

TENDENCIAS
Revista de la Facultad de Ciencias
Economicas y Administrativas.
Universidad de Nariño
Vol. IX. No. 1
1er Semestre 2008, páginas 47-67

**ALGUNOS ASPECTOS ECONÓMICOS
PARA EL DEBATE SOBRE EL TEMA DE LOS
PARQUEADEROS EN BOGOTÁ**

Edwin Tarapuez Chamorro**

Resumen

Este artículo nace de las reflexiones que el autor y sus estudiantes de Fundamentos de Economía de la Universidad del Quindío han planteado acerca de algunos conceptos de la ciencia económica, que en muchas ocasiones se abordan sin un piso real que permita contrastar la teoría con aplicaciones y debates prácticos, para el logro de un mejor proceso de aprendizaje.

El presente artículo contiene una reflexión sobre el tema de los parqueaderos públicos en Bogotá (Colombia), en el que se examina la problemática que se ha presentado en los últimos años como consecuencia de las elevadas tarifas que al parecer cobran las empresas dedicadas a esta actividad

*Profesor Asistente de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad del Quindío (Colombia). Economista, Especialista en Planificación y Gestión del Desarrollo Regional y Especialista en Alta Gerencia, Universidad de Nariño, Colombia; Especialista en Docencia Universitaria, Universidad Cooperativa de Colombia. Correo electrónico: eitarapuez@uniquindio.edu.co.

**El autor agradece los valiosos comentarios recibidos de parte de Eduardo Bayona, Gerente de la Empresa de Parqueaderos City Parking en Bogotá, al igual que los de Andrés Camacho Casado, Concejal de Bogotá por el Partido de la U. Gracias a sus aportes y material facilitado, este artículo tiene un fundamento real mucho más sólido.

económica. En el escrito se analiza la problemática mencionada con base en aspectos como la renta de la tierra, las leyes de oferta y demanda, la competencia imperfecta y otros factores que influyen en la situación que se presenta actualmente.

El proceso de elaboración del presente trabajo se ha enriquecido con los aportes y comentarios de personas con mucho conocimiento y experiencia en el sector, lo que le ha brindado una visión mucho más real sobre la problemática en cuestión.

Al final de este artículo se incluyen unas breves reflexiones que buscan llamar la atención sobre algunos aspectos que no se han tenido en cuenta por los agentes vinculados con la problemática de los parqueaderos en Bogotá.

Palabras clave: renta de la tierra, renta diferencial, parqueaderos, estacionamientos, aparcaderos.

Clasificación JEL: P16, P42.

Introducción

Como parte de mis inquietudes como docente del área económica en la Universidad del Quindío, preparé un ensayo de dos páginas sobre el tema de los parqueaderos en Bogotá, a propósito de la polémica que se formó a principios del 2007. Dicho ensayo fue analizado por mis estudiantes de Fundamentos de Economía y con base en sus inquietudes y preguntas, muy interesantes por cierto, elaboré un material mucho más preciso que posteriormente se publicó en la edición electrónica de Revista Dinero correspondiente al mes de marzo de 2008.

Por la cobertura de dicha Revista, tuve la oportunidad de recibir variados comentarios y aportes, no solamente de lectores de Colombia sino del ex-

tranjero. Entre ellos, quiero resaltar los de Eduardo Bayona, Gerente de City Parking en Bogotá y de Andrés Camacho Casado, Concejal de Bogotá por el Partido de la U. Sus aportes fueron bastante valiosos para refinar el artículo que aquí se presenta.

Sin ser exhaustivo en las apreciaciones conceptuales, en este escrito se toman algunos de los principales fundamentos de la teoría de la renta y de otros componentes de la teoría económica como la competencia imperfecta y las leyes de oferta y demanda, para tratar de analizar imparcialmente el fenómeno que se ha presentado en Bogotá en los últimos años con el tema de los estacionamientos públicos y que ha sido objeto de un tratamiento específico por parte de la Alcaldía mayor de la capital colombiana, del Concejo capitalino y de los empresarios del sector.

La renta de la tierra

En términos generales, la renta de la tierra es el rendimiento que afecta a la propiedad territorial destinada a la explotación agrícola, la construcción de edificaciones o el uso del suelo, “no es más que una forma de la ganancia extraordinaria, cuando ésta tiene como base las propiedades naturales del suelo” (Sabogal, 1996:235).

En Economía se entiende por tierra el suelo cultivable, los potreros, los bosques, las minas, las canteras, los desiertos, los recursos marinos y, en general, todos los agentes naturales que son objeto de apropiación. “Muchos argumentos semánticos han sido presentados respecto a la medida hasta donde [sic] la tierra es un factor de producción ‘realmente distinto’ del capital” (Brand, 1998:785). A pesar de los argumentos que se han presentado, los límites que establecen la diferencia entre tierra y capital, el término se ha conservado por una conveniencia analítica y útil bastante evidente.

