse de activos importantes para poder

continuar operando. Entre estos activos se incluyen la autopista Chamapa-La Venta, en el Estado de México, y la autopista Santiago-Los Vilos y el estacionamiento Santa Rosa, ambos en la República de Chile.

Durante 2001 la situación financiera de la Compañía y de las demás empresas integrantes del Grupo continuó deteriorándose, mientras la administración trataba de llegar a un acuerdo con sus acreedores que permitiera lograr una reestructura integral. Debido a que este proceso de negociación con sus acreedores no había podido concluirse al 30 de abril de 2001, la Compañía anunció en su asamblea general ordinaria de accionistas celebrada en esa misma fecha, que no estaba en condiciones de publicar los estados financieros auditados por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2000.

Derivado de la imposibilidad de la Compañía para publicar los estados financieros mencionados, el 3 de mayo de 2001 la BMV suspendió temporalmente la cotización de sus acciones en el listado de valores autorizados para cotizar en bolsa, hasta que los referidos estados financieros fueran publicados y se hiciera entrega de la demás información anual, conforme a lo señalado en las disposiciones aplicables. En esa misma fecha fue suspendida la cotización de los ADS's de la Compañía en la Bolsa de Valores de Nueva York y el 22 de febrero de 2002 fueron deslistados de esa bolsa. En septiembre de 2001, Tribade (empresa subsidiaria de la Compañía) se vio en la imposibilidad de pagar la contraprestación pactada para readquirir los derechos de cobro de las cuotas de peaje de la Autopista Tenango-Ixtapan de la Sal, en el Estado de México, derechos que habían sido fideicomitados por Tribade con anterioridad. Como consecuencia de lo anterior, Tribade conservó temporalmente el carácter de titular de la concesión correspondiente, aún cuando ésta no tenía valor económico alguno distinto de los derechos al cobro de las cuotas de peaje mencionadas. Finalmente, los serios problemas económicos y financieros que tuvo que enfrentar la Compañía, la hicieron incurrir en el incumplimiento generalizado de sus obligaciones.⁹

Las otras grandes contratistas como Bufete Industrial, Protexa, Gutsa y Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD), pasarían casi por las mismas vicisitudes económicas.

Bufete Industrial es considerada una de las empresas gigantes, cuyo historial es muy semejante a ICA, aunque su poderío económico y político es mucho menor. En 1999, ocupa el cuarto lugar dentro de las diez primeras constructoras, con ventas por 3 mil 336 millones de pesos.

El Grupo Bufete Industrial (GBI) inició sus operaciones en 1949, dos años después que ICA y ha participado en la construcción de más de 1000 plantas industriales y de generación de fuerza eléctrica en México, Centro y Sudamérica , y recientemente en los Estados Unidos, Europa y Asia. Bufete Industrial se constituyó en un empresa que podía hacerse cargo de todas las fases de un proyecto, desde la planeación, la ingeniería básica y la adquisición del equipo hasta la operación y el mantenimientos de un planta Industrial.

Este corporativo se constituye, cuando menos, de las siguientes empresas: Bufete Industrial construcciones, Bufete Industrial Diseños y Proyectos, Bufete Industrial de Monterrey, Industria Sigma, Panamericana de Avaluos, Brimex, Inmobiliaria Zeus, Proveedora y Arrendadora de Equipo de Construcción, Zulfato de Biesca, Constructora Urbec, Construcciones Integrales, Ingeniería y Fabricaciones Mecánicas, Centrifugas Broadbent Interamericana, Incineradores Goodrid Interamericana y Pullman Swindell Mexicana.

Esta compañía ha estado muy cerca de grandes empresas trasnacionales como Dupont.¹⁰ Su asociación tiene casi 50 años. En 1957, Bufete Industrial realizó la obra de Ingeniería, Procuración y Construcción (EPC) del importante proyecto de la planta de Pigmento Blanco de Dupont México, en Altamira, Tamaulipas, iniciándose la sociedad entre estas dos compañías. Desde entonces, Bufete Industrial ha ejecutado para Dupont México, cerca de 4 millones de horas hombre en ingeniería, lo

que significa aproximadamente del 80 por ciento de la ingeniería en detalle que la empresa ha requerido para la construcción y/o expansión de su capacidad instalada en la República Mexicana. Actualmente Bufete Industrial presta servicios de ingeniería de detalle y la procuración para las ampliaciones de sus plantas de bióxido de titanio, en Altamira, y de ácido fluorhídrico, en Matamoros, ambas en el estado de Tamaulipas. En 1989, Bufete Industrial vendió 25 por ciento de sus acciones a Kellogg Company, firma internacional especializada en refinería y petroquímica con sede en Houston. Mediante esta asociación, Bufete Industrial se lanzó a la búsqueda de los mercados internacionales, particularmente en Medio Oriente y Asia, aprovechando el nombre y la tecnología de Kellogg. Y en efecto BI obtuvo proyectos en Estados Unidos, Bulgaria y Malasia. Emplea en la actualidad a más de 13,000 personas

Como las otras grandes constructoras, GBI diversificó sus inversiones de capital y también incursionó en el mercado bursátil, en octubre de 1993 ofertó acciones en las bolsas de valores de México, Estados Unidos y Europa por un monto de 109 millones de dólares, equivalentes al 25 por ciento de su capital social. Con esta colocación bursátil se convertía en la tercera empresa del ramo de la construcción que cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores, después de ICA y de Tribasa. Ese año, 93 por ciento de sus ingresos se concentraban en proyectos de ingeniería para Petróleos Mexicanos (Pemex) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

3.2. Los capitales en la construcción y promoción habitacional: "el milagro mexicano" del boom inmobiliario-financiero

En la película *Un mundo maravilloso*, del cineasta Luis Estrada, la casita de madera con techo marrón, paredes blancas y cortinas verdes --que consigue el vagabundo Juan Pérez, tras chantajear al Secretario de economía, para habitar hacinados con su esposa, cual juguete nuevo--, puede resultar una metáfora directa del programa de vivienda "más ambicioso de la historia" de México que el presidente Vicente Fox promueve en sus espots mediáticos. Por supuesto, también podemos poner como ejemplo la película *Manos sucias sobre la ciudad* (*Le mani sulla città*, 1963), del gran director Francesco Rosi, cuya trama narra como los constructores y especuladores

inmobiliarios de Nápoles, como podría ser cualquier otra ciudad italiana, se enriquecen a costa de las necesidades habitacionales de la gente pobre. Pero este rápido enriquecimiento es gracias al dinero de la corrupción que corre de mano en mano entre los empresarios y los funcionarios públicos. El retrato de ese *modus operandi* es similar al de cualquier ciudad mexicana. En nuestro país, los escándalos del Estado han crecido calamitosamente y las estructuras del sistema político crujen como resultado de una profunda corrupción en la que los políticos están inmiscuidos en los negocios de la construcción y la especulación inmobiliaria.

Ahora bien, en el autodenominado "gobierno del cambio" es tal el optimismo desmedido de la tecnoburocracia neoliberal que en febrero pasado el director de Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (Conafovi), Carlos Gutiérrez, afirmó que entre los años 2010 y 2011 podría acabar el déficit de vivienda, de mantenerse el ritmo actual de construcción. Pero entre este optimismo exacerbado y la demagogia no hay ninguna diferencia. "El déficit de un siglo lo podríamos estar resolviendo en alrededor de una década". Explicó que al inicio de esta administración había un déficit de 4.7 millones de casas en el país. Agregó que el programa de vivienda del gobierno está blindado ante cualquier cambio de administración en los tres niveles de gobierno, tanto federal como estatal y municipal. Sin embargo, los empresarios tienen más claro el problema y son más cautos en sus expectativas; por ejemplo, Selene Avalos, Directora de Finanzas de la empresa Urbi, afirma: "México tiene un déficit de entre cuatro y seis millones de viviendas, el cual no será resuelto en los próximos diez años, aun cuando el impulso al sector continúe."

Entonces, una pregunta obligada es sí el gobierno foxista ha logrado contribuir a disminuir efectivamente el grave déficit habitacional que el país viene arrastrando como un pesado lastre desde hace varias décadas. Trataremos de responder a esta interrogante. Desde 1982, las inversiones de capital en la producción de vivienda fueron poco significativas hasta el año 2002, pues a partir de ese año inicia una tendencia de crecimiento extraordinario con base a una política de financiamiento crediticio hipotecario que no había tenido parangón en la historia moderna desde que

el Estado fomenta la producción habitacional con la creación del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) en 1972. Es pertinente señalar que en diciembre de 2001, la banca privada sólo cubría uno por ciento de la demanda de crédito a la vivienda. Según información del Banco de México de marzo de este año, destaca la expansión del crédito bancario de todos sus componentes, en particular del financiamiento a la vivienda, que aumentó 84.3 por ciento real anual. La edificación de viviendas representa 2.5 por ciento del PIB, contribución similar a la de la industria automotriz en su conjunto

José Manuel Naredo, afirma que "los temas de la vivienda y del negocio inmobiliario, en general, han venido teniendo en España una importancia muy superior a la que les hubiera correspondido como meras actividades tendentes a abastecer las necesidades de alojamiento e instalaciones de la población residente. Es conocido el peso singularmente elevado que tiene la construcción en el PIB en nuestro país, al igual que se intuye el espectacular peso de las plusvalías inmobiliarias en la vida económica. El tema de la vivienda como bien de uso se ve así influido por aspectos inmobiliario-especulativos de importancia manifiesta, aunque estadísticamente poco documentados. De ahí que la construcción y los precios de la vivienda sigan, al igual que las cotizaciones y ampliaciones bursátiles, una evolución cíclica más ligada a aspectos de coyuntura económica que a variables demográficas." ¹¹

Nos parece pertinente esta cita porque existe mucha similitud entre la situación española y la mexicana en lo concerniente a esta cuestión. En México, siguiendo la tesis de Naredo, el mercado inmobiliario habitacional responde más a una situación de coyuntura económica derivada del propio desarrollo del capital en general, y particularmente del capital inmobiliario, que a las necesidades sociales exigidas por el crecimiento demográfico nacional y por el déficit mismo de vivienda. En pocas palabras, el llamado boom inmobiliario responde a una producción habitacional no como un bien de uso para satisfacer una sentida necesidad social sino como inversión patrimonial y de valorización mercantil, como mero objeto de lucro de la

promoción inmobiliaria en tanto negocio muy rentable en el marco de la economía neoliberal.

El Estado ha transferido prácticamente su responsabilidad de promoción habitacional a la llamada iniciativa privada, transformando la acción estatal en una *política de venta de créditos hipotecarios*. El Infonavit, por ejemplo, entre otras cosas, especialmente desde 1992, ha dejado de atender el control técnico que tenía directamente sobre el proceso de edificación en cuanto a la revisión o supervisión de los proyectos ejecutivos habitacionales, lo cual ha generado muchos problemas de control de calidad de la vivienda. El Estado pretende que el mercado, especialmente el mercado bursátil, determine la política de vivienda. La burbuja inmobiliaria-financiera; el desarrollo de los bancos hipotecarios; las viviendas sin mercado; los asentamientos humanos "irregulares"; el proceso caótico de los desarrollos de vivienda en las periferias urbanas; especialmente de las periferias metropolitanas; la constante reducción del espacio habitacional y el hacinamiento de sus moradores; la escandalosa corrupción de las autoridades gubernamentales (municipales y de los institutos habitacionales), denominada *corrupción urbanística*; viviendas de pésima calidad en su construcción y sin servicios públicos; los fraudes de las desarrolladoras y las denuncias consecuentes de los compradores ante la Profeco son, entre otros problemas sociales, los que se reproducen incesantemente en los últimos años, acorde a la lógica de la irracionalidad urbana metropolitana y de la irracionalidad social y económica en el marco de la política neoliberal.

A pocas semanas de haber tomado posesión de la presidencia, en noviembre de 2001, Vicente Fox daba a conocer el Programa Nacional de Vivienda 2001-2006, cuya meta sería la construcción de 750 mil casas en 2006. En el 2002, según el programa, México alcanzará la cifra histórica de 475 mil créditos para la obtención de casas de interés social, pues se destinarán recursos por 90 mil millones de pesos al Infonavit, Fonhapo, Sedesol, Fovissste, y la Sociedad Hipotecaria Federal.

Un hecho es innegable: durante este sexenio creció vertiginosamente el número de constructoras y desarrolladoras de vivienda como nunca antes en la historia. Sin duda, uno de los factores que contribuyeron a detonar el boom inmobiliario es la apertura extraordinaria de créditos hipotecarios. Como mencionamos en la introducción, del mercado de las casitas se hizo un verdadero negocio altamente rentable. En el año 2000 el número de producción habitacional fue de 225 mil, y para el 2005 se otorgaron créditos para 600 mil viviendas. Una relativa baja de las tasas de interés, así como un rediseño de la llamada arquitectura financiera –de los organismos privados, de las Sofol, del sector público, con la creación de Hipotecaria Federal-, modificaciones en los esquemas de otorgamiento de financiamiento del Infonavit y Fovissste, son algunos de los factores que han incentivado una mayor producción habitacional. El desarrollo de este sector está supeditado de manera importante al financiamiento de organismos como Infonavit, Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), Fovissste, entre otros. En efecto, las principales fuentes de financiamiento hipotecario, a través de las aportaciones efectuadas por las empresas o entidades afiliadas a fondos públicos son el Infonavit, que atiende a los trabajadores del sector privado, el FOVISSSTE, que atiende a los trabajadores del estado, y la SHF, que proporciona financiamiento a compradores de vivienda aprobados a través de intermediarios financieros tales como las instituciones de banca múltiple o las SOFOLES, con fondos aportados por el Banco Mundial, el gobierno y su propia cartera. Podemos añadir las instituciones de banca múltiple y las SOFOLES, con fondos propios, y subsidios directos de las entidades de vivienda del sector público y de los fideicomisos de vivienda estatales, incluyendo al FONHAPO.

Ahora bien, las empresas desarrolladoras, aunque tengan un crédito aprobado para una casa, recibirán los recursos de la venta hasta que la terminen, y ésta sea entregada y escriturada al cliente. Este proceso depende de la asignación de créditos que exista para cada estado de la República Mexicana de acuerdo al segmento de vivienda al que vaya dirigido.

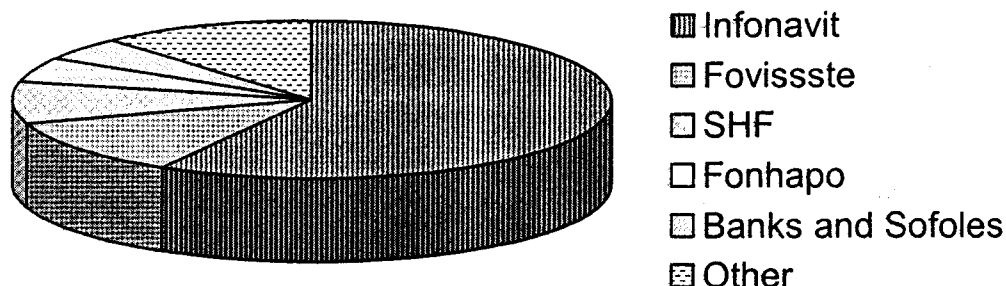
*Total de créditos otorgados por los organismos oficiales de vivienda en México
(1997-2001)*

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Infonavit</i>	<i>Fovi</i>	<i>Fovisste</i>	<i>Fonhapo</i>	<i>Otros organismos</i>
1997	562.197	99.231	46.688	23.241	14.826	378.181
1998	366.115	108.035	56.952	16.712	5.523	178.893
1999	449.318	198.950	59.118	18.007	6.446	282.521
2000	474.038	250.110	46.704	22.508	6.716	148.000
2001	333.358	205.346	62.000	20.002	2.500	43.510

Fuente: Estadísticas Económicas Básicas (México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2002) y Anexos del Primer Informe de Gobierno de Vicente Fox (México: Presidencia de la República, 2001).

Después de la crisis de 1994, con una cartera vencida de créditos hipotecarios, prácticamente la banca cerró esta línea financiera y no fue sino hasta el 2002 que los bancos volvieron a otorgar financiamiento hipotecario y con tasa fija de interés, generando un mercado cada vez más dinámico y competido. En el año 2000 se otorgaron 331 mil 880 créditos, que significa un monto de 54 mil 883 millones de pesos; para este año se espera otorgar 700 mil créditos, llegando a 170 mil 991 millones de pesos. Durante este sexenio se habrá duplicado la cantidad de créditos y el monto de dinero financiado prácticamente se habrá triplicado. Se supone entonces que la rama constructiva dispone de los recursos financieros suficientes para seguir ampliando el mercado habitacional; por supuesto, estamos hablando solamente del mercado formal de la vivienda. Del año 2002 al 2005 alrededor de dos millones de familias obtuvieron un crédito para vivienda. ¹²

De acuerdo con las estadísticas de la CONAFOVI, en 2004 estos proveedores de financiamiento otorgaron 526,000 créditos hipotecarios en las siguientes proporciones:



En efecto, la construcción de vivienda ha sido uno de los factores más importantes que han impulsado la dinámica de la industria de la construcción, la cual elevó 6.6 por ciento del volumen de su producción en enero de este año comparado con el mismo mes del año anterior. Como bien señala el economista Juan Castaingts Teillery al hacer un pequeño balance de la economía mexicana: "Fuera de la inversión, todo lo demás fue mediocre durante el año pasado. La manufactura creció 1.6 por ciento, la industria de transformación lo hizo en 1.1. La maquila y la construcción reflejaron resultados más adecuados; la primera, impulsada por el crecimiento de EU, creció 3.5 por ciento, y la segunda lo hizo en 3.3. La industria de la construcción recibió el impulso del aumento en los créditos del sector bancario a la vivienda, desgraciadamente la banca no da créditos ni a la industria ni al comercio y, además, sigue cobrando tasas de interés que son casi de tipo usurario." Castaingts afirma que "El crecimiento es fragmentador ya que, si es el resultado de un esfuerzo de todos los mexicanos, los frutos del mismo se quedan en muy pocas manos y las mayorías no reciben nada o sólo migajas"; y termina diciendo: "Es un crecimiento lento, cuya cosecha va casi exclusivamente a las ganancias y al pago de intereses a la banca; es un crecimiento mediocre, injusto y no crea resortes para el bienestar futuro. Por más que lo nieguen las altas esferas económicas y políticas, es evidente que necesitamos otra política económica." ¹³ En tal sentido, estamos totalmente de

acuerdo con este académico universitario y, en efecto, para nosotros, la acción habitacional neoliberal del gobierno foxista es una política para una

reducida población que solamente está recibiendo migajas en créditos hipotecarios usureros; por lo que se requiere, desde luego, otra política económica y social para un verdadero bienestar de la mayoría poblacional.

**Ventas de vivienda por Segmento
(unidades y porcentaje)**

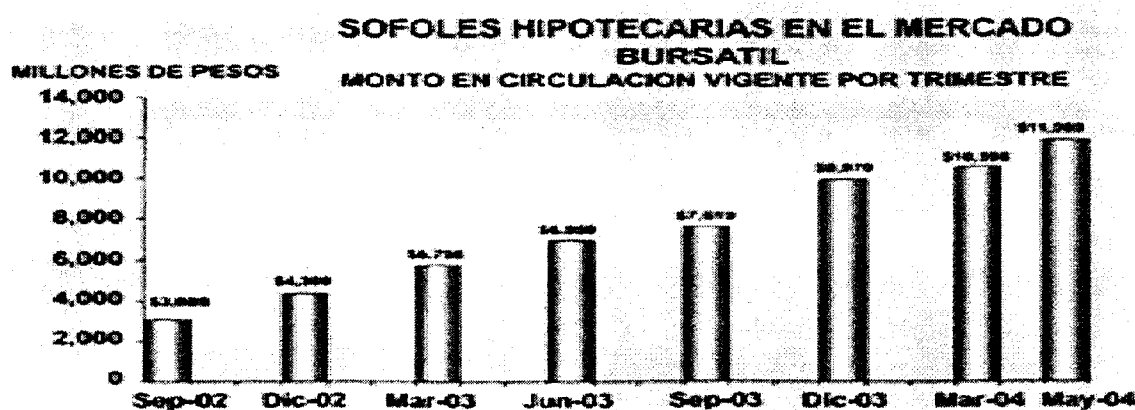
	2003	2004	Variación	
			Absoluta	%
Total	478,644	466,321	-12,322	-2.6
Residencial	9,287	10,813	1,526	16.4
Social	91,729	98,764	7,035	7.7
Media	41,956	41,306	-650	-1.5
Económica	330,668	310,954	-19,714	-6.0
Residencial plus	5,004	4,485	-520	-10.4

Nota: Rangos de precio: social de \$85,364 a 227,635 (61 a 160 SM*); económica de \$227,636 a 426,816 (161 a 300 SM); media \$426,817 a 1,067,040 (301 a 750 SM); residencial de \$1,067,041 a 2,375,942 (751 a 1,670 SM); residencial plus más de \$2,375,942 (más de 1,670 SM)
SM Salario Mínimo zona A (diario \$46.80, mensual \$1,423.50)
Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec

De acuerdo con Eugene Towle, director general de la consultora Softec, el mercado de la vivienda en México "es boyante y está en expansión", sin embargo, los desarrolladores extranjeros obtienen mejores rendimientos en otros países. México es el más caro en crédito hipotecario. Desde el punto de vista mundial "México está carísimo", pues el costo de capital es muy elevado; la tasa líder está en 9.0 por ciento y los bancos tienen altos costos de operación, lo que atribuyó a "las deficiencias estructurales" del país. Towle dijo que en el país la tasa de interés llega hasta 15 por ciento, mientras que en otras naciones se ubica en 5 por ciento. Mientras que las tasas de interés por un crédito hipotecario superan los dos dígitos en México y llegan hasta 15 por ciento, en naciones con las que compite el sector éstas se ubican entre 3 y 5 por ciento. ¹⁴

El boom inmobiliario-financiero

¿Cuáles son las causas del boom inmobiliario? Una primera respuesta sencilla a tal pregunta es la avalancha de créditos hipotecarios a partir del año 2002 con la reapertura de la fuente financiera a este mercado. Pero, ¿de donde proviene toda la masa monetaria que sustenta esta política crediticia? Desde nuestro punto de vista hay varios factores concomitantes que dan lugar a esta situación inédita en nuestro país: un factor relevante es la política habitacional foxista de naturaleza neoliberal que tiene como base la reestructuración de los organismos gubernamentales de vivienda en cuanto su función crediticia financiera de servir de apoyo logístico al capital privado. Además de agilizar los trámites se amplió el número de créditos para los derechohabientes de instituciones como el Infonavit o el Fovissste. Ahora bien, para que exista un boom inmobiliario en primer lugar es necesario que exista el mercado, y esta condición objetiva se cumple desde hace décadas porque la *demanda acumulada* de vivienda siempre ha sido muy elevada en un país como México. La penuria de la vivienda en México es un problema de orden estructural derivado del desarrollo del capital y de su proceso de acumulación. Como todos sabemos, el mercado capitalista no satisface la demanda social, es decir, la demanda total de la población que requiere vivienda, sino aquella demanda efectiva que puede solventar únicamente un segmento poblacional cuyos ingresos económicos estables son de alrededor de cinco salarios mínimos hacia arriba, que le permite ser sujeto de crédito.



Esta demanda solvente se fue reactivando gradualmente en la segunda mitad de los años noventa y principios de la década actual. Después de la crisis económica de 1994 poco a poco se fueron reestableciendo las condiciones para un mercado habitacional emergente cuyo sustento es la "estabilidad macroeconómica" de los últimos diez años.

Con un pequeño y modesto nivel de ahorro interno de la economía doméstica, con la reestructuración y "saneamiento" financiero de la banca a través del Fobaproa, la entrada de inversiones de capital externo, en su mayoría dirigidas hacia el mercado de capitales bursátiles, la canalización de fondos fiduciarios de las Afores, y la reestructuración de los organismos gubernamentales de vivienda, añadiendo el flujo constante de las remesas provenientes de los EU y los recursos monetarios extras obtenidos por las divisas petroleras, se dan las condiciones para que inicie un crecimiento desorbitado de créditos hipotecarios otorgados por la banca privada y las instituciones financieras gubernamentales hipotecarias.

El apalancamiento financiero de una parte significativa de los créditos hipotecarios proviene de la entrada de los flujos de inversiones de capital dinerario foráneo a través del mercado bursátil. Se trata, como dice Guillén Romo, de capital financiero originario "de los fondos de pensión, los fondos mutuos, los fondos especulativos y las aseguradoras."¹⁵ La tenencia de bonos a tasa fija y a largo plazo, por ejemplo, en manos extranjeras llegó, de acuerdo con información del Banco de México, el pasado abril a ubicarse en 127 mil millones de pesos, lo cual representa 22 por ciento del saldo en circulación y, al parecer, va en aumento. Por su parte, las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (Siefore) mantienen 104 mil millones de pesos, lo cual representa 18 por ciento de este saldo. También con información del BM y del INEGI, se estima que el flujo de ahorro interno generado en el país aumentó a una tasa de 3.2 por ciento anual durante el primer bimestre de 2006; aunque esta tasa es limitada para impulsar el desarrollo de la inversión productiva, pues representa 18.5 por ciento del PIB, el nivel más bajo en siete años, ello no quiere decir que una parte de este ahorro interno vaya como flujo

a la inversión fija bruta vía la intermediación bancaria. Dentro de la escala de los países integrantes de la Organización para el Crecimiento y Desarrollo Económico (OCDE), México figura en el grupo de países con menor capacidad de ahorro generado en la economía. Haciendo una comparación, Corea registra un ahorro interno de 34.5 por ciento respecto al PIB.

En México, la capacidad de ahorro de los hogares sigue mermada y, según los datos más recientes, del número de hogares, que asciende a 24 millones 650 mil, el desahorro fue una característica distintiva en los estratos de ingreso medios y bajos. El poder adquisitivo, por ejemplo, mostró una recuperación de 0.9 por ciento real anual entre enero y marzo pasados, por lo que el despegue de la recuperación económica no se dio en las magnitudes esperadas por las autoridades gubernamentales, lo que arroja un resultado de sólo 1.9 por ciento real anual en el PIB en lo que va del sexenio.¹⁶ Esto significa, entre otras cosas, que el boom inmobiliario no se va a sostener de manera ascendente tal y como se viene dando en los recientes años, pues la demanda efectiva dentro del mercado inmobiliario tiene sus límites de ahorro y de endeudamiento.

Una característica del boom inmobiliario es la tendencia a la elevación de los precios de la vivienda y del suelo urbano -incluido el suelo de uso no urbano periférico a las ciudades-, pero también lo es, en este caso, el crecimiento de la cartera vencida de los créditos hipotecarios. Con el boom inmobiliario, el precio por metro cuadrado de vivienda en el Distrito Federal creció en promedio 200 por ciento, e incluso en algunos casos los incrementos se dispararon hasta cinco o seis veces, de acuerdo con desarrolladores, urbanistas y funcionarios locales. Durante el cuarto trimestre del 2005, los precios promedio de la vivienda vendida subieron 7.15 por ciento, de acuerdo con los resultados reportados por las cinco desarrolladoras más importantes a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). “En vivienda de interés social (el precio de venta) cayó ligeramente, pero en el segmento medio tuvimos un aumento del 18.5 por ciento, básicamente por la mezcla de productos que ataquen a nuestro negocio que son casas entre 400 y 600 mil pesos”, explicó Carlos Moctezuma, director de

Relación con Inversionistas de Homex. En materia de precios promedio, el incremento más alto lo realizó Sare, con 15.9 por ciento, ubicando el *precio* en 343 mil pesos, seguido por Corporación Geo con un 12.8 por ciento, al venderlas en 313 mil pesos. Urbi, con 7.8 por ciento, en 347 mil pesos; Consorcio Ara, una alza del 4.9 por ciento, con un valor aproximado de 355 mil 700 pesos, y Homex con un aumento del 4.1 por ciento, ubicándose en 266 mil pesos. Por segmento, la vivienda de interés social mantuvo estable sus precios, en cambio, el sector medio y residencial, en algunos casos experimentó alzas de hasta un 18.5 por ciento, como en el caso de Homex, que la promedió en 582 mil pesos, mientras que el resto aumentó sus precios de viviendas del sector más alto en un 5 por ciento.¹⁷

Si bien es cierto que al día de hoy la cartera vencida no representa todavía un peligro que haga estallar la burbuja inmobiliaria, lo cierto es que el riesgo existe de manera latente. En efecto, el aumento de la cartera vencida todavía no es una seria amenaza para la operación de agrupaciones financieras como las Sofol (sociedades financieras de objeto limitado) hipotecarias, pero potencialmente existe la posibilidad de un *crash* si dicho aumento fuese vertiginoso derivado de una alza constante o repentina de las tasas de interés, lo cual implicaría un retraso o la imposibilidad en el pago de los créditos, especialmente de los clientes desarrolladores y promotores inmobiliarios, toda vez que no podrían realizar en el mercado las viviendas ya construidas por la falta de créditos para que la gente las adquiriera. En 2004 las tasas de referencia estaban en 6 por ciento y la tasa para el usuario final era de 10, ahora la tasa de referencia es 10 por ciento y la tasa para el cliente final puede llegar a 14. Las Sofol hipotecarias por eso de han dedicado a promover la colocación de créditos en cofinanciamiento con el Infonavit (Programa de Apoyo Infonavit) y los que ofrece la Sociedad Hipotecaria Federal.¹⁸

De acuerdo con un reporte *Informativo Trimestral Latinoamericano* de FitchRatings de febrero pasado, "la industria de la vivienda deberá enfrentar retos como la posibilidad de que se presenten condiciones económicas adversas o restricciones crediticias, debido al déficit hipotecario, para continuar creciendo". Entre los riesgos

señalados por el reporte se cuentan también una alta dependencia de las políticas de la industria y el gobierno; el proceso largo y burocrático seguido para obtener permisos en el uso del terreno y la construcción; la escasez de terrenos; un largo ciclo de ventas para las casas terminadas, y alzas consistentes en la rotación de las cuentas por cobrar. Por otro lado, destaca que entre los factores que impulsarán el crecimiento de la vivienda está el hecho de que México tiene una población con una edad promedio de 25 años, pues se estima que entre 2004-2020 se registrarán aproximadamente 43 millones de mexicanos entre 25 y 50 años. Durante los siguientes 20 años, se espera que la demanda impulse la construcción de entre 700 mil y 900 mil casas nuevas por año; mientras que el mercado de casas usadas y secundarias también puede experimentar un crecimiento importante. Fitch resaltó que los operadores del sector; es decir, el Infonavit, la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), el Fovissste, los bancos y las sociedades financieras de objeto limitado (Sofol), representan un mercado cambio respecto a los años anteriores, cuando existía una falta de fondos para otorgar préstamos hipotecarios. Por ejemplo, en 2004 el Infonavit entró por primera vez al mercado de deuda con dos emisiones de certificados bursátiles (Cedevi), y que en 2005 participó con tres emisiones más.

Cifras en número de créditos a la vivienda (2005)

Infonavit	376,444
SHF	54,449
Fovissste	42,317
Fonhapo	94,500
Banca	55,537
Sofoles	44,449
Orevis	22,344
Otros	47,787
Total	678,343

Fuente: Consejo Nacional de Fomento a la Vivienda

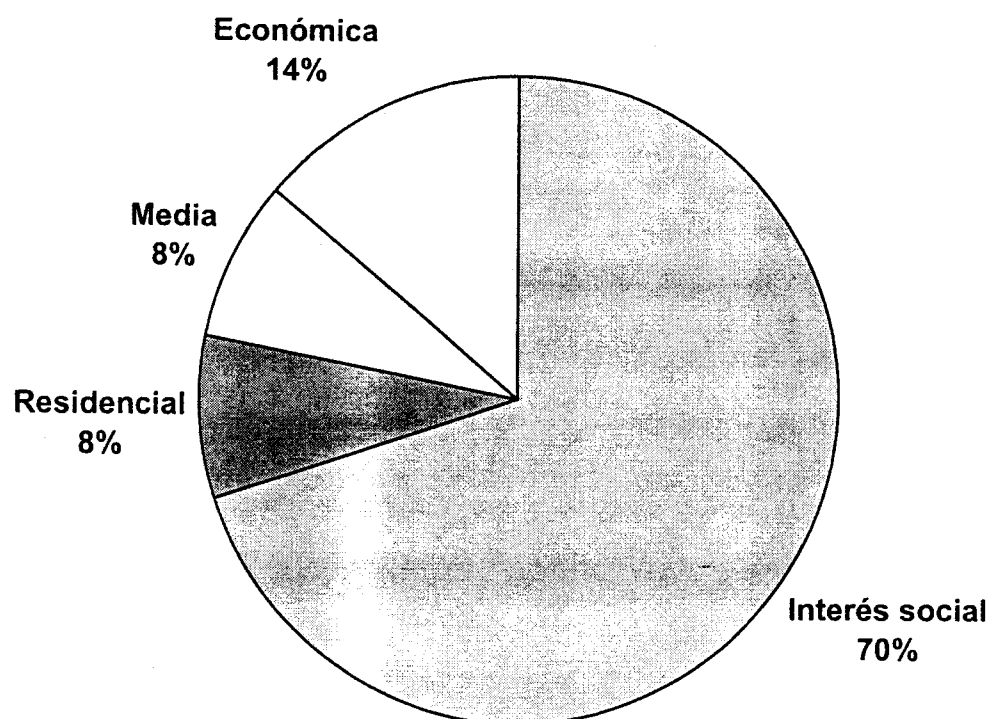
En 2004, el Infonavit también comenzó a trabajar con bancos y Sofol para crear nuevos programas crediticios. La SHF emitió ocho Certificados Bursátiles entre 2002 y 2004; mientras que las Sofol se ubicaron mejor para emitir más créditos y han otorgado activamente préstamos para constructores de casas. Por su parte los bancos comerciales tradicionales se han concentrado en el mercado mediano y alto, y desde 2003, especialmente en 2004 y 2005, han ofrecido más préstamos hipotecarios.¹⁹

Parece verdad, como si los organismos gubernamentales como el Infonavit o la SHF estuviesen seriamente preocupados por resolver el déficit habitacional y por ello se han dedicado a emitir bonos bursátiles para obtener masa monetaria destinada a los créditos hipotecarios de la "vivienda social", cuya deuda tendrá que pagar con sus respectivos dividendos a los poseedores de los títulos. Parece que todo mundo sale ganando: los accionistas, los desarrolladores y promotores de vivienda, las compañías constructoras, los propietarios de suelo, y, por supuesto, los usuarios derechohabientes. Sin embargo, los verdaderos beneficiarios de esta política son, desde nuestro punto de vista, por un lado, los tenedores de los títulos de deuda y, por otro, los dueños de las desarrolladoras y promotoras de vivienda. Los mecanismos financieros de esta política están diseñados para beneficiar especialmente a los agentes económico-financieros involucrados en la reproducción del capital inmobiliario. Las decisiones políticas, inspiradas en la globalización neoliberal, otorgan predominio a la lógica de la rentabilidad financiera. El boom inmobiliario en México ha reactivado el crédito hipotecario y actualmente se está dando una intensa competencia entre el sector financiero tradicional y las sofoles para ganar más espacios de este mercado.

La rentabilidad del mercado inmobiliario —que dispone de más de 16.000 millones de dólares anuales (13.230 millones de euros) y emplea a casi 4 millones de mexicanos— ha llevado a las promotoras de vivienda a aliarse con sofoles e, incluso, con fabricantes de electrodomésticos.²⁰

Según la economista Dominique Plihon, en su texto *El nuevo capitalismo*, "los cambios que actualmente tienen lugar en la economía mundial alcanzan una gran profundidad y rebasan las mutaciones de naturaleza esencialmente tecnológica, que han sido anunciadas por los teóricos de la 'nueva economía'. Un nuevo capitalismo, que ha sido bautizado como 'capitalismo accionario', se instaura progresivamente, comenzando por los países anglosajones. Los accionistas, y principalmente los inversionistas institucionales en quienes se concentra la gestión de las carteras de acciones, son sus protagonistas principales. Son ellos quienes le imponen nuevas reglas a las empresas: el 'gobierno de empresa' y la maximización del 'valor accionario'. Este nuevo régimen, que se traduce en una ruptura profunda con el capitalismo de los gloriosos treinta, trastorna las relaciones sociales, pone en entredicho el salario tradicional, e introduce nuevas formas de desigualdad"; cierto, como la extrema desigualdad social, decimos nosotros, en las condiciones materiales de vida referidas al espacio habitacional.²¹

El marco histórico de la mundialización del capital en la que se desenvuelve la economía política mexicana explica, a nuestro juicio, en gran medida el porqué una institución tan importante por su poder económico y político como el Banco Mundial aprobó en noviembre pasado un préstamo de asistencia técnica de 8 millones de dólares para apoyar al gobierno de México en esta materia. El programa apoyará la meta del gobierno de aumentar la producción de viviendas del sector formal de la actual cifra de aproximadamente 500 mil hogares a cerca de 750 mil al año para 2006. Este préstamo de asistencia técnica de tres años reforzará el préstamo programático de ajuste sectorial de vivienda asequible y pobreza urbana por 100 millones de dólares, que fue aprobado por el directorio del Banco Mundial en junio de 2004.

Porcentual por tipo de vivienda (2005)

Fuente: Conafovi

Según las conclusiones de un detenido análisis realizado por Guillermo Boils, el apoyo financiero otorgado por el Banco Mundial al Estado mexicano mediante préstamos dedicados a la construcción de vivienda es la base en la que asienta su influencia económica y política. "Durante más de veinticinco años, ha prestado más de 250.000 millones de dólares al gobierno mexicano tan sólo para financiar los programas de vivienda. Las repercusiones que han tenido los préstamos se dejan sentir en el campo de las políticas públicas y de las decisiones, al igual que en el diseño de las estrategias sociales y políticas. El objetivo de ser más eficiente en la aplicación de la ley y en la administración de los organismos gubernamentales podría alcanzarse. Sin embargo, cuando entraña la solvencia de los deudores de familias de bajos ingresos -y sobre todo cuando va en contra de los subsidios oficiales-, entonces se transforma parcialmente en exclusión social." ²²

Antes de analizar someramente las características particulares de las principales desarrolladoras de vivienda, veamos la opinión del actual presidente de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI) Javier Barrios: "La expansión de la industria inmobiliaria del país, con crecimiento sostenido promedio de 6 por ciento en la última década, así como la llegada de inversionistas extranjeros –principalmente estadounidenses y europeos- y la creación de nuevas empresas del sector, se deben a la estabilidad y al crecimiento económico que han empujado la expansión del mercado. La vivienda de interés social y residencial plus, los centros comerciales y los desarrollos industriales –se empiezan a recuperar los espacios que habían emigrado a China-, son las principales áreas de crecimiento, al estimar que la derrama de recursos de esta industria puede alcanzar los 30 mil millones de dólares anuales."

Según este empresario, la vivienda de interés social es un fenómeno en auge desde que se le dio mayor liquidez al comprador y el Infonavit amplió las opciones de crédito. Las cifras oficiales señalan que este año se construirán 450 mil viviendas, cuando al inicio del gobierno se edificaron menos de 200 mil. El mercado, afirma Barrios, tiene una demanda acumulada de diez años, que ahora encuentra respuesta en las oportunidades de financiamiento de la banca privada y las sofoles. El año pasado se liberaron 90 mil créditos hipotecarios y este año serán 120 mil, es decir, apenas volviendo a los niveles de 1994. En cuanto a la participación del capital extranjero, destacó que esta inversión de capital en asociación con firmas locales está en el desarrollo de hoteles y casas de descanso, desarrollo urbanos y suburbanos, macrodesarrollos con hoteles y campos de golf, así como vivienda residencial y residencial plus. Finalmente asevera que "las 44 empresas que integran la asociación y que tienen más del 50% del mercado de desarrollo en el DF y una presencia fuerte en las plazas más importantes, mantendrán un nivel de inversiones superior a mil millones de dólares anuales en los próximos años." ²³

Los socios empresariales: el Estado y las desarrolladoras de vivienda

De entrada debemos partir del hecho de que dentro de la dinámica de la industria de la construcción la producción habitacional era un sector con un peso económico poco importante hasta algunos años. No es sino después de la crisis económica de 1994 que la edificación de vivienda empieza a tener un papel relevante, especialmente a partir del año 2002. El Estado, de su apariencia como institución pública, empezó a mutarse en su forma neoliberal en una especie de empresario inmobiliario (gestor-promotor público), y a trabajar como "socio" de las empresas privadas de vivienda en el mercado. Al mismo tiempo, algunas empresas privadas se empiezan a caracterizar a sí mismas como empresas públicas; según esto, porque, como en el caso de GEO, "el 65 por ciento de capital flota en manos de inversionistas." Estas mutaciones, al parecer, tienen resultados en verdad sorprendentes porque uno siempre ha pensado que en el neoliberalismo es la sociedad la que subsidia al interés privado y no al revés. A las compañías que sustentan su funcionamiento económico con base al mercado accionario se les pretende denominar públicas porque la venta de acciones es abierta y pública; como si prevaleciera el interés público, social, colectivo, por encima del interés particular, del interés privado del accionista capitalista. Parece ser el cumplimiento del viejo axioma del pensamiento económico liberal burgués de que la suma de los intereses individuales (privados) representa el interés público, beneficiándose así la sociedad entera ¡Qué buen artilugio neoliberal!

Martha Schteingart, en su estudio sobre los grupos inmobiliarios en el área metropolitana de la ciudad de México durante las décadas del 60 al 80, establece algunos planteamientos teóricos, apoyándose en Christian Topalov, que retomamos aquí porque consideramos son vigentes y útiles para nuestra caracterización de las desarrolladoras. La producción promocional privada, dice Schteingart, "se define fundamentalmente porque el agente que tiene el control económico de la producción y por tanto la propiedad del suelo, el promotor, es un agente capitalista. El control técnico es ejercido por un constructor, también capitalista (...): la producción se orienta al mercado. Esta forma de producción es netamente capitalista; el motor de la

producción es la acumulación de capital, básicamente, de la extracción de plusvalía a los obreros de la construcción.

“La promoción inmobiliaria aparece cuando el capital inmobiliario es autónomo con respecto a la propiedad del suelo; con ella se presenta también el mercado capitalista del suelo y el antagonismo entre el capital y la propiedad por la repartición de la renta. Mientras en los sistemas no capitalistas el propietario controla el momento de cambio del uso del suelo, beneficiándose con la parte fundamental de la renta, con la promoción inmobiliaria el capital debe liberar un terreno para organizar el cambio de uso del suelo, desplazando al propietario de la apropiación esencial de las sobreganancias localizadas. Siendo las funciones básicas del promotor la liberación del terreno y el apoyo a las empresas constructoras para la producción sobre el mismo, la ganancia de promoción estará constituida, en parte, por la ganancia media del capital la construcción, pero al mismo tiempo (al organizar la producción, el capital de promoción conduce a la formación de sobreganancias localizadas) por la renta del suelo, componente muy importante de la ganancia de la promoción.

“La rentabilidad de la operación inmobiliaria depende de una combinación de capitales; ella se financia con el capital de promoción, el capital de préstamo, que sustituye en parte al capital de promoción, y con el pago de los usuarios. En suma –afirma Schteingart-, el desarrollo de la promoción inmobiliaria capitalista implica una complejización del sistema de agentes y de sus agentes y de sus prácticas así como una dependencia cada vez mayor del capital de crédito que financia tanto la etapa de producción como de circulación de la mercancía.”²⁴

Por supuesto, de aquel entonces a las características actuales de las desarrolladoras hay algunas diferencias de forma pero no de contenido. No hay cambios sustanciales en cuanto la esencia de este capital inmobiliario. Hoy, por ejemplo, las

desarrolladoras más que una fuerte y abierta vinculación a instituciones financieras bancarias lo tienen con el mercado bursátil.

Las principales desarrolladoras de vivienda nacen en las décadas setenta y ochenta, pero su despegue empresarial arranca desde mediados de los años noventa, aunque el crecimiento extraordinario de cada una de ellas inicia realmente con la política foxista. Según estadísticas de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción antes de 1995 había más de 10 mil "desarrolladoras", en el 2002 se registraban dos mil, aunque solamente operaban la mitad. Sin embargo, habría que definir entonces el concepto de desarrolladora de vivienda, porque puede ser equivalente a cualquier compañía constructora (al margen de su tamaño) como las que se refiere esa estadística. No toda constructora es una desarrolladora porque en algunos casos la primera es solamente una empresa subcontratada por otra empresa constructora o por una desarrolladora. Una desarrolladora de vivienda es aquella organización corporativa, al margen de su tamaño económico, dedicada a la producción y/o intercambio mercantil de vivienda de "interés social", económica, media, residencial y *residencial plus*. Es una compañía constructora o una promotora de vivienda (gestión de la producción, de obtención de créditos hipotecarios, etcétera) o ambas cosas, cuyo funcionamiento opera con fondos financieros propios y/o externos (bancarios, de las sofoles o del mercado bursátil: emisiones de deuda). En suma, es una expresión económica del capital inmobiliario habitacional cuyo objetivo es la obtención de la ganancia máxima.

Si consideramos el volumen de producción de viviendas en la actualidad, es un número muy pequeño de empresas, alrededor de diez, las que edifican aproximadamente una tercera parte del total de casas vendidas. El resto del mercado se distribuye, a partes iguales, entre las empresas medianas y pequeñas, de una parte, y las microempresas de otra. Las pequeñas y micro representan 93 por ciento del total de las empresas desarrolladoras de vivienda. De acuerdo con la información de las empresas registradas en el Infonavit, la SHF y la BMV, se consideran como grandes empresas las que venden más de 5 mil viviendas anuales, lo cual no deja de

ser un criterio cuantitativo arbitrario, y se caracterizan porque tienen la capacidad de crecer en un entorno de mercado estancado o contraído y allegarse financiamiento con fuentes alternas al sistema bancario de modo que la mayoría está listada en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). En su mayoría, estas empresas tienen una larga presencia en el mercado y cuentan con una organización verticalmente integrada que las involucra en la mayor parte del eslabonamiento de la cadena de la valorización del proceso productivo y del intercambio y que les permite ser muy competitivas. Las grandes desarrolladoras son corporaciones sólidamente establecidas en el mercado cuyo producto estandarizado es resultado de una tecnología de producción a bajo costo y por una producción en masa, aplicando economías de escala; detentan reservas territoriales y la gestión de permisos fluye con base a las relaciones políticas y al cabildeo, en ocasiones con base a negociaciones turbias y corruptas. A su vez, muchas de las medianas, pequeñas y microempresas, son industrias familiares, cuya producción tiene una escala reducida. Se estima que del total de la inversión en viviendas realizada en 2004, 52 por ciento estuvo a cargo a este grupo (18.8 mil millones de dólares), el resto fue autoconstrucción.

Al igual que las empresas constructoras dedicadas a la obra pública, se va estableciendo una especie de división del trabajo entre las compañías constructoras de vivienda, pues algunas se dedican especialmente a los desarrollos habitacionales denominados residenciales, es decir, a edificar conjuntos de vivienda para segmentos de población de clase media hacia arriba, otras se dedican a la edificación de vivienda secundaria entendida como aquella que es de carácter vacacional o de descanso, localizadas frecuentemente en los desarrollos turístico-hoteleros de las llamadas marinas en los principales enclaves turísticos del país como Cancún, Acapulco, Puerto Vallarta, Mazatlán, etcétera. Acapulco es la ciudad con mayor dinamismo inmobiliario (Punta Diamante, etcétera) para las desarrolladoras de vivienda secundaria.²⁵

Debemos mencionar que los llamados cotos residenciales o los fraccionamientos "cerrados" son una forma arquitectónica-urbana en la que se desenvuelve el capital

inmobiliario; es decir, en su materialización física, este capital puede adoptar múltiples apariencias formales que van desde la vivienda más rústica y precaria posible, enormemente reducida en su espacio arquitectónico, como es la llamada vivienda de "interés social", hasta la mansión suntuaria edificada en exclusivos cotos residenciales para los sectores de la alta burguesía mexicana y extranjera, pasando por la vivienda residencial media cuyo costo puede oscilar de un millón a dos millones de pesos. Hay que considerar que los desarrollos habitacionales, en su mayoría ubicados en la periferia urbana, contribuyen al proceso expansionista de las ciudades absolutamente caótico, al tiempo que impulsan a otros sectores de la construcción con obras de urbanización y de infraestructura vial, cuyos costos se cargan al erario municipal o estatal en la mayoría de los casos, formando parte del subsidio a estos capitales. Además, este mercado inmobiliario contribuye aceleradamente a los desequilibrios sociales mediante una desigual inversión del gasto público en la infraestructura urbana metropolitana. La implantación de estos desarrollos se está dando sin ninguna planeación urbanística racional y sustentable.

Uno de los principales problemas sociales en México son las formas caóticas de su crecimiento urbano-metropolitano, plagado de conflictos y contradicciones irresolubles derivadas, esencialmente, de un proceso fincado en la lógica económica de la ganancia inmobiliaria. Es por eso que la urbanización metropolitana periférica manifiesta la ausencia total de la planificación territorial, más aún cuando la política gubernamental deja que el mercado resuelva mágicamente los problemas de la sociedad, como el de la pobreza urbana y el de la vivienda. La urbanización periférica de las principales ciudades mexicanas no escapa a esta dinámica de crecimiento desordenado e irracional, del cual las autoridades gubernamentales federales, estatales y municipales únicamente son observadores indiferentes frente al cúmulo de problemas que trae consigo esta forma de desarrollo. Es un ejemplo nefasto de expansión territorial no sujeta a ningún control ecológico y urbanístico. Es un ejemplo de urbanización salvaje sin restricciones normativas, en los hechos, que impidan el desenvolvimiento caótico de los usos del suelo urbano y agrícola; donde reina el orden del capital inmobiliario en su más pura expresión anulando cualquier

lógica de control del uso del suelo urbano e imponiendo los intereses inmediatos de los desarrolladores de vivienda. Por supuesto, existen leyes, reglamentos, ordenanzas, todo tipo de disposiciones jurídicas y marcos normativos urbanísticos, e igualmente existen grandes planes de desarrollo urbano, planes parciales, etcétera; pero todo eso es, aplastado, por así decirlo, por la fuerza del mercado inmobiliario. Este crecimiento urbano está sustentado en muchos casos en la corrupción de las autoridades cómplices del juego perverso de la ausencia del interés público y del predominio de los particulares en las formas de apropiación del territorio. La autorización de construcción de fraccionamientos no reúne los más elementales códigos de habitabilidad y sustentabilidad del desarrollo urbano.

Todo ello, por ejemplo, viene sucediendo en los municipios de Tlajomulco y El Salto, Jalisco, cuyas autoridades han venido autorizando por la vía rápida (*fast track*) permisos de desarrollos inmobiliarios, contribuyendo a un proceso de expansión urbana cuya lógica de planificación no responde a ningún criterio racional de utilización del suelo urbano y agrario, sino a los criterios de la voracidad inmobiliaria... y de las propias autoridades. El verdadero planificador del desarrollo urbano periférico no es la sociedad ni las autoridades municipales sino el mercado inmobiliario, y por ende el desorden en los usos del suelo (uso habitacional mezclado con industria pesada, empresas asentadas en predios cuyo uso de suelo debería ser agrícola o habitacional), la ausencia de infraestructura vial, de transporte público, de equipamientos escolares, de atención médico-hospitalarios, recreativo y deportivos, culturales, etcétera. Se habla de zonas de amortiguamiento para los usos del suelo, pero esta no deja de ser retórica tecnoburocrática; mientras se autorizan desarrollos residenciales sin las mínimas condiciones de habitabilidad y de suministro de agua potable y dotación de infraestructura y equipamientos. La política se subordina al mercado.

Ahora bien, en otro orden de ideas, dentro de los ejemplos de arquitectura suntuaria encontramos los condominios en altura, cuyos departamentos son muy costosos porque pueden tener precios de mercado desde los cinco o diez millones de pesos

para arriba. Son las torres de una arquitectura moderna, *posmoderna* o *tardomoderna*, localizada en las principales ciudades metropolitanas mexicanas y que se ha “puesto de moda” en algunas elites sociales en los últimos años, pero que en realidad, lejos de ser una moda, es una forma mercantil que promueve el capital inmobiliario con base a una eficiente mercadotecnia de una real o aparente estética arquitectónica vanguardista, de una exclusividad para connotar un estatus social de privilegio y distinción, de confort y de seguridad utilizando tecnologías de vigilancia como los llamados edificios “inteligentes” que cuentan con un sistema de audio, iluminación y control de seguridad automatizado mediante una red de cámaras; en suma, es la ideología de una promoción mercantil habitacional que manifiesta estatus y poder para sus moradores. La rentabilidad de estos edificios es muy alta porque puede representar hasta cerca del 70 por ciento, comparada con el 30 por ciento que generalmente es el porcentaje de ganancia de los inversionistas en estos departamentos. Los fraccionamientos cerrados y los condominios verticales de lujo, son el producto inmobiliario más exitoso de los últimos tiempos; las promesas de seguridad ciudadana, el ofrecimiento de exclusividad social, la exaltación de la calidad ambiental y la generación de plusvalía son los principales argumentos. Este tipo de arquitectura, como consumo de lujo habitacional, es un reflejo del proceso de mundialización económica y de los abismales contrastes sociales que está produciendo. Acertadamente, Mike Davis los denomina “los paraísos neoliberales” de la arquitectura posmoderna.²⁶

En el caso de las viviendas, en especial las viviendas de *interés social*, la rentabilidad obtenida por los empresarios con respecto a los recursos propios invertidos —una vez descontados los gastos de financiamiento—, oscila entre 17.2 y 22.3 por ciento de 2002-2004, de ahí la preocupación de las desarrolladoras por aumentar el volumen de la producción, y por eso, por ejemplo, la poderosa constructora ICA se interesa más por este mercado y planea incrementar su participación en el sector vivienda, mediante la fusión o adquisición de una compañía, señaló en mayo el vicepresidente ejecutivo de la empresa, José Luis Guerrero Álvarez, quien consideró que en los próximos años se dará prioridad a la infraestructura, debido a que el

sector externo tiene tasas de crecimiento menores, por lo cual será necesario impulsar la construcción de todo tipo de obras. En el primer trimestre del presente año la división vivienda reportó la venta de 920 unidades, cifra inferior a la que observó en el mismo periodo del año anterior cuando alcanzó las mil 343. La disminución en las ventas obedece a la terminación de proyectos, retraso en el inicio de nuevas construcciones y la caída de las ventas en los proyectos de Cancún por los efectos económicos del huracán Wilma.

Michael Ball, reconocido por sus importantes contribuciones teóricas y analíticas sobre la industria de la construcción habitacional, nos plantea la siguiente cuestión: ¿qué se estudia cuando se estudia la vivienda? Y responde: "La vivienda es un ente físico que posee una multiplicidad de efectos sociales. Cada aspecto posible remite a otros aspectos, aunque cada uno posee sus propias peculiaridades. Físicamente, la vivienda puede ser vista como una estructura construida; un conjunto de materiales de construcción, el producto de una serie de técnicas productivas, un diseño estético, una influencia sobre los estilos de vida, una configuración espacial, un uso del suelo, sólo para mencionar algunos. Introducir los aspectos sociales de la vivienda extendería el tamaño potencial de la lista de atributos y de sus efectos aún mucho más. No puede haber, por tanto, un modo único de ver la vivienda..."²⁷ En efecto, desde nuestro punto de vista, el capital inmobiliario habitacional, percibido como objeto físico y simbólico en su valor de uso, en tanto espacio construido, de diseño estético, puede influir sobre los estilos de vida, como es el caso de la arquitectura de los sectores oligárquicos. Por eso los agentes desarrolladores y promotores de vivienda, como personificación del capital inmobiliario, están atentos a diseñar diversas formas arquitectónicas correspondientes a los segmentos del mercado. El capital inmobiliario, pues, es el verdadero diseñador del objeto arquitectónico vivienda. Los arquitectos, diseñadores, ingenieros y demás técnicos, se han convertido en un apéndice de la maquinaria de la promoción habitacional capitalista.

¿Qué se estudia cuando se estudia la vivienda? A manera de respuesta, aquí tratamos de estudiar la "cuestión de la vivienda" como una expresión de la totalidad

social concreta, de sus conflictos y contradicciones sociales, económicas y políticas; analizamos la vivienda sobre la base de comprender su producción mercantil, esencialmente, como un resultado de la industria de la construcción, a su vez, entendida como despliegue del capital inmobiliario en su dinámica de acumulación de capital con sus consecuentes efectos sobre las condiciones de vida de la población. El actual desarrollo de este capital (de sus relaciones sociales), y del capital en general, esta determinando una forma del Estado y de sus políticas intervencionistas en el aprovisionamiento de la vivienda que le permita reproducirse de manera ampliada. En tal sentido, desde la vivienda se percibe el papel del Estado. Estudiar desde perspectiva del ciclo mercantil a la vivienda, su producción, su intercambio y distribución social (economía política de la vivienda), es también comprender al Estado, aquí considerado como el instrumento político del capital en general.

La vivienda, desde la perspectiva de algunos análisis marxistas, siguiendo a Rod Burgess, reconocido estudioso crítico del tema, se puede definir en términos de tres dimensiones fundamentales. Primero, como un bien necesario, un satisfactor vital; un medio de subsistencia necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo y que forma parte del consumo productivo necesario (consumo individual) y de los costos de esa reproducción; segundo, como un bien fijo, una mercancía inmobiliaria (*bienes raíces*), que requiere materialmente ocupar suelo en un lugar específico. La tierra no puede ser reproducida a voluntad y es una mercancía con sus derechos de propiedad por lo que se debe pagar al propietario por su uso o enajenación. Los beneficios de las rentas, los propietarios, el mercado del suelo y la propiedad del capital son cruciales para el entendimiento de la naturaleza de la vivienda; tercero, en una formación social capitalista la vivienda no solamente es un valor de uso sino también un valor de cambio; es una mercancía cuya consumición sólo puede ser realizada no por quienes tienen necesidad de ella sino por quienes tienen la posibilidad económica de adquirirla en propiedad o en renta. ²⁸

De acuerdo con Alejandro Florian Borbón, existen tres grandes tendencias de intervención del Estado en materia de políticas públicas de vivienda:

- a) La orientada a facilitar la operación del mercado de vivienda; a nuestro juicio la tendencia predominante en la región en la última década.
- b) la enfocada a proveer vivienda, como un servicio público, destinado principalmente a los sectores de bajo ingreso, cuya época de mayor vigencia fueron los años 60, 70 y parte de los 80 del siglo pasado.
- c) y aquella, excepcional y rara forma cuyo objetivo central es apoyar las iniciativas sociales autogestionarias, principalmente las de los sectores excluidos del mercado habitacional.

“Estas tres formas de abordar las políticas de vivienda –afirma Florian- parten de una conceptualización muy diferente de la vivienda y del papel que ésta debe cumplir en las estrategias de desarrollo social, económico y territorial de un país determinado. La vivienda en el primer caso se concibe como producto económico escaso, como mercancía y como componente estratégico macroeconómico. En el segundo caso, como servicio público y en el tercero, como bien de uso, y factor clave de las estrategias de desarrollo social y fortalecimiento de la economía popular. La diferencia fundamental entre cada una de estas formas de política de vivienda reside en el sujeto originador y sus intereses prácticos como, integrador y ejecutor de los procesos de producción de vivienda. Las preguntas clave para apreciar esta distinción y sus consecuencias son; ¿quien realiza la función de promotor o productor de desarrollos habitacionales, con que interés o motivación? ¿Cómo, cada uno de los diferentes sujetos originadores y sus intereses, aglutinan y coordinan el conjunto de los factores, actores e insumos que intervienen en las fases de planeación construcción y distribución de la vivienda? Y ¿cómo las consecuencias sociales y fiscales pueden ser diferentes?

