

Gobernanza neoliberal, financiarización y metamorfosis urbana en el siglo XXI¹

Carlos A. de Mattos

Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales
Pontificia Universidad Católica de Chile
Agosto 2014

“La ciudad se transforma no sólo en razón de ‘procesos globales’ relativamente continuos (tales como el crecimiento de la producción material en el curso de las épocas con sus consecuencias en los intercambios, o el desarrollo de la racionalidad) sino en función de modificaciones profundas en el modo de producción, en las relaciones ‘ciudad-campo’, en las relaciones de clase y de propiedad”

Henri Lefèbvre, “Le droit a la ville” (1968, p. 59)

Al agudizarse y generalizarse los síntomas de la crisis del régimen de acumulación keynesiano-fordista que había logrado su apogeo durante las tres décadas posteriores a la segunda posguerra, tendió a ampliarse el consenso académico y político en torno a la creencia de que la propuesta de promover el crecimiento económico mediante una mayor intervención del Estado era lo que, en lo esencial, había tenido mayor incidencia en la generación y profundización de dicha crisis. A partir de esta creencia se preconizó la necesidad de efectuar un “ajuste estructural”, orientado a mercantilizar tanto como fuese posible, aquellas actividades que, bajo la aplicación de las reformas y políticas de corte keynesiano, habían ido siendo paulatinamente asignadas al Estado. En lo esencial, esta alternativa —sustentada en un discurso teórico-ideológico fundado en los principios del liberalismo económico—, postulaba que la única salida posible a esta crisis era optar por un derrotero orientado a fortalecer el libre juego de las fuerzas del mercado en la vida económica, de manera de así encaminarse hacia una economía genuinamente capitalista.

Impulsada por una poderosa coalición de fuerzas sociales conservadoras, esta opción se propagó y ganó predicamento rápidamente en diversas partes del mundo desde comienzos de la década de los años ochenta. Para el cumplimiento del objetivo de restituir al mercado sus funciones y atribuciones en la regulación de la dinámica económica y social —entendido como el camino idóneo para reactivar el crecimiento económico y restablecer la rentabilidad empresarial—, se optó por la aplicación de los criterios y procedimientos de un enfoque de gobernanza neoliberal, estructurado en torno al principio de subsidiaridad estatal y a una estrategia de “partenariado” o concertación público-privada. Al mismo tiempo, se adoptaron y utilizaron en forma generalizada las innovaciones del sistema científico-técnico articulado en

¹ Este trabajo fue preparado como parte del marco teórico del Proyecto de Investigación N° 1.141.157, financiado por FONDECYT, “Nueva geografía de la urbanización y vulnerabilidad socio-territorial, ¿hacia la configuración de una región urbana en Santiago de Chile”, y por el Proyecto Anillos SOC 1106, CONICYT.

torno a las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (NTIC). Fue así como, con estos fundamentos, se puso en marcha un proceso de reestructuración económica y social, que cristalizó en lo que se puede considerar como *una nueva fase de modernización capitalista*.

Las mutaciones que caracterizan a este proceso modernizador establecieron, fortalecieron y profundizaron a escala mundial un encuadramiento estructural más férreamente apegado a la lógica capitalista que hasta entonces, en el que se desplegaron y afirmaron algunas tendencias que se sitúan como constitutivas de la dinámica económica emergente: acumulación en un espacio mundial, financiarización global de la dinámica económica, generalización de la mercantilización económica y social, descomposición internacional de los procesos productivos, transición desde una sociedad de productores hacia una sociedad de consumidores. Este proceso, que avanzó marcado por continuidades y discontinuidades más que por rasgos enteramente nuevos, en lo medular ha resultado de la radicalización de aquellas tendencias constitutivas que han mostrado su persistencia a todo lo largo del proceso de formación y desarrollo del capitalismo.

Con la actual fase modernizadora se produjo una reestructuración de la geografía económica mundial, en la que se reafirmó el protagonismo de las grandes aglomeraciones urbanas como escala principal de la nueva dinámica global del capitalismo. A medida que muchas de estas aglomeraciones se fueron imbricando en la dinámica de la globalización, pasaron a constituirse en componentes de una red global de ciudades; y, al pasar a cumplir ciertas funciones en esta red, cada una de ellas comenzó a ser objeto de lo que Soja (1989) calificó como “otra ronda de profunda y desconcertante *metamorfosis urbana*” (p. 175),² lo cual provocó cambios sustantivos que afectaron su organización, funcionamiento, morfología y apariencia.

Al cobrar impulso, este proceso, fue afectando a un número creciente de áreas urbanas localizadas estratégicamente en diversas partes del mundo, independientemente de cuál fuese su nivel de desarrollo y su ubicación geográfica. Con el avance de la globalización, siempre bajo el impacto de los cambios provocados por los procesos de reestructuración e informacionalización, se fue imponiendo la tendencia a la formación de una sociedad urbana a escala planetaria, tal como había sido prevista y caracterizada por Lefebvre (1968 y 1970). En el curso de este proceso, prácticamente en todas las áreas urbanas afectadas –más allá de las obvias particularidades que diferencian a cada una de ellas–, puede observarse el desencadenamiento de una metamorfosis que evoluciona siguiendo ciertas tendencias constitutivas comunes. Ello avala la afirmación hecha por Lefebvre (1970) cuando estos cambios comenzaban a intensificarse: “La problemática urbana es mundial. (...) La sociedad urbana no puede definirse sino como planetaria. Virtualmente, ella cubre el planeta re-creando la naturaleza, anulada por la explotación industrial de todos los recursos naturales (materiales y ‘humanos’), por la destrucción de todas las particularidades llamadas naturales” (p. 220).

² La traducción del texto aquí citado, como las de todas las citas de materiales en idiomas diferentes al castellano, son propias.

Frente a tales procesos, este trabajo tiene el propósito de mostrar cómo desde que los países respectivos fueron adscribiéndose a la nueva fase de modernización capitalista puesta en marcha por la restructuración neoliberal, se produjo en ellos un progresivo aumento de la mercantilización de la vida económica y social; y al mismo tiempo, que como parte de este proceso se produjo un incontenible incremento de la importancia de los negocios inmobiliarios en la metamorfosis urbana, que ha redundado en su creciente mercantilización. Para analizar y discutir estos procesos, se tomarán como referencia principal las conclusiones de diversas investigaciones sobre la transformación de las principales aglomeraciones urbanas en América Latina, en particular desde el momento en que los países respectivos decidieron acoger, con mayor o menor rigurosidad, los criterios preconizados por el Consenso de Washington.

En el marco señalado, se intentará identificar, analizar y explicar los principales cambios territoriales y urbanos que resultaron del avance de la actual metamorfosis urbana, para lo cual se considerarán diversos aspectos de la secuencia desencadenada bajo los efectos de la aplicación de la gobernanza neoliberal. En primer lugar, se analizarán las transformaciones de mayor relevancia en el encuadramiento estructural capitalista, ocurridas como consecuencia de la aplicación de las reformas y políticas neoliberales y de la utilización de diversas innovaciones informacionales, considerando en especial la imposición de la progresiva financiarización de la economía mundial. En segundo lugar, se revisará cómo el proceso de restructuración que entonces se puso en marcha contribuyó a impulsar la transición desde una organización territorial en áreas hacia otra en nodos y redes ("*hubs & networks*"), y cómo ello ha culminado en el establecimiento de una nueva geografía de la urbanización (Brenner, 2013). En tercer lugar, se considerará de qué forma la imposición de una lógica financiera general incidió en la metamorfosis urbana que había venido procesándose desde los comienzos del proceso de industrialización, y cómo ello provocó su creciente mercantilización, en un proceso en el que la financiarización de los negocios inmobiliarios pasó a tener una importancia creciente en los cambios en la forma urbana que se había impuesto en la fase anterior de desarrollo capitalista. Y, finalmente, se considerará cómo todo ello ha desembocado en un proceso de urbanización planetaria, en el que la ciudad, tal como había sido concebida en el pasado, ha dejado de existir para dar paso a la formación de grandes regiones urbanas, que desempeñan un papel central en la articulación de una nueva organización capitalista a escala.

Restructuración neoliberal, financiarización, modernización capitalista

Numerosas investigaciones sobre las transformaciones urbanas producidas durante las últimas décadas señalan que con la implementación de las reformas y políticas postuladas por el discurso neoliberal —asociadas a la utilización generalizada de las NTIC— se intensificaron radicalmente algunas de las tendencias que pueden considerarse como constitutivas de la metamorfosis urbana iniciada con la revolución industrial hace más de dos siglos. Esto implica sostener que las reformas y políticas implementadas con la gobernanza neoliberal no generaron dichas tendencias, sino que las profundizaron y/o radicalizaron. En definitiva, sin

descartar la posible incidencia de la gobernanza neoliberal en la generación de algunos cambios específicos, resulta importante tener presente que la mayor parte de aquellos que se le suelen atribuir se habían originado con anterioridad al momento en que este nuevo enfoque comenzó a ser aplicado. De hecho, para la explicación de dichos cambios resultan de análoga importancia los factores de orden político-ideológico y los de carácter científico-técnico. A este respecto, destacan en particular las innovaciones tecnológicas que incrementaron la conectividad (internet, telefonía celular, televisión) y la movilidad (transporte automotor terrestre y aéreo y, en especial, el incontenible aumento de la utilización del automóvil). El aporte de las NTIC fue de crucial importancia para la intensificación del despliegue económico-espacial y el funcionamiento en tiempo real, y a escala planetaria, de la nueva arquitectura financiera y productiva, que en ese mismo momento se estaba constituyendo en uno de los componentes medulares del proceso de globalización.

En lo que específicamente respecta al componente teórico-ideológico de esta fase de modernización capitalista, se debe destacar que su línea argumental se estructuró en torno al supuesto de que con políticas intervencionistas de fundamento keynesiano no era factible una reactivación de la rentabilidad empresarial y del crecimiento de la economía mundial. Esto, por cuanto se entendía que la aplicación de las políticas keynesianas continuarían agudizando la discrepancia estructural entre los procesos controlados por el poder y los procesos controlados por el valor (Offe, 1985b, p. 32) y, de esta manera, llevarían inexorablemente a profundizar la crisis que entonces tendía a agudizarse. Frente a ello, se alegó que resultaba imperioso y prioritario devolver al mercado su papel de mecanismo básico de regulación económica y restablecer en forma plena al capital privado su papel protagónico en los procesos de acumulación y crecimiento. En definitiva, esta argumentación respondía a la convicción de que la recuperación del crecimiento económico solamente podría alcanzarse bajo una dinámica capitalista ampliamente mercantilizada.

Con lo anterior se dio un renovado impulso a convicciones que desde los orígenes de la economía clásica han estado presentes en la intencionalidad de las fuerzas sociales que sustentan estos procesos: “todo es bueno para legitimar, para entronizar un orden general, que corresponde a la lógica de la mercancía, a su ‘mundo’ realizado a escala verdaderamente mundial por el capitalismo y por la burguesía” (Lefebvre, 1970, p. 49). De hecho, la intensificación de la crisis de aquel régimen que había logrado su mayor esplendor en las tres décadas de la posguerra, dio renovada fuerza al discurso que postulaba nuevos caminos para realizar la modernización capitalista necesaria a la reafirmación del orden general estructurado con base en la lógica de la mercancía.

¿A qué puede atribuirse esta vuelta de tuerca de reafirmación mercantilista? En este sentido, los hechos muestran que la liberalización económica fue respaldada e impulsada por una nueva matriz de poder social, que entendió que para recuperar la pérdida de rentabilidad ocasionada por el avance de la crisis del régimen imperante en la fase anterior, resultaba necesario remercantilizar todos aquellos procesos de la vida económica y social afectados por las políticas de corte keynesiano vigentes hasta entonces (Offe, 1990).

¿Cuál fue la idea vertebral en torno a la que se estructuró este discurso? Como ha sido sintetizado por Brenner y Theodore (2002), “el eje de la ideología neoliberal es la confianza en que mercados abiertos, competitivos y no regulados, liberados de toda forma de interferencia estatal, representan el mecanismo óptimo para el desarrollo económico” (p. 350). Dado que esta convicción constituye el eje en torno al que se estructuran los experimentos de gobernanza neoliberal, es dable afirmar que cada uno y todos ellos se desarrollaron en función del objetivo básico de avanzar hacia la mayor mercantilización posible de la vida económica y social.

En concordancia con ello, la gobernanza neoliberal se adscribió a ciertos principios o criterios generales —donde ocupan un lugar prioritario, la subsidiaridad del Estado y el “partenariado” público-privado—, que se han tratado de aplicar en la medida en que los condicionamientos estructurales establecidos a lo largo de la historia de cada entidad social lo permitieron. Vale decir, tras la especificidad de la estrategia aplicada en cada caso concreto, siempre estuvo presente la convicción de que el cumplimiento de su objetivo mercantilizador era una condición necesaria e inexcusable para la supervivencia y reproducción del tipo de organización social dominante, esto es, de una formación social capitalista. Más allá de esta idea-objetivo común, el análisis de los resultados logrados en la práctica concreta permite comprobar que en ellos tuvo una decisiva incidencia el peso de las particularidades de la construcción social que había resultado de la historia productiva de cada una de las entidades en cuestión. Esto influyó en que se produjesen diferencias significativas entre un caso y otro, en cuanto a la forma en que lograron ser aplicadas las políticas, a la reacción del cuerpo social frente a ellas y, obviamente, a los resultados que fue posible obtener.