En este sentido, se asume que la renta de la tierra es la parte de riqueza que le queda al dueño de los agentes naturales, después de deducir los gastos

invertidos en la producción y los intereses del capital empleado. De esta manera, la renta de la tierra no es el resultado directo de la propiedad de este recurso, sino más bien una consecuencia de la superior calidad del terreno. De allí que la retribución se origina en la propiedad de las tierras y que la renta sólo pueda nacer de la calidad de las mismas o de su ubicación. Por este motivo existen casos en los que el suelo proporciona retribución pero no proporciona renta, hecho que se presenta cuando el valor del producto obtenido es igual o menor a la sumatoria de los costos de producción y los intereses del capital.

Por ello, puede decirse que para que haya renta de la tierra es necesario que esta sea de buena calidad o que esté bien ubicada, con el fin de que su producto supere el total de los gastos e intereses empleados en el proceso de producción.

En nuestros días la renta de la tierra se conoce con otros nombres como: arriendo, arrendamiento, alquiler y beneficio, aunque todos ellos constituyen el provecho de un capital invertido en tierra¹.

Algunas apreciaciones sobre la teoría de la renta de la tierra

El tema de la renta de la tierra ha sido controvertido desde sus inicios. Fue abordado por Smith, totalmente reformulado por Ricardo y finalmente ahondado por Marx. Dada la naturaleza de este artículo, se van a mencionar algunas apreciaciones de estos autores sobre la teoría de la renta de la tierra que serán útiles para comprender, bajo un contexto teórico, el análisis central que atañe al presente artículo.

La escuela fisiocrática asumía la agricultura como la única actividad productiva capaz de dejar un beneficio o exceso de valor después de cubiertos los gastos realizados en el cultivo. Este es el origen de todos los sistemas que intentan explicar la renta de la tierra, asumiéndola como algo diferente a las retribuciones que perciben las demás formas del capital.

Para Smith (1958) la renta de la tierra no consiste en todo el producto de la agricultura, sino en el exceso de beneficio que obtienen los propietarios sobre los gastos de la producción y el interés corriente del capital empleado en ella. Según él, la renta no aparece sino hasta que se eleva bastante el precio de los productos agrícolas y es, por consiguiente, consecuencia de la carestía y no causa de ella.

Sin embargo, las ideas de Ricardo, son las que comúnmente se denominan teoría de la renta de la tierra, porque este autor es el que ha formulado la doctrina más completa sobre el tema.

Según Ricardo (1985), la renta es el exceso de beneficio que obtienen los dueños de tierras muy fértiles, sobre aquellos otros que las poseen de calidad inferior. Para él, la fertilidad de los suelos es muy diversa y pueden clasificarse, por razón de sus condiciones productivas, en tierras de primera calidad, segunda, tercera, etc.

Ricardo sostiene que el cultivo comienza por las tierras de la primera clase, y no pasa a las de segunda y tercera, hasta que el desarrollo de la población y la escasez de las manutenciones obliga a utilizarlas. Cuando se presenta esta situación, como las tierras menos fértiles exigen mayores gastos de cultivo y sus productos se venden al mismo precio que los de tierras superiores, los propietarios de éstas últimas disfrutarán de un beneficio cada vez más considerable.

Por una parte, esta teoría de Ricardo niega las consecuencias del progreso económico ya que el precio de las manutenciones aumentaría continuamente haciendo la vida cada día más difícil; y por otra parte afirma que la propiedad del suelo da lugar a retribuciones excesivas e injustas, porque no se fundamentan en el trabajo.

La renta diferencial

La tierra es el factor de producción en el que generalmente suele aparecer la renta diferencial², debido a que su grado de fertilidad determina el pago

de una renta mayor por las tierras de mejor calidad. Si la tierra se destina a otros usos como la construcción, otros factores como la proximidad de ésta a los canales de distribución, a zonas más urbanizadas o a centros de consumo, producirán una renta diferencial.

Los recursos que generan rentas diferenciales pueden encarnar como dotes naturales de la tierra o de los individuos; como externalidades de localización, aglomeración, congestión, contaminación o conocimiento; o como ventajas de la tecnología, la organización y la capacidad empresarial (Cuevas 2000, 59-60).

En este sentido, existen dos clases de renta diferencial que se mencionan a continuación:

La renta diferencial I. Se define como el excedente de la ganancia por encima de la ganancia media, que se obtiene como consecuencia de la diferencia en productividad de los capitales invertidos en tierras con distintos grados de fertilidad natural o con diferente ubicación respecto al mercado.

La renta diferencial II. Se define como el excedente de la ganancia sobre la ganancia media obtenida por las inversiones adicionales de capital relativamente más productivas. La causa de que se produzca la renta diferencial II -lo mismo que la renta diferencial I- radica en el monopolio de la tierra como objeto de explotación. Su fuente es la plusvalía creada por el trabajo de los obreros agrícolas. La magnitud de la renta diferencial II es determinada por la diferencia entre el precio social y el precio individual de producción, diferencia que surge cuando se realizan inversiones adicionales de capital.

