

Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano

Natalí Cárdenas Gavilán

Related papers

[Download a PDF Pack](#) of the best related papers 



[Lo urbano en su complejidad una lectura desde America Latina](#)

Alvaro Muñoz

[FINANCIARIZACIÓN, MERCANTILIZACIÓN Y METAMORFOSIS PLANETARIA: LO URBANO EN LA VALORIZ...](#)

Carlos Antonio de Mattos

[Fijar, producir, traducir: consultores inmobiliarios en Buenos Aires y la internacionalización del real est...](#)

Ivana Socoloff

Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano*

Carlos A. de Mattos

Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales
Pontificia Universidad Católica de Chile

“Acércate y mira Tokio. ¿Ves todos aquellos espacios? Terrenos vacíos aquí y allá, como bocas desdentadas. Desde arriba se ve muy bien. Andando casi ni te das cuenta. Son casas y edificios viejos que han sido derruidos. Últimamente, el precio del suelo se ha disparado y los viejos edificios son cada vez menos rentables. En un edificio viejo no se pueden pedir alquileres altos y hay pocos inquilinos. Se necesitan edificios nuevos y grandes. Al subir el precio del suelo, entre impuestos sobre bienes inmuebles e impuestos sucesorios, mantener un domicilio particular en el centro de la ciudad se hace imposible, así que todos acaban vendiendo. Dejan sus casas en el centro y se mudan a la periferia. Esas casas las compran empresas inmobiliarias especializadas. Y los de las inmobiliarias derriban los edificios viejos y construyen otros nuevos mucho más rentables. Es decir, que en los solares que ves allá se irán levantando, rápidamente, uno al lado del otro, edificios nuevos. Sucederá en unos dos o tres años. En esos dos o tres años, el aspecto de Tokio cambiará por completo. Tampoco hay escasez de capital. La economía japonesa está en un momento de completa actividad, la Bolsa continúa subiendo. Los bancos tienen las arcas llenas. Y si tienes solares, los bancos te los hipotecan y te prestan tanto dinero como quieras. Si tienes terrenos, no te faltará efectivo. Por eso se ha levantado un edificio tras otro. [...]”
(Murakami, [1992] 2003: 162-163).

Aún cuando esta descripción está referida específicamente a Tokio, la mercantilización de la dinámica urbana a que aquí se hace referencia, también se puede observar en gran parte de las grandes ciudades que están siendo objeto de procesos de transformación bajo el impacto de la dinámica económica que se ha impuesto durante las últimas décadas en casi todo el mundo. En lo esencial, puede considerarse que se trata de un rasgo congénito a la urbanización capitalista que, con menor o mayor intensidad ha estado siempre presente desde sus mismos orígenes, aún cuando durante las últimas décadas ha alcanzado una intensidad incomparablemente mayor a la que jamás había alcanzado en el pasado.

* Una primera versión, más breve, del presente texto fue publicada en la revista **Nueva Sociedad**, Buenos Aires, n. 212, noviembre-diciembre 2007.

Ha sido la intensificación de esta tendencia, lo que ha provocado un conjunto de cambios en la organización y el funcionamiento, así como también en la morfología y el paisaje, de un número creciente de grandes ciudades en diversas partes del planeta, cambios que han llevado a algunos autores a sostener que por su contenido y alcance están configurando una *tercera revolución urbana* (Ascher, 2001). En general, gran parte de la literatura especializada en esta materia atribuye lo medular de estos cambios a las mutaciones provocadas por la dinámica económica globalizada e informacionalizada que se conformó con las respuestas a la crisis del fordismo.

Si bien expresiones embrionarias de algunos de estos cambios ya podían observarse en etapas anteriores del desarrollo capitalista, la forma en que ellos están manifestándose en la fase actual presenta diferencias tanto cuantitativas como, especialmente, cualitativas, con respecto a como se habían presentado anteriormente. Y uno de los cambios en que esto es especialmente visible, es el que resulta del impacto que están teniendo las inversiones inmobiliarias privadas, que es incomparablemente mayor al observable en cualquier otro momento del pasado.