“En el caso de la vivienda mercancía se trata de un promotor privado, una empresa con fines lucrativos, que ordena los factores e insumos para producir un producto terminado tratando de obtener de él la mayor renta posible en un mercado determinado. Este evento supone unos costos y precios de los factores e insumos ‘regulados por el mercado’, de manera que si el producto no lo puede adquirir una población determinada por su capacidad de pago, el papel del estado se orienta a habilitar mediante subsidio directo a la demanda la porción que el comprador no tiene para alcanzar el precio que el producto tiene en el mercado.”

En síntesis, Florian tiene mucha razón cuando afirma que “una de las características de las políticas orientadas a facilitar la operación del mercado de vivienda es la búsqueda de desarrollar la industria de la construcción de forma plenamente coherente con una economía de mercado. Y sus objetivos macroeconómicos. Responden en lo general a las estrategias facilitadoras promovidas por el Banco Mundial.”²⁹

Además de que el mercado de la vivienda es muy competitivo y fragmentado, es muy frecuente el mecanismo de la subcontratación de mini, pequeñas o medianas constructoras por un corporativo mayor dedicado tan sólo a conseguir el financiamiento y operando como supervisora del proceso de construcción en general o construyendo parcialmente el desarrollo o conjunto habitacional. Esta situación ha sido estudiada por el académico Miguel Ángel Gómez Fonseca, especialmente la subcontratación que hace la desarrolladora GEO, la más importante en los últimos 12 años.³⁰

Entidades con mayor construcción de viviendas en 2005

Posición	Entidades	(%)
1	Distrito Federal	15.7
2	Estado de México	10.1
3	Nuevo León	8.9
4	Jalisco	7.3
5	Baja California Norte	6.3
6	Chihuahua	5.1
7	Tamaulipas	4.6
8	Guanajuato	3.4
9	Coahuila	2.5
10	Sonora	2.5

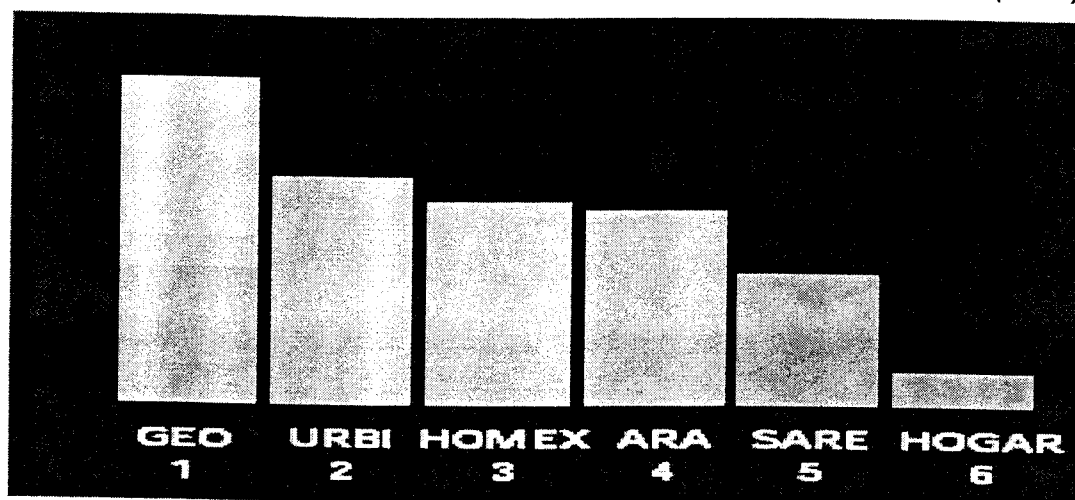
Fuente: Conafovi.

Constructoras más importantes en el año 2000

H. VIVIENDA		
2	Corporación GEO	Construcción de vivienda
3	Consortio Ara y Clas. Subs.	Proyecto vivienda Buena Ventura / desarrollo urbano Ciudad Cuatro Vientos / proyecto vivienda Fauces, Toluca
5	Consortio de Ingeniería Integral	Proyecto vivienda Buena Ventura / desarrollo urbano Ciudad Cuatro Vientos / proyecto vivienda Fauces, Toluca
6	Urbi Desarrollos Urbanos	Villa Residencial Fontana / Villa Residencial del Rey / Villa Residencial del Real
9	Desarrolladora Metropolitana	San Antonio / Tarango II / Tarango IV
11	Grupo Empresarial Emca	Parque La Noria / Las Trojes / Industriales de Celaya
14	Inmobiliaria Ruba	Horizontes del Sur, etapas XII a la XVII / Jardines Residencial / Jardines Universidad
15	Consortio Hogar de Occidente	Privada Las Margaritas, Zapopan / El Pitillal, Puerto Vallarta / Hacienda San José
20	Constructora y Urbanizadora Ara	Vivienda Buena Ventura / Ciudad Cuatro Vientos / Fauces, Toluca
22	Inmobiliaria Came	Conjunto habitacional Ecatepec
27	Grupo Igusa	San Jerónimo / Santo Domingo
41	Promotora Habitacional del Guadiana	Vivienda / urbanización / edificación
44	Corporación MDM	Fraccionamiento Jardines del Sol / Fraccionamiento Jardines del Valle / Fraccionamiento Bosque Reales
45	Consortio Hogar de Sinaloa	Lomas de San Isidro, Culiacán
55	Aisa Constructora de Puebla	Centro de Readaptación Social Secc. Mujeres, Tepeji / Remodelación "Casa Aguayo" / Real Morillotta
56	Consortio Ara	Vivienda Buena Ventura / Ciudad Cuatro Vientos / Fauces, Toluca
57	Gemex Grupo Constructor	Rinconada de las Palmas, edificación 568 viviendas / Rinconada de las Palmas, urbanización 568 viviendas / Jardines Monterrey, edificación 170 viviendas
60	Grupo LS Constructora	El Jaral I / Jardines del Sol / Conjunto Magisterial
64	Corporación Administrativa del Guadiana	Vivienda / Urbanización / Edificios no residenciales
67	Promotora Habitacional del Guadiana (filial)	Vivienda / Urbanización / Edificios no residenciales
73	Proyectos Urbanos Ecológicos	Vivienda Buena Ventura / Ciudad Cuatro Vientos / Fauces, Toluca
81	Serba Constructora	Linda Vista / Lomas del Centenario
93	D.E. Construcciones y Diseños	Infonavit / Fovi / Casa habitación residencial
100	Constructores Asociados del Guadiana	Vivienda / Urbanización / Edificios no residenciales

Fuente: Obras. Junio 2001

Principales desarrolladoras de vivienda por el total de sus ventas (2005)



Fuente: Conafovi

En promedio, las seis empresas promotoras de vivienda que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, es decir Geo, Urbi, Ara, Homex, Sare y Hogar, alcanzaron en el primer trimestre del año 2005 un crecimiento en ventas de 26.3 por ciento.

Corporación GEO: una empresa monopólica

Si alguna empresa ha sido beneficiada con la política habitacional foxista y con el boom inmobiliario es la corporación GEO. Sus ganancias capitalistas se han multiplicado extraordinariamente acorde a las miles de viviendas edificadas o promovidas a partir del año 2002. Esta desarrolladora es la que tiene en los últimos años la mayor participación en el mercado por el número de casas vendidas; en el 2004 realizó 33,228 unidades y 24,762 a Septiembre de 2005. En el año 2000 este corporativo apareció como la más importante constructora y lo largo de este sexenio se ha mantenido en el primer lugar. Según datos de la propia compañía es la empresa en latinoamérica con mayores ventas de casas-habitación. GEO se considera a si misma como una empresa verticalmente integrada involucrada en todos los aspectos de diseño, desarrollo, construcción, mercadotecnia, comercialización y entrega de conjuntos de viviendas de interés social, vivienda media y vivienda residencial en México. Genera 3 mil 400 empleos en nómina y 25 mil empleos eventuales de obra. Recordemos que este corporativo ha tenido, al

parecer, una eficiente política de subcontratación de constructoras, lo cual significa que además del considerable volumen de capital manejado dispone de una administración de los diversos procesos de producción. En los últimos tiempos empieza a prestar especial atención a la promoción de vivienda residencial, es decir, aquella en el mercado dirigida a clases medias y medias altas.

El Consejo de Administración lo integran 14 directivos, encabezado por su fundador, director y principal accionista Luis Orvañanos Lascuraín, arquitecto egresado de la Universidad Iberoamericana, y cuyo padre, Jorge Orvañanos, había sido presidente de la Coparmex. Lascuraín, también es miembro del consejo de Hipotecaria Su Casita, Financiamiento Azteca y Fondo de Optimización de Capitales e integrante de la Cámara Nacional de Desarrolladores de Vivienda (Canadevi), del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y del Colegio de Arquitectos. El 75 por ciento de las acciones de GEO está en el mercado bursátil y el resto pertenece a socios de control.³¹

Inició sus operaciones en 1973 en la Ciudad de México, y desde 1994 sus acciones cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. Forma parte del grupo de 36 emisoras dentro del Índice de Precios y Cotizaciones (IPyC) de la BMV. En el trimestre pasado su cartera de clientes fue de más siete mil 600 familias y en la última década suma más de 230 mil viviendas edificadas, lo cual le permite ahora incursionar en la comercialización de muebles, electrodomésticos y de diversos insumos para acabados de interiores. La empresa comercial se denomina Kbe, tipo tiendas Electra, Famsa o Dico. Kbe venderá muebles, cocinas, rejas antiasalto, pisos, alfombras, etcétera. Al tiempo esta trabajando para construir pequeños centros comerciales – con locales para tortillerías, farmacias y misceláneas- para satisfacer la demanda de bienes y servicios dentro de sus desarrollos habitacionales; es decir, se trata de un negocio redondo sobre la base de una concepción integral mercantil de los espacios urbanos. El potencial comprador de la casa, además de contar con el crédito hipotecario podrá tener un crédito para la adquisición de artículos domésticos mediante la Sofol Equipa-T. Dependiendo del tamaño del desarrollo habitacional se

ha instalado o se instalará un almacén Wall-Mart, Casa Ley, Comercial Mexicana y Chedraui. Por supuesto, como también existen otras necesidades sociales de los habitantes, proyectan construir iglesias –acaban de entregar una en el Estado de México, centros de salud y escuelas. La ideología urbanística de la compañía se expresa de la siguiente manera: “Pensamos que los conjuntos deben ser verdaderas comunidades autónomas; que tengan sus propios parques y escuelas. Que sean células eficientes en sí mismas y susceptibles a mantener esa eficiencia al subdividirse o al integrarse a las ciudades. Nuestros conjuntos provocan un crecimiento ordenado, marcan tendencias y pautas de desarrollo urbano en las ciudades.” Como las grandes desarrolladoras tienen que disponer el suelo necesario para sus proyectos, se han dado a la tarea de invertir en la compra de reservas territoriales. En este sentido, en los últimos años ha realizado adquisiciones significativas de reserva territorial, estrategia que se fortalece con la asociación.. efectuada en 2003 con Prudential Real Estate Investors. A septiembre del 2005 se tenían reservas para 4.5 años de producción (237,003 viviendas), con una combinación de diferentes esquemas de adquisición (propia 53 por ciento, *outsourcing* 0.6 por ciento, opción de compra 5.3 por ciento, *joint venture* Prudential 40.7 por ciento). En ocasiones realiza asociaciones estratégicas, como sucedió con la compra de tierra confidencial por quinientos millones de dólares. .

GEO es la desarrolladora de vivienda más diversificado geográficamente en México, pues realiza operaciones en 33 ciudades dentro de 19 estados, en los que se genera el 80 por ciento del Producto Interno Bruto, vive el 76 por ciento de los mexicanos, se otorga el 75 por ciento de los créditos del Infonavit y se realiza el 78 por ciento de los matrimonios. Con una participación de mercado del 7 por ciento, según la propia empresa “cuenta con una sólida reputación por sus diseños y con la más alta calidad en el mercado, habiendo vendido más de 230,000 casas desde su fundación, en las que actualmente viven más de 1,100,000 personas. ” Ahora bien, esto de una “sólida reputación” lo contradicen abiertamente las demandas ante la Profeco que han venido presentando los compradores-usuarios de casas a esta promotora. GEO es una desarrolladoras con mayor número de demandas. “Sin datos

precisos para la capital del país, la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) informa que diez empresas encabezan a escala nacional los fraudes inmobiliarios, entre las cuales destacan Demet, GEO, ARA, Conhabi, Consorcio Hogar y Occidente." No obstante, GEO ha sido premiada en repetidas ocasiones por su Gobierno Corporativo y su Ética Empresarial. Vicente Fox, por ejemplo, hizo la entrega del "Premio Nacional de Vivienda 2004" a GEO, la cual ganó en seis categorías participantes y fue la única empresa que recibió más de un reconocimiento.

La información del corporativo afirma que durante su trayectoria ha desarrollado más de 230 Mil viviendas, por lo que actualmente más de 1,100,000 mexicanos habitan en Casas GEO, es decir, el 1 por ciento de la población nacional. Para este año la empresa pretende promover 30 mil viviendas, con lo cual lograría un crecimiento del 12 por ciento con relación al año anterior.

En 1973, con el nombre de Orvi, la contratista inicia sus negocios con el desarrollo, construcción y promoción de oficinas, así como de edificaciones industriales y residenciales. En 1979 cambia su nombre a GEO. Posteriormente se enfoca en el diseño y construcción de vivienda popular como contratista para el Infonavit, desempeñando también servicios adicionales para este instituto tales como la localización de terrenos urbanizables, obtención de permisos y licencias necesarias, y el diseño y construcción de obras de infraestructura para sus proyectos de vivienda. Igualmente, se realizaron obras de vivienda residencial, media e interés social para FOVI. Desde su fundación y hasta el año de 1983, Corporación GEO se dedicó al mercado de la construcción en general, realizando diferentes trabajos tales como ampliaciones, remodelaciones, casas, edificios de oficinas y edificios industriales.

A partir del año de 1983 la corporación determina que el predominio de sus intereses está en el sector de la vivienda enfocado a grandes volúmenes de construcción, especialmente en el mercado de interés social. En 1981 inaugura GEO Bajío. En

1985 inicia operaciones en Baja California, Reynosa, Tampico y Morelos. En 1986 en Guadalajara, Jalisco. En 1992, durante el gobierno federal de Salinas de Gortari, como parte de un plan integral para reformar la industria mexicana de la vivienda, el Infonavit fue reestructurado para funcionar únicamente como proveedor de financiamiento hipotecario a trabajadores calificados, dejando los desarrollos y las demás actividades relacionadas al sector privado. Como resultado de esas reformas la corporación cambia su giro de constructor contratista, al de promotor de conjuntos habitacionales integrales. Ese año desarrolla y vende su primer proyecto de más de 1,000 casas. En 1993 inicia el primer gran proyecto con 5 mil viviendas en Villas de San José. En 1997 se convierte en la primera desarrolladora internacional Mexicana, al iniciar operaciones en Chile. Ese mismo año, se convierte en la primera desarrolladora de vivienda en México en emitir los primeros 50 millones de dólares en un Eurobono y en lanzar una campaña publicitaria a escala nacional. En 1998 comienza operaciones en Texas, EU y dos años después termina esta incursión en ese país. En 1989 lanza el desarrollo Santa Bárbara, su primer desarrollo de más de 12,000 casas, ubicado en el Estado de México. Durante el año 2001 el ingeniero Miguel Gómez Mont, Vicepresidente Ejecutivo de la compañía es elegido presidente de Provivac, puesto estratégico en la industria de la vivienda, al tiempo que refinancia su Eurobono de 50 millones de dólares y elimina la deuda en dólares de su balance. Al año siguiente, Gómez Mont logra convertir la Provivac en la Canadevi.

URBI Desarrollos Urbanos, la segunda en el liderazgo económico.

Tiene mucha razón la Directora de Finanzas de esta empresa, Selene Avalos, cuando afirma que "las constructoras de vivienda en México se han beneficiado en los últimos cinco años de un mayor otorgamiento de créditos hipotecarios por parte de organismos gubernamentales y la banca (y) para este año se estima que estos organismos y la banca financien 750,000 hipotecas, que alcanza para cubrir sólo parte de la demanda anual formal." Al igual que la empresa líder GEO, Urbi es una de las más beneficiadas con el boom habitacional. De 2000 a 2005 los ingresos mostraron un buen dinamismo al registrar un crecimiento anual compuesto de 18 por

ciento, mientras que las viviendas vendidas en este lapso se incrementaron de 14,636 a 24,865. La firma la encabezan los hermanos Cuauhtémoc y Netzahualcóyotl Pérez Román. Cuauhtémoc Pérez es también miembro del consejo consultor de Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de vivienda (Canadevi), del consejo consultivo de Nacional Financiera (Nafinsa), consejero regional del Banco de México en Baja California y miembro del consejo de administración del Grupo Financiero BBVA Bancomer y fue presidente del Consejo Coordinador Empresarial de Mexicali.

En una entrevista realizada por El Financiero a Cuauhtémoc Pérez, con fecha del 13 de febrero pasado, después de la inauguración de la segunda etapa de un fraccionamiento de lujo en Mexicali, el empresario dijo, entre otras cosas que “la independencia de los jóvenes, los divorcios y la movilidad social son factores que servirán para impulsar (la demanda) de vivienda. Nos ha costado mucho la construcción de esta macroeconomía que hoy se refleja en los bolsillos. Por eso tiene acceso a estas viviendas.” Suponemos que se refiere a las del fraccionamiento de lujo. Añadió que “la vivienda de interés social tiene características que la apoyan y defienden: por los esquemas del Infonavit, principalmente, está más ligada a los incrementos salariales que a las tasas de interés”. En efecto, si los incrementos salariales fuesen realmente suficientes o por encima de la tasa inflacionaria, es muy probable que el déficit habitacional se redujera; pero no es así, al menos para la mayoría de la población trabajadora.

Urbi fue fundado en 1981. Su primer proyecto consistió en dos programas: uno de 211 viviendas y otro de 204. Urbi se define a sí misma como “una empresa profesional, con áreas de finanzas, planeación, desarrollo organizacional, técnico, diseño, entre otras. Nuestra idea –dicen sus propietarios- era coordinarlas para poder funcionar como un ‘reloj suizo’, de manera que se pudiera comprobar que se podían obtener utilidades con recursos financieros de mercado. Lo logramos, y así se abrió un mercado muy grande de vivienda de interés social.” Con oficinas centrales en la norteña y fronteriza ciudad de Mexicali, vendió el año pasado 24,869 viviendas, de

las cuales el 50 por ciento fueron del tipo medio y residencial con precios entre 44,000 y 110,000 dólares. Pérez estimó que por lo menos en los próximos tres años mantendrá esta estructura de ventas, que les permite obtener márgenes más rentables que el resto de la industria.

Su participación en la Bolsa Mexicana de Valores data desde el 2002 señalada su actividad económica como construcción, promoción y venta de vivienda. Desde su creación, Urbi ha desarrollado más de 175 mil viviendas. Urbi es una empresa desarrolladora y constructora de vivienda integrada verticalmente y diversificada, especializada en vivienda de interés social y vivienda media-baja. Urbi estima que en 2005 fue la segunda empresa desarrolladora de vivienda en México, en términos de ventas, así como el mayor desarrollador de vivienda en los estados del norte de México, en términos de ventas y número de unidades construidas y vendidas.

En el 2005 Urbi Desarrollos Urbanos fue seleccionada por la revista *Business México* como una de las 100 compañías más exitosas del país. La desarrolladora es una de las tres empresas mexicanas que aparecen por primera vez en esta lista, ubicándose en el número 32 de la misma, siendo la mejor colocada de todas las de la industria. Las otras dos empresas primerizas en el conteo son Desarrolladora Homex, en el sitio 41 y Quálitas Compañía de Seguros, en el número 79. Con el ingreso de Urbi a este listado se une a empresas como Telmex, Cemex, Grupo México, América Movil y Grupo Modelo, quienes históricamente han figurado en esta muestra. Según expertos de la revista, el buen posicionamiento de las empresas vivienda y construcción, responde a la enorme demanda de los consumidores y a la disposición y accesibilidad a diversos tipos de crédito. Urbi apuesta por las zonas metropolitanas en el 2006. Su plan de negocios contempla enfocarse en las zonas metropolitanas de México, Tijuana, Guadalajara y Monterrey, sin descuidar la zona norte de la república en donde actualmente son líderes. "Vivimos un momento favorable; existen las condiciones de demanda y oferta de hipotecas para apuntalar nuestro plan de negocios en las principales zonas metropolitanas del país. Según información del CONAPO, tan sólo en las zonas Metropolitanas de la Ciudad de México, Jalisco y

Nuevo León se estima que habita el 24.24% por ciento de toda la población de México”, dijo Netzhualcoyotl Pérez Román, Director Ejecutivo.

Dentro de la estrategia de Urbi para este año 2006 está también la consolidación de una alianza con proveedores como las que tiene con Cemex o Deacero. En el 2005 destacó la alianza productiva que firmó el pasado diciembre con la empresa francesa de moldes Outinord, a partir de la cual la compañía espera incrementar producción en la zona metropolitana de la Ciudad de México. “Las alianzas no buscan aliviar necesidades inmediatas, sino de atender requerimientos para los siguientes 5 o 7 años, e incluso a más largo plazo. Este tipo de alianzas son muy importantes, ya que nos permiten ofrecer a nuestros clientes mejores productos, con altos estándares de calidad, en menor tiempo y costo”, afirma Selene Ávalos, Directora de Finanzas.

En abril de este año Urbi entregó las primeras 60 viviendas a familias con bajos ingresos en México que gana menos de 2 salarios mínimos, la cual representa el 55% de los derechohabientes del Infonavit. Mediante el programa firmado por Infonavit y Fonahpo, la entrega de casas se realizó en el desarrollo UrbiVilla del Rey, de Ciudad Obregón, Sonora. Este programa subsidiará hasta con 33 mil pesos por vivienda a 50 mil derechohabientes del Infonavit para la adquisición de una vivienda económica. Al tiempo, anunciaba la colocación de bonos por 150 millones de dólares, a una tasa de 8.50% con vencimiento en 2016 (con opción de recompra al quinto año). Los recursos derivados de la colocación serán utilizados por la compañía para financiar la recompra de una porción de sus certificados bursátiles en pesos mexicanos con vencimientos en 2008 y 2010, para prepagar otras deudas de la Compañía y, en su caso, para usos corporativos generales. La oferta se dirigió a inversionistas institucionales calificados en Estados Unidos de América (EU), de conformidad con la Regla 144A de la Ley de Valores de 1933 de los EU, y a otros compradores extranjeros (no estadounidenses), de conformidad con la Regla S de la Ley de Valores 1933 de los EU. “A pesar de las condiciones de volatilidad en los mercados –afirma un boletín de la propia empresa- Urbi tuvo una fuerte aceptación

por parte de la comunidad inversionista, alcanzándose una demanda por los bonos superior a 200 millones de dólares de parte de inversionistas institucionales de la más alta calidad, incluyendo fondos de inversión y compañías aseguradoras. La colocación posiciona a Urbi entre un gran universo de inversionistas de los EU y de Europa, ampliando las fuentes de financiamiento para la Compañía. Merrill Lynch fungió como Coordinador Global de la colocación, y UBS actuó como co-líder colocador.”

Actualmente, 70 por ciento de las ventas de la compañía se originan en referencias de clientes -y eso pese a que aún están presentes las quejas ante PROFECO. Urbi es hoy la constructora de vivienda con mayor valor de mercado y la de mayores ingresos, según la revista Expansión. En marzo del 2005, Urbi suscribe un acuerdo con el Infonavit y Banco Azteca (de Carlos Septién Michel) para apoyar planes de cofinanciamiento. La idea es apoyar la compra de casas de los trabajadores con ingreso variable que pudieran tener por propinas, bonos, compensaciones u otros conceptos similares no integrados en su salario base, y que a fin de cuentas les permite tener acceso a un crédito más alto. Urbi desde el año pasado inició proyectos de alta densidad en ciudades como Guadalajara.

Por otra parte, Selene Ávalos comentó que en el año 2005 Urbi espera lograr un crecimiento de entre 18 y 20 por ciento en sus ingresos y un aumento de 18 por ciento en volumen. Lo anterior significa que sus ingresos llegarán este año a ocho mil millones de pesos, tras la venta de 25 mil viviendas. Para 2006 la expectativa también es favorable: Urbi espera lograr un repunte en sus ingresos y en volumen de viviendas vendidas de entre 16 y 18 por ciento. No se prevé un incremento en los precios el próximo año, por la elasticidad de la demanda. La desarrolladora -que de acuerdo con analistas de Grupo Financiero Banamex ocupará el tercer lugar en términos de unidades vendidas de entre las seis desarrolladoras de vivienda listadas en la Bolsa Mexicana de Valores- considera que se aproximan 20 años de crecimiento. La desarrolladora está ampliando su participación de mercado en las zonas metropolitanas de Guadalajara, ciudad de México y Monterrey. Para ello está

ocupando las reservas que ya tiene disponibles. "Para nosotros el concepto de zona metropolitana no es sólo la ciudad. Las zonas metropolitanas, afirma Avalos, entraron a una dinámica en la que están captando entre 75 y 80 por ciento del crecimiento poblacional del país. Es una tendencia urbana", comentó. Advirtió que ciudades como Querétaro, Toluca, León y Aguascalientes están creciendo fuertemente. La estrategia de Urbi es comprar terrenos que no son altamente codiciados en algunas ciudades y tienen un precio alto, que debería replicar en el consumidor final. La desarrolladora busca incorporar reserva territorial al plan de desarrollo de las ciudades. La compañía se encuentra en una buena posición para beneficiarse del fuerte crecimiento del mercado de vivienda mexicano. Urbi es propietaria de una importante cantidad de reserva territorial la cual se encuentra principalmente en Baja California, Ciudad de México y Guadalajara, proporcionándole flexibilidad para responder a la creciente demanda de nuevas casas. Al 31 de diciembre del 2005 el grupo tenía un nivel aproximado de reservas para 5 años, considerando el volumen de ventas de ese año. La adquisición de los terrenos la ha efectuado el grupo principalmente por medio de pagos diferidos.

Urbi no tiene considerado abrir una Sofol para participar en el crédito de línea blanca o artículos en general para que el consumidor final equipe su vivienda, como la hará Geo. La empresa tampoco tiene una Sofol hipotecaria ni fabrica su propio concreto, como lo hace Ara. Cabe destacar que 70 por ciento de la vivienda que construye Urbi es de interés social, y el resto es de vivienda media y residencial. Este último porcentaje es el más alto de la industria, señaló Ávalos, quien comentó que Urbi comenzó a incursionar en el segmento medio y residencial hace más de cinco años. La empresa, sin embargo, no participa en el segmento de vivienda residencial plus. Sólo construye viviendas de hasta dos millones de pesos.³²

Homex: de Wall Street a Tlajomulco; negocios, fraudes y corrupción

El 28 de julio de 2004, Vicente Fox visitó el municipio de Tlajomulco, Jalisco, para inaugurar los desarrollos de vivienda Bonanza y Hacienda Santa Fe y cortar el listón

de la casa número 9 mil de las 23 mil que construirá la empresa Homex, filial de Proyectos Inmobiliarios de Culiacán, S.A. (PICSA) y que, con créditos del Infonavit, se venden en 750 mil pesos a pagar en 25 años. Tlajomulco de Zúñiga es el municipio de la zona conurbada de Guadalajara que mayor crecimiento poblacional ha registrado en los últimos cinco años y se ha constituido en una entidad emblemática por su flagrante *corrupción urbanística*. Gerardo de Nicolás, dueño de la constructora con su hermano Eustaquio, dice que Homex es la probablemente la empresa más exitosa del sexenio de Fox. Esta compañía tuvo un incremento porcentual de 57.2 en ventas del 2004 respecto al 2003, muy por encima de 14.9 por ciento de Urbi, 12.6 de GEO y 13.7 de Ara.

Según un reportaje del semanario Proceso (edición Jalisco), durante esa visita de Fox, el entonces subsecretario y hoy titular de Economía, Sergio García de Alba, quien acompañaba al mandatario y al gobernador Francisco Ramírez Acuña, se negó a bajar del autobús porque conocía la serie de irregularidades del fraccionamiento y de las construcciones, gracias al testimonio de su esposa, la regidora "suspendida" Eva García de la Cueva. Más aún, García de Alba, le informó a los mandatarios que su cónyuge había sido suspendida ilegalmente por el alcalde panista Andrés Zermeño, por oponerse a la entrega de licencias municipales de construcción para fraccionamientos que no reunían siquiera los requisitos indispensables. En este municipio es añejo el problema de autorizar permisos para desarrollos inmobiliarios que con cumplen con los requisitos de ley. Durante la anterior administración priísta se aprobaron al vapor al menos 102 desarrollos habitacionales. El actual presidente municipal panista había prometido no autorizar más, pero autorizó seis nuevos desarrollos.³³

La regidora declaró a Proceso que Homex "obtuvo todos los permisos y licencias sin contar con estudios de impacto ambiental, y que la etapa de urbanización que presenta Hacienda Santa Fe es incongruente con los documentos de planeación superior, esto es, del Plan Parcial de la Zona Metropolitana de Guadalajara". Homex, señala el reportaje, ha hecho un gran negocio con la necesidad de vivienda,

mediante la adquisición de terrenos muy baratos en zonas federales, como cauces de arroyos o presas, con el empleo de la menor cantidad posible de materiales que, además, son de pésima calidad. El fraude radica también en que, de acuerdo con las especificaciones, la estructura del techo debe ser de losa de vigueta y bovedilla, no de poliuretano o hielo seco con una leve capa de cemento. En pocas palabras, la empresa Homex construye casas en zonas de alto riesgo, incomunicadas, mal cimentadas, con techos de hielo seco que la lluvia deshace y se lleva el viento. La tercera etapa del proyecto está programada para construirse en un terreno cuyo uso estaba señalado como industrial, y cuyo pozo de agua se encuentra tan contaminada que no sólo es dañina para el consumo humano sino que incluso no puede ser útil para el riego. Los testimonios de los habitantes de *Hacienda Santa Fe-Bonanza* de los problemas de salud causados por hongos en el uso del agua contaminada son dermatitis aguda atípica (caída del pelo, ronchas en la piel, manchas en la espalda, granos en la cabeza y manos, etcétera); no obstante los ocupantes de cada vivienda le pagan al municipio 58 pesos por el suministro de agua. "Cuando nos ofrecieron las casas en esta colonia (Santa Fe), los promotores nos dijeron que habría hospital, escuela, transporte muy frecuente, vías rápidas de comunicación y seguridad", señala José Aarón Montes, uno de los colonos; sin embargo, en realidad sólo existe una escuela, que es insuficiente, y dos patrullas para vigilancia. La *Bonanza* de Homex, como vemos, no incluye la de los habitantes de este fraccionamiento.

Pero ¿cuál es la historia de esta poderosa inmobiliaria? Podríamos resumirla así: de Culiacán a Wall Street y de Nueva York a Tlajomulco. En 1989 Homex inicia operaciones en Culiacán, Sinaloa; en 1991 empieza a construir vivienda de "interés social"; en 1999, ZN México Funds adquiere una participación minoritaria del capital; en 2002, Equity International Properties adquiere una posición minoritaria del capital; en 2003, se expande para el segmento de vivienda media; y, en junio de 2004, nombra sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y es la primera empresa inmobiliaria en México en cotizar sus acciones en la bolsa de Nueva York (NYSE: New York Stock Exchange).

Este corporativo inicia sus operaciones en 1989 desarrollando áreas comerciales, gradualmente enfocándose al diseño, construcción y comercialización de casas-habitación. Para el final de 1996, Homex tenía negocios en 4 ciudades del noroeste de México, incrementando a 10 para finales de 1997. A diciembre de 2004, tenía 30 desarrollos en construcción en 19 ciudades de 11 estados en México. En 1999, ZN Mexico Funds, un fondo de inversión de capital privado especializado en el sector privado en México, realizó una serie de inversiones en el capital de Homex con el fin de posicionar mejor a la compañía para capitalizar sus oportunidades de crecimiento. En 2002, Equity International Properties, Ltd (EIP), una compañía privada, especializada en inversiones de bienes raíces fuera de los Estados Unidos (EUA), y particularmente en México, también realizó una serie de inversiones en el capital de Homex. EIP es una filial de Equity Group Investments, LLC, una compañía de capital privado fundada por Samuel Zell, un prominente inversionista en bienes raíces en EUA. Equity Group Investments, LLC, y sus afiliadas son una de las más grandes compañías de bienes raíces en los EUA.

Según la revista *Poder y Negocios*, Sam Zell, dueño del 22 por ciento de las acciones de Homex, otro 42 por ciento es de los hermanos De Nicolás, "es el hombre con más departamentos y oficinas en renta en Estados Unidos. Gurú de los bienes raíces, amasa una fortuna que rebasa los 1,000 millones de dólares y ocupa el sitio 247 en la lista de los hombres más ricos del mundo de la revista *Forbes*. Dos de sus cuatro empresas tienen una capitalización conjunta de mercado superior a los 20,000 millones de dólares. Las empresas de Zell poseen y operan más de 38 millones de metros cuadrados de oficinas, y cerca de 220,000 apartamentos. En un foro sobre bienes raíces realizado en Nueva York, Zell dijo que se esrá forjando el comienzo de las grandes multinacionales de bienes raíces. 'Tardarán cinco, 10 años quizá, pero veremos a las primeras compañías de bienes raíces con alcance mundial', afirmó." ³⁴

Según información de la propia empresa, más de 32,000 familias viven en un hogar construido por Homex. Actualmente está enfocada a ofrecer a sus clientes vivienda de interés social y vivienda media.

Sector	Tamaño	Características
Vivienda de Interés Social	Entre 42 m ² y 76 m ²	Cocina; sala-comedor; 1 a 3 recámaras; 1 baño; 1 lugar de estacionamiento; escriturada; con todos los servicios públicos
Vivienda Media	Entre 76 m ² y 172 m ²	Cocina; sala de estar; sala-comedor; 2 a 4 recamaras; 2 a 4 baños; 1 a 4 lugares de estacionamiento; cuarto de servicio; escriturada; con todos los servicios públicos

Para el 2006 Homex espera que sus ingresos alcancen aproximadamente 11 mil 800 millones, con un margen de utilidad entre el rango de 23.5 por ciento a 24.0 por ciento, según datos del corporativo, la cual tiene muy claro que las perspectivas de su negocio depende de factores que "incluyen condiciones económicas y políticas, así como políticas gubernamentales en México y en otros lugares, incluyendo cambios en las políticas de vivienda e hipotecas, tasas de inflación, tipos de cambio, desarrollos regulados, demanda de los clientes y competencia."

En el 2005 Homex realizó la compra de Beta en el 2005, en 2 mil 150 millones de pesos equivalente a 194 millones de dólares, permitiéndole consolidarse para generar una utilidad de mil 41 millones de pesos, cifra 40.8 por ciento superior a la registrada en el 2004. Con la adquisición de Casas Beta tendrá una mayor presencia en el centro del país DF y zona metropolitana, a la cual es difícil de entrar. Sus ingresos en el 2005 aumentaron 56.1 por ciento, a 8 mil 571 millones de pesos, de los cuales el segmento de interés social representó 74.5 por ciento, mientras que la vivienda media significó 22.2 por ciento. Sam Zell fue el promotor de la salida a bolsa de Homex; y a pesar del crecimiento espectacular en el precio de la acción en más del 90 por ciento desde su salida a bolsa, sus títulos no son de los favoritos de los fondos especializados en América Latina. ³⁵

Pero, si los negocios de esta empresa van viento en popa, también los fraudes y los problemas con los cientos de clientes y vecinos crecen en diversas partes del país. Esta desarrolladora inmobiliaria tiene un verdadero historial negro. Por ejemplo, en Acapulco, la empresa contamina el río de La Sabana, acusan pescadores de Tres Palos. Las descargas de aguas negras de sus desarrollos habitacionales en El Cayaco y Llano Largo no están conectadas a la planta Miramar, aseguran y por tal motivo clausuraron simbólicamente las oficinas de Homex en la Costera. Con pancartas en la que plasmaron su inconformidad, unos cien pescadores se manifestaron en marzo de 2005 gritando consignas contra la constructora. La protesta incluía a la empresa GEO, por los mismos motivos.³⁶ En Atizapán, Estado de México, esta inmobiliaria en enero de 2005 construyó viviendas sin aval de las autoridades, pues no tenía permiso del Ayuntamiento para edificar en el predio La Pedrera, y sólo contaba con autorización para remover tierras donde levantó más de mil 600 casas en el desarrollo Rincón de La Montaña. En febrero del mismo año la Dirección de Desarrollo Urbano puso sellos de clausura en una casa muestra de 90 metros cuadrados de superficie, una máquina trituradora y estructuras que la compañía instaló sin permiso, donde más de 100 trabajadores montaban estructuras prefabricadas en la parte alta del terreno. La empresa no solamente causa daños ambientales sino además pone en riesgo edificios públicos como fue la amenaza de sepultar escuelas. Por ejemplo, las obras de edificación del conjunto Residencial Punta Vizcaya que lleva a cabo en la parte alta del fraccionamiento El Rosario puso en riesgo la vida de decenas de niños de la Escuela Primaria Rosario Castellanos y del Jardín de Niños Laureana Wright González. Las toneladas de tierra suelta que dejó la destrucción del cerro para aplanar el terreno y el flujo de aguas pluviales anegaron los patios, aulas, áreas de juego y plaza cívica de la escuela primaria humedeciendo las paredes del centro educativo. El mayor riesgo fue que la barda perimetral de la institución podía ceder ante el peso de toneladas de tierra que estaba siendo acumulada por trabajadores de la empresa constructora en la parte trasera del inmueble educativo, lo que podría provocar una tragedia.³⁷

3.3.2.2. Otras desarrolladoras en bonanza: Ara, Sare y Consorcio Hogar

Estas tres compañías forman parte del selecto grupo de seis que constituye un poderoso bloque promotor habitacional beneficiado por la política del actual gobierno federal. Al igual que las empresas que les anteceden en importancia económica, estas mantienen buenas relaciones políticas con los organismos (Infonavit, Sofoles, etcétera) que otorgan los créditos hipotecarios a los derechohabientes y a las empresas mismas; también generan sus propias reservas territoriales, sin las cuales muy difícilmente realizarían sus proyectos de construcción; establecen y mantienen una red de relaciones públicas más o menos eficiente con las administraciones municipales (en estas negociaciones o cabildeos impera frecuentemente la *corrupción urbanística*); subcontratan algunos procesos productivos, especialmente con empresas locales donde la edificación se lleva a cabo, lo que en cierta forma constituye algo natural del encadenamiento productivo dentro de este forma de producción industrial; son empresas maduras en la administración financiera de la promoción y venta, y tienen experiencia técnica en la producción habitacional; se reparten segmentos del mercado inmobiliario y existe cierto dominio geográfico del mercado.

Hace más de tres décadas, los hermanos Germán y Luis Felipe Ahumada Russek, siendo estudiantes, decidieron iniciar un negocio de construcción. Hoy se llama Consorcio Ara y en toda su trayectoria ha edificado más de 150 mil viviendas en el país, entre otros proyectos. En 1977, fundaron ARA. "Tuvimos cinco sociedades para hacer cien casas cada una; empezamos con 500 casas, que para esa época eran muchísimas; buscamos cinco socios en lo particular para esos cinco desarrollos. Los terminamos --ya teníamos más experiencia en la construcción, pero no en la promoción y las ventas--, y fuimos avanzando. Terminamos esas sociedades y luego nos asociamos con Auris, organismo de vivienda del Estado de México que nos aportaba el terreno; luego empezamos con un desarrollo para esa época grandísimo porque eran cuatro mil 200 casas en Cuautitlán Izcalli", dice Germán Ahumada. Años después la empresa comenzó a incursionar en más ciudades y en diferentes desarrollos: vivienda de interés social, medio y residencial, centros comerciales,

hospitales, etcétera. Ara tiene un sistema de cimbra capaz de construir una casa de interés social en alrededor de 30 días; fabrica su propio concreto -es el quinto productor de este insumo en el país y el primero dentro de la industria del desarrollo de vivienda- y alcanzó en 2005 los 34.7 millones de metros cuadrados de reserva territorial, suficientes para construir 146 mil 221 viviendas a plan maestro, que garantizan sus operaciones durante más de cinco años.

En 1988, se constituye como una sociedad anónima de capital variable. Actualmente, la empresa está organizada como una sociedad controladora de sus subsidiarias operativas. En septiembre de 1996, la empresa inició su participación en la Bolsa Mexicana de Valores así como sus cotizaciones en bonos ADR en Nueva York, contamos en la actualidad con importantes socios accionistas no solo en México, sino en Norteamérica y Europa. Actualmente forma parte del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) de la Bolsa Mexicana de Valores. Su reserva territorial continua creciendo con adquisiciones de contado en lugares estratégicamente seleccionados por su potencial de expansión urbana. De este modo, cuenta con una reserva de 25 millones de metros cuadrados, suficiente para construir 110,000 viviendas, equivalentes a 130,000 viviendas de interés social. Ha edificado 47 desarrollos, abarcando 16 estados de la República Mexicana, entre los que destacan las ciudades de Monterrey, Guadalajara, Cancún, Tijuana, Puebla, León, y Toluca. Asimismo, la política seguida le permitió a la empresa expandir importantemente su cobertura en la franja fronteriza norte, el Bajío y el sureste turístico del país.

Consorcio ARA edifica vivienda de interés social, tipo medio, residencial y residencial turístico, y, según la propia empresa, ha sido reconocida por la Bolsa Mexicana de Valores por su solidez económica, habiendo construido y vendido más de 140,000 viviendas hasta la fecha.

Accionistas	No. de Acciones	% de Tenencia Accionaria
Accionistas Mayoritarios	168,309,000	51.3%
Público Inversionista (FREE FLOAT)	159,902,874	48.7%
Total	328,211,874	100.0%

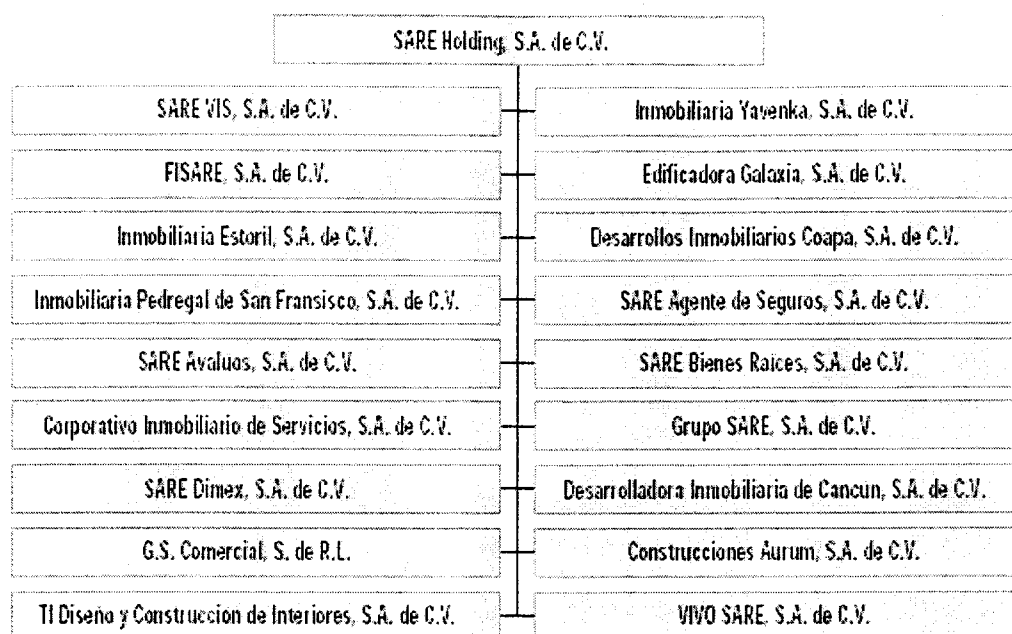
Consortio ARA cerró el año de 2005 con un incremento en sus ingresos de 10 por ciento durante el cuarto trimestre con respecto a lo reportado en el 2004. Lo que la convierte en una de las empresas más rentables del país. La empresa reportó ingresos en ese periodo por 2,097.9 millones de pesos, que se traducen en una utilidad bruta de 607.9 millones de utilidad bruta, cifra que representa un incremento real de 9.3 por ciento con respecto al año anterior. Por segmentos, la vivienda de tipo medio mostró un incremento de 5.3 por ciento al registrar 425.9 millones de pesos, mientras que la vivienda de tipo residencial alcanzó 101.6 millones de pesos de ingresos, al vender 61 unidades durante el cuarto trimestre, a un precio promedio de 1.5 millones por unidad.

Este año, la compañía se alista para desarrollar cuatro proyectos que le generarán 12 mil 500 millones de pesos en ingresos, de acuerdo con información propia. Uno de ellos implica la incursión a un nuevo mercado, pues se trata de un proyecto inmobiliario que tendrá un campo de golf, dentro de la zona conurbada de Cuernavaca. La empresa pretende hacer en total en diversos proyectos 21 mil casas y campos de golf, centros comerciales, vivienda turística y la vivienda de interés social. Ara, por número de viviendas edificadas, se encuentra en el cuarto lugar del sector, luego de Geo, Homex y Urbi.³⁸ En tal sentido, el vicepresidente comercial, José Antonio Aguilar Obregón, anunció que el Consorcio diversificará sus negocios incursionando en el segmento denominado de segundas casas con megaproyectos residenciales en Morelos y en Riviera Maya. Se trata, según la empresa, de abrir un mercado para constructores turísticos dirigida a población socioeconómica media a media alta, que por razones de precio no han podido adquirir villas, condominios y residencias en destinos turísticos. Se tiene un avance del Proyecto Morelos -

localizado en el municipio de Emiliano Zapata, cercano a la ciudad de Cuernavaca- del 10 por ciento en la construcción a las vías primarias de acceso conectadas a la Autopista del sol, y más de 70 por ciento de un campo de golf. Este desarrollo abraza una superficie de 165 hectáreas con una inversión de 200 millones de dólares. El otro desarrollo es el Riviera Maya Country Club, en Quintana Roo, que comprende una extensión 232 hectáreas.³⁹

SARE Holding también es una principales constructoras y promotoras habitacionales. Edifica vivienda económica, media y residencial y opera en Puebla, Estado de México, Quintana Roo e Hidalgo, y empieza a incursionar en Jalisco y Michoacán. Fundada en 1967 por Dionisio Sánchez González y Elías Reyes Castellanos, fue en sus inicios una compañía de servicios contables y financieros especialmente en el ramo inmobiliario. Diez años después, empezó a construir casas-habitación y edificios de oficinas; en 1997 se constituyó en la figura actual, especializándose en la edificación habitacional, ubicándose dentro de las primeras ocho principales empresas, por lo que en el 2001 obtuvo un premio del Infonavit por ser la mayor desarrolladora de vivienda de interés social en la región central del país.

En su estructura corporativa como holding opera diversas entidades que cubren el diseño, la construcción, la administración y promoción habitacional, el manejo de bienes raíces y la venta de seguros.



Fuente: SARE Holding.

La propia empresa afirma que no se encuentra involucrada en ningún proceso judicial o en demandas civiles por causa de la construcción de vivienda; lo cual significa que, al parecer, es un hecho muy frecuente que las desarrolladoras estén metidas en litigios promovidos por los reclamos de usuarios compradores de las casas. En el 2002 esta empresa vendió casi 6 mil viviendas, cuya mayoría fue de interés social y solamente cerca de 500 viviendas medias. El precio de venta promedio de la vivienda económica, en el 2003, es de 211 mil pesos, mientras que el de las viviendas medias y residenciales es de 1 millón 200 mil pesos, o sea, seis veces el precio de las primeras.

Consortio Hogar es la de menor rango en el grupo de las seis principales desarrolladoras pero, a diferencia de la mayoría, construye vivienda en los Estados Unidos. Cotiza en la bolsa mexicana de valores desde 1997. Tiene ventas de aproximadamente 4 mil viviendas de interés social al año. A la fecha ha vendido 32 mil casas. La sede matriz corporativa está en Guadalajara. Se fundó en 1993 por empresarios que tenían ya 15 años de experiencia en los negocios inmobiliarios. En el 2005 edificó siete desarrollos habitacionales, de los cuales la mayoría se

localizaron en Jalisco y los restantes en Puebla, Culiacán y Nayarit. El consorcio realizó un convenio con Hipotecaria Su Casita para vender viviendas a residentes mexicanos en los Estados Unidos. A diciembre del 2004 más de 200 familias mexicanas eran propietarias de casas promovidas por esta asociación, cuya red de ventas son: Hermosillo, Culiacán, Tepic, el área metropolitana de Guadalajara, Puerto Vallarta, Monterrey y Puebla, a través de la red de sucursales y oficinas de representación de Hipotecaria Su Casita en las ciudades de Denver, Colorado, las principales ciudades de California y Dallas, Texas. Hipotecaria Su Casita, se fundó en 1994 y ha financiado a más de 80 mil familias mexicanas. Hogar es una compañía con resultados conservadores debido a su elevado endeudamiento y a los bajos resultados operativos que ha venido reportando.

La penuria habitacional continua siendo: el otro mundo maravilloso.

Es necesario hacer aquí un breve balance para, a manera de conclusión de este apartado, tratar de establecer hasta donde llegan los alcances de la política habitacional foxista. La pregunta ¿se ha logrado contribuir realmente abatir el elevado déficit habitacional nacional?, formulada al inicio de este capítulo, intentaremos responderla. Ahora bien, en cierta forma podemos decir que esta política si ha tenido algunos logros, pues, en efecto, después de varios años en los que no se habían generado créditos hipotecarios para diversos segmentos poblacionales, estos empezaron a fluir gradualmente a partir del 2002 a la fecha. Sin duda, si es que existen algunos logros estos son parciales y coyunturales, toda vez que la propia dinámica de la economía política neoliberal continua reproduciendo los males sociales que dice resolver. La pobreza social continua reproduciéndose y con ella la penuria habitacional. Las desarrolladoras no construyen para resolver la necesidad social habitacional de la población de escasos recursos económicos sino para obtener una tasa de ganancia capitalista derivada del proceso de producción inmediato efectuado en la construcción misma, cuyo plusvalor emanado de allí, con base a la explotación de la fuerza de trabajo, después se distribuye con el resto de los demás capitales involucrados dentro y fuera de la industria de la construcción.

El balance lo podemos situar en dos aspectos: uno en lo que respecta a la promoción habitacional misma; otro con relación al contexto urbano-territorial-ambiental. El primero, desde nuestro punto de vista, no está resolviendo a fondo el grave problema de la vivienda ni desde la perspectiva cuantitativa ni desde la cualitativa. Se necesita algo más que créditos hipotecarios para una producción anual promedio de 700 mil viviendas durante diez años para abatir el déficit total. La cuestión de la vivienda es un problema estructural que no se puede solucionar únicamente con una nueva ingeniería financiera. La burbuja inmobiliaria-financiera tarde o temprano estalla inevitablemente, por un lado; por otro, la política económica requiere mantener la masa salarial de la población trabajadora por debajo del índice inflacionaria como parte de los mecanismos monetaristas para la estabilidad macroeconómica y poder obtener el excedente de valor proveniente de la esfera de la producción misma. Esto significa que solamente un sector de la población que dispone de ingresos salariales fijos podría acceder a un crédito hipotecario a un costo muy elevado; crédito que depende además del mantenimiento de la estabilidad de las tasas de interés nacional. Es decir, por un lado, el número poblacional que puede ser objeto de un crédito hipotecario tiene un límite determinado. El número de derechohabientes del Infonavit es de alrededor de 10 millones y, desde su creación, en 1972, a la fecha, la institución solamente ha podido otorgar 3 millones de créditos hipotecarios; por otro, está demostrado que este modelo de desarrollo económico no genera suficiente empleo para que la gente tenga ingresos permanentes para constituir una demanda solvente de un mercado inmobiliario en expansión. La demanda efectiva en el mercado habitacional no se determina únicamente con base a un monto de ingreso salarial mínimo sino que requiere además necesariamente de un crédito financiero que no siempre se puede obtener fácilmente. En México, los fondos fiduciarios sociales de respaldo al capital inmobiliario provenientes del Estado derivan de un presupuesto financiero que absorbe recursos destinados a otras partes del gasto social y eso no se puede mantener de manera constante dentro de una política económica, especialmente, cuando es de naturaleza neoliberal, pues la dinámica de

las fuerzas del mercado en su conjunto establece las tendencias del gasto estatal. La *mano invisible* del mercado manipula muy bien la política económica estatal.

El aspecto cualitativo del diseño arquitectónico de la vivienda de interés social producida en los últimos cinco años no reúne las condiciones adecuadas de habitabilidad. Por supuesto, existe un aspecto cuantitativo relativo a la superficie construida de la vivienda económica cuya tendencia es a la disminución del espacio habitable, con lo cual se genera un proceso perverso de hacinamiento que, a su vez, deriva en múltiples problemas de orden personal y familiar. Esto significa pérdida de calidad de vida individual familiar y social. La medición del índice de desarrollo humano (IDH) que maneja las Naciones Unidas, por ejemplo, debería establecer un parámetro en este sentido. La calidad de los materiales de construcción o la técnica edificatoria en muchos de los conjuntos habitacionales construidos por las desarrolladoras es totalmente deficiente.

Ahora bien, en lo que se refiere al contexto urbano-territorial-ambiental, la política habitacional foxista ha generado muchos problemas que ya hemos mencionado. Una cuestión podría resumir esta situación y es el hecho de que esta política está contribuyendo más al proceso caótico de urbanización de las ciudades mexicanas, sean estas pequeñas, medianas o grandes. Frecuentemente la localización de estos desarrollos inmobiliarios es contraria a los elementales principios urbanísticos, a la normatividad jurídica y a la posibilidad de un desarrollo sustentable. Muchos de estos conjuntos habitacionales son "ciudades dormitorio", la distancia entre el lugar del trabajo y la vivienda se va haciendo cada vez más lejana. Por ejemplo, la mayoría de los derechohabientes de la ciudad de México tiene que adquirir casa en el estado de México, por el alto costo del suelo urbano. Pocos pueden ejercer su crédito para vivienda en el Distrito Federal, según información del Infonavit. Pese a que en la ciudad de México se ejercieron 27 mil 263 créditos del Infonavit durante el año pasado, solamente una cuarta parte de los acreditados adquirieron una casa o departamento en alguna de las delegaciones políticas, principalmente la Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza, debido al incremento del precio

del uso del suelo y, en consecuencia, el valor de los inmuebles.⁴⁰ La vivienda no se debe reducir para su análisis únicamente al cascarón arquitectónico edificado sino a un espacio habitable más amplio con servicios y equipamientos básicos para la vida familiar y colectiva. La ausencia de espacios abiertos, colectivos, impide una mejor calidad de vida en estos desarrollos porque el precio del suelo urbano es elevado y no se puede destinar a otros espacios que no sean rentables para el capital inmobiliario. Además, el diseño urbano-arquitectónico de manzanas interminables y casas-habitación de una planta o dos plantas no corresponden a una lógica urbanística más racional para un mejor aprovechamiento del suelo y una densificación equilibrada. Con estos tipos de desarrollos el capital inmobiliario ha podido desembarazarse de la obligación legal de la cesión de espacios para uso común en los proyectos porque, o bien lo paga monetariamente al municipio o no los paga de ninguna manera.

Para algunos estudiosos de la materia, la política de vivienda del actual gobierno es totalmente equivocada. La mayoría de los desarrollos habitacionales están dirigidos a personas que garantizan el pago al tener un empleo fijo, lo que deja prácticamente en el abandono a la mayoría de las personas que buscan vivienda, afirma René Coulomb, investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. "La política habitacional en México –dice Coulomb- mantiene una 'total desarticulación' con la planeación y el ordenamiento urbano, al fomentar un modelo que privilegia la construcción de espacios habitacionales nuevos accesibles sólo a un tercio de la población, considerada como demanda solvente, mientras las dos terceras partes de los 720 mil nuevos hogares que demandan una vivienda cada año 'siguen desatendidos y sin acceso a créditos'. Aseguró que más allá de un 'aparente éxito cuantitativo' en la construcción de miles de viviendas terminadas durante este sexenio, 'lo que en realidad está en juego es la reconceptualización de la política habitacional, en que se debe reconocer que la vivienda es mucho más que cuatro paredes, también es ciudad y equipamiento urbano'. Destacó que una de las razones por las que no se ha tomado en cuenta la opinión de especialistas para mejorar las condiciones de vivienda en el país, donde 4 millones 600 mil casas-habitación

carecen de drenaje o fosa séptica, 5 millones más son de un solo cuarto, 2 millones 300 mil no tienen agua entubada y 3 millones cuentan con piso de tierra, es que desde el punto de vista de las políticas públicas 'la vivienda se limita al objeto físico'. Esto permite, con ciertos matices, mantener una interpretación cuantitativa de las acciones de vivienda y 'considerar como un cierto éxito alcanzar la meta para este año de 750 mil viviendas edificadas en este sexenio, de las cuales entre 20 y 25 por ciento son en realidad acciones de mejoramiento'".⁴¹

"Desde 1925 –dice Oscar Núñez- el gobierno mexicano ha ensayado diferentes fórmulas de 'vivienda de interés social', sobre todo para trabajadores del Estado. Pero estos programas no habrían de ampliarse y tomar una forma estructurada y permanente hasta 1962, año en que se efectuarán importantes cambios legislativos e institucionales para facilitar la participación de la banca y de otros sectores en la construcción y oferta de unidades habitacionales adquiribles para los trabajadores."

⁴² En efecto, Núñez, en su interesante análisis sobre las causas que dan origen al Infonavit, demuestra la naturaleza política de las nuevas instituciones fiduciarias como el FOVI, FOGA y años después el INDECO y el Infonavit, en tanto aparatos de Estado, de un Estado que pretende legitimarse políticamente y al tiempo impulsar el proceso de acumulación de capital. En tal sentido, podríamos decir que, de 1962 a 1972 y al año 1992, ha habido profundos cambios en las formas de la política habitacional. En 1972 se constituye el Infonavit y en 1992 adopta una forma adecuada a los tiempos neoliberales. Pero será hasta con el régimen de Vicente Fox en el 2002, que este aparato estatal visiblemente impulse los intereses económicos del capital inmobiliario. Al igual que Luis Echeverría, Vicente fox trata de legitimar su gobierno sobre la base de una política populista, al tiempo que desarrolla al sector de la construcción. Hay, desde luego, muchas diferencias formales entre ambas estructuras de gobierno; pero lo cierto es que también existe un mismo trasfondo de la intervención gubernamental y es la intentar neutralizar o amortiguar los posibles estallidos sociales derivados de los conflictos clasistas dentro del marco de un proceso de acumulación de capital cada vez más intensivo en las formas de explotación de las masas trabajadoras. De ahí que dentro de las formas de

dominación estatal adquieran vigencia este tipo de políticas públicas que aparentan una política de *bienestar social* que el capitalismo salvaje neoliberal debe promover para crear la ilusión de que, entre otras, existe un cambio democrático; es decir, de que existe un "gobierno del cambio".

3.3. La Infraestructura carretera en el marco de la política de privatización de la obra pública: concesiones y rescates carreteros

La temática del proceso de privatización de las obras públicas y servicios urbano-regionales, es bastante amplia; por lo que intentaremos en forma esquemática una aproximación descriptiva de las políticas privatizadoras, dentro del marco de un modelo capitalista neoliberal aplicadas por el salinismo, referidas a la llamada modernización de la infraestructura del transporte terrestre.