Base, causa y fuente de la renta diferencial

Para el análisis que se hace más adelante sobre el caso de los parqueaderos en Bogotá D.C., es necesario aclarar conceptualmente cuál es la base de

la renta diferencial, cuál es su causa y cuál es su fuente (véase Sabogal, 1996:236).

La base de la renta diferencial, su condición natural, la constituyen las propiedades naturales. Al menos en lo que tiene que ver con su base, puede decirse que la renta diferencial es igual en Marx que en Ricardo, aunque es pertinente precisar las diferencias entre dichos autores (Sabogal, 1996: 241). La primera diferencia tiene que ver con la fuente de la renta: para Marx es la plusvalía en tanto que Ricardo aún no tiene en cuenta esta categoría. Ricardo asume que primero se ocupan las mejores tierras y luego las de menor calidad, en tanto que para Marx no hay una ley que determine el orden en que se van ocupando las tierras. Para Ricardo las tierras de menor calidad no producen renta, en tanto que para Marx dichas tierras producen una renta absoluta.

Por otra parte, la causa de la renta diferencial es la monopolización de la ventaja natural, es decir, en el monopolio de la tierra como objeto de explotación. De allí que aquéllas ventajas naturales que no son monopolizables no generan renta, aunque no es necesaria la propiedad privada sobre la tierra para causarla.

Por su parte, la fuente de la renta no radica, como pareciera, en la propiedad de la tierra sino en la explotación del trabajo asalariado. “Las propiedades de la naturaleza, si bien permiten la creación de mayor volumen de valores de uso, no hacen por sí mismas que la mayor producción tenga mayor valor y menos aún que produzca mayor plusvalía. Esto sólo tiene lugar en condiciones de producción capitalista” (Sabogal, 1996:236).

Renta absoluta

La renta absoluta es el cargo monetario que cobra el propietario de la tierra por permitir el acceso a esta sin tener en cuenta su productividad relativa. De existir la renta absoluta, los productos que la reporten se venderían siempre por encima de su valor, porque se negociarían por encima de su precio de producción. O sea la renta absoluta es la diferencia entre valor y

precio de producción (Marx 1963: 766-767).

Es el resultado del monopolio de la propiedad territorial ejercido por la clase propietaria, lo cual permite apropiarse de parte del trabajo social, a manera de tributo. Es, en últimas, la propiedad de la tierra la que genera la renta absoluta (Farina, 2006:13). La causa de la renta absoluta es, entonces, el monopolio de la propiedad de la tierra (Caballero, 1979), aunque es pertinente aclarar que la propiedad de la tierra no es una característica del sistema capitalista, por lo cual la renta absoluta no necesariamente existe en el capitalismo.

La tierra de peor calidad se cultiva porque da la ganancia media, pero no genera renta diferencial; luego el propietario de todas maneras cobra una renta para dejarla cultivar, no la entrega gratis para que el capitalista la cultive, esa es la renta absoluta (Machado, 2002:52).

La renta absoluta requiere que el precio de mercado se incremente con relación al precio regulador establecido antes para la renta diferencial. El precio regulador es entonces el precio de producción de la peor tierra más la renta absoluta. Las demás tierras también pagarán la renta absoluta.

La renta absoluta tiene como base la composición orgánica de capital. En la agricultura la composición orgánica del capital es inferior al promedio social (Sabogal, 1996:242), o dicho de otra manera, la productividad del trabajo en esa rama de producción es inferior al nivel medio de productividad. Finalmente la renta absoluta emana de la plusvalía, que es su fuente.

El problema de los parqueaderos en Bogotá

Durante la última década, la regulación de las tarifas de los parqueaderos públicos en Bogotá se ha convertido en un tema de gran importancia en la agenda legislativa del Distrito. Se han presentado diversos proyectos de Acuerdo orientados a reglamentar las tarifas que pagan los usuarios, en los cuales se reconoce que los parqueaderos públicos fuera de vía en la ciudad

deben ser vigilados y regulados, para evitar que se presenten abusos en las tarifas.

En 2004 el Concejo de Bogotá aprobó un Acuerdo en este sentido, sin embargo, los propietarios de los Parqueaderos Públicos aplicaron la medida a su antojo y sin regulación, y el valor real del servicio aumentó hasta en un 60% frente a la fórmula de cobro anterior (Concejo de Bogotá, 2008).

Fue por esta razón que el entonces Alcalde Garzón decidió intervenir y mediante el Decreto 001 de 2005 estableció que el porcentaje máximo de incremento de las tarifas de los parqueaderos correspondería al IPC del año anterior. A pesar de la norma, los propietarios siguieron cobrando a su antojo.