En términos generales, este fenómeno debe ser analizado en el contexto de la globalización financiera que comenzó a procesarse durante las últimas décadas del siglo pasado, y que se profundizó bajo los efectos combinados del despliegue de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (NTIC) y de la aplicación de políticas de liberalización económica, desregulación y apertura externa. En este contexto se ha producido una vertiginosa aceleración de la movilidad de un volumen creciente de excedentes de capital, en el ámbito de un espacio mundial en persistente expansión. En este escenario, la recuperación del crecimiento de numerosas ciudades imbricadas en la dinámica globalizada, ha hecho que la mayoría de ellas hayan pasado a convertirse en un escenario privilegiado para la valorización de esos capitales móviles.

¿Cuales son los aspectos específicos de esa dinámica, que permiten explicar el aumento de la importancia (y, por tanto, del impacto) de los negocios inmobiliarios en los procesos de transformación urbana en comparación con fases anteriores? A este respecto, tres aspectos, que pueden considerarse como constitutivos de la dinámica económica que se impuso a partir de la crisis del fordismo, aparecen como la causa principal del desencadenamiento de un proceso de acentuación de la mercantilización del desarrollo urbano:

- a. la globalización financiera o financierización de la economía mundial que, bajo el estímulo de las políticas de desregulación, privatización y liberalización se manifiesta en una incontenible intensificación y aceleración de la movilidad internacional del capital (Chesnais, 1994; Palazuelos, 1998) y se traduce en un rápido y significativo aumento de la oferta de capital, de la cual una parte no despreciable busca valorizarse por la vía de la inversión inmobiliaria;

- b. la imposición de un enfoque de gestión pública sustentado por criterios de neutralidad y subsidiaridad, que ha contribuido, por una parte a consolidar condiciones mucho más favorables para los negocios inmobiliarios y, por otra parte, a otorgar mucho mayor autonomía y libertad que la que habían tenido hasta ahora, a las decisiones y acciones de las empresas y de las familias en todo lo relativo a bienes raíces;
- c. y, por último, la difusión, en el marco de este nuevo enfoque de gestión urbana, de las estrategias de competitividad urbana y de *city marketing*, mediante las cuales las autoridades de un número creciente de ciudades buscan explícita y deliberadamente atraer capitales externos, lo que también lleva a aumentar la importancia del papel de la inversión inmobiliaria privada en la transformación urbana y metropolitana.

La confluencia de estas tres tendencias está jugando un papel de crucial importancia en la generación de una dinámica urbana sustantivamente diferente a la que había caracterizado al crecimiento de la ciudad industrial, debido a que el aumento de la importancia cuantitativa y cualitativa de la inversión inmobiliaria privada está reforzando la imposición de una lógica más estrictamente capitalista al desarrollo urbano. Esta lógica, que se está afirmando en la mayor parte de las grandes ciudades en crecimiento en el mundo entero, como lo ilustra la descripción de la novela de Murakami para Tokio, también está presente, cada día con mayor nitidez, en la evolución de las principales ciudades latinoamericanas.

En esta parte del mundo, esta situación está directamente relacionada con el hecho de que ya en las últimas décadas del siglo pasado se había comenzado a impulsar, con diverso énfasis e intensidad según los países, un conjunto de reformas estructurales, sustentado básicamente en los postulados de un discurso teórico-ideológico neo-capitalista que estaba ganando espacio asociado a los avances de la globalización en diversas partes del mundo (Lora y Panizza, 2002). Fue así que desde ese momento, la mayoría de estos países fue escenario de un experimento, aludido bajo el eufemismo de “ajuste” estructural, a lo largo de cuyo desarrollo se procesaron cambios sustantivos en materia de política económica que, en general, siguieron la dirección preconizada por el discurso que más tarde sería formalizado en el “Consenso de Washington” (Williamson, 2004).