Como apunta Husson (2012) el hecho fundamental es que “el capitalismo tiene una historia: sus mecanismos profundos son inmutables, pero su modo de funcionamiento difiere de un período al otro y de un país a otro” (p. 86). El que en pocos casos haya sido posible lograr la plena ejecución de los cambios preconizados por la ortodoxia teórico-ideológica neoliberal es justamente la expresión de que más allá de la vigencia del orden general capitalista, la específica configuración y funcionamiento de cada entidad social presenta diferencias importantes de “dependencia de trayectoria” (*path dependence*) entre unas y otras. En consecuencia, aunque la gobernanza neoliberal ha sido aplicada en un número cada día mayor de países en todo el mundo, las diferencias en los resultados obtenidos siempre estuvieron condicionadas por las especificidades de cada lugar. Es a estas múltiples diferencias observadas entre diversas experiencias del “neoliberalismo realmente existente”, lo que destacan Brenner, Peck y Theodore (2010) con la expresión “neoliberalismo variopinto” (*variegated neoliberalism*), en la que se alude al hecho de que “es probable que la evolución de cualquier configuración político-institucional bajo la imposición de reformas políticas neoliberales, demuestre fuertes propiedades de “dependencia de trayectoria”, en las cuales los arreglos institucionales establecidos tengan una incidencia significativa en el alcance y en la marcha de la reforma” (Peck, Theodore & Brenner, 2009, p. 54).

Más allá de tales diferencias entre una y otra experiencia, cabe preguntarse: ¿qué cambios fueron considerados necesarios para avanzar hacia la modernización capitalista buscada en

esta fase? Ante todo, se estimó que era necesaria la conformación de un escenario global regido por unas reglas del juego que permitiesen el mejor despliegue de aquellas dinámicas económicas que se suponía habían sido obstaculizadas por rigideces derivadas de los arreglos institucionales establecidos cuando “lo nacional” se ubicaba como escala básica de la organización capitalista. Con ese propósito se auspició el dismantelamiento de buena parte de dichos arreglos institucionales, para proceder a su sustitución por otros más favorables al libre juego de las fuerzas del mercado por encima de las fronteras nacionales. De esta manera se impuso la voluntad de “nivelar el campo de juego” (“*level playing field*”) a escala internacional, vale decir, de generar “una situación en la cual ninguna de las partes en competencia tenga una ventaja al iniciar una actividad competitiva” (Michalet, 2007, p. 13). La motivación que justificó este cambio fue que “esta es la condición necesaria para que las empresas puedan desplegar una estrategia y una organización con la finalidad de explotar las oportunidades ofrecidas por las disparidades de los diferentes territorios de la economía mundial” (Ibíd.).

Al ampliarse el consenso en cuanto a la necesidad de aumentar la permeabilidad de las fronteras nacionales *vis-à-vis* los capitales en movimiento, un número creciente de gobiernos nacionales se abocó a la tarea de implementar las medidas preconizadas a este respecto por el discurso neoliberal. Fue así que bajo el efecto de las mismas –asociadas al soporte suministrado por las NTIC para intensificar la conectividad y movilidad de los flujos de capital a escala mundial– se logró avanzar decisivamente hacia la dinamización del proceso de formación y ampliación del *espacio mundial de acumulación*. Y, con ello, se dio un fuerte impulso al despliegue, a través de las debilitadas fronteras nacionales, de una multitud de circuitos globales productivos, financieros y de consumo, intensificando así la articulación a escala mundial de los flujos financieros y la expansión geográfica de la dinámica económica capitalista hacia múltiples y cambiantes escalas.

Con el progresivo aumento de la cantidad de economías nacionales que se fueron sumando a esta dinámica, se consolidó un nuevo “padrón *sistémico* financierizado”, en el que se involucraron “los componentes fundamentales de la organización capitalista, entrelazados de manera de establecer *una dinámica estructural según principios de una lógica financiera general*” (Braga, 1997, p. 196). Donde, el carácter sistémico de este nuevo patrón es atribuible al hecho de que la financierización “no resulta solamente de la praxis de segmentos o sectores (el capital bancario, los rentistas tradicionales), sino que, al contrario, ha marcado las estrategias de todos los agentes privados relevantes, condicionado las operaciones de las finanzas y los gastos públicos, modificado la dinámica macroeconómica” (Ibíd.). Bajo el imperio de esta lógica, la creación de valor se constituyó en el objetivo compulsivo de la actividad económica, condicionando las decisiones de mayor relevancia que desde entonces marcaron el rumbo de la economía mundial.

El que la lógica financiera termine incidiendo en “las estrategias de todos los agentes privados relevantes” permite inferir que aun en aquellos países donde la financierización todavía no ha logrado imponerse plenamente, un número creciente de actores importantes de los mismos se ven compelidos a adscribirse a dicha lógica, aunque sea, en algunos casos, en forma fragmentaria y parcial. En efecto, una vez que en un determinado lugar se introducen algunas

instituciones o instrumentos financieros, se inicia un proceso de progresiva adscripción de parte de diversos actores a comportamientos regidos por dicha lógica, la cual tiende a contagiarse con un potencial de propagación que hasta ahora ha resultado prácticamente incontrolable; como afirma Marazzi (2009), “la lógica financiera es hoy invasiva, se expande a lo largo de todo el ciclo económico, lo acompaña, por así decir, desde el inicio hasta el final” (p. 30).

En lo fundamental, los arreglos institucionales realizados con el propósito de financiarizar una determinada economía nacional se traducen en que las principales decisiones sobre acumulación y crecimiento pasen a estar condicionadas por un cálculo económico, por el cual los inversores “intentan combinar tres objetivos: la minimización de los riesgos, la liquidez de la cartera y la rentabilidad de las inversiones” (Batsch, 2002, p. 21). En contraposición, esta situación tuvo un corolario de fundamental importancia: que las motivaciones y los objetivos que responden a una lógica no económica, como es el caso de los relativos a la justicia social o a la preservación del equilibrio ecológico, progresivamente tienden a perder viabilidad.

En este contexto, en cualquier caso, las decisiones sobre inversión regidas por la lógica financiera están constreñidas ante todo por el imperativo de la rentabilidad, que se impone como criterio ineludible fundamentalmente cuando los capitales son operados por inversores institucionales. Aun cuando esto no constituye una novedad, pues la búsqueda de ganancia ha sido siempre el motor de la acumulación capitalista, lo realmente nuevo es que desde ahora,

[e]l apremio por la rentabilidad ha ganado intensidad. Sin duda el señuelo de la ganancia de los ahorristas y la gula de los inversores traspasan el tiempo; pero hoy los accionistas están organizados, cuentan con el apoyo de gestores profesionales, disponen de una teoría financiera que guía su accionar, pueden apoyarse en mercados activos que les informan permanentemente sobre el clima de negocios. Así, la presión sobre la rentabilidad ha adquirido un nivel y una permanencia inigualados. (Bastch, 2002, p. 101)

La imposición de la lógica financiera implica en lo fundamental el establecimiento de un marco institucional cada día más complejo y sofisticado, al que día a día se han ido agregando nuevas instituciones e instrumentos. En especial, en las últimas décadas, además de los inversores institucionales, adquirieron un protagonismo creciente en el despliegue e imposición internacional de la lógica financiera, tres tipos de instituciones, cada una de las cuales desempeñan funciones específicas para su afirmación en distintas partes del mundo: las bolsas de valores, las grandes corporaciones transnacionales y los paraísos fiscales. No sería posible explicar el avance de la financiarización en estos años, sin tener presente el papel desempeñado por estas instituciones.

¿Cuáles han sido las principales consecuencias, en términos generales, de la imposición de la lógica financiera en diversas partes del mundo? A este respecto, Michalet (2007) considera que se ha producido una “gran ruptura” en el desarrollo capitalista, con la que se ha impuesto una nueva configuración de la mundialización, que denomina como “*configuración financiera o global*”. En este contexto, como lo muestra la evidencia empírica, en la evolución que se produjo desde comienzos de la década de los años ochenta, la tasa de ganancia recuperó su

tendencia ascendente (Husson, 2009), lo que implica que el resultado de “la financiarización de la economía ha sido un proceso de recuperación de la redituabilidad del capital después de un período de descenso de la tasa de ganancia” (Marazzi, 2009, pp. 32-33).

En este escenario, donde los capitales encuentran cada vez menores restricciones para moverse por todo el espacio mundial de acumulación, “el ahorro es recolectado desde diferentes regiones, potencialmente del mundo entero, para ser luego centralizado en las plazas financieras respectivas (Zúrich, Londres, París, etc.) y redistribuido, a las escalas nacionales e internacionales, en el seno de un espacio financiarizado, es decir, conectado a los mercados financieros” (Theurillat & Crevoisier, 2011, pp. 2-3). Con esta dinámica se impone una nueva geografía de la financiarización, en la que la lógica financiera lleva a un tipo de redistribución que “beneficia a las empresas que cotizan en bolsa, sobre todo a las más grandes entre ellas y, en consecuencia, a las regiones centrales donde se encuentran localizadas sus sedes centrales” (Ibíd., p. 3).

Con la generalización y profundización de las propiedades y las reglas de juego constitutivas de una formación social de esta naturaleza, en todas y en cada una de las escalas que se fueron adscribiendo a la dinámica impuesta por esta fase de modernización capitalista, se produjo el afianzamiento de lo que Offe (1985a, p. 12) calificó como el *poder de obstrucción del capital*, como propiedad constitutiva de un orden general capitalista, cuya implicancia fundamental es que los propietarios y/o gestores del capital tienen la prerrogativa de no invertir donde consideran que no existen condiciones para su valorización. Vale decir, que, más allá de las particularidades de cada caso específico, lo que se logró con la implementación de las reformas y políticas neoliberales fue profundizar esta prerrogativa obstructiva de los propietarios del capital en las escalas respectivas y, por lo tanto, consolidar en ellas el *encuadramiento estructural básico y las reglas del juego* que habrán de caracterizar a dicho orden general regido por la mercancía en ese período.

La difusión e imposición de este encuadramiento estructural a escala global ha tenido como consecuencia un progresivo –y hasta ahora incontrolable– aumento de la autonomía relativa del capital para escoger su destino, tanto sectorial como territorial. En definitiva, en esta nueva configuración histórica del capitalismo, que ha sido considerada como aquella que corresponde a una situación de “capitalismo total” (Peyrelevade, 2005), “el capitalismo financiero, habiéndose impuesto por todas partes, se ha liberado en todos lados del poder político y de sus variaciones nacionales para transformarse en el principio indiscutido de la organización económica de las sociedades” (pp. 58-59). Por consiguiente, en cualquiera de las escalas en que está organizado el capitalismo, muy pocos aspectos de la vida económica y social pueden eludir los condicionamientos impuestos por la lógica del capital.

Modernización capitalista, financiarización y nueva organización espacial

Descomposición de procesos productivos y re-escalamiento

El despliegue e imposición a escala global de este orden general financiarizado tuvo una importante incidencia en los cambios que afectaron a las tendencias que marcan la dirección de la metamorfosis urbana actual. En este sentido, pueden ubicarse en primer plano las mutaciones en la organización productiva y financiera global, que se produjeron como parte del avance de la globalización desde fines de la década de los años setenta. Entonces, al acentuarse la pérdida de competitividad y rentabilidad de la gran empresa industrial verticalmente integrada, que había constituido el núcleo dinámico del régimen keynesiano-fordista, comenzó a ganar adeptos la creencia de que era necesario recurrir a un tipo de organización que permitiese una mejor inserción competitiva en el espacio de acumulación en expansión geográfica.

En esa dirección, a medida que se fue imponiendo la lógica financiera general en un ámbito geográfico cada vez más extenso, un número significativo de empresas multinacionales (EMN) comenzó a buscar mejorar su competitividad y su rentabilidad mediante la progresiva descomposición internacional de sus respectivos procesos productivos (Mouhoud, 2006, p. 25). En esta evolución, diversos componentes de las respectivas cadenas de valor (diseño, producción, marketing, comercialización) comenzaron a ser externalizados y/o deslocalizados hacia variados lugares de la nueva geografía global, donde se materializaron en diferentes escalas o islotes productivos, aun cuando con una desigual dispersión y cobertura geográfica, donde los grandes beneficiados fueron los países más desarrollados de la Tríada (Jessop, 2000).

Con este despliegue de flujos, un número creciente de EMN procedió a deslocalizar o relocalizar partes relevantes de sus respectivas cadenas de valor en diversas escalas estratégicamente ubicadas en dicho espacio de acumulación, de manera de asegurar la continuidad de sus procesos de crecimiento y expansión. Con ello se puso en marcha una paulatina, y hasta ahora incontenible, intensificación de la dispersión/concentración territorial de los procesos financieros, productivos y de consumo a escala mundial, que habría de culminar en una situación caracterizada por el “desmantelamiento progresivo de sistemas nacionales autónomos o ‘autocéntricos’ y su reactivación como elementos constituyentes de un sistema de producción mundial integral” (Robinson, 2013, p. 35).