Luego, en marzo de 2006, el Alcalde Garzón promulgó un Decreto que fijó un techo general para todas las tarifas de los parqueaderos públicos de \$1.300 por cuarto de hora. Esta tarifa estuvo vigente hasta el 31 de enero de 2008, cuando el Alcalde Moreno promulgó el Decreto 019 de 2008, que mantuvo la misma tarifa máxima pero estableció un nuevo techo de \$650 para los estacionamientos de uso dotacional³ para salud y educación.

En esta polémica, que se ha vuelto a reavivar, hay varios factores económicos que hay que considerar en el análisis.

De acuerdo con el diagnóstico realizado entre los años 1999 y 2001 sobre el estacionamiento en la Ciudad de Bogotá se encontraron los siguientes resultados (IDU, 2007):

- Existen algo más de un millón de vehículos en Bogotá.
- El 64% de la oferta se encuentra localizada fuera de vía, de la cual el 39% corresponde a parqueaderos públicos, con ocupación del 40%.
- El 48% de los usuarios encuentra estacionamiento en menos de 5 minutos y camina menos de una cuadra.
- El 17% del estacionamiento vía tiene una duración de más de dos

horas y 16% entre 1 y 2 horas, mientras que el 47% tiene una duración de menos de media hora y el 20% esta entre media hora y 1 hora.

- Con relación a la demanda, solamente el 33% parquea fuera de vía, el 33% lo hace en vía autorizada y el 34% lo hace invadiendo el espacio público (andenes y antejardines).

Dicha polémica parte de una diferencia importante entre el interés general, defendido por el Concejo Distrital de Bogotá, y el interés particular, amparado por los empresarios del sector de parqueaderos públicos.

No obstante, aunque los usuarios ya no pagan por las fracciones de hora que no utilizan, de acuerdo con la duma distrital, sí continúan entregándoles dinero a los propietarios de los estacionamientos por un servicio que no obtienen cuando utilizan el aparcadero durante un tiempo menor a 15 minutos.

De acuerdo a un estudio realizado por expertos en ingeniería de transportes (Concejo de Bogotá, 2008), en el que se tomó una muestra de datos de parqueaderos de diferentes Localidades, se pudo determinar que el tiempo que los usuarios efectivamente utilizan los estacionamientos frente al tiempo que les es cobrado en fracciones de cuartos de hora, arrojó un resultado según el cual, anualmente los capitalinos están entregando a los dueños de los parqueaderos una suma aproximada a lo que el Distrito invierte en la educación de más de 10.000 niños bogotanos, por el tiempo adicional que les es facturado por el ajuste al siguiente cuarto de hora.

Durante este estudio realizado en diciembre de 2007 en 10 estacionamientos de diferentes zonas de la ciudad, se analizó el tiempo real que los vehículos permanecen dentro del estacionamiento, registrando la hora de entrada y de salida, la tarifa del mismo y la forma de cobro, para contar con elementos que permitieran calcular el tiempo real que permanece el vehículo dentro del establecimiento, frente al tiempo efectivamente cobrado por el parqueadero.

Los resultados obtenidos en el estudio señalan que en promedio es facturado un 9.02% de tiempo adicional que no es consumido por los usuarios pero que es facturado por los estacionamientos por efectos de la aproximación de la fracción a los 15 minutos.

Este costo adicional que los usuarios están pagando de más con respecto al tiempo que efectivamente utilizan podría estimarse anualmente en más de 15 mil millones de pesos anuales que les son cobrados de más al 40% de los bogotanos que utilizan al menos una hora de estacionamiento diario en cualquiera de los parqueaderos de la capital (Concejo de Bogotá, 2008). Si a esto se suma, además, lo facturado al nuevo cliente que llega a ocupar el espacio dejado y pago por el anterior, la cifra se incrementa sensiblemente.

La renta de la tierra y los parqueaderos

En apartes anteriores se hizo un análisis de los principales aspectos de la teoría de la renta de la tierra. Retomando esos planteamientos, puede afirmarse que un importante factor por el cual los precios del servicio de estacionamiento en Bogotá son tan elevados, tiene estrecha relación con la teoría de la renta de la tierra. ¿Por qué? Sencillamente porque los terrenos de algunos parqueaderos (indiferentemente de su fertilidad, porque este atributo no tiene relación con el presente análisis) tienen una ubicación privilegiada en zonas de elevada valorización y que además dichas zonas están plagadas de oficinas, entidades y centros comerciales, entre otros, cuyos usuarios presionan constantemente por conseguir un estacionamiento. Es decir, estas tierras están cerca de los consumidores, motivo por el cual estarían generando una renta diferencial.