Dentro del Acuerdo de Libre Comercio se establecieron convenios en el marco de la construcción de obras públicas. Lo cierto es que, el proyecto modernizador de la red camionera nacional, pretende sentar las bases materiales para una incorporación más fuerte con los capitales externos, particularmente estadounidenses, así como con las economías asiáticas de la llamada Cuenca del Pacífico. En México, tradicionalmente la política del gasto estatal en inversión en obra pública ha jugado un papel importante para el desarrollo capitalista; hoy en día orientado bajo preceptos ideológicos neoliberales, cuyos fundamentos económicos no van a modificar en esencia las pautas de asignación presupuestal en obras de infraestructura; se trata de redefinir aún más, y abiertamente, el apoyo estatal a las necesidades crecientes del capital en general. El Estado, en tanto capitalista colectivo, intenta orientar mejor sus políticas a tal efecto, quedando rezagadas las necesidades de obras y servicios públicos urbano-regionales de la mayoría de la población trabajadora. El PRONASOL era, por así decirlo, en tiempos salinistas la consecuencia lógica del neoliberalismo ante la incapacidad de proporcionar adecuadamente los satisfactores públicos de infraestructura y servicios.

Antecedentes: Una recapitulación del problema

En mayo de 1988, durante su campaña electoral, Carlos Salinas de Gortari anunció la política de abrir las puertas a los capitales privados para invertir en la construcción y administración de obras y servicios públicos.⁴³ Tal disposición, además de congraciarse con el sector empresarial para ganar su apoyo político-electoral, formaba parte de una estrategia política que había empezado a gestarse en el periodo de Miguel de la Madrid, y que ahora tocaba impulsar dedicadamente. Abiertamente se declara la política de reprivatización económica para desarrollarla en profundidad y en extensión. Había llegado el momento de la *modernización*, de la *concertación*, del *diálogo*, pero sobre todo, de la *solidaridad*. Parece que estuviésemos, ni más ni menos, frente al Estado benefactor tan soñado por el populismo priísta de las últimas décadas, pero que desgraciadamente se esfuma con el despertar de la "economía real" y los planes del neoliberalismo rampante. En realidad, la mayoría del pueblo trabajador se despierta, es un decir, a la pesadilla cotidiana impuesta por el poder y el dinero.

El Estado de bienestar social no pasó de ser, en México, una quimera populista-burocrática. La "economía-ficción", bastante crítica por la administración salinista, dio paso al "realismo económico", cuyo postulado político es que, en esencia, el desarrollo social esté sujeto a las libres fuerzas del mercado capitalista. La famosa tesis de la rectoría estatal sobre la economía nacional dejaba de ser una ficción burocrática-populista para convertirse en una realidad donde el Estado es únicamente al observador del dominio económico nacional del capital privado.

La cesión de espacios económicos estatales -otorga considerados como estratégicos para el crecimiento económico nacional- al capital privado, ponía de manifiesto, entre otras cosas, el cumplimiento de disposiciones políticas ordenadas por el Fondo Monetario Internacional de abrir las puertas a una mayor participación de inversiones de capitales privados -locales, foráneos, monopólicas- en los países semiindustriales y *modernización* del capital en sus diversas formas y escalas.

Una justificación que arguye el Estado para impulsar la privatización, es el insuficiente presupuesto financiero para cubrir las carencias de infraestructura de comunicaciones y transportes, de servicios y equipamientos colectivos, turística-hotelera, petroquímica, etcétera. Ante tal situación, los empresarios en general, y en particular los contratistas de obras públicas, se congratulaban mutuamente y agradecían y reconocían en el Estado su propio perfil *modernizador*, únicamente faltaba definir los acuerdos generales y precisar los detalles de los convenios de las concesiones.⁴⁴ Ceder el lugar del control económico en este campo de inversiones a la llamada iniciativa privada, significa únicamente dejar el control de la gestión, supervisión y administración de las obras y servicios. Es decir, el control técnico de la producción-construcción de la obra recaía sobre la empresa contratista.

Las condiciones generales de la producción y de la reproducción social – infraestructura urbana- regional, equipamientos colectivos (escuelas, hospitales, centros deportivos, mercados, aeropuertos, obras portuarias, etcétera), tradicionalmente sean han construido sobre pedido gubernamental a las empresas privadas. En México y todos los países capitalistas avanzados y atrasados, no existen empresas constructoras de propiedad estatal; así pues, de hecho, en la esfera de la producción inmediata siempre ha existido la participación del capital privado. Lo que ha prevalecido son diversas modalidades de financiamiento con los fondos estatales para la contratación de la edificación, las cuales se establecen a partir de la relación entre el capital estatal y el capital particular. Dependiendo, entonces, de la relación política entre Estado (capitalista colectivo) y Capital (formas autónomas de capital), se definen los mecanismos de financiamiento y concesión de la obra civil. Ahora, la tendencia será a que el capital individual o asociado decida dónde, cuándo y cómo emprende la obra, sobre la base de criterios estrictamente de rentabilidad capitalista, es decir, bajo la lógica económica de la obtención de la ganancia máxima.

De una u otra forma, siempre ha habido participación del capital privado en la obra pública; eso explica, entre otras cosas, como ya hemos mencionado en capítulos anteriores, la conformación de poderosos monopolios constructores en México como: ICA, Protexa, Bufete Industrial, cuyo desarrollo capitalista vertiginoso se ha dado a la sombra del Estado.⁴⁵ Lo que viene a modificar el esquema financiero tradicional de contratación de la obra civil son las políticas anticrisis y las necesidades de expansión del capital; el cual, en este caso, se ve obligado a profundizar sus actividades económicas –promoción, financiamiento, construcción e intercambio- en la rama industrial de la edificación para *modernizar* la infraestructura material requerida por el despliegue del capital en esta fase extensiva. Ello trae como consecuencia, modificaciones en las políticas de asignación del presupuesto federal y cambios en el marco jurídico de la contratación bajo licitación. Se trata, en suma, de garantizar mayores tasas de beneficio al capital inmobiliario.

El sector de la construcción, considerado orgullosamente por los empresarios del ramo como “nacionalistas”, aparece como punta de lanza en la política neoliberal de privatización de carreteras y servicios.⁴⁶ A finales del año 88 y principios del 89 se ensayaba la apertura de mercados locales a capitales externos con el sector de la construcción; eran los tiempos del GATT (Acuerdo general de Aranceles Aduanales y Comercio). Ahora, la realidad es el Acuerdo de Libre Comercio que afanosamente busca llevar a cabo la administración salinista y que, al parecer, no habrá ningún problema para convertir esta área de mercado de obras públicas.

El marco político de la privatización: Discurso ideológico y prácticas reales.

En su discurso de toma de posesión presidencial, Salinas de Gortari destacaba el propósito de *modernizar* a México sobre la base de tres grandes propuestas: 1. Acuerdo nacional para la ampliación de nuestra vida democrática: modernización política; 2. Acuerdo nacional para la recuperación económica y estabilidad: modernización económica; 3. Acuerdo nacional para el mejoramiento productivo del bienestar popular: modernización social. Es decir, “modificaciones” a la Ley Federal

Electoral, cuyas reformas políticas son bastantes limitadas: la democracia neoliberal; privatización, venta de paraestatales y Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE); Acuerdo de libre Comercio, reformas fiscales; populismo neoliberal: Programa Nacional de Solidaridad.

Para cumplir con dichos objetivos, sobre todo con los dos últimos, Salinas de Gortari prometió muchas cosas, entre otras: "Cumplir con la responsabilidad del Estado de atender el gasto social y la productividad de las entidades estratégicas y prioritarias; promover las condiciones para que el sector privado contribuya al desarrollo económico nacional; expandir la infraestructura del país; modernizar el sistema carretero, incorporando el ahorro y la inversión de los particulares. Dar mayor dinamismo a los ferrocarriles, a las telecomunicaciones, a los puertos y a la aviación; concentrar recursos y esfuerzos en cuatro prioridades: erradicación de la pobreza extrema, garantía de seguridad pública, dotación de servicios básicos; incluir acciones de vivienda popular con crédito ágil, apertura y mejoramiento de espacios educativos, de electrificación de comunidades, de agua potable, de infraestructura agropecuaria y de salud, y, generar un ambiente propicio para la inversión privada, para la creación de empleo y de bienestar y apoyar al empresario moderno". El "empresario moderno" sería aquél que invierte sus capitales en beneficio del interés colectivo; aquél que se preocupa por el bienestar de la comunidad entera; todo ello bajo la política de la privatización.

Pues bien, a la luz de las prácticas estatales vigentes, podemos afirmar que la segunda propuesta en el objetivo más importante dentro de la estrategia de la administración salinista y a la que se trata de impulsar a toda costa, aún en oposición al desarrollo de las otras dos; sobre todo de la última, con la cual entra en abierta contradicción: la "modernización económica" sustentada en la privatización se opone, por su naturaleza política, a la "modernización social". Bienestar social y acumulación de capital en nuestros países semicoloniales y semi-industriales, se contraponen como tendencias sociales de desarrollo paralelo. La inversión pública propuesta en 1990 (26.4 billones de pesos) representa el monto más bajo desde 1972; dentro de

los gastos importantes de la inversión pública es el desarrollo social, el que absorbe aproximadamente 30 por ciento del total. Dicho gasto a tenido un comportamiento semejante a de la inversión física total, con una caída de 12.2 por ciento en promedio de 1982 a 1990.⁴⁷ El salario, directo e indirecto, ha disminuido brutalmente en relación directamente proporcional a la acumulación de ganancias. En 1981, de una población nacional de 71 millones 305 mil habitantes, 32 millones de ellos se consideraban como pobres (44.8 por ciento); en 1991, de una cifra de 81 millones 100 mil personas, 41 millones se encuentran en la pobreza (50.5 por ciento).⁴⁸

Déficit de servicios públicos y planeación neoliberal tecnoburocrática.

El 14 de agosto de 1990, cuando el entonces secretario de SEDEU, Patricio Chirinos Calero, presentó el Programa Nacional de Desarrollo Urbano (PNDU) 1990-1994, enfatizaba que las acciones partirán de tres líneas de trabajo: reordenamiento del territorio, mejoramiento de la calidad de los servicios urbanos y desarrollo de los centros de población, incluido el fortalecimiento de los municipios. La segunda línea prevé la "construcción y rehabilitación de la infraestructura de servicios públicos, así como el equipamiento urbano para servicios de salud, educación, abasto y recreación y la protección del patrimonio histórico del país".

En México, según cifras de la propia SEDEU, de una población nacional de 81 millones 100 mil habitantes de ese año (según el INEGI), el 30 por ciento de los mexicanos carece de agua potable, 50 por ciento no cuentan con drenaje, 35 por ciento no tiene alumbrado público, 26 por ciento no tiene acceso a la energía eléctrica, 45 por ciento carece de pavimento, 26 por ciento de la población rural no cuenta con servicio de agua potable. ¿Cuál es entonces, la solución al problema? Para el gobierno salinista era la privatización de la producción y operación de los servicios colectivos; es decir, según Chirinos Calero es "la concertación con el sector privado por medio de mecanismos que incluyen la coinversión para la edificación de obras públicas, concesiones y la administración de servicios".⁴⁹

A partir del año 90, los aparatos estatales de la "planeación urbano-regional" encauzarán más sus programas y proyectos a las necesidades del capital en general en materia de infraestructura y servicios, tratando de incorporar más al sector inmobiliario capitalista de la construcción. Por consiguiente, el proceso de urbanización metropolitana siguió sumida en el caos, con su secuela de falta de obras públicas, equipamientos y servicios colectivos urbanos; principalmente en las colonias periféricas y cinturones de miseria, cuyos habitantes carecen de los ingresos económicos suficientes para tener acceso a los servicios "públicos" privatizados.

La privatización de la infraestructura de carreteras.

A escasos dos meses y medio de su toma de posesión, el 15 de febrero del año 89, Carlos Salinas de Gortari firmaba el "Acuerdo de Concertación para Modernizar la Infraestructura de Transporte", la cual, por primera vez, prevé la "participación de los sectores privado y social para complementar la inversión pública en la construcción de carreteras". Al tiempo se anunciaba que se construirían 4 mil kilómetros de autopista y seis puentes internacionales en la frontera norte, con un costo global de 12 billones de pesos. Se argüía que la inversión pública federal debía participar con a inversión privada directa, así como con créditos internos y externos; desde el ciento por ciento de inversión privada directa hasta la asociación de capitales en coinversión con las empresas constructoras, los gobiernos de los estados y las asignaciones directas de Caminos y Puentes Federales de Ingresos (C. y PF) y los financiamientos de Banobras y Nafinsa. "La *modernización* implica fortalecer la autonomía de la sociedad civil", afirmaba categóricamente el entonces Secretario de Comunicaciones y Transportes, Andrés Caso Lombardo.⁵⁰

En dicho acuerdo, se menciona también la participación de las casas de bolsa; en efecto, después del gran negocio emprendido por los dueños del mercado bursátil con el *crack* financiero y el manejo fraudulento de las acciones y los valores, en este otro gran negocio tampoco podían estar ausentes los barones del capital financiero.

⁵¹ El acuerdo establecía que toda carretera de cuatro carriles sería de cuota, y en todo camino de cuota, debería participar la inversión privada en cualquiera de sus mecanismos autorizados. El convenio de concertación definía el marco jurídico del Programa Unificado de Construcción de Carreteras y Puentes; el cual señala, a su vez, las políticas y normas generales de las concesiones a particulares. Los inversionistas privados gozarán de la concesión de los servicios colaterales de las autopistas: restaurantes, estaciones de servicio, centros comerciales, hoteles, etcétera. Cinco días después del acuerdo, la CNIC elogiaba la política salinista de privatización de operación y administración de las carreteras. Tales disposiciones neoliberales se consideraban un logro político de los 16 mil supuestos agremiados de la CNIC:

Según datos de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), en el año 1989 había 233 mil 712 kilómetros de caminos en el país; de los cuales, únicamente 939 kilómetros son de cuota; 45 mil 205 kilómetros de carreteras son federales y estatales; los caminos rurales y brechas sumaban 187 mil 568 kilómetros, que representa el 80 por ciento del total. Como podrá notarse, el mayor porcentaje de la red vial nacional lo constituyen caminos rurales y brecha. La insignificancia de la longitud de las carreteras de cuota denota, ciertamente, el atraso de la calidad técnica en el trazo y construcción de los caminos nacionales. Tal situación implica, entre otras cosas, un cuello de botella al desarrollo expansionista de un mercado más dinámico capitalistamente. Se requería, entonces, modernizar los medios de comunicación y de transporte en tanto condiciones generales materiales de la acumulación de capital y de la reproducción de la población; sobre todo, las primeras.

Una de las desventajas que aducen los inversionistas extranjeros, para instalar sus capitales en territorio nacional, es el problema de la infraestructura de transporte terrestre y portuario; así pues, con estas medidas se empieza paulatinamente a liberalizar esta área de la influencia estatal y a adecuar las condiciones materiales, al tiempo que el Estado puede captar nuevos recursos fiscales vía la concesión de la

operación de las carreteras. La estrategia económica neoliberal salinista apuesta a favor de una mayor sujeción orgánica, particularmente con el mercado estadounidense, para enchufarse a la nueva ideología imperialista del Nuevo Orden Mundial; como lo señala Noam Chomsky, esto se da dentro del marco general del internacionalismo liberal, en donde se espera que los negocios y empresas estadounidenses florezcan al encontrar amplias oportunidades para invertir y encontrar mercados para sus excedentes. Es decir, encontramos el tradicional control del estatus semicolonial que suministra recursos, materias primas, mano de obra barata, mercados, oportunidades para invertir "y otras amenidades tercermundistas que son la norma".⁵²

Infraestructura vial (1989)
Numero de kilómetros y tipo de carreteras en México

Caminos federales y estatales (vía libre)	45 205 Km.	19.3%
Autopistas de cuota (federales)	939 Km.	0.4%
Caminos rurales y brechas	187 568 Km.	80.2%
Total	233 712 Km.	100%

Fuente: Programa Unificado de Construcción de Carreteras. SCT. 1989. Don dinero. Suplemento financiero. Uno más uno. 20 de febrero. 89.

La crisis de la industria de la construcción, a partir de 1982, resentía particularmente la falta de flujos monetarios invertidos en el campo de las obras públicas. La construcción de carreteras se había paralizado durante el sexenio pasado. La inversión para infraestructura física fue la que padeció mayores reducciones del gasto estatal; en 1986 se había invertido una cantidad similar a la del bienio 69-70. La contracción del gasto federal en inversión en obras públicas entre 1983-88 registraba una caída promedio de 10.7 por ciento. Desde 1982, la inversión pública empezaba a declinar rápidamente. La recesión del sector de la construcción es consecuencia lógica de la reducción del gasto estatal, en tanto su volumen de producción depende, en 80 por ciento de las inversiones en obra pública. Con la

concesión a particulares durante 1991, según la SCT, se duplicará lo realizado en los últimos dos años y permitirá contar, dice jactanciosamente Caso Lombardo, con una infraestructura del "primer mundo".⁵³

Otro de los argumentos manejados por el Estado para vender empresas paraestatales y organismos descentralizados, es que operan con números rojos. En el caso de la administración económica de los caminos y puentes federales, no se puede argumentar tal pérdida de capitales: de acuerdo con información de la SCT en el año 1988 se registraron ganancias. Desde luego los empresarios saben bien que éste es un negocio de poco riesgo; aunque la recuperación de los capitales es lenta y los volúmenes de inversión de capital sea cuantiosa, se puede capitalizar muy bien de acuerdo con óptimas tasas de ganancia en relación a las tarifas de peaje, cuyas cuotas serán fijadas supuestamente por el índice que marque mensualmente el Banco de México, así como por el flujo de tránsito. La concesión de la operación y administración de la autopista será de dos a 20 años para que "el inversionista recupere su capital invertido y obtenga *una utilidad razonable*".⁵⁴ Los empresarios contratistas y administradores del servicio del transporte están dispuestos a hacer rentable el nuevo negocio; se cierra el ciclo de producción, intercambio y consumo por el capital. Los monopolios de la construcción como ICA y Bufete Industrial, con esta nueva modalidad de inversión se consolidaron más y seguirán siendo los más importantes concesionarios para la construcción y operación de las autopistas.

En el último trienio de los años sesenta, para las grandes empresas de la edificación, la producción de vías terrestres constituía el 20 por ciento de su total por tipo de obra.⁵⁵ Es probable que la distribución porcentual se altere significativamente en el rubro de las vías terrestres en tanto que en otro tipo de obra no puede incorporarse a su control económico. Los monopolios nacionales en coinversión con capitales externos absorberán el mayor porcentaje de las concesiones. La asociación de capitales monopólicos locales, por ejemplo ICA, con capitales de constructoras extranjeras no es nueva; desde hace muchos años existe este tipo de coinversión.⁵⁶

Importantes concesiones para la construcción de autopistas han sido otorgadas a los monopolios. ICA, por ejemplo, "obtuvo" la concesión de la autopista León-Lagos de Moreno-Aguascalientes (112 kilómetros, 480 mil millones de pesos, participará la constructora GUTSA; la concesión es por 18 años y medio). A pesar de que se habla de un sistema de "concurso transparente", la corrupción tradicional que permea las relaciones entre altos funcionarios públicos y grandes contratistas, seguirá marcando las decisiones amarradas para la asignación de las concesiones. Quizás aún más: la corrupción, dice acertadamente Alan Riding en su libro *Vecinos distantes*, es el lubricante y engrudo del sistema económico-político mexicano y, en el caso de la industria de la construcción, todavía más.

La ley de obras públicas y el programa de trabajo 1991 del sector Comunicaciones y Transportes.

Dentro del proceso de privatización se necesitaba adecuar el marco jurídico de la Ley Federal de Obras Públicas que rige la contratación y concesión de la construcción de las obras civiles. Con De la Madrid, hubo modificaciones a la normatividad de la obra pública y a principios del año 90 se establecieron nuevos cambios al reglamento "incorporando las preocupaciones de los constructores". No obstante tales modificaciones, los empresarios no quedaron satisfechos y exigieron más cambios en la Reunión Nacional de Normatividad de la Obra Pública realizada en Villahermosa, Tabasco, el 5 de octubre pasado. Uno de cuyos invitados especiales era el secretario de Programación y Presupuesto, Ernesto Zedillo Ponce de León, quien declaraba a tono con la retórica neoliberal: "combinaremos la búsqueda de la rentabilidad económica con el imperativo de rentabilidad social".

En esa reunión, a los industriales inmobiliarios les interesaba conocer las posibles modificaciones a la Ley de Obras Públicas. Allí sabrían cuales son los alcances de las canongías fiscales y las benevolencias jurídicas salinistas en este campo de inversiones; como por ejemplo, la iniciativa de la ley para reformar el artículo 46, relativo a la ampliación porcentual de los ajustes de costos estimados acordes con el ritmo inflacionario. ⁵⁷

El 20 de enero, la SCT presentaba el reciente Programa de Trabajo 1991 de acuerdo con la Ley de Vías Generales de Comunicación; en él se indicaba que la inversión del sector en infraestructura carretera, durante el presente año, alcanzará 3.5 billones de pesos, de los cuales, 3.2 provienen de recursos presupuestales federales. Adicionalmente se tiene *programado* (subrayado mío) que el sector privado realice una inversión de más de seis billones de pesos en otros proyectos que serán concesionados durante 1991. En conjunto, la inversión pública y privada en carreteras será del orden de los 10 billones de pesos. El total del gasto en inversión del sector es de 28 billones 100 mil millones de pesos.⁵⁸

Desarrollo desigual del bienestar social

Dentro del proceso de ajuste de las políticas económicas y jurídicas para la privatización de las obras públicas, en especial de la red camionera nacional, se van estableciendo nuevas relaciones entre los aparatos estatales de la "planeación urbano-regional", con los organismos financieros estatales, privados e internacionales, los agentes económicos, el gremio empresarial. Dichas relaciones modelarán, por un lado, la reestructuración del Estado neoliberal, particularmente, sus iniciativas económicas; y, por otro, el proceso de acumulación de capital en general y, en particular, el del sector inmobiliario, imprimiendo una dinámica a la concentración y centralización de capitales en esta rama industrial.

Indicador Global de la Actividad Económica (Variación % real anual, junio 2003)

Actividad económica	Var. %
Total	1.6
Agricultura	10.0
Industria	-1.7
Minería	3.5
Manufacturas	-3.1
Construcción	2.4
Electricidad, gas y agua	0.7
Servicios	2.3

Fuente: INEGI

**Gasto e Inversión del Sector
Comunicaciones y Transportes**

Distribución (1991)	Billones de Pesos
Gasto corriente	6.0
Inversión Pública	5.1
Principales Inversiones Privadas	16.6
Contribuciones del sector social	0.4
<i>Total</i>	<i>28.1</i>
Subsector:	
Carretero	11.0
Ferroviario	4.6
Marítimo y portuario	1.5
Aéreo	1.7
Comunicaciones	8.5
Administración	0.8
<i>Total</i>	<i>28.1</i>

Fuente: Programa de Trabajo 1991. SCT. Enero, 1991.

**Principales Inversiones Privadas en el Sector
Comunicaciones y Transporte (1991)**
(Billones de pesos)

Autopista de cuota	6.8
Autobuses y caminos de carga	1.8
Equipo ferroviario de carga y ferropuertos	0.1
Instalaciones en puertos	0.7
Instalaciones en aeropuertos	0.1
Inversiones de Mexicana y Aeroméxico	1.0
Teléfonos de México	6.9
Total	17.4

Fuente: Programa de Trabajo 1991. SCT. Enero, 1991.

Las áreas prioritarias y *estratégicas* al capital se canalizaran por los organismos estatales; y las necesidades de la población, particularmente, las de las masas

trabajadoras, se canalizarán políticamente a través del Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol). El cual, desde luego, cuenta con menos recursos financieros de inversión para obras y servicios populares y cuyo manejo político es de línea corporativista y de clientelismo electoral. El Programa de Trabajo 1991 de la SCT, supuestamente pretende construir y reconstruir 7 mil 193 kilómetros de caminos rurales; como podemos concluir, la longitud es inferior al total de kilómetros concesionados a la *iniciativa privada*, cuya cifra es de poco más de 4 mil kilómetros de autopista de cuota. Además, a diferencia de la localización de las carreteras concesionadas al capital, en este programa, no se señala la ubicación territorial de los caminos rurales. Los efectos sociales de una penetración del capital privado en las obras públicas serán una mayor desigualdad regional económica en el aprovechamiento de los recursos materiales. La brecha intra e interregional, se abrirá más entre las zonas más desarrolladas y atrasadas, entre las áreas ricas industrializadas y turísticas con aquéllas cuya pobreza es ancestral, seguirán habiendo, entonces, corrientes migratorias poblacionales del campo a la ciudad. La pobreza urbana metropolitana y en los centros turísticos será notable por la persistencia de la carencia de obras, equipamientos y servicios públicos. La privatización de la red de carreteras traerá como posible consecuencia una relativa aceleración del proceso inflacionario vía la transferencia de los costos de transporte en el alza de los alimentos, por ejemplo.

Al tiempo que se impulsa el desarrollo del capital inmobiliario, particularmente el de los poderosos monopolios de la construcción, empeorarán las condiciones de vida y los salarios de los trabajadores de esta rama económica, sujetos a las arbitrariedades de los agentes patronales. Difícilmente se han podido apreciar mejoras en los ingresos en los obreros de la edificación, de los terraceros y peones empleados en el tendido de las autopistas. "Con la *desregulación* se responde al espíritu que anima la reforma del estado", dice Andrés Caso Lombardo; por su parte el subsecretario de la SCT, Víctor Manuel Mahabub Mata, asegura que con la concesión a particulares "se está construyendo *un nuevo México*". Ciertamente, sí es posible construir una infraestructura del *primer mundo*, pero ésta servirá únicamente

para una minoría social. Con la crisis económica de 1994, algunas de las empresas contratistas de la red carretera se colapsarían económicamente, al igual que algunos de los puentes construidos pésimamente en las autopistas. Sin embargo, vendría el millonario rescate carretero al poco tiempo. En mayo de 2006, habría la mayor privatización de la historia carretera.⁵⁹

Notas:

¹ Alejandra Moreno Toscano. "La crisis de las ciudades" en: *México Hoy*. Siglo XXI Editores, México, 1979, p. 159

² Con el gobierno de Miguel Alemán Valdez, a finales de los años cuarenta, se construyen los primeros grandes edificios multifamiliares en la ciudad de México; son ejemplos pioneros el multifamiliar Miguel Alemán Valdez (1949) y el Benito Juárez (1952; destruido con el terremoto de 1984), incluidos los primeros complejos de vivienda mixta, unifamiliar y multifamiliar: la unidad habitacional Santa Fe (1952) y la Unidad Habitacional "Modelo"; construida por la poderosa empresa Ingenieros Civiles Asociados (ICA), la cual se había encargado de edificar los primeros grandes multifamiliares de la ciudad de México, ya mencionados.

A principios de los años sesenta se construyen tres grandes unidades habitacionales: Independencia (1960), Presidente Kennedy (1962) y San Juan de Aragón (1963). En 1964 se concluye el más grande complejo habitacional del país, y donde ICA fue la empresa contratista principal: Nonoalco-Tlaltelolco, como un signo urbano de la modernidad y del "progreso" económico y social del país; escenario en 1968, en la Plaza de la Tres Culturas, de la matanza de cientos de mexicanos inocentes a manos del ejército perpetrada por el entonces presidente Gustavo Díaz Ordaz. Este modelo habitacional, a la postre resultó en gran medida un fracaso, tanto arquitectónica como urbanísticamente, pues los problemas de hacinamiento no se resolvieron ni los de carácter social (convivencia, integración familiar, etcétera); problemas que pueden no ser atribuidos, desde luego, directamente al espacio arquitectónico ni tampoco al urbano. Pero también sabemos que algunos grandes edificios de este conjunto se cayeron estrepitosamente con el terremoto en 1984, y junto con ellos cayó la fama de algunos *arquitectos de Estado*, quienes siempre trabajaron para el régimen político como Mario Pani.

La década de los sesenta fue de bonanza. El "milagro mexicano" está en plenitud. La economía crece 7.1 por ciento anualmente en promedio, la inflación es de sólo 2.8 por ciento en promedio anual y el empleo mantiene un crecimiento importante. Crece la clase media urbana. Con motivo de un análisis sobre el problema de la vivienda de interés social, en 1964, se crea un sistema financiero que fomenta la incursión empresarial de los promotores de vivienda, como lo fueron los fideicomisos radicados en el Banco de México: el Fondo de Operación y Descuento Bancario para la Vivienda (FOVI) y el Fondo de Garantía y Apoyo a los Créditos para la Vivienda.

³ Para una semblanza biográfica apologética de Quintana Arrijo véase el número 350 de la Revista Mexicana de la Construcción. Órgano oficial de la CINC, septiembre de 1984. Un análisis interesante sobre el "Grupo ICA-Atlántico" es el realizado por Juan Manuel Frago, Elvira Concheiro y Antonio Gutiérrez en su libro *El poder de la gran burguesía*. Ediciones de

Cultura Popular, México, 1979, pp. 167-176. Para una visión general de la empresa, véanse los artículos periodísticos de quien esto escribe: *Bernardo Quintana: El magnate de la construcción* (unomásuno, 19 de agosto de 1984); *El grupo ICA: la construcción de un monopolio* (unomásuno, 23 de agosto de 1984); *XV Congreso de la CINC: Razón de ser de la empresa constructora* (unomásuno, 22 de marzo, 3 de abril, 8 y 14 de abril de 1984); *La otra expropiación: el sueño de los constructores* (unomásuno, 4 de noviembre de 1985); *Obras del Metro: los accidentes de ICA* (unomásuno, 29 de septiembre de 1986); *ICA en la UNAM: Monopolio de excelencia académica* (unomásuno, 16 de febrero de 1987); *Desempleo en la construcción: Entre la filantropía y la miseria* (unomásuno, 6 de julio de 1987); *Obras Públicas: Monopolio y cambio sexenal* (unomásuno, 13 de julio de 1987); *Penuria habitacional: Carestía y especulación en la construcción* (unomásuno, 9 de noviembre de 1987).

Sobre el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) y el Consejo Coordinador Empresarial (CEE) véase la revista proceso número 682, de noviembre del 27 de noviembre de 1989 y El Perfil de La Jornada, del 1 de abril de 1991. El CMHN es la elite de elites de la iniciativa privada nacional que controla los 70 principales grupos industriales, comerciales, financieros y de servicios que operan en México.

⁴ De acuerdo con la información de la correduría Morgan Stanley & Co., líder de la transacción, el consorcio colocó en los mercados nacional e internacional un paquete de 25 millones de acciones, que le reportarían alrededor de 425 millones de dólares. En la colocación de bonos en Estados Unidos (ADS's: *American Depositary Shares*) también intervinieron las corredurías The First Boston Corporation y Lehman Brothers, mientras que en la oferta internacional participan la casa Baring Brothers y la nacional Probusa. Durante el primer día de su cotización, los títulos de la empresa tuvieron un precio de 17 dólares. Sin embargo, como consecuencia de la demanda las acciones ganaron 15.44 por ciento y llegaron a cotizarse en precio máximo de 20.5 dólares, para luego cerrar en 19.62 dólares. En el mercado mexicano la empresa realizó una oferta pública primaria de 8 millones 300 mil acciones con un precio inicial de 52 mil pesos 34 pesos. Nota de El Financiero. 10 de abril de 1992.

⁵ "La coyuntura, en voz de la experiencia." Bernardo Quintana Isaac, en entrevista con Hugo Salvatierra Arreguín (**OBRAS**. 393, septiembre del 2005. Página 130). "Tras sortear tiempos difíciles e inciertos ICA quiere recuperar el terreno perdido. Ya con finanzas sanas y nuevos bríos, la constructora más grande de México está dispuesta a contender por las licitaciones de los nuevos proyectos de obra pública. Sin embargo, el crecimiento de la firma dependerá del rumbo que tome el país en el ámbito económico-político y en asignaturas muy puntuales como los términos de las licitaciones, el financiamiento y la planeación estratégica de la infraestructura. Con el ojo experto que lo caracteriza, Bernardo Quintana Isaac —quien asumió la presidencia del Consejo de Administración de ICA en los complicados días de 1994— puntualiza en torno a los temas coyunturales que inciden en la industria de la construcción y el país.

¿Los modelos de licitaciones actuales son los correctos?

La nueva Ley de Obra Pública es un avance definitivo en relación a la anterior, aunque puede tener cosas adicionales que hagan más expeditas las cosas. Ya en la nueva ley no se obliga en la dependencia a dar el contrato a la propuesta más baja, pues autoriza la evaluación de otras condiciones.

No ha salido la normatividad que indique qué quiere decir eso, que es lo que tendremos que ver. Pero creo que representa un avance, al igual que el hecho de la realización de muchas licitaciones, entonces los proyectos ahí van saliendo.

Por otro lado, pienso que una inconformidad debería ir acompañada de un compromiso, una fianza —por un porcentaje del valor—, porque sí, a veces se meten reclamos nada más para bloquear el proceso.

¿El manejo de las propuestas les ha dado un respiro?

Todavía no se siente el efecto.

¿Esto los presiona?

Nosotros hemos vivido toda la vida en licitaciones, entonces tenemos experiencia para hacer las cosas. Vienen otros proyectos y ojalá presentemos las ofertas ganadoras.

Cualesquiera que sean los procedimientos, ése es nuestro negocio y tenemos que adaptarnos.

Afortunadamente ahora nuestro porcentaje de bateo —como se dice en el béisbol— es bueno. Además, contamos con una carga de trabajo importante y es seguro que el año que entra tengamos mucho trabajo y algo en 2007.

¿Todavía hay mucho que explorar en el financiamiento de la obra pública?

Yo veo a la concesión como una posibilidad muy real en la que el Estado no pierde la propiedad, pues consiste en un bien que no puede ser utilizado más que para el fin que se construyó, a cambio de que se usufructúen las tarifas un rato hasta recuperar la inversión y la utilidad.

¿Cómo califica el trabajo del Consejo Nacional de Infraestructura?

Creo que ha sido una buena decisión. El nivel de gente que participa es muy importante y han salido buenas ideas, sobre todo en lo que concierne a la coordinación de proyectos estatales y municipales, o en el caso de las obras federales que afectan a determinadas regiones. En ese sentido se ha progresado mucho. Me ha impresionado.

¿Lo ve con la capacidad de crear proyectos transexenales?

Por lo menos es un primer paso, al igual que la conciencia de los ciudadanos y los comunicadores —los periodistas—, quienes representan otra fortaleza, porque están haciendo un marcaje cercano para que se hagan las cosas.

¿Con instrumentos como el Consejo Nacional de Infraestructura y el blindaje que planea la industria de la vivienda es posible que la economía tenga un cambio con uno u otro gobernante?

La economía debe seguir creciendo razonablemente bien. Hemos perdido competitividad por razones de muchas índoles. La crisis de 95 fue terrible para todos, pero ahora ya aprendimos, yo espero. Por supuesto que hay riesgos, pero pienso que están siendo tomados en cuenta, se están instalando los mecanismos para abatir o por lo menos manejar esos riesgos. Entonces a cualquier gobernante que llegue le va a interesar la posibilidad de hacer infraestructura, ya sea azul, verde o amarillo.

¿Un gobernante todavía tiene el poder de cambiar el modelo económico?

México es más grande que cualquier gobernante: la sociedad, la información que existe y el Congreso que no tendrá mayoría. Yo pienso que lo que hemos hecho hasta ahora —que también nos ha causado muchos problemas—, por lo menos nos asegura que no va a haber alguien tan fuerte como para tomar decisiones unilaterales que nos afecten.”

A su vez, Gilberto Borja Navarrete, uno de los principales dueños de ICA, en una entrevista a Renato Dávalos, de La Jornada (17 de octubre de 2005), opinaba lo siguiente:

Es ineludible el aumento en inversión social para evitar que crezca la desigualdad, advirtió Gilberto Borja Navarrete, quien recibió recientemente la presea Belisario Domínguez Con el respaldo de su experiencia y el contacto con 10 presidentes mexicanos, Gilberto Borja Navarrete evalúa la actual coyuntura nacional: "las decisiones inadecuadas de los gobiernos afectan siempre a los más pobres". Agrega que no existe claridad de que se estén resolviendo las dificultades. "Ahí está Chiapas, un problema natural, pero que pudo preverse.

Quién sabe si toda la clase política tiene vocación de servicio. Han faltado liderazgos y el riesgo estriba en que si no hay respuestas se busquen otras vías; no hay que llegar a la vía al descontento y la desilusión."

Ingeniero desde hace más de medio siglo, Borja afirmó: "partido que no exponga con claridad su programa y cómo se logrará crecimiento y empleo en un país estancado tendrá menos votos. Algo ineludible es el aumento de la inversión social para que no crezca la desigualdad".

En su despacho de Coyoacán, Borja Navarrete, recién distinguido con la medalla Belisario Domínguez, la más alta condecoración que entrega el Estado mexicano, relató su estancia al frente de la empresa Ingenieros Civiles Asociados (ICA), su amistad con Cuauhtémoc Cárdenas y con el extinto Heberto Castillo, con quien compartió las aulas desde la secundaria -y ahora las letras de oro en el Senado- y a quien ganó la presidencia de la sociedad de alumnos de la Escuela de Ingeniería.

Sobre los ex presidentes advirtió: "Nunca deben olvidar que la gente los juzga".

Trabajó muy cerca del general Lázaro Cárdenas y fue director de Nafinsa en el gobierno de Ernesto Zedillo, después de dejar la dirección de ICA. "La política es de lealtades y deslealtades. Siempre me interesó pero nunca me electrocuté con ella."

Empezó a trabajar en ICA a mediados del siglo pasado, cuando el país era rural, invitado por Raúl Quiroz, integrante del grupo de 17 creadores de la firma. Escaló hasta dirigir esa empresa, sin la que no se explicaría el gasoducto en Argentina, el Metro en Chile y en México, el aeropuerto en República Dominicana, el drenaje profundo del Distrito Federal, los ejes viales, la central de abasto y decenas de terminales aéreas del país.

Pertenece a la generación de Bernardo Quintana, Javier Barros, Fernando Hiriart y Saturnino Suárez, entre otros. Extendió su actividad a las instituciones educativas, fundamentalmente la UNAM.

-¿Cómo define el trato con los presidentes?

-He conservado la herencia de un padre muy recto y congruente. Tengo gran respeto por los presidentes y tuve buena relación con ellos. Tengo un carácter razonablemente tranquilo; no soy hombre de conflictos. Nunca hubo un trato de acercarse a una gran amistad y menos hacer negocios con ellos.

-¿Cómo vio a los presidentes en el vértice del poder y después en el ocaso?

-Es preocupante, porque uno se debe preparar para la salida. También me preparé cuando mi periodo vencía en ICA. El poder en todos los países es absoluto. (Los presidentes) son dueños del poder, del pensamiento, de las decisiones más importantes, y por más equilibrio que haya viene la declinación y la añoranza. Y uno encuentra reacciones favorables, pero también más preocupación y encono. Hoy veo que el hombre del poder está dejando de tener añoranzas.

"Hoy un ex presidente priista se dedica al estudio y a trabajar en Estados Unidos. Otros tienen que pensar que la gente los juzga. La gente es muy sabia. Se hacen expresiones de afecto o no. No hay un cartabón. No es tan cierto que hay una absoluta ineptitud. No hay blancos y negros. Hay unos más preparados que otros. Lo importante es dejar una huella de congruencia, de portarse bien, no tener cola que les pisen."

-Muchos empresarios se han favorecido del poder. ¿Cómo define esta relación?

-Hay empresarios muy valiosos, no todos ligados al poder. El poder requiere de algunos de ellos para arrancar proyectos. El empresario tiene la misión de invertir, arriesgar para crear empleos y ganar dinero lícitamente. Quien así actúa es respetable. El empresario ante la sociedad se ve que es un hombre que domina por el poder y dinero a la política, pero no hay tal. Pueden tener influencia, pero la política la manejan los políticos y no la sueltan. Últimamente el empresario ha dejado de estar presente por la situación económica, las crisis y los riesgos.

-¿A quién atribuye las crisis?

-Son atribuibles a circunstancias y a decisiones inadecuadas. En economía se habla de una decisión que se debió haber tomado y no fue así. Por ejemplo, cuando se dijo que el petróleo nos iba a llevar a la abundancia. Pero todas las decisiones afectan a los más pobres. Es algo que todavía no estamos cuidando bien. No hay una clara idea de que estamos sacando el problema adelante. Ahí está el caso de (las inundaciones en) Chiapas: es un problema de la naturaleza, pero se pudo haber previsto cómo ayudar a la gente y no dejarla suelta, sin casa, sin comunicaciones, sin familiares.

-¿Por qué se ha acentuado la desigualdad en los últimos 20 años?

-La economía no ha respondido a la generación de empleos. Es desesperante que la gente no encuentre trabajo. Los profesionistas que manejan taxis, por ejemplo. Sin querer señalar responsables, el ambulante da vida a unos, pero le quita al que produce, aunque la gente tiene que subsistir. Hay que buscar políticas sociales que se han implementado y deberán intensificarse las inversiones.

-¿La clase política no ha estado a la altura?

-Quién sabe si toda la clase política tiene la vocación de servicio. Los funcionarios son empleados del gobierno y tienen que estar calificados. Pero tampoco es cierto que decir político es decir ladrón, porque es muy injusto. No estamos llenos de ladrones ni de santos.

-¿Ha faltado un perfil más social en los últimos gobiernos?

-Han faltado liderazgos en los distintos sectores, como el empresarial, el sindical y el político. Es como en la familia: si nos fallan los padres, nos descarrilamos. Hoy el país está estancado. No hay una escalera para que los jóvenes puedan encontrar oportunidades. Se requiere planear qué país tenemos y qué queremos.

-¿No ha estado claro el objetivo?

-Nos hace falta planear bien el rumbo del país, no sólo en el gobierno.

-¿Cómo vislumbra el 2006?

-Lo veo realista y optimista. Los partidos tienen que ofrecer programas que expresen cómo es seguro que va a haber empleos y crecimiento para que los jóvenes digan quién los convence, independientemente del color, sin denostaciones y no decir: "Yo soy muy honrado y voy a correr a los corruptos, vota por mí". ¿Qué es eso? Partido que no haga presente su plan de gobierno con claridad, no va a avanzar. La gente está cansada y no vota, se abstiene. El abstencionismo quiere decir: "no me importa". ¡Cuidado!

-¿Cuál es el riesgo social del abstencionismo?

-Que la decisión de partidos sea tomada por el menor número de mexicanos. Significa problemas profundos en cuanto a la que sociedad deja de participar, y ello es un riesgo.

-¿Y que busque otras vías?

-Sí, otras vías. No debemos llegar a la vía del descontento y la desilusión. La gente ve con desilusión los pleitos del dinero de aquí para allá. Hay que darse cuenta de que es un país de jóvenes. Partido que no lo haga va a bajar sus votos.

⁶ El Financiero, 23 de junio de 1992. unomásuno, 27 de julio de 1988.

⁷ La Jornada, 1 de diciembre de 1987. Nota de Teresa Gil.

⁸ La siguiente nota periodística redactada por Gustavo Castillo García, de La Jornada (17 de julio de 2003), da cuenta del perfil de algunos empresarios de la construcción: *David Peñaloza, exonerado del delito de fraude genérico en contra de Nafin. El juzgado 14 de distrito le decretó auto de formal prisión por defraudación fiscal México. El juez consideró insuficientes los elementos acusatorios; la PGR ya apeló del fallo.*

Por falta de pruebas, David Peñaloza Sandoval, ex presidente del consejo de administración de la empresa Triturados Basálticos (Tribasa), fue exonerado del delito de fraude genérico en contra de Nacional Financiera (Nafin) por un monto de 30 millones de dólares. Apenas extraditado el pasado 8 de julio de España, en donde pasó un año encarcelado, el

empresario de la construcción fue notificado ayer martes por el juzgado tercero de distrito que no será sometido a juicio, ya que la Procuraduría General de la República (PGR) no acreditó los elementos acusatorios. La dependencia que dirige Rafael Macedo de la Concha ya apeló del auto de libertad.

En tanto, el juzgado 14 de distrito le decretó auto de formal prisión por el delito de defraudación fiscal, al haber omitido el pago de 17 millones 208 mil 162 pesos a la Secretaría de Hacienda. Pese a esta resolución, no perderá su libertad bajo fianza, ya que no se considera delito grave y la acusación más fuerte en su contra tenía que ver con el fraude a Nafin. El juez tercero de distrito, Arturo César Morales, informó a Peñaloza Sandoval que no había encontrado elementos suficientes para procesarlo. A su vez, el abogado Mauricio Villavicencio aseguró, a la salida del juzgado, que la acusación contra su defendido fue una mala interpretación de la PGR. Pero consideró que tal vez en el año 2001, cuando se solicitó la orden de captura, el Ministerio Público Federal actuó apegado a derecho, pero las pruebas aportadas al juez permitieron desvanecer los cargos. En tanto, la PGR informó que considera "respetable el criterio sustentado por el juez, pero esta institución no lo comparte, y se ha procedido a interponer el recurso de apelación. Los razonamientos para dictar este auto de libertad serán combatidos en segunda instancia, ya que se estima que en esta causa penal se encuentra demostrada la probable responsabilidad de Peñaloza Sandoval en el delito de fraude genérico cometido en agravio de Nafin", indicó la PGR.

Como se recordará, el empresario fue acusado de haber defraudado a Nafin con un crédito por 30 millones de dólares, que obtuvo en 1996. Supuestamente, Peñaloza Sandoval vendió acciones de la empresa Tribasa para pagar su adeudo. Sin embargo, según la investigación de la PGR, en realidad nunca fueron comercializadas, y por ello nunca pagó a Nafin.

La orden de captura en contra de Peñaloza Sandoval fue librada el 27 de diciembre de 2001. Sin embargo, las autoridades lograron su detención hasta 2002, en la frontera entre Francia y España.

⁹ De acuerdo con información de la propia empresa, el 16 de octubre de 2001 Bank of America National Association, Banco del Atlántico, S.A., Institución de Banca Múltiple y BBVA Bancomer, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer, solicitaron ante los tribunales mexicanos competentes la declaración judicial de Grupo Tribasa y de TBD en concurso mercantil. El 22 de marzo de 2002, el Juez Primero de Distrito en Materia Civil en el Distrito Federal dictó sentencia declarando en concurso mercantil a Grupo Tribasa y a TBD. El concurso mercantil es un juicio de carácter universal que se sigue precisamente en contra de un comerciante que incumple generalizadamente en el pago de sus obligaciones y que tiene por objeto la conservación de su empresa, mediante el convenio conciliatorio que celebre con sus acreedores reconocidos o, cuando ello no es posible, la venta de los bienes y derechos que integran los activos de la empresa, para el pago a dichos acreedores. El procedimiento de concurso mercantil consta de dos etapas sucesivas: la conciliación y la quiebra. La finalidad de la etapa de conciliación consiste en lograr la conservación de la empresa, mediante el convenio que el comerciante celebre con sus acreedores reconocidos. Si dicha finalidad no se cumple dentro de los plazos establecidos para tales efectos en la Ley de Concursos Mercantiles, se abre la etapa de quiebra, cuya finalidad consiste en la venta de la empresa, de sus unidades productivas o de los bienes que la integran, para el pago a los acreedores reconocidos.

En mayo de 2002 Pacsa obtuvo de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes una ampliación de 10 años y 1 mes al plazo de la concesión de la Autopista México-Toluca, sin incluir el tramo La Venta-Colegio Militar, mismo que nunca se construyó por razones ajenas a la Compañía. Esta ampliación permitió refinanciar el proyecto y obtener recursos adicionales para pagar a los acreedores fiscales de la Compañía y de TBD.

Durante este período, la Compañía no estuvo en posibilidad de generar información precisa y confiable que le permitiera entregar oportunamente la totalidad de la información financiera, económica, contable, legal y administrativa que debía entregar a la CNBV, a la BMV y al público inversionista, lo que se explica principalmente por: i) el continuo deterioro de la situación financiera de la Compañía; y ii) la necesidad de destinar la totalidad de sus escasos recursos humanos y materiales a atender el procedimiento de concurso mercantil, de lo cual dependía la subsistencia misma de la Compañía.

En el 2003, Tribade cedió la concesión para construir, operar y mantener la autopista de jurisdicción estatal Tenango-Ixtapan de la Sal a un tercero, cesión que quedó sujeta al cumplimiento de distintas condiciones suspensivas, entre las que destacan por su importancia: i) que el Gobierno del Estado de México ampliara el plazo de la Concesión por lo menos hasta el 31 de marzo de 2025; y ii) que se reconociera a Tribade como beneficiario del valor residual de la concesión, después del pago de ciertos pasivos relacionados con el proyecto y después de cubrir los impuestos, la contraprestación al Gobierno del Estado de México y los gastos de mantenimiento menor y mayor de la Autopista. Con ello, si bien es cierto Tribade dejó de ser el titular de la concesión, adquirió un derecho que no tenía sobre los residuales del proyecto, con los cuales podría eventualmente recuperar en parte su inversión original y el rendimiento correspondiente.

El 29 de abril de 2003, la adversa situación económica y financiera del grupo, obligó a otras trece empresas integrantes del mismo, a solicitar al juez competente se les declarara en estado jurídico de concurso mercantil. Dichas empresas son las siguientes:

Coordinación Operativa, S.A. de C.V.
Coordinación Aplicada, S.A. de C.V.
Coordinación Conjunta, S.A. de C.V.
Coordinadora de Servicios del Norte, S.A. de C.V.
Coordinadora de Servicios del Centro, S.A. de C.V.
Coordinación Mexicana de Servicios, S.A. de C.V.
Grupo Promotor de Carreteras, S.A. de C.V.
Operadora Nacional de Servicios Tribasa, S.A. de C.V.
Tricies, S.A. de C.V.
Cimentaciones y Edificaciones, S.A. de C.V.
Consultoría Especializada de Servicios, S.A. de C.V.
Coordinación de Autopistas, S.A. de C.V.
Desarrollo de Vías Terrestres, S.A. de C.V.

El 21 de agosto de 2003, la Compañía y TBD celebraron sendos convenios conciliatorios con sus respectivos acreedores, para terminar los procedimientos de concurso mercantil a que estaban sujetos.

Los pagos en efectivo a los acreedores reconocidos en ambos procedimientos de concurso mercantil, distintos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y otros acreedores fiscales, fueron realizados con los recursos provenientes de la bursatilización de los derechos al cobro de las cuotas de peaje de la Autopista Ecatepec-Pirámides y de la Autopista Armería- Manzanillo, después de pagar ciertos adeudos existentes y realizar otros pagos permitidos. El titular de la concesión de la Autopista Ecatepec-Pirámides es Pacsa, mientras que el titular de la concesión de la Autopista Armería-Manzanillo es Papsa. Tanto Pacsa como Papsa son subsidiarias de la Compañía. La bursatilización referida en el párrafo anterior fue realizada por conducto del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., en su carácter de fiduciario en cierto fideicomiso constituido por Pacsa y Papsa para tales efectos.

Los créditos fiscales a cargo de la Compañía y en favor de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fueron pagados en efectivo por Pacsa, en su carácter de responsable solidario por voluntad propia, con recursos provenientes de la bursatilización de los derechos

de cobro de la Autopista México-Toluca, después de pagar los gastos propios de la emisión, amortizar los certificados de participación ordinarios emitidos con anterioridad con cargo a ese proyecto, constituir los fondos y las reservas propias de la emisión y pagar los créditos fiscales a cargo de Pacsa.

Durante 2003 se continuó con la reorganización corporativa de la Compañía. Se llevaron a cabo 5 operaciones de fusión (reduciendo en 9 el número de empresas del Grupo), 2 ventas (Aviación Alternativa, S.A. de C.V. y Servicios Aéreos Tribasa, S.A. de C.V.) y 2 liquidaciones. En este período también se comenzó la venta de maquinaria con el fin de obtener mayores recursos para la operación de la Compañía, y como estrategia de eliminación de maquinaria depreciada y obsoleta.

La concesión para la construcción, operación, explotación, conservación y mantenimiento de la autopista Atlixco-San Marcos, en el Estado de Puebla tiene una vigencia de 30 años contados a partir de la fecha en que el Gobierno del Estado de Puebla recupere las aportaciones en efectivo que realizó en los últimos años para rehabilitar y poner en operación la Autopista. Durante el 2005 la Compañía adquirió las acciones representativas del capital social de la concesionaria de la autopista de jurisdicción estatal Tenango-Ixtapan de la Sal y llevó a cabo una operación de bursatilización de los derechos al cobro de las cuotas de peaje, a través de Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, como fiduciario en un fideicomiso a través del cual se emitieron certificados bursátiles denominados en UDI's, por el equivalente de aproximadamente \$700 millones de Pesos.

¹⁰ José Mendoza Fernández es el presidente ejecutivo y presidente del Consejo de Administración de Grupo Bufete Industrial que integra a 20 empresas. También es consejero de Grupo Industrial Minera México, Sears Roebuck, Loma Valle escondido, Compañía Occidental Mexicana, Grupo Aluminio, Unión de Seguros, Brimex y Segcom. Por supuesto, también es un empresario muy ligado a las altas esferas del poder político. Mendoza Fernández es ingeniero químico. Cuenta con una experiencia acumulada de cerca de medio siglo en el ramo de la construcción de plantas industriales y activo participante en organismos empresariales de alto nivel.

DuPont es una compañía química trasnacional que se basa en la investigación y la tecnología, ofreciendo productos químicos, polímeros, fibras y petróleo. Con el compromiso de ofrecer mejores productos para vivir mejor, DuPont sirve en todo el mundo a los mercados automotrices, agrícolas, textiles, así como a los de empaque, pintura, construcción y transportación de mercados.

¹¹ *Perspectivas de la vivienda*, en *El Viejo Topo*, noviembre del 2004, número 199, página 61. José Manuel Naredo es autor de: *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente (1985-1995)*. Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1996. Véase también de Naredo: *¿Adónde va a parar la crisis?*, en: *Geopolítica del Caos. Le Monde Diplomatique*. Edición española. Editorial Debate. Madrid, 1999. Según una nota de El País (10/07/2003), la mitad del capital privado está invertido en construcción residencial: la mitad del capital privado acumulado en España (1,27 billones de euros en 2000 y que representa el 80% del stock de capital total), está invertido en el sector residencial. Un estudio de la fundación BBVA revela también cómo desde 1995 la inversión privada ha tomado un mayor protagonismo respecto a la pública, al tiempo que se ha estancado la productividad. El estudio "El stock de capital en España y su distribución territorial 1964-2000", muestra una economía fuertemente capitalizada, con crecimientos anuales acumulativos desde 1964 del 4,25% como promedio. el proceso de acumulación de capital ha tenido dos ejes: el sector residencial en el sector privado (el 48% de la inversión privada se dirige a viviendas, hoteles, apartamentos) y las infraestructuras de transporte en el sector público. El estudio también

señala que desde 1995 hay una cierta pérdida de productividad, dado que desde 1964 la dotación de capital por trabajador (un componente fundamental para mejorar la productividad) ha crecido de forma sostenida. el motivo ha sido el fuerte crecimiento del empleo que ha absorbido con creces el aumento del capital disponible, lo que ha provocado la pérdida de productividad de la economía.

¹² El Financiero. *Suplemento comercial*. Marzo del 2006. P. 10. Algunos analistas cuestionan las cifras oficiales: "Todo indica que existen duplicidades importantes. Por ejemplo, Infonavit incorpora en sus metas 75,000 viviendas de los programas de cofinanciamiento y apoyo, pero esas mismas viviendas no parecen restadas de las de la SHF, Fonhapo, sofiles y bancos. También se duplican las 15,000 viviendas de Fonhapo y la SHF en la relación al Prosavi. Por lo tanto, una estimación sin esas duplicidades arroja 547,327 individualizaciones de vivienda nueva para 2005. Cifra 14% superior a la del 2004, que es un gran logro y más congruente con el crecimiento de la economía, el empleo y los salarios. Sin embargo, la meta de Fonhapo parece excesiva; sobre todo si las 58,000 viviendas que espera terminar en el año, no están en proceso de construcción avanzado."

(<http://www.promotoramexicana.com/promotoramexicana/propuesta/promonotas.html>).

¹³ En su artículo *México: crecimiento lento y fragmentador* (El Financiero. 23 de marzo de 2006). Castaingts esboza un balance del actual contexto económico nacional y sostiene lo siguiente:

"La marcha de nuestra economía sigue siendo mediocre, aunque para enero de este año hay buenas noticias, ya que se reporta un crecimiento de 6 por ciento en términos anuales para la industria. Se trata de una noticia aún aislada como para inferir un repunte serio de nuestra economía. El origen de este incremento se localiza en las industrias de transformación y construcción, que crecieron 6.6 por ciento en términos anuales. La industria de la transformación fue arrastrada, fundamentalmente por el impulso de la industria automotriz. El resto del sector manufacturero tendió a aumentar en forma mediocre. La fuerza en el sector automotor no provino de ningún factor interno a la economía mexicana, sino que se originó casi exclusivamente en las exportaciones.

El crecimiento es lento y fragmentador. Es lento porque la tasa esperada de crecimiento para este año, entre 3 y 3.5 por ciento, se encuentra muy lejos del potencial real de nuestra economía. Hay que subrayar que ahora se reciben dólares del extranjero como nunca antes se presentó en nuestra historia. El flujo de dólares del extranjero no proviene de la política económica, sino de factores que le son ajenos, como es el caso del precio del petróleo y de las remesas de los trabajadores emigrantes; con esos recursos de dólares nuestro crecimiento debería ser al menos de 4.5 a 5 por ciento.

Veamos primero el crecimiento y luego la distribución del mismo.

El crecimiento es mediocre, con la última cifra disponible del Indicador Global de la Actividad Económica (desestacionalizado) se tiene que, para diciembre pasado, este indicador que es fundamental sólo registró un crecimiento real de 0.34 por ciento, lo que no es nada estimulante. Un dato importante y positivo es el referente a la inversión bruta fija, que el año pasado registró un crecimiento de 7.6 por ciento. De la inversión depende todo y por eso considero que las expectativas de crecimiento de entre 3 y 3.5 por ciento son acertadas. Si la inversión sigue creciendo a tasas tan aceleradas, como lo hizo hasta diciembre, entonces podría revisarse la cifra de crecimiento al alza. El alto crecimiento de Estados Unidos ofrece una expectativa favorable para la economía mexicana, el problema es que con la tasa de cambio sobrevaluada se dejan de utilizar muchas de las posibilidades que tiene México para sacar provecho de la buena marcha de nuestros vecinos del norte.

Los salarios y las remuneraciones tuvieron un crecimiento lento y sumamente desigual. El salario medio por hora, que en 2001 era de 2.5 dólares, para diciembre pasado llegó a 2.7 dólares, o sea un incremento de nada. Lo mismo sucede con las remuneraciones totales, que pasaron en términos medios de 5.3 dólares por hora a 5.6 dólares. Tómese en cuenta que la productividad del trabajo ha registrado incrementos interesantes, lo que significa que casi todo el fruto del incremento de la productividad va hacia las ganancias y hacia el pago de intereses, ya que el pago de impuestos sigue siendo raquítico. Si nada del fruto del incremento de la productividad llega al trabajador, poco estímulo hay para realizar un trabajo más eficiente.

Es un crecimiento lento, cuya cosecha va casi exclusivamente a las ganancias y al pago de intereses a la banca; es un crecimiento mediocre, injusto y no crea resortes para el bienestar futuro. Por más que lo nieguen las altas esferas económicas y políticas, es evidente que necesitamos otra política económica."

¹⁴ <http://www.agencia->

[amex.com/index.php?option=com_content&task=view&id=6898&Itemid=0](http://www.amex.com/index.php?option=com_content&task=view&id=6898&Itemid=0)

Towle explicó que en países como Estados Unidos, o algunos de Europa, el retorno de la inversión anual de un proyecto inmobiliario es 50 a 80 por ciento, mientras que en México se ubica entre 15 y 20 por ciento máximo en grandes desarrollos.