Desde fines de la década de los años ochenta, esta modalidad organizativa adquirió un extraordinario dinamismo, como lo muestran los datos consignados al respecto por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2009): mientras en 1993 se contabilizaba un total de 37.000 EMN con 175.000 filiales, en el año 2009 el mismo había ascendido a 82.000 y la cantidad de filiales a 810.000, de las cuales un número importante y creciente comenzó a localizarse fuera del país originario de cada empresa. Desde que esta tendencia propendió a generalizarse, una parte importante de estas filiales optó por deslocalizarse hacia otros países y lugares, donde percibían condiciones más favorables para la valorización de sus capitales.

Desde que estos procesos se fueron adscribiendo a la lógica financiera general, también las EMN industriales debieron pasar a concebir sus estrategias conforme a “la visión del mundo de los operadores del mercado financiero”, lo cual significa que debieron acogerse al criterio de “hacer dinero” sin salir de la esfera financiera, criterio este que “invadió la industria manufacturera y las grandes industrias de servicios” (Chesnais, 2005, p. 4). Con el involucramiento de un número creciente de empresas industriales y de servicios a la lógica financiera general, esta comenzó a invadir prácticamente todos los ámbitos más importantes de la vida social.

La configuración, despliegue y expansión de esta *nueva arquitectura financiera y productiva* dio impulso a una organización en nodos y redes (*hubs & networks*) en la que desde entonces se materializó la articulación y estructuración de la dinámica capitalista a escala mundial. En esa nueva arquitectura —que Veltz caracterizó como una “economía de archipiélago” (1996) o como un “modelo celular en red” (2000)—, las escalas en las que se produjo un mayor entrecruzamiento de esas redes se constituyeron en los ámbitos más favorecidos en cuanto a acumulación y crecimiento, en el contexto de una geografía variable que ha tendido a cubrir, en forma contradictoria y conflictiva, al planeta en su totalidad.

Al intensificarse y generalizarse la presencia de esta organización productiva en redes y nodos en múltiples lugares del espacio mundial de acumulación, se produjo un explosivo aumento de diversos tipos de flujos (de capital, de comunicaciones, de información, de mercancías, de personas, etc.) los cuales, favorecidos por los nuevos medios y posibilidades informacionales en cuanto a conectividad y movilidad, llegaron a la mayor parte del espacio mundial de acumulación. En esta evolución, fueron aquellas escalas que ofrecieron las mejores condiciones para la valorización del capital las que consiguieron atraer un mayor número de nodos o filiales de cadenas globales; son estas, por tanto, las que por lo general logran aumentar en mayor grado su atraktividad, con lo cual pueden mejorar su posicionamiento global y potenciar su crecimiento futuro.

Los cambios impulsados por esta dinámica entre flujos y lugares sustentaron la formación de una *nueva organización espacial* del capitalismo —que la literatura especializada anglosajona ha venido analizando bajo la denominación de *re-escalamiento* (Jessop, 2004; Brenner, 2009)—, la cual se caracteriza por procesos en los que se van configurando/desconfigurando diversas y variadas escalas de anclaje del capital, conforme a una dinámica en la que se destacan momentos, más o menos prolongados, de intensificación de la acumulación y el crecimiento. Esta mutación corresponde a la transición desde una *organización territorial en áreas* a una *organización en redes y nodos*, que significó la sustitución de una situación en la que predominaban las relaciones verticales entre los centros y sus áreas de influencia, por otra en la que, *bajo una lógica procesal*, se imponen las relaciones horizontales entre un número cada día mayor de escalas con diversa ubicación geográfica e intensamente interconectadas. De ello se puede concluir que, como ha señalado Veltz (2002), la globalización se caracteriza fundamentalmente por el hecho de que “el fenómeno que se ha acelerado no es el de la unificación de las escalas económicas, sino el de la interdependencia, el interrelacionamiento y la imbricación creciente de estas escalas” (p. 13).

Para analizar y explicar la nueva dinámica económico-geográfica que se ha ido imponiendo en todo el mundo, es fundamental tener presente el impacto de una propiedad de las redes, que es que ellas “surcan los territorios y conectan a distancia a sus actores, debilitando los vínculos tradicionales de cohesión interna, basados en la proximidad física” (Dematteis, 2002, p. 170). Esta propiedad tiene una consecuencia de decisiva importancia en la organización económico-geográfica resultante: “la globalización desterritorializa el mundo, lo divide en fragmentos, a los que da autonomía como sistemas locales para después someterlos a sus reglas” (Ibíd., p. 173).

Es así que la dinámica económica y social que se fue imponiendo desde entonces tiene la peculiaridad de que en su nivel superior privilegia la conectividad entre nodos de redes localizados en diversas escalas de distintos ámbitos nacionales, donde cada una de las cadenas o redes respectivas “no busca la conexión con su entorno, sino el acceso a una geografía transfronteriza conformada por múltiples lugares especializados concretos” (Sassen, 2007, p. 287). Por lo tanto, la operación estratégica de cada una de estas redes que se globalizan “no se refiere a su entorno inmediato, sino a una geografía estratégica compuesta por múltiples nodos, lo que se transforma en su contexto principal” (Ibíd.), lo cual establece una diferencia fundamental entre la geografía fordista y la actual geografía de la globalización financiera.

Organización en redes y nodos y metropolización

En esta nueva geografía, numerosas áreas urbanas en crecimiento, ubicadas en distintas partes del espacio mundial de acumulación, fueron escogidas por un elevado número de EMN organizadas en red, como escalas estratégicas para la localización de sus nodos o filiales. En general, fue la existencia en estas áreas de un complejo y diversificado conjunto de factores, a los que dichas EMN asignaron importancia prioritaria, lo que condicionó su atractividad. Tales factores ejercieron su influencia en dos escalas interrelacionadas: en primer término, a la escala nacional de la que dichas áreas urbanas forman parte; y, en segundo término, a una escala subnacional de la misma.

La elección de una determinada escala nacional se debe a que, como señala Veltz (2002), “el desarrollo local está evidentemente inmerso en el espacio nacional”, puesto que “un gran número de condicionamientos y de datos que guían las decisiones de localización de las empresas y de los individuos (la fiscalidad, la legislación del trabajo, etc.) siguen siendo nacionales. Al respecto, las encuestas muestran (...) que las grandes firmas mundiales eligen primero el país, luego la región de implantación” (p. 126). A esta escala, normalmente se prioriza un conjunto de factores que inciden en las condiciones para la valorización del capital en cada país, entre los cuales destacan en especial la calidad de los servicios a la producción, la dotación de infraestructuras de transportes y comunicaciones, los costos salariales, la fiscalidad, el nivel de desarrollo tecnológico y la estabilidad jurídica y política (Crozet & Lafourcade, 2009, p. 869).

Luego, en segundo término, una vez escogido un determinado país, las empresas deben decidir el lugar para su localización al interior del mismo, a cuyos efectos —atendiendo el imperativo de la valorización del capital impuesto por la lógica financiera— privilegian aquellos

factores que perciben como más favorables a este objetivo en ese ámbito nacional; en particular, disponibilidad de servicios a las empresas, presencia de mano de obra especializada, emergencia y difusión de ideas nuevas y existencia de infraestructuras modernas y eficientes (Prager & Thisse, 2010, p. 30). Ha sido la disponibilidad conjunta de factores como los señalados, lo que les ha permitido a ciertas aglomeraciones urbanas de gran dimensión ofrecer mejores condiciones para la valorización de los capitales móviles; y, con ello, ubicarse en mejor posición en términos comparativos con respecto a las ciudades medias y pequeñas también en competencia en la respectiva escala nacional.

En definitiva, como destaca Veltz (2002), lo que hace que sean las grandes aglomeraciones urbanas las que se presentan como las escalas más atractivas para la localización de los nodos de la nueva organización financiera y productiva, es su “enorme potencial de externalidades de todo tipo, acceso a infraestructuras y a los servicios, posibilidades de construcción de redes de innovación o de aprendizaje de geometría variable, de ‘conmutación’ en las cadenas de actividades” (p. 111). Son las desigualdades iniciales en términos de externalidades y, por lo tanto, de atraktividad, las que explican por qué algunas áreas urbanas han podido reactivar su dinámica de acumulación y crecimiento y, de estar forma, retroalimentar aquellas desigualdades.

En la medida en que cada vez más nodos o filiales de una cantidad también creciente de circuitos globales han continuado siendo externalizados y/o deslocalizados hacia grandes aglomeraciones urbanas en crecimiento, estas se han constituido en escalas estratégicas en torno a las que se produjo la articulación de la nueva dinámica económica capitalista. Como consecuencia, según señala Daher (2013), “con o sin acción del Estado, por desregulación o intervención del mismo, sea a través de políticas urbanas o monetarias, directa o indirectamente, la economía urbana y la economía inmobiliaria aparecen en cualquier caso estrechamente ligadas a la metropolización de la producción y de las finanzas y ciertamente a sus períodos de auge y crisis. La ubicuidad asociada a la financiarización, lejos de desterritorializar tales procesos, los concentra geográficamente” (p. 10).

Con los procesos de concentración geográfica señalados, diversas urbes aumentaron su importancia en la organización y el funcionamiento de la economía mundial. De ello resultó una nueva organización re-escalada de la organización y la dinámica capitalista del mundo en proceso de globalización, estableciéndose con ello un fundamental cambio de perspectiva, puesto que ya no es posible continuar “viendo el mundo como un ensamblaje, o un mosaico, de economías nacionales”, dado que “en realidad el mundo se presenta cada vez más como una red de áreas metropolitanas con intercambios entre ellas, ignorando más o menos las fronteras nacionales y olvidando más o menos las regiones intermedias” (Veltz, 2010, p. 1).

Fue así que el despliegue a escala mundial de la nueva arquitectura productiva y financiera, y la consecuente concentración de nodos o filiales de las EMN en diversas aglomeraciones urbanas estratégicamente situadas en el espacio mundial de acumulación, llevó a que estas pasasen a formar parte, con desigual presencia e intensidad, de una *red global de ciudades* (“*world city network*”) (Taylor, 2004), que tiende a cubrir al planeta prácticamente en su totalidad, en tanto plataforma territorial básica para el despliegue, el anclaje y la operación de

las cadenas globales financieras, productivas y de consumo. En esa condición, esos componentes urbanos aparecen como los lugares en los que se entrecruzan los flujos vertebrados por esas redes globales, con una densidad especialmente elevada en las grandes aglomeraciones urbanas del hemisferio norte, y con menor intensidad también en otras de gran dimensión poblacional y territorial en el resto del mundo. En ellas, la convergencia y anclaje de flujos ha ido aumentando a medida que cada una ha logrado profundizar su imbricación en la dinámica global.

En lo fundamental, esta red global de ciudades hace referencia a una organización urbana multiescalar, jerarquizada y multicéntrica, donde cada uno de sus componentes evoluciona con desiguales y cambiantes ritmos de acumulación y crecimiento. Esta organización responde al hecho de que la estructuración jerárquica de la red global continúa estando condicionada —y, en cierta forma, entrampada— por la desigual atraktividad y/o competitividad que caracteriza a cada uno de sus componentes, desigualdad cuya estructura básica ya estaba establecida cuando se inició esta nueva fase de desarrollo capitalista. En cualquier caso, los componentes de esta estructura están sujetos a bruscos e inesperados altibajos, producto de la misma inestabilidad de los actuales procesos de acumulación y crecimiento, donde un lugar que hoy se encuentra en un lugar prominente, mañana puede entrar en rápida declinación.

Desigualdades hereditarias, competitividad, nueva economía urbana

En cualquier caso, es importante considerar que las desigualdades heredadas de la fase anterior en términos de niveles territoriales de acumulación y, por ende, del potencial de crecimiento, han tenido y continúan teniendo una incidencia crucial en la evolución de los procesos que se han desarrollado con esta fase de modernización capitalista, tanto a escala nacional como urbana y regional. En síntesis, estas desigualdades heredadas se sitúan como el punto de partida para la retroalimentación de los desiguales niveles de competitividad de cada uno de los componentes de la red urbana.

En esta situación, cabe ante todo destacar la importancia de las desigualdades preexistentes en los niveles de acumulación entre países, dado que las fronteras nacionales, no obstante su creciente porosidad, continúan existiendo y, como ya se ha señalado, las diferencias de competitividad a escalas nacional, regional o local continúan teniendo una crucial incidencia en la organización y el funcionamiento del capitalismo globalizado. Esto se puede comprobar en los resultados de diversas evaluaciones y rankings elaborados a partir de los criterios y variables privilegiados por el discurso teórico ideológico dominante, donde los distintos países son calificados en términos de riesgo-país, competitividad, ventajas para hacer negocios (*“doing business”*), libertad económica, arreglos con respecto a la inversión extranjera, etc., etc. (de Mattos, Bannen & Fuentes, 2012).

Más allá del sesgo ideológico —y, en algunos casos, de su cuestionable rigurosidad— se puede comprobar que, con la imposición de la lógica financiera, se ha acrecentado la ascendencia de estas evaluaciones en las decisiones de los inversores sobre los lugares para su localización, los cuales son escogidos preferentemente entre las principales aglomeraciones urbanas de los países de mayor desarrollo relativo. De esta forma, estas aglomeraciones, que son por lo

general las mejor calificadas en dichas evaluaciones, resultan beneficiadas en procesos que tienden a retroalimentarse desde que cada una de ellas sea capaz de mantener su competitividad. Así, la evidencia disponible también avala la conclusión de que las diferencias iniciales en acumulación, crecimiento y competitividad afectan en forma desigual la evolución de cada uno de los componentes de la red global de ciudades, donde las más competitivas en el pasado continúan siendo en gran parte las más competitivas del presente.