De igual manera existen parqueaderos en otras zonas de la ciudad que cobran tarifas relativamente bajas, similares a las de ciudades intermedias como Armenia o Pasto. ¿Por qué? Simplemente porque no tienen tanta demanda del servicio y/o no brindan las mejores condiciones físicas y de

seguridad y/o son estacionamientos ilegales (se calcula que en Bogotá el 56% de los parqueaderos son ilegales). Ello conlleva a la generación de la renta diferencial I ya que existen parqueaderos con diferente ubicación con respecto a los consumidores del servicio.

Según los propietarios de los aparcaderos, en Bogotá “Es costosísimo abrir un parqueadero, los gastos de instalación son altos, los arriendos se triplican si es para colocar un negocio de este tipo, el metro cúbico de pavimento es oneroso, un parqueadero para 100 carros en sólo gastos de adecuación y máquinas de control y seguridad, demanda una inversión inicial alrededor de 150 millones de pesos” (Bernal, 2008). En este caso se estaría justificando la generación de la renta diferencial II, dado el caso que esta llegue a darse, debido a las inversiones adicionales en capital.

Otros empresarios del sector han contratado estudios particulares para determinar el precio real de venta del servicio, que “están arrojando tarifas de cerca de 2,800 pesos el $\frac{1}{4}$ de hora. Esto se debe al costo del suelo, que puede llegar a representar entre el 70 y el 92% de los costos de un parqueadero” (Bayona, 2008). De acuerdo con los empresarios, en Bogotá el precio del suelo pasó de \$1 millón por metro cuadrado a cerca de \$4 millones en menos de 5 años en las zonas mejor ubicadas, que son en las que están los parqueaderos que más polémica han causado.

Esa sería la tarifa técnica rentable, para los empresarios, si se quiere recuperar la inversión de comprar un predio en Bogotá y operarlo sólo como parqueadero, con una rentabilidad del 14%, que es internacionalmente aceptable. En ese orden de ideas, los operadores han tenido que combinar diferentes usos del suelo en el mismo predio, y generar negocios conexos al parqueo, que hagan un uso más eficiente de la tierra. Por eso se ve ahora mucho parqueadero vinculados a un uso, con locales, oficinas o comercio.

Oferta y demanda

En Economía se dice que cuando hay escasez los precios tienden a subir y viceversa. No puede negarse que en Bogotá, una ciudad en la que los sitios públicos para estacionar son cada vez menores y en la que cada vez se encuentran menos parqueaderos, es lógico que los precios de este servicio tiendan a subir. Incluso es pertinente afirmar que los decretos expedidos por los Alcaldes han sido un mecanismo insuficiente para controlar la presión sobre el alza de los precios, pues desde la edad media hasta nuestros días, las estrategias de control de esta variable por parte de las autoridades han demostrado ser una medida que muchos no acatan a pesar de las sanciones de que pueden ser objeto. En igual sentido, el nuevo decreto por sí solo será una medida limitada para controlar el precio que se cobra en los estacionamientos.

Podría pensarse que una forma para disminuir la demanda del servicio de estacionamiento es el aumento de su precio. La teoría dice que si sube el precio la demanda baja. En este caso lo más probable es que esto no se cumpla (al igual que muchas otras cosas de la teoría económica), pues es muy factible que las personas que tienen su vehículo propio no prefieran utilizar el transporte público con todos los sacrificios, incomodidades y riesgos que ello implica (las leyes naturales son superiores a las leyes económicas). Para estas personas será más “útil” transportarse en su propio vehículo que ahorrarse lo del parqueadero. La demanda de estacionamiento prácticamente seguirá siendo la misma a pesar del precio o incluso podría crecer ante los resultados en ventas de vehículos nuevos que han mostrado los concesionarios en los últimos meses, muy a pesar del aumento de las tasas de interés⁴.

¿Cuál podría ser la solución para bajar el precio? El ex alcalde Garzón pensó, erróneamente, que en el corto y mediano plazo el decreto lo haría. En el largo plazo lo más probable es que el nuevo decreto firmado por el Alcalde Moreno, que congela las tarifas hasta enero de 2009, tampoco funcione. Por ejemplo, podría pensarse en promover una política para fomentar la

construcción de parqueaderos de varios pisos con lo que probablemente se incremente la oferta y los precios bajen. No es una solución fácil, pues ello implicaría que los dueños de los actuales parqueaderos piensen en establecerse casi “de por vida” en este negocio y pierdan parte de la liquidez que representa tener un lote bien ubicado, pues en general, es más fácil vender un lote bien ubicado que un edificio de parqueaderos.

La discusión del tema de parqueos nos es si las tarifas son caras o no, porque estas en sí no son altas o bajas sino que reflejan una situación de oferta y demanda, pero sobretodo, el costo del suelo en que se desarrolla la actividad económica. Las autoridades distritales poco comentan sobre la importancia de regular los precios del suelo en Bogotá (Bayona, 2008), pues ello conllevaría a una aguda discusión con el sector constructor.