Si bien para un proyecto pequeño, de menos de 30 unidades, el retorno de la inversión anual puede ser de hasta 40 o 50 por ciento en el país, la cifra sigue siendo inferior respecto a otras naciones, por las bajas tasas de interés que tienen estas últimas. Hace 10 años, Europa tenía tasas hipotecarias de entre 12 y 14 por ciento, similares a las que ahora hay en México, pero estas se redujeron a 3.0 por ciento y con ello, ejemplificó, la capacidad de compra de los clientes aumentó cuatro veces, y el precio de las viviendas se triplicó. Para Towle, los desarrolladores internacionales "voltarán a vernos cuando se enfrien esos mercados, Europa o Asia"; para el año 2008, y proyectó que probablemente vengan nuevos inversionistas extranjeros pero será a través de socios mexicanos. El consultor resaltó que de los cerca de cuatro mil 500 desarrollos inmobiliarios que hay en el país, alrededor de 20 son de firmas internacionales, a través de sus filiales en México, esto es menos de 0.5 por ciento. Descartó que las empresas extranjeras estén dominando el mercado nacional, y resaltó que mientras en Puerto Cancún, de desarrolladora extranjera, se invirtieron 50 millones de dólares, Corporación Geo invierte 600 millones de dólares en nuevos proyectos.

El mercado mexicano brinda oportunidades para los inversionistas extranjeros, existen casi cinco mil empresas en el sector pero ninguna es dominadora del mercado, ya que está muy pulverizado. Por tanto, las cinco grandes compañías desarrolladoras aportan entre 15 y 20 por ciento del mercado total, cuando en la industria automotriz las cinco principales armadoras generan 80 por ciento del mercado total, detalló el titular de Softec. El especialista mencionó que el tema de la vivienda es muy local, por lo que quien entra al mercado debe hacerlo a través de un desarrollador nacional, lo cual podría generar que mayor número de empresas mexicanas se asocie con extranjeras.

Y el mercado de vivienda turística es el que atrae en especial al capital externo, sobre todo al de Estados Unidos pues resulta 10 veces más barato que en aquel país, porque mientras en San Diego una casa cuesta millones de dólares, en Puerto Vallarta con las mismas características cuesta 400 mil dólares. Como ejemplo, subrayó que en Cancún existen entre tres mil 500 y cuatro mil propiedades vacacionales, y se venden alrededor de 100 unidades al año, y para concretar la meta actual de comercializar mil se requiere crear fuerzas de venta, por medio de encadenamientos. Esta es la tendencia a nivel mundial, principalmente entre pequeñas y medianas empresas: hacer asociación y encadenamiento. Estimó que el sector de la vivienda turística crecerá entre 40 y 50 por ciento este año respecto a 2004, manteniendo la misma tendencia de los últimos dos años. Como los

destinos turísticos más atractivos para los compradores extranjeros mencionó Puerto Peñasco, San Felipe, Los Cabos, Puerto Vallarta y Acapulco, aunque Cancún comienza a crecer en este segmento por la promoción que se realiza en la zona.

A su vez, Marcos Martínez, presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM), no descartó que en el mediano plazo en México las tasas de interés de los créditos hipotecarios podrían acercarse en el mediano plazo al 4 por ciento. Actualmente, el promedio se ubica en 12 por ciento. España al igual que México, dice Martínez, experimenta un boom inmobiliario sin precedentes, las tasas de interés en el país europeo rondan el 4 por ciento "Los españoles tienen tasas que jamás soñaron, pero trabajaron 15 años para lograrlo, lo mismo sucederá en México, pero en menos años" aseguró en entrevista. En ambos países, el plazo del crédito hipotecario puede ser hasta de 20 años. Las razones del descenso de las tasas involucran desde una estabilidad económica, y que el Gobierno pueda colocar un bono a 30 años, lo que permitiría la compra de papeles a largo plazo, reducir el costo del dinero y ofrecer hipotecas a un menor costo. "Aunque en México, en dinero, las hipotecas a 20 años le cuestan a la gente menos de lo que estamos cobrando, por el ambiente de alta competencia", agregó el también director de Santander Serfín México. Para este año, el directivo estimó que la banca otorgará 75 mil hipotecas, cuando un año antes sólo dieron aproximadamente 16 mil.

¹⁵ **México frente a la mundialización neoliberal.** *Op. Cit.* página 262. Guillén Romo afirma que estos fondos provienen de instituciones financieras que "se dedican a hacer rendir frutos a la liquidez que colectan gracias a un circuito de tipo D-D' (...) Estas instituciones financieras disponen de recursos financieros tan grandes que la mayoría de los bancos son pequeños comparativamente. Estos nuevos operadores financieros han sido de lejos los principales beneficiarios de la globalización financiera. Sin embargo, aunque se trata de instituciones financieras no han abandonado la industria. Una parte significativa de sus gigantescos recursos financieros —provenientes en buena medida de las cotizaciones patronales o de ahorro salarial en el marco de los sistemas de jubilación por capitalización— está constituido por paquetes de acciones." A pie de página, Guillén Romo reafirma: "Como lo demostró Marx, en la medida en que el capital de préstamo se valoriza en el movimiento directo D-D', sin proceso de producción, el interés aparece como un beneficio obtenido por la simple posesión de una cosa: el capital dinero que parece tener la propiedad inherente de fructificar. Dicho de otra manera, el poseedor de dinero considera que tiene una cosa que va a procurarle dinero con tal de que lo preste en lugar de gastarlo como ingreso. Con el capital financiero el fetichismo del capital llega su máxima expresión, manifestándose de manera particular en el capital ficticio (acciones, obligaciones, depósitos bancarios)."

Véase también de Jorge López Portillo Tostado: *Notas sobre la teoría marxista del crédito*, en *Investigación Económica. Sociedad, teoría y crisis*. 163, enero-marzo de 1983. Facultad de Económica. UNAM. Asimismo, de Celso Garrido: *Nuevos circuitos, mercados y actores en el sistema financiero mexicano*; de Thierry Deffarges: *La economía del caos: su aplicación al caso mexicano*, en: Pierre Salama y otros compiladores: *Las nuevas políticas de ajuste en América Latina. Tomo I: Globalización del capital, reestructuración productiva y empleo*. Universidad de Guadalajara, México, 1995. *Mandel y Jaber. Estudios sobre el capital financiero semicolonial: petrodólares*. Editor 904, Argentina, 1977.

François Chesnais, en su ensayo *Raíz, génesis y consecuencias del crash bursátil* (revista *Herramienta* N° 22) nos amplía y clarifica más la explicación sobre el crédito financiero:

"Efectivamente, las transacciones bursátiles se refieren a títulos, vale decir a lo hipotético, lo potencial y frecuentemente lisa y llanamente fantasmagórico. Las acciones son 'derechos acumulados, títulos jurídicos sobre la producción futura'

según palabras de Marx (1973, *El Capital*, libro III, capítulo XXIX, pág. 441), que fue el primero y en muchos aspectos el único teórico del capitalismo que desentrañó plenamente su carácter de capital ficticio.

Una acción representa una cuota parte de la propiedad de una empresa o, más precisamente de un gran grupo industrial o de servicios surgido de un largo proceso de concentración y centralización del capital. Cada cuota parte es ínfima, de manera que se deben poseer muchas acciones de una empresa para que esa propiedad otorgue algún poder de control (...) Estrictamente, la acción sólo da derecho a la percepción de dividendos, o sea a una participación, proporcional al número de acciones que se tenga, en la repartición de los beneficios no reinvertidos del grupo en cuestión. Todos o casi todos los poseedores de títulos dirán, sin embargo, que 'poseen un capital'. Semejante ilusión está creada y reforzada por el movimiento alcista de los títulos en el mercado bursátil. Los títulos se transforman en 'mercancías cuyo precio adquiere un movimiento propio y una plasmación particular'. La bolsa imprime a las acciones 'la apariencia de que constituyen un verdadero capital, además del capital o del derecho del que pueden ser títulos representativos' (Marx, *ibíd.*, pág. 442). La formación de plusvalía bursátil cuando las acciones se venden a un precio más elevado que su precio de compra hace nacer en los tenedores de títulos la idea de que ese 'capital' tendría un doble rendimiento: como fuente de dividendos y además como un 'activo' negociable con ganancia (...) Los apologistas del capitalismo de todos los tiempos –y últimamente los medios informativos– han hecho de todo para reforzar esta convicción puramente ilusoria. En períodos de prosperidad son como máximo 'duplicados de papel del capital real, lo mismo que si a una carta de valores declarados se le adjudicase un valor propio además del declarado, en forma simultánea' (Marx, *ibíd.*, pág. 449). Cuando las cosas marchan mal, las acciones ya no son más que 'pedazos de papel' (...)

Desde que hay acumulación financiera, como dice Marx (1973, capítulo XXIII, pág. 361): ... una parte de la ganancia bruta se cristaliza y se autonomiza bajo la forma de interés, [y cuando se produce esto] el capitalista industrial [...] tiene enfrente a la clase de los capitalistas en dinero como una categoría especial de capitalistas y al capital-dinero como una categoría independiente de capital, y al interés como la forma independiente de plusvalía correspondiente a este capital específico. Este capital financiero se levanta con mayor motivo y con más fuerza contra los trabajadores y el conjunto de quienes son expropiados del trabajo y de las riquezas con el objetivo de centralizarlas y hacerlas "trabajar" en los mercados financieros. Su carácter rentista reside en que está basado en instituciones a partir de las cuales 'el dinero tiene la virtud de crear valor, de arrojar interés, lo mismo que el peral tiene la virtud de dar peras' (Marx, 1973, capítulo XXIV, pág. 374). El yuppy neoyorquino o londinense, trabajando en un fondo o en un banco de inversiones tiene esta visión, similar a la del personaje de la novela de Balzac. Pero dispone de medios infinitamente más poderosos para imponerla.

La "autonomía" de las finanzas es una construcción institucional fuerte en el sentido de que dispone de todo lo que en la sociedad capitalista constituyen fuerzas simbólicas (la fascinación del dinero) y materiales (apoyo incondicional de los bancos centrales, en primer lugar, la Reserva Federal (Federal Reserve Bank) de los Estados Unidos (FED), así como también del Pentágono y del propio Estado norteamericano). Pero es también un espejismo: primordialmente, porque a pesar de los medios utilizados para asegurar su perennidad, la dominación de los mercados financieros no puede ir más allá de las imposiciones y contradicciones que operan en la esfera 'real', choca con las 'barreras inmanentes' del sistema basado en la propiedad privada de

los medios de producción; y en segundo lugar, porque la voluntad del capital de inversión de mantenerse 'por fuera del proceso de producción', de valorizarse manteniéndose como 'capital al margen del proceso de creación de valor y plusvalor en la producción' (Marx, 1973, capítulo XXIII, pág. 359), lo lleva a adoptar formas de intervención y sostén institucional muy particular (el mercado de títulos) caracterizado por una extrema inestabilidad y volatilidad.

Las crisis financieras, una de cuyas formas es el estallido de la burbuja bursátil, resultan pues del agravamiento de contradicciones enraizadas en las bases mismas de la producción capitalista y que las políticas de liberalización y de desregulación no hacen más que acentuar, a causa de la captación financiera y la extracción rentista. En los países 'emergentes' (como se llama a los países en los que el mercado financiero fue liberalizado tardíamente, a finales de los años ochenta o comienzos de los noventa) se produjeron las primeras 'verdaderas crisis del siglo XXI', como dijo el ex director general del Fondo Monetario Internacional (FMI) Camdessus para caracterizar la crisis mexicana de 1995. Y la definición vale, porque fue en México donde una crisis financiera nacida como crisis de las tasas de cambio y mercado bursátil, en pocos días se convirtió en una completa crisis económica. La arquitectura de la globalización financiera responde a las necesidades de inversión de los fondos de pensión y a la necesaria diversificación de los riesgos financieros. En los países emergentes, la liberalización y la desreglamentación financiera a marcha forzada se hizo bajo la instigación y supervisión del FMI, el Banco Mundial y frecuentemente del Tesoro norteamericano.

El desenfrenado crecimiento de instituciones financieras ya hipertrofiadas, **las desmesuradas inversiones inmobiliarias, los proyectos de infraestructura con inversiones gigantescas, destructores tanto de las condiciones de existencia del campesinado como del medio ambiente** (negritas de RMH), proyectos industriales sin estudiar su viabilidad, no eran un secreto para nadie (...) Los Estados Unidos son el único país imperialista que puede financiar sus gastos estatales (militares) y privados, atrayendo lo esencial de la liquidez financiera disponible mundialmente. Fortalecidos por estos flujos, los Estados Unidos pudieron aplicar repetidamente una política que está completamente fuera del alcance de cualquier otro país: suministrar al sistema bancario créditos con tasas de interés muy bajas sin preocuparse por la tasa de cambios. Lo hicieron primero tras la **crisis inmobiliaria y bancaria de 1990** y la recesión de 1990-1991; lo repitieron por segunda vez luego del estallido de la crisis mexicana y una tercera vez en 1998, tras la crisis asiática y la crisis rusa y luego de evitar por muy poco la quiebra del mayor fondo de inversiones financieras de alto riesgo (el grupo Long Term Capital Management).

<http://www.herramienta.com.ar/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=6>

¹⁶ El Financiero. 27 de abril del 2006. Sección Mercados. *Análisis Económico*. Elvia Gutiérrez.

¹⁷ Periódico *Reforma*. 7 de marzo del 2006. Karla Ramírez. "Esperan para este año suba 8 por ciento. Repunta durante el 2005 la venta de vivienda media y residencial". Homex, Sare, Corporación Geo, Urbi y Consorcio Ara son empresas que detentan el 30 por ciento del mercado inmobiliario habitacional del país. La nota señala lo siguiente:

Los aumentos se debieron a que en la mayoría de los casos existió una mayor apuesta al segmento medio y residencial, se realizaron mejoras en el tipo de producto, ya sea en acabados o materiales y que algunas alzas en mano de obra e insumos como productos de acero, pinturas", explicó Mario Suárez, analista de la Consultora Mark Investment. A diciembre del 2005, la mano de obra en construcción

residencial registró un alza del 3.71 por ciento, comparada con el mismo periodo de un año antes, pero en algunos Estados alcanzó niveles superiores al 10 por ciento, según Banco de México. En el caso de materiales para la construcción, algunos insumos subieron de precio, como los tubos de plástico en un 22.51 por ciento, los accesorios eléctricos 18.88 por ciento, plafones y paneles 7.61 por ciento, las pinturas vinílicas 7.24 por ciento, ladrillos y tabiques 5.45 por ciento y cemento 1.28 por ciento.

De acuerdo con analistas del sector, para este año se prevé que los precios de la vivienda aumenten en un 8 por ciento, ya que la tendencia de mercado apunta a que el último año del sexenio es cuando se venden un mayor número de casas. Además, de la existencia de varios esquemas, como el cofinanciamiento Fovissste-SHF, créditos sin garantía hipotecaria para reparación de viviendas existentes y cofinanciamiento Infonavit-Fovissste. Para este año, la meta es construir 750 mil viviendas. De 100 créditos que se otorguen, 58 los aportará el Infonavit, 17.3 Fonhapo, 15.3 la Sociedad Hipotecaria Federal (incluye sofoles) y 9.4 el Fovissste, según datos aportados por los organismos.

José Manuel Agudo Roldán, presidente de Hipotecaria Su Casita, señaló que la sofol colocará este año 19 mil millones de pesos en financiamiento para la vivienda. "Existen valores fundamentales como la especialidad, la ética que va ligado a la transparencia y el conocimiento del negocio, nosotros estamos dando créditos pequeños, porque eso es lo que México necesita", enfatizó Agudo Roldán

¹⁸ Por ejemplo, la Sofol Hipotecaria Nacional (HN) reportó en 2004 una caída real de 72 por ciento en su utilidad neta, misma que registró 163 millones de pesos. En su informe anual indicó que sólo durante el cuarto trimestre de 2004 experimentó una pérdida neta de 269 millones de pesos, que implicó un decremento real de 262 por ciento respecto a lo que obtuvo en el mismo periodo de 2003. HN pasó a manos del Grupo Financiero BBVA Bancomer, la cual, al cierre del primer trimestre del año en curso, tuvo una utilidad neta de cuatro mil 895 millones de pesos. Estas ganancias no son resultado únicamente del negocio inmobiliario, pero el segundo rubro más dinámico fue la cartera vencida, que aumentó 47 por ciento de marzo del año pasado al mismo mes de 2006. La Banca Hipotecaria de Bancomer originó durante los primeros tres meses del año 11 mil 405 hipotecas, lo que representa un crecimiento de 55 por ciento respecto a enero-marzo de 2005, al tiempo que se financiaron 17 mil 440 vivienda mediante créditos puente. Así, la cartera de vivienda se colocó en 69 mil 823 millones de pesos.

BBVA-Bancomer, después de Accival, es la segunda casa de bolsa más importante en el país a diciembre del 2005, de un total de 29 participantes, según la Comisión Nacional bancaria y de Valores (CNBV) y la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). El gremio bursátil mexicano se ha constituido como el principal concentrador de la riqueza. "Mas recursos en pocas manos siguen evidenciando los graves problemas estructurales que enfrenta el país para hacer una distribución más equitativa del ingreso", dice la nota periodística. "Al cierre de diciembre, el sector de casas de bolsa administró dos billones 586 mil 996 millones de pesos en custodia y efectivo de los clientes, cifra equivalente a 31.4 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB)." Esa cantidad resulta superior al Presupuesto de Egresos de la Federación aprobado para 2006, el cual asciende a dos billones 72 mil millones de pesos. "Aún más, el número de inversionistas que participan directamente en el mercado accionario mexicano apenas si representó 0.4 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA), al sumar 161 mil 429 cuentas al cierre del año pasado (El Financiero. 16 de marzo de 2006). En el año 2002, la BMV informa que tanto las compañías que ofrecen créditos con recursos financieros externos como aquellas que la ofrecen con recursos propios, como son los casos del Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (Fovi) y la Sociedad Hipotecaria Federal, que cotizan en la bolsa, en general obtuvieron buenos dividendos por

los crecimientos en sus ventas y en el otorgamiento de recursos para adquirir casas habitación (El Financiero, 30 julio de 2002).

¹⁹ El Financiero, 13 de febrero de 2006.

²⁰ Un artículo de Jesús Alberto Hernández, *La guerra entre los bancos y las sofoles impulsa la vivienda en México*, menciona que para Ibrahim Villaseñor, investigador y docente de la facultad de Economía Vasco de Quiroga de la Universidad Michoacana de San Nicolás e Hidalgo (UMSNH) con sede en ciudad de Morelia, "el boom inmobiliario en México se debe a tres razones. En primer lugar, a la estabilidad macroeconómica nacional. El segundo punto se trata de la existencia de una política gubernamental de vivienda más fuerte. Y, por último, al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la apertura económica que conlleva".

El sector inmobiliario, comenta Villaseñor, ha crecido gracias a la demanda por parte de empresas multinacionales de edificios al estilo de los complejos de grandes rascacielos de oficinas de Estados Unidos. México es el mercado más importante de América Latina para promover edificios y oficinas Triple A. Villaseñor considera, además, que "la estabilidad que ha alcanzado el país permite tener más seguridad sobre cuánto van a subir los tipos de interés y cuáles serán los rendimientos de las inversiones a medio y largo plazo".

Por su parte, Salvador Peniche, investigador del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara (UdeG), considera que "aunque estos movimientos del Gobierno se pudieran traducir en una iniciativa para privatizar los servicios públicos, confío en la madurez de los inversores y en el sano entorno económico para que surjan nuevas oportunidades de negocio". Peniche añade: "Estos movimientos de privatización por parte del Gobierno no corresponden a situaciones novedosas, si no que es una tendencia de apertura que comenzó en los años ochenta y ha continuado desde entonces". Villaseñor considera que "había bastante rigidez y corrupción en los trámites de las instituciones de vivienda. En el caso del Fovissste, los sindicatos usaron los créditos para el clientelismo político. Hoy hay cambios importantes, desde el trámite electrónico *online*, hasta menores requisitos. A esto hay que sumarle la fructífera relación que han establecido con los intermediarios financieros. Yo creo que esto no significa una privatización, ya que más bien se abrió la posibilidad a todo el mundo de acceder a los créditos oficiales".

La batalla entre la banca tradicional y las sofoles: En 1995, se produjo una recesión económica que generó una profunda crisis en México. El efecto fue la contracción del crédito bancario durante más de siete años y, por lo tanto, la caída del mercado inmobiliario, que duró casi una década. En los años de la crisis, la banca se retiró del mercado hipotecario dejándolo en manos de unas instancias financieras muy jóvenes: las Sociedades Financieras de Objeto Limitado, conocidas como sofoles. Estos organismos, que nacieron en diciembre de 1993, se diferencian de los bancos porque, por un lado, no pueden captar recursos mediante depósitos y, por otro, porque sólo pueden otorgar créditos para determinada actividad o sector.

"Las sofoles nacieron inocentemente pero ganaron presencia en el mercado a partir de la crisis del 95, cuando la banca se retiró del sector", comenta Livier Rodríguez Nava, gerente de la sofol Metro Financiera. Rodríguez señala que "un gran número de sofoles se especializó en el sector residencial, hasta el punto de convertirse en intermediarios financieros capaces de controlar el mercado". La banca volvió en 2004 y ofertó créditos a tipos de interés fijos y cada vez menores: estaba dispuesta a recuperar su mercado. Sin embargo, las sofoles llevaban ya la delantera. "La vuelta de los bancos desató una lucha de tipos que parece haber ganado la

banca, ya que ofrece en algunos casos tipos menores al 10%; pero el producto que ofrecen sigue siendo rígido en comparación con el de las sofoles", opina Rodríguez. "Los montos mínimos para solicitar crédito en un banco superan en, al menos, el doble al que cotizaría una sofol. Además, la banca no puede tratar los recursos de agentes de la economía informal, como los tinajeros (puestos ambulantes), campesinos, taxistas, camareros, etc. Otro punto importante es que las sofoles ofrecen sus productos en Udis (unidades de inversión: el Banco de México, en función de la inflación), incluso, en dólares frente a la banca que sólo los ofrecen en pesos. El plazo del crédito también es variable, pues van desde los 5 hasta los 25 años, mientras que la banca ofrece un máximo de 20 años", aclara el gestor.

La gerente de Metro Financiera considera que las sofoles están en un proceso de recuperación y de posicionarse en el mercado, donde ahora las fusiones y adquisiciones están a la orden de día como una muestra de madurez del sistema. En el caso de la sofol Metro Financiera, la intermediaria obtiene menos del 20% de sus recursos mediante la institución SHF -principal fuente de financiación para las Sofoles-, pues ya utiliza mecanismos de financiación con bancos. Esta entidad es la quita sofol del país e, incluso, está listada en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), junto a otras sofoles como Hipotecaria Crédito y Casa e Hipotecaria Su Casita, por ejemplo. El hecho es que estas instituciones realizan estrategias para obtener recursos, ya que la SHF dejará de otorgarles fondos en 2009, fecha en la que actuará sólo como garante de operaciones.

Por ahora, Metro Financiera, que rechazó una oferta del banco británico HSBC, evalúa la posibilidad de adquirir alguna sofol. "Dada la fuerte competencia en el sector, la innovación está a la orden del día", comenta la gerente de Metro. Por su parte, la sofol Su Casita y el líder mexicano de electrodomésticos Mabe decidieron unir fuerzas para ofrecer viviendas con valor agregado. Su Casita proporciona la hipoteca y Mabe surte de bienes de línea blanca como: refrigeradores, estufas y lavadoras a precios preferentes, es decir, un 25% más baratos que en el mercado. Para Mabe, la alianza representará un aumento del 4% en sus ventas; mientras que, para Su Casita supone un alza de 15% en su cartera de créditos.

¿Desaparecerán las sofoles?: En 2006, se sucederán las fusiones, adquisiciones y alianzas entre la banca y las sofoles y determinarán qué instituciones serán las que permanezcan. En 2004 se observaron importantes movimientos en este sentido. El español BBVA Bancomer adquirió la mayor sofol del país, Hipotecaria Nacional, con lo que penetró en un mercado al que no tenía acceso. La entidad financiera española Caja Madrid también realizó una alianza con otra Sofol: Su Casita. Además de las españolas, instituciones bancarias mexicanas, como grupo Financiero IXE y Banco del Bajío, han seguido esta misma estrategia y han adquirido sofoles. Actualmente existen más de quince sofoles en proceso de adelgazamiento ante la competencia de la banca y las limitaciones al fondeo de recursos en 2009.

Según Peniche, "el reto para la banca será llegar hasta segmentos de la población, caracterizados por los bajos ingresos, a los que no accedía. Las sofoles deberán mejorar su capitalización y el acceso a las fuentes de financiación". El investigador añade que "las estrategias del sector se orientan hacia sectores de población con ingresos medios y bajos. Este mercado que, durante mucho tiempo, fue ignorado ahora es un nicho que se explota; pues el dinero es dinero venga de donde venga." Un punto de ventaja para las sofoles es que otorgan créditos a emigrantes mexicanos. Esto es un programa que financia la SHF, con el fin de que mexicanos que viven en el exterior puedan comprar una vivienda nueva o usada con crédito, usando como fuente de pago las remesas, sin importar su condición

migratoria. Este programa está respaldado por el Gobierno Federal y se otorga a través de intermediarios privados, como las sofoles hipotecarias. No es necesario que el emigrante habite la casa; aunque sí es necesario es que un familiar en México, de preferencia el cónyuge, participe con el emigrante en la financiación de la hipoteca como coacreditado. El crédito puede ser en pesos y pagar en moneda extranjera, lo que beneficia al acreditado. Algunas de las sofoles que participan en este proyecto son Hipotecaria Su Casita, Crédito Inmobiliario, Hipotecaria Nacional (del banco BBVA), Hipotecaria Crédito y Casa; y se pueden encontrar sucursales de estas instituciones en ciudades estadounidenses como Dallas, Denver, San Diego y Nueva York.

México: ¿un mercado atractivo?: No ha sido hasta hace poco, gracias a programas gubernamentales, cuando el sector inmobiliario ha comenzado a reactivarse y, en 2005, vivió su período de mayor auge. Los tipos de interés bajaron hasta niveles mínimos históricos y el pago inicial necesario para comprar una casa es el 10% del coste final de la vivienda. La reactivación de los créditos trajo consigo un repunte de la construcción de vivienda. Al cierre del tercer trimestre de 2005, el número de trabajadores empleados en el ramo de la construcción alcanzó el 8% de la población activa, según datos del Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática (INEGI). Al cierre de 2005, la cifra de construcción de vivienda superó las 460.000 unidades, según la consultora del sector Softec; mientras las ventas rebasaron los 16.000 millones de dólares. Para el país, la construcción de vivienda representa el 2,8% del PIB, contribución similar a la de la industria automovilística en su conjunto, uno de los brazos fuertes del sector exportador y productivo. La estructura económica del negocio inmobiliario está formada, aproximadamente, por 2.200 empresas, según cifras del Departamento de Estudios del BBVA Bancomer.

Para Urbi, constructora con más de 25 años de experiencia en el mercado, existe un importante potencial de crecimiento inmobiliario en el país durante los próximos 20 años, debido, entre otras cosas, al déficit actual de vivienda y la pirámide poblacional. Las perspectivas de crecimiento son tan buenas que no suena aventurado especular la producción de más de 1,5 millones de viviendas al año a corto y medio plazo, señala Departamento de Estudios del BBVA Bancomer. Además, se espera que en los próximos años el crédito bancario crezca entre 1,5 y 2 veces por encima de la tasa de aumento de la economía, según BBVA. La industria de la construcción fue la más rentable en 2005. En bolsa, las empresas de este sector registraron un rendimiento anual de más del 44% e impulsaron a la bolsa en su conjunto a registrar máximos históricos.

Por su parte, Bernardo Jaén Jiménez, afirma que aunque existen riesgos, el mercado mexicano resulta muy atractivo por el diferencial de tasas. "El boom de la vivienda tiene varias causas, entre las que destaca la estabilidad de los precios y de las tasas de interés, aunque la horquilla de entre un 9% y un 12% anual sigue siendo una tasa alta, si se compara con otros países. Pero esto, a su vez, es una razón de peso para atraer a inversionistas ávidos de jugosos rendimientos", comenta. Jaén Jiménez, también docente de la UdeG, explica que "aunque se vive el abaratamiento de los costes financieros, ya que los tipos de interés están bajando, se deben administrar de forma inteligente para evitar una crisis financiera. Aunque las autoridades se escuden en la sana situación macroeconómica, se tiene la impresión de que no están siendo evaluados con seriedad los riesgos". Para evitar estos riesgos, el Gobierno reformó en 2005 la Ley de Seguros para crear un mercado de seguros de crédito hipotecario, el primero en el país, que brindará mayor seguridad y nuevas tecnologías en la gestión de los riesgos. Recientemente la SHF firmó con dos

grandes aseguradoras estadounidenses Genworth Financial y AIG United Guaranty, para que iniciaran operaciones en 2006.

(<http://wharton.universia.net/index.cfm?fa=viewArticle&ID=1104>)

²¹ Dominique Plihon, *El nuevo capitalismo*. Siglo XXI editores, México, 2003, página 9.

Véase: *El malestar en la globalización*, de Joseph E. Stiglitz, en especial el capítulo 3, la parte de análisis sobre "El papel de la inversión extranjera". Pág. 96. Editorial Taurus, México, 2003. Igualmente véase el excelente texto de René Passet, *La ilusión neoliberal*, editorial Debate, Madrid, 2001. Para René Passet, el mercado, sobre todo en su arquitectura neoliberal, es un amplificador de los desequilibrios económicos, sociales y políticos "¿La cobertura de las necesidades? Al mercado le importa un bledo. Nunca ha tenido otro objetivo que el de satisfacer la *demand*a, es decir, la única fracción de las necesidades que es solvente, acompañada de un poder adquisitivo: mientras que los unos, al disponer de una renta suficiente, estarán en disposición de satisfacer sus deseos superfluos, los otros, faltos de medios financieros, no podrán satisfacer ni siquiera sus necesidades más básicas". (Página 114).

²² Guillermo Boils. *El Banco Mundial y la política de vivienda en México*. *Revista Mexicana de Sociología*, año 66, núm. 2, abril-junio, 2004, Instituto de Investigaciones Sociales. UNAM. México, D. F., pp. 345-367. Boils sostiene que:

Hace casi un cuarto de siglo, la participación del Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (más conocido como Banco Mundial) se hizo presente en el financiamiento de programas de vivienda pública en la región latinoamericana. En México, esa presencia se ha ido acrecentando, se ha extendido hacia otros ámbitos de la promoción habitacional y se ha convertido cada vez más en un componente decisivo dentro de ese sector. Con sus esquemas de acción habitacional pública, se ha incrementado a tal punto el peso de los lineamientos dictados por dicho banco, que hoy se los puede considerar determinantes, sobre todo en el diseño de las políticas de vivienda aplicadas por el gobierno mexicano.

Políticas públicas, globalización financiera y exclusión social: Como punto de referencia inicial en este análisis, valga una somera reflexión conceptual sobre el proceso de globalización y las repercusiones que tuvo para las sociedades y los gobiernos, en las naciones del mundo contemporáneo. Este fenómeno de intensificación en las relaciones entre los países del planeta tiene uno de sus principales vehículos de realización en el ámbito financiero. Así, los flujos de préstamos proporcionados por organismos internacionales en especial los destinados a países en vías de desarrollo se han convertido en un recurso de importancia para financiar una porción (a veces sustancial) de la operación del gasto ejercido por los gobiernos. Del mismo modo, los flujos retornan hacia sus orígenes en forma de pago de intereses por los préstamos y como amortización del capital; se establece así un flujo y contraflujo financiero de dimensiones cada vez más internacionales. Lo cierto es que, desde hace décadas, diversos programas de desarrollo en países de Asia, África y América Latina, han venido apoyándose --de manera parcial o total-- en dichos empréstitos. La circunstancia anterior repercute de manera significativa en la toma de decisiones por parte de las autoridades gubernamentales de los países prestatarios. En ocasiones, dicha influencia llega incluso a convertirse en factor decisivo para el diseño, orientación y contenido de las políticas públicas. En particular, adquiere un papel determinante sobre las ligadas con aspectos clave del desarrollo social, como educación, salud y vivienda. De tal suerte, los gobiernos receptores de los créditos se comprometen a seguir criterios, procedimientos, plazos (y hasta esquemas de operación sobre sus políticas específicas), establecidos en los propios términos de los contratos signados con los organismos internacionales que

proporcionan los préstamos. Más aún, tales contratos se convierten en verdaderas fuentes de orientación que dictan las líneas centrales de las políticas de gasto social (y hasta las directrices generales de la política económica), seguidas por los gobernantes de los países en vías de desarrollo.

En concordancia con lo anterior, concertar empréstitos acompañados de lineamientos de política (impuestos a los gobiernos de los países que los reciben) trae consigo un debilitamiento de su soberanía nacional. Las restricciones con frecuencia incluso prohibiciones que establecen los organismos financieros como el Banco Mundial, vulneran (de diversas maneras y en grado variable) las bases mismas de la autonomía de los Estados receptores de los préstamos. Dichos Estados se ven presionados a adoptar políticas contrarias, al menos de manera parcial, a los intereses de sus gobernados; sobre todo de aquellos sectores sociales con más bajos ingresos y que se encuentran en situación de pobreza extrema. De este modo, se van afianzando mecanismos y procedimientos de exclusión social. Al impulsar exclusivamente mecanismos de mercado en bienes como la vivienda, cancelando toda forma de subsidio, se propicia que una cantidad cada vez mayor de los sectores más vulnerables quede colocados fuera de los canales de acceso a la vivienda auspiciada por el sector público.

Donde reside el fundamento primordial para sostener ese carácter excluyente derivado en buena medida de los cambios auspiciados por el Banco Mundial sobre la política habitacional es en los requerimientos de ingreso familiar para tener acceso a un crédito de los organismos estatales de vivienda. El hecho es que muy pocos créditos para adquisición de vivienda en México se proporcionan a familias cuyos ingresos están por debajo de los cinco salarios mínimos (poco más de 6.000 pesos mensuales). Este nivel de ingresos deja fuera a más de 75% de las familias del país, de acuerdo con la Encuesta de Ingreso-gasto del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), correspondiente a la segunda mitad del año 2002 (INEGI, 2002).

Y esas tres cuartas partes de todas las familias mexicanas son las que hacen frente a las mayores carencias de vivienda. Este dato, sin embargo, se complementa con otros lineamientos y exigencias del organismo mundial que nos ocupa, las que se abordan en el siguiente apartado.

El financiamiento del Banco Mundial y las políticas habitacionales: Un primer elemento que se relaciona con las propuestas del Banco Mundial en función de las políticas de vivienda, es el peso decisivo que esa entidad financiera otorga al criterio de rentabilidad. La propuesta de dicha institución internacional establece como una de las condiciones necesarias para sacar adelante lo que considera una adecuada política habitacional, el que la inversión destinada a ese rubro sea rentable. Esto es, que sean recuperados en su totalidad los créditos personales para la adquisición o mejoría de inmuebles habitacionales, otorgados por las instituciones gubernamentales. Asimismo, junto a esa recuperación del monto prestado, se contempla el que también tales préstamos generen utilidades a las instancias que los proporcionaron por la vía de los intereses; los cuales, por lo tanto, no deberán ser menores a las tasas de inflación. A final de cuentas, se busca que los diversos organismos habitacionales del Estado obtengan ganancias, y que operen en términos equivalentes a como lo hacen las empresas privadas.

Lo apuntado en el párrafo anterior guarda cabal correspondencia con el esquema financiero de eficacia, impulsado como otro aspecto prioritario por el Banco Mundial. Acorde con ese propósito, el criterio de solvencia económica de los beneficiarios también resulta clave para otorgar los créditos habitacionales. De

acuerdo con los precios de mercado para la vivienda más económica (fijados en 150.000 pesos), y con el esquema de tasas de crédito vigentes en nuestro país, sólo pueden entrar como sujetos de crédito las familias cuyos ingresos rebasen los cinco salarios mínimos. Es cierto que en nuestro país hay una suerte de tendencia, extendida entre amplios segmentos de la sociedad, de no cubrir el pago de las obligaciones contraídas por créditos. En parte, el propio Estado posrevolucionario favoreció a veces sin proponérselo esta cultura del no pago o del pago retrasado, sobre todo cuando se trataba de créditos procedentes de las instituciones oficiales. Sin embargo, muy a menudo se le mantiene como parte de un esquema clientelar, en donde el control político-corporativo es reforzado mediante la laxitud en la exigencia de los adeudos y hasta en su condonación tácita. No obstante, en el otro extremo, la situación impulsada por el Banco Mundial reclama que se cumpla con rigor con dichas obligaciones, sin hacer distinción alguna de las familias que temporalmente sufran insolvencia en su economía, propiciada por la difícil situación que padece el país desde hace varios lustros en materia de ingreso y empleo.

En tal orden de ideas, si bien el criterio de la solvencia es incuestionable desde el punto de vista de la eficacia financiera, deviene por otro lado en una práctica que, cuando menos en parte, es factor de exclusión social y económica. El factor mencionado se añade a otros existentes en las relaciones sociales prevalecientes en el país y cuyos efectos se han agudizado, debido a los cambios efectuados en las políticas públicas en las últimas dos décadas. A ello ha contribuido el esquema financiero manejado por el Banco Mundial, el cual ha sido diseñado de tal manera que tiende a abarcar como beneficiarios de los créditos habitacionales sólo a los sectores sociales de ingresos medios y altos. En último término, a quienes menos necesidades materiales tienen para la adquisición de una vivienda. Los efectos excluyentes de este criterio de solvencia se magnifican cuando se toma en consideración que, en el México actual, cuando menos 53% de la población vive dentro del nivel de pobreza y de pobreza extrema, es decir, aquellos cuyos ingresos no rebasan los cuatro dólares diarios."

²³ El Financiero, 13 de febrero del 2006. La Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI) fue fundada en 1992 por un grupo de empresarios cuyos objetivos son: ordenar y consolidar la industria, trabajar de manera cercana con las autoridades; colaborar con las comunidades afectadas por las inversiones y sobre todo buscar mejor futuro para las ciudades mexicanas. En su primera década de existencia, la ADI ha logrado importantes resultados: El número de empresas afiliadas pasó de 15 a 36. En conjunto, los miembros de la ADI contribuyen el 80% del desarrollo inmobiliario en la Ciudad de México y el 53% a nivel nacional. En una década las empresas afiliadas han desarrollado más de 17 millones de metros cuadrados con un valor de 5,200 millones de pesos, generando una de las mayores fuentes de empleos directos e indirectos del país.

"Objetivos: La promoción, construcción y operación de vivienda residencial, interés medio e interés social, oficinas, comercio, entretenimiento, alojamiento y producción industrial genera empleos y amplía la base fiscal."

Empresas Asociadas: BCBA Impulse, Caabsa, CIE, Cinemex, Consorcio ARA, Demet, Fincasa, Finsa, Frisa, G. Acción, GFA, GLM Comunicaciones, Grupo Alhel, Grupo Arquitech, Grupo Carso, Grupo Danhos, Grupo Inmobiliario Metta, Grupo Intac, Grupo Invertierra, Grupo GDI, Grupo Mac, Grupo Promotor Jomer, Grupo Questro, Grupo Sare, Gusta, Hines, ICSC, Ideurban, Liverpool, NH Hoteles, Parque Reforma, Reichman, International. Sordo Magdalena Arquitectos, ULI, Valuarte DI, Vista Desarrollos

Una nota de la ADI informa que Claudia Pérez Salas, su directora general y el panameño Félix Carles, miembro de Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes

Raíces (ACOBIR), son las dos últimas incorporaciones al Comité Consultivo Internacional (CCI), que en la actualidad consta de siete miembros provenientes de las más importantes asociaciones de promotores internacionales. El CCI tiene como objetivo aconsejar y responder a las necesidades de la actividad inmobiliaria, además de mantener y aumentar el prestigio, la calidad y la influencia en el ámbito internacional del Salón Inmobiliario de Madrid. Según Pérez Salas, las oportunidades de negocio que ofrece el mercado inmobiliario de México son "muchas y muy variadas, sobre todo en el mercado turístico-residencial, como la actividad hostelera, campos de golf, vivienda de propiedad compartida y vivienda residencial de esparcimiento en los principales destinos del país, como Acapulco, Cancún, Puerto Vallarta, Los Cabos, Baja California Sur y Norte, Veracruz e Ixtapa Zihuatanejo."

²⁴ Martha Schteingart. *Los grupos inmobiliarios en el Área Metropolitana de la Ciudad de México (1960-1980)*, en **Clases Dominantes y Estado en México**. (Coordinadores: Salvador Cordero H. y Ricardo Tirado) Instituto de Investigaciones Sociales. UNAM. México, 1984. página 160. Los planteamientos teóricos de esta autora se sustentan en Christian Topalov. *Les promoteurs Immobiliers. Contribution a l'analyse de la production capitaliste du logement en France*. (Mouton).

²⁵ Daniel Hiernaux, *La promoción inmobiliaria y el turismo residencial: el caso mexicano*. **Scripta Nova**. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales. Universidad de Barcelona, 1 de agosto de 2005, vol. IX, núm. 194 (05). <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-05.htm>.

Sobre este punto, tenemos la información siguiente: La venta de segundas casas en el país tiene un potencial de entre 120 mil y 180 mil viviendas al año. Eugene Towle, socio director de Softec, explicó que el mercado mundial potencial de vivienda turística es de 300 mil unidades (los que más crecen son Estados Unidos, Canadá, Europa, Turquía y Dubai), con un valor de mercado de 150 mil millones de dólares. México participa apenas con 1 por ciento de este mercado mundial. No obstante, el potencial del país para el año 2010 puede ser de 10 mil millones de dólares al año de ventas con 20 mil unidades, equivalente a 50 por ciento de las ventas del mercado de vivienda. Un aspecto fundamental para el desarrollo del mercado de segundas casas, comentó Towle, es el financiamiento, el cual debe ser flexible y cómodo para propiciar la inversión. Canadá también representa a 20 mil posibles compradores, dispuestos a gastar en promedio 150 mil dólares por casa, lo que representa ganancias de "tres mil millones de dólares al año". Otro punto que potenciará el crecimiento del sector, agregó el analista, es que en Estados Unidos habrá 70 millones de jubilados en los próximos años, lo cual incrementará las oportunidades de oferta del país. Para ello, "es necesario que los desarrolladores planeen sus proyectos a largo plazo y que cuenten con servicios que ayuden a generar mercado. Un ejemplo son los vuelos directos, que son un detonante en los mercados europeos; ellos crecen más que el nuestro", subrayó el directivo. Con base en cifras de Softec, el mercado estimado en México en 2005 fue de cuatro mil unidades vacacionales turísticas con un valor de mil 500 millones de dólares, lo que representó un crecimiento de 50 por ciento en ventas en relación con 2004 (El Financiero. 3 de mayo del 2006).

A su vez, según Miguel Ángel Lemus, presidente de la Asociación de Propietarios e Inversionistas de la Riviera Maya (APIR), México tiene 400 mil cuartos de hotel; Las Vegas, 100 mil. Explicó que con base en estudios recientes sobre el comportamiento del sector, en el territorio nacional se realizan a la fecha 339 proyectos que ofrecen 29 mil unidades, de las cuales 15 mil están disponibles con un valor en el mercado de mil millones de dólares. Por su parte, John McCarthy, director general del Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur), subrayó que el organismo no sólo participa en la construcción de Centros Integralmente Planeados, *la reinención del modelo de sol y playa y la promoción de nuevos desarrollos ligados a la naturaleza*, sino que impulsa asociaciones estratégicas con inversionistas

particulares. Mencionó los proyectos Riviera Cancún, Loreto Bay, Campestre San José, Puerto Cancún y Puerto Los Cabos, entre otros, donde se invertirán cuatro mil 911 millones de dólares en los próximos 15 años. Los complejos significarán en conjunto la construcción de tres nuevas marinas, siete campos de golf, cerca de 16 mil cuartos hoteleros y ocho mil 500 villas, cinco grandes centros comerciales, galerías de arte, museos públicos, clubes de playa, spas y centros de pesca deportivos, entre otras instalaciones. Malecón Cancún. El directivo anunció para la próxima semana el inicio formal del proyecto Malecón Cancún, con una inversión inicial de 55 millones de pesos, el cual albergará el nuevo centro de la ciudad, que se convertirá en una de las más modernas de América Latina. Al participar en el Mercado Inmobiliario Turístico Mint 2006, -que reúne en Cancún a unos 300 promotores del sector-, Lemus reconoció que no obstante el desarrollo en los principales destinos del territorio nacional, dista mucho del que reportan otros países. Mencionó que México, con su amplio territorio, cuenta con diez mil 800 centros de hospedaje, cuya oferta es de 436 mil cuartos, cuando una sola ciudad como Las Vegas cuenta con más de cien mil habitaciones. Operan 303 complejos de tiempo compartido, que es apenas el 6 por ciento del total de unidades. Operan 16 mil restaurantes de primera clase, 630 arrendadoras, tres mil 860 agencias de viajes y únicamente 35 marinas turísticas, 420 empresas de transporte y 82 spa, además de 190 campos de golf, cuando un solo municipio de Florida tiene más de 250 (El Financiero, 5 de mayo del 2006).

Más aún, Globalia, una poderosa empresa española, con una inversión de mil millones de dólares comprará diez hoteles del Grupo Oasis e inicia la construcción de otros seis. Busca participar en la compra de Aeroméxico y en la ampliación del aeropuerto de Chetumal para promocionar en gran escala al Caribe mexicano, anuncia Juan José Hidalgo. "Globalia, el nuevo coloso español del turismo mundial, concluyó a finales de septiembre la integración de los diez hoteles de la cadena Oasis en el Caribe mexicano, como parte de una operación financiera de gran envergadura que incluye la intención de adquirir Aeroméxico, la ampliación y operación del aeropuerto de Chetumal y la construcción de seis nuevos hoteles en Majahual para abrir al mercado mundial del turismo la Costa Maya. Globalia es uno de los consorcios turísticos más importantes del mundo. Luego de su irrupción en el Caribe, su propia aerolínea Air Europa —primera en el mundo en comprar el Airbus A-350— iniciará vuelos intercontinentales directos a Cancún; sus mil 400 agencias de viajes directas y 20 mil asociadas en el mundo, así como cuatro líneas de cruceros operados por el grupo, darán promoción especial a los centros mexicanos del Caribe. El presidente del grupo, Juan José Hidalgo informó que sus planes incluyen tres nuevas marinas, siete campos de golf y más de 30 mil habitaciones de hotel —más que el total disponible actualmente en Cancún que es de 26 mil— con lo que Globalia a su vez se lanzará como nuevo gigante del turismo internacional. A 35 años de su fundación como una modesta agencia de viajes, actualmente factura mil 700 millones de euros al año, tiene 13 millones de clientes y 12 mil empleados, y a partir de 2007 cotizará en la bolsa de valores de España. En los últimos tres años Globalia mostró tendencia continua al alza. En 2004 rompió todas las marcas de ventas en turismo y el Banco Popular de España compró 9.9 por ciento de las acciones y aconsejó a Juan José Hidalgo —quien con su familia tiene 75 por ciento del capital—, participar en la bolsa de valores. En México, las negociaciones para el lanzamiento del grupo en gran escala se desarrollaron en Cancún, durante la Bolsa Mexicana de Inversión Turística, promovida por el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur). Allí se cerraron convenios para inversiones por seis mil millones de dólares a diez años, para Cancún y la Riviera Maya, explicó el director de Fonatur, John McCarthy. Globalia actualmente tiene una cartera de 22 mil cuartos de hotel en el mundo y, entre otras cosas, maneja 38 aeropuertos de los principales centros turísticos del planeta. El presidente del grupo, Juan José Hidalgo, con su

estado mayor de ejecutivos se reúne desde el año pasado con el Secretario de Turismo, Rodolfo Elizondo Torres, el director de Fonatur, John McCarthy y el gobernador de Quintana Roo, Félix González Canto para concretar los proyectos en esta entidad. El secretario Elizondo dijo a MILENIO Semanal que "fue determinante (para los inversionistas españoles) conocer en detalle la inversión turística privada de los últimos cinco años, que llegó a 12 mil 236 millones de dólares. Esto les da seguridad para garantizar sus planes en el futuro inmediato", explicó.

A su vez, en el norte del país, con una inversión inicial de 200 millones de dólares, el empresario estadounidense Donald J. Trump construirá un condominio de 400 habitaciones en Punta Bandera, ubicado en el municipio Playas de Rosarito, Baja California, a unos 30 minutos de la ciudad estadounidense de San Diego, California. Desarrolladores del Trump Ocean Resort Baja informaron que este complejo turístico se localizará en una zona exclusiva de las costas del Pacífico mexicano con vista al mar e incluye un centro comercial y restaurantes de alta cocina internacional. Su construcción se iniciará en los próximos meses y operaría en cuatro años. De su lado, Gabriel Robles, presidente de la Asociación de Desarrolladores Turísticos de Baja California, informó que "en el corredor turístico Tijuana-Rosarito-Ensenada tenemos un total de 2 mil 500 nuevos proyectos, como el de Donald J. Trump". El edificio se construye en coinversión con Irongate Development y de acuerdo con Gabriel Robles es un proyecto millonario y será parte importante en el crecimiento de esta zona turística habitualmente visitada por estadounidenses. La Jornada. 8 de octubre de 2006. Nota de Antonio Heras.

Donald J. Trump es una historia de dinero y poder. "La fortuna de Donald John Trump, magnate estadounidense de 60 años que incursionará en la compra de tierras para construir condominios de superlujo en la península de Baja California, está ligada al arribo al poder en Estados Unidos del grupo de conservadores que lideró el ex presidente Ronald Reagan. Eran los años 80. 'Tener dinero era bueno', como escribió el periodista John Taylor, en un amplio retrato de la época publicado en español por Anagrama. Sobre Trump, cita que en 'los 80 se podía ganar tanto dinero que el cebo de la riqueza vencía cualquier comedimiento convencional. Alteraba literalmente el comportamiento como si fuera una especie de campo magnético. En consecuencia, la posibilidad de estigma social se convirtió en algo irrelevante'. En El circo de la ambición: la cultura del dinero y el poder, el periodista documenta cómo Trump, hijo de un conocido financiero neoyorquino de principios del siglo pasado, hizo carrera en el mercado inmobiliario. Narra la forma en que el hombre que luce una poco estética cabellera pelirroja no dudaba en destruir patrimonio artístico e histórico de Nueva York, su feudo, para construir edificios de cristal y acero. 'En cualquier caso, como demostró Trump, podrías hacer lo que le conviniera y pedir disculpas luego; al fin y al cabo, ya no tendría la mayor importancia, porque si el dinero era bueno, parecía lógico que también lo fuera el camino seguido para hacerse con él', añade Taylor. Trump, quien evita los saludos de mano por temor a contagiarse de algún germen, posee una fortuna de 2 mil 600 millones de dólares, según el listado de Forbes de este año. Sus primeros pasos públicos están ligados al estilo aparentemente lujoso asociado a su personalidad y por la serie de rascacielos que construyó en Manhattan, los cuales llevan su nombre. Otra de las áreas de su negocio son los casinos. En 1994, arrastrado por la recesión de la economía estadounidense y la caída de los valores en los mercados accionarios se fue a la bancarrota, al no poder pagar una abultada deuda de más de mil millones de dólares que había contratado para emprender sus proyectos de construcción. Logró reestructurarla y, después de acariciar la idea de postularse a la presidencia, se centró en la gestión de sus casinos. De las ganancias de esta actividad y sus incursiones en la televisión, en la que ha cobrado 3 millones de dólares por aparecer en un anuncio de Domino's Pizza y 5 millones en uno de

Visa, ha reconstruido su imperio económico. Ya ha emprendido en Miami proyectos como el que pretende construir en Baja California. ¿En qué anda ahora? Además de las torres de condominios y los casinos, el magnate estrella del reality show *The Apprentice* (El Aprendiz) quiere apropiarse de la frase "You're fired!" ("¡Estás despedido!") como marca registrada, según publicó la revista Quién. Nota de Roberto González Amador. La Jornada, 8 de octubre del 2006.

²⁶ Mike Davis se refiere especialmente al ejemplo de Dubai: <http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=138>. Para el caso de Guadalajara, podemos decir que el auge de las torres y conjunto de vivienda de lujo se localizan en colonias como Providencia y Puerta de Hierro. La demanda habitacional y las facilidades de los créditos hipotecarios, que favoreció el crecimiento de los segmentos de "interés social" y vivienda media, también desató un incremento del 30 por ciento en promedio en los dos últimos años en el segmento residencial plus. Los nuevos desarrollos inmobiliarios ofrecen conjuntos de residencias y edificios de departamentos, estos últimos llegan a superar los veinte niveles y van de los 100 a los 600 metros cuadrados. La propaganda reza así: "Cada departamento está construido con los estándares internacionales de diseño y funcionalidad más altos. Los diseños arquitectónicos están basados en propuestas vanguardistas provenientes de reconocidos arquitectos a nivel mundial; sin embargo, estos diseños guardan relación con la zona residencial en la que se ubique. Cada espacio se realiza con el fin de ofrecer comodidad, funcionalidad, seguridad y confort a los residentes, con acabados de primera calidad como: concretos hidráulicos, vidrios templados, maderas finas, losetas, azulejos y mármoles importados-, instalaciones ocultas y tendidos subterráneos de agua potable, luz, teléfono, redes de cómputo y gas." La ideología del discurso mercadotécnico inmobiliario se plantea así: "La distribución de la vivienda varía, pero va de una a tres recámaras amplias, con vestidor y baño completo; cocina equipada con lavavajillas, cocina integral y electrodomésticos, estancia separada del comedor, área de servicio, de tres a seis cajones de estacionamiento y bodegas. Pero el concepto es más amplio e incluye amenidades de uso común como extensas áreas verdes, alberca, salón de fiestas, gimnasio, canchas deportivas, pistas para correr y hacer ciclismo; acceso controlado y vigilancia, que incluye sistemas de circuito cerrado de televisión, y hasta guarderías. La cercanía con los centros de trabajo –generalmente los grandes corporativos ubicados en el poniente de la ciudad– escuelas privadas y centros comerciales, se dan por descontado. Se ofrece como un mundo aparte para quien puede pagarlo. Quien aspira a este tipo de vida debe de contar con ingresos superiores a 75 mil pesos mensuales. Son perfiles muy orientados a tener infraestructura y servicios a la mano. Los inquilinos de estos edificios poseen dos o más autos, por lo que necesitan cajones de estacionamiento; tienen servidumbre, para la que requieren espacio. La tendencia a un diseño integral es clara; son clientes que pagan por ahorrarse tiempo y vivir con mayor productividad y seguridad. La forma de adquisición de este tipo de vivienda es, generalmente, el pago de contado, y en menor medida, el crédito de los propios desarrolladores, con enganches que van de 30 a 50 por ciento del valor del inmueble y plazos de tres a cinco años. Los principales desarrolladores son: FAVIER, IMBER, GICSA, Pisos Urbanos, CASGO, FRAVA Grupo Inmobiliario, Grupo ICA, LEMMUS. Dentro de la misma dinámica, se tiene una segunda oferta para quienes desean tener un departamento "exclusivo" dentro de la ciudad. Estas son las pequeñas torres de departamentos dirigidas a la clase alta y media-alta. La ubicación de las mismas, se encuentra intercaladas en barrios residenciales de baja densidad, levantadas sobre terrenos baldíos o que consiguen el suelo demoliendo varias casas y buscan colindancia con las vías de mayor jerarquía. Este proceso ocurre principalmente en el municipio de Guadalajara donde la altura máxima permitida por los planes parciales de urbanizaron suele ser de 11

niveles. Las zonas de Providencia y Country Club ofrecen buenos ejemplos. En el caso de Providencia la avenida Montevideo aglutina una cadena de lujosas torres blindadas, mientras que en la zona Country Club el fenómeno se produce por ejemplo sobre la calle Mar Tirreno.

²⁷ *La Cuestión de la Vivienda ¿Hacia una Revisión Teórica?*, **Sociológica**. Año 2, número 4, 1987. UAM. Azcapotzalco. Página 85.

²⁸ Rod Burgess. *The limits of state self-housing programmes*. **Development and Change** (SAGE, London, Beverly Hills and New Delhi), vol.16, 1985, pags, 271-312.

²⁹ Alejandro Florian Borbón. **Vivienda: ¿Derecho o Mercancía? ¿Proceso o producto?** Ponencia presentada en la Universidad Nacional de Tucumán en Noviembre de 2003. La caracterización que hace Florian de la política gubernamental para impulsar el mercado habitacional, se apega casi letra por letra al caso mexicano actual. Antes, veamos las otras dos formas de intervención estatal:

En el caso de la vivienda como servicio público –dice Florian- se trata de una entidad pública que ordena los factores e insumos para producir una vivienda terminada sin esperar utilidad, e incluso la financia a largo plazo; en este caso el estado asume prácticamente todos los roles posibles y sus limitaciones se encuentran en la sostenibilidad fiscal que determinará la cobertura o universalidad de su acción. No sobra anotar que este tipo de políticas públicas prácticamente ha caído en el olvido por diferentes razones, políticas, institucionales y económicas.

En el caso de la vivienda como bien de uso, se trata de un sujeto autoprodutor individual o colectivo operando sin fines de lucro que ordena los factores e insumos en una secuencia temporal de fases progresivas determinada por la disponibilidad de su flujo de caja. Este tipo de política no ha sido adoptado explícitamente por los estados sin embargo dados los resultados extraordinarios en materia de metros cuadrados y áreas de ciudad realizadas por esta modalidad de asentamientos humanos, es necesario reconocerla como fenómeno de producción social, independientemente de su calidad, y legalidad, para tratar de aprender de sus potencialidades y limitaciones.

Cada uno de estos diferentes actores responde a objetivos, intereses y formas de operar diferentes y requiere, en consecuencia, de un marco normativo y de instrumentos técnicos, financieros, administrativos, fiscales y de fomento específicos y congruentes con las ventajas comparativas de cada uno de ellos dentro de un contexto realista y democrático de prioridades.

Características de las políticas orientadas a facilitar la operación del mercado de vivienda: Se trata de políticas públicas de vivienda orientadas a estimular el mercado y la producción privada como medio para atender las necesidades habitacionales de sectores de ingresos medios y bajos. Son políticas (...) que contemplan siete campos de intervención pública en los mercados habitacionales para apalancar las actividades del sector privado en vivienda. Tres de ellas están orientadas a estimular la demanda, tres a facilitar la oferta y una a crear el marco institucional para administrar el sector y asegurar el acceso de los pobres a la vivienda:

- 1) Desarrollo de los derechos de propiedad, que incluye programas de registro de suelo y regularización de la tenencia, que pueden ir de la mano con el mejoramiento de la infraestructura en asentamientos populares. Implica incluso la transferencia de la vivienda de propiedad pública a sus residentes.
- 2) Desarrollo del financiamiento hipotecario, que exige que las instituciones capten recursos y presten a tasas positivas reales de interés (tasas de mercado). Contempla

los ajustes por indexación y la seguridad colateral mediante sistemas complementarios de titulación y mercado secundario de hipotecas.

3) Racionalización de los subsidios, focalizándolos, haciéndolos medibles y transparentes y evitando que distorsionen el mercado habitacional.

4) Dotación de infraestructura para el desarrollo de suelo habitacional, tanto en áreas nuevas como en asentamientos populares existentes, mejorando los mecanismos de recuperación y abriendo oportunidades para la privatización de su provisión y mantenimiento.

5) Desregulación del desarrollo de suelo y vivienda, identificando los cuellos de botella normativos y diseñando las reformas necesarias para removerlos. Para ello se recomienda identificar las regulaciones urbanas que son determinantes de la demanda, la oferta y los precios de la vivienda, tales como, los costos de transacción causados por la normatividad excesiva, los largos tiempos de gestión de licencias y permisos, las áreas de lotes y vías sobredimensionadas, los procedimientos y costos tributarios, los costos de titulación, etc...