En esta situación, habida cuenta de la creciente autonomía para escoger su destino geográfico de la que gozan los capitales móviles bajo la vigencia de las condiciones y de los criterios impuestos por la lógica financiera, las administraciones públicas territoriales han tendido a aceptar que el medio idóneo para atraerlos es mejorar las condiciones para la valorización del capital en su respectivo ámbito jurisdiccional (nacional, regional, local, etc.). En otras palabras, para poder mantener o aumentar sus niveles de acumulación y crecimiento, la gobernanza empresarialista neoliberal recurre a la aplicación de estrategias orientadas a mejorar la atractividad/competitividad de cada lugar frente a los capitales en movimiento (Harvey, 1989; Begg, 1999). Y también se utiliza este mismo tipo de enfoque para atraer tanto a trabajadores como a viajeros globales, puestos de trabajo, comunicaciones, eventos deportivos y culturales, etc. De hecho, en esto radica el fundamento básico de este tipo de estrategia, que aparece como el componente central de la gobernanza urbana neoliberal.

Nueva geografía global, mercantilización y metamorfosis urbana

Financiarización inmobiliaria, mercantilización de la metamorfosis urbana

La progresiva y desigual imposición de la lógica financiera en distintos países del mundo tuvo una influencia crucial en el fortalecimiento de algunas de las tendencias que caracterizan la metamorfosis urbana que se ha desarrollado en ellos durante las últimas décadas. Tal fortalecimiento se produjo fundamentalmente a raíz de la creciente importancia adquirida por el establecimiento y la operación de instituciones (en lo fundamental, inversores institucionales) y de instrumentos (titulización, apalancamiento) que permitieron aumentar la canalización de una parte creciente del excedente económico hacia inversiones de carácter especulativo en negocios inmobiliarios. En este contexto, se produjo una significativa expansión y profundización de la mercantilización de la metamorfosis urbana, dado que las inversiones y negocios inmobiliarios pasaron a ser encarados y condicionados por el inexorable imperativo de la plusvalía impuesto por la financiarización. Esta situación se generó durante las últimas décadas del siglo pasado, cuando la persistente caída de la rentabilidad del capital en la economía real derivó en una sobreacumulación de capacidad productiva (Chesnais, 2010). En tales circunstancias, una parte significativa y creciente del excedente de capital debió buscar destinos alternativos más rentables que los ofrecidos por la economía real para su valorización. Entonces, con las reformas promovidas por la gobernanza neoliberal, las inversiones financieras de carácter especulativo se ubicaron como una alternativa más atractiva; y, entre

ellas, empezó a aumentar en forma ascendente la importancia de las destinadas a sector inmobiliario.

Fue entonces cuando cobró especial vigencia una tendencia que ya había sido anticipada por Lefebvre (1970), como uno de los aspectos clave de su diagnóstico sobre la revolución urbana iniciada con la industrialización: “mientras que baja el grado de plusvalía global formada y realizada por la industria, crece el grado de plusvalía formada y realizada en la especulación y mediante la construcción inmobiliaria. El segundo circuito suplanta al principal. De accidental pasa a ser esencial” (p. 165). Más allá de la discusión teórica suscitada en torno a esta propuesta de Lefebvre, lo cierto es que, a partir del momento en el que la sobreacumulación de capacidad productiva obligó a buscar dichos destinos alternativos para el excedente, se hizo indesmentible el crecimiento de las inversiones y negocios inmobiliarios urbanos.

En la situación descrita, numerosos gobiernos nacionales, entre los cuales se encuentran varios latinoamericanos, comenzaron a intentar posicionarse como destino para actividades de esta naturaleza. Para lograrlo, los gobiernos respectivos se dieron a la tarea de realizar diversos arreglos institucionales orientados a fortalecer los respectivos mercados de capitales, incluyendo los requeridos para la financiarización del mercado inmobiliario. Con este propósito —por lo general, con apego a los criterios básicos de la “*corporate governance*”— se inició un proceso encaminado a transformar y/o generar las instituciones e instrumentos que, directa o indirectamente, pudiesen impulsar y/o sustentar los negocios inmobiliarios, compatibles con esa nueva dinámica.

En este proceso adquirieron creciente importancia, por una parte, el establecimiento de mecanismos de capitalización individual, fundamentalmente a través de los fondos de pensiones (Theurillat, 2010); y, por otra parte, la generación de diversos tipos de inversores institucionales, entre los que algunos estuvieron específicamente orientados al financiamiento inmobiliario. En este contexto, los inversores individuales tendieron a ir siendo reemplazados por diversos tipos de inversores institucionales (principalmente, bancos, fondos de pensiones, fondos de inversión, compañías de seguros), cuyas decisiones estaban mucho más rigurosamente acotadas por el imperativo de la ganancia impuesto con la financiarización.

Entre las innovaciones institucionales que tuvieron mayor incidencia en la financiarización de este sector cabe destacar aquella que permitió la conversión de bienes inmobiliarios en activos financieros mediante la “securitización” o titulización de los mismos. De esta manera, comenzó a ganar fuerza un *circuito intermediado y titulado*, en reemplazo del *circuito directo y no titulado* que había sido el mecanismo dominante en la fase anterior. Así, al permitir a un inversor (un particular o un inversor institucional) no invertir de manera directa en los mercados reales de construcción urbana y, por lo tanto, no poseer objetos físicos, se le da la capacidad de *transformar un activo real e inmóvil* (como un inmueble o una infraestructura), en *un activo financiero negociable en los mercados financieros*, sean bursátiles o no bursátiles. De ello se infiere que por la titulización, la propiedad urbana pasa a ser *líquida y móvil en el espacio* (Theurillat, 2009, pp. 230-231).

Esta innovación, por la cual variados productos inmobiliarios se transformaron en activos financieros, permitió que ellos pudiesen pasar a formar parte de carteras o portafolios de inversión transables en los mercados de valores. En definitiva, la conversión de un activo físico en uno de carácter financiero permitió que el mismo se pudiese convertir en un medio para generar ingresos o flujos financieros:

El inmueble, activo físico patrimonial por naturaleza, es desde ahora considerado, gestionado y arbitrado como un activo financiero —como lo son las acciones y las obligaciones en los mercados financieros— y deviene así en una clase de activo de pleno derecho para los inversores institucionales, tales como las compañías de seguros, las cajas de retiro y los fondos de pensión. (Nappi-Choulet, 2012, p. 31)

En la situación que así comenzó a consolidarse, tendieron a incrementarse las inversiones en nuevos negocios inmobiliarios, en particular en aquellos lugares que habían logrado transformarse en destinos alternativos atractivos, por las condiciones que ofrecían para la valorización del capital. Se llegó de esta forma a una situación en la que, con la financiarización resultante de la aplicación de las políticas de liberalización económica y la utilización de las innovaciones informacionales, comenzó a cobrar impulso un proceso marcado por el “papel creciente de los mercados financieros y bancarios en el financiamiento, el desarrollo y la explotación de los espacios urbanos (inmobiliarios, grandes equipamientos, infraestructuras, proyectos urbanos de gran tamaño)” (Halbert & Le Goix, 2012, p. 40).

Excedente de capital, demanda e inversiones inmobiliarias

Cuando la sobreacumulación de capacidades productivas, asociada a una caída de la rentabilidad en la economía real, redundó en un aumento del excedente de capitales, se hizo imperiosa la necesidad de encontrar destinos alternativos para la colocación y valorización del mismo. En contraposición, al mismo tiempo, varios países, regiones, ciudades y empresas, en número creciente, se propusieron aumentar su competitividad frente a tales excedentes de capital, objetivo que pasó a conformar uno de los componentes estratégicos de la gobernanza empresarialista neoliberal.

Entre los destinos que mostraron mayor capacidad relativa para la absorción de partes importantes del excedente se ubicaron diversas áreas urbanas en crecimiento en distintas partes del mundo, donde las actividades del circuito inmobiliario se ubicaron como una alternativa atractiva, en particular para la realización de negocios de carácter especulativo. A este respecto, cabe tener en cuenta que, como afirma Harvey (2013), “la urbanización desempeña un papel particularmente activo (junto con otros fenómenos, como los gastos militares) en la absorción del excedente que los capitalistas producen continuamente en busca de plusvalor” (p. 24). Fue así que, bajo los estímulos promovidos por la gobernanza empresarialista, en este período los flujos financieros destinados a los negocios en bienes raíces adquirieron una magnitud desconocida hasta entonces. En ese escenario, algunas aglomeraciones urbanas, como por ejemplo Dubái o Ciudad de Panamá, se situaron como destinos especialmente atractivos para negocios de este tipo.

Como consecuencia de la magnitud alcanzada por diversos *booms* inmobiliarios, se ha venido produciendo la formación de diversas burbujas inmobiliarias, cuyo inevitable estallido tuvo amplia y generalizada repercusión en la errática marcha actual de la economía mundial, situándose en el origen de varias de las crisis generadas en las últimas décadas. Dado su impacto en la propagación de la crisis financiera mundial, la burbuja financiera e inmobiliaria en Japón en la década de los años ochenta, la que estalló en Tailandia hacia fines de la década de los años noventa y la más reciente de las hipotecas *subprime* en Estados Unidos, constituyen ejemplos relevantes al respecto,.

Si, por una parte, la absorción del excedente de capital desempeñó un papel fundamental en el desencadenamiento del *boom* inmobiliario, por otra parte, asociado a la reactivación del crecimiento económico en diversos ámbitos nacionales, también se produjo un importante aumento de la demanda por productos inmobiliarios, lo cual igualmente contribuyó al auge de las inversiones en el segundo circuito. En este aumento de la demanda inmobiliaria urbana incidieron varios cambios que merecen ser destacados.

En primer lugar, la demanda por nuevos productos inmobiliarios fue favorecida por el impacto del proceso de “privatización de las ciudades” (Baraud-Serfaty, 2011), que se impuso y generalizó con las políticas que buscaron controlar y reducir la crisis fiscal que comenzó a azotar a las grandes áreas urbanas en la fase anterior, como consecuencia del aumento de la participación de los gobiernos urbanos en el desarrollo de actividades y de prestación de servicios públicos en ellas. La agudización de la crisis fiscal planteó la imperiosa necesidad de reducir el volumen de recursos que se requería para financiar las actividades y servicios asumidos por el sector público.

Esta situación llevó a que numerosas administraciones urbanas buscaran una salida mediante la transferencia del desarrollo de una parte sustantiva de esas actividades y servicios al sector privado. A esos efectos, en concordancia con el enfoque empresarialista de la gobernanza neoliberal, se generalizó la utilización de las estrategias de “partenariado” público-privado, para involucrar formalmente al sector privado en el suministro, operación y financiamiento del conjunto de prestaciones y servicios requeridos por la propia dinámica de la expansión urbana. Si bien este proceso se llevó a cabo con modalidades y alcances diversos según los países, allí donde se aplicó significó abrir las puertas para que el capital financiero encontrara alternativas para nuevos y lucrativos negocios inmobiliarios, lo cual aumentó aún más su impacto en la mercantilización del desarrollo urbano (Baraud-Serfaty, 2011).

Un segundo factor que contribuyó fuertemente al auge de los negocios inmobiliarios urbanos fue la persistencia del proceso de urbanización de la población y de la economía, que derivó en que continuase aumentando la demanda por bienes inmobiliarios en las principales aglomeraciones urbanas del mundo, tanto por parte de las familias como de las empresas, a través de dos vertientes principales:

- a) Un sostenido incremento de la demanda habitacional derivado de la continuidad del crecimiento de la población urbana que se expresó, por una parte, en el hecho de que la mayoría de principales áreas urbanas siguiese aumentando su población; y, por otra parte,

en que también se produjese un importante incremento del número de grandes ciudades en todo el mundo a lo largo de este período. Ello ocurrió en particular en el área latinoamericana, donde mientras en 1970 existían 17 ciudades con más de un millón de habitantes, que en total representaban algo más de 30 millones de habitantes, hacia 2010 el número de este tipo de ciudad se había elevado a 63, con un total de más de 205 millones de habitantes (ONU-Habitat, 2012). Como es obvio, este aumento de la población urbanizada generó un importante crecimiento de la demanda por infraestructura habitacional y, por consiguiente, el espacio para nuevos negocios inmobiliarios.

- b) Un incremento de la demanda por la infraestructura inmobiliaria requerida para la localización y el funcionamiento de los nodos o filiales de circuitos globales productivos, financieros o de consumo, que intensificaron su despliegue en diversas áreas urbanas del espacio mundial de acumulación desde las últimas décadas del siglo pasado. Esta demanda correspondió esencialmente a un tipo específico de producto inmobiliario, cuya disponibilidad se constituyó en un requerimiento necesario para viabilizar la expansión geográfica de dichos circuitos globales. Tal es el caso de artefactos tales como, entre otros, grandes proyectos urbanos, nuevos centros de negocios, *shopping-malls*, complejos para oficinas (donde los rascacielos han adquirido una presencia dominante), aeropuerto-*shoppings*, centros para grandes eventos culturales y deportivos e infraestructura para servicios globales.