Allí donde estos procesos lograron imponerse, y tuvieron avances efectivos en términos de reestructuración productiva e inserción en la dinámica globalizada, se pudo observar un importante aumento del crecimiento de los negocios inmobiliarios, particularmente en las principales ciudades de los países respectivos, lo cual, como se verá, tuvo una decisiva incidencia en un intensificación de la mercantilización de su transformación urbana.

Globalización financiera e inversiones inmobiliarias

Ante todo, es necesario reconocer que fue la financierización de la economía mundial el cambio que más influyó en la generación de condiciones más favorables para que los flujos de capital pudiesen desplazarse, prácticamente sin obstáculos, hacia los lugares más ventajosos para su

valorización, lugares por lo general situados en los países mejor evaluados en términos de estabilidad económica, riesgo-país y/o competitividad internacional. Iniciado en la década de los años setenta, el proceso de globalización financiera se terminó de consolidar y profundizar con la aplicación de las políticas de liberalización y desregulación, que hicieron factible que los capitales en movimiento pudiesen traspasar cada vez con mayor facilidad unas fronteras nacionales que se fueron haciendo cada día más permeables.

En lo fundamental, esto ocurrió en virtud de que fueron los propios estados nacionales los que establecieron y/o perfeccionaron diversos arreglos institucionales con los que se desnacionalizaron ciertos componentes particulares de lo nacional, con el deliberado propósito de permitir su vertebración en determinados circuitos globalizados (Sassen, 2007: 18). Esto es, en concordancia con la lógica de la globalización, los gobiernos de un número creciente de países buscaron instaurar en sus respectivos ámbitos jurisdiccionales “un terreno de maniobras que permita el libre despliegue de las estrategias de las empresas, sea para ampliar el mercado, sea para minimizar los costos, sea para los dos a la vez” (Michalet, 2007: 107-8). Una consecuencia fundamental del establecimiento de este terreno de maniobras, fue que los procesos respectivos permitieron una mayor articulación de “los mercados internacionales con los sistemas financieros nacionales, que también se internacionalizan a través de inversiones en cartera” (Palazuelos, 1998: 202).

En las condiciones que se afirmaron con la adopción de las políticas de liberalización económica y con la difusión de las NTIC, la organización y el funcionamiento de la economía mundial evolucionaron asociados a un persistente y prácticamente incontrolable crecimiento de los flujos internacionales de capital. De esta manera, como afirma Plihon (2001: 43) “al abolir las fronteras nacionales, la liberalización financiera ha creado las condiciones para una circulación de los capitales sin trabas, a escala internacional. Las NTIC han amplificado esta evolución permitiendo a los capitales desplazarse a la velocidad de la luz a través del planeta. La liberalización financiera y las NTIC han abolido las dimensiones espacio-temporales: los capitales circulan instantáneamente y por todos los lugares. Es el triunfo de la economía virtual a gran velocidad”.

Bajo las nuevas reglas del juego, junto con aumentar aceleradamente su movilidad en un espacio mundial cada día más amplio, los flujos de capital también incrementaron su autonomía con respecto a las indicaciones públicas, a sus raíces territoriales y a los movimientos de mercancías. Seguramente, la consecuencia de mayor relevancia que se deriva de esta evolución es la consolidación de una situación en la que, como afirma Peyrelevade (2005: 58 y 59), “*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*”. De hecho, esta situación representa la culminación de un largo proceso que llevó inexorablemente a la afirmación de un escenario regido por la dependencia estructural de las

sociedades respectivas con respecto al capital, (Przeworski, 1990), prácticamente a escala mundial.

Esto significa que, en el escenario emergente, donde el crecimiento está condicionado básicamente por los montos de inversión (en capital físico, en capital humano, en capital técnico), las posibilidades de crecimiento de cada lugar dependen de las condiciones para la valorización del capital que el mismo ofrezca a unos propietarios o administradores del capital que toman sus decisiones de inversión en función del retorno que allí pueden obtener. Por tanto, habida cuenta de la creciente autonomía de la que gozan los flujos de capital para escoger su destino territorial, lo que cada lugar puede hacer para incrementar su acumulación, no es mucho más que intentar mejorar su atractividad para la valorización de los capitales móviles. Así han quedado establecidas las coordenadas básicas, -y, también, las contradicciones fundamentales- del escenario que se ha venido ajustando desde entonces.