La medida del ex alcalde Garzón, al igual que el Decreto 019 del 31 de enero de 2008, firmado por el nuevo burgomaestre de la capital, es un mecanismo utilizado para establecer precios máximos, es decir, por debajo del precio de equilibrio. En últimas, si el ex alcalde Garzón no hubiera intervenido la tarifa fijando los precios del servicio de los parqueaderos, éstos -los precios- posiblemente hubieran sido superiores hasta en un 55 por ciento. Es prudente aclarar que, si el decreto se ha venido cumpliendo, la tarifa máxima de \$1.300 por fracción de 15 minutos (\$5.200 por hora) se debió aplicar en los mejores estacionamientos, es decir, en los que la renta de la tierra debe ser mayor (se dice que hay estacionamientos en donde cobran hasta \$8.000 por hora!!!).

Sin embargo, según los empresarios el promedio pagado por el usuario final es similar en muchas ciudades latinas de tamaño equivalente. En Sao Paulo se paga 10 ó 12 reales la hora en el centro de la ciudad (como \$12.000), en ciudad de México, los costos son más altos que en Bogotá. En Chile y Argentina los precios son similares. En Nueva York se paga desde USD3 ó USD4 hasta USD20 la hora. En Caracas las tarifas son reguladas y los precios de parqueo son bastante bajos, situación que provocó la salida de Venezuela de las multinacionales de parqueo que operaban en

el vecino país. En ciudad de Guatemala la tarifa es de 12 quetzales la hora, que equivalen aproximadamente a USD1.7 ó \$3.000 por hora. Si no se hubiera cambiado a ¼ de hora, las tarifas en Bogotá estarían más o menos en cifras similares (Bayona, 2008).

Competencia imperfecta

Al parecer, el de los parqueaderos en Bogotá podría ser un caso de competencia imperfecta, pues según El Tiempo (2008b), “en Bogotá operan 1.435 parqueaderos públicos” de los cuales 14 empresas administran un poco más de la tercera parte de los estacionamientos capitalinos, la gran mayoría de ellos ubicados en las zonas de más alta valorización de la ciudad. De esta situación partiría la generación de una renta absoluta al existir un relativo monopolio sobre la propiedad de las tierras dedicadas al negocio de los estacionamientos.

Esta situación privilegiada podría permitirles a estas empresas ejercer una presión importante para fijar los precios que a ellas les convenga. En todo caso, los precios establecidos en el decreto eran vigentes hasta enero pasado. Durante este tiempo los empresarios de este sector pudieron estudiar la situación con más detenimiento y posiblemente estén más unidos que antes para presionar las decisiones del gobierno distrital.

A pesar de lo anterior, los empresarios sostienen que “El mercado de parqueo en Bogotá es de más de 2.000 establecimientos y las empresas organizadas no controlan más de 400⁵, por lo que se da un juego casi perfecto de oferta y demanda. Tal es la prueba, que en los dos últimos años la tarifa ha estado autorregulada por el mercado, y sólo un 10% de los parqueaderos hoy alcanza el techo de 1,300 pesos el ¼ de hora ... Los grandes proyectos de parqueaderos en Bogotá sólo se lograrán con tarifas libres y con un marco jurídico de largo plazo. Subsidiar la tarifa sólo crea inequidades y estimula el uso del vehículo particular” (Bayona, 2008), aspecto que genera mayor congestión vehicular, mayor contaminación ambiental y disminución de la productividad laboral, entre otros aspectos.

El gobierno distrital, al parecer, está regulando el corazón de libre competencia, pues les está diciendo a los empresarios “cómo cobrar” y “cuánto cobrar”. En palabras de ellos mismos, “Es como si a un medio impreso le dijeran que no puede cobrar sino por palabra de publicidad, y que la palabra hay que cobrarla a máximo un X precio, independientemente si pauto en El Tiempo o en El Espacio” (Bayona, 2008).

Otros factores

Inestabilidad en el marco jurídico. En los últimos diez años el Distrito ha cambiado su marco jurídico cuatro veces, lo que hace imposible inversiones sostenibles de largo plazo. Según los empresarios, varias firmas que se encuentran en el mercado no podrían nacer hoy con las condiciones actuales, que obligan a cobrar por $\frac{1}{4}$ de hora y que exigen poner un precio techo al $\frac{1}{4}$ de hora.

Póliza de responsabilidad civil extracontractual. De otra parte, en 1995, la Alcaldía Mayor de Bogotá determinó a través del Decreto 423 de ese mismo año que todos los estacionamientos públicos deberían contar con una póliza de responsabilidad civil extracontractual, que le diera la capacidad a los dueños de los parqueaderos de responderle a los propietarios de los vehículos por el daño o el hurto total o parcial de sus automotores.

Sin embargo, en el 2003 con la redacción del nuevo Código de Policía, no se incluyó esta exigencia y hasta ahora los parqueaderos públicos no cumplen con la obligación, por lo cual los usuarios se encuentran desprotegidos.