Si bien muchos de estos productos ya habían comenzado a mostrar su importancia en fases anteriores, fue con el avance de la globalización cuando adquirieron la específica configuración que ahora los distingue, en la que destaca la presencia de aquellos que son requeridos por los circuitos organizados en red. En buena parte de los casos, estos artefactos, cuya demanda contribuyó sustantivamente a la revitalización de los negocios inmobiliarios, han sido concebidos como activos financieros dotados de alta capacidad para generar flujos de ingresos. En este sentido, ellos otorgaron una todavía mayor importancia a la dinámica inmobiliaria en la organización, el funcionamiento, la morfología y el paisaje de las respectivas áreas urbanas.

Finalmente, en tercer lugar, se puede mencionar que también incidió en el auge de los negocios inmobiliarios el hecho de que durante estas últimas décadas en la mayoría de las grandes aglomeraciones urbanas, incluida buena parte de las latinoamericanas, se produjo un apreciable aumento del ingreso medio de las familias (Birdsall, Lustig & McLeod, 2011), así como del peso de los sectores medios en la sociedad (Ferreira et al., 2012). Estos cambios socioeconómicos urbanos contribuyeron a impulsar la expansión de la demanda efectiva tanto inmobiliaria residencial, como por infraestructura para el consumo. En muchos de estos países, las inversiones generadas por este impulso se beneficiaron de los arreglos institucionales que permitieron el empaquetamiento de los instrumentos crediticios e hipotecarios para su colocación en los mercados financieros, en procesos en los que se destaca la adopción de mecanismos *ad hoc* para su progresiva titulación.

Al mismo tiempo, como consecuencia de los requerimientos de infraestructura inmobiliaria planteados por la dispersión territorial de diversos circuitos o cadenas globales, la

financiarización de este sector adquirió relevancia tanto en edificios para oficinas, como en la relativa al equipamiento requerido por la expansión del consumo (*shopping-malls*, *strip-centers*, súper e hipermercados, etc.) y de los servicios. Entre estos últimos, destaca el aumento de los negocios inmobiliarios en la provisión de infraestructura para salud (centros médicos, hospitales y clínicas médicas de diverso tipo), educación, circulación y movilidad (carreteras y autopistas, infraestructura para estacionamiento), etc., que en gran parte se constituyeron en importantes fuentes de generación de flujos de ingresos.

En la misma dirección, todavía debe destacarse la importancia adquirida por la infraestructura para los visitantes globales, en especial en los rubros de hotelería y gastronomía. Dada la magnitud de las inversiones destinadas a este mercado, los artefactos producidos tienen una presencia cada día más visible e impactante en la “modernización” del paisaje urbano del mundo de la globalización. Por otra parte, el auge de las inversiones y los negocios inmobiliarios financiarizados impulsó una reestructuración del sector construcción en su conjunto, lo cual también tuvo una fuerte incidencia en la reconfiguración y reactivación de la base económica urbana.

En tanto la plusvalía esperada se ubicó como el criterio básico en las decisiones sobre el tipo y la ubicación de las intervenciones urbanas de mayor cuantía e impacto, las mismas han tendido a ser concebidas con independencia de cualquier proyecto urbano integrado, con lo que aumentó en forma considerable su impacto en la apariencia del medioambiente construido. En la afirmación de esta tendencia fue determinante el hecho de que bajo la liberalización y el “partenariado” público-privado, el capital financiero dispuso de mucho mayor autonomía para escoger su destino sectorial y territorial. Como consecuencia de esta mayor autonomía, resulta pertinente y generalizable la afirmación de que “los bienes inmuebles han llegado a ser casi autónomos por cuanto ciudades y capital han pasado a ser crecientemente dependientes de ellos, independientemente del resto de la economía regional. De esta manera, podría decirse que la inversión inmobiliaria es la que comanda la urbanización neoliberal a escala local” (Hackworth, 2007, p. 77).

Complementariamente, en una situación en la que las fuerzas del mercado han recuperado su protagonismo en la regulación de la dinámica económica, la estructura de precios de la tierra heredada de fases anteriores –la cual en el caso de las urbes latinoamericanas se ha caracterizado prácticamente sin excepciones por fuertes desigualdades–, continuó teniendo una decisiva influencia al momento de la elección de la localización de las inversiones inmobiliarias. Como consecuencia de que a medida que ha ido aumentando la participación del capital financiero en los negocios inmobiliarios –en cuya procedencia se ha incrementado fuertemente la participación de los inversores institucionales–, se ha asignado una importancia prioritaria a un conjunto de requisitos y condiciones relativos a la solvencia financiera de los potenciales adquirentes de los bienes inmobiliarios respectivos. En esta situación, las decisiones sobre la localización de estos bienes pasaron a estar fuertemente condicionadas por dicha estructura de precios del suelo urbano y por la estructura socioterritorial que les está asociada.

En particular, en lo que concierne a la oferta inmobiliaria residencial –tanto en lo que respecta a departamentos en edificios verticalizados como a viviendas individuales con jardín–, su

ubicación territorial en esta fase fue afectada por dicha desigualdad en el precio del suelo urbano. De esta manera, se ha impuesto una situación en la cual “el funcionamiento del mercado del suelo es quizá el principal factor que determina la distribución territorial de los estratos sociales en la ciudad: el precio de un predio o lote en el mercado afecta directamente las decisiones de localización residencial de las personas” (Ciccolella & Baer, 2008, p. 652). Esto es, como la demanda efectiva más solvente tiende a localizarse por lo general allí donde los precios de la tierra son más elevados, las principales inversiones inmobiliarias residenciales se orientan preferentemente hacia aquellos lugares en los que residen los sectores de ingresos altos y medios altos, en detrimento de aquellos en los que tiene su residencia la población más pobre.

Dado, entonces, que la distribución territorial de los negocios inmobiliarios en las aglomeraciones urbanas en una situación de libre mercado tiende a correlacionarse con la correspondiente estructura de los precios del suelo, su evolución actual parece condenada a mantener o a reforzar las desigualdades socioterritoriales urbanas heredadas de períodos anteriores. Y esto tiene una crucial incidencia en la retroalimentación de una dinámica que tiende a acentuar, de período en período, las diferencias en los precios de la tierra entre las distintas partes de cada territorio metropolitano. De esta manera, los procesos de mercantilización del crecimiento urbano han estado contribuyendo a reafirmar una estructura socioterritorial urbana cada vez más desigual. En lo esencial, como afirma Ribeiro (2003), “la distribución de los grupos y clases sociales en el espacio resulta en gran parte de la acción del mercado inmobiliario. El precio de las viviendas, frente a la estructura de la distribución de la renta, actúa como mecanismo selectivo al acceso a las diversas áreas de la ciudad” (p. 309).

Financiarización, mercantilización, competitividad

¿Cuáles fueron los principales cambios que se produjeron en cada aglomeración urbana a medida que comenzaron a ser impactadas por la lógica financiera? Al respecto, ante todo podría señalarse que los procesos de mercantilización urbana provocados por las reformas y políticas aplicadas bajo la gobernanza neoliberal llevaron a una situación en la que “la ciudad en su conjunto puede ser entendida como un producto que se intercambia, al menos en pedazos, y que puede ser valorizado” (Baraud-Sarfaty, 2008, pp. 99-100). En otras palabras, al cumplir –aunque sea en forma parcial– los requerimientos de la lógica financiera, cada aglomeración urbana ha pasado a constituirse en un ámbito geográfico propicio para realizar negocios redituables, esto es, con capacidad para incrementar los retornos y flujos financieros de las inversiones que allí se realicen.

Esta situación se fue generando cuando, a lo largo del respectivo proceso de producción del espacio social urbano, con la afirmación de las relaciones capitalistas de producción se produjo la transición desde lo urbano concebido como valor de uso, a lo urbano como valor de cambio. Esta transición, que fue señalada por Lefebvre (1968 y 1970) como uno de los aspectos centrales de la transformación urbana que se procesó bajo los efectos de la industrialización, significó que en adelante la producción del espacio urbano pasara a desenvolverse en el plano de *la lógica de la plusvalía*, lo que derivó en que “la ciudad, o lo que queda de ella, o en lo que se convierte, sirve mejor que nunca a la formación de capital, es decir, a la formación, la

realización, la repartición de la plusvalía” (1970, p. 51). Vale decir, que un área urbana en sí misma, o partes de ella, se convierten en una mercancía comercializable en el mercado mundial, cuyo apreciación puede realizarse en función de las condiciones que la misma ofrece para la valorización de los capitales que sea capaz de atraer. Es justamente esto lo que tratan de establecer los diversos estudios que se han realizado con el propósito de valorar la capacidad relativa para “la formación, la realización, la repartición de la plusvalía” de las distintas áreas urbanas que forman parte de la “*world city network*”.

Frente a esta situación, para lograr mejorar su posición —y su atraktividad— en la red mundial de ciudades, un número cada día mayor de áreas urbanas está compitiendo a escala global, con el propósito de atraer flujos financieros de otros países o regiones. Para ello, una vez identificadas sus ventajas comparativas a esos efectos, las administraciones respectivas han puesto en marcha estrategias de *city marketing*, para lo cual, por lo general, buscan mejorar su posición mediante una marca (“*city branding*”) que las distinga en el escenario mundial, de la misma forma en que lo hacen las grandes empresas. Con ello se acogen los predicamentos de un “conjunto de teorías y prácticas que tienen como objetivo convertir la ciudad en una marca bien definida y competitiva en el mercado de las ciudades mundiales” (Sutton, 2013, párr. 1).

Así, blandiendo su específica marca, cada ciudad busca mejorar su posición frente a otras ciudades en competencia. En definitiva, de lo que se trata es de convertir cada área urbana, identificada como “una ciudad”, aun cuando ya no sea tal cosa, en una mercancía transable en el mercado, en este caso en el mercado de ciudades. En este sentido, hasta la propia calidad de vida se ha mercantilizado; como afirma Harvey (2008), “la calidad de la vida urbana se ha convertido en una mercancía, como la ciudad misma, en un mundo en el que el consumismo, el turismo, las industrias culturales y las basadas en el conocimiento se han convertido en aspectos esenciales de la economía política urbana” (p. 31).

Por esta razón, las políticas para mejorar la competitividad de un área urbana en la red global — que constituyen un componente estratégico de la gobernanza neoliberal— contemplan en muchos casos la revalorización de algunos rasgos y/o cualidades idiosincráticas, bajo la convicción de que estos les pueden permitir distinguirse de otras áreas en competencia y así aumentar su competitividad. En ello incide el reconocimiento de que, como sostienen Markusen y Schrock (2006), las ciudades “están comprometidas en una lucha por distinguirse unas de otras *vis-à-vis* tanto el mundo externo como sus propios habitantes” (p. 1303). En esa búsqueda de “distintividad” para mejorar su posición competitiva, muchas de ellas tratan de realzar o generar algún tipo de elemento simbólico u “ornamento” (Esteban, 2007) que las identifique en forma inequívoca como un lugar diferente en el ámbito de la red global de ciudades, lo cual, obviamente enriquece su *city branding*. No obstante, aun cuando el crecimiento de un área urbana se realice a partir de su específica “distintividad”, ese proceso no puede soslayar la presencia de las tendencias genéricas antes mencionadas.

Es desde esta perspectiva que se puede entender la importancia que la gobernanza neoliberal asigna a las estrategias y políticas de competitividad urbana, en la medida en que, en última instancia, se trata de transfigurar el área urbana en cuestión en un activo simbólico, valorable desde el punto de vista financiero, que así podrá competir con otros activos de la misma

naturaleza, también en competencia. En este sentido, cada vez son más frecuentes los ejemplos de áreas urbanas que, ostentando su valor simbólico, entran en competencia por la organización de algún gran evento internacional (como los juegos olímpicos).

Al reconocerse la existencia de estos procesos, de hecho se está justificando la aprehensión de Harvey (2000), en cuanto a que en tanto persistan las reglas del juego establecidas por la gobernanza neoliberal, se corre el riesgo de que el destino de las ciudades quede “casi enteramente a merced de promotores y especuladores inmobiliarios, de los constructores de oficinas y del capital financiero” (p. 13). En esta dirección, el mismo Harvey (2006) llega a la conclusión de que “hemos capitulado en gran parte nuestro propio derecho individual a hacer una ciudad conforme a nuestros deseos, ante los derechos de terratenientes, propietarios, desarrolladores, capitalistas financieros y del Estado” (p. 89).

En todo caso, no es posible soslayar que esa capitulación tiene lugar frente a una realidad económica, social y política que es inherente al “orden general correspondiente a la lógica de la mercancía”, el cual ha resultado de un prolongado, conflictivo y contradictorio proceso histórico, no exento de brutales enfrentamientos. Se trata de un orden en el que fuerzas sociales vinculadas a la propiedad del capital han logrado imponer ciertos arreglos institucionales y reglas del juego favorables a sus intereses y objetivos, los mismos a los que ha quedado sometido el conjunto de los actores sociales que allí desarrollan sus actividades.

En conclusión, el aumento del peso de las inversiones y negocios inmobiliarios en la actual metamorfosis urbana representa uno de los cambios de mayor relevancia producidos con la aplicación de las prescripciones de la gobernanza neoliberal y de la financiarización emergente. Fue así que, con la generalización de la imposición de la lógica financiera, los inversores inmobiliarios dispusieron de mucho mayor autonomía para adoptar las decisiones más apropiadas para valorizar sus inversiones, con lo que contribuyeron a transformar la plusvalía en un criterio urbanístico básico. En este escenario, las decisiones de los propietarios del capital se situaron como uno de los motores determinantes de la orientación y el contenido del desarrollo urbano, lo que se tradujo en *una creciente mercantilización de la metamorfosis urbana*.