Como respuesta a esta situación, en la que se contraponen, por una parte, una oferta cada día mayor de capitales que se mueven con creciente autonomía en busca de lugares para su mejor valorización y, por otra parte, un número también creciente de lugares que buscan atraer a esos capitales, se fue estableciendo un amplia variedad de productos e instrumentos financieros funcional al despliegue territorial de esos capitales, los cuales se han ido perfeccionando con el avance de la liberalización económica. En ese proceso, han ido adquiriendo creciente importancia los inversores institucionales (fondos de pensiones, fondos mutuos, *hedge funds*, sociedades de inversión, etc.) los cuales, al imbricarse en un sistema bancario globalizado, han desplegado cotidianamente, y en tiempo real, un volumen de magnitud incalculable de capitales de diversa procedencia hacia los más variados destinos.

Una parte relevante de este incesante e incontrolable aumento de los flujos financieros, que traspasan sin mayor dificultad las debilitadas fronteras nacionales, se encaminó a aumentar la inversión en bienes raíces en aquellos lugares en que estos activos ofrecían mejores condiciones para su valorización. Porque, como apunta *The Wall Street Journal*, “la teoría detrás de estas inversiones globales es que, a medida que estas naciones estabilizan y modernizan sus economías, se convierten en lugares más seguros para invertir y con precios inmobiliarios que continuarán en alza” (Levine & Haughney, 2006).

No se puede ignorar, además, que estos flujos financieros también se alimentan de capitales procedentes del crimen organizado y, en particular, del narcotráfico (Strange, 1998; Naím, 2005), en virtud de que el destino inmobiliario constituye un medio idóneo para su reciclaje, aspecto éste de importancia no despreciable para entender la magnitud de este tipo de inversión. Al respecto, como consigna el Informe 1997-1998 del Grupo de Acción Financiera sobre Blanqueo de Capitales (GAFI), “el sector inmobiliario entra hoy plenamente en la esfera de las actividades fraudulentas de los blanqueadores. Las inversiones de capitales ilícitos en el sector inmobiliario constituyen un método clásico y probado para blanquear dinero sucio, particularmente en los países del GAFI dotados de una estabilidad política,

económica y monetaria. El blanqueo puede ser operada sea por transacciones inmobiliarias realizadas en cadena para impedir que se rastree el origen ilícito de los fondos, sea por inversiones de capitales criminales en complejos inmobiliarios turísticos o de esparcimiento que les confieren una apariencia de legalidad” (GAFI, 1998: punto 59).

Por otra parte, hay que tener presente, que el destino urbano de los flujos financieros recibió un importante estímulo con la recuperación del crecimiento de numerosas ciudades en proceso de globalización que, por ello fueron evaluadas por los potenciales inversores como lugares atractivos para los negocios inmobiliarios. Esto se deriva del hecho de que, con el establecimiento de un terreno de maniobras cada vez más extenso para el libre despliegue de las estrategias de las empresas, se afirmó una geografía articulada en torno a circuitos des-nacionalizados y des-fronterizados, donde un número cada día mayor de grandes ciudades y, en especial, de grandes regiones urbanas, se constituyeron en los focos principales de acumulación y de crecimiento de la economía mundial (Brenner, 2003) y, por lo tanto, en potentes focos de atracción para este tipo de negocio.