Por ello es necesario que el Código de Policía de la capital exija que cada parqueadero públicos de Bogotá adquiera una póliza de Responsabilidad Civil Extracontractual por un valor acorde al número de vehículos que se parquean en sus instalaciones. De acuerdo con el Concejo de Bogotá (2008), el Decreto 423 de 1995 estableció en \$20.000.000 de pesos el

valor mínimo de la póliza que debía adquirir cada estacionamiento, pero dicho valor, actualizado a pesos de 2008, corresponde a \$61.830.000.

Los subsidios cruzados⁶ a favor de los conductores que son pagados por los peatones. El hecho de que los precios del servicio de estacionamiento esté limitado por un acuerdo del Concejo Distrital, implica una mayor propensión de los propietarios de los vehículos para desplazarse en sus carros particulares, aspecto que genera más tráfico, más contaminación auditiva y por gases, menor pago de impuestos de los parqueaderos y mayor accidentalidad, entre otros. Ello conlleva a que en últimas la regulación de los precios del estacionamiento termine siendo un subsidio a favor de los propietarios de los vehículos, que termina siendo pagado por toda la población, especialmente por los peatones.

Reflexiones finales

Finalmente, en las condiciones de mercado actuales, tener un parqueadero es una inversión de bajo riesgo, a pesar de las elevadas inversiones que, según se dice, se requieren para su montaje. Los empresarios de los estacionamientos tendrán un tiempo considerable para determinar si el negocio sigue siendo rentable a pesar de la intervención del gobierno distrital, es decir, si lo que Keynes denominó “eficiencia marginal del capital”, en el caso de la operación de un parqueadero, es mayor que la tasa de interés o la tasa de ganancia de otras opciones de inversión que tienen sus propietarios.

Cuando se analizan las acciones del Distrito en torno a este tema es fácil advertir que se ha actuado en forma improvisada y desordenada. Aún cuando se han tomado diversas medidas, siguen evidenciándose vacíos en la acción administrativa que han permitido que se dé lo que el exalcalde Garzón llamó “*la dictadura de los parqueaderos*”. Lo que es más contradictorio aún es que los medios para hacer que esta situación cambie han estado desde hace varios años en manos de la Administración Distrital, puesto que desde el año 2003 se incluyó en el nuevo Código de Policía

un artículo que dispuso que los parqueaderos podrían cobrar únicamente la tarifa fijada por el Gobierno Distrital de acuerdo a las características particulares de cada establecimiento.

Sin embargo, casi cinco años después de la entrada en vigencia del Código de Policía, como lo demuestran los decretos emitidos por la Alcaldía Mayor, el Gobierno Distrital no ha adelantado el estudio pertinente, ni ha fijado tarifas acordes con las características particulares de cada estacionamiento, dejando las tarifas al libre juego del mercado y limitándose a fijar topes.

A pesar de lo anterior, no es prudente colocar a las empresas de parqueaderos en la picota pública, éstas son y han sido parte esencial no sólo de la economía sino de la movilidad de la ciudad. Si se quiere contar con el concepto objetivo del ciudadano, éste debe estar bien informado de modo que sus respuestas obedezcan a un criterio muy consistente y particular. En el caso que nos ocupa ¿Qué propietario de vehículo no va a estar de acuerdo con que se le rebaje la tarifa del parqueadero?

Ahora hay que esperar el nuevo debate que se plantea para que el cobro no se haga por fracción de 15 minutos sino por minutos. Así el cobro se dé de esta manera, siembre va a haber un tiempo, por mínimo que sea, que el usuario del parqueadero termina pagando sin haberlo utilizado.

Bibliografía

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ, Oficina de Prensa (2007). Fijan techo para tarifas de parqueaderos en Bogotá. En: <http://www.bogota.gov.co/portel/libreria/doc/TECHO%20TARIFA%20PARQUEADEROS.doc>. Consultado el 20 de mayo de 2008.

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ, Oficina de Prensa (2008). Se mantiene tarifa máxima de \$1.300 el cuarto de hora en aparcaderos en Bogotá. Comunicado de Prensa de la Secretaría Distrital de Planeación. Febrero 1°.

BAYONA, E. (2008). Gerente de City Parking en Bogotá, Comunicación electrónica enviada a Edwin Tarapuez. Marzo 29.

BERNAL, L. (2008). Abril 7. Reacciones por propuesta de tarifas en parqueaderos de Bogotá. Abril 7. Tomado de: <http://www.emisoraejercito.mil.co/?idcategoria=3628>. Consultado el 29 de mayo de 2008.

BRAND, S. (1998). Diccionario de economía (4a ed.). Bogotá: Plaza & Janés.

CAMACHO, C. (2008). A los parqueaderos se les acabaría el ‘cuarto de hora’. En. Revista Motor. Abril 12. Tomado de: http://www.motor.com.co/noticias_precios/vehiculos/12deabrilde2008/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_MOTORV2-3831603.html. Consultado el 20 de abril de 2008.