Es ese específico orden general mercantilizado, con sus propias reglas del juego y con una determinada correlación de fuerzas sociales, lo que habría que modificar sustantivamente si lo que se desea es hacer viable la evolución en una dirección distinta a la actualmente dominante prácticamente en el mundo entero.

Financiarización, mercantilización, urbanización planetaria

Metamorfosis urbana y nueva base económica urbana

Es un hecho que está fuera de discusión que las grandes aglomeraciones urbanas se han constituido en los focos principales en torno a los que se ha articulado la organización y el funcionamiento de la economía en esta fase de modernización capitalista. Cabe entonces

preguntarse, ¿qué cambios han afectado la dinámica interna de estas aglomeraciones durante esta fase? Al respecto, es posible plantear algunos elementos de juicio sobre los cambios observables en lo que concierne, en primer lugar, a la base económica urbana; en segundo lugar, al comportamiento locacional de los principales actores urbanos; y en tercer lugar, a la conformación urbana resultante.

En lo relativo a los cambios más importantes que se produjeron en la base económica de las áreas urbanas que pasaron a formar parte de la red global de ciudades, destacan aquellos que resultaron del impacto de las mutaciones de la modernización capitalista en la organización productiva y financiera global, cuando múltiples EMN procedieron a descomponer sus respectivas cadenas de valor y a desplegar un número creciente de sus nodos o filiales hacia áreas urbanas articuladas en la dinámica global en diversas partes del planeta. A medida que esos procesos fueron generalizándose, aquellas áreas urbanas que aparecieron como más atractivas en función de las condiciones para la valorización del capital que ofrecían a las actividades que allí se radicaran, se vieron beneficiadas como receptoras de flujos externos y, en consecuencia, pudieron constituirse en nodos de la red global de áreas urbanas.

Uno de los principales impactos de estos procesos en las respectivas economías urbanas resultó del hecho de que, al intensificar su condición de receptoras de nodos o filiales de diversos circuitos globales, las mismas debieron acoger, establecer y/o desarrollar un conjunto de actividades, cuya presencia se consideró como condición necesaria para la implantación y el funcionamiento de aquellos. Entre esas actividades, cobró especial importancia el desarrollo, en el respectivo ámbito urbano, de un diversificado conjunto de servicios a la producción, que comprende principalmente servicios financieros, jurídicos, de consultoría, de publicidad, informática, de ingeniería y arquitectura, los cuales, en su mayor parte, funcionan apegados a la lógica financiera. Por otra parte, por lo general estos procesos fueron acompañados por la implantación, en los lugares en que se localizaron, de un variado conjunto de tareas relacionadas con la dirección, gestión, coordinación y control de las filiales de las redes globales, así como también de actividades industriales relacionadas y/o al servicio de las redes globales y con la distribución, comercialización y consumo de productos globales.

Al producirse la localización y desarrollo de esta diversidad de procesos productivos en cada una de las áreas urbanas referidas, los mismos pasaron a desempeñar un papel central en la financiarización de la respectiva base económica y, por lo tanto, de su progresiva complejización, terciarización y diversificación. En particular, en algunos países latinoamericanos, el crecimiento de este entrelazado conjunto de actividades redundó en un aumento de los niveles de empleo y de ingreso y, en ciertos casos, en una ligera reducción de las desigualdades sociales (CEPAL, 2011; Birdsall, Lustig & McLeod, 2011). A su vez, todo esto contribuyó a generar una demanda adicional por nuevos tipos de servicios a las familias y por bienes de consumo, cuyo crecimiento también tuvo un fuerte impacto en la adecuación de la respectiva economía urbana.

En especial, se debe destacar el impacto en el sector servicios, dado que en la mayoría de las urbes afectadas por estos procesos, el mismo fue objeto de cambios de carácter tanto cuantitativo como cualitativo, en virtud de haberse generado una demanda mucho más

exigente y diversificada, en particular en áreas como educación, salud, esparcimiento y turismo, cultura, religión, etc. A esto hay que agregar que, en buena parte de los casos, estos servicios pronto comenzaron a ser suministrados por circuitos globales. Al mismo tiempo, la misma inserción en la dinámica globalizada generó una demanda por un conjunto de servicios que eran requeridos por los trabajadores o visitantes globales en rubros como, hotelería, gastronomía y comercio, los cuales también contribuyeron a la diversificación y globalización de la base económica de cada una de las respectivas áreas urbanas. La consolidación y expansión de este conjunto de actividades tuvo, por lo general, una decisiva incidencia en la progresiva terciarización de dicha base económica.

Más allá de la importancia de sus nuevos componentes imbricados en circuitos financieros globales, en cada una de las respectivas economías urbanas también se observó la proliferación de actividades de baja productividad, muchas de carácter informal, especialmente relacionadas con el consumo y los servicios cotidianos (Amin & Thrift, 2002). Con el avance de la globalización, muchas de estas actividades no solamente mantuvieron su dinamismo, sino que en numerosos casos lo incrementaron, incorporando productos globales, tanto de procedencia legal como ilegal, a sus respectivos circuitos. Como ha sido documentado y analizado por diversas investigaciones, la introducción, aceptación y consumo generalizado de una amplia variedad de estos productos ocurrió en un lapso relativamente breve en la mayor parte de los mercados tradicionales y populares, tanto formales como informales, incluidos los vendedores ambulantes, preexistentes en las grandes aglomeraciones urbanas latinoamericanas. A este respecto, en una investigación sobre los circuitos de la economía urbana en las metrópolis brasileñas, Silveira (2007), explica la existencia, en una oposición dialéctica en la que el uno no se explica sin el otro, de un circuito superior (actividades bancarias, comerciales, industriales y de servicios, frecuentemente orientadas a la exportación y localizadas en zonas modernas de la ciudad) y de un el circuito inferior (formas de fabricación, comercio y servicios sin uso intensivo de capital, para satisfacer la demanda de estratos inferiores, y localizadas principalmente en zonas deterioradas, menos provistas de equipamientos), donde este último incluye un incontenible aumento de trabajo precario e informal.

Estos procesos, que se desarrollaron utilizando los más variados canales de la economía local, también incluyen la aparición, propagación y expansión de amplias redes del crimen organizado, en campos tales como narcotráfico, prostitución y tráfico de armas, redes estas que han incrementado en forma significativa su importancia en la medida en que comenzaron a financiarizarse y a globalizarse (Strange, 1999; Naim, 2006; Altvater & Mahnkopf, 2008). Sobre esta base, utilizando diversos mecanismos de reciclaje de ingresos y salarios, estas cadenas han tenido un creciente impacto en la dinamización de áreas importantes de muchas grandes ciudades del mundo, entre las cuales las principales urbes latinoamericanas ocupan un lugar prominente (Arias, 2012; Fernández Steinko, 2013). Dada la magnitud de los recursos que han logrado movilizar y de los mecanismos de cooptación que utilizan, en muchos casos estas redes han asumido el control efectivo de zonas importantes de diversas aglomeraciones urbanas de esta parte del mundo y de sus respectivos mercados de trabajo. De esta manera, han aumentado la fragmentación de las respectivas áreas urbanas, generando una situación en

la que se plantean problemas de enorme complejidad, que afectan al funcionamiento de cada una de esas aglomeraciones, cuyas autoridades en la mayor parte de los casos se han mostrado impotentes para lograr su erradicación o su control.

Comportamiento locacional de familias y empresas, autoorganización y expansión territorial urbana

Para explicar los cambios más importantes producidos por la actual metamorfosis urbana, es importante situar como punto de partida la tesis de que “la urbanización capitalista es, ante todo, una multitud de procesos privados de apropiación de espacio” (Topalov, 1979, p. 20). Y que esa “multitud de procesos privados” ha ganado autonomía e importancia a medida que las reformas y políticas que se han implementado en esta fase de modernización capitalista han tenido éxito en su objetivo de remercantilizar la vida económica y social.

En ese contexto, importa considerar cuáles son las tendencias que tienden a prevalecer en el comportamiento locacional de las familias y de las empresas en este nuevo escenario, en el entendido de que ellas son los dos actores cuyas decisiones tienen mayor incidencia en dichos “procesos privados de apropiación de espacio” en las áreas urbanas en crecimiento. Y, en consecuencia, son los que tienen también mayor impacto en la evolución de la configuración urbana. En cualquier caso, al plantear este análisis, se debe advertir que dicho comportamiento es extremadamente complejo, variado y contradictorio, por lo que dentro de los límites de este trabajo solamente resulta posible presentar un bosquejo esquemático de algunas tendencias que influyen en los procesos involucrados.

El que los cambios que dieron contenido específico a esta fase de modernización capitalista hayan influido en el fortalecimiento y/o debilitamiento de algunas de las tendencias básicas en el comportamiento locacional de las familias y de las empresas, otorga especial importancia a la identificación de su impacto urbano, teniendo presente cómo ello se ha manifestado en el caso de las principales ciudades latinoamericanas. A este respecto, cabe recordar ante todo que con el orden general regido por la lógica mercantil que se reafirmó con la aplicación de la gobernanza neoliberal, las familias y las empresas pasaron a disponer de mucho mayor autonomía para escoger su localización en un territorio metropolitano en expansión, lo que se sitúa como uno de los factores de mayor incidencia en la actual metamorfosis urbana.

Fue con el avance de la remercantilización de la vida económica y social que se consolidó una situación más favorable que en el pasado a las *estrategias de autoorganización*, tanto por parte de las familias como de las empresas. Al explicar la evolución hacia lo que denomina como “ciudad de baja densidad”, Indovina (2007) afirma que la misma se puede explicar principalmente como “el resultado de actividades de autoorganización, en el sentido de que no obedecen a un diseño global, no persiguen ninguna función u objetivo general, sino que responden a iniciativas individuales, generadas por las propias necesidades y por la interacción independiente entre las iniciativas de los sujetos individuales” (p. 21). El hecho de que la vigencia de las reglas del juego establecidas por la gobernanza neoliberal haya favorecido el aumento de la importancia de las estrategias de autoorganización familiar y empresarial, se

trajo en que desde entonces estas incrementasen su peso en la determinación de la dirección del desarrollo urbano *vis-à-vis* las indicaciones de los poderes públicos.

Sobre la localización urbana de las familias, cabe destacar dos tipos de situaciones extremas: en primer lugar, la que involucra a los sectores de ingresos altos y medios, de los que una parte significativa ha continuado mostrando su preferencia por la vivienda individual con jardín. En la mayoría de las grandes aglomeraciones latinoamericanas esta preferencia contribuyó a alimentar la expansión territorial urbana, habida cuenta de que esos sectores dispusieron de mayor libertad para materializar su localización en áreas periurbanas. En segundo lugar, en lo que concierne a una parte importante de los sectores de menores ingresos, la evidencia disponible indica que ellos han sido, y continúan siendo empujados por la dinámica del mercado hacia las áreas más pobres de la periferia urbana, muchas veces aún no urbanizadas, donde el precio de la tierra es más bajo, lo cual también alimenta la tendencia a la expansión metropolitana. En buena parte de las ciudades latinoamericanas, esta tendencia fue estimulada tanto por los programas estatales de vivienda social allí donde los ha habido, como por los mercados inmobiliarios informales y por la ocupación ilegal de tierras periféricas (ONU-Habitat, 2003).

Por otra parte, el incremento del ingreso personal medio, que, con distinta intensidad, benefició a las familias de la mayor parte de las grandes urbes latinoamericanas durante las últimas décadas, al mismo tiempo que influyó en el aumento del espacio habitacional construido por familia, también incidió en la ampliación de sus opciones de localización, las que con frecuencia tuvieron como respuesta una importante oferta periurbana de parte de los promotores inmobiliarios. De igual forma, los cambios en la composición de las familias —que, en general, tienden a ser más pequeñas, pero con una elevación de su número total— contribuyeron a expandir la superficie de tierra urbanizada. La disponibilidad de créditos para la vivienda, condicionada por la solvencia de la demanda efectiva de parte de las familias, también tendió a fortalecer esta tendencia. En definitiva, como efecto de estos cambios, resultó una ampliación de la demanda por suelo urbano, que también favoreció el aumento del consumo de tierra urbana per cápita, todo lo cual dio un impulso adicional a la expansión territorial de estas aglomeraciones.

Por otra parte, ante la generalización de la percepción, real o imaginada, del aumento de la delincuencia y la violencia urbana, tomó fuerza en esta fase la tendencia hacia el “urbanismo del miedo” (Pedrazzini, 2005; Díaz & Honorato, 2011), que propendió al aislamiento y encerramiento. Como parte de esta tendencia, también se ha producido un sostenido aumento de una oferta inmobiliaria de conjuntos cerrados y amurallados de viviendas que, por lo general, llevaron a la incorporación de amplias extensiones de suelo urbano, generalmente ubicadas en el exterior de la ciudad original. Esta oferta, destinada principalmente a sectores de ingresos altos y medios, ha incluido desde pequeños grupos de viviendas, hasta las denominadas “urbanizaciones privadas” (Vidal-Koppmann, 2013) o “ciudades valladas” (Hidalgo, 2004), entre las cuales, por su dimensión y/o por su concepción, algunas ya han llegado a constituirse en verdaderas ciudades satélite privadas (Alphaville en São Paulo, “ciudad-pueblo” Nordelta en Buenos Aires, Piedra Roja en Santiago, entre otras). Dado que este tipo de producto

inmobiliario se ha transformado en un destino de alta rentabilidad para el excedente de capitales, la respuesta a la demanda respectiva, al mismo tiempo que ha contribuido a la generación y proliferación de nuevas formas de fragmentación urbana, ha incidido significativamente en el fortalecimiento de las tendencias a la urbanización de áreas cada vez más alejadas de los antiguos límites urbanos.