6) Organización de la industria de la construcción, para lograr una competitividad más alta, rompiendo monopolios (en general parece que las nuevas políticas están alentando lo contrario), facilitando el acceso de las compañías pequeñas al mercado, removiendo limitaciones al uso de materiales y sistemas constructivos locales y reduciendo barreras comerciales a los insumos de la vivienda.

7) Desarrollo del marco institucional, para supervisar el desempeño del sector y coordinar a las agencias públicas que influyen en el mismo. Incluye actividades como establecer mecanismos para el manejo oportuno de la estadística sectorial; garantizar la vinculación entre la vivienda y la planeación macroeconómica; realizar la planeación sectorial de corto, mediano y largo plazos; proveer espacios participativos a la iniciativa privada, las ONG y las organizaciones sociales en la formulación de la política de vivienda; fomentar la investigación y dar seguimiento al impacto de las regulaciones y normas en el desempeño del sector, promoviendo los cambios que sean creados para mejorarlo.

El modelo paradigmático de este tipo de políticas es el chileno. Nacido en los días de la dictadura militar, es el más conocido e imitado, al menos en la región latinoamericana, aunque su impacto ha alcanzado ya países de otras regiones como Sudáfrica. Se trata de un esquema flexible que contempla la diversidad de condiciones económicas y habitacionales de los chilenos y que ha logrado producir 911 mil viviendas en los últimos diez años. Logro que sin duda debe ser reconocido, aunque hoy algunas voces se preguntan si tal esfuerzo social y estatal, que fortaleció la industria de la construcción, no dejó de lado algunas preocupaciones y aspectos estratégicos que deben orientar las políticas habitacionales como la construcción de ciudad, la valoración y generación de los espacios públicos, el fortalecimiento de la economía popular y su incidencia potencial en la sustentabilidad ecológica y en la integración social sin entrar en detalles como la calidad de la construcción.

Igualmente, no es de menor cuantía señalar que el contexto macroeconómico chileno ha sido sustancialmente más favorable que el del resto de países de la región, con lo cual las condiciones para los factores e insumos de los procesos de producción privada de vivienda han sido estables y sostenidos con una cuantiosa inversión fiscal, situaciones estas completamente diferentes en el resto de países de la región. Es una política vivendista basada en una estructura financiera sustentada por una fuente de recursos fiscales y de ahorro que corresponde a una situación de crecimiento o al menos de estabilidad macroeconómica, en donde el concepto de la vivienda como objeto mercantil, es funcional y coherente con los principios que orientan la política.

Por esta razón el papel de sus beneficiarios es pasivo durante el proceso productivo, limitado a ser demandante-cliente, de una demanda individualizada de soluciones masificadas carentes de identidad.

³⁰ Miguel Ángel Gómez Fonseca, *Subcontratación e industrialización de la Construcción de vivienda popular por la empresa Casas Geo. Mercados, empresas, instituciones y poder en los encadenamientos productivos*. Tesis de doctorado. Universidad Autónoma Metropolitana. Iztapala. Septiembre del 2004

³¹ Véase: *Luis Orvañanos Lascuráin: Un hombre de fuertes cimientos dice cómo inició en el gigantesco negocio de construcción de viviendas*. Enero 2005. Marielena Vega www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=14599. Véase también: *GEO quiere reinventarse: Luis Orvañanos, a la vanguardia en nuevas formas de captar al cliente*. Claudia Alcántara. El Financiero. Martes, 2 de mayo de 2006. "Este año GEO espera construir 44 mil viviendas en el país y, sin embargo, la expectativa de Orvañanos es mantener el crecimiento, pero también seguir a la vanguardia y reinventarse, anticipándose a las necesidades del mercado. En entrevista con EL FINANCIERO, el empresario señaló que el objetivo de la empresa es avanzar a ritmos anuales de 20 por ciento, lo que significaría que para 2010 el corporativo podría lograr la edificación de 80 mil a 90 mil casas al año. Sin embargo, lograrlo, dijo, trae como consecuencia que la empresa desde hoy comience una etapa de revolución y, al mismo tiempo, de renacimiento. La reinención implica también incursionar en nuevos negocios derivados de la sola venta de la vivienda. Para replicar un desempeño similar al que le brindó el cambio de estrategias que hizo la desarrolladora de vivienda en 1994 y su entrada al mercado de valores -que le hizo pasar de una construcción de tres mil casas a ocho mil-, una de las ahora piezas fundamentales de la empresa se basa en fomentar la industrialización de la vivienda, pero ahora desde el punto de vista de cómo conseguir la tierra para alcanzar altos volúmenes de producción, revolución en el diseño, la obtención de licencias y permisos, así como creación de infraestructura como drenaje y electricidad.

No podemos seguir con las ventas tradicionales -dice Orvañanos- como se hacía con las sombrillas en nuestros macrocentros de ventas, estamos pensando en cómo desarrollar, cambiar los sistemas. Para vender una casa tenemos que atraer a diez clientes, diez familias, y si en un momento dado se van a vender 80 mil o 90 mil casas, estamos hablando de un millón de personas, familias. Todo tiene que cambiar y es en lo que estamos, ésa es la razón básica de todos los cambios que estamos haciendo."

En el 2005, GEO se desprendió de 15 por ciento de su participación en la desarrolladora Su Casita, "pensando en vender el otro 40 por ciento en el 2006, probablemente como efecto de la salida a bolsa de esa sofol que se daría en el momento de mayor auge para la construcción de vivienda, pues tradicionalmente el último año de cada administración tiene buen crecimiento en el PIB. GEO se ha puesto como meta alcanzar en este año un flujo de caja libre de 600 millones de pesos que permitirá garantizar una reducción adicional en su deuda, incluso por la caja que alcanzará se podría decir que terminará el año próximo sin deuda, lo que sin duda será una de sus fortalezas para encarar cualquier nuevo contrato. Es factible pensar que hacia 2007 se podría dar cierta desaceleración en la construcción de casas, sin embargo, la entrada de nuevos participantes, como es la banca comercial, que está amarrando las tasas que aplica a sus hipotecas, habrá de atemperar ese desempeño que coincide con el cambio de administración. Es precisamente en ese nicho en el que Geo ha venido enfilando sus baterías, pues ha elevado su participación en vivienda media con alcance nacional que implica construir casas con mejores márgenes y donde están los bancos comerciales." (El Financiero, 11 de julio del 2005). En el 2005 Corporación Geo anunció que concluyó la segunda etapa de su asociación con Prudential Real Estate Investor (PREI) por 280 millones de dólares, monto superior en cien millones a lo previsto. Este programa de inversión le

permitirá comprar tierras para futuros desarrollos que le posibiliten liberar efectivo e impulsar su crecimiento. "Los primeros 20 millones de dólares de esta segunda fase serán invertidos próximamente en cuatro terrenos", indicó la empresa. Geo inició en 2004 una asociación con PREI, una unidad de inversiones en bienes raíces de Prudential para la adquisición de tierras para próximas edificaciones. Miguel Gómez Mont, vicepresidente ejecutivo de Corporación GEO, comentó que la asociación de la empresa con PREI comprobó su eficiencia, a fin de obtener la tierra necesaria para su crecimiento. "La segunda fase de inversiones con PREI fue lanzada por 180 millones de dólares para invertir en su etapa inicial. Sin embargo, debido a la demanda presentada por inversionistas, esta fase ahora consistirá de 280 millones de dólares", expresó la empresa (El Financiero, 14 de julio del 2005).

En mayo, Carlos Garcíavelez, vicepresidente de arquitectura y tecnología y uno de los socios fundadores, anunció su retiro de la corporación y venderá sus acciones. Garcíavelez determinó salir de GEO para constituir una nueva constructora, enfocada a hacer macroproyectos de vivienda, área en la que se ha desempeñado durante 20 años. Gómez Mont es quien dice que "el 65 por ciento de capital flota en manos de los inversionistas" y de que, por tanto, GEO puede considerarse como una empresa pública. Otra información periodística sostiene que un 75 por ciento de las acciones está en el mercado (El Financiero, 10 de Mayo de 2006).

³² Según El Economista (Febrero 22, 2006), en 2005 "Urbi registró un año positivo al ver incrementada en 3% su utilidad neta apoyada en incrementos de 14.1% en volumen y de 5.7% en precio promedio de las viviendas. Si bien la utilidad neta no se incrementó en dos dígitos, ante el pago de un impuesto sobre la renta diferido por 505.4 millones de pesos, el resto de los rubros de resultados de la desarrolladora reportó fuertes incrementos. Así, las ventas de Urbi en 2005 reportaron un alza de 20.6% impulsadas por la colocación de 24,869 unidades, un 14.1% más que el año pasado y el incremento de 5.7% en el precio promedio. En el año la desarrolladora de vivienda incrementó la venta de unidades de interés social en 10.6% alcanzando 17,272 viviendas, mientras que en segmento medio bajo el volumen creció en 39.4%, al sumar 4,510. Para unidades de vivienda media alta y residencial el volumen se incrementó 5.0 % para alcanzar las 3,087 viviendas. En cuanto a los precios de sus viviendas, en 2005 Urbi reportó incrementos de 6.1% para interés social, 5.8% en medio bajo, 3.3% en medio alto y residencial. El precio promedio total en 2005 sumó 329,503 pesos. Urbi, una de las mayores constructoras de vivienda de México, espera un alza de hasta el 18 por ciento en sus ventas del primer trimestre, en medio de un auge en el otorgamiento de créditos hipotecarios.

A su vez, otra nota con fecha de Abril 3, del 2006, señala que Urbi, una de las mayores constructoras de vivienda de México, espera un alza de hasta el 18 por ciento en sus ventas del primer trimestre, en medio de un auge en el otorgamiento de créditos hipotecarios. Urbi había reportado en el periodo de enero a marzo del 2005 ventas por 1,400 millones de pesos (129 millones de dólares) en términos nominales. "Estamos en el rango que estamos buscando para el año un crecimiento entre el 16 y 18 por ciento en los ingresos", dijo Selene Ávalos, en el marco del "Latin America Investment Summit", organizado por Reuters. Agregó que el margen de utilidades antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA) del primer trimestre habría mejorado frente al mismo periodo del 2005. Con un déficit habitacional de alrededor de cuatro millones de viviendas y una demanda anual de un millón de casas, la constructora ve en México un mercado potencial para los próximos 25 años por una creciente movilidad social que le permitiría a las clases humildes comprar una nueva casa. "Estamos viendo los primeros pasos, los primeros escalones de una industria que tiene un enorme potencial para este país para los siguientes 25 años", dijo, a su vez, Cuauhtémoc Pérez Román, presidente y director general de Urbi.

Ahora veamos la interesante y profunda filosofía empresarial de Urbi; la "filosofía del pollo", que aparece en la página www.urbi.com.mx/su/pop_vocabulario.html:

Algo del Vocabulario Urbi: "La sólida y original cultura corporativa de Urbi se manifiesta también en la existencia de un vocabulario propio. *Nuestra Filosofía*. Un conjunto de principios y valores que guían nuestro comportamiento diario y la búsqueda de consistencia entre lo que decimos y lo que hacemos:

El pollo. Sin pollo no hay caldo de pollo. Sin ventas y cobranza no hay negocio.

Juegos con Pases Largos: A principios del siglo 20 el fútbol americano introdujo una nueva regla. Se permiten pases largos. Los primeros equipos que perfeccionaron el pase largo fueron los campeones. El juego había cambiado. Hoy la industria de la vivienda en México esta cambiando. Hay nuevas reglas. Urbi se está preparando para tirar pases largos.

El brinco. Acelerar la velocidad de crecimiento.

No boleto de 1ª clase. Significa una orientación al ahorro de los recursos, a la austeridad, para compartir todos la visión de ser dueños de la empresa.

Verde verde. No dar por sentado lo obvio. Dejar muy claros los acuerdos, verificar que ambas partes tienen la información correcta.

Investigación de mercado: el nombre de los perros. Cuando se lleva a cabo una investigación es necesario ir al detalle. Es conocer las necesidades y potencialidades de nuestro mercado meta.

Igual a los iguales, desigual a los desiguales. Las tareas y las recompensas tienen que ser equilibradas y justas. Diferenciar, no mediatizar la aportación.

Ojo de tigre. El deseo de sobresalir, de pelear, de ganar, de enfrentar el obstáculo, el reto. No darle la espalda a los problemas.

Sacar la garra. Que la potencialidad de nuestra gente y su empuje se hagan evidentes.

Huevos con jamón. Conocemos la diferencia entre compromiso y participación. Compromiso significa la convicción de lo que se quiere, la certeza de que el futuro descrito existe y de que es nuestro. Participación significa esperar los beneficios del esfuerzo compartido, la conveniencia de un resultado esperado. El compromiso genera gozo, entusiasmo, decisión, energía y disciplina. La participación genera suspicacia, condicionamiento y titubeo. En un desayuno de huevos con jamón, la gallina participa, el cerdo se compromete...

³³ **Proceso**, edición Jalisco, número 1510, 9 de octubre de 2005. El profesor Francisco Valladares García --investigador del Centro de Estudios Metropolitanos de la Universidad de Guadalajara, quien viene estudiando el problema de la "corrupción urbanística" municipal de Tlajomulco-- mencionó al semanario que las autoridades municipales han dado permisos totalmente al margen de la ley a las desarrolladoras. Los funcionarios *públicos*, afirma Valladares, han venido transgrediendo impunemente todas las leyes en la materia. A su vez, el académico Luis Ignacio Román Morales, del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente (ITESO) señala que en estos conjuntos habitacionales difícilmente se detectan áreas verdes, espacios culturales, deportivos o de entretenimiento mínimo, alejados, además, de los núcleos de trabajo. "Son un excelente caldo de cultivo para el aislamiento y los conflictos en los hogares". Además, "lejos de favorecer una integridad cultural, se propician espacios de conflicto entre los habitantes de los fraccionamientos y las poblaciones originarias. En otros términos, vulnerabilidad, hacinamiento, aislamiento y condiciones conflictivas dentro del hogar, del fraccionamiento y de la comunidad son habituales. Evidentemente, las repercusiones sobre la habitabilidad de los conjuntos urbanos también son notorias: saturación del transporte urbano, insuficiencia de vialidades y contaminación son sólo algunos derivados".

Los nuevos residentes de la demarcación han debido recurrir a la resistencia civil para exigir servicios médicos, escuelas y vialidades, entre otros. En mayo pasado, vecinos

de la colonia Santa Fe, ubicada en el municipio conurbado de Tlajomulco de Zúñiga, protestaron frente al palacio de gobierno situado en el centro de Guadalajara para exigir a las autoridades estatales respaldo ante el fraude del que los hizo víctimas la constructora Homex. Los colonos demandaron penalmente a la empresa para que responda por las deficiencias en la edificación de las 17 mil viviendas del fraccionamiento. El líder de los inconformes, José Aarón Montes, informó que entregaron a la Dirección de Asuntos Internos del gobierno de Jalisco documentación que ampara sus reclamos a Homex, así como la denuncia penal contra la constructora. Enrique García, representante de la dependencia, se comprometió a ofrecer a los colonos una respuesta. "Fuimos a la procuraduría (estatal), y ésta giró oficios al ayuntamiento para que le presente la documentación; los oficios se giraron el 8 de marzo, pero hasta hoy el presidente municipal de Tlajomulco, Andrés Zermeño, no ha respondido", afirmó Montes. En nombre de los habitantes de Santa Fe, Montes se quejó de las cuarteaduras que presentan las viviendas y de los materiales con que fueron construidas. Como ejemplo de las deficiencias, comentó que los techos son de espuma de polietileno (unicel), que permite filtraciones de agua, mismas que generan humedad en las casas. Destacó que la constructora ha desalojado al menos a 15 familias por falta de pago en las mensualidades, además de que hizo firmar a los compradores un contrato que los obliga a resolver en Sinaloa cualquier asunto legal contra la empresa. Añadió que el fraccionamiento se edificó sin que el ayuntamiento de Tlajomulco emitiera un estudio de impacto ambiental en la zona que ocupa, "lo que habla de su complicidad" en las deficiencias que hoy presenta la colonia. Asimismo, dijo que el agua que les suministra el municipio no aprueba la norma para consumo humano, por lo que la población sufre problemas gastrointestinales y dermatológicos. Los manifestantes advirtieron que de no recibir respuesta positiva recrudecerán las medidas de protesta, por lo que no descartaron empezar un plantón permanente frente a la sede del Ejecutivo. "Vamos a seguir haciendo nuestras movilizaciones como se pueda, con lo que se pueda y hasta donde se pueda", advirtió Montes, e hizo responsable a Homex de los daños que él, su familia o cualquier otro vecino de la colonia puedan sufrir, toda vez que los quejosos han recibido amenazas. (**La Jornada**. Jueves 18 de mayo de 2006, Nelda Judtih Anzar).

Más aún. Las paredes con grafitti y las botellas rotas pegadas en las puntas de las bardas son signos inequívocos de que hace falta seguridad en Hacienda Santa Fe. La constructora Homex inauguró un nuevo módulo de seguridad para la atención de los habitantes del lugar, aunque le corresponde al Ayuntamiento de Tlajomulco dotarlo de personal. Sin embargo, el fraccionamiento Santa Fe y sus diez mil viviendas habitadas representa un reto para la autoridad de Tlajomulco: el municipio apenas tiene para abastecer de servicios públicos a sus habitantes, (123 mil, de acuerdo con el censo de 2000; 500 mil, el estimado para 2005). En junio 2005, el alcalde del municipio, Andrés Zermeño Barba, admitió que la falta de recursos en Tlajomulco impedía la satisfacción en servicios públicos para los habitantes de Santa Fe, fraccionamiento que continúa en crecimiento y aspira a convertirse en la sede de 17 mil viviendas. Homex donó dos patrullas para la vigilancia. No es suficiente. Las casas con vidrios rotos, los barandales de las escuelas y viviendas con rayones, las protecciones de metal en los hogares y las quejas vecinales lo confirman. La constructora cierra los ojos e insiste: "en Santa Fe se vive bien".

Por su parte, los directivos de Homex aseguraron en mayo pasado que las casas tienen los mejores materiales y que las quejas de los vecinos del fraccionamiento Hacienda Santa Fe sólo tendrán eco cuando formen parte de los expedientes de la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco). Solo éstas son tomadas en cuenta por la constructora encargada del desarrollo de Hacienda Santa Fe, donde más de diez mil viviendas están habitadas, muchas de ellas presentan grietas en paredes y techos y donde cada día hay más gente y menos espacio en escuelas. Donde el clima es más caliente ante la ausencia de

áreas verdes y exceso de cementos, vigas y concreto para formar 17 mil viviendas ¿Y cuántas voces inconformes esperan en la Profeco? Una, responde el director en Homex del Proyecto Santa Fe, Carlos Rodríguez Ramos; quien añade que en total han sido 34 durante los cuatro años de vida de Hacienda Santa Fe. Las cifras difieren con las conversaciones entre vecinos del fraccionamiento. Aquellos que se resignaron a vivir en las casas nuevas, obligadas a repararse constantemente; los que desconocen que existe una póliza de garantía que cubre dos años de reparaciones sin costo; los que no saben que las quejas en la Profeco tienen seguimiento; quienes no tienen tiempo de hacer válida su póliza ni esperar la llegada de las reparaciones de Homex. Sus voces no tienen eco, pero son las que reclaman cupo en las escuelas para sus hijos, el cumplimiento de la promesa de Homex al vender las casas. Ante la falta de expedientes en la Profeco, Rodríguez Ramos expone que Santa Fe es un fraccionamiento en el que se exige la calidad de los materiales de construcción. "Son los mejores materiales. Por eso ofrecemos esa póliza de garantía, pero en realidad es poca gente la que hace uso de ellas. Esto nos da a entender que en realidad las casas están bien", responde el coordinador del proyecto inmobiliario. Añade que los compradores están satisfechos y que las inconformidades surgen de unos cuantos vecinos, "pero no son las familias de las diez mil viviendas; ni nos han dejado de comprar por ello". Homex promete resolver también las quejas de quienes no alcanzaron un lugar en las primarias y la secundaria del lugar. Y lanzan otra promesa: "Estamos haciendo un censo de población para saber cuántos niños tenemos y que ninguno de los que viven aquí se quede sin lugar el próximo año escolar".

Algo de cronología: en la administración (2000-2003) del priista Guillermo Sánchez Magaña se autorizaron 103 fraccionamientos, casi cien mil viviendas nuevas. El regidor perredista Guadalupe García aceptó haber recibido dinero de constructores para aprobar los fraccionamientos. En septiembre de 2004, las lluvias evidenciaron el desorden urbano. Un ejemplo, Hacienda Santa Fe no debió de construirse en el lugar, de acuerdo con el Reglamento Estatal de Zonificación. Un mes después, una investigación a los fraccionamientos arroja irregularidades. En lugar de sancionar, el alcalde panista Andrés Zermeño decide negociar con los constructores y les pide colaboración en obras públicas (Público. 14-Mayo-06).

³⁴ **Poder y Negocios.** 5 de agosto de 2005.

³⁵ La correduría Merrill Lynch criticó esta adquisición y también Jules Mort, que gestiona el mayor fondo de inversión latinoamericano en Europa —el Threadneedle Latin America Growth Fund— de mil 200 millones de dólares, mostró sus dudas al vender todas sus acciones de Homex hace varios meses. La Jules Mort hoy es un gran inversionista en dos de los principales rivales de Homex, Urbi Desarrollos Urbanos y Consorcio Ara. Los especialistas en América Latina de Baring Asset Management, AIM Investments, T. Rowe Price y otros no participaron en la salida a bolsa de Homex y están comprando bonos de las otras competidoras desarrolladoras.

³⁶ Durante la protesta salió a dialogar con los pescadores la directora de esa sucursal, Silvia Hernández, a quien el presidente de la Federación Pesquera, Carmelo Galindo González, le dijo que hablaría hasta que llegara su asesor. Más tarde, el pescador Santos Luego informó que ya no esperarían al asesor sino al director de la Comisión de Agua Potable y Alcantarillado del Municipio de Acapulco (CAPAMA), Miguel Ángel Castro Salas, quien quedó de acudir al lugar. Galindo González explicó que esperaban al director de CAPAMA porque éste ya había "constatado personalmente que existe una descarga de aguas negras en el río"; eso después de que en días pasados el funcionario hizo un recorrido con ellos y encontró un tubo de aguas negras que da al río. La representante de Homex, Silvia Hernández, rechazó que la empresa contamine, "tenemos un convenio con CAPAMA mediante el cual estamos conectados a la planta Miramar", y pidió a los pescadores le

presenten pruebas de sus acusaciones. Santos Guatemala se molestó de que la directiva sostuviera su negativa y aseguró que incluso "le preguntamos al encargado de la planta y nos dijo que no están conectados y que no tiene capacidad para las aguas de Homex". Los inconformes afirmaron que cuentan con las pruebas y subrayaron que no tienen nada contra los desarrollos, "siempre y cuando no maten nuestra fuente de sustento". Indicaron que las especies en la laguna de Tres Palos han empezado a extinguirse y por lo tanto de dejan de percibir lo suficiente para sostener a sus familias. Más tarde, el director de CAPAMA llegó acompañado del secretario general del Ayuntamiento, Daniel Ríos, quienes prometieron a los inconformes que los recibiría el alcalde Félix Salgado para escuchar su demanda y llegar a un arreglo. Tras escuchar eso los pescadores se retiraron.

Una de las zonas turísticas de mayor desarrollo de vivienda como es Punta Diamante, Acapulco, aunque también podría ser Puerto Vallarta o cualquier otra importante ciudad portuaria, tiene graves problemas ambientales en su proceso de urbanización relativo a la destrucción del medio natural. El actual alcalde Félix Macedonio pidió detener el dictamen sobre el Plan Parcial de Desarrollo de Punta Diamante, toda vez, dice este funcionario, que el Ayuntamiento no tiene la infraestructura para llevar servicios públicos a esa zona como agua potable, drenaje y alumbrado público y garantizar el crecimiento ordenado de Punta Diamante. En ese sentido, dijo que para evitar el desarrollo anárquico de esa zona ya se cancelaron 200 obras irregulares. Por otro lado, el alcalde confirmó los cambios en la Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas (Seduop) y dijo que eran "necesarios para mejorar el trabajo". A pregunta expresa de que si los cambios en la Seduop confirmaban las denuncias de corrupción, el alcalde reiteró que no escuchará declaraciones y que sólo atenderá denuncias "sustentadas".

³⁷ Almendra Vázquez. **Reforma**. Viernes 18 de Febrero de 2005. Y, Luis Ignacio Velásquez. **La Jornada**. Miércoles 12 de enero de 2005. El director de la escuela primaria, Antonio Bazán Mayoral, comentó que a raíz de las intensas lluvias que han azotado la zona el lodo inundó la escuela. "La empresa inició los trabajos en el mes de julio, así que cuando empezamos el ciclo escolar la tierra ya estaba suelta sobre la barda perimetral, pero con las lluvias el lodo se coló a toda la institución". Dijo que la tierra y el agua inundaron aulas, la plaza principal y la barda frontal de la escuela.

³⁸ Lizbeth Pasillas. **El Financiero**. 30 de enero de 2006. "En utilidades, afirma Germán Ahumada, no se ha publicado el número final del año pasado, pero creo que estamos un poquito debajo de Urbi; debemos estar en segundo lugar". Afirmó que a la empresa no le interesa ocupar los primeros sitios por número de unidades construidas, sino por utilidades. "Creo que el mercado se está enfocando mucho al crecimiento, independientemente de la rentabilidad. Preferimos ser una empresa que a lo mejor hace menos vivienda en volumen; a lo mejor en ingresos tampoco somos el número uno, pero podríamos ser el primero o segundo en rentabilidad; no estamos demasiado endeudados y tenemos reservas. A ARA no le interesa incursionar en el mercado de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofol) hipotecarias o de financiamiento de línea blanca -el hijo de Ahumada participó en Vanguardia, pero posteriormente vendieron sus acciones al Banco del Bajío-, porque seguirá trabajando en lo que sabe hacer: la construcción. Eso sí, se mantiene atenta a nuevas adquisiciones, siempre y cuando encuentre una empresa que valga la pena por sus terrenos, su gente y su experiencia. Finalmente, cuestionado respecto a si ARA tendría interés en participar en el mercado de las Fibras --Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces--, el directivo señaló que habría posibilidades, por medio de los centros comerciales que ha desarrollado, aunque no hay nada decidido. "Una de las posibilidades con los centros

comerciales es incorporarlos a una Fibra. Nuestro socio, el grupo de O'Connor Capital Partners, tiene un fondo que debe terminar en cinco años. Por fuerza tenemos que vender los centros comerciales a un tercero, que puede ser una Fibra. En su momento se verá si participamos en una Fibra e incorporamos los centros comerciales o los vendemos. Por el momento, si me dicen qué es lo que yo quisiera hacer, es venderlo a un tercero. Sin embargo, las cosas cambian. Tenemos cinco años para hacerlo."

Acerca del mercado de Fibras, El Financiero (27 de febrero de 2006) publicó una entrevista con Javier Lomelín Anaya, director general de Colliers Lomelín, quien considera que este año el mercado de los Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces, es un buen instrumento financiero para dinamizar al mercado inmobiliario del país. El negocio, explica Lomelín Anaya, no es establecer una copropiedad, sino un fideicomiso inmobiliario. Lo que se venden son los derechos fiduciarios y por tanto los derechos a recibir esos porcentajes de las rentas. En la actualidad operan en México O'Connor Capital Partners, DIFA, Prudential Real Estate Investors, Chelsea Property Group Inc., GE Comercial Finance Real Estate México. AIG, Equity International Properties, Deutsche Bank & JE Robert, Colorado Pera, Corporate Properties of The Americas, AMB y Kimco Realty Corp., entre otros.

³⁹ El Financiero, 26 de mayo de 2006.

⁴⁰ La Jornada. 20 de abril de 2006. Laura Gómez Flores. La nota dice lo siguiente: "En una reunión con representantes de la Coparmex en el Distrito Federal, la gerente de servicios del Infonavit, Guadalupe Mendizábal, señaló que el bando informativo número 2 logró redensificar la zona central, pero también provocó que gran parte de los acreditados -18 mil 562- ejercieran su préstamo en el estado de México, en municipios como San Vicente Chicoloapan, Tecámac, Ecatepec, Cuautitlán y Chalco, donde el valor de la vivienda es menor y está al alcance de sus percepciones salariales.

La mayoría de los solicitantes se ubica en los segmentos de crédito de vivienda económica, vivienda tradicional de bajo ingreso y tradicional, para los cuales se requiere un ingreso de entre 3.9 y 10.9 salarios mínimos, a fin de acceder a inmuebles con un valor de 173 mil 210 a 517 mil pesos; en los dos primeros casos se superó la meta estimada en 29.5 y 23.5 por ciento, lo cual representó 2 mil 146 apoyos adicionales. Mientras, en vivienda tradicional de bajo ingreso se registró una diferencia de 337 créditos respecto de los 7 mil 660 previstos; en tanto, en Cofinavi -donde el trabajador destina su subcuenta de vivienda a la adquisición de un inmueble, el patrón aporta 5 por ciento mensual y una institución bancaria o Sofol cubre el monto restante- se dejaron de entregar mil 59 apoyos para acceder a un préstamo hasta de 517 mil pesos. Sin embargo, la mayor variación se observó en Apoyo Infonavit, donde sólo se ejercieron 2 mil 128 créditos de los 5 mil 615 previstos, aun cuando se podía acceder a inmuebles hasta de un millón 815 mil pesos, financiados por un banco o Sofoles, pues la subcuenta e Infonavit quedan como avales; esto, ante la pérdida de empleo del acreditado, precisó. Para este año se prevén incrementos importantes en los créditos a otorgarse en el país en los segmentos de vivienda económica y tradicional de bajo ingreso, que crecerán en 57.5 por ciento y, en menor medida, de Cofinavit y Apoyo Infonavit, a fin de atender a un mayor número de trabajadores. 'De 12 millones que tenemos registrados, sólo tres millones han accedido a un crédito', precisó.

A su vez, el representante de la Coparmex-DF ante el Infonavit, Federico Sobrino Bracamontes, refirió que se solicitó al Gobierno del Distrito Federal ampliar el bando 2, pues 'no puede decidir por decreto dónde vamos a vivir cuando hay áreas potencialmente viables, y la mayoría de los capitalinos perciben menos de cuatro salarios mínimos, lo cual ya es analizado'. Indicó que la respuesta del gobierno ha sido 'excelente', al expresar su disponibilidad de conjuntar esfuerzos en esta materia y ampliar las delegaciones donde es posible construir vivienda, aprovechando la infraestructura existente y sin poner en riesgo los servicios a sus habitantes. Uno de los planteamientos es aprovechar la infraestructura de la

calzada de Tlalpan y 'estamos en la mejor disposición de impulsar proyectos por nuestra cuenta, y que también los pueda realizar el instituto, a fin de reducir distancias, tiempos y egresos de cientos de capitalinos, que diariamente se desplazan al estado de México', comentó."

⁴¹ La Jornada. 18 de abril de 2006. Nota de Laura Poy Solano. Desde el punto de vista de muchos investigadores y especialistas, agregó Rene Coulomb, "el que las instituciones públicas privilegien el financiamiento para vivienda nueva terminada 'es un error', ya que la lógica de esta política habitacional es otorgar créditos 'pero sólo a la demanda solvente, es decir, aquellos que tienen empleo estable e ingresos suficientes para responder por la garantía del crédito, aunque esto no implica necesariamente que puedan pagar'. La demanda de casa-habitación, debido a la transición demográfica, es muy importante, porque los jóvenes exigen empleo y vivienda. Sin embargo, insistió, dentro de esta gran demanda existen dos sectores, uno solvente y otro insolvente, en el que se ubica la mayoría de la población sin ingresos fijos ni empleo estables que percibe remuneraciones económicas por debajo de los cinco salarios mínimos. Es evidente, indicó, que también existe un mercado de vivienda segmentado que va desde casas-habitación mínima, económica, media y residencial, con un costo aproximado que va de 180 mil a 1.5 millones pesos, por lo que un importante sector de la sociedad está excluido de cualquier financiamiento para obtener vivienda de interés social. La pregunta que debemos hacernos es hasta cuándo podremos ofrecer vivienda nueva a una demanda solvente, frente a un sensible agotamiento del sector, ya que los propios constructores inmobiliarios reconocen que en muchos estados del país existe sobreoferta, por lo que se construye vivienda que permanece vacía. Una de las soluciones que los desarrolladores han encontrado en México y otras partes del mundo ha sido reducir 'lo más posible el costo de la casa-habitación ofreciendo ya no espacios de 50 metros cuadrados, sino de 40 e incluso 30 metros cuadrados. En el caso de países asiáticos se ha llegado a vivienda de interés social de 18 metros cuadrados con baños compartidos'. Ante este panorama, afirmó, todos sabemos que 'se tienen límites ante estos planteamientos, que necesariamente llevan a lo que siempre fue una solución, y que en el caso de nuestro país se aplicó con cierto éxito en los años 80 del siglo pasado: establecer programas de vivienda progresiva para los sectores de bajos ingresos'. Con este modelo se puede ofrecer un lote con cierta urbanización, o un pie de casa con 20 o 30 metros cuadrados construidos pero con posibilidad de crecer, porque dos terceras partes de la población urbana en México 'así resuelve sus problemas de vivienda, ya sea con invasión o fraccionamiento irregular, la vivienda se construye con procesos autofinanciables'. Desde nuestra perspectiva como especialista, indicó, una política habitacional que privilegia la vivienda terminada sólo en beneficio de una tercera parte de la población está 'totalmente equivocada, cuando en la realidad se debe destinar 85 por ciento de los recursos públicos canalizados a la vivienda para atender a un sector mayoritario sin ingresos suficientes para adquirir nueva vivienda'. Por lo que respecta al desarrollo de grandes conjuntos habitacionales periféricos, señaló que estudios recientes demuestran 'dos caras de un sólo problema. Por una parte la gente está contenta de tener una casa propia, pero pronto surgen los problemas porque no hay equipamiento urbano, sólo se entrega un mínimo, y muchas veces asociados con grandes empresas transnacionales de tiendas de autoservicio'. Se edifican algunas instalaciones de educación básica y áreas verdes, que pronto son privatizadas por los propios vecinos, ya que los espacios son muy reducidos y por lo general se convierten en estacionamientos. Así que en poco tiempo se va de un proyecto más o menos decoroso, al ocaso urbano y visual. Afirmó que debido a que en México no existe 'prácticamente ninguna herramienta para luchar contra la lógica del mercado, que ha llegado a elevar en delegaciones centrales del Distrito Federal hasta en 200 por ciento en los pasados cuatro años, el precio comercial de un predio'".

⁴² Oscar Núñez. *Intereses de clase y vivienda popular en la ciudad de México*, en: ***Estructura de clases y política urbana en América Latina***. Compilador Manuel Castells. Ediciones Siap-Nueva Visión. Buenos Aires, Argentina, 1974.

⁴³ El 28 de septiembre, ya como presidente electo, Carlos Salinas de Gortari prometía que la iniciativa privada tendría, en su administración, "mayor injerencia en la construcción de carreteras y puentes, en los transportes y en el agua potable, así como en la infraestructura social y en desarrollo general en general, tanto en la faja fronteriza del norte como en otras zonas del país que así lo requieran". (**unomásuno**.29, sept.88). Asimismo, el 15 de diciembre en Monterrey nuevamente anunciaba que el gobierno federal abrirá a la inversión privada espacios de participación en la construcción de obras públicas. (**unomásuno**.16, dic.88).

⁴⁴ "Las Obras Concesionadas en México"; Conferencia del ingeniero Eduardo Lobeira Perez, presidente de la CNIC, durante el Simposio: "Introducción de los nuevos Sistemas de Contratación de Obras Concesionadas". (*El Financiero*.13, marz.90).

⁴⁵ ***Los empresarios de la obra pública en México. El Capital monopolista en la construcción: 1960-1980***. *Op. cit.*

⁴⁶ "La construcción, punto de lanza en la apertura de los servicios". Ricardo del Muro. *Don dinero*. Suplemento financiero del **unomásuno**. 13, feb. 89.

⁴⁷ "la inversión pública en este año será la más baja desde 1972". Rubén Migueles Tenorio. *El Financiero*. 21,nov. 1990.

⁴⁸ Una nota periodística del año de 1989 señala que el 10 por ciento de la población nacional concentra la riqueza social en un 50 por ciento. El poder económico, político, ideológico y social lo detentan 300 grandes empresarios; entre los cuales, según el Consejo de Hombres de Negocios, se incluyen los nombres de los propietarios de las principales constructoras: Crecencio Ballesteros Ibarra, presidente del Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD), Gilberto Borja Navarrete, presidente del grupo ICA; Antonio Gutiérrez Prieto, presidente del grupo GUTSA, José Mendoza Fernández, presidente de Bufete Industrial. **Proceso**. 682. 27,nov.1989.

⁴⁹ A su vez, según la Comisión Nacional del Agua "hay 28 millones de mexicanos que no tienen suministro de agua potable y más 44 millones carece de servicio de drenaje y alcantarillado. **EL OCCIDENTAL** 3, ene. 1990. Por su parte, Banobras señala que "De los carentes de agua potable y alcantarillado, 12.5 millones de habitantes se localizan en el sector urbano y son, generalmente, los que viven en las colonias populares. Sin alcantarillado existe en las principales ciudades poco más de 21.5 millones de personas. Este mayor rezago en alcantarillado genera grandes problemas sanitarios, toda vez que el drenaje fluye sin control y al cielo abierto, especialmente por las calles". **EL FINANCIERO**. (nota de Avelio Hernández Vélez. 22, may. 90). El subdirector de Electrificación Rural de la CFE, Carlos González afirma que más de 80 mil poblados en el país carecen de energía eléctrica. 60 por ciento de la población rural carece del servicio de agua potable. Uno más uno. 15, mayo, 89. Asimismo, la nota de prensa al dar a conocer el Programa Nacional de Desarrollo Urbano (PNDU) 1990-1994. **unomásuno**. 15,ago.90.

⁵⁰ **EL FINANCIERO**.16, feb.89.

⁵¹ "Nuevos Horizontes Abren la Obra Pública al Sector Privado". (CNIC-ICIC). **EL FINANCIERO**. 17, jul. 1990. La Comisión Nacional de Valores y la CNIC organizaron un seminario "Financiamiento de Proyectos de Construcción a través del Mercado de Valores", en el cual se expusieron los nuevos esquemas financieros tendientes a proyectar de

inversión operados en mercado bursátil. En dicho seminario participó la Corporación Financiera Internacional (CFI), subsidiaria del Banco Mundial, la cual se encargó de explicar el esquema financiero llamado COT (Construcción, Operación y Transferencia) (BOT en inglés). Se trata de un esquema diseñado para grandes obras en construcción en "países en desarrollo" con fuentes múltiples de financiamiento, donde la garantía se finca en la propiedad temporal de la obra misma y su operación privada.

⁵² Noam Chomsky. "El Sistema de los 500 Años y el Nuevo Orden Mundial". La Jornada, 18 enero, 91.

⁵³ "La Industria de la Construcción, la más Golpeada por la Crisis". EL FINANCIERO. 17, nov.88.

⁵⁴ La SCT informó que en el año 88, Caminos y Puentes Federales tuvo ingresos por peaje del orden de 254 mil 964 millones de pesos (sus egresos fueron de 137 mil 369 millones de pesos; 53%); en el caso de los puentes los egresos fueron superiores (96 mil 585 millones de pesos) a los ingresos (75 mil 813 millones de pesos). Esto significa que C y PF está operando con números negros y buena rentabilidad. EL FINANCIERO. 24,dic.90.;uno más uno. 20,feb.89.

⁵⁵ **Los empresarios de la obra pública en México.** *op.cit.* pág. 197.

⁵⁶ *Ibid.* En 1989, la gran empresa italiana FIAT obtenía el contrato para construir la Presa Hidroeléctrica Zimapán. La inversión es de 180 millones de dólares. EL FINANCIERO. 27 marzo. 1990.

⁵⁷ "Análisis de la Ley de Obras Públicas" (CNIC-ICIC). EL FINANCIERO. 25, sept. 1990.

Véase mi artículo: "Reprivatización Privada". EL FINANCIERO. 19,nov. 1990.

⁵⁸ *Programa de trabajo 1991.* Secretaría de Comunicaciones y Transportes. 21.ene. 1991.

⁵⁹ El Financiero, 12 de abril de 2006. "El gobierno federal realizará la mayor privatización de la historia carretera al licitar cuatro tramos en el norte del país, lo que le permitirá captar alrededor de dos mil millones de dólares, afirmó Federico Patiño, director general adjunto de Banca de Inversión de Nacional Financiera, refiriéndose a la concesión de la autopista Durango-Mazatlán.

CAPÍTULO 4

Desarrollo tecnológico, mundialización, urbanización y vivienda, y grandes corporaciones

4.1. La tecnología constructiva, el desarrollo del capitalismo y la penuria habitacional

¿Cuál es la ideología dominante subyacente en la relación entre el desarrollo de las fuerzas productivas en la industria de la construcción, el proceso económico capitalista y el problema de la vivienda? La idea tecnocrática, ampliamente difundida, de que el desarrollo tecnológico es la palanca que impulsa el "progreso social" suele aceptarse sin reserva alguna en la mayoría de los casos. La concepción prevaleciente del empleo de la tecnología avanzada como sinónimo del "bienestar social" debe pasar por una reflexión crítica que precise la certeza de esta aseveración o, por el contrario, su alejamiento de la realidad social; sobre todo de aquella realidad inmediata de los países latinoamericanos con una dependencia económica y tecnológica en todos los niveles hacia los estados imperialistas, como es el caso de México.

Una forma limitada de interpretar este hecho es comparar las estadísticas de los niveles de industrialización y producción económica con los niveles de bienestar social del conjunto de la población en cuanto a la satisfacción de las necesidades sociales de trabajo, salud, alimentación, cultura, educación y habitación: el progreso social reducido simple, pero falazmente, a una perecuación del bienestar económico, y del ingreso *per cápita*. Ciertamente hay una relación estrecha entre ambas variables; sin embargo, la noción de progreso dejaría de ser cuestionable si no tomáramos en cuenta la relación contradictoria entre el desarrollo industrial capitalista y la degradación ecológica, la anarquía urbana, el desempleo y las formas culturales alienantes. Además, no podemos aceptar el concepto de bienestar social como aquel que considera únicamente el acceso privilegiado de un reducido sector social a las ventajas del consumo suntuario en detrimento de la mayor parte de la población nacional o mundial. Si no, como explicar el viejo problema de la vivienda

existente en los llamados países desarrollados contrapuesto a la idea de que el uso de la tecnología avanzada soluciona los males sociales.

La idea generalizada a través de los medios especializados –foros o congresos sobre la vivienda, círculos académicos o universitarios, revistas o textos de arquitectura o ingeniería– de que el desarrollo tecnológico es el factor principal que resuelve el problema de la vivienda, debe someterse a una crítica sistemática y rigurosa para explicar objetivamente la relación dialéctica entre el desarrollo capitalista, las fuerzas productivas y la producción habitacional. Esta ideología no se presenta simplistamente; como toda ideología, tiene algo de verdad; en este caso esta concepción se apoya acriticamente en ciertos hechos que impiden resolver la penuria habitacional, como la falta de créditos financieros para la edificación de la vivienda popular, la falta de alicientes fiscales en el sector inmobiliario, la falta de una planeación estatal ágil y democrática en la promoción habitacional y, en consecuencia, el peso aplastante de una burocracia que maneja las acciones de vivienda como instrumento político corporativo, el déficit en la producción y distribución de los materiales para construcción, etcétera. De cualquier forma, al margen de una mayor o menor incidencia de uno u otro factor, este punto de vista asume el planteamiento de que el atraso tecnológico en la rama de la construcción es la causa principal de la pobreza habitacional y que, por tanto, su lento desarrollo impide las condiciones objetivas para afrontar tal problema social.

Así pues esta concepción se reduce a la premisa de que el grado de desarrollo tecnológico en la producción habitacional es el factor determinante para el progreso y el bienestar social de la población en sus condiciones de vivienda. Sin duda alguna, la cuestión tecnológica es un elemento muy importante en la reproducción del problema, pero no podemos sobreestimar las determinaciones tecnológicas en comparación con otros aspectos más decisivos. Para mostrar el carácter falaz de esta postura ideológica tecnocrática, se hace necesaria una serie de consideraciones teórico–metodológicas; debemos establecer, por tanto, precisiones analíticas; por ejemplo, cuales son las causas fundamentales y determinaciones reales del

problema habitacional y, en consecuencia, las bases sociales para su solución. Debemos pues, conocer el papel que cumple el desarrollo tecnológico en la producción habitacional para conocer los límites objetivos de sus alcances sociales. En este sentido, es imprescindible conocer el desarrollo histórico de la tecnología y su ligazón con los procesos económicos y políticos.

La historia social, la historia económica y, particularmente, la historia tecnológica, nos enseñan el enorme papel que para el progreso desempeñó la revolución industrial en las transformaciones de las estructuras sociales, económicas y políticas a partir del siglo XVIII cuyo impacto histórico, indudablemente, puso las bases materiales para la construcción de una nueva sociedad. Las transformaciones ocasionadas por la revolución tecnológica significaron un gran avance histórico, un salto gigantesco en la producción de las condiciones materiales de la vida social. El impulso provocado por las innovaciones tecnológicas a partir de ese periodo traen consigo un progreso social sustentado en nuevas formas de producción industrial, manufacturero, en el avance de las ciencias fisicoquímicas y de nuevos descubrimientos en el campo de las ciencias naturales.

Esta perspectiva hay que considerar porque surgen dichos cambios tecnológicos dentro del progreso económico industrial. ¿Cuáles son las condiciones históricas que hacen posible que se desate el desarrollo de las fuerzas productivas? Desde cierto punto de vista histórico, todo ello se origina en la medida que las viejas condiciones sociales del antiguo régimen imponían de desarrollo productivo; la economía estaba limitada por formas de producción social que obstaculizaban el desarrollo de fuerzas productivas. Las estrechas condiciones de la sociedad feudal impedían, de hecho, el crecimiento de las fuerzas motoras y, por tanto, el desarrollo de los conocimientos científicos y tecnológicos. Las relaciones sociales de producción feudal, sustentadas en el vínculo económico entre el seños terrateniente feudal y los campesinos siervos de la gleba, propiciaron una economía autárquica, cerrada, pues la mayor parte de la producción se destinaba al consumo interno de los señoríos feudales. Si bien a partir de los siglos XIII XIV y XV ya había un enorme adelanto comercial entre los burgos,

regiones, ciudades, principados y países, este se restringía en su mayor parte a productos de carácter suntuario: la economía se basaba en la producción agrícola y artesanal (producción domiciliaria), esta última localizada al interior del feudo en algunas ciudades feudales. Con la transformación paulatina, pero no por ello incruenta –de aproximadamente tres siglos– las viejas estructuras dan paso a nuevas relaciones sociales de producción; relaciones económicas soportadas por medio de la constitución de nuevas clases sociales: los capitalistas, poseedores de los factores productivos y los obreros desprovistos de ellos.

Estas nuevas relaciones sociales en la producción son gestadas a través de grandes conflictos y luchas sociales, provocando el derrumbamiento de las viejas estructuras políticas e ideológicas del antiguo régimen feudal. Con el nacimiento del capitalismo, con las formas originarias de la acumulación de capital a partir de los siglos XV y XVI en las ciudades mediterráneas, la revolución industrial, finales del siglo XVIII, viene a traer en lo económico la misma importancia que la revolución francesa en lo político. Las estructuras económicas pasan de la producción artesanal a la gran industria a través de la manufactura. De la misma forma en lo político, se pasa del dominio del señor feudal a la democracia burguesa a través de la monarquía absoluta. De una economía constreñida en una producción no mercantilizada en sentido genérico se pasa de una economía mercantilizada en términos absolutos. La sociedad moderna deviene, dice Marx, en un inmenso centro comercial repleto de mercancías. El surgimiento de una nueva estructura económica, social y política es resultado histórico del estancamiento de las vetustas relaciones feudales, las cuales imposibilitaban el progreso social: las estrechas relaciones económicas obstaculizaban el desarrollo de nuevas fuerzas productivas. En síntesis, el feudalismo –la media noche de la historia bajo el manto de la ideología religiosa– asfixiaba toda posibilidad de progreso social, científico y de avance tecnológico.

De esta sociedad atrasada emerge impetuosa la revolución industrial, en cuyo seno se da la aplicación de mejoras técnicas en cualesquiera de los factores productivos, tales como la maquinaria misma, instrumentos de trabajo, en la naturaleza de la

edificación de las condiciones generales de la producción social, como las obras públicas de infraestructura urbana–regional; carreteras, canales, líneas ferroviarias, presas telégrafos, puentes, etcétera. En efecto, con la revolución tecnológica, a partir de 1760, en la vieja Inglaterra se van modificando las maquinas, los medios de producción introduciendo sucesivamente en las décadas ulteriores cambios tecnológicos en la construcción; la tecnología constructiva avanza aceleradamente, y lo que antes se dejaba a la imaginación se convierte en realidad. La nueva tecnología constructiva comprenderá desde la incorporación de nuevos materiales de construcción, innovaciones en las técnicas y procedimientos constructivos, hasta la especialización técnica de ingenieros y la formación profesional de arquitectos. La nueva tecnología edificatoria traerá consigo la aparición del ingeniero civil en los inicios del siglo XVIII –ya para entonces se había separado de la ingeniería militar–, y a finales de este siglo se establecía una clara diferencia entre la ingeniería civil y la arquitectura.

No obstante la exuberante vitalidad formal de la arquitectura mística feudal, tanto la de la baja como la de la alta Edad Media, culminando con el gótico tardío (1350-1500), y que a la postre daría lugar al Renacimiento, al manierismo, al clasicismo, al barroco, el peso secular del inmovilismo feudal impidió el desenvolvimiento de las técnicas constructivas; la estrecha división técnica del trabajo en la edificación era resultado de las trabas que imponían el cerrado gremialismo de los artesanos–constructores feudales, y no fue sino hasta los principios del capitalismo que se empezó a dar la separación entre el maestro constructor y el arquitecto. El admirable ensayo de Ernest Bloch sobre las viejas hermandades gremiales de la construcción, que trabajan de acuerdo con ciertas “reglas” mantenidas en secreto, así como el análisis sobre la arquitectura renacentista italiana, hecho por Leonardo Benévolo, nos hacen ver los límites técnicos edificatorios durante éste largo período.¹

Michel Ragón, en su excelente texto *Historia mundial de la arquitectura y el urbanismo modernos* cita a Théophile Gautier, quien en 1850 decía: “La industria revoluciona a la arquitectura”; también César Daly (1811-1894), “considerado como

el primer crítico moderno de la arquitectura –dice Ragón– habla ya de la escisión entre la arquitectura estética del pasado y la arquitectura industrial del futuro.² Con la revolución tecnológica, la expresión técnico-productiva del naciente capital, no solo se producen cambios en los materiales y procesos edificatorios, sino también en la concepción del espacio arquitectónico. Como bien señala Ragón,

El papel del metal en la renovación de las formas arquitectónicas es capital. La fundición, el hierro y luego, más recientemente, el acero y el aluminio han arrastrado la arquitectura hacia una concepción absolutamente nueva de la construcción. Fue primero la fundición, cuyo precio de fabricación era menos elevado que el del hierro, lo que abrió la vía a esta metamorfosis.³

En este sentido Benévolo nos dice:

La revolución industrial no solo cambia los procedimientos de la construcción, sino que, sobre todo, altera decisivamente lo que puede llamarse demanda de los bienes arquitectónicos, aumentando excesivamente la cantidad de producción, la extensión de los problemas constructivos y urbanísticos, y finalmente, la velocidad de las transformaciones impuestas al paisaje urbano rural [...]; los nuevos materiales –hierro, vidrio, hormigón armado– permiten a los diseñadores nuevas posibilidades extrañas al carácter de la arquitectura antigua; paredes enteras o cubiertas transparentes, soportes muy delgados, estructuras en voladizo, mientras que entra en la práctica constructiva una serie de nuevos temas estaciones de ferrocarril, puentes establecimientos industriales, edificios para oficinas sin consonancia con los monumentos del pasado, por lo tanto propicios a una interpretación arquitectónica desvinculada de los estilos históricos.⁴

En 1796, mientras que en Francia se instaura la reacción termidoriana con el Directorio de Barras y se festejan las victorias de la campaña militar de Napoleón Bonaparte en el norte de Italia, en tanto España restablece alianza con la primera y

le declara la guerra a Inglaterra y ésta retira a su flota del mediterráneo, se inventa el cemento *romano* en tierras inglesas; 28 años mas tarde, en el mismo país Joseph Apsdin inventa el cemento *Pórtland* en 1824; no obstante desde 1777 se utilizó el hierro colado en la construcción de puentes, “el año de 1851 marca aproximadamente la transición a una época de nuevos materiales de construcción de los cuales el hierro forjado constituye uno mas”.⁵ El hormigón fue inventado en 1820 por el francés Vicat y, posteriormente, en 1849, otro francés, Joseph Monier, crea el hormigón armado. Junto con el empleo extensivo del hierro forjado, del hierro colado, del acero y del hormigón armado, cobra auge el uso del ladrillo.

A la par de los novedosos materiales constructivos y una mayor especialización técnica profesional, se van gestando nuevos procesos constructivos. El desarrollo económico que trae consigo el capitalismo, su concentración urbana, y los acelerados cambios industriales, exigieron una inmensa cantidad de edificaciones de todo género y tamaño. Como señala Bianca Bottero, “al servicio del nuevo poder económico, el arquitecto participará en aquellos años (1890-1880) en el primer *boom* constructivo e inmobiliario de carácter urbano: en Londres, el numero de arquitectos pasa en pocos años de mil a dos mil”.⁶ En efecto, a partir de la segunda mitad del siglo pasado la sociedad industrial moderna tendrá su mayor expresión en las grandes ciudades; un producto típico del modo de producción capitalista, cuyas exigencias económicas darán lugar a la gran concentración fabril y, consecuentemente, la concentración de población trabajadora. Este vertiginoso proceso de urbanización requeriría soluciones técnicas a los sistemas de abastecimiento de aguas y desagües, sistemas que

Eran en gran parte nuevos, sino en principio, si en su técnica y proporciones. Las viviendas, aunque mantuvieron las formas tradicionales, utilizaron nuevos materiales y nueva técnicas de producción en serie. Las nuevas necesidades de las modernas factorías, talleres y edificios de oficinas presentaban nuevos problemas de orden arquitectónico.⁷

Desde luego, todos estos cambios tecnológicos en la producción inmobiliaria, como hemos mencionado, condujeron a un mayor desarrollo de la división técnica del trabajo social en la rama industrial de la construcción: a una mayor división social entre el trabajo manual y el trabajo intelectual, y en consecuencia, a nuevas relaciones sociales de producción. A partir de 1840 se empiezan a gestar las condiciones económicas, técnicas, sociales y políticas para una naciente industrialización capitalista en la edificación de viviendas: Marx cita las declaraciones de un contratista ante la comisión de bancos en 1857, cuyos informes nos dicen como la producción capitalista ha trastocado la construcción de casas en Londres; donde el negocio consiste en construir hileras de casas y barrios enteros para el mercado; el empresario de construcciones ya no trabaja para sus clientes, sino para el mercado; se halla obligado, lo mismo que cualquier otro industrial a tener en el mercado sus mercancías terminadas; así mismo, ninguna empresa de construcciones de viviendas puede vivir sin dedicarse a la especulación, y además en gran escala.⁸

Sin embargo, pese a los adelantos tecnológicos en materia de construcción, el funcionamiento capitalista de este sector no se evocara a satisfacer las necesidades sociales de vivienda, sino a la búsqueda de ganancia y a destinar las inversiones hacia los sectores mas rentables, como es la edificación de la gran obra publica. Aparentemente las innovaciones tecnológicas constructivas son producto de su propio desarrollo histórico, es decir, como la acumulación sucesiva de descubrimientos técnicos, y no como es efectivamente, por las necesidades sociales capitalistas en la producción en general: los inventos, las innovaciones técnicas y los procedimientos edificatorios no son producto de la búsqueda del bienestar social en abstracto, sino resultado de la finalidad ultima de obtener un valor económico del mayor del que se ha invertido inicialmente en el proceso productivo. La obtención de la ganancia máxima es la esencia de la economía capitalista, es la plusvalía producida por la fuerza de trabajo la que jala y determina el desarrollo tecnológico de la industria en general. Toda innovación tecnológica en la construcción esta

encaminada a un proceso de valorización capitalista, cuyo fundamento económico radica en la explotación del trabajador asalariado.

Un ejemplo de ello es la relación entre la elevación del precio del suelo urbano –los incrementos de la renta capitalista del suelo urbano– y la tecnología edificatoria:

El principal uso del hormigón armado en forma de lamina o pilar, fue para ayudar a construir edificios altos, hacia los que el aumento del valor de los solares que acompaña a la urbanización hizo que se dirigiera el desarrollo tecnológico [...] América no solo tomo la delantera en la producción de acero barato sino que desarrollo su uso para un nuevo tipo de edificio: el acero engendro el rascacielos –camino allanado por la invención del ascensor doméstico en 1857–. El principal incentivo fue el rápido aumento de valor del suelo en las congestionadas zonas centrales de las ciudades en auge como Nueva York y Chicago...⁹

Por ejemplo, en esta última ciudad en 1890 se construyó un edificio de 14 pisos y en 1892 se edifico otro de 21.

Sea como fuere, es innegable el impulso histórico que la revolución industrial trajo consigo; este salto cualitativo de la sociedad fue el gran aporte del capitalismo al desarrollo histórico social. La creación de nuevas condiciones materiales de la vida social de una poderosa estructura técnico-productiva, de una mayor y compleja división social del trabajo, etc, son también condiciones objetivas para un nuevo estadio superior de la humanidad –distinto al capitalismo- en su proceso histórico, el capital creo el acero, el hormigón armado, los rascacielos, y los grandes palacios burgueses, pero también dio origen al proletariado de la construcción y una mayor penuria de la vivienda. Los beneficios sociales con el naciente capitalismo no fueron homogéneos en la distribución social de la riqueza. Si en lo general hubo un progreso relativo por el impulso de las nuevas fuerzas productivas sociales, en los particular los trabajadores industriales fueron la expresión fehaciente y patética de

una marcada desigualdad social, cuyo mayor testimonio de su pobreza social es la miseria de sus condiciones habitacionales.