CONCEJO DE BOGOTÁ. Proyecto de acuerdo No. 167 de 2008. Por medio del cual se modifica el numeral 3, y se adicionan los numerales 13 y 14 al artículo 118 del acuerdo 79 de 2003.

CUEVAS, H. (2000). Selección de técnicas en la teoría de los precios. Cuadernos de Economía, Vol. XIX, No. 32. pp. 27-60.

CABALLERO, A. (1979). La teoría de la renta absoluta ¿renta de transformación o de monopolio?. Agricultura y sociedad. No. 12. pp. 117-143.

FARINA, J. (2006). El concepto de Renta: un análisis de su versión clásica y marxista. ¿Son aplicables a la Argentina actual?. Versión original presentada en la VIII Reunión Economía Mundial, Alicante (España). Abril 20 al 22.

IDU (2007). Estacionamientos públicos. Tomado de: http://www.idu.gov.co/sist_trans/estacionamientos_publicos.htm. Consultado el 20 de mayo de 2008.

MACHADO, A. (2002). De la estructura agraria al sistema agroindustrial. Bogotá, D.C. Universidad Nacional.

MARX, K. (1963). El capital. Crítica a la economía política. Tomo III. La Habana. Editorial Nacional de Cuba.

RICARDO, D. (1985). Principios de economía política y tributación. México. Fondo de Cultura Económica.

SABOGAL, J. (1996). Economía política. Una propuesta metodológica. Bogotá. Plaza & Janés.

SMITH, A. (1958). Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. México, D.F. Fondo de Cultura Económica.

TARAPUEZ, E. y BOTERO, J. (2007). Algunos de los principales aportes de los economistas neoclásicos a la teoría del emprendedor. Revista Cuadernos de Administración. Pontificia Universidad Javeriana. Julio-diciembre. Vol. 20, No. 34. pp. 39-63.

EL TIEMPO (2008a). Venta de vehículos ha caído este año en 3,05 por ciento, pese a que aumentó 9,7 por ciento en abril. Mayo 21. Tomado de: http://www.eltiempo.com/economia/2008-05-21/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR-4180898.html. Consultado el 23 de abril de 2008.

EL TIEMPO (2008b). Proponen cobro de parqueadero por minutos. Tomado de: http://www.eltiempo.com/tiempoimpreso/edicionimpresa/bogota/2008-03-01/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR-3979847.html. Consultado el 20 de mayo de 2008.

FERGUSON, J. (1979). Historia de la economía. México: Fondo de Cultura Económica.

NOTAS

¹Algunos autores como los alemanes Thünen y Mangoldt, precursores del enfoque marginalista; J. B. Clark, de la Escuela Marginalista Norteamericana; Marshall, de la Escuela Marginalista de Cambridge; Knight, de la Escuela de Chicago; y Schumpeter, dentro de los desarrollos neoclásicos contemporáneos, incluyen dentro de sus análisis el estudio de un tipo de renta que no había sido convenientemente estudiado hasta finales del siglo XIX: la renta o ganancia del empresario. Según el enfoque neoclásico, el empresario es aquél que cumple con la función de coordinar, organizar y supervisar un negocio. Es la persona que

adquiere diversos factores productivos (trabajo, capital y tierra) y los combina de una determinada manera en el proceso económico (función empresarial), para vender un producto que genere los ingresos suficientes con el fin de remunerar a los distintos factores y obtener un beneficio (Véase Tarapuez y Botero, 2007).

²El tema de la renta diferencial es estudiado detenidamente por Ricardo (1985).

³Se define el uso dotacional como aquellos usos urbanos cuya función es la de prestar los diferentes servicios requeridos como soporte de la actividad de la población, es decir, los servicios necesarios para la vida urbana y para garantizar el recreo y esparcimiento de la población, independientemente de su carácter público o privado

⁴Entre enero y abril de 2008 se vendieron 75.342 vehículos en Colombia, 2.374 menos que en los primeros cuatro meses del año anterior (77.716). A pesar de la relativa reducción en ventas, sólo en el mes de abril de 2008 se colocaron 20.991 nuevos automotores y al finalizar el año los concesionarios esperan vender 250.000 unidades. Véase El Tiempo (2008a).

⁵A pesar de que se cita la fuente respectiva (Bayona, 2008) hay otras fuentes oficiales que igualmente plantean que en Bogotá existen 1430 parqueaderos y otras que asumen que existen 3000. En síntesis, no hay uniformidad en los datos oficiales.

⁶Por ejemplo, en algunos servicios públicos se presenta el esquema de subsidios cruzados, en el que las tarifas cargadas a los consumidores del estrato 4 deben ser suficientes para recuperar costos, mientras que los consumidores de los estratos 5 y 6 pagan un sobreprecio con el que se subsidia a los consumidores de los estratos 1, 2 y 3.