En lo que concierne a la localización de las empresas, más allá de algunos comportamientos específicos, se ha afirmado la tendencia hacia su mayor dispersión territorial. Esta tendencia aparece asociada al hecho de que muchas de las funciones y actividades que en la ciudad industrial tendían a ubicarse en la mayor proximidad posible a las áreas centrales, ahora buscan desplazarse mayoritariamente hacia lugares más lejanos dentro del área de influencia extendida de la aglomeración. En este comportamiento locacional ha incidido, por una parte, la descomposición de tareas que caracteriza a las empresas organizadas en red, que ha llevado a una mayor separación física entre las tareas de dirección y gestión y las productivas; y, por otra parte, la ampliación territorial del campo metropolitano de externalidades hacia arrabales cada día más lejanos, sustentada en el explosivo aumento de la conectividad y la movilidad.

Este paulatino desplazamiento hacia el periurbano involucró tanto a un número creciente de plantas manufactureras y complejos para almacenaje y logística, como a sedes corporativas y oficinas centrales de grandes empresas, las cuales se han ido alejando de las áreas centrales más congestionadas y contaminadas. En particular, en lo que respecta a las primeras, se puede observar su preferencia por moverse hacia el periurbano en busca de terrenos de mayor dimensión y menor costo; por su parte, las actividades de dirección y gestión comenzaron a ubicarse en las centralidades alternativas que se fueron conformando con la propia expansión territorial de cada ciudad y que, por lo general, se han situado en áreas más próximas a los sitios donde residen sus ejecutivos y trabajadores de mayores ingresos.

Al mismo tiempo, hay que tener en cuenta que la expansión territorial también fue impulsada por la acentuación de la tendencia a la urbanización de la economía y de la población y por el aumento del número absoluto de habitantes en gran parte de las ciudades principales de todo el mundo y, en particular, de América Latina, si bien muchas de ellas a un ritmo ahora declinante (ONU-Habitat, 2012). Además de los factores ya señalados, también incidió en la persistencia de este fenómeno la evolución del precio de la tierra que, en general, ha tendido a continuar elevándose en las áreas de residencia de los sectores de mayores ingresos, y a disminuir a medida que aumenta la distancia de las áreas centrales, especialmente en determinadas direcciones.

De la metropolización expandida a la urbanización planetaria

Resulta así que, bajo el efecto de las reformas y políticas de la gobernanza neoliberal, el comportamiento locacional de prácticamente todos los componentes de la nueva base económica urbana, así como el de los principales actores sociales urbanos, han tenido una influencia decisiva en el fortalecimiento de las tendencias que sustentan la metamorfosis urbana iniciada bajo el impacto de la industrialización. Con ello se intensificó la propensión a la expansión/dispersión territorial urbana, en un proceso que está marcando la metamorfosis

desde la ciudad a lo urbano generalizado, bajo cuya vigencia se ha previsto la evolución hacia una forma de ocupación del territorio en la que habrá de prevalecer la condición urbana en el planeta entero (Lefebvre, 1970; Brenner, 2013).

Lo anterior corresponde a lo que ya hacia fines de los años sesenta había sido anticipado, caracterizado y fundamentado por Lefebvre (1968 y 1970) como la culminación del proceso provocado por la irrupción y desarrollo de la industrialización: “la concentración de la población acompaña a la de los medios de producción. El *tejido urbano* prolifera, se extiende, corroe los residuos de vida agraria”. Con una precisión adicional de indiscutible importancia para la comprensión de esta tendencia, señala: “estas palabras, ‘tejido urbano’ no designan de manera estrecha el terreno construido en las ciudades, sino el conjunto de manifestaciones del predominio de la ciudad sobre el campo” (1970, p. 10).

A partir de allí, Lefebvre (1970) planteó como hipótesis “la urbanización completa de la sociedad”, “hoy virtual, mañana realidad” (p. 7), lo que a su juicio dará lugar a la formación de una sociedad urbana, “que no se concibe sino que al final de un proceso en curso, en el cual *estallan* las antiguas formas urbanas” (p. 8) y “la realidad urbana, a la vez amplificada y estallada, pierde en este movimiento los rasgos que le atribuía la época anterior” (p. 24). Este estallido resulta de un fenómeno que, a partir de una metáfora tomada de la física nuclear, Lefebvre caracteriza como “implosión/explosión”: “la enorme concentración (de gente, de actividades, de riquezas, de cosas y de objetos, de instrumentos, de medios y de pensamiento) en la realidad urbana, y el inmenso estallido, la proyección de múltiples y disociados fragmentos (periferia, arrabales, residencias secundarias, satélites, etc.) (1970, p. 24).

Lo que Lefebvre percibió en 1970 como virtual, ahora comienza a observarse como realidad, en lo que ha sido presentado como una tendencia hacia la urbanización planetaria (Brenner, 2013): “Dentro de este campo de desarrollo urbano, extendido y cada vez más universal, las aglomeraciones se forman, expanden, contraen y transforman de manera continua, pero siempre a través de densas redes de relaciones con otros lugares, territorios y escalas, incluidos los ámbitos tradicionalmente clasificados como ajenos a la condición urbana” (p. 61).

Es en esta misma dirección que Lencioni (2011), al analizar la formación de regiones urbanas a partir del caso de São Paulo, señala que allí se produce “la desagregación de la ciudad típica del siglo XX”, para dar paso a “una metrópoli difusa, de límites imprecisos, que conurba ciudades y se extiende por centenas de kilómetros”, pero sin comprometer “la interpretación de que ella se constituye en una única aglomeración” (p. 34).

Manifestaciones concretas de esta metamorfosis se han podido comprobar para aglomeraciones urbanas de distintas partes del mundo y, en particular, para la mayoría de las grandes aglomeraciones urbanas latinoamericanas. Así, por ejemplo, en una investigación sobre la evolución reciente de las principales áreas metropolitanas brasileñas, Moura (2010) concluye que ellas han transitado hacia la formación de “configuraciones espaciales que se expanden física, económica y funcionalmente, aglutinando en una morfología continua o discontinua aglomeraciones urbanas, centros urbanos no aglomerados y sus áreas adyacentes

urbanas o rurales, que se extienden tentacularmente en múltiples direcciones, definiendo, por lo tanto, límites mutantes” (p. 152).

Observando cómo esta metamorfosis se procesó en diversas áreas urbanas del mundo, se puede concluir que si bien en cada una de ellas se han preservado ciertas cualidades y/o rasgos históricos específicos, que son los que en lo esencial establecen sus singulares señas de identidad —y su “distintividad”—, ahora su crecimiento y expansión se realiza conforme a esas *tendencias genéricas* que responden a las mutaciones constitutivas del orden general regido por la lógica de la mercancía, la cual se ha visto profundizada y fortalecida con las reformas y políticas de la gobernanza neoliberal.

Si se considera el conjunto de factores que han contribuido a estimular el desborde de la población urbana, se puede concluir que es poco probable que este fenómeno se revierta o se detenga, aun en el caso en que se llegase a producir una atenuación e, incluso, una ralentización del crecimiento de la población, como ya está ocurriendo en algunas grandes ciudades latinoamericanas (ONU-Habitat, 2012). En particular, esta tendencia a la expansión territorial urbana parece inevitable si continúan evolucionando en la misma dirección que hasta ahora las condiciones para la conectividad y movilidad y si, al mismo tiempo, sigue aumentando el ingreso medio de las familias, con el consiguiente incremento de la demanda por espacio residencial y de consumo de tierra por habitante.

En el fortalecimiento de estas tendencias genéricas en esta fase, desempeñó un papel crucial el hecho de que la urbanización continuó ubicándose como un destino alternativo fundamental para la absorción de los excedentes de capital, en una circunstancia histórica en la cual la sobreacumulación y el subconsumo les limitaba la posibilidad de reproducirse en la economía real. Por ello, es posible concluir que, en esta circunstancia, se ha validado el aserto de Lefebvre (1970) en cuanto a que “en la medida en que el circuito principal, el de la producción industrial corriente de bienes ‘mobiliarios’, ralentiza su desarrollo, los capitales van a invertirse en el segundo sector, el de lo inmobiliario” (p. 212). Si bien con la imposición de la lógica financiera las perspectivas para las inversiones especulativas se han diversificado, de todas formas el sector inmobiliario ha continuado jugando un papel fundamental en la absorción de una parte significativa de los excedentes de capital y, por lo tanto, en la mercantilización de la actual metamorfosis urbana.

Reflexiones de cierre

El análisis de las transformaciones producidas por la metamorfosis que ha estado afectando a la mayoría de las principales aglomeraciones urbanas del mundo, avala la conclusión de que ellas han resultado del impacto de un conjunto de tendencias que pueden considerarse como constitutivas del desarrollo capitalista a todo lo largo de su historia. En ese contexto general, lo que específicamente caracteriza a las mutaciones observadas durante las últimas décadas es que en esta fase dichas tendencias se han intensificado y profundizado sustantivamente, como consecuencia del efecto asociado de las reformas y políticas de la gobernanza neoliberal y de

las innovaciones de la revolución informacional. Con ello, se ha generalizado la evolución hacia la urbanización planetaria y hacia la conformación de una nueva geografía articulada a escala global.

El hecho fundamental es que, más allá de las diferencias en la penetración y en el impacto que los procesos respectivos han mostrado en diferentes países, estos han evolucionado bajo los efectos de la reafirmación de una lógica general financiarizada, que ha fortalecido la capacidad de obstrucción de los propietarios del capital *vis-à-vis* la dinámica de acumulación y crecimiento. Aun cuando muchos de los rasgos que caracterizan esta situación ya estaban presentes en momentos anteriores del proceso de formación y desarrollo capitalista, su manifestación actual muestra una mucho mayor fortaleza y profundidad que en el pasado. En otras palabras, más allá de las contradicciones y conflictos generados en el curso de estos procesos, en esta fase se ha producido un encuadramiento estructural para los procesos económicos y sociales más estrictamente regidos por la lógica mercantil.

Lo anterior implica que este encuadramiento –establecido y controlado por el poder político y económico de grupos sociales estructuralmente comprometidos con la reproducción del capitalismo– ha acotado y continúa acotando en forma estricta los límites de lo posible para los procesos sociales que se desarrollan en el ámbito en el que dichas estructuras de poder ejercen su dominio. El *orden general* que así se ha impuesto ha condicionado la dirección asumida por la metamorfosis urbana que comenzó a desarrollarse bajo el impacto de la industrialización y que prosigue hasta nuestros días.

Dado que ese *orden general* tiene carácter planetario, las tendencias que caracterizan esta metamorfosis, con las lógicas variaciones que se pueden presentar en cada caso, han evolucionado en una misma dirección en todo el mundo. Así, en su análisis sobre la revolución urbana, publicado en 1970, cuando todavía no se había producido la caída del Muro de Berlín, Lefebvre afirmaba: “la problemática urbana es mundial. Los mismos problemas se reencuentran en el socialismo y en el capitalismo, así como la misma ausencia de respuesta. La sociedad urbana no puede definirse sino como planetaria” (p. 220).

Todo lo expuesto hasta aquí da pie para esbozar dos conclusiones de crucial importancia para la discusión sobre el futuro de la sociedad urbana:

- a) Desde que esas tendencias son inseparables de la nueva dinámica económica global, es lógico concluir que mientras la misma mantenga su vigencia, esta metamorfosis continuará afectando a todas las regiones urbanas en expansión, más allá de que puedan persistir las específicas señas de identidad de cada una de ellas.
- b) Si se acepta que la actual metamorfosis urbana está condicionada por las tendencias constitutivas del encuadramiento estructural que corresponde a la actual fase de modernización capitalista financiarizada, es lógico prever que toda propuesta que intente su modificación sustantiva, necesariamente deberá proponerse la previa transformación del orden social general en el que la misma se procesa.