Las ventajas tecnológicas de los nuevos sistemas constructivos y nuevos materiales de construcción y, en consecuencia, sus ventajas arquitectónicas, en realidad poco o nada tuvieron que ver con las condiciones habitacionales de una gran parte de población urbana; y ello se debe al carácter desigual de la distribución del excedente económico de la sociedad industrial contemporánea y a la apropiación privada de los adelantos tecnológicos. Si la riqueza de una clase social se explica a partir de la pobreza de otra, es claro que la tecnología constructiva beneficiará, fundamentalmente, al sector propietario de los recursos productivos, propietario también de las patentes tecnológicas y dueña del control técnico, económico y político de la edificación en general. Bastaría una lectura de la descripción que hace Engels para conocer la situación de los trabajadores urbanos en Inglaterra, cuna de la revolución industrial, a mediados del siglo pasado, en pleno esplendor económico. Engels demuestra como un síntoma social evidente de la revolución industrial es la penuria de la vivienda; una pobreza aguda de las viviendas que no consiste en que la clase obrera en general viva en pésimas condiciones, en habitaciones insalubres, pues ello es producto de toda sociedad clasista, sino que es un particular empeoramiento de las malas condiciones habitacionales de los trabajadores a consecuencia de la afluencia masiva de la población rural a las grandes ciudades; es el alza desmesurada de los alquileres de viviendas miserables, una mayor aglomeración de inquilinos en cada casa y, para algunos, la imposibilidad absoluta de encontrar albergue.¹⁰

Veamos el valioso testimonio de Engels al respecto:

La extensión de las grandes ciudades modernas da a los terrenos, sobre todo a los barrios del centro, un valor artificial, a veces desmesuradamente elevado; los edificios ya construidos sobre estos terrenos, lejos de aumentar su valor, por el contrario lo disminuyen, por que ya no corresponden a las

nuevas condiciones y son derribados para reemplazarlos con nuevos edificios. Y esto ocurre, en primer término, con las viviendas obreras situadas en el centro de la ciudad, cuyos alquileres, incluso en las casas más superpobladas, nunca pueden pasar de cierto máximo, o, en todo caso, solo de una manera en extremo lenta. Por eso son derribadas, para construir en su lugar tiendas, almacenes o edificios públicos. Por intermedio de Haussmann, el bonapartismo explotó extremadamente esta tendencia en París, para la estafa y el enriquecimiento privado.¹¹ Pero el espíritu de Haussmann se paseó también por Londres, Manchester y Liverpool; en Berlín y Viena, parece haberse instalado en su propia casa. El resultado es que los obreros van siendo desplazados del centro a la periferia; que las obreras, y en general las viviendas pequeñas, son cada vez más escasas y más caras, llegando en muchos casos a ser imposible hallar una casa de este tipo, pues en tales condiciones *la industria de la construcción* encuentra en la edificación de casas de alquiler elevado, un campo de especulación infinitamente más favorable y solamente por excepción construye casas para obreros. Así pues, esta penuria de la vivienda afecta a los obreros mucho más que a las clases acomodadas.¹²

Como vemos, la situación anterior se puede adecuar perfectamente a la realidad actual; la persistencia del fenómeno se debe a que es parte inherente de las condiciones sociales estructurales. Y si bien el proceso tecnológico forma parte de la estructura social, relacionado a través de la producción y la ciencia, no le corresponde el lugar determinante del problema habitacional; este problema es un producto necesario del sistema capitalista. De las relaciones sociales de producción capitalistas emanan numerosos males y contradicciones; en consecuencia, el nivel de atraso relativo del desarrollo tecnológico de la construcción de vivienda, no es la causa fundamental del enorme déficit habitacional; no se puede afirmar, por tanto, que en él, radica la solución del problema. La tecnología es un factor más en la estructura de las fuerzas productivas sociales, un elemento que participa en la relación necesaria entre el hombre y la naturaleza, mediada por los medios de

producción; pero estas fuerzas productivas pueden acelerarse o retrasarse dependiendo de las formas de las relaciones sociales de producción en las que se establece la capacidad de transformación productiva de la naturaleza por el hombre.

Es, entonces, el carácter social de la utilización de las estructuras técnico-productivas. —el modo social de emplear la tecnología, su uso social de la técnica y la ciencia— lo que determina, según sea el caso, el nivel de vida del conjunto de la población, en nuestro caso el uso capitalista de las fuerzas productivas deja a gran parte de la población mundial en condiciones sumamente deplorables. De la misma manera que el desempleo no es causado por las maquinas, sino por el uso capitalista de ellas, el problema de la vivienda no es provocado por el atraso tecnológico, sino por la dinámica económica de la explotación social del trabajo asalariado por el capital. Es, pues, la utilización capitalista de la tecnología constructiva lo que impide su contribución a la solución del problema habitacional.

En consecuencia, una sociedad dominada por las leyes del mercado capitalista obstaculiza el despliegue potencial de las fuerzas productivas. Si las fuerzas productivas son los medios de producción (maquinaria, tecnología y ciencias aplicadas), la naturaleza (la tierra misma, sus recursos y fuerzas naturales) y, fundamentalmente, la fuerza de trabajo (los productores directos: los trabajadores); es evidente la degradación en que se encuentran las dos últimas. Por un lado, la *barbarie ecológica* que afecta, en primer término, a la naturaleza y, por ende, al hombre; la destrucción de los ecosistemas, la descomposición paulatina de bosques, ríos, lagos y mares, así como la contaminación atmosférica industrial urbana, son síntomas de la irracionalidad económica capitalista, de la explotación desenfrenada de los recursos naturales y de la industrialización anárquica en los centros urbanos. Por otro, si la principal fuerza productiva es la capacidad de trabajo del hombre mismo, en este caso del obrero, podemos observar que sus condiciones sociales de vida no son muy ventajosas; se encuentra en un proceso de pauperización creciente, sobre todo en estas épocas de crisis económica. La otra fuerza productiva, el complejo productivo-industrial y el complejo tecnológico-científico, si bien es cierto

que ha tenido un gran avance, su desarrollo ha sido contradictorio; porque de la misma forma que el desenvolvimiento tecnológico ayuda a las fuerzas productivas, también contribuye al avance de las fuerzas destructivas de la humanidad: basta leer las grandes sumas de capital invertido en la investigación y producción de armamentos. Paradójicamente, la inutilización de estas fuerzas destructivas está salvando a la humanidad de un apocalipsis total. Al igual que existe una tecnología productiva socialmente, también existe una tecnología destructiva e improductiva socialmente.

En México, según las estadísticas y censos oficiales, hay un elevado déficit de viviendas y servicios públicos urbanos y rurales. El grueso de la población nacional, alrededor del ochenta por ciento, y principalmente el cuarenta por ciento, se encuentra viviendo en las peores condiciones sociales; su situación material y cultural es de pobreza extrema: el cuarenta por ciento de la población económicamente activa percibe ingresos muy por debajo del salario mínimo. En estas circunstancias, la posibilidad de obtener una vivienda media o de "interés social" para este sector de la población es absolutamente remota. El mercado capitalista de la vivienda está conformado para un reducido sector social de muy altos ingresos; la vivienda "media", con espacios arquitectónicos mínimos, sólo puede obtenerse con ingresos de cinco o más veces el salario mínimo.

En la actualidad estimamos un déficit habitacional de aproximadamente diez millones de viviendas, lo que arroja alrededor de sesenta millones de personas carentes de vivienda digna; es decir, cerca del setenta por ciento de la población nacional se encuentra viviendo en condiciones habitacionales inadecuadas. Cada año se calcula una demanda de más de un millón de viviendas, de las cuales sólo se llega a cubrir una cuarta parte: las instituciones estatales promueven una parte; la llamada iniciativa privada, produce otra, y el resto la produce los mismos usuarios mediante el proceso de autoconstrucción. Como vemos, el mayor porcentaje se edifica al margen de la industria de la construcción. Según la Organización de las Naciones Unidas, más de mil 300 millones de personas en el mundo carecen de servicios públicos

elementales y de un techo adecuado; y, de acuerdo con estimaciones estadísticas, a principios del próximo siglo habrá en Latinoamérica un déficit de setenta y cinco millones de viviendas. Ciertamente no hay claridad sobre las cifras reales del déficit habitacional en México; sin embargo, todos los sectores vinculados de una u otra forma al problema coinciden en reconocerlo como un grave mal social; desde el sector estatal, el empresarial, investigadores y organizaciones de colonos e inquilinos, hasta profesores, arquitectos e ingenieros.

Conviene señalar que el argumento socorrido de que la pobreza habitacional se origina por la sobrepoblación es completamente falaz e ideológico pues no es el incesante crecimiento demográfico lo que ocasiona la falta de vivienda; si bien contribuye a agudizarlo, no es la causa fundamental: la vieja tesis malthusiana de que los males sociales son provocados por la explosión demográfica sirve únicamente para encubrir las verdaderas causas que originan los problemas sociales. En México, en los últimos años, supuestamente la tasa de crecimiento poblacional ha disminuido a uno por ciento anual; no obstante esta aparente baja demográfica, el problema de la vivienda sigue reproduciéndose inevitablemente. En estos últimos años de crisis económica, el deterioro salarial de la población trabajadora agudizó la carencia de viviendas, así como el grave problema nacional de la habitación en arrendamiento, con alzas desmesuradas y desalojos de inquilinos pobres. Mientras algunos funcionarios públicos, empresarios, arquitectos e ingenieros proponen la alternativa de la autoconstrucción como solución al problema, solución que no es tal, otros sectores proponen profundos cambios en las políticas urbanas y habitacionales estatales. La solución de la autoconstrucción en realidad tiende a reproducir el problema, ya que precisamente se omite toda una serie de ventajas técnicas constructivas, al tiempo que se desconocen las determinaciones impuestas por el mercado capitalista de los materiales de construcción, el costo elevado de los terrenos, etcétera. Tal propuesta es el reverso de la "solución" del desarrollismo tecnológico; mientras algunos ven ilusoriamente la solución a través de una utilización extensiva e intensiva de la tecnología constructiva, la propuesta de la autoconstrucción niega los posibles usos de una tecnología edificatoria. Debemos

agregar que, en México, las políticas o planes estatales de auto-construcción han mostrado su ineficiencia; lo que opera en realidad es la autoconstrucción de viviendas con materiales industriales de desecho en las colonias periféricas de las grandes ciudades del país.

En nuestro país es notable el hecho de que la tecnología constructiva avanzada no ha mostrado una participación decisiva en la producción habitacional; la llamada prefabricación de elementos modulares ha servido más para fines experimentales tecnológicos o de estudios mercadotécnicos que para una industrialización masiva y para cubrir la demanda popular. La producción habitacional, en general, sigue adoleciendo de las formas técnicas tradicionales (materiales, mano de obra y procedimientos convencionales); solamente son las grandes compañías constructoras las que utilizan relativamente los avances tecnológicos en la edificación de las obras públicas de infraestructura y rascacielos, y, paradójicamente, de hecho, ninguna de ellas se dedica a edificar masivamente viviendas, pues no es una inversión muy rentable en relación a la magnitud de capital acumulado. A las grandes compañías constructoras monopólicas no les interesa en absoluto resolver el problema habitacional; sus intereses "filantrópicos" no son otros más que los de acumular capital. La prefabricación de viviendas, en términos experimentales y mercantiles, se da desde el siglo pasado; es el caso, por ejemplo, de las casas prefabricadas en chapa ondulada enviadas a los "buscadores de oro". Ciertamente debemos distinguir los conceptos de prefabricación e industrialización, en la medida que este último abarca al primero: la técnica de los grandes paneles; los sistemas de encofrados y tridimensionales o de prefabricación cerrada, encuentran una aplicación relativamente amplia en los países llamados desarrollados o en los de economía planificada; aun así, dichos métodos constructivos no comprenden la mayor parte de la producción habitacional. En México, como hemos mencionado, estas técnicas no son muy usuales, pues se requiere una compleja industrialización colateral. Como bien afirma Ragón: "Mientras que en segunda fase, en el siglo XX, el capitalismo, jugando la carta del consumo de masas, iba a crear en ciertos aspectos la abundancia (automóviles, electrodomésticos), en cambio en lo que concierne a la vivienda

quedaría curiosamente atado a la doctrina malthusiana de la penuria.”¹³

Es mucho más fuerte la determinación actual de la ley del mercado capitalista sobre la producción habitacional que la posible utilización de tecnología avanzada. Solamente en otras circunstancias sociales, económicas y políticas las innovaciones técnicas en la construcción podrán, efectivamente, contribuir a la solución del problema. Mientras no se trastoque el fundamento de la especulación inmobiliaria, el carácter monopólico de las grandes compañías productoras de materiales de construcción y de edificación, así como las políticas estatales urbanas y habitacionales, seguirá reproduciéndose indefectiblemente este mal social. Como afirma Engels, es solucionando la cuestión social lo que soluciona la cuestión habitacional, y no al revés.



Construcción de condominios de lujo en Guadalajara

Cronología del hormigón armado

- 1774.** El ingeniero Joseph Smeaton construye el faro de Eddystone, cuya alma de hormigón está incrustada en la piedra.
- 1813-1827.** Vicat dispone un cemento adaptado a la armadura.
- 1824.** Joseph Apsdín descubre un cemento artificial, llamado de Pórtland.
- 1826.** Publicación en París de los cursos de Navier sobre la resistencia de los materiales.
- 1829.** Método del doctor Fox para suelos de hormigón entre vigas de fundición.
- 1832.** Lebrun construye en Francia una casa de hormigón.
- 1837.** Construcciones en hormigón del ingeniero mecánico americano William E. Ward.
- 1844.** Producción industrial del cemento Pórtland. El doctor Fox hace patentar su sistema de hormigón.
- 1845.** El ingeniero William Fairbairn construye en Manchester una refinería de ocho pisos en que se asocia el hierro con el hormigón. Había hecho patentar este procedimiento en 1844.
- 1849-1850.** El jardinero francés Joseph Monier, para consolidar sus rocallas y sus tiestos, arma el hormigón con telas metálicas y hierros redondos.
- 1852.** François Coignet construye en la Rue des Poissonniers en Saint-Denis una vivienda de la que dice que es de hormigón. Posee una terraza escondida por un balaustre.
- 1855.** Con ocasión de la Exposición Universal de París, J. L. Lambot patenta una barca de hormigón reforzada por un caparazón de hierro.
- 1861.** François Coignet publica una obra en la que preconiza el uso de una armadura de metal para aumentar la resistencia del hormigón.
- 1865.** Primera casa de hormigón armado en Gran Bretaña, por William Boutland Wilkinaon. Escalera de hormigón armado de Joseph Monier.
- 1867.** Patente de Joseph Monier sobre la constitución del hormigón armado y sus funciones de resistencia. Con ocasión de la Exposición Universal de París, el hormigón es utilizado por primera vez en gran escala, en especial para los suelos de los sótanos.
- 1872.** Primer depósito realizado en hormigón armado por Monier.
- 1873-1876.** Primera casa de hormigón-armado en los Estados Unidos, en Port Chester, Nueva York, por William E. Ward.
- 1877.** El americano Thaddeus Hyatt publica una memoria que define los principios del hormigón armado.
- 1878.** Nueva patente de Joseph Monier.
- 1880.** J. Monier vende sus patentes a una firma alemana que bautiza su sistema con el nombre de Monierbeton. Hasta 1900, los estudios teóricos y prácticos sobre el hormigón armado serán más numerosos que las realizaciones. Contamin, Bordenave, Alphonse Coignet (hijo de François), Hennebique, Bauschinger, Wayss y De Tedesco formulan los principios para el cálculo de las estructuras.
- 1886.** Koenen demuestra científicamente la resistencia del hierro a la tracción y del hormigón a la compresión.
- 1890.** Patente del ingeniero Paul Cottancin. Hennebique construye una casa en Bourg-la-Reine en la que hace una demostración de todas las posibilidades del hormigón armado. Presenta en especial voladizos y un jardín en el tejado.
- 1892.** Hennebique inventa la viga en forma de T. Construye asimismo el primer edificio cuyo armazón es enteramente de hormigón armado. Patente del <étrier>.
- 1893.** Primer acueducto de hormigón en Achères por Coignet. Primer puente de ferrocarril de hormigón armado en Wigen, por Hennebique.
- 1894.** A. de Baudot construye la iglesia de Saint-Jean de Montmartre en cemento armado, según el método Cottancin. Hennebique construye en Suiza el primer puente de hormigón armado, de una luz de 32 metros.
- 1895.** Hennebique construye en Roubaix el primer silo en hormigón armado.
- 1896.** Hennebique, que ha alcanzado un alto nivel de perfeccionamiento del hormigón armado, publica una revista publicitaria: Béton armé. Se emplea corrientemente su sistema de armadura patentado.
- 1897.** Cúpula de hormigón armado por F. Le Coeur.
- 1899.** Honottin expone un proyecto de sanatorio en hormigón armado en el Salón de 1899, en el que se le concede un premio. Proyecto de un hospital en Aix, por Muller, sobre <pilotis>. Se ve la naturaleza bajo el edificio, al estar los «pilotis» a la altura de un piso. Pero sobre los <pilotis> la construcción es tradicional.
- 1901-1904.** Proyecto de Ciudad industrial por Tony Garnier.
- 1903.** Casa de la Rue Franklin, en París, por Auguste Perret.
- 1904.** Théâtre de Tulle de cemento armado por A. de Baudot.
- 1905.** Garaje de la Rue Ponthieu por A. Perret.
- 1906-1913.** Mataderos de la Mouche, en Lyon, por Tony Garnier.
- 1907.** Freyssinet construye en Francia puentes sobre el Cher. En Suiza, el ingeniero Robert Maillart y los arquitectos Pfléghard y Haefelí construyen el sanatorio de la reina Alejandra en Davos. En los Estados Unidos, R. E. Schmidt, Garden y Martin construyen un depósito de almacén en Chicago para la firma Montgomery, Ward and Co., de 250 metros de largo, con anchas ventanas apaisadas en los nueve pisos. 1908. Principio de la losa-champiñón descubierto en los Estados Unidos.
- 1910.** Maillart utiliza en Suiza el principio de la losa-champiñón para los almacenes Giesshubel. Estación PLM en Bercy, por Boussiron; primeras cubiertas parabólicas delgadas.
- 1911-1913.** Primer teatro de hormigón armado en París por A. Perret.
- 1912.** Central telefónica de la Rue Bergere en París, por François Le Coeur.

4.2. Mundialización, espacio urbano construido y penuria habitacional

*¿París? Mire A París, dirá usted. Una ciudad entre otras.
 Los transeúntes pasan, los automóviles circulan.
 Vea las tiendas, los teatros, los museos, los restaurantes,
 las oficinas, los ministerios. Todo funciona...
 Por cierto que hay mendigos. Viven en cajas de cartón:
 el pavimento es su cama. La miseria se ve en las esquinas.
 Pero la vida continúa amable, entretenida, elegante, incluso erótica...*

Viviane Forrester. ***El horror económico.***

La llamada globalización económica se remonta históricamente a siglos atrás, hacia el siglo XVI y XVII, con el desarrollo y la expansión del comercio capitalista. Hoy podemos llamar globalización o, mejor dicho, mundialización a una expansión sin precedentes del mercado mundial de un capitalismo tardío en el que se pueden transferir grandes flujos de capital financiero a través de los circuitos y redes de la revolución cibernética y de la informática en cuestión de segundos. El mercado bursátil mundial está plenamente articulado a la lógica económica del capital financiero especulativo dentro de un proceso de acumulación salvaje de capital. La mundialización de la economía es la tercera revolución existencial que vive el hombre en su larga historia. Mientras la revolución agraria lo sembró a la tierra y la industrial a las ciudades, la revolución informática rompe las barreras que le imponen espacio y tiempo. Somos testigos de una creciente urbanización de la población mundial que tiene la tendencia a concentrarse en grandes zonas metropolitanas, tanto en los países llamados *desarrollados* como en los *subdesarrollados*.

Cual es la base material de este proceso globalizador que está generando fenómenos sociales similares y recurrentes en la mayoría de las grandes ciudades del mundo? La ciudad de Los Ángeles, por ejemplo, está sufriendo un proceso de urbanización semejante a la de cualquier ciudad tercermundista en la que la segregación territorial clasista, la falta de vivienda y de servicios públicos urbanos y

equipamientos colectivos, desempleo masivo, violencia callejera, drogadicción, etcétera, pone al orden del día los conflictos sociales hasta alcanzar el grado de verdaderas revueltas urbanas. El sociólogo y periodista estadounidense Mike Davis, autor de un excelente ensayo sobre Los Ángeles: *City of Quartz*, hace un retrato fidedigno de una ciudad crisol de miles de habitantes inmigrantes provenientes de todo el mundo, y afirma que esta metrópolis tiene los rasgos principales de una ciudad tercermundista, con una urbanización salvaje: “un nuevo tipo de ciudad” basado en “el miedo y las desigualdades”, cuyas estructuras urbanas empiezan a reflejar una lógica de guerra y conflicto social “como la que se vive en Belfast o Beirut”. Como sabemos, estas situaciones conflictivas y de degradación social fueron resultado de las políticas neoliberales de restricción del gasto social aplicadas por la administración de Reagan y de Bush. Según Davis, la “rebelión” de 1992 reflejó la creciente violencia social y fue producto de tres elementos: “una legítima protesta extraparlamentaria” de tipo revolucionario-demócrata”, un “motín por hambre” (*bread riot*) provocado por la durísima crisis económica en los barrios populares (desempleo, penuria habitacional, drogadicción, delincuencia, alcoholismo, prostitución, economía informal), y las crecientes “tensiones interétnicas”, como consecuencia de la internacionalización de la economía de la ciudad.¹⁴

Noam Chomsky afirma que en los países del Sur, “donde la población superflua para la producción de la riqueza constituye una inmensa mayoría, es posible utilizar, en último término, la fuerza para controlarla. En el Norte, se les puede dejar que se devoren entre sí en unos barrios urbanos pobres que han adquirido un carácter tercermundista, o se les mete a la cárcel”.¹⁵ Jean Chesneaux, a su vez dice que “El Norte con su riqueza acumulada y un estilo de desarrollo que, sin embargo, hace aumentar bolsas de pobreza en el interior de las ciudades: por ejemplo, se calcula actualmente el número de *homeless* (destechados) en la ciudad de Londres en unos quinientos mil”.¹⁶

Adam Smith, el gran economista escocés del siglo XVIII –dice Chomsky– en alguno de sus escritos subrayó, “entre muchos otros, los intereses de los arquitectos

de la política *no* son los del público". Hoy día, en el "nuevo orden mundial", construido por Margaret Thatcher, Ronald Reagan y George Bush padre e hijo, incluido William Clinton, los arquitectos de la nueva sociedad global son las grandes empresas y corporaciones transnacionales. En este orden económico neoliberal los bancos y las grandes empresas supranacionales que dominan la producción, el comercio y las condiciones de vida a escala mundial son las que toman las decisiones políticas cruciales.

El nuevo orden económico no es un orden mundial que responda a las peticiones de justicia, equidad y democracia, sino todo lo contrario, responde a los intereses de la "nueva era imperial" que proclama la prensa financiera internacional, un sistema global orquestado por los ejecutivos del Grupo de los Siete (G-7), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), el GATT, y los intereses empresariales y financieros en general. Más aún, dice Chomsky que en el Tercer Mundo "los sectores reducidos y sumamente privilegiados están contentísimos con las políticas neoliberales que les enriquecen, aunque devasten sus países".¹⁷ En México, por ejemplo, tenemos ya 25 magnates cuya fama y fortuna los hizo aparecer en la lista mundial de los primeros supermillonarios de la prestigiosa revista *Forbes*. La Comisión Sur, formada en 1990 publicó un estudio en el que pasaba revista a la catástrofe general del capitalismo en los últimos años, que ha devastado grandes sectores de los territorios coloniales tradicionales. "El abismo entre ricos y pobres se ha duplicado respecto a 1960, debido a la política neoliberal impuesta a las colonias tradicionales, mientras veinte de los veinticuatro países industriales son más proteccionistas hoy que hace una década".¹⁸ ¿Cómo definir al neoliberalismo? En primer lugar, este modelo económico violento y de exclusión social significa la puesta en escena de un capitalismo salvaje moderno o posmoderno, un capitalismo tardío autoritario políticamente, cuya doctrina ha sustentado una verdadera guerra económica contra la mayoría de la población que son los asalariados. Ernest Mandel afirma lucidamente en su libro *El capitalismo tardío* que "La flagrante deformación del desarrollo urbano desde la revolución industrial, ha sido el producto inequívoco de condiciones sociales: la propiedad privada de la tierra; la especulación con los bienes

raíces, la subordinación sistemática de la planeación urbana al desarrollo de los sectores en crecimiento de la industria privada; el subdesarrollo de los servicios especializados.”¹⁹ Estas contradicciones sociales, lejos de ser resueltas por la “modernización económica” de la globalización neoliberal son agudizadas incesantemente.

Es imposible de interpretar adecuadamente el proceso de globalización y sus efectos en el desarrollo urbano sin definir, someramente, las características estructurales de la economía mundial y la naturaleza perversa del neoliberalismo. El impacto negativo en el proceso de urbanización (segregación social territorial, ghettos), las políticas de desarrollo (neoliberales), las contradicciones de la planificación estatal urbana, el papel del municipio, la liberalización del ejido (reforma al artículo 27 constitucional) y sus efectos en la producción del suelo, los usos del suelo y los cambios de uso del territorio urbano, las formas de apropiación del suelo (especulación inmobiliaria), la constitución del mercado inmobiliario habitacional formal e informal (la penuria de la vivienda rural y urbana), la dinámica del sector industrial de la construcción (la monopolización de las empresas constructoras), los actores políticos, la gestión e instrumentos urbanos y los movimientos sociales populares urbanos, etcétera, difícilmente se podrán explicar sino se incorpora analíticamente el referente de la política neoliberal en tanto cuanto forma de la reestructuración de las relaciones entre el Estado y el capital en el marco de la globalización.

Por eso tiene razón el politólogo Luís Javier Garrido al advertir que “Las políticas de globalización han constituido un desafío al que hasta ahora los intelectuales no han sabido responder con claridad. América Latina vive un momento crucial, porque los gobiernos de la mayor parte de los países del continente, siguiendo los lineamientos del FMI, están profundizando las políticas económicas neoliberales de manera tal que ello entraña un empobrecimiento de las mayorías y un proceso de reconversión de los Estados nacionales, y ante estas redefiniciones de importancia histórica el primer reto intelectual tendría que ser el de determinar las dimensiones del cambio que se está produciendo: no sólo de las estructuras sociales y económicas (y

territoriales, agregamos nosotros) sino en la naturaleza misma de los regímenes, a fin de explicar las dimensiones de estas políticas y sus consecuencias, en particular por una razón: porque los teóricos de la globalización pretenden que esta es irreversible y que el neoliberalismo llegó para quedarse". Entonces, la pregunta formulada por Garrido "¿cómo han sido posibles estas políticas?, tiene que ser respondida analizando el contexto social, cultural y político de cada país, y los medios por los que se fueron imponiendo las tesis de la globalización." ²⁰ Que en nuestro caso, decimos nosotros, se han venido imponiendo por la fuerza del Estado e ideológicamente por medio de las tesis del fundamentalismo monetarista de los economistas harvardianos quienes, encabezados desde el sexenio de De la Madrid por Carlos Salinas de Gortari hasta la fecha, pretenden vender la idea de que la modernización de nuestra economía nacional y la solución a su crisis se daría bajo la sombra protectora del "libre comercio" en el marco del TLC con Estados Unidos y Canadá y con la incorporación a la Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica (OCDE).

Los orígenes históricos del neoliberalismo como forma de pensamiento ultraconservador, de la derecha radical, los ha explicado magistralmente Perry Anderson, historiador inglés, y nos dice, al igual que Susan George, cómo inició la ofensiva neoliberal en el poder a partir de los años 70 con el gobierno de Thatcher, Reagan, Kohl, etcétera. Los alcances políticos del programa neoliberal están concebidos en función de un reanimamiento del capitalismo avanzado mundial, tratando de restaurar altas tasas de crecimiento estables, como existían antes de la crisis de los años 70. ²¹ Todo ello derivado por la situación de una onda larga de estancamiento del desarrollo capitalista iniciada a finales de los años 60. Se presentaba una crisis global económica con efectos territoriales; el desarrollo recesivo acelerado asincrónico y desigual en los países imperialistas. ²²

Pero el neoliberalismo, dice Anderson, ha generado un gran desempleo porque creó condiciones más propicias para la inversión especulativa que la productiva. Los años 80 asistieron a una verdadera explosión de los mercados cambiarios internacionales,

cuyas transacciones puramente monetarias terminan por reducir el comercio mundial de mercancías reales. Antes de Nixon, alrededor del 90 por ciento del capital en intercambios internacionales era para inversión y comercio, el diez por ciento para especulación. Actualmente, esos números se han invertido, un reporte de la UNCTAD estima que el 95 por ciento se usa para la especulación. Las grandes capitales del mundo financiero como Nueva York, Chicago, Tokio, Londres, Hong Kong, han construido sus grandes catedrales para el mercado bursátil. Toda ciudad que se precie de ser moderna y metropolitana debe tener su *Wall Street*, como la ciudad de México o Guadalajara. “Las grandes ciudades –dice Sergio Tamayo– son afectadas por los flujos de inversión de capitales que corren en ámbitos regionales, nacionales e internacionales. Debido a que hay una red de relaciones capitalistas a escala mundial caracterizada por un desarrollo desigual y combinado, las ciudades, dentro de esta situación, muestran diferentes características y funciones. Hay así un proceso de especialización entre los centros urbanos” ubicados en el marco de una división internacional de trabajo determinados por el proceso de acumulación de capital a escala mundial. Tamayo dice que J. Feagin describe cuatro fracciones de clase que incluyen corporaciones y élites capitalistas que tienen que ver con el tipo de especialización urbana:

1. El capital comercial e industrial que involucra ejecutivos de firmas industriales y comerciales cuyas decisiones de localización (por ejemplo, localizar tal industria en tal lugar) frecuentemente movilizan a otros actores o agentes económicos (de otras fracciones de capital).
2. El capital inmobiliario que incluye a especuladores de tierras quienes manipulan los mercados del suelo para ser usados por industriales u otras corporaciones.
3. El capital financiero que cubre a ejecutivos de bancos, instituciones de préstamo y ahorro, compañías de seguros, etcétera, quienes “hacen los mayores préstamos para la localización, compra de tierra, y la construcción de las corporaciones”.

4. El capital de la industria de la construcción que involucra a empresarios quienes ejecutan los proyectos inmobiliarios.

En este contexto, las ciudades son el ambiente construido –dice Tamayo– que refleja tanto el tipo de flujo de capital como el tipo de inversiones de capital. El sistema de ciudades (mundial), entonces, puede relacionarse entre sí según sus funciones y jerarquías. El desarrollo de estas ciudades depende de la articulación entre los diferentes niveles de gobierno y la acción de las élites capitalistas.²³ Saskia Sassen, en su libro *La Ciudad Global. New York, London, Tokio* –citado por Carlos González Martínez–, señala particularmente que en el mundo de los sistemas financieros mundializados, las localizaciones –urbanas o no– se pueden denominar *ciudades globales*, “atendiendo a la naturaleza y alcance de sus actividades y de su competencia para atraer hacia sí los volátiles recursos financieros y de inversión disponibles, y se convierten en puntos de interés para las empresas y mercados que operan de una forma dispersa en el mundo. Pero por sus características, compiten sobre todo por convertirse en los lugares donde se ejerzan funciones de coordinación que requieren los sistemas globales, demandantes de una infraestructura urbana, económica y de telecomunicaciones, así como de condiciones de estabilidad y nivel de vida propicios”²⁴

El neoliberalismo implica, pues, al menos para el caso mexicano, profundas y radicales medidas económicas sustentadas en los siguientes aspectos fundamentales: privatización de lo bienes públicos y de la esfera económica estatal, reducción drástica del gasto estatal destinado a los programas de asistencia social, apertura indiscriminada de inversiones de capital foráneo y del mercado externo, desregulación de leyes laborales (despidos ilegales, convenios de productividad, mutilación de cláusulas de los contratos colectivos, etcétera), topes salariales (reducción del valor de la fuerza de trabajo), desmantelamiento del sistema de seguridad social (pensiones y jubilaciones: Afores), etcétera. Los programas habitacionales, la dotación de servicios públicos urbanos y equipamientos colectivos, infraestructura urbana, se han visto notablemente reducidos a partir de la puesta en

práctica del neoliberalismo. El neoliberalismo estatista trabaja sobre la base de captar recursos públicos para subsidiar al interés privado. En pocas palabras, "protección estatal y subsidio público para los ricos", dice Chomsky. "En general, el mundo está siendo movido hacia un tipo de modelo del Tercer Mundo, por una política deliberada de Estado y las corporaciones (transnacionales), con sectores de gran riqueza, una gran masa de miseria y una población *superflua* (confinada en ghettos urbanos que crecientemente se parecen a campos de concentración), desprovista de todo derecho porque no contribuye en nada a la generación de ganancias, el único valor humano." ²⁵ El Estado neoliberal, tanto en el mundo *desarrollado* (El Norte), como en el *subdesarrollado* (El Sur, El Tercer Mundo), para poner en práctica el modelo neoliberal ha requerido de la fuerza y de la violencia según sea necesaria: el autoritarismo es parte esencial de la política neoliberal, la cual se propone dismantelar todo el edificio del Estado de Bienestar y sus programas sociales que protegían relativamente a la población trabajadora asalariada y pensionada.

De acuerdo con un estudio de Eugene Linden que aparece en la revista *Foreign Affairs*, citado por León Opalín, "al inicio del siglo sólo 5 por ciento de la población mundial vivía en áreas urbanas de más de cien mil habitantes, proporción que en el presente llega 45 por ciento, lo que significa más de dos mil 500 millones de personas, estimándose que en el año 2025 dos tercios de la población vivirán en ciudades. Sin embargo, dice Opalín, a partir de los (años) cincuenta el mayor crecimiento se ha registrado en el mundo *en desarrollo* (cursivas mías). Mientras que en las naciones industrializadas el número de ciudades con más de un millón de habitantes pasó de 49 en 1950 a 112 en 1995, en los países en desarrollo el número de ciudades con más de un millón se sextuplicó de 34 a 213 en ese periodo, alrededor de mil 500 millones de personas viven en áreas urbanas sobresaturadas del denominado "Tercer Mundo". En las megaciudades y ciudades intermedias de los países *en desarrollo*, el bienestar de la población evidencia un creciente deterioro, han resurgido enfermedades de carácter epidémico que habían desaparecido y se multiplican otras ligadas a la aglomeración y que son causa principal de mortandad:

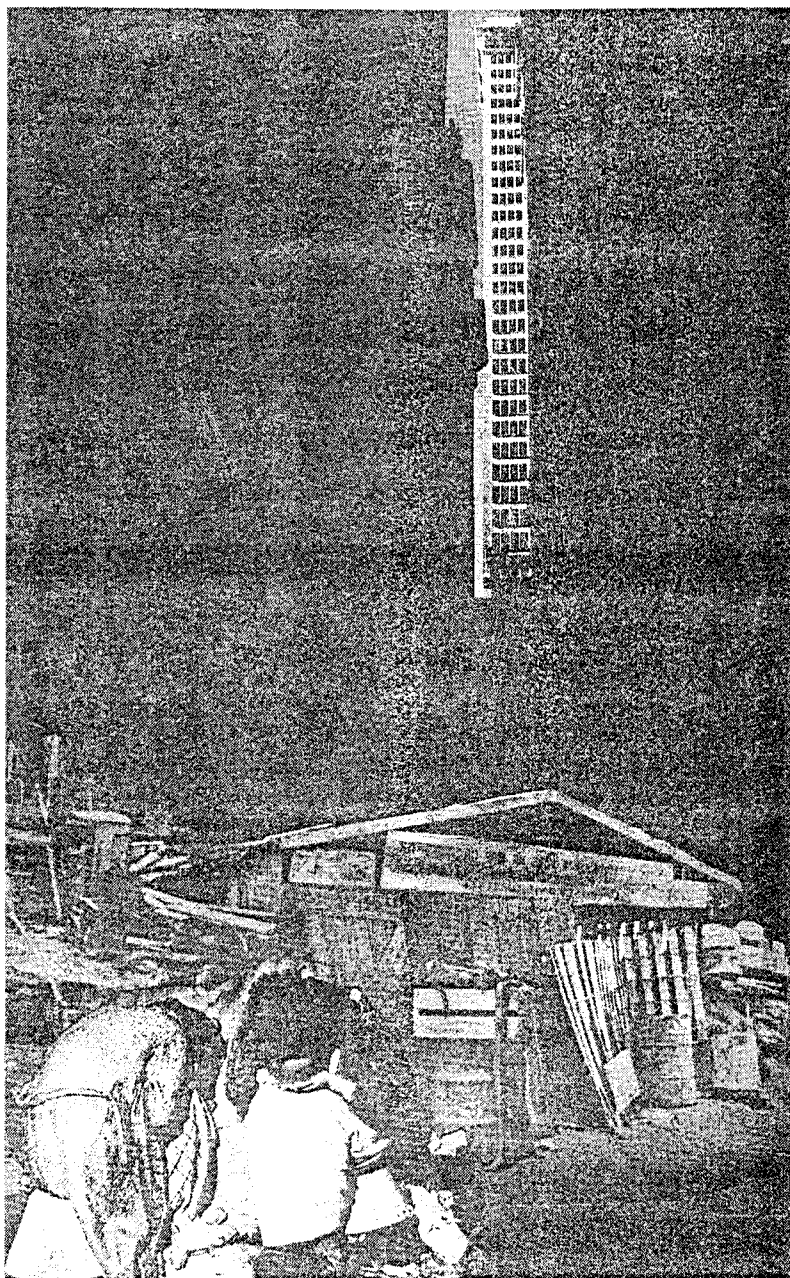
infecciones digestivas; problemas cardiovasculares (ligados al estrés), cáncer vinculado a la contaminación, insuficiencias nutricionales y homicidios, principalmente. Linden destaca que esta última causa y otros actos relacionados con la violencia social urbana representan 86 por ciento de las muertes de adolescentes en Sao Paulo, Brasil.²⁶

Los grandes escenarios metropolitanos no pueden considerarse únicamente como entidades económicas, son también asentamiento de múltiples problemas y contradicciones y conflictos sociales y políticos implícitos a un proceso de urbanización cuyas características sociológicas, políticas, ideológicas reflejan nítidamente la naturaleza de una formación social capitalista semicolonial, en el caso de México: expansión anárquica y "desmesurada"; sin criterios de planificación territorial, proliferación de asentamientos pobres, "ilegales" o "irregulares"; carencia de servicios públicos y equipamientos colectivos; transporte público deficiente, contaminante y caro; tráfico vehicular caótico; barbarie ecológica; desempleo y subempleo masivos; analfabetismo; enfermedades; pobreza; desnutrición; niños de la calle, corrupción sindical y gubernamental; prostitución; drogadicción, narcotráfico; delincuencia, criminalidad, violencia social e inseguridad de la población; carencia de áreas verdes y espacios deportivos, recreativos y culturales, segmentación del mercado de trabajo urbano y, finalmente, pero no menos importante, segregación social territorial. Las áreas metropolitanas presentan, pues, una tendencia irrefrenable de concentración demográfica, económica, política y cultural. En suma, concentración de capital y de poder político, pero también concentración de miseria y desesperación. El gigantismo de la pobreza social tiende a expresarse en las grandes metrópolis; durante ésta década, 16 de las 20 ciudades más pobladas del mundo estarán ubicadas en países capitalistas subdesarrollados. Para entonces, habrá seis grandes metrópolis con más de 15 o 20 millones de habitantes, de las cuales cuatro serán del llamado Tercer Mundo. En América Latina, casi el 70 por ciento de su población vive en los centros urbanos, por lo que la ciudad de México y Sao Paulo serán las urbes más grandes del mundo con 32 y 26 millones de habitantes, respectivamente. Las metrópolis, extensas áreas urbanas constituidas

por una densa ciudad central, no pueden funcionar sobre bases racionales en una perspectiva de crecimiento planificado, menos aún bajo las políticas neoliberales. La única planeación urbana que ha prevalecido en las áreas metropolitanas es la de los dictados del capital, sobre todo del gran capital. El capital es el verdadero sujeto social dominante que hace las ciudades. Es el verdadero planificador urbano.

En 1994, la ONU estima una población mundial de 5 mil 660 millones de habitantes; de esta cifra, la mayor parte se encuentra viviendo en la pobreza, especialmente aquella que pertenece a los países "tercermundistas". La falta de vivienda, al igual que el desempleo rural y urbano masivos, la hambruna, la desnutrición y las enfermedades, no son resultado de la llamada explosión demográfica, de la sobrepoblación -como pretenden ver los ideólogos neomalthusianos-, sino de la aguda desigualdad social, producto histórico de la economía de mercado capitalista bajo formas dependientes y semicoloniales, cuyo proceso de inserción en la globalización se ha hecho más intensa en los últimos años, profundizándose dicha desigualdad en la mayoría de los países del orbe, y ampliando la brecha entre los países "desarrollados" y los "subdesarrollados". Un informe en 1992 del Banco Mundial (BM), denominado ***Política Urbana y Desarrollo Económico. Un programa para el decenio de los noventa***, sostiene que los procesos de reajuste económico en la mayoría de las *naciones en desarrollo* han afectado fundamentalmente a la población urbana. El crecimiento demográfico, las políticas ineficaces, la creciente concentración urbana y los mercados laborales *imperfectos* en las zonas urbanas de los "países en desarrollo", han incrementado de manera acelerada la pobreza en las ciudades, hasta alcanzar actualmente alrededor de 25 por ciento de la población urbana mundial: 330 millones de personas. "Aunque estos ajustes de las distorsiones estructurales son necesarios para la productividad... Tienen consecuencias políticas graves. Los disturbios ocurridos en Caracas, Venezuela, a partir de marzo de 1989 se debieron al incremento en las tarifas urbanas de autobuses y agua potable", producto del ajuste macroeconómico. En tal sentido, agrega el documento del BM, "esos riesgos políticos, generalmente

centrados en las zonas urbanas, ilustran la necesidad de evaluar las consecuencias urbanas del ajuste".²⁷



Fotomontaje: *Wall Street* (1956), de Josep Renau.

De acuerdo con el diagnóstico del BM, en los próximos diez años 600 millones de personas, 66 por ciento del total estimado de crecimiento de la población mundial, se concentrará en las zonas urbanas, lo que representa un incremento de casi 50 por

ciento. De igual forma destaca que de las 21 megalópolis con más de 10 millones de habitantes que se calcula habrá a fin de siglo, 17 estarán ubicadas en *países en desarrollo*. En los últimos años 40 años la población urbana ha crecido en más de un 300 por ciento, al pasar de 300 millones en 1950 a mil 300 millones. Es decir se ha incrementado a tasas promedio de 4 por ciento, lo que ha implicado que anualmente se agreguen entre 45 y 50 millones de personas en las metrópolis. Se prevé que tan sólo en las ciudades de México y Sao Paulo tendrán a fin de siglo 25 millones de personas cada una, concentrando estas dos ciudades el total de la población urbana mundial que había en 1750. Bajo esta dinámica de crecimiento demográfico, agrega el informe del organismo internacional, el problema de la pobreza urbana se ha agudizado, pero se precisa que el problema en el área rural presenta características más dramáticas. En efecto, dos años después de elaborado este diagnóstico, el primero de enero de 1994 estalló una insurrección indígena en Chiapas. El Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) se levantó en armas contra el gobierno neoliberal del presidente Carlos Salinas de Gortari en la fecha de entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá. A los pocos meses de este levantamiento indígena surgieron revueltas campesinas en Brasil con el Movimiento de los Sin Tierra, cuyas masas de trabajadores rurales, 32 millones de campesinos, se apropiaban de grandes extensiones de tierra de los latifundistas y luchan por una reforma agraria a la cual se opuso el entonces presidente Fernando Henrique Cardoso.

Durante los ochenta, señala el documento del BM, las crisis provocadas por los insostenibles déficit fiscales internos, las obligaciones de la deuda externa y el peso de las "distorsiones económicas" acumuladas dieron lugar a la "adopción" de programas de estabilización para restablecer el equilibrio. Entre otros propósitos, se trataba de reducir los subsidios al consumo urbano en servicios y bienes básicos; detrimento del financiamiento en materia de vivienda popular y un incremento de la recaudación fiscal para financiar los programas de gobierno. A su vez, entre otras consecuencias inmediatas para la vida urbana han sido el aumento de precios, la declinación del ingreso real per cápita, desempleo, reducción del gasto a la inversión

pública, especialmente en el sector de la construcción. En la gran mayoría de las ciudades de los *países en desarrollo*, una gran proporción de la población vive en "asentamientos irregulares" con grandes problemas para acceder a los servicios. A ello se agrega el hecho de que la reducción del gasto público, como parte de los *ajustes estructurales*, se refleja fundamentalmente en las inversiones para la construcción de infraestructura. Como ejemplo, el documento señala que en 1987 el 40 por ciento de la población urbana mundial carecía de instalaciones de saneamiento adecuado, y sólo 33 por ciento tenía acceso a los sistemas de alcantarillado, 25 por ciento no tiene acceso al agua, y 50 por ciento no cuenta con electricidad. Para el BM, una prioridad en las estrategias de política urbana radica en aumentar la productividad de las capas más pobres de las zonas urbanas, mediante el incremento de la demanda de mano de obra y facilitar su acceso a la infraestructura urbana. La pobreza social derivada de los programas de ajuste es "en realidad transitoria", sostiene el BM, para diferenciarla del incremento de la pobreza estructural, provocado por el crecimiento demográfico. Para este organismo financiero internacional la inversión pública deberá incrementar el gasto social para resolver "los aspectos sociales de la pobreza", orientados en rubros como la salud o la educación.

No obstante los "buenos propósitos" del BM, la realidad es que sucede totalmente lo contrario para alcanzar el bienestar social, pues las propias disposiciones políticas del propio BM sobre el manejo presupuestal de los gobiernos obligan a una reducción del gasto social, incluidos los rubros como la salud, la educación pública o la vivienda popular. Las políticas de ajuste estructural, en tanto políticas de austeridad del gasto social, han incrementado la pobreza social en todas sus manifestaciones posibles. La ideología neomalthusiana del BM para justificar la pobreza estructural derivada del crecimiento demográfico es un viejo argumento muy socorrido por las clases dominantes para ocultar las causas reales de la pauperización social. Es cierto que con las políticas neoliberales se ha venido agudizando la pobreza social en todo el mundo, tanto en los países desarrollados

como en los subdesarrollados, pero difícilmente se puede afirmar que esta forma de pobreza es de naturaleza transitoria, al menos en los países subdesarrollados.

El incremento de la pobreza mundial vino a acentuarse con la aplicación autoritaria de las políticas neoliberales impulsadas por el FMI y el BM, los cuales obligan, entre otras disposiciones, a los países a un recorte del gasto social, incluido el destinado a los programas habitacionales, y al establecimiento de topes salariales que afectan el poder adquisitivo de los trabajadores, generando, en consecuencia, la imposibilidad de poder adquirir una vivienda digna a través del mercado inmobiliario. Según el Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos (CNUAH), en 1994, cerca de mil quinientos millones de personas –la cuarta parte de la población mundial– carecen de vivienda adecuada; personas que literalmente no tienen un techo bajo el cual vivir o habitan en viviendas extremadamente pobres e insalubres. Estas cifras coinciden con un estudio realizado ese mismo año por la División de Desarrollo Urbano del Banco Mundial.²⁸ Un Informe sobre Desarrollo Humano 1994, de las Naciones Unidas, indica que más de mil 200 millones de personas, de los cinco mil 600 millones de habitantes del mundo, viven en la pobreza extrema; en Estados Unidos y Europa occidental cerca de 15 por ciento de la población vive por debajo del umbral de la pobreza; “cerca de un cuarto de millón de neoyorkinos, más de tres por ciento de la población de la ciudad, y más de ocho por ciento de sus niños negros han permanecido en refugios a lo largo de los últimos cinco años; en Londres existen registradas cerca de 400 mil personas sin hogar; en tanto que en Francia existen más de 500 mil, de las cuales 10 mil se localizan en París”. En Los Ángeles se estima que hay 70 mil personas sin hogar. En Europa, según un reportaje de *Newsweek* (junio 29, 1992), “desde Milán hasta Manchester, una nueva marea de destechados está arruinando las ciudades”. Los *homeless* (los sin hogar; sin casa, los destechados) en Estados Unidos, de un total de 255 millones de habitantes, son más de tres millones de personas, según datos de la Coalición Nacional para los Destechados. También en el rico Japón, la segunda potencia económica mundial, después de los Estados Unidos, aumenta el número de la gente sin hogar. Los sin techo se congregan en su mayoría, en los pasillos subterráneos de la estación

Shinjuku y en Parque Ueno. En la salida occidental de Shinjuku han erigido una verdadera ciudad dormitorio a base de cartón y papel de periódicos. Se calcula que hay en Tokio unas diez mil personas sin hogar; su número ha aumentado enormemente en los últimos años. La explicación es la recesión económica, unida a los elevados precios de los alquileres y al alto costo de la vida. La mala coyuntura económica ha hecho que se queden sin techo personas que gozaban antes de un modesto ingreso, pero que les bastaba para vivir, como los trabajadores ocasionales que encontraban ocupación en la industria de la construcción.²⁹

Tokio es la ciudad más cara del mundo, según una encuesta anual del grupo suizo CRG. En la década de los 80, los precios de las casas crecieron en la mayoría de los países en diferentes momentos, encabezando esa lista estaba Tokio, donde los precios aumentaron 10 por ciento anual; Londres; Madrid, Nueva York, París y Toronto también presentaron un aumento arriba del 5 por ciento anual. Las excepciones fueron Bruselas y Francfort, en donde los precios disminuyeron.³⁰ Como observamos, en los últimos 20 años se ha venido dando un creciente proceso de urbanización mundial más caótico y plagado de múltiples conflictos sociales, entre los cuales el problema habitacional representa indudablemente una evidente contradicción económica y social, en la medida que, no obstante un relativo progreso tecnológico en la industria de la construcción y la existencia de más grandes y poderosas empresas constructoras monopólicas que manejan cuantiosos recursos financieros, avanza inexorablemente la falta de viviendas adecuadas y se acrecienta un enorme déficit de equipamientos colectivos y de infraestructura y servicios públicos urbanos.³¹ Desde luego, también en el mundo, la mayor parte de la población rural se ve afectada por las miserables condiciones habitacionales y la falta de servicios básicos. La penuria habitacional forma parte de la creciente pobreza social, la cual se ha venido agudizando en las dos últimas décadas con la puesta en escena de las políticas neoliberales del BM y del Fondo Monetario Internacional (FMI). En la globalización económica -que no es otra cosa sino también un mayor dominio internacional en extensión e intensidad del capital, especialmente del capital financiero especulativo. El funcionamiento económico del capital inmobiliario, en este

caso las grandes multinacionales monopólicas constructoras, contribuye directamente a la creciente pobreza urbana y habitacional. El flujo de las inversiones de los capitales monopólicos inmobiliarios se dirige a la edificación de la arquitectura de lujo, sobre todo de los países *primermundistas*, a los megaproyectos urbanos (el caso del magnate financiero George Soros, apoyado por Carlos Salinas de Gortari y Manuel Camacho Sólís invirtió grandes capitales en el complejo urbano de Santa Fe, al sur de la ciudad de México), complejos turísticos (marinas, hoteles de cinco estrellas o de "Gran Turismo"), centros comerciales, grandes obras de infraestructura, obra pesada, carreteras, etcétera; pero, de hecho, no se dirige a la edificación masiva de vivienda. Así pues, la dinámica económica de la industria de la construcción no está en función de las necesidades sociales o colectivas de la mayoría de la población mundial, sino de la acumulación de capital.

4.3. Una perspectiva mundial de la industria de la construcción.

Según un análisis del Centro de Vivienda, Construcción y Planificación (CVCP) de las Naciones Unidas, "en casi todos los países, la industria de la construcción es uno de los sectores de actividad económica más importantes, cuyo desarrollo solamente cede el paso a la agricultura en los países con economías atrasadas y a la industria en los *países desarrollados*." ³² A pesar de algunos avances técnicos, la construcción sigue siendo una de las industrias más atrasadas en comparación con otras ramas productivas que emplean una tecnología más desarrollada. En muchos países casi no existe una industria de la construcción propiamente dicha, y generalmente consiste tan sólo en la suma reducida de los profesionales, los pequeños contratistas y los fabricantes relacionados con ella. Las tecnologías de la construcción utilizadas actualmente en los *países en desarrollo* —se afirma en este estudio— pueden quedar clasificadas en tres tipos: métodos atrasados, rudimentarios y deficientes en las obras pequeñas, principalmente en las zonas rurales; técnicas corrientes o tradicionales (que constituyen una etapa intermedia entre la construcción rudimentaria y la moderna) tanto en las zonas urbanas como en las rurales; y técnicas avanzadas, importadas,

perfeccionadas y modernas, en las obras importantes de ingeniería y arquitectura en los proyectos urbanos y de infraestructura.

Ahora bien, de acuerdo con un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) denominado *La industria de la construcción en el siglo XXI: su imagen, perspectivas de empleo y necesidades en materia de calificaciones*, señala que “a comienzos del siglo XXI, pocos discreparán en que la industria de la construcción ofrece una mala imagen. Un grupo especial de trabajo constituido recientemente para investigar los aspectos relativos a la educación y la formación en la industria de la construcción de la Unión Europea, así como la imagen de dicha industria informó lo siguiente:

La situación general del sector de la construcción europea es la de un sector de baja tecnología, un tanto retrasado, que trata desesperadamente de cambiar su imagen pero que le resulta muy difícil hacerlo. Muchas reuniones y documentos han destacado las cuestiones principales – cuestiones que se refieren a toda la construcción europea (...) Pese a los muchos esfuerzos y acciones para promover prácticas óptimas, el público en general sigue teniendo la impresión de que no se puede confiar en el sector, de que está corrompido, de que no se mantienen los acuerdos, de que el precio nunca es justo y de que la formación es deficiente. (DG Enterprise, 2000).

“Con demasiada frecuencia –continúa este informe– vemos en nuestras pantallas de televisión escenas de devastación, como por ejemplo edificios derrumbándose a raíz de terremotos, por la mala construcción e inspección inadecuada. También son frecuentes las informaciones de corrupción a gran escala en la que están implicados contratistas y gobiernos. A menor escala, pocos son los hogares que no han tenido una mala experiencia con constructoras «salvajes» que operan en la periferia de la industria y generan muchas críticas del sector en su conjunto. Todos estos problemas contribuyen a dar una mala imagen de la industria a sus clientes y al público en general”.³³

Más aún, existe otro documento que contiene las notas de la reunión tripartita que trabajó con base al informe arriba mencionado y que dice lo siguiente: "la densidad de la mano de obra en el sector era elevada, proporcionaba trabajo a cerca de 111 millones de personas en el mundo entero (1998), tres cuartos de las cuales en países de ingresos bajos y medios en los que el desempleo era (y es) un problema serio (...) En muchos países las condiciones de trabajo y de empleo eran malas y los trabajadores carecían incluso de una protección social mínima." ³⁴ Uno de los participantes de la reunión señaló una cuestión interesante; afirmó que: "La construcción no se había visto afectada en la misma medida que las demás industrias por la fuerzas de la mundialización: las carreteras, los edificios y las casas se construían en su gran mayoría en el mundo por empresas locales que ocupaban a una mano de obra local (...) Era indispensable mejorar la calidad y la productividad de la mano de obra por medio de inversiones en recursos humanos, pero cambios recientes en las prácticas de empleo en la industria de la construcción, en particular el aumento general de la subcontratación y la adopción de prácticas flexibles de trabajo, habían dificultado más aún el logro de este objetivo. Si bien prácticas flexibles permitían obtener precios más bajos para los contratistas y sus clientes, éstas también surtían efectos perjudiciales en las condiciones de empleo y de trabajo y habían obrado en menoscabo de las disposiciones de los convenios colectivos relativas a la formación profesional. Los niveles de calificación habían disminuido en muchos países como consecuencia de esta evolución y la imagen del trabajo en la industria de la construcción se había deteriorado. En varios países empezaba a registrarse una escasez de mano de obra y de calificaciones. " ³⁵

Sobre lo anterior, en efecto, hay mucho de verdad pero también es un hecho cierto que la mundialización en este sector viene operando desde hace mucho tiempo y que en los últimos decenios el capital inmobiliario también se viene desplazando por todo el orbe. Aquí veremos especialmente a las empresas capitalistas con mayor desarrollo.

En la mayoría de los *países subdesarrollados* la producción de los materiales de construcción es escasa. Es el ejemplo de algunos países africanos, donde los materiales de construcción representan casi el 60 por ciento de los costos de construcción. Según el CVCP la causa principal de esta situación reside más en la falta de capitales de inversión, en lo limitado de los mercados, en problemas de transporte y de escasez de combustibles y energía eléctrica que en una falta real de materias primas. Es decir, que el atraso de la industria de materiales constructivos es por causa del subdesarrollo de la economía doméstica. La industria de la construcción genera empleo a una cantidad significativa de la población económicamente activa (PEA) en todos los países; sin embargo, las técnicas de construcción empleadas en los países atrasados suelen utilizar mayor densidad de mano de obra, pues incorpora una proporción considerable de trabajadores no calificados, ya que sirve como fuente de empleo para los trabajadores migrantes asentados en los centros urbanos. En síntesis, el empleo de la fuerza de trabajo en esta rama industrial depende de diversos factores estrechamente vinculados: grado de desarrollo tecnológico de la construcción; organización de la mano de obra; contratación y capacitación técnica de los trabajadores; salarios y costos de producción y factores de administración y ambientales, determinados por el propio desarrollo capitalista del sector.

En la mayoría de los países, del conjunto de la (PEA), el grueso de la mano de obra empleada en la construcción percibe salarios raquíticos, por abajo de la media nacional. Un elemento inherente a esta situación son las penosas condiciones habitacionales de los trabajadores de la construcción, cuyas características son la vivienda paupérrima y sin servicios. En la esfera de las relaciones laborales, los sindicatos de la construcción pueden ser fuertes en los países con mayor desarrollo económico, pero en los países más atrasados suelen ser débiles, pues las formas gremiales corporativas–autoritarias llegan a tener un peso aplastante; no obstante, en algunos países la organización sindical cuenta con una tradición de lucha por la defensa de sus derechos e intereses; es el caso de Perú y Panamá. ³⁶

La importancia de la construcción en las economías nacionales es relevante, según datos del organismo mencionado, pues en casi todos los países del mundo la construcción es uno de los sectores económicos más dinámicos que contribuyen al producto interno bruto, oscilando entre 2 y 10 por ciento del total mundial. "En la mayoría de los países menos desarrollados equivale a 3.5 por ciento; y en la mayoría de los países industrializados a un 5.9 por ciento. El hecho de que más del 80 por ciento del producto interno bruto del mundo tenga su origen en los países más desarrollados indica la desigual distribución de las actividades en el mundo." ³⁷

En casi todos los países, cualquiera sea su nivel económico alcanzado, la construcción equivale a más de la mitad de la formación bruta de capital fijo interno. Es importante señalar que, de acuerdo con este estudio, las fluctuaciones anuales de las inversiones financieras en el sector de la construcción son muy grandes, especialmente en relación con la vivienda, y son mucho mayores en los países menos desarrollados que en los más desarrollados. La industria de la construcción utiliza entre 50 y 55 por ciento de la producción de otros sectores industriales (madera y productos derivados, acero y productos metálicos estructurales, de fontanería y eléctricos, materias plásticas, pinturas y productos similares, maquinaria de construcción, material y herramientas, medios de transporte, arena, ladrillos, cemento, asbesto, vidrio, aluminio, mobiliario y pisos de cerámica). La articulación económica de la edificación propiamente dicha con otros sectores industriales, especialmente el productor de materiales de construcción, es lo que algunos autores denominan como el complejo sectorial de la construcción que se constituye sobre la base de diversas cadenas productivas y etapas de manufactura: relaciones intersectoriales, cuyo eje articulador es la construcción misma. ³⁸ En este sentido, el sector productor de materiales de construcción está estrechamente vinculado con el desarrollo de sector de la construcción, lo que significa que la economía del primero depende fuertemente del nivel de actividad del segundo, y que, en las fases de auge económico asegura su expansión y en los periodos de crisis puede resentir los efectos recesivos. Sin embargo, la articulación intersectorial no es mecánica en el caso de las economías "nacionales" pues, por ejemplo, la industria del

cemento no guarda una relación directa con la actividad del sector de la construcción. En México, la expansión del capital de los grandes monopolios cementeros no depende solamente del desarrollo de la industria de la construcción o del mercado inmobiliario interno sino también de la capacidad muy alta de exportación que este sector tiene.

Como hemos mencionado, en muchos países del mundo no existe apenas una industria de la construcción propiamente dicha, y la causa fundamental se debe al proceso histórico del desarrollo desigual y combinado de la conformación del mercado mundial. Con el desarrollo desigual sectorial, especialmente del industrial, en cada país se desarrolla también gradual y desigualmente la estructura y forma del sector de la construcción, que pone de manifiesto las posibilidades de crecimiento y supervivencia de las empresas en los períodos de auge y crisis económica según su poder de competencia en el mercado.