Referencias

- Altvater, E. & Mahnkopf, B. (2008). *La globalización de la inseguridad. Trabajo en negro, dinero sucio y política nacional*. Buenos Aires: Paidós.
- Amin, A. & Thrift, N. (2002). Repensando la teoría urbana: las ciudades y las economías de distancia. En J. Subirats, *Redes, territorios y gobierno. Nuevas respuestas globales a los retos de la globalización* (pp. 81-107). Barcelona: Diputació de Barcelona.
- Arias, P. (2012). Crimen organizado y narcotráfico en América Latina. Santiago. *Estudios Públicos, Informe 968* (junio). En <http://www.asuntospublicos.cl/2012/06/crimen-organizado-y-narcotrafico-en-america-latina/>
- Baraud-Serfaty, I. (2008). Capitales et capitaux. Vers la ville financiarisée? *Le Débat*, n.º 148 (enero-febrero), 96-104.
- Baraud-Serfaty, I. (2011). La nouvelle privatisation des villes. *Esprit*, n.º 3 (marzo-abril), 149-167. En http://www.esprit.presse.fr/archive/review/rt_download.php?code=35985
- Batsch, L. (2002). *Le capitalisme financier*. París: La Découverte.
- Begg, I. (1999). Cities and competitiveness. *Urban Studies*, 36(5-6), 795-809. doi: 10.1080/0042098993222
- Birdsall, N., Lustig, N. & McLeod, D. (2011). Declining inequality in Latin America: Some economics, some politics. *Working Paper 251*, Center for Global Development (mayo). En http://www.cgdev.org/files/1425092_file_Birdsall_Lustig_McLeod_FINAL.pdf
- Braga, J. C. S. (1997). "Financeirização global. O padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporâneo". En M. C. Tavares & J. L. Fiori, *Poder e dinheiro. Uma economia política da globalização* (pp.195-242). Petrópolis, Brasil: Editora Vozes.
- Brenner, N. (2003). La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental post-fordista. *EURE*, 29(86), 5-35. <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612003008600001>
- Brenner, N. (2009). Restructuring, rescaling and the urban question. *Critical Planning*, 16(verano), 61-79.
- Brenner, N. (2013). Tesis sobre la urbanización planetaria. *Nueva Sociedad*, n.º 243 (enero-febrero), 38-66. En http://www.nuso.org/upload/articulos/3915_1.pdf
- Brenner, N. & Theodore, N. (2002). Cities and geographies of "actually existing neoliberalism". *Antipode*, 34(3), 349-379. doi: 10.1111/1467-8330.00246
- Brenner, N., Peck, J. & Theodore, N. (2010). Variegated neoliberalization: geographies, modalities, pathways. *Global Networks*, 10(2), 182-222. doi: 10.1111/j.1471-0374.2009.00277.x
- Ciccolella, P. & Baer, L. (2008). Buenos Aires tras la crisis: ¿hacia una metrópolis más integradora o más excluyente? *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, 40(158), 641-660.

- Chesnais, F. (2005). Douze thèses sur la mondialisation du capital. *Laberinto*, Foro de Economía Política, (marzo). En www.laberinto.uma.es
- Chesnais, F. (2010). Crisis de sobreacumulación mundial, crisis de civilización. *Herramienta web 5*, (Buenos Aires, mayo). En <http://www.herramienta.com.ar/herramienta-web-5/crisis-de-sobreacumulacion-mundial-crisis-de-civilizacion>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2011). *Panorama social de América Latina – 2011*. Santiago: CEPAL. En <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/45171/PSE2011-Panorama-Social-de-America-Latina.pdf>
- Crozet, M. & Lafourcade, M. (2009). *La nouvelle économie géographique*. París: La Découverte.
- Daher, A. (2013). Territorios de la financiarización urbana y las crisis inmobiliarias. *Revista de Geografía. Norte Grande*. Santiago, n° 56 (diciembre), 7-30.
- Dematteis, G. (2002). De las regiones-área a las regiones-red. Formas emergentes de gobernabilidad regional. En J. Subirats (Ed.). *Redes, territorios y gobierno. Nuevas respuestas globales a los retos de la globalización* (pp. 163-175). Barcelona: Diputació de Barcelona.
- De Mattos, C.; Bannen, P. & Fuentes, L. (2012). *Santiago de Chile: una ciudad atractiva para un país competitivo*. Santiago: Colección Estudios Urbanos, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Díaz, I. & Honorato, C. (2011). El urbanismo del miedo y la sociedad contemporánea. *Viento Sur*, n.° 116 (mayo), 58-66. En http://www.vientosur.info/articulosabiertos/VS116_Diaz_Honorato_Urbanismo.pdf
- Esteban, I. (2007). *El efecto Guggenheim. Del espacio basura al ornamento*. Barcelona: Anagrama.
- Fernández Steinko, A. (Ed.). (2013). *Delincuencia, finanzas y globalización*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Ferreira, F. H. G., Messina, J., Rigolini, J., López-Calva, L. F., Lugo, M. A. & Vakis, R. (2013). *Economic mobility and the rise of the Latin American middle class*. Washington, D. C.: The World Bank. <http://dx.doi.org/10.1596/02F978-0-8213-9634-6>
- Hackworth, J. (2007). *The neoliberal city. Governance, ideology, and development in American urbanism*. Nueva York: Cornell University Press.
- Halbert, L. & Le Goix, R. (2012). Capital financier et production urbaine. *Urbanisme*, n.° 384 (junio), 40-41.
- Harvey, D. (1989). From managerialism to entrepreneurialism: The transformation in urban governance in late capitalism. *Geographiska Annaler. Series B. Human Geography*, 71(1), 3-17. En [http://socasis.ubbcluj.ro/urbana/upload/syllabus2010/04b.Harvey\(1973\).pdf](http://socasis.ubbcluj.ro/urbana/upload/syllabus2010/04b.Harvey(1973).pdf)

- Harvey, D. (2000). *Possible urban worlds*. Megacities Lecture 4. Amersfoort, The Netherlands: Twynstra Gudde Management Consultants. En <http://www.kas.de/upload/dokumente/megacities/MegacitiesLectur4Worlds.pdf>
- Harvey, D. (2006). *Spaces of global capitalism. Towards a theory of uneven geographical development*. Londres: Verso.
- Harvey, D. (2008). El derecho a la ciudad. *New Left Review*, n.º 53 (noviembre-diciembre), 23-39. En <http://newleftreview.es/authors/david-harvey>
- Harvey, D. (2012). *Ciudades rebeldes. Del derecho a la ciudad a la revolución urbana*. Madrid: Ediciones Akal.
- Hidalgo, R. (2004). De los pequeños condominios a la ciudad vallada: las urbanizaciones cerradas y la nueva geografía social en Santiago de Chile, 1990-2000. *EURE*, 30(91), 29-52. <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612004009100003>
- Husson, M. (2012). Le néolibéralisme, stade suprême. *Actuel Marx*, n.º 51, 86-101.
- Indovina, F., (2007). Introducción: antes de la ciudad difusa. En F. Indovina (Coord.), *La ciudad de baja densidad. Lógicas, gestión y contención* (pp.13-23). Barcelona: Diputació de Barcelona, .
- Jessop, B. (2000). Reflexiones sobre la (i)lógica de la globalización. *Zona Abierta*, n.º 92/93, 95-125.
- Jessop, B. (2004). La economía política de la escala y la construcción de regiones transfronterizas. *EURE*, 29(89), 25-41. En <http://www.scielo.cl/pdf/eure/v30n89/art02.pdf>
- Lefebvre, H. (1968). *Le droit à la ville*. París: Éditions Anthropos.
- Lefebvre, H. (1970). *La révolution urbaine*. París: Éditions Gallimard.
- Lefebvre, H. (1972). *Espace et politique. Le droit à la ville II*. París: Éditions Anthropos.
- Lencioni, S. (2011). A metamorfose de São Paulo: o anúncio de um novo mundo de aglomerações difusas. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, n.º 120, 127-142.
- Marazzi, C. (2009). La violencia del capitalismo financiero” En A. Fumagalli, S. Lucarelli, A. Negri & C. Vercellone, *La gran crisis de la economía global. Mercados financieros, luchas sociales y nuevos escenarios políticos* (pp. 21-61). Madrid: Traficantes de Sueños. En <http://bit.ly/1pudDnA>
- Markusen, A. & Schrock, G. (2006). The distinctive city: Divergent patterns in growth, hierarchy and specialisation. *Urban Studies*, 43(8), 1301-1323. doi: 10.1080/00420980600776392
- Michalet, C. A. (2007). *Mondialisation, la grande rupture*. París: La Découverte.
- Mouhoud, E. M. (2006). *Mondialisation et délocalisation des entreprises*. Paris: La Découverte/Repères.
- Moura, R. (2010). Conglomerados urbano-regionales: confluencia multiescalar. En V. R. Fernández & C. Brandão (Eds.), *Escalas y políticas del desarrollo regional. Desafíos para América Latina* (pp. 151-184). Buenos Aires: Niño y Dávila.
- Naím, M. (2006). *Ilícito*. Buenos Aires: Debate.

- Nappi-Choulet, I. (2012). Esquisse d'une histoire de la financiarisation immobilière et urbaine. *Urbanisme*, n.º 384 (junio), 42-45. En <http://ingridnc.files.wordpress.com/2012/12/urbanisme.pdf>
- Offe, C. (1985a). La abolición del control del mercado y el problema de la legitimidad. En C. Offe et. al., *Capitalismo y Estado* (pp. 23-48). Madrid: Editorial Revolución.
- Offe, C. (1985b). Notas sobre el futuro del socialismo europeo y el Estado. En C. Offe et. al., *Capitalismo y Estado* (pp. 5-21). Madrid: Editorial Revolución.
- Offe, C. (1990). *Contradicciones del Estado de Bienestar*. Madrid: Alianza Editorial.
- ONU-Habitat [Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos]. (2012). *Estado de las ciudades de América Latina y el Caribe 2012. Rumbo a una nueva transición*. Kenia: ONU-Habitat.
- Peck, J.; Theodore, N. & Brenner, N. (2009). Neoliberal urbanism: models, moments, mutations. *SAIS Review*, 29(1), 49-66. En <http://sca.as.nyu.edu/docs/IO/222/Peck.Theodore.Brenner.2009.pdf>
- Peyrelevade, J. (2005). *Le capitalisme total*. París: Seuil.
- Prager, J. C. & Thisse, J. F. (2010). *Économie géographique du développement*. París: La Découverte.
- Renard, V. (2008). La ville saisie par la finance. *Le Débat*, n.º 148 (enero-febrero), 106-117. En http://aitectemp.reseau-ipam.org/IMG/pdf/La_ville_saisie_par_la_finance.pdf
- Ribeiro, L. C. Q. (2003). Segregación, desigualdad y vivienda. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, 35(136-137), 295-314.
- Ribeiro, L. C. Q., Silva, E. T. & Rodrigues, J. M. (2011). Metrópolis brasileiras: diversificação, concentração e dispersão. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, n.º 120, 171-201. En <http://www.ipardes.pr.gov.br/ojs/index.php/revistaparanaense/article/download/232/674>
- Robinson, W. I. (2013). *Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clase y Estado en un mundo transnacional*. México, D.F.: Siglo XXI Editores.
- Sassen, S. (2007). *Sociología de la globalización*. Buenos Aires: Katz Editores.
- Silveira, M. L. (2007). Metrópolis brasileñas: un análisis de los circuitos de la economía urbana. *EURE*, 33(100), 149-164. En <http://www.scielo.cl/pdf/eure/v33n100/art09.pdf>
- Soja, E. (1989). *Postmodern geographies. The reassertion of space in critical social theory*. Londres: Verso.
- Soja, E. (2005). Algunas consideraciones sobre el concepto de ciudades región globales. *Ekonomiaz. Revista Vasca de Economía*, n.º 58, 45-75. En <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2008983>
- Strange, S. (1999). *Dinero loco. El descontrol del sistema financiero internacional*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.

- Sutton, O. (2013). Barcelona y el *city branding*: la ciudad como una corporación. *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales* [En línea], 18(1049[17]). En <http://www.ub.edu/geocrit/b3w-1049/b3w-1049-17.htm>
- Taylor, P. J. (2004). *World city network. A global urban analysis*. Londres: Routledge.
- Theurillat, T. (2010). *La financiarisation de l'immobilier et la durabilité. Le cas des investissements immobilier des caisses de pension suisses*. Saarbrücken, Alemania: Éditions Universitaires Européennes.
- Theurillat, T. (2011). La ville négociée: entre financiarisation et durabilité. *Géographie, Économie, Société*, 13(3), 225-254. En <http://bit.ly/1s8oWUe>
- Theurillat, T. & Crevoisier, O. (2012). *Une approche territoriale de la financiarisation et des enjeux de la reconfiguration du système financier*. París: CoesioNet. En <http://bit.ly/1zAt4Pr>
- Topalov, C. (1979). *La urbanización capitalista*. México, D.F: Edicol.
- UNCTAD [United Nations Conference on Trade and Development]. (2009). *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. Ginebra: UNCTAD. En http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf
- UN-Habitat [United Nations Human Settlements Programme] (2003). *The challenge of slums. Global Report on Human Settlement 2003*. Londres: Earthscan. En <http://bit.ly/UEbRoF>
- Veltz, P. (1996). *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*. París: Presses Universitaires de France.
- Veltz, P. (2000). *Le nouveau monde industriel*. París: Éditions Gallimard.
- Veltz, P. (2002). *Des lieux et des liens. Politiques du territoire à l'heure de la mondialisation*. La Tour d'Aigues: Éditions de l'Aube.
- Veltz, P. (2010). Quel avenir pour les métropoles? *Constructif*, n.º 26 (junio). En http://www.constructif.fr/bibliotheque/2010-6/quel-avenir-pour-les-metropoles.html?item_id=3035
- Vidal-Koppmann, S. (2013). Urbanizaciones privadas y reconfiguración de las metrópolis. La lógica capitalista extrema en los procesos de producción inmobiliaria de la Región Metropolitana de Buenos Aires. En J., Noyola, C. de Mattos & A. Orellana (Eds.), *Urbanización en tiempos de crisis. Impactos, desafíos, propuestas* (pp. 105-130). Santiago: Colección Estudios Urbanos, Pontificia Universidad Católica de Chile.