Los Grandes Monopolios de la Construcción en el Mundo.

En la mayoría de los países predominan las empresas de tamaño medio y pequeño, en las que trabajan de 5 a 200 personas. En los países capitalistas más desarrollados, por ejemplo, aquellos que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la tendencia a la monopolización es muy fuerte. De acuerdo con los datos estadísticos se puede advertir la conformación monopólica en la concentración de grandes capitales inmobiliarios, pues existe un número relativamente pequeño de grandes empresas que se encargan de una proporción considerable y creciente de las actividades de la construcción.³⁹ Según un análisis de la OCDE sobre la industria de la construcción internacional, cuando analiza la estructura del sector –denominado como Construcción y Obras Públicas (BTP, por sus siglas en francés)– referido al monto de las adjudicaciones en el año de 1987, 25 multinacionales se repartieron más de 45 por ciento del mercado mundial. Las empresas “americanas”, indica este análisis, conservan la mayor parte del mercado de BTP; esta parte, sin embargo, estuvo en retroceso constante en los años 80, debido a

la disminución de la demanda de grandes proyectos industriales y al aumento de la competencia extranjera. Los consorcios europeos estuvieron sumamente activos sobre el conjunto de los mercados durante este período y están actualmente al principio de más de la mitad de las exportaciones mundiales de servicios BTP. Las sociedades italianas están adueñadas de una parte importante del mercado y las compañías inglesas adelantan a los otros países europeos por las exportaciones de servicios y estudios e ingeniería. La parte de las empresas japonesas, también, aumentó regularmente en las exportaciones mundiales de servicios BTP. ⁴⁰

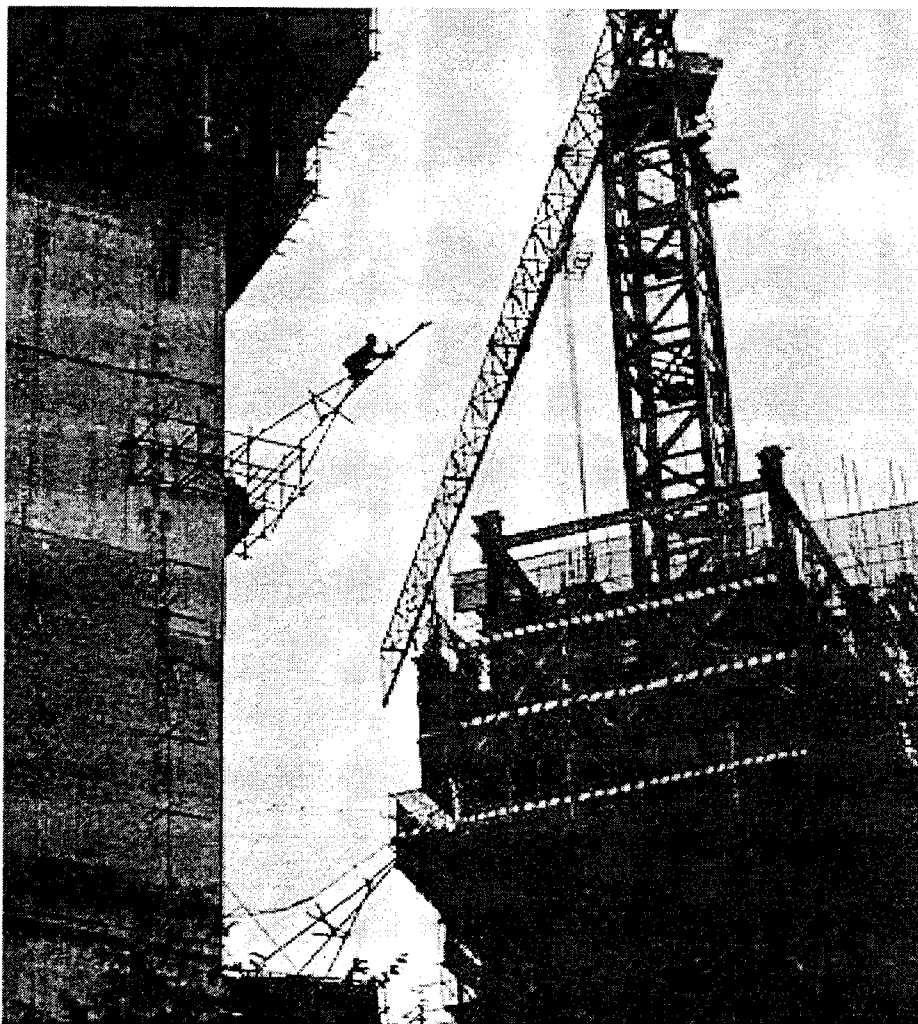


Foto: Norberto Cuenca

Principales empresas de construcción internacional (1987)

Empresa	Nacionalidad	Valor de contratos exteriores estimado (millones de dólares)	Parte del mercado mundial* (%)
Davy Corp.	Reino Unido	3 519	4.4
Bechtel Group	Estados Unidos	3 315	4.2
M. W. Kellogg Co.	Estados Unidos	2 296	2.9
Philipp Holzmann	Alemania	1 942	2.4
Bouygues	Francia	1 910	2.4
Dumez	Francia	1 731	2.2
SAE	Francia	1 696	2.1
Foster Wheeler	Estados Unidos	1 680	2.0
Parsons Corp.	Estados Unidos	1 558	1.9
Fiatimpresit	Italia	1 441	1.8
Mitsubishi	Japón	1 355	1.7
Kumagai Gumi	Japón	1 237	1.5
Brown & Root	Estados Unidos	1 190	1.5
Lummus	Estados Unidos	1 152	1.4
George Wimpey	Reino Unido	1 119	1.4
Saipem	Italia	1 088	1.4
Aoki Corp.	Japón	1 063	1.3
Fluor Daniel Inc.	Estados Unidos	1 047	1.3
Spie Batignolles	Francia	1 020	1.3
Bovis Intl.	Reino Unido	975	1.2
Bilfinger & Berger	Alemania	924	1.2
Kaiser Engineers	Estados Unidos	817	1.0
Hochtief	Alemania	810	1.0
Joannou	Chipre	767	1.0
SGE Group	Francia	765	1.0
Total	25 firmas	36 345	45.5

* Parte del Mercado según estimación total de los contratos extranjeros de 80 mil millones de dólares
Fuente : *Engineering News Record*.

El sector BTP internacional, señala el estudio, está fuertemente concentrado en el nivel nacional y relativamente concentrado en el nivel internacional. Por ejemplo, en los Estados Unidos, el sector de la construcción comprende más de 400 mil empresas, pero menos de 0.1 por ciento (cerca de 400) hacen actividades internacionales. Cada año, 40 a 60 empresas estadounidenses obtienen nuevos contratos de construcción en el extranjero. Este grupo de multinacionales esta a su vez dominado por un pequeño

número de grandes compañías que realizan 50 por ciento de sus negocios o más en el extranjero: M.W. Kellogg, Parsons, Bechtel, Foster Wheeler, Brown and Root, Lummus and Flour. Ellas estuvieron entre las cinco o diez primeras sobre el mercado internacional durante la mayor parte de los años 80, aunque su posición ligeramente retrocedió en 1987.

Aquí debemos mencionar que la megaconstructora Bechtel Group, uno de los monopolios más grandes en el mundo, quizás el primero en importancia, desde hace varias décadas ha realizado obras públicas en México asociada con la ICA. Igualmente, en los últimos años, a partir del Tratado de Libre Comercio, las poderosas empresas Fluor Daniel Inc. y Parsons Corp., han podido obtener importantes contratos en sociedad con monopolios constructores locales. La Bechtel es objeto de corrupción en escándalos económicos, ecológicos y políticos; uno de los más recientes es el de la asociación con altos mandos del Pentágono y de Washington en la invasión militar a Irak en torno a los grandes y cuantiosos proyectos de reconstrucción en ese país. Esta empresa fue una de las designadas por el gobierno estadounidense para obtener los contratos de reparación de la industria petrolera y energética de Irak. Igualmente, por su voracidad capitalista desató la llamada Guerra del Agua en Cochabamba, Bolivia, en el año 2000, entre la población de esa ciudad y la empresa Aguas del Tunari, cuyas propietarias son la Bechtel Company y la española Abengoa. La megaconstructora Bechtel, con sede en San Francisco, California, cuyos orígenes se remontan a finales siglo XIX. En el 2002, tenía a 47 mil empleados trabajando en 900 proyectos en todo el mundo. Es una de las diez principales empresas privatizadoras del suministro del agua en el mundo.

También es una de las firmas más importantes de generación y comercialización de energía en el mundo, la Bechtel tiene en México 5 por ciento del total de producción privada de electricidad. Este corporativo no sólo tiene negocios de energía, sino que es una de las más poderosas firmas de construcción de Estados Unidos y está a la cabeza de casi mil empresas de ese país, Reino Unido y España, que quieren parte del

negocio iraquí. Según una nota de prensa, en México no ha perdido el tiempo para ubicarse, pues constituyó la firma Intergen, la cual en los sexenios de Ernesto Zedillo y lo que va de Vicente Fox ha logrado importantes contratos. En agosto de 1998 el presidente Zedillo inauguró la planta Samalayuca II, con capital de Bechtel-Intergen, Shell General Limited, GE Power Systems y la empresa mexicana ICA. En 1999 la CFE le otorgó un contrato para construir la planta de ciclo combinado El Sauce en San Luis de la Paz, Guanajuato, la cual inauguró Fox. El 5 de junio, se realizó en Estados Unidos un día de protesta nacional contra la empresa Bechtel, la cual estuvo involucrada en negocios nucleares desde el desarrollo de las armas nucleares en la segunda Guerra Mundial. Las manifestaciones en San Francisco y Washington D.C. también estuvieron orientadas al papel de Bechtel en la "reconstrucción" de Irak. El día de la protesta, CorpWatch, Global Exchange y Public Citizen publicaron el informe "*Bechtel: Profiting from Destruction*" (Bechtel: obteniendo beneficios de la destrucción).

"Desde hace 100 años, Bechtel Group Inc., una de las principales empresas contratistas en la reconstrucción de Irak, saca beneficios de tecnologías ambientalmente insostenibles y obtiene inmensas ganancias a expensas de las sociedades y el medio ambiente", señala el informe. El informe ofrece estudios de caso concernientes al papel de Bechtel en el sector de obras públicas, la energía, el agua y la energía nuclear, y documenta los antecedentes de la empresa relacionados con la destrucción ambiental, la indiferencia hacia los derechos humanos, y la mala administración financiera. A principios de este siglo, Bechtel obtuvo un contrato por 680 millones de dólares para reconstruir sistemas de electricidad, aguas residuales, agua, e infraestructura, en un proceso de licitación que impidió la revisión pública y se mantuvo en secreto, incluso ante el Congreso de los Estados Unidos. Además de ofrecer datos acerca del rol de Bechtel en Irak, el informe brinda una reseña de su papel en los negocios nucleares. El capítulo "*Bechtel and nuclear nightmares*" (Bechtel y las pesadillas nucleares) comienza con la conclusión de que Bechtel sacó provecho en Estados Unidos tanto de actividades nucleares comerciales como militares. Ahora se encuentra involucrada en la limpieza de la suciedad radioactiva que la misma empresa creó en el pasado. ⁴¹

En el curso de los cinco últimos años, las empresas japonesas se han impuesto como competencia en el sector internacional. Existen, en el Japón, más de 500 mil empresas de BTP donde seis, importantes, dominan el mercado: Shimizu, Taisei, Kajima, Takenaka, Ohbayashi y Kumagai Gumi. Esta última durante largo tiempo ha sido la principal empresa de BTP internacional en el Japón, cerca de 50 por ciento de sus negocios los realiza en el extranjero; Kajima y Shimizu han creado sus filiales en los Estados Unidos y fomentan sus exportaciones en América del Norte y en Europa. En los últimos años, algunas grandes compañías japonesas se han adueñado en Estados Unidos de varios complejos inmobiliarios importantes como, por ejemplo, el Rockefeller Center, en la ciudad de Nueva York. De las cien empresas más grandes del mundo, 44 son estadounidenses, 27 japonesas y 25 europeas, según informaba en octubre de 1995 el diario *The Wall Street Journal*. A su vez, un informe del Instituto de Estudios Políticos de Washington ("Las 200 más grandes: el ascenso del poder transnacional mundial") señala que: "En este paraíso *globalizado*, quienes verdaderamente controlan y orientan la actividad económica (y por ende, buena parte de la actividad política y la toma de decisiones de los gobiernos), resultan ser 200 empresas transnacionales, las más grandes del planeta, entre las *grandes entre las grandes* se cuentan las japonesas Mitsubishi y Mitsui and Company, con 182 mil millones de dólares cada una. Esa suma individual equivale al 65 por ciento del PIB mexicano. Los capitales inmobiliarios japoneses han crecido notablemente en los últimos años en México. Por ejemplo, en hoteles en Cancún (Westin Galeria), cuyo inversionista es mayoritariamente japonés. En la licitación para la construcción de la Planta Termoeléctrica *Mérida III*, cuyo costo inicial sería de mil millones de pesos, concursan cuatro compañías japonesas como la Mitsubishi Corporation, Mitsui, Kanematsu Corporation y la Itochu Corporation. En febrero de 1993, la empresa japonesa Tokio Engineering Corporation (Toyo) y la empresa mexicana Protexa, lograron la concesión para construir una planta de oxigenantes en la refinería Miguel Hidalgo, obra financiada con créditos del Export-Import Bank de Japón. Recientemente, la Mitsubishi, asociada con el gobierno mexicano, ha sido cuestionada por ambientalistas por su proyecto de construir una planta evaporadora de sal, con valor de 150 millones de dólares, en Guerrero Negro, en

Baja California, pues la obra traería daños severos al ecosistema marino, incluidas ballenas grises, leones marinos, tortugas y otras especies en peligro de extinción.

En Europa, el sector edificio agrupa miles de pequeñas empresas donde algunas solamente rivalizan en el mercado internacional. La sociedad británica Davy Corp., en 1987 fue la primera adelante de los magnates constructores de los Estados Unidos; entre otras grandes empresas de BTP internacionales en Inglaterra, se encuentran John Brown, Wimpey, Bovis y Balfour Beatty. Las empresas francesas – Bouygues, Dumez, Spie Batignolle, SAE y el Grupo SGE– están siempre clasificadas entre las primeras sociedades de construcción internacional. Recientemente, empresas italianas como Fiatimpresit, Saipem, Ansaldo y el Grupo Sadelmi están buscando desarrollar sus actividades extranjeras y están reforzando su posición entre las primeras sociedades internacionales. Las compañías italianas son más pequeñas que sus homologas europeas, la más importante, Fiatimpresit, ocupa el lugar 39 en Europa, en términos del volumen de ventas. Dentro de los otros países de la OCDE, se ubican, en los primeros rangos, Philipp Holzmann, Bilfinger y Berger Bau y Hochtief, por Alemania; Archirodon, por Suiza; Enka Inc, por Turquía; y PCL construction, por Canada. No obstante, si el sector internacional durante mucho tiempo ha sido dominado por empresas de los países de la OCDE, vemos ahora más empresas de países no miembros de esta organización hacer su aparición sobre el mercado. Las empresas coreanas fueron más competitivas en los años 70 y no cesan de figurar entre las primeras, aunque algunas retrocedieron después de 1982. En el rango de las 100 primeras compañías figuran también recientemente, por los países no miembros de la OCDE, Joannou e Paraskevaides (Chipre), Energopol (Polonia), Larsen & Toubro (India), Construcción Estatal China (China) y Constructora Norberto (Brasil).

La evolución de la demanda durante los años 80 en el sector internacional BTP es lenta y es desplazada de los países no miembros hacia los países miembros de la OCDE. El mercado actual es, de hecho, más restringido y más competitivo que los años

precedentes. La recesión mundial a partir de los años 80, la baja del precio del petróleo y el endeudamiento creciente ponen un freno a las inversiones en BTP de numerosos países exteriores a la OCDE. Según una encuesta de la revista más importante en la materia, la *Engineering News Record* (ENR), el volumen de nuevos contratos de construcción internacional disminuyó de manera constante después de 1981. El Medio Oriente, Africa y América Latina, que tradicionalmente absorbían más de 65 por ciento de los nuevos mercados de construcción y de estudios y ingeniería realizados por sociedades extranjeras, representaron, en 1987, 40 por ciento del mercado de la construcción y 53 por ciento del mercado de estudios y consultoría. Los países del Medio Oriente, principalmente los productores de petróleo, representaban, durante los años 70 y principios de los años 80, el más grande mercado único para los servicios de construcción, pero la demanda disminuyó considerablemente después de 1983, debido a que los precios reales del petróleo bajaron en el mercado mundial y a que, por tanto, los grandes proyectos de los países productores de energía fueron seriamente amputados.⁴¹ En África y en América Latina, indica el estudio de la OCDE, el endeudamiento y las dificultades para obtener un financiamiento exterior frenaron los proyectos de construcción.

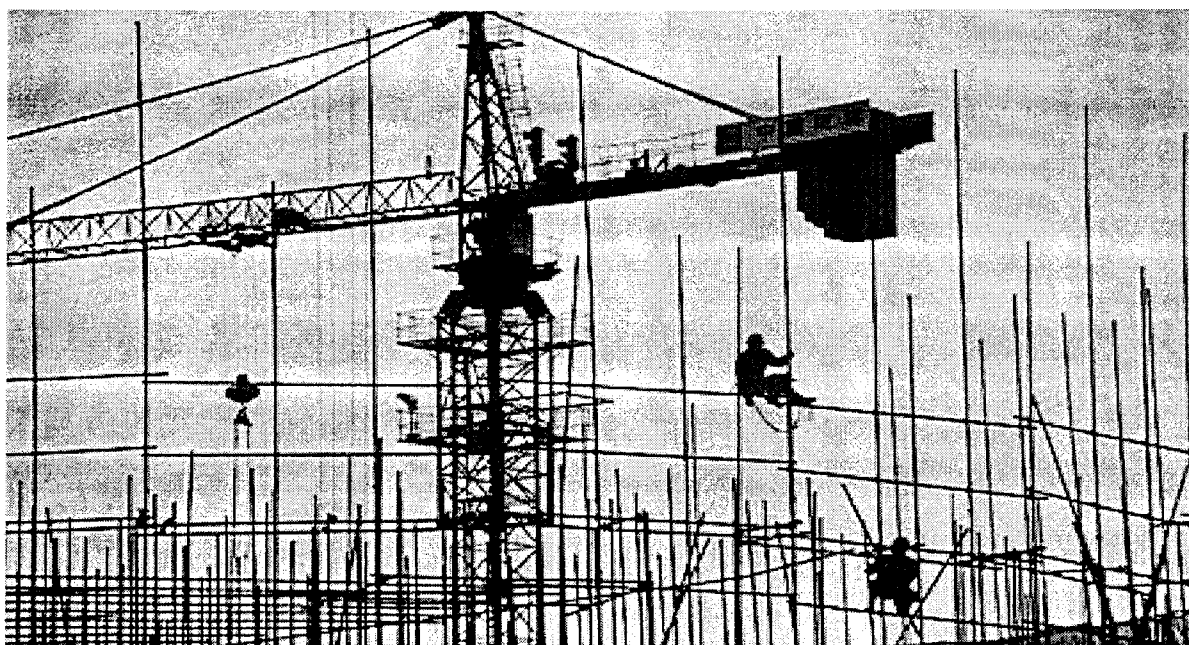


Foto: Norberto Cuenca

Evolución de los contratos de construcción internacional por región

En porcentajes*

Región	Sector Construcción		Sector Estudios	
	1983	1987	1983	1987
Medio Oriente	35.2	18.1	34.8	18.5
Africa	22.9	12.2	34.8	23.6
Asia	16.5	20.9	21.4	28.3
Europa	10.2	20.9	10.3	13.2
América del Norte	8.5	15.5	2.6	5.7
América Latina	6.7	10.0	9.7	10.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Total (miles de millones de dólares)	93.6	73.6	3.9	4.0

*Parte del total en dólares (EU) a precios corrientes, según los contratos obtenidos por las 250 primeras empresas de la construcción y las facturaciones de las 200 primeras empresas de consultorías.

Fuente : *Engineering News Records*

Según la encuesta de la ENR, Europa representaba, a finales de la década anterior, el más grande mercado para los contratos de construcción internacional. Después de 1986, Inglaterra y España tienen la más alta inversión europea en la construcción no residencial. La inversión en la construcción comercial e industrial es igualmente constante y progresiva, en términos reales, en Alemania, en Italia, en Francia y Holanda. En 1987, por primera vez, las inversiones japonesas en el sector BTP rebasaron a los Estados Unidos e hicieron de este país el más grande mercado mundial de la construcción no residencial, en razón principalmente del rápido y fuerte ascenso del yen después de septiembre de 1985. Las obras de mejoramiento urbano, impulsadas por el aumento del precio de los terrenos urbanos y las inversiones crecientes del sector manufacturero en instalaciones nuevas, contribuyeron al boom de la construcción japonesa. Sobre todo, grandes obras y proyectos, especialmente de aeropuertos, puentes e infraestructura de renovación urbana. La inversión japonesa en

las obras públicas y en otros sectores de la construcción no residencial se mantuvo en un nivel elevado a finales de los años 80.

Las empresas estadounidenses, por su lado, ven disminuir la parte de servicios que ellas exportan en el sector, después de principios de los años 80, pues se vieron amenazadas y se concentraron más sobre las actividades interiores, frente a la reducción del mercado internacional y a la disminución de la demanda de grandes proyectos industriales. La presencia americana más discreta sobre el mercado mundial también se explica por el temor de atrasos o de falta de pagos y por una competencia extranjera acrecentada. Es por ello que el sector BTP japonés, actualmente uno de los primeros del mundo, ha sido de los países de la OCDE el menos expuesto a los intercambios. Si observamos las tendencias del mercado mundial de la construcción no residencial en relación a la constitución ya en desarrollo de los grandes bloques económico-comerciales, podemos notar que durante la segunda mitad de la década pasada, empiezan a perfilarse como principales exponentes el Japón y la Comunidad Económica Europea, por encima de los Estados Unidos. Este país fue uno de los primeros en sufrir los efectos negativos de la crisis económica iniciada a principios de los años setenta. La onda larga expansiva de auge y desarrollo de acumulación de capital llegaba a su fin al término de la década de los años 60 y comenzaba una onda larga de recesión económica con inflación permanente y estancamiento de la producción.

Como bien señala Ernest Mandel, "la inflación del crédito ha desempeñado una doble función para estimular el largo *boom* de la posguerra. Ha creado un mercado de amplia extensión que, en el caso del país capitalista decisivo (EEUU), absorbe una proporción significativa de las ventas totales de dos sectores clave de la producción: automóviles y vivienda."⁴² La edificación residencial ha sido un sector económico importante en los Estados Unidos y la crisis financiera, debido a los costos de los altos intereses del crédito hipotecario inmobiliario, ha frenado el desarrollo de este sector en las décadas anteriores; pero en los años recientes ha tenido una creciente recuperación económica.

En comparación a la situación de relativa crisis inmobiliaria en este país, el Japón, y algunos países europeos han mostrado una dinámica progresiva en el crecimiento del sector de la construcción. No obstante, la obra pública en Europa presentó desde 1993 un freno en su actividad entre uno y dos por ciento; aún cuando el mercado europeo constituye el segundo a nivel mundial con un volumen de negocios aproximado a los 700 mil millones de dólares. Por lo menos desde finales de 1991 el mercado europeo de la construcción reporta una caída ante la falta de financiamiento y al estricto control presupuestal que impera en la mayor parte de las economías de esas naciones". Con base a un estudio realizado por *Development Construction*, la actividad de la construcción juega un papel importante en la economía europea pues representa más de 10 por ciento del PIB del total de la hoy Unión Europea. Aunque por nación, el sector presenta diferencias en su comportamiento y en sus causas. Por ejemplo, Alemania durante 1992 reportó dinamismo en la actividad de construcción y obra pública, a partir de la reunificación. Sin embargo, en 1993 el mercado alemán también empezó a sufrir un retroceso de su actividad. En cuanto a Italia, el freno en la actividad obedece al rigor presupuestario vinculado con el mantenimiento de una política de tasas de interés muy elevado; en España, la crisis económica y el término de grandes obras realizadas para la Exposición Universal (con motivo del "Encuentro de Dos Mundos") y las Olimpiadas, frenó durante algún tiempo su actividad, pero desde hace algunos años, especialmente a partir de 1997, ha tenido un extraordinario *boom inmobiliario*.⁴³ Esto pone de manifiesto que la industria de la edificación refleja el desarrollo capitalista en su conjunto y que el auge o la crisis inmobiliaria acompaña fielmente a los grandes ciclos económicos del capital en general, así como las coyunturas de ascenso y declive de las economías nacionales.

En tal sentido, sin embargo, ello no quiere decir que un crecimiento progresivo del capital inmobiliario resuelve las contradicciones sociales inherentes a la apropiación privada del suelo urbano y de la producción habitacional mercantil; por el contrario, contribuye a agudizarlas y eso explica porque, por ejemplo, en el caso del Japón, algunos países europeos y en los Estados Unidos, en los últimos años, la penuria de la vivienda se ha vuelto más grave a partir de una mayor especulación inmobiliaria, por un

lado, y, por otro, porque las grandes constructoras no se dedican a la producción habitacional sino a la edificación de obras públicas y privadas más rentables para la inversión capitalista. A ello debe sumarse la especulación del capital financiero, la elevación de las tasa de interés y la reducción del gasto social estatal destinado a la producción habitacional. Una vez más, podemos constatar que la industria de la construcción funcionando bajo formas capitalistas no resuelve las necesidades sociales de vivienda, de equipamientos colectivos, de servicios públicos urbanos y de infraestructura urbana y rural. En este sentido, la concentración y centralización del capital en su conjunto ha dado forma a nuevos y poderosos monopolios de la construcción cuya lógica económica es la obtención de la ganancia máxima. Las enormes corporaciones transnacionales son el resultado histórico de un capitalismo tardío que genera más tensiones sociales. Con el desarrollo actual del modelo económico neoliberal la pobreza habitacional aumenta constantemente y el déficit de equipamientos de utilidad social también se hace creciente.

Notas:

¹ Sobre este tema, véase el estudio de Ernest Bloch "Los gremios de la construcción o la utopía arquitectónica en su realización"; en "Figuras de la antigua arquitectura". Capítulo 38: "Edificaciones que reproducen un mundo mejor. Utopías arquitectónicas"; en su libro segundo *El principio esperanza*. Biblioteca Filosófica Aguilar. Madrid, 1979, p. 289. De Leonardo Benevolo, el capítulo IX. "El Renacimiento Italiano"; en *Introducción a la arquitectura*. H. Blume Ediciones. Madrid, 1981, p. 175.

² Ragón, Michel. *Historia mundial de la arquitectura y el urbanismo modernos. Tomo 1. Ideologías y pioneros. 1800-1910*. Ediciones Destino, Barcelona 1979, p. 108.

³ *Ibid*, p. 110.

⁴ Benevolo, Leonardo, *op. cit.*, pp. 240 y 251.

⁵ T.K. Derry y Trevor Williams. *Historia de la tecnología*. Volumen 2. Editorial Siglo XXI. México, 1977, p. 596. Véase también la conceptualización teórico-metodológica sobre la tecnología, su historia y su expresión como capital en *Carlos Marx. Cuaderno tecnológico-histórico*. Ediciones especiales de la Universidad Autónoma de Puebla. 1984. Atiéndase al "Estudio preliminar de Enrique Dussel".

⁶ Bottero, Bianca y Antonello Negri. "Formación urbana y casa popular a principios de siglo"; en *La cultura del 900*. Volumen 5. Ediciones Siglo XXI.

⁷ T.K. Derry y Trevor Williams, *op. cit.*, p. 586.

⁸ Marx, Karl. *El capital*. Fondo de Cultura Económica. México, 1979. Tomo II, p. 208; Véase también el capítulo "1848 y sus consecuencias" en el libro de Leonardo Benevolo *Orígenes del urbanismo moderno*. H. Blume Ediciones. Madrid, 1981, p. 141.

⁹ T.K. Derry y Trevor Williams, *op. cit.*, pp. 604 y 608.

- ¹⁰ Engels, Federico. *Contribución al problema de la vivienda*. Múltiples ediciones.
- ¹¹ Engels se refiere al famoso urbanista francés de esa mitad del siglo el barón Georges-Eugene Haussmann, prefecto del Sena de 1853 a 1869 y responsable del Plan de París, cuyas ideas personales», según Benevolo, son estrechamente conservadoras y aparece como el prototipo del urbanista técnicamente especializado y, por lo tanto, como el urbanista disponible para la nueva clase dirigente.
- ¹² Engels, Federico, *op. cit.*
- ¹³ Ragón, Michel, *op. cit.*, p. 109. Asimismo, los capítulos "Industrialización de la construcción" y Prefabricación e industrialización" en *Función de la arquitectura moderna*. Biblioteca Salvat de Grandes Temas. Volumen 32. Barcelona, 1973, p. 117.
- ¹⁴ Davis, Mike. *City of Quartz. Excavating the Future in Los Angeles*. Vintage Books, New York. 1992. Davis también es autor de otros excelentes libros sobre Los Angeles: *¿Quién mató a Los Ángeles*. Sobre el urbanismo primermundista al respecto mi artículo: "Segregación y Conflictualidad Social", en *El Financiero*, 14 de abril de 1993. También sobre Los Ángeles. Fausto Fernández Ponte, su artículo en el mismo diario, 12 de abril de 1993.
- ¹⁵ Chomsky, Noam. *Política y cultura a finales del siglo XX*. Ediciones Ariel México, 1995, Pág. 19.
- ¹⁶ La Jornada Semanal, 5 de julio de 1992.
- ¹⁷ *Política y cultura...*; *Op. Cit.* Pág. 14,
- ¹⁸ *Ibid.* Págs. 12 y 13.
- ¹⁹ Mandel, Ernest. *El capitalismo tardío*. Editorial ERA. México 1979, pág. 485.
- ²⁰ CHOMSKY, Noam. Heinz Dieterich. *La Sociedad Global*. Introducción de Luis Javier Garrido. Joaquín Mortiz, México 1996. Pág. 7
- ²¹ Anderson, Perry. "Balance del neoliberalismo: lecciones para la izquierda", en *Viento del Sur*. No. 6, primavera de 1996. Pág. 37. Ver también el artículo de Susan George. Los orígenes del neoliberalismo. Así mismo, Susan George. *Una breve historia del neoliberalismo*. Marzo de 1999 (varias versiones en páginas web).
- ²² Pradilla Cobos, Emilio. "Las políticas neoliberales y la cuestión territorial", en *Sociológica: Ciudad y Procesos Urbanos*. Enero-abril de 1990. UAM-Azcapotzalco. México. "Acumulación de Capital Estructura Territorial en América Latina", en: *Diseño y Sociedad*. N° 3/93. Invierno; "privatización de la infraestructura y los servicios públicos: sus contradicciones", en: *Argumentos* 21, diciembre de 1994. UAM-Xochimilco. México. Sobre la relación de la internacionalización de capital y su impacto territorial, véase el texto *Nuevas tendencias en el análisis regional* de Blanca Rebeca Ramírez Velázquez (compiladora). UAM-Xochimilco, México, 1991. Igualmente el texto *Desarrollo Regional y Urbano. Tendencias y alternativas*. Dos tomos; Adrián Guillermo Aguilar. Coordinador modular. Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad de Guadalajara, Instituto de Geografía de la UNAM y Juan Pablos Editor; México, 1995.
- ²³ Tamayo Flores A. Sergio. "Una revisión de las principales corrientes teóricas sobre el análisis urbano", en el *Anuario de Estudios Urbanos*. N° 1. México, 1994, UAM-Azcapotzalco.
- ²⁴ El interesante artículo de Carlos González Martínez está publicado en *Nexos*, 224, México, agosto de 1996. Pág. 24.
- ²⁵ Chomsky, Noam. *La Sociedad global...*; *Op. Cit.* Pág. 41.
- ²⁶ *El Financiero*, 20 de septiembre de 1996. El estudio de Linden fue publicado en enero-febrero de 1996.
- ²⁷ La Jornada, 5 y 6 de enero de 1992.

²⁸ El Financiero, 14 de junio de 1994; y La Jornada, 22 de diciembre de 1994. La nota de El Financiero señala que un estudio de Stephen K. Mayo, economista principal en la división de Desarrollo Urbano del Banco Mundial, asegura que en las ciudades de los *países en vías de desarrollo*, casi 40 por ciento de las viviendas "no están autorizadas" y cerca de la mitad corresponde a "precaristas", es decir, que no tienen derecho a la tierra. Según este analista, "las políticas de vivienda fracasan en todos los tipos de gobierno y de sistemas económicos generalmente por la misma razón: la tendencia a tratar al sector vivienda como un problema de bienestar social y no como *un sector económico viable: se debe poner énfasis en la importancia de las fuerzas del mercado para la creación de viviendas accesibles y decorosas*" (cursivas mías).

²⁹ El Occidental. Guadalajara, Jal., 11 de agosto de 1994.

³⁰ El Financiero, 22 enero de 1993.

³¹ Dwyer, D. J. *Población y Vivienda en el Tercer Mundo: perspectivas sobre el problema de asentamientos espontáneos*. Fondo de cultura Económica, México, 1984. También sobre este punto, el libro *La pobreza en la grandes ciudades*, Biblioteca Salvat de Grandes Temas, nº 11, Barcelona, 1973.

³² *World Housing Survey 1974. An overview of the state of housing, building and planning within human settlements*. Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat. New York, 1974. Páginas 8 y 101 a 116. Este análisis sigue siendo válido, a pesar de haber sido redactado hace 32 años, para caracterizar, *grosso modo*, aspectos económicos y tecnológicos de la industria constructiva.

³³ Organización Internacional del Trabajo (OIT). Programa de Actividades Sectoriales. *La industria de la construcción en el siglo XXI: su imagen, perspectivas de empleo y necesidades en materia de calificaciones*. Informe para el debate de la Reunión Tripartita. Ginebra, diciembre de 2001. Página 1.

³⁴ Organización Internacional del Trabajo (OIT). Programa de Actividades Sectoriales. *Notas sobre las labores. Reunión Tripartita sobre la industria de la construcción en el siglo XXI: su imagen, perspectivas de empleo y necesidades en materia de calificaciones*. Ginebra, diciembre de 2001. Página 2.

³⁵ *Ibid.* Página 3.

³⁶ En torno a la cuestión sindical y su relación con los nuevos procesos económicos de la empresa constructora, para el caso español, véase el análisis de Faustino Miguélez: "Trabajo y relaciones laborales en la construcción", en: *Sociología del Trabajo* 9: "Trabajo y relaciones laborales en sectores productivos: nuevas tendencias". Nueva época- primavera de 1990. Siglo XXI de España Editores, Madrid. En este trabajo, Miguélez considera que el sector de la construcción ha sido la rama de actividad que sufrió desde el comienzo de la crisis la mayor pérdida de empleo y es, a su vez, aquella en la que más aumentado una vez iniciada la recuperación. Al mismo tiempo ha experimentado una profunda reestructuración productiva. Página 36.

³⁷ *World Housing Survey. Op. Cit.*

³⁸ Para el caso de los complejos sectoriales de la construcción, véase los estudios de Mónica de la Garza Malo, y de Víctor Prochnik, respectivamente: "Los complejos sectoriales en México", y "Cadenas y etapas dentro del complejo de la construcción civil en Brasil", en: *Empresarios y Estado en América Latina*. Celso Garrido (Coordinador). CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UNAM y UAM. México, 1988. Igualmente, de Andrés Godínez Enciso: "Financiamiento y Estructuras Empresariales: El Caso del Complejo Construcción de México", en: *Análisis Económico*, No. 10, enero-junio de 1987, Vol., VI.

³⁹ Véase el análisis realizado por Giuseppe Campo Venuti en su libro *Urbanismo y austeridad*. Siglo XXI Editores de España, Madrid, 1981, página 136. Venuti pone como ejemplo del "boom" de la construcción a finales de la década de los setenta, a la poderosa empresa Società Generale Immobiliare: "el más famoso monopolio italiano del sector, gran propietario de suelos y edificios y gran empresa constructora: su nombre está ligado a los mayores escándalos inmobiliarios italianos. En un principio entre sus accionistas estaban el Vaticano, la FIAT y los productores de cemento, que hoy día la han abandonado, con lo que los éxitos de la Società Generale Immobiliare han llegado a su fin". Dice Venuti que "la especulación inmobiliaria está ya al nivel de las altísimas finanzas internacionales y estrechamente ligada a los grandes monopolios industriales del mundo". Aquí cabe señalar que, en todos los países del mundo, una de las principales formas del lavado de dinero proveniente del narcotráfico mundial es a través del negocio de los bienes raíces y de la construcción. Por supuesto, demostrar esta forma de lavado de dinero sucio es muy difícil y además tiene sus riesgos.

⁴⁰ "L'industrie de la construction internationale", en: *La mondialisation industrielle*. Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE), París, 1992. Página 111.

⁴¹ De acuerdo con una nota de prensa, en México, la Bechtel, con financiamiento internacional, proyectó la construcción de la planta de gas natural y ciclo combinado La Rosita, en Mexicali, Baja California, con un préstamo sindicado de BNP Paribas, Citibank Salomon Smith Barney and Credit Lyonnais y otras instituciones financieras internacionales, a partir de la licitación que le otorgó el gobierno mexicano en julio de 2000, según información oficial de la CFE. Sin embargo, en junio de este año, se dio a conocer un documento de esta empresa en Los Angeles en el que establece el verdadero objetivo de su proyecto de construcción en la planta de Mexicali: abastecer de energía a California, Estados Unidos, ya que según el contrato firmado con la CFE, 50 por ciento de su producción está comprometida con la paraestatal mexicana, pero "el resto puede ser exportado". Patricia Muñoz, La Jornada (18 de junio de 2003).

Otras notas informan que a principios de los cuarenta, Bechtel estuvo involucrada en el desarrollo de la bomba atómica y en la primera fase de la energía nuclear civil. Desde entonces, Bechtel construyó y diseñó más de la mitad de las centrales nucleares estadounidenses. Estas centrales nucleares son responsables de las emisiones radioactivas al aire y al agua. En 1977, Bechtel cometió un error al instalar la vasija del reactor San Onofre-2, colocándola 180 grados al revés. Luego del desastre ocurrido en 1979 en Three Mile Island-2, Bechtel realizó operaciones de limpieza en la planta y fue acusada de burlar procedimientos de seguridad. Los empleados que delataron estas violaciones fueron acosados por la gerencia de la empresa.

Bechtel también estuvo involucrada en el negocio de los desechos nucleares y diseñó la planta de reprocesamiento West Valley, la cual cerró luego de 6 años de funcionamiento, dejando 600.000 tanques de desechos líquidos con pérdidas. La limpieza costaría aproximadamente US\$ 4,5 mil millones. Una vez más, sacando provecho del problema que creó, Bechtel obtuvo un contrato para el proyecto de la montaña Yucca por US\$ 3,2 mil millones.

En 1997, el Banco Mundial condicionó a Bolivia la ayuda financiera para el desarrollo de proyectos de agua a la privatización del sistema de agua en El Alto-La Paz y en la ciudad de Cochabamba. En septiembre de 1999, a través de un proceso secreto, con solamente un postulante, el gobierno entregó el agua de Cochabamba a una compañía controlada por la transnacional Bechtel.

Bechtel aumentó las tarifas de agua de 50% hasta 200%, provocando una rebelión social en abril de 2000 conocida mundialmente como "la Guerra del Agua", que finalmente terminó echando a la transnacional de Bolivia. Pero 18 meses después, en noviembre de 2002, Bechtel y su socio Abengoa de España, iniciaron una demanda legal por 50 millones de dólares contra Bolivia ante un tribunal privado a puertas cerradas, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), una instancia del Banco Mundial, la misma institución que obligó a Cochabamba a privatizar su sistema de agua como condición para viabilizar préstamos en 1997.

Durante cuatro años, ambas corporaciones fueron duramente hostigadas por activistas de 43 países y de los cinco continentes con protestas callejeras y agravios en la prensa. En agosto de 2003 más de 300 organizaciones entregaron una petición ciudadana internacional demandando que el caso sea público y abierto a la participación y vigilancia ciudadana. El CIADI rechazó la petición, pero la presión fue tan intensa, y la demanda de las transnacionales tan ilegítima, que finalmente las involucradas tuvieron que desistir del juicio. Cuando conformaron Aguas del Tunari, la proveedora de agua en Cochabamba, los accionistas (Bechtel, Abengoa y los socios bolivianos) pagaron 10 millones de dólares para levantar la empresa. Luego evidenciaron que no necesitaban tanto dinero y devolvieron el 90% de la inversión a los accionistas, dejando sólo un millón en Bolivia. Es así que Aguas del Tunari no invirtió más que un millón de dólares, pero inició una disputa contra el Estado boliviano en el CIADI por 50 millones de dólares.

El 19 de enero de 2006, los mayores accionistas de Aguas del Tunari, Bechtel y Abengoa, acordaron suspender el caso en el CIADI por un pago simbólico de 2 bolivianos (30 centavos de dólar). Fuentes directamente involucradas en las negociaciones del acuerdo mencionaron la continua presión de ciudadanos en el extranjero como la mayor razón para que las corporaciones decidieran abandonar el caso.

El acuerdo establece que las dos empresas no tienen deudas u obligaciones de ningún tipo, por lo que el Estado no tendría que asumir ningún gasto adicional. El Estado devolverá las siete boletas de garantía que las empresas emitieron a favor de Semapa y Misicuni por un valor de 1,9 millones de dólares. La cláusula V del convenio estipula que ninguna de las partes puede emitir declaraciones a los medios de comunicación. Si se incumpliera el acuerdo, existe una cláusula que impone el pago de indemnizaciones al infractor, cuyo límite es 100 mil dólares.

La trascendencia del caso: La importancia de la victoria en el caso Bechtel vs. Bolivia sobrepasa las fronteras bolivianas y tiene implicaciones para juicios comerciales de transnacionales en contra de Estados y sus pueblos en todo el mundo.

En los últimos años, la cantidad de casos iniciados por transnacionales en tribunales comerciales supranacionales aumentó notoriamente al amparo de tratados de inversión y libre comercio e instituciones como la Organización Mundial del Comercio. Estos mecanismos legales se han convertido en salvavidas para las transnacionales deseosas de esquivar leyes y procesos democráticos nacionales.

Las protestas mundiales contra Bechtel: En abril de 2000 más de 500 personas mandan e-mails como protesta al dueño de Bechtel demandando el retiro del Aguas del Tunari de Bolivia. Se realizan marchas de solidaridad en San Francisco, EE.UU., frente a la sede de Bechtel. En julio de 2002 el Comité de Supervisión de la ciudad de San Francisco aprueba una resolución que exige que Aguas del Tunari retire el caso de Bolivia. En septiembre de ese año 15 personas son detenidas durante una manifestación que bloqueaba la entrada a las oficinas principales de Bechtel en San Francisco. Ese mes una denuncia internacional fue firmada por 300 organizaciones de 43 países y entregada al Banco Mundial, exigiendo que el juicio de Bechtel y Bolivia sea abierto y transparente a la opinión pública.

Entre diciembre de 2004 y enero de 2005, 300 personas envían una denuncia vía email a los presidentes de Abengoa, la empresa española que tiene 25% de las acciones del Aguas del Tunari. En Holanda, activistas ponen un letrero en la calle de las oficinas de Bechtel que dice: "Calle Víctor Hugo Daza (murió en la Guerra del Agua; tenía 17 años)".

Varios artículos fueron escritos por la prensa internacional sobre el tema de Bechtel en Bolivia. Algunas de esas publicaciones fueron difundidas por el The New York Times, The New Yorker, The San Francisco Chronicle, Public Broadcasting System (PBS). Se elaboraron documentales que hablan sobre el caso de Bechtel como Thirst ("Sed") y The Corporation ("La Empresa").

Las dos principales empresas adjudicatarias de contratos son Halliburton y su subsidiaria Kellogg Brown and Root o KBR (con contratos por valor de US\$ 2,3 mil millones) y Bechtel (US\$ 1 mil millones).

El Vicepresidente estadounidense Dick Cheney ocupó el cargo de Director General en Halliburton de 1995 a 2000. George Shultz fue presidente de Bechtel durante ocho años antes de ser nombrado secretario de estado del ex Presidente Ronald Reagan.

Según otro informe de la revista Harper's Magazine (noviembre 2003), en marzo pasado el Cuerpo de Ingenieros del Ejército de EE.UU. le adjudicó a la subsidiaria de Halliburton, KBR, un contrato, extensible a US\$ 7 mil millones durante un período de dos años, para abastecer todas las necesidades logísticas y de mantenimiento de las fuerzas estadounidenses en Iraq. Al mismo tiempo, USAID otorgó a Bechtel un contrato inicial de US\$ 34,6 millones para reconstruir las instalaciones iraquíes de generación de energía, sus redes de distribución de energía eléctrica, sistemas de suministro de agua y saneamiento y aeropuertos. Bechtel facturará al gobierno estadounidense hasta US\$ 680 millones por concepto de gastos en un período de 18 meses.

Estos contratos por cantidades indeterminadas no se obtuvieron mediante concursos de licitación sino a través de negociaciones encubiertas dirigidas por la administración Bush,⁴¹ afirma Chalmers Johnson, autor del informe "El negocio de la guerra", publicado en Harper's. Más allá de lo que haya o no haya cambiado después del 11 de setiembre, una cosa ha quedado clara: la fabricación de municiones y la especulación bélica han reemplazado a los negocios energéticos y de telecomunicaciones introducidos por Enron y Worldcom a fines de la década de 1990 como el medio más eficaz para que los capitalistas bien conectados se atiborren a costa de las arcas públicas.

Después de que se beneficiase una empresa presidida hasta hace tres años por el actual vicepresidente del Gobierno, Dick Cheney, Washington ha adjudicado un contrato que podría elevarse a 680 millones de dólares para la reconstrucción de Irak a la empresa de ingeniería Bechtel, con sede en San Francisco, y en cuyo consejo de dirección está el ex secretario de Estado estadounidense George Schultz.

⁴¹ Sobre este punto, véase el análisis de F.J. Al-Chalabi: *La OPEP y el precio internacional del petróleo: el cambio estructural*. Ediciones Siglo XXI, México, 1984. Para el caso mexicano: "Renta petrolera y competencia capitalista", de Alejandro Valle Baeza, en *Economía. Teoría y práctica*. Nueva Época, número 1, octubre de 1990. De Manuel Aguilar Mora. *El Bonapartismo mexicano*. Vol. II. Crisis y petróleo.

⁴² Ernest Mandel. *Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista*. Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1986. Página 69. En su libro *La crisis 1974-1980* (Serie popular Era, No. 75, México, 1980, pág. 65), Mandel señala como "la industria de la construcción, junto con la industria del automóvil, fue la rama más afectada por la recesión de 1974-1975, en particular a consecuencia de la política de restricción del crédito universalmente aplicada en 1973-1974, y a consecuencia de la caída de los ingresos reales de los consumidores. Aunado a un alza vertiginosa de los precios de los materiales y

de los terrenos de construcción, esos factores perturbaron completamente el mercado de la vivienda, sin hablar de la construcción de fábricas, afectada por la caída vertical de las inversiones productivas. En Japón y en Europa, donde la penuria de viviendas es mayor en ciertos países, las perspectivas a más largo plazo parecen menos inciertas para esta rama industrial, pese a que el marasmo perdura desde el principio de la recesión. Pero la inflación debe forzosamente ejercer una doble presión, en el sentido del alza de precios de los terrenos por construir y de los materiales de construcción por una parte, y del encarecimiento del crédito por otra (combinada con una política de crédito más restrictiva). Esto vuelve poco probable un verdadero nuevo boom de la construcción en los próximos años”.

En este sentido, al menos para el caso del Japón, pese a la poca probabilidad, sucedió el boom --aunque, como bien pronóstico Mandel, eso sucedió a los pocos años--, pues como hemos mencionado, precisamente el alza de los precios en los terrenos urbanos como manifestación de un extraordinario desarrollo del mercado inmobiliario y la canalización de cuantiosas inversiones en grandes proyectos urbanos e industriales (aeropuertos, infraestructura portuaria, complejos inmobiliarios, puentes, renovación urbana, etcétera), constituyen actualmente un nuevo auge de la edificación. Esto significa que una parte considerable de la renta nacional de este país se ha destinado a la inversión de capital inmobiliario. Eso explica porque, inclusive, sus inversiones se han dirigido a la adquisición de grandes edificios en los Estados Unidos. Uno de los hombres más ricos del mundo, según la revista *Forbes*, es el japonés Taikichiro Mori, con más de 10 mil millones de dólares de fortuna personal. Mori es dueño de Mori Building Co. Alrededor del 16 por ciento de las fortunas de las hombres y mujeres más ricos del mundo está en bienes raíces y en negocios de construcción.

⁴³ El Financiero, junio 25 de 1993. Véase: ***El tsunami urbanizador español y mundial***, de Ramón Fernández Durán. “Allí se denuncia la orgía urbanizadora que está destruyendo el suelo español como el caso más extremo de una hipertrofia constructora a escala global, que se manifiesta tanto en las orillas del Pacífico (Shanghai, Dubai) como del Mediterráneo. En el debate posterior, la audiencia le objetó que el fenómeno español era tan monstruoso y destructivo, al estar realimentado por la corrupción política (¿y dónde no?), que no podía compararse con sus ecos foráneos. Pero Fernández Durán alegó que los efectos perversos en España no podían abstraerse de sus causas últimas: la especulación financiera en los mercados globales que ceba las bombas inmobiliarias de Marbella, Madrid o Valencia. La moraleja es desalentadora: la política pública, sea estatal o autonómica, es incapaz de regular y controlar esos flujos especulativos que están destruyendo la cultura cívica de nuestra sociedad, pervirtiéndola con un ficticio efecto riqueza. Hoy es la especulación urbanística, mañana la energética, pero el poder público no intenta defendernos de esa fiera que devora nuestra sangre fresca.” Artículo de Enrique Gil Calvo *Especulación*. El País / 09-10-2006.

Véase también: *Especulación inmobiliaria y globalización financiera en España*
<http://www.attacmadrid.org/d/6/050524113151.php>

Síntesis de la exposición de Julio Rodríguez en el debate de mayo 2005 de Attac Madrid.

El “ladrillo” ha distraído recursos financieros de la inversión productiva, de tal forma que ha convertido a gran mayoría de los españoles en posibles especuladores si tienen ocasión.

Este modelo no es sostenible desde cualquier punto de vista: económico o ecológico.

Julio Rodríguez hace un análisis de la situación, de los factores que impulsan la especulación inmobiliaria y de los posibles efectos a largo plazo.

1. Factores generales de impulso sobre la economía española

-- Impulsos positivos derivados del ingreso en la eurozona: tipo de cambio favorable, tipos de interés reducidos con carácter permanente, aportación sustancial de los Fondos Estructurales y de Cohesión de la UE. Por último, la inmigración ha supuesto una aportación sustancial a la demanda efectiva y a la oferta productiva, ascendiendo a 3,7 millones de habitantes, el 8,4% de la población de España (43,9 millones), de los que el 42,4% están en Cataluña y Madrid.

-- La aceleración de la demanda interna en 2003-04 ha provocado un sensible aumento de las importaciones. El déficit exterior detrae 1,5 puntos porcentuales al crecimiento del PIB. El fuerte aumento del consumo y de la construcción, puede llevar a la economía española a instalarse en una situación de elevado déficit externo, donde de momento solo parecen tener ahorro positivo neto las administraciones públicas y es acusado el desequilibrio de hogares y de empresas.

-- Cambios sustanciales en la estructura productiva de España después de 1997, destacando el continuo descenso de la producción de mercancías (sector primario, industria y energía), que desde el 25,4% del PIB en 1997 ha pasado a suponer el 19,8% en 2004. Se ha reforzado espectacularmente la participación del sector de la construcción en la producción y el empleo. Desde el lado de la demanda la construcción supone el 16,1% del PIB, cinco puntos más que en 1997.

2. El crecimiento de los precios de la vivienda en España. Una inflación de demanda

-- Fuerte demanda: Bajos tipos de interés (inferiores a la inflación), largos plazos de los préstamos-vivienda, intensa participación en el proceso de las entidades de crédito (vía préstamos y participación directa en la promoción), aumento rápido de los hogares, fomentado por la inmigración y la reducción de tamaño de los mismos, compras de viviendas por extranjeros y presencia creciente del comprador-inversor, que no ve mejores alternativas al ahorro que la compra de una vivienda.

-- Reacción de la oferta: presión sobre el suelo, aumento del coste del mismo que alimenta de nuevo la inflación de precios de los productos inmobiliarios, calificación intensa de suelo como urbanizable residencial que no baja los precios, control de la propiedad del suelo por un número reducido de propietarios a nivel local. Se han iniciado viviendas en el periodo 1998-2005 a un ritmo medio anual de casi 600.000 (en los últimos años de auge, 2004-05, se supera dicha media), lo que implica que no ha habido restricciones significativas de la oferta.

-- La nueva oferta supera con mucho a la nueva demanda de vivienda como bien de uso (350.000 nuevos hogares, 100.000 viviendas secundarias, 200.000 se adquieren como bien de inversión).

-- Fallos de los mercados de suelo y de vivienda. El propietario de suelo ejerce un doble monopolio de uso y de producción del mismo. El mercado no aporta viviendas a precio razonable y no informa sobre quienes no pueden acceder a una vivienda. El esfuerzo de acceso a la vivienda supone una detracción muy importante de los ingresos familiares de los nuevos hogares.

3. Transacciones, producción de viviendas, precios inmobiliarios

-- Transacciones de viviendas: En 2004 se tasaron 1.300.000 viviendas, con un valor de más de 250.000 millones de euros, equivalentes al 32,8% del PIB del

pasado año (en 1997 se habían tasado 632.000, con un valor del 11,1% del PIB). La inversión extranjera en inmuebles pasó de suponer 25.000 viviendas de 100 m², a precio medio de mercado de dicho año, a suponer 50.400 viviendas en 2003, descendiendo en 2005 hasta un ritmo de 30.000 compras. Las 857.510 viviendas en cuyas ventas intervinieron los notarios en 2004, al precio medio estimado por la misma fuente, suponían casi 121.000 millones de euros, el 15,1% del PIB.

-- Oferta de viviendas: en 2004 las viviendas visadas por los CC de Aparejadores ascendieron a 687.100 (el 19,8% en Andalucía-135.786- y el 14,3% en la C. de Valencia-98.176-), frente a una creación de nuevos hogares de 414.400 (EPA), lo que implica que se construyen unas 273.000 viviendas no habitadas habitualmente y que se adquieren por inversores en una proporción muy elevada. En 1997 el total de visados era de 337.700, destinándose en dicho año 151.600 viviendas a fines diferentes al de residencia habitual. La estimación de las viviendas iniciadas en 2004, según el M^o de Vivienda fue de 689.800, bastante mas del doble que en 1997 (323.200), de las que solo el 9,9% fueron viviendas protegidas, proporción muy inferior a la de la primera mitad de los años noventa (25-30%).

-- Precios de las viviendas: entre 1997 y 2005 el aumento acumulado de los precios de las viviendas en España ha sido del 177%, equivalente a siete veces el crecimiento de los precios de consumo y de los salarios en el mismo periodo de tiempo. Los precios mas elevados, por autonomías, eran los de la C. A. de Madrid (2.617,4 euros/m², 39 millones una vivienda de 90 metros cuadrados) y País Vasco, mientras que los mas reducidos eran los de Extremadura (836,3 euros/m², 12,5 millones de pesetas por vivienda media de 909 m²), según la estimación del M^o de Vivienda para el primer trimestre de 2005.

-- Entre los países occidentales, entre 1997 y 2004 solo Irlanda superaba a España en cuanto a aumento acumulado de precios de las viviendas (179% y 151%, respectivamente), destacando el estancamiento o incluso descenso de los precios de las viviendas en Japón y Alemania en dicho periodo.

4. El papel de las entidades de crédito en el auge inmobiliario

-- La decisión de comprar una vivienda depende del precio de venta de la misma y de las condiciones de financiación (tipo de interés, plazo y relación préstamo/valor), que son muy relevantes al acceder bajo la forma de propiedad, dominante en España. En la vivienda se financia la compra, pero también la promoción y construcción. El conjunto de los tres destinos citados equivale a lo que se denomina como Crédito Inmobiliario.

-- En 2004 (31. Dcbre.) el saldo vivo del crédito inmobiliario citado equivalía al 54,3% del crédito al sector privado del total de entidades de crédito, mientras que dicha participación era del 39,9% en 1997, correspondiendo a 2004 una variación interanual de dicho saldo del 27,1%. Dentro de este ultimo el crédito a comprador creció en un 24% en 2004, pero el crédito a promotor lo hizo en un 43%. La relación crédito inmobiliario/PIB pasó desde el 28,4% en 1997 hasta el 69,7% de 2004.

-- La presencia de las entidades de crédito no se limita a los préstamos, sino que también participan intensamente en sociedades promotoras, con lo que el riesgo acumulado ante el subsector inmobiliario residencial supera a la elevada cuota de la cartera de créditos destinada al mismo.

5. El fuerte endeudamiento de las familias

-- La relación deuda crediticia de los hogares/renta disponible ha crecido desde el 52,7% de 1997 hasta el 105% en 2004. La relación ahorro-inversión de los hogares que en 1997 ascendía al 4,5% del PIB, se ha hecho negativa en 2004.

-- La tasa de ahorro familiar todavía equivalía en 2004 al 10,6% de la renta disponible, pero el esfuerzo inversor en vivienda se ha hecho muy potente en los últimos años, tanto para la vivienda para uso como para la vivienda-activo. Esto explica que con un ahorro que no aumenta en proporción a los ingresos se este cubriendo una elevada inversión en inmuebles, con la ayuda decisiva de la financiación externa, en la mayor parte a tipo de interés variable actualizable cada año.

-- El déficit exterior de balanza corriente española (-5% del PIB en 2004) es un reflejo de dicho cambio de comportamiento de los hogares españoles, tras la persistencia de unos tipos de interés por debajo de la inflación y de unas elevaciones sustanciales de los precios de las viviendas.

6. Especulación, financiación local y estructura productiva

-- Se buscan infructuosamente culpables al problema del aumento de los precios de las viviendas y al consiguiente aumento del esfuerzo de acceso a la misma para los jóvenes hogares. Los agentes económicos saben que el planeamiento urbanístico se puede modificar en España.

-- El comportamiento "racional" de los políticos en los ayuntamientos es el de maximizar los ingresos urbanísticos. La eliminación de la frontera urbanística (todo el suelo es urbanizable) no es condición suficiente para reducir el coste del suelo. Se califica mucho más de lo que se construye y el propietario de suelo edifica en el momento en que puede maximizar sus ingresos.

-- Elevada rentabilidad de la inversión urbanística. Se ha estimado que en 2004 cada metro cuadrado de suelo recalificado desde rustico a urbanizable residencial aportó en promedio unos beneficios de 100 euros por metro cuadrado, que en Madrid ascendieron a 1600 euros/m².

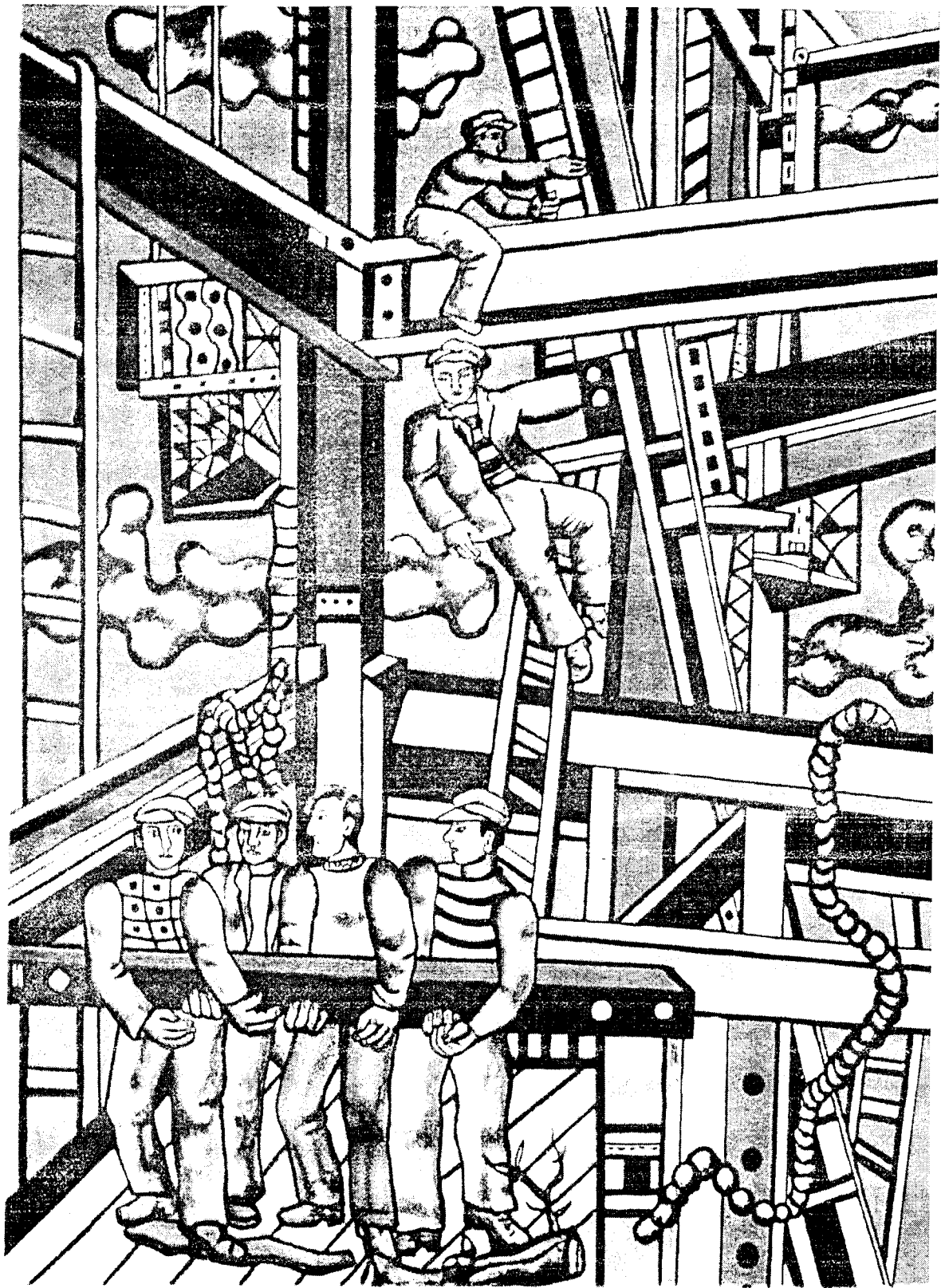
-- Fuerte crecimiento del suelo urbano y urbanizable en España en cada año, estimándose vía satélite unos volúmenes de edificación muy superiores a lo que indican las estadísticas sobre las nuevas viviendas construidas. El valor del suelo y de las viviendas depende de la reducida fracción del stock existente que se transmite (en 2004 las viviendas vendidas en España suponían solo el 3,5% del parque de viviendas existente), diferenciándose por completo de los procesos de formación de los precios de los restantes bienes y mercancías.

-- El precio del suelo se forma a partir de las expectativas que ofrece el volumen edificable y de los precios esperados de las viviendas que sobre el mismo se edifican (método del coste residual). Los altos costes del suelo reflejan, pues, las expectativas de elevados precios de las viviendas a construir sobre el mismo.

-- Se considera, en general, que la proporción de aumento de los precios de la vivienda no explicable por el comportamiento de las variables fundamentales (en la vivienda son fundamentales el ritmo de aumento real del PIB por habitante, los tipos de interés reales, el crecimiento de los hogares, incluidos los procedentes de la inmigración, la evolución del empleo) puede considerarse como burbuja, sobrevaloración o derivada de la simple especulación, en la que las expectativas desempeñan un papel trascendente. Los ajustes posibles del mercado en una etapa post-auge de posible desaceleración o retroceso de los precios pueden ser más agresivos en la medida que haya habido más "burbuja" en la etapa inicial de auge.

-- En España puede haber cierta incidencia de la globalización financiera en la burbuja inmobiliaria, especialmente en los mercados de viviendas destinadas a segunda residencia, como parece haber sucedido en Marbella y amplias zonas de la costa mediterránea, donde el dinero procedente de paraísos fiscales tiene bastante que ver con la construcción desordenada de viviendas en el litoral. Bastante de lo que sucede se deriva de las políticas urbanísticas de los ayuntamientos, aparentemente preocupadas por el crecimiento rápido del correspondiente parque de viviendas, en detrimento de la ciudad, cuya construcción es algo más que hacer nuevas viviendas. La proporción de empleo en la construcción en España se aproxima al 12,5% del empleo total, menos del 8% en la UE, y dicha participación es del 19% en las provincias andaluzas de Málaga y Almería.

-- La actual política urbanística de los ayuntamientos tiene lugar bajo el manto permisivo de los gobiernos autónomos. Dicha actuación está expulsando actividades productivas sostenibles, que no pueden competir en rentabilidad con la promoción inmobiliaria, pero que en bastantes ocasiones garantizan un mayor volumen de empleo que lo que sucede tras la construcción de los ingentes bloques de viviendas de temporada. En el Censo de 2001 las viviendas secundarias, junto con las viviendas vacías, suponían el 31% del parque total de viviendas (38% en Valencia). En dicho contexto no es extraño que la actividad productiva se reestructure en favor de la construcción, que crezca el déficit de balanza de pagos y que también cambie en el mismo sentido la composición del poder económico.



Los Constructores (1950). por Fernand Léger

Conclusiones

A poco más de siglo y medio de distancia histórica de las primeras formas de desarrollo del capital inmobiliario, podemos afirmar que la industria de la construcción, en su modernidad contemporánea, refleja nítidamente la naturaleza cíclica y contradictoria del capital; entendida esta categoría sociohistórica, siguiendo a Marx, como “la potencia económica que lo domina todo, de la sociedad burguesa”. Es decir, la naturaleza cíclica de esta rama industrial es expresión manifiesta de la dinámica cíclica del capital, como forma de desarrollo histórico de la totalidad social concreta. Esta forma de desarrollo industrial compleja manifiesta en su dinámica y estructura económica un desarrollo desigual y combinado; tecnológicamente, y en su concentración y centralización de capital.

La industria de la construcción es un sector muy sensible a las variaciones cíclicas de la dinámica económica en su conjunto. En las últimas décadas el capital, más aún en el marco de la crisis, encuentra en su reificación inmobiliaria una de las más complejas formas de desarrollo de su proceso de acumulación. Si bien es cierto que el capital inmobiliario forma parte de la totalidad de la lógica económica del capital, articulando materialmente los procesos sociales, no es menos cierto también que se ve afectado o impactado por las crisis económicas, en el marco de la denominada *economía casino* o *capitalismo de casino*, donde el capital financiero especulativo juega un papel importantísimo en las concesión de créditos para este sector industrial, uno de cuyos resultados es, precisamente, el boom inmobiliario. En casi un cuarto de siglo, el país sigue sumido en el subdesarrollo de la infraestructura y de equipamiento colectivo urbano—regional. En México, podemos constatar fehacientemente la tesis del “desarrollo del subdesarrollo”, y es sobre esta consideración fundamental que en los últimos 25 años, la industria de la construcción no ha contribuido a un mejor bienestar social para la mayoría de la población mexicana, ni en lo que se refiere a la infraestructura, equipamientos colectivos ni a la vivienda. La llamada *crisis urbana* persiste y, dentro del marco del neoliberalismo, con sus políticas privatizadoras de los bienes públicos, tiende a agudizarse.

En tal sentido, el estudio de esta industria, desde la perspectiva de la crítica de la economía política, ofrece la posibilidad de poder entender mejor la naturaleza del capital y de las formas concretas de su desarrollo sociohistórico. Debemos insistir en que una de las manifestaciones de la ley general de la acumulación del capital, siguiendo a Marx, se encuentran en las condiciones materiales de vida como son, precisamente, las condiciones habitacionales, incluidas las del habitat urbano considerado como espacio social construido. Uno de los índices de desarrollo humano de una sociedad determinada muy claro y preciso es la cantidad y calidad de la vivienda, la de los equipamientos colectivos, servicios públicos e infraestructura; de ahí que sea necesario comprender mejor éste sector económico que produce tales medios de subsistencia vitales (vivienda), medios de producción e intercambio (fábricas, almacenes comerciales, etcétera) y condiciones generales materiales de la vida social.

La vieja afirmación de Engels de que “la industria de la construcción encuentra en la edificación de casas de alquiler elevado un campo de especulación infinitamente más favorable y solamente por excepción construye casa para obreros”, ya no resulta tan certera en nuestros tiempos, por lo que la debemos matizar o actualizarla. Es muy cierto que la edificación masiva de vivienda de alquiler elevado hace mucho tiempo que dejó de ser un verdadero negocio de especulación inmobiliario, pero también es cierto que los objetivos fundamentales de esta rama económica no han variado en su esencia; la de obtener la máxima ganancia capitalista posible. Aunque las formas para obtenerla han variado históricamente, éstas no lo han sido tanto como para olvidarnos del motor de la dinámica económica de esta industria ni tampoco de las causas fundamentales que dan origen a la penuria habitacional. El boom inmobiliario habitacional en sus diversas tipologías —desde la vivienda popular de “interés social”, hasta la llamada vivienda “residencial plus”, pasando por la casa-habitación para las clases medias— es ejemplo de que esta industria actualmente encuentra en la edificación masiva de vivienda “popular” una veta de acumulación de capital coyuntural extraordinaria, al igual que ha encontrado otra veta más en la producción de vivienda

de lujo. Asimismo, el boom inmobiliario ha sido y es un campo fértil de especulación por el capital que actualmente se despliega por las grandes ciudades mexicanas y del mundo entero. La zona metropolitana de la Ciudad de México, Jalisco, Nuevo León y Veracruz, siguen siendo los territorios que tienen mayor dinamismo de la construcción. El desarrollo desigual regional en el país es una expresión fiel de la actividad económica de este sector, cuyo ritmo es acorde al proceso de acumulación de capital diferenciado territorialmente en el país.

La industria de la construcción —siguiendo la orientación de una de las tesis fundamentales sobre el capitalismo tardío estudiado por Ernst Mandel— viene a confirmar un papel determinante, conjuntamente con la propiedad privada de la tierra urbana y la especulación de bienes raíces, en el proceso caótico e irracional de la urbanización, derivado de la subordinación de la *planeación urbana* tecnoburocrática-neoliberal a la lógica económica imperante y rampante del mercado. Las ciudades mexicanas también son ejemplo manifiesto de ello, pues, el verdadero planificador urbano es el capital en su conjunto y, particularmente el capital inmobiliario. La construcción de megaproyectos urbanos es testimonio de ello, especialmente aquellos macroproyectos edificándose en las llamadas “ciudades globales”; grandes formaciones urbanas donde el capital encuentra condiciones favorables para su expansión y crecimiento.

En periodos de crisis el Estado tiene a presentarse como lo que es; en otras palabras, tiende a revelar más su verdadera naturaleza política con su contenido de clase. Eso es lo que ha venido sucediendo con el Estado mexicano. El Estado, su papel político y sus diversas formas de intervención (económica, urbano-territoriales, etcétera), encuentra en la industria de la construcción un instrumento de apoyo para impulsar un conjunto de intereses hegemónicos. Su política responde más a la necesidad de alentar la acumulación de capital inmobiliario que a la solución de las necesidades sociales de la población en materia habitacional, equipamiento colectivos y servicios públicos e infraestructura urbana y regional. Una de las políticas gubernamentales orientadas a facilitar la dinámica del mercado inmobiliario habitacional es promover la industria de

la construcción acorde a la lógica económica del mercado en su conjunto. Estas políticas responden a los objetivos macroeconómicos y obedecen a las estrategias promovidas por el Banco Mundial. En tal sentido, las políticas urbanas y habitacionales, impulsan y reproducen adecuadamente los intereses económicos y políticos de los grupos dominantes locales y foráneos. El contenido de clase del Estado se hace muy claro desde esta perspectiva y anula toda visión ideológica especulativa de su papel como una institución que vela por los intereses del conjunto de la sociedad. La visión teórica—ideológica especulativa weberiana, por ejemplo, no permite captar nítidamente la realidad del papel político estatal en lo urbano—territorial; más aún, si se trata de comprender mejor la relación de las políticas estatales con relación a los movimientos sociales urbanos populares, campesinos e indígenas, relativos a la disputa por la apropiación del territorio.

La dinámica de este sector industrial no se puede comprender suficientemente sino se incorpora en el análisis una profunda corrupción existente en la relación entre las autoridades gubernamentales, de cualquier nivel administrativo, y los representantes del capital inmobiliario. Uno de los mecanismos aviesos del funcionamiento del sector es la “corrupción urbanística”, que tiene que ver con las formas ilegales en la concesión de permisos municipal para edificar, de las formas de licitación de la obra pública, etcétera. Esta corrupción política, inherente al sistema, ha venido funcionando como lubricante para la maquinaria económica del sector constructor.

El proceso de acumulación del capital inmobiliario dentro del periodo neoliberal se ha dado bajo formas más intensivas de explotación de la fuerza de trabajo, si nos atenemos a las condiciones laborales del proletariado de la construcción, por un lado, y, por otro, a las condiciones salariales, en cuanto a la pérdida de su poder adquisitivo derivada de la tendencia a la disminución de las remuneraciones a los albañiles como trabajadores directos del proceso productivo y generados del plusvalor que se distribuye entre las diversas fracciones del capital inmobiliario. Los trabajadores de la industria de la construcción ganan en promedio cuatro mil 363 pesos por persona. 55 por ciento de los trabajadores de la construcción cuentan con educación primaria y más

de 50 por ciento son asalariados formales, pero el grueso de ellos es reclutado por medio de contratistas y una mínima parte son trabajadores de base. En pocas palabras, hay una indefensión laboral de este proletariado industrial. La mano de obra es la primera afectada por las crisis recurrentes de la industria de la construcción, pues el desempleo masivo es el primer impacto que recibe drásticamente. En 1979, en pleno boom de la construcción, el porcentaje de la PEA de la construcción era de 6.4 por ciento, lo que significa la cantidad de un millón 200 mil trabajadores. En agosto de este año de 2006, el personal ocupado en las empresas del ramo sumó 430 mil 168 trabajadores, de los cuales 337 mil estaban clasificados como obreros y 93 mil 173 como empleados administrativos. En casi 25 años, ha habido un decremento terrible del 64.16 por ciento del personal empleado. La crisis golpea, en primer lugar a los trabajadores. Casi todo el peso de la recesión y del estancamiento recae sobre ellos de forma dramática. Ello, obedece, en alguna medida importante, a que este proletariado ha sido inmovilizado con la *camisa de fuerza* del control corporativo del sindicalismo charro, al igual que el resto de los sectores laborales.



Trabajadores durante un descanso en la construcción del *Rockefeller Center* (1932). Foto de Charles C. Ebbets

Perspectivas para un desarrollo alternativo del sector de la construcción dentro de una transición democrática necesaria e impostergable.

El funcionamiento de la industria de la construcción en su forma contradictoria e irracional es uno de los problemas estructurales de la economía nacional. La necesidad impostergable de empezar políticamente a modificar su lógica económica para que contribuya realmente al bienestar social —construyendo viviendas, infraestructura, escuelas, hospitales—, en beneficio de la mayoría de los mexicanos, obliga a considerar la necesidad política de una nueva organización social, cuyas bases económicas y políticas implican grandes y profundos cambios de las estructuras sociales dominantes por nuevas formas de organización económica y política.

Para alcanzar otro de desarrollo social plenamente humano, compartido, justo, es necesario trastocar el orden político actual por uno de naturaleza democrático, cuya auténtica representatividad popular permita decidir las alternativas de solución a las necesidades colectivas. La disyuntiva de desarrollo del sector construcción está a la vista: una mayor subordinación a los grandes capitales externos y locales a través de la privatización de obras y servicios públicos, con los consecuentes problemas de desempleo masivo, déficit de infraestructura y vivienda, mayor anarquía urbana, despilfarro inmobiliario y edificación de obras suntuarias, o, un crecimiento económico sostenido con base a una política económica clara de inversiones estatales y privadas en aquellas ciudades y regiones atrasadas; creación de infraestructura urbana-regional equilibrada, dentro de una estrategia territorial global de planeación urbana-rural de manera armónica, racional y sustentable.

La segunda alternativa será ilusoria, si no consideramos a la construcción como un sector estratégico (fuente de empleo y efectos multiplicadores en ramas industriales). Tal alternativa democrática establece la condición de una nueva política económica, reestructurando la política del gasto social estatal destinado a la obra pública: transparencia gubernamental evitando la corrupción en las concesiones de construcción de la obra pública; freno a la monopolización; reorientación de las políticas urbano-regionales, habitacionales, ecológicas, con base en la participación democrática

de las organizaciones populares y sectores de la sociedad civil en las políticas de construcción y administración de la obra pública en el marco político de una profunda reforma urbana y rural. Así mismo, el imperativo de mejorar las condiciones laborales, salariales, de vida, de los trabajadores de la construcción (prestaciones sociales, libertad sindical, seguridad, participación de las utilidades de las empresas, etc.). Finalmente, y no menos importante, considerar la necesidad de ajustes económicos estructurales en ramas estratégicas colaterales a la construcción, como la industria cementera, siderúrgica, ladrillera, aluminio, vidrio, etcétera.

La verdadera posibilidad de empezar a resolver la cuestión de la vivienda radica en un cambio profundo del actual modelo de desarrollo económico, social y político hacia una forma de gobierno democrático, sustentando en una democracia radical.¹

Radical es un concepto que significa la raíz de la naturaleza de las cosas. Que va al fondo del asunto social y público. Desde esta perspectiva, eso implica, entre otras cosas, la necesidad de una transición hacia una profunda reforma urbana radical, derivada de una reforma democrática de Estado; una reforma urbana popular que sea representativa verdaderamente de los intereses del grueso del pueblo trabajador del campo y la ciudad.

Dentro del vocabulario liberal tecnoburocrático es tabú hablar de reforma urbana porque en cierta forma hace pensar que todo tipo de reforma es inconveniente al orden social establecido; más aún cuando esta palabra encierra una lógica semántica de cambio subversivo al conservadurismo neoliberal que parece privar en todos los partidos políticos en contienda electoral. Como señalaban acertadamente hace ya algún tiempo los urbanistas Jorge E. Hardoy y Oscar Moreno: "El concepto de reforma urbana es comparativamente más reciente que el de reforma agraria. Ha sido, empero, deformado teórica y legislativamente, confundiéndolo intencionalmente ya con un plan de viviendas de interés social, ya con normas legislativas que instrumentan controles de los precios de la tierra urbana o de los arrendamientos, ya con un mecanismo para absorber la plusvalía creada por las obras públicas. Esta confusión es producto de la apropiación ideológica del concepto por quienes desean

instrumentar políticas que superen los conflictos coyunturales manteniendo intactas las causantes estructurales. (Los) "Procesos de transformación territorial como los señalados no pueden ser propuestos, ejecutados, ni implementados por la mayoría de los gobiernos de los países del área, ya que vulnerarían los intereses que tan férreamente vienen representando desde hace muchos años. Finalmente –afirman Hardoy y Moreno--, se puede afirmar que en el desarrollo del sistema capitalista no es posible pensar que los grupos opresores y oprimidos coincidan en los objetivos y en los alcances de las políticas nacionales de urbanización, ni en proyectos de sociedad futura de los cuales los procesos de reforma agraria y urbana forman parte."

En efecto, de lo que tratamos de sustentar aquí es de un modelo de reforma urbana cuyo contenido político sea representativo de los intereses de las clases subalternas y esto supone, necesariamente, otro orden de lógica política del funcionamiento de la administración pública urbana; de un orden político distinto al actual; de una gobernanza municipal, estatal y federal democrática; lo que supone, a su vez, trastocar el actual modelo de desarrollo social neoliberal. Esta reforma urbana integral, democrática y popular haría posible ciertas condiciones para un desarrollo urbano sustentable en la medida de que hace prevalecer el interés público por encima del privado, y en tal sentido, la política económica sobre la industria de la construcción tendría que ser acorde al programa y a los principios de una reforma urbana de tal naturaleza.

La naturaleza de las expropiaciones bien definidas legal y urbanísticamente para el interés público, es decir, para el interés colectivo ciudadano comunitario, tendrían que empezar a regular el mercado inmobiliario, entre otras cosas. Por supuesto, la política económica, al igual que el resto de las políticas públicas, tendería a reforzar el estado benefactor de naturaleza social. Un proyecto de sociedad futura, siguiendo a Hardoy y a Moreno, pasan por un proyecto de ciudad alternativa. Una ciudad cuya (re)construcción social tiene como bases políticas las decisiones democráticas emanadas del poder popular; es decir, de la mayoría de la población. La única

posibilidad de revertir la lógica del caos urbano es pugnar por establecer un gobierno de los abajo; los de arriba han mostrado su incompetencia política para construir una ciudad humanizada. Establecer un verdadero Estado de Derecho requiere de una reforma urbana de esta naturaleza. *El derecho a la ciudad*, siguiendo a Henri Lefebvre, tiene que ser un derecho establecido no sólo por un decreto formal sino por una acción práctica ciudadana consecuente con el espíritu republicano (la cosa pública) para el bienestar de la sociedad entera. Estableciendo una auténtica democracia participativa en el gobierno local. En otras palabras, el poder local lo ejerce la mayoría de la ciudadanía para establecer el bien común.

Hardoy menciona que "la ciudad del futuro no se debe considerar solamente como un mero ejercicio arquitectónico o ingenieril que puede ser planeado sino que se pueden introducir algunas directrices físicas y estrategias sociales y económicas amplias, con el objeto de guiar su crecimiento y el futuro del suelo urbano. La meta es minimizar los peores impactos de los múltiples ambientes urbanos de pobreza en la vida del hombre a la vez que controla el uso de áreas inadecuadas para vivir y se protegen los ambientes naturales que serán claves en las futuras áreas metropolitanas". Pero eso es una transición obligada, porque, como bien dice este lúcido urbanista y humanista, se trata "de buscar ciudades en las que la solidaridad, la confianza y la alegría se extiendan, basadas en la libertad, la igualdad y el diálogo. Esto no es una utopía; puede convertirse en una utopía progresiva porque las utopías no tienen límites espaciales o temporales."² En plena encrucijada histórica de este nuevo siglo XXI se hace visible y vigente, para la humanidad entera, la propuesta radical de Engels cuando decía que los males sociales a los que contribuía la industria de la construcción solamente se podrán resolver si se transforma de raíz todo el orden social.

Notas:

¹ C. Douglas Lummis. *Democracia radical*. Siglo XXI editores. México, 2002. Dice Lummis que la democracia tendría que plantearse desde las raíces. La democracia no es un sistema sino un proyecto histórico que la gente manifiesta luchando por él. Hay democracia donde el pueblo tiene el poder. No es el voto ni las elecciones libres solamente. La democracia "es la lucha por el poder del pueblo", no un aparato que pretende representar ese poder. De ahí que la democracia aparezca como el concepto más "corruptible". "En política radical, el arte de lo posible, dice Lummis, es el arte de extender el dominio de lo posible, el arte de crear lo posible a partir de lo imposible".

² Jorge E. Hardoy y Oscar Moreno. *Tendencias y Alternativas de la Reforma Urbana*. **Desarrollo Económico**. Vol. XIII N° 52. 1974. <http://www.educ.ar>. Véase también: *La ciudad del futuro*, en: **Grandes Metrópolis de América Latina**. Sección de Obras de sociología. Coordinación de Marina Heck. Fondo de Cultura Económica. Sao Paulo, Brasil, 1993. Página 290.

Glosario de términos:

Capacidad de planta:

Se define como la capacidad de producción que tiene la empresa durante un período de trabajo normal, es decir, la máxima producción que se puede obtener con el uso pleno de todos los recursos de la empresa (maquinaria, equipo, personal, instalaciones, etc.). Este término es utilizado generalmente en la Industria Manufacturera en el cual las instalaciones, maquinaria, personal, etc.; están definidos en un espacio físico determinado lo cual facilita su medición. En el Sector Construcción, debido a sus características de operación, muchas de las empresas no cuentan con la misma posibilidad, sin embargo puede ser medida de acuerdo a los recursos con los que cuenta la empresa y el nivel de obras o producción que pueda realizar, por lo tanto el porcentaje de utilización nos permitirá medir el grado en que son utilizados los recursos productivos de la empresa en un período de tiempo determinado de acuerdo con la obra generada.

Compra de materiales para la construcción:

Es el importe de los materiales comprados por la empresa a costo de adquisición durante el mes de referencia. Incluye los materiales explotados por la empresa (valorados como si los hubiera comprado o según el valor registrado en su contabilidad), los que ingresaron a los almacenes, bodegas u otras. Excluye el importe de los materiales propiedad de terceros o subcontratistas.

Consumo materiales para la construcción:

Es el importe de los materiales consumidos por la empresa a costo de adquisición, en obras que ejecutó de manera directa o para otros contratistas durante el período de referencia, constituyéndose como el elemento principal o auxiliar de la misma por ejemplo: tabique, varilla, arena, cemento, vidrio, etcétera. Incluye los materiales explotados por la empresa (valorados como si los hubiera comprado o según el valor registrado en su contabilidad). Excluye el importe de los materiales propiedad de terceros o subcontratistas; los materiales que quedaron en bodega en el período de referencia; así como los materiales dados a subcontratistas.

Destino de la obra:

Este concepto se utiliza para indicar el destino de cada una de las obras en ejecución o terminadas en el período de referencia, ya sea demandada por el sector público o privado, indicando quién es el propietario o el inversionista de la obra.

Empleados:

Comprende al personal cuyas funciones son de dirección gerencia, administración, contabilidad, ventas, archivo, trabajos generales de oficina o personal especializado en la planeación, etcétera. Excluye al personal contratado por subcontratistas.

Localización Geográfica:

Se refiere a la entidad federativa (Estado) en el cual se realiza o realizó la obra. A cada Estado del país se le asigna un número clave, idéntico al lugar que corresponde alfabéticamente y también existe una clave destinada a aquellas obras que se realicen fuera del territorio nacional.

Obra concesionada:

Son aquellas obras que realiza una empresa constructora, las cuales son financiadas construidas y explotadas por un particular durante un período determinado y que al término del mismo se entrega al patrimonio gubernamental debido a que se realizó por encargo del Gobierno o por alguna entidad gubernamental.

Obra no concesionada:

Son todas las obras que realiza la empresa constructora por encargo de cualquier particular o entidad privada.

Obra privada:

Son todas las obras que realiza una empresa constructora para cualquier particular o entidad privada, incluyendo las obras realizadas por las empresas y organismos de los diversos sectores económicos del país.

Obra pública:

Son todas las obras que realiza una empresa constructora por encargo de una dependencia gubernamental en cualquiera de sus tres niveles: Federal, Estatal y Municipal.

Obreros:

Comprende a los trabajadores directamente ocupados en las etapas y procesos de la construcción como albañilería, yesería, carpintería, electricidad, pintura, operadores, mecánicos, chóferes, soldadores, etcétera. Incluye al personal de limpieza, veladores y bodegueros. Excluye al personal contratado por subcontratistas.

Personal ocupado:

Comprende a los trabajadores empleados y obreros, eventuales o de planta, que en el mes de referencia trabajaron bajo control o dirección de la empresa en la entidad federativa o fuera de ésta (es decir en el estado donde se ubica la empresa o en cualquier estado de la República Mexicana) con una remuneración fija o determinada, cubriendo como mínimo una tercera parte de la jornada laboral. Incluye al personal con licencia por enfermedad, vacaciones, huelgas y licencias temporales con o sin goce de sueldo. Excluye al personal con licencia ilimitada, pensionado con base en honorarios, iguales o comisiones.

Precio de venta:

Es el valor que resulta de sumar la base de los precios unitarios de los gastos directamente relacionados con la construcción, los gastos indirectos, los gastos

adicionales (como derechos locales y federales e impuestos que se causaron con motivo de ejecución de las obras; excepto el IVA) y la utilidad o ganancias que la constructora obtuvo de su actividad. Conforme a las recomendaciones de la Organización de la Naciones Unidas (ONU) la forma de ejecución de la obra se clasifica como sigue: a) en forma directa (como contratista principal), b) para otros contratistas y c) por subcontratistas.

Remuneraciones al personal ocupado:

Comprende todos aquellos pagos efectuados a su personal ocupado durante el período de referencia contemplando también horas extras, trabajos extraordinarios, aguinaldos, bonificaciones, incentivos, pagos de vacaciones y licencias temporales. Incluye descuentos por impuestos, seguro social, cuotas sindicales y otros.

Sector construcción:

Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la construcción de edificios y obras de ingeniería civil (puentes, carreteras, presas, vías férreas, centrales eléctricas, puertos, etcétera; en general, las grandes construcciones o construcciones de obra pesada), así como las actividades de ampliación, modificación, reconstrucción, mantenimiento y reparación en las construcciones. Incluye también a las unidades económicas dedicadas principalmente a la demolición, al relleno de suelo, nivelaciones, movimientos de tierra, excavaciones, drenado de suelos y otras preparaciones de suelos; a la instalación en construcciones de equipo y materiales prefabricados (elevadores, escaleras eléctricas, puertas giratorias, sistemas de calefacción, de aire acondicionado, tuberías o sistemas de plomería y similares); y a la supervisión y administración de obras. Las unidades económicas que realizan la construcción de obras en combinación con actividades de servicios (consultoría en ingeniería, arquitectura, administración de la construcción) se clasifican en el sector construcción según el tipo de construcción que realizan. La venta con la instalación incidental de equipos se clasifican en comercio.

Tipo de obra:

Es la característica que distingue a una obra de otra(s), permitiendo que la empresa encamine sus actividades a los diferentes giros existentes tales como edificación (vivienda, escuelas, hospitales, etcétera); agua, riego y saneamiento (presas, perforación de pozos, drenaje urbano, entre otros); electricidad y comunicaciones (instalaciones telefónicas y telegráficas, plantas hidroeléctricas y termoeléctricas, etcétera); transporte (autopistas, carreteras y caminos; obras de urbanización; aeropistas, astilleros, etcétera); petróleo y petroquímica (perforación de pozos, plantas de refinación, sistemas de conducción por tubería, etcétera.), otras construcciones (instalaciones mineras, excavaciones subterráneas, cimentaciones especiales, entre otras); servicios (planeación, anteproyectos y diseños de ingeniería civil, industrial, petrolera, petroquímica, minera, siderúrgica y análogas).

Clasificación por especialidad:

VIAS TERRESTRES:

Caminos
Puentes
Viaductos
Autopistas
Metro y tren ligero
Ferrocarriles
Señalamientos y protección
OBRAS HIDRÁULICAS:
Presas de todo tipo
Canales y superficies de riego
Pozos
Túneles
Obras de protección
Conducción
Tanques de almacenamiento
Plantas de tratamiento
Obras de saneamiento
MARÍTIMO Y FLUVIAL
Rompeolas
Muelles y atracaderos
Protección de costas
Astilleros
Obras fluviales
Plataformas
INSTALACIONES
Hidráulicas y sanitarias
Eléctricas
Gas
Aire acondicionado y refrigeración
Telecomunicación
Intercomunicación
Sistema contra incendio
Electromecánicas
EDIFICIOS NO RESIDENCIALES
Manufactureras (talleres, industria ligera, etcétera)
Oficinas
Comercio
Servicio (limpieza, correos, telégrafos, etcétera)
Hospitales y clínicas
Educación
Escuelas
Cines, teatros, etcétera
Hoteles
URBANIZACIÓN
Terracería y pavimentos
Redes de agua y drenaje
Banquetas y guarniciones

Pavimentos de calles y avenidas

Señalamiento

CONSTRUCCIÓN INDUSTRIAL

Construcción de estructuras fabriles, así como las instalación de equipos y elementos para procesos industriales, generación de energía y líneas de conducción

ENERGÍA ELÉCTRICA

Producción

Conducción y distribución

PLANTAS E INSTALACIONES INDUSTRIALES

Manufactura

Procesos

PETRÓLEO / PETROQUÍMICA

Extracción

Refinación

Conducción

VIVIENDA

Unifamiliar

Multifamiliar

OTRAS CONSTRUCCIONES

Instalaciones mineras

Cimentaciones especiales

Otras no especificadas

Valor de la producción:

El valor de producción comprende todos los trabajos de construcción que la empresa realizó dentro y/o fuera de la entidad federativa como contratista principal, para otros contratistas y por subcontratistas, durante el período señalado, a precio de venta y de acuerdo con el avance físico de la obra acorde con el valor total de la misma. De esta manera se obtiene la producción real de una empresa constructora.

Valor de los trabajos efectuados como contratista principal (antes en forma directa):

Son todos los trabajos encomendados a la empresa, por una autoridad competente, por el inversionista o el dueño de la obra; valuados a precio de venta y de acuerdo con el avance físico de la misma, durante el período de referencia. Incluye el valor de los trabajos efectuados por subcontratistas para la empresa.

Valor de los trabajos efectuados para otros contratistas:

Son todos los trabajos de construcción realizados por la empresa para otras constructoras en carácter de contratista, valuados a precio de venta y de acuerdo al avance físico de la obra, durante el período de referencia.

Valor de los trabajos efectuados por subcontratistas:

Son todos los trabajos de construcción realizados por otra(s) constructora(s) en carácter de contratista(s), para las obras encomendadas a la empresa

constructora o contratista principal; valuados a precio de venta y de acuerdo con el avance físico de la obra en el periodo de referencia. Excluye pagos de servicios profesionales, rentas y alquileres.

*Tamaños de las empresas de acuerdo a sus ingresos anuales:
Rangos de estratificación (miles de pesos)*

Empresas	Límite	
	Inferior	Superior
Gigantes	70 767.0	en adelante
Grandes	39 493.0	70 766.9
Medianas	20 015.0	39 492.9
Pequeñas	12 913.0	20 014.9
Micro	1.0	12 912.9

Fuente: CMIC



Dibujo de Pablo O'Higgins

Bibliografía:

- ACEVEDO LOPEZ, MA. Guadalupe y Adrián Sotelo Valencia (coordinadores). **Reestructuración Económica y Desarrollo en América Latina**. UNAM y Siglo XXI Editores, México, 2004.
- AGUILAR MORA, Manuel. **Crisis y Esperanza. México más allá de 1984**. Juan Pablos Editor, 1984.
- El Escándalo del Estado. Una teoría del poder político en México**. Editorial Fontamara, México, 2000.
- ALVAREZ, Alejandro. **La crisis global del capitalismo en México 1968-1985**. Ediciones Era, México, 1988.
- ARAUD, Christian, (et.al.) **La construcción de vivienda y el empleo en México**, México, El Colegio de México, 1975.
- ARZUAGA MAGNONI, Javier. **Racionalidad Empresarial. Los megaempresarios mexicanos**. Ediciones Gernika, México, 2004.
- ASCHER, Francois (et.al.). **Política de la vivienda**. Editorial Ayuso. Madrid, 1977.
- AZUELA, Antonio y Emilio Duhau (coordinadores). **Gestión urbana y cambio constitucional**. Universidad Autónoma Metropolitana-Universidad Nacional Autónoma de México, 1993.
- BAIROCH, Paul, **De Jericó a México. Historia de la urbanización**. Editorial Trillas, México, 1990
- BARTHELEMY, Denis (et.al.). **La rente fonciere. Approches théoriques et empiriques**. Association des Etudes Foncières (ADEF). París, 1984.
- BAUMAN, Zygmunt. **La globalización. Consecuencias humanas**. Fondo de Cultura Económica de Argentina, Buenos Aires, 1999.
- BERMAN, Marshall. **Todo lo sólido se desvanece en el aire. La experiencia de la modernidad**. Siglo XXI Editores, México, 1988.
- BLOCH, Ernst. **El principio esperanza**. Ediciones Aguilar. Madrid, 1979.
- BOILS, Guillermo. *El Banco Mundial y la política de la vivienda en México*, en: **Revista Mexicana de Sociología**. Año LXVI, núm. 2, abril-junio de 2004. UNAM. Instituto de Investigaciones Sociales.
- BOLIVAR, Teolinda y Alberto Lovera: "La industria de la construcción en Venezuela" en, **Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina**, Emilio Pradilla (compilador) México. Universidad Autónoma Metropolitana 1982. Col. Ensayos.
- BORON, Atilio A. **Tras el búho de Minerva. Mercado contra democracia en el capitalismo de fin de siglo**. Fondo de Cultura Económica de Argentina, Buenos Aires, 2000.
- Imperio & Imperialismo. Una lectura crítica de Michael Hardt y Antonio Negri**. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Buenos Aires, 2002.
- BOTTERO, Bianca. **Arquitectura. La cultura del 900**. Volumen 5. Editorial Siglo XXI, México, 1985.
- CALVINO, Italo. **La especulación inmobiliaria**. Editorial Bruguera, Barcelona, 1981.
- CAMPOS VENUTI, Giuseppe. **Urbanismo y austeridad**, Ediciones Siglo XXI de España, Madrid, 1981.

- CASTAINGTS TEILLERY, Juan. **México: economía, mito y poder**. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. México, 1994.
- CEBALLOS OSORIO, Jaime: **Los recursos humanos en la rama de la construcción**, México, ENA-UNAM, 1969
- CEPAL: **La política industrial en el desarrollo económico de México**, Comisión Económica para América Latina, 1971.
- CHEETHAM, Rosemond: El sector privado de la construcción: factor de dominación, en: **Imperialismo y urbanización en América Latina**, Manuel Castells (comp.), Barcelona, 1973.
- CIDE: **Economía Mexicana**, N. 2. México, 1980
- CIHAC: **VI Sesión de consenso y análisis en las tendencias de la construcción**, México. Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación, A.C. (Xerox), Abril de 1982.
- CIUDADES. Análisis de la Coyuntura, Teoría e Historia Urbana. Revista de la Red Nacional de Investigación Urbana (RNIU).
- CMIC: **Revista Mexicana de la Construcción**; Órgano oficial de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción.
- CNIC. **Boletín Informativo de la construcción**, Órgano oficial de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción, México.
- CNIC: **Congresos Mexicanos de la industria de la construcción; 1955-1969**, México, Cámara Nacional de la Industria de la construcción, 1970.
- CNIC: **Programa técnico y relatorías**, Acapulco, CNIC-XII Congreso Mexicano de la Industria de la Construcción, Abril de 1979.
- CNIC; **Memorias de los Congresos Mexicanos de la industria de la construcción**: VI/1966, IX/1973, X/1976, México, D.F.
- CNIC; **Veinticinco años de la industria mexicana de la construcción**, Cámara Nacional de la Industria de la construcción México, Abril de 1978
- CNIC-FIIC; **Los Congresos de la FIIC: 1958-1970**, México, CNIC Bay Gráfica y Ediciones, 1971.
- COHEN, Daniel. Riqueza del mundo, pobreza de las naciones. Fondo de Cultura Económica de Argentina, Buenos Aires, 1988.
- COMBE, Daniele: **Developpment de L'immobilier et evolución de L'industrie du batiment**, París, CSV. 1977.
- COMERCIO EXTERIOR; "La industria de la construcción se recupera lentamente", Vol. 28, Núm, 8, Agosto de 1978
- CONCHEIRO BOHÓRQUEZ, Elvira. **El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista**. Ediciones Era-Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Económicas. México, 1996.
- CONOLLY, Priscilla. **El contratista de don Porfirio. Obras públicas, deuda y desarrollo desigual**. El Colegio de Michoacán, UAM-Azcapotzalco, Fondo de Cultura Económica, México, 1997.
- CONSTRUNOTICIAS. *Constru-News Internacional*, México, Junio 1981, Número 209, Año 18.
- COPEVI: **Investigación sobre vivienda IV: El capital en la producción de vivienda**, México, Centro Operacional de Vivienda y Poblamiento, A.C., 1975.

- CORDERA, Rolando y Clemente Ruíz: *Esquema de periodización del desarrollo capitalista: notas*, en. **REVISTA DE INVESTIGACION ECONOMICA** Núm. 153, México, Julio-Sept. de 1980.
- CORDERA, Rolando: "Estado y economía en México: La perspectiva histórica" en, **ECONOMIA DE AMERICA LATINA**, México, CIDE, Sept. 1979,. Semestre 3.
- CORDERO, Salvador y Rafael Santín: **Los grupos industriales: Una nueva Organización económica en México**. El Colegio de México, Cuadernos del CES, Núm. 23. 1977.
- COUSIN. J. P. *Au Mexique: Logement, instrument politique*, en, **L'Architecture D'aujourd'hui** Núm. 173, Boulogne, Mayo-Junio, 1974.
- CRITICAS DE LA ECONOMIA POLITICA, **Estado y capital**. Núms. 12 y 13, Editorial El Caballito, México, 1979.
- CUENYA, Beatriz, Carlos Fidel e Hilda Herzer (coordinadores). **Fragmentos sociales. Problemas urbanos de la Argentina**. Siglo XXI editores Argentina, 2004.
- CRUZ RODRÍGUEZ, María Soledad. **Espacios Metropolitanos. Población, planeación y políticas de gobierno**. UAM-Azcapotzalco y Red Universitaria de Investigación Urbana. México, 2006.
- CHUA, Amy. **El mundo en llamas. Consecuencias de la globalización**. Ediciones B, Barcelona, 2003.
- DE LA GARZA, Monica. Anibal Zottele Allende (coordinadores). **Bloques de Interdependencia: Mercado de Trabajo y Estudios de Caso**. Universidad Autónoma Metropolitana. Azcapotzalco, México, 1986.
- DELLA PERGOLA, Giulano. **La conflictualidad urbana**. Dopesa, Barcelona,
- DERYCKE, Pierre-Henri, *Et. Al. La rente fonciere. Approches théoriques et empiriques*. Association des Etudes Foncières. París, 1990.
- DISEÑO Y SOCIEDAD. Revista de teoría y análisis del diseño. Departamento de Teoría y análisis. Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México.
- DOUGLAS LUMMIS, C. **Democracia radical**. Ediciones Siglo XXI, México, 2002.
- DUHAU, Emilio, **Habitat Popular y Política Urbana**. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México, 1998.
- EL VIEJO TOPO, revista mensual (varios números). Barcelona.
- ENGELS, Friedrich: **Contribución al problema de la vivienda**, Moscú, Editorial Progreso, 1976.
- La situación de la clase obrera en Inglaterra**, México, Ed. de Cultura Popular, 1977.
- ENSAYOS. Revista de economía política e historia. División de Estudios de Posgrado. Facultad de Economía. UNAM.
- FAUSTO BRITO, Adriana (coordinadora). **Suelo urbano y reservas territoriales. Políticas y mercado del suelo en América Latina**. Universidad de Guadalajara, México, 1998.
- FEDERATION NATIONALE DU BATIMENT "Las empresas francesas constructoras de edificios", París, FNB, 1980.
- FOLIN, Marino: **La ciudad del capital y otros escritos**, México, Ed. Gustavo Gili, 1977.
- FORRESTER, Viviane. **El horror económico**. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1997.

- FUENTES MORUA, Jorge, **Marx—Engels. Crítica al despotismo urbano: 1839-1846**. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México, 1991.
- FOUGEYROLLAS, Pierre, **Ciencias Sociales y Marxismo**. Fondo de Cultura Económica, México, 1981.
- Los procesos sociales contemporáneos**. Fondo de Cultura Económica, México, 1982.
- GARRIDO N., Celso. (coordinador). **Empresarios y Estado en América Latina**, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), Fundación Friedrich Ebert, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. México, 1988.
- GERMIDIS, Dimitri A.: **El trabajo y las relaciones laborales en la industria mexicana de la construcción**, México, El Colegio de México, 1974.
- GERMIDIS, Dimitri A.: **L'industrie de la construction au Mexique**, París, Technical Papers, 1972.
- GONZALEZ, Eduardo: Política económica y acumulación de capital en México de 1920 a 1955, en: **REVISTA DE INVESTIGACION ECONOMICA**, México, Núm. 153, Jul-Sept. 1980.
- GUERRA FEFER, Rosa María. "La industria de la construcción en el período de crisis 1970-1980". **ECONOMIA INFORMA** Núm. 85 Septiembre 1981. México, FE-UNAM.
- GUILLÉN ROMO, Héctor. **México frente a la mundialización neoliberal**. Ediciones Era, México, 2005.
- Problemas de la realización de la plusvalía en la fase avanzada del "subdesarrollo": caso México*, en, **IDEOLOGIA Y SOCIEDAD**, Bogotá. 1978.
- GUNDER FRANK, Andre. **América Latina: subdesarrollo o revolución**. Ediciones ERA, México, 1973.
- Acumulación dependiente y subdesarrollo**. Ediciones ERA, México, 1979.
- HABITACIÓN. Problemas de Vivienda y Urbanismo. Revista del Fondo de la Vivienda del ISSSTE.
- HANSEN, Roger: **La política del desarrollo mexicano**, México Editorial Siglo XXI, 1980.
- HARVEY, David. **Los límites del capitalismo y la teoría marxista**. Fondo de Cultura Económica (FCE). México, 1990.
- HECK, Marina (coordinadora). **Grandes metrópolis de América Latina**. Fondo de Cultura Económica, Sao Paulo, 1993.
- HERNANDEZ MARQUEZ, Juventina: **Estudio exploratorio del nivel de vida de un grupo de albañiles que trabajan en posición independiente en el D.F.**, México, FCP y S-UNAM, 1969.
- HIRSCH, Joachim. **Globalización, capital y Estado**. UAM-Xochimilco. Departamento de Relaciones Sociales, México, 1996.
- HOBSBAWM, Eric J. **La era del capitalismo**. Guadarrama /Punto Omega. Editorial Labor, Barcelona, 1977.
- INDOVINA, F. **El despilfarro inmobiliario**, Barcelona, Editorial Gustavo Gili, 1977.
- INEGI. **Encuesta Anual de la Industria de la Construcción (EAICO) 2002**. Instituto nacional de Estadística Geografía e Informática, México, 2003.

JACOBS, Eduardo: *La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional*, en, **ECONOMIA MEXICANA**, Núm. 3 CIDE, México, 1981.

JARAMILLO, Samuel: **Producción de vivienda y capitalismo dependiente: El caso de Bogotá**, Bogotá, CEDE-Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Edit. Dintel, 1980.

JAMESON, Frederic. *El ladrillo y el globo: arquitectura, idealismo y especulación inmobiliaria*. **NEW LEFT REVIEW**. Número 0. Ediciones Akal. Madrid, 2000.

KALMANOVITZ, Salomón. **El desarrollo tardío del capitalismo. Un enfoque crítico de la teoría de la dependencia**. Siglo XXI Editores de Colombia, 1983.

KOWARICK; Lucio: *Explotación y reproducción de la fuerza de trabajo: el problema de la vivienda*, en: **Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina**. Emilio Pradilla (comp), México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1982, Colección Ensayos. D.2.

LABICA-BENSUSSAN. **Dictionnaire critique du marxisme**. Quadrige. Presses Universitaires de France (PUF), París, 1982.

LEFEBVRE, Henri. **El pensamiento marxista y la ciudad**. Editorial Extemporáneos, México, 1973.

-**De lo rural a lo urbano**. Lotus mare, Buenos Aires, 1976.

LE MONDE DIPLOMATIQUE. Edición Española. Temas de Debate. **Pensamiento Crítico Vs. Pensamiento Único**. Madrid, 1998.

-**Geopolítica del caos**. Madrid, 2000.

LEFEBVRE, Henri. **El pensamiento marxista y la ciudad**. Editorial Extemporáneos. México, 1973.

LENIN, Vladimir I. **El desarrollo del capitalismo en Rusia**, Obras completas, Tomo 3, México, 1978.

LOPEZ PORTILLO TOSTADO, Jorge. *Notas sobre la teoría marxista del crédito*, en: **Investigación Económica** 163, enero-marzo de 1983. Sociedad, Teoría y Crisis. Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.

LOPEZ ROSADO, Diego: **Ensayos sobre historia económica de México**, México, UNAM, 1965

LUNGO, Mario: *El Salvador, 1932-1978. La crisis del Estado y el papel de las "políticas sociales"* en: **Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina**, Emilio Pradilla (compilador), México. Universidad Autónoma Metropolitana, 1982, Colección Ensayos. D. 2.

MADDISON, Angus. **Las fases del desarrollo capitalista. Una historia económica cuantitativa**. El Colegio de México/ Fondo de Cultura Económica, México, 1986.

MANDEL, Ernest: **La crisis: 1974-1980**, México, edit. Era. 1980

-MANDEL, Ernst y S. Jaber. **Estudios sobre el capital financiero semicolonial: petrodólares**. Editor 904, Argentina, 1977.

-**Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista**. Siglo XXI Editores, México, 1986.

-**El poder y el dinero**, Siglo XXI Editores, México, 1994.

MANRIQUE CAMPOS, Irma. "México: Modernización financiera integral en la condicionalidad de las políticas de ajuste estructura". Capítulo 1. Introducción. en:

- El ajuste estructural en América Latina. Costos sociales y alternativas.** Emir Sader (compilador.). Buenos Aires: CLACSO, marzo de 200
- MARRERO N., Humberto: **Algunos rasgos socio-antropológicos del trabajador eventual de la construcción**, Ponencia Núm. 69, XII Congreso Nacional de la Industria de la Construcción, Acapulco, 1980.
- MARX, Karl. **El Capital**, México, Ed. Siglo XXI, (8 volúmenes) 1976
 –**Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858** (3 volúmenes), México, 1976.
- MATTICK, Paul. **Marx y Keynes, Los límites de la economía mixta.** México, Ediciones Era, 1969.
- MAURO, Amalia. **Albañiles campesinos. Migración temporal de los obreros de la construcción.** Centro de Investigaciones (Ciudad). Quito, 1986.
- MEXICO ECONOMICO. **Anuario económico**, México, Edit. Somos, 1982.
- MONCAYO, Víctor Manuel. **Espacialidad y Estado: Formas y Re-Formas.** Distribuciones Fontamara, México, 1992.
- MORENO TOSCANO, Alejandra. *Los constructores de ciudades*, en revista **SIEMPRE** Núm. 693. México 1975.
- MORERA C, Carlos y Jorge Basave K.: *La crisis y el capital financiero en México*, en: **TEORIA Y POLITICA**, Núm. 4, México, Ed. Juan Pablos, Junio de 1981.
- NAREDO, José Manuel. **La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente (1985-1995).** Siglo XXI de España, Madrid, 1996.
- NAVIA, Patricio y Marc Zimmerman. **Las ciudades latinoamericanas en el nuevo (des) orden mundial.** Siglo XXI Editores, México, 2004.
- NOVACK, George. **El empirismo-pragmatismo. Crítica de la trayectoria de una filosofía dominante.** Fontamara, México, 2005.
- NUÑEZ, Oscar. *Infonavit un sistema corporativo para asalariados bajos*, en: **Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina**, Emilio Pradilla (compilador), México. Universidad Autónoma Metropolitana, 1982, Colección Ensayos, D.2
- OBRAS. Revista mensual sobre Ingeniería, Arquitectura, Diseño y Construcción en México
- OIT. Organización Internacional del Trabajo. **La industria de la construcción en el siglo XXI: su imagen, perspectivas de empleo y necesidades en materia de calificaciones.** Ginebra, 2001.
- OSORIO, Jaime, **Fundamentos del análisis social. La realidad social y su conocimiento.** UAM-Xochimilco—Fondo de Cultura Económica, México, 2001.
- PASSET, René. **La ilusión neoliberal.** Editorial Debate. Madrid, 2001.
- PERES, Wilson (coordinador). **Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos.** Siglo XXI Editores-CEPAL, México, 1998.
- PEREZ, Carlota. **Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza.** Siglo XXI, México, 2004.
- PERLO C. Manuel. **Estado, vivienda y estructura urbana en el cardenismo,** México, IISUNAM-Cuadernos de Investigación Social, 1981.
- PESENTI, Antonio. **Lecciones de Economía Política.** Ediciones de Cultura Popular. México, 1980.
- PLIHON, Dominique. **El nuevo capitalismo.** Siglo XXI editores, México, 2001.

- POZAS, Ricardo y Matilde Luna (coordinadores). **Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo**. Editorial Grijalbo, México, 1989.
- PRADILLA, Emilio (compilador). **Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina**. México. Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México 1982. Colección Ensayos D.2
- Capital, Estado y vivienda en América Latina**. Fontamara Editores. Número 27. México, 1987.
 - Territorios en crisis**. México 1979-1992. Red Nacional de Investigación Urbana. UAM-Xochimilco, México, 1993.
 - Notas acerca del problema de la vivienda*, **ARQUITECTURA AUTOGOBIERNO**, Núm 7. México 1978.
- PRESTON, P.W. **Una introducción a la teoría del desarrollo**. Siglo XXI Editores, México, 1999.
- PRETECEILLE, Edmond. **Región de País: la producción de los grands ensembles**, Barcelona, Ed. Gustavo Gili, 1976.
- PROCESO, revista semanal.
- PROCESO. Semanario de información y análisis.
- RAMÍREZ, Alfredo, **Impacto económico de la vivienda en México: 1990**. Documento de Trabajo. Número 81, División de Economía. Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), México, 1997.
- REVISTA DE LA FEDERACION INTERAMERICANA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION.
- REYNOLDS W., Clark: **La economía mexicana: Su estructura y crecimiento en el siglo XX**, México, FCE, 1973.
- RICOSSA, Sergio. Diccionario de Economía. Siglo XXI Editores, México, 1990.
- ROBLES BAEZ, Mario L. *Capital y competencia en Marx: la lógica de la transformación*, en: **ECONOMÍA, Teoría y Práctica**. Nueva Época, número 1. México, 1990.
- SALAMA, Pierre (et.al.) **Las nuevas políticas de ajuste en América Latina. Tomo I: Globalización del capital, reestructuración productiva y empleo**. Universidad de Guadalajara (UdeG)-Centre D'Etudes Mexicaines et Centramericaines (CENCA), Colección Jornadas Académicas. Serie: Coloquios. 1995.
- Las nuevas políticas de ajuste en América Latina. Tomo II: Estado y sociedad civil**. 1995. Universidad de Guadalajara (UdeG)-Centre D'Etudes Mexicaines et Centramericaines (CENCA), Colección Jornadas Académicas. Serie: Coloquios. 1995.
 - y Jacques Valier. **Una introducción a la economía política**, México, Ed. Era, 1980, 3a. ed.
 - Gilbert Mathias. **El Estado sobredesarrollado. De las metrópolis al tercer mundo**. Editorial ERA, México, 1983.
- SALAS-PORRAS, Alejandra. *Avenidas de desarrollo de los grandes grupos empresariales mexicanos*, en: **Revista Mexicana de Sociología**. 1/2002. UNAM, Enero-marzo de 2002.
- SALINAS DE GORTARI, Raúl: *Dos proposiciones sobre cambio tecnológico y creación de empleo en la industria de la construcción*, revista de **COMERCIO EXTERIOR**, Vol. 27, Núm. 9, México, Septiembre de 1977.

- SÁNCHEZ, Joan-Eugeni. **Espacio, economía y sociedad**. Siglo XXI de España Editores, Madrid 1991.
- SAPIR, Jacques. **Economistas contra la democracia. Los intereses inconfesables de los falsos expertos de la economía**. Ediciones B, Barcelona, 2004.
- SCHTEINGART, Martha. *Los grupos inmobiliarios en el área metropolitana de la ciudad de México (1960-1980)*, en: **Clases dominantes y Estado en México**. Universidad Nacional Autónoma de México. 1984.
- Las ciudades latinoamericanas en la crisis**. Editorial Trillas. México, 1989.
 - Gustavo Garza. *La acción habitacional del Estado en México*. El Colegio de México, México, 1978.
- SEDESOL, CONAFOVI, UNAM. *Debate sobre las políticas de vivienda: las experiencias de los organismos estatales*. México, 2004.
- SOCIOLÓGICA. *Revista del Departamento de Sociología. División de Ciencias Sociales y Humanidades. Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco*.
- SOTO, Francisco. *Apuntes para el estudio del proceso de acumulación capitalista en México*, en: **CUESTIONES SOCIALES**, Núm. 1, Ediciones del Yeti. México, Junio de 1975
- SPP. **Industria de la construcción y sus Insumos: Análisis y Expectativas**, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, Mayo de 1981.
- SPP-CNIC: **La actividad de la construcción en México**, México, Secretaría de Programación y Presupuesto-Cámara Nacional de la Industria de la Construcción, México 1980.
- STIGLITZ, Joseph E. **El malestar en la globalización**. Ediciones Taurus, 2002.
- STORY, Dale. **Industria, estado y política en México. Los empresarios y el poder**. Editorial Grijalbo-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México, 1986.
- TAMAYO, Sergio. **Vida digna en la ciudades**. UAM-Azcapotzalco-Ediciones Gernika, México, 1989.
- THERET, Bruno y Michel Wieviorka: **Crítica de la teoría del capitalismo monopolista de estado**, México, Ed. Tierra Nova, 1980
- TINEO I MARQUET, Joan Anton. **Historia de la Construcción, de la caverna a la industrialización**. Montesinos Editor, Barcelona, 1984.
- TIRADO, Ricardo (coordinador). **Los empresarios ante la globalización**. H. Cámara de diputados. Instituto de Investigaciones Legislativas. LV Legislatura, Universidad Nacional Autónoma de México, 1994.
- TOPALOV, Christian. *Análisis de ciclo de reproducao do capital investido na producao da industria de construcao civil*, en: **Marxismo e Urbanismo capitalista**, Textos críticos, Sao Paulo, Editorial Ciencias Humanas, 1979.
- La urbanización capitalista**. Editorial Edicol, México, 1979.
 - Ganancias y rentas capitalistas. Elementos teóricos**. Siglo XXI España Editores. Madrid 1984.
- TREVIÑO RODRIGUEZ, Gustavo. **Los peones en la industria de la construcción**, México, ENE-UNAM, Tesis profesional, 1970
- TROTSKY, León, George Novack y Nahuel Moreno. **La ley del desarrollo desigual y combinado**. Editorial Pluma. Bogotá, 1977.

- UNIKEL, Luis: **El desarrollo urbano de México**, México, El Colegio de México, 1977
- VALENZUELA, José C., (*et al*). Trabajo productivo e improductivo en México, en: **Críticas de la Economía Política**, México, Julio-Septiembre 1978, Ediciones El Caballito.
- VIDAL, Gregorio. **Grandes empresas, economía y poder en México**. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapala y Plaza y Valdes Editores, México, 2000.
- VITELLI, Guillermo. **Competencia, oligopolio y cambio tecnológico en la industria de la construcción, El caso Argentino**, Buenos Aires, Diciembre 1976, Nacionales Unidas. CEPAL. BID.
- VIVIENDA. Revista del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit).
- WALLERSTEIN, Immanuel. El capitalismo histórico. Siglo XXI editores, México, 1988.
- ZICCARDI, Alicia. **Las obras publicas de la ciudad de México (1976-1982). Política Urbana e Industria de la construcción**. UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, México, 1991.
- Sergio Reyes Luján (coordinadores). **Ciudades latinoamericanas. Modernización y Pobreza**. UNAM, México, 1998.