¿Cómo afectaron estos cambios al sector inmobiliario? A este respecto, un dirigente inmobiliario canadiense (Perreault, 2004) destaca tres cambios fundamentales que han afectado a este sector desde fines del siglo pasado:

- el arribo masivo de inversores institucionales, de los bancos de negocios y de las empresas que cotizan en la bolsa, que han transformado la manera de abordar lo inmobiliario: en particular, las fuentes de fondos son más numerosas y sofisticadas, el mercado es más líquido, las transacciones son más accesibles y la variación de los ciclos se hace de manera menos pronunciada.
- la industria inmobiliaria, que en el pasado operaba con carácter local, ahora pasa a hacerlo a escala mundial, por lo que los principales inversores tienen una aproximación internacional a la inversión inmobiliaria, lo que tiene impactos sobre las estrategias, sobre los valores y sobre los mercados.
- el número de medios de colocación inmobiliaria se ha multiplicado, pues mientras en el pasado se limitaba a las inversiones con fondos propios, ahora incluye, entre otros, propiedad directa, fondos inmobiliarios, acciones, unidades fiduciarias de colocación inmobiliaria, préstamos de primer rango, préstamos subordinados, préstamos participativos, etc.

En términos generales, cambios en esta dirección se pueden comprobar, con alcance e intensidad diversa, en la mayor parte de los mercados inmobiliarios internacionalizados del mundo, especialmente desde el momento en que aumenta la oferta de capital para este tipo de inversión y se multiplican los mecanismos e instrumentos mencionados anteriormente. Ello permitió que, como ya se ha señalado, una parte significativa de estos capitales intensificase su movilidad hacia aquellos lugares cuya estabilidad, crecimiento económico y bajo riesgo, los situaban como ámbitos recomendables para los negocios inmobiliarios. Entre esos lugares, diversas

grandes ciudades latinoamericanas comenzaron a ser consideradas como destinos particularmente atractivos para este propósito. En este sentido, como anota Fernández Durán (2006: 6) “[...] en los espacios periféricos las operaciones inmobiliarias se concentran especialmente en sus metrópolis más significativas y dentro de ellas sólo en determinados enclaves altamente centrales, simbólicos y rentables”.

Fue así que durante los últimos años esta tendencia se acentuó, especialmente en países como Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, México, Panamá y Perú. En este sentido, por ejemplo, la intensificación de los flujos externos de capital destinados a inversiones inmobiliarias en Brasil aparece como un hecho que, por su inédita magnitud, comienza sorprender: “ahora, españoles, portugueses, ingleses, canadienses y americanos –sólo para citar algunos- están alterando los rasgos del sector inmobiliario en Brasil al colocar (literalmente) camiones de dinero en la construcción y compra de terrenos, hoteles de lujo, fábricas y almacenes. Los números son impresionantes. Juntos, ellos deben traer mil millones de dólares para inmuebles en Brasil en este año” (Carvalho, 2006).

Como contraparte al persistente aumento de los flujos de capital, alimentado tanto desde fuentes externas como internas, se ha observado, especialmente en los países antes mencionados, un incremento de la demanda tanto de las familias como de las empresas por una diversificada gama de nuevos productos inmobiliarios que, al materializarse, comenzaron a impulsar una importante transformación del paisaje urbano de un conjunto creciente de grandes ciudades en proceso de globalización. Entre estos nuevos productos inmobiliarios, merecen ser destacados, entre otros, los grandes proyectos urbanos (GPU), los edificios inteligentes y rascacielos para sedes de empresas transnacionales, los shopping-malls, los hoteles de cadenas multinacionales, etc., que como se verá tienen un impacto relevante en la organización y el funcionamiento de las ciudades respectivas y dejan su particular impronta en ellas.

A la larga, en muchos casos el continuo aumento de la disponibilidad de capitales para este tipo de negocio, ha terminado por provocar un crecimiento excesivo de las inversiones respectivas y una sobre-oferta de productos inmobiliarios; dado que, por lo general, estos procesos se desarrollan en forma asociada a aumentos desproporcionados del precio de los bienes raíces y, en especial, del precio del suelo urbano, su evolución ha resultado muy difícil de controlar, sobre todo en los casos en que esto ha ocurrido en ámbitos donde ya se habían impuesto la liberalización y la desregulación. Ello ha llevado al desencadenamiento de crisis económicas de gran magnitud y alcance, como lo documentan lo ocurrido con la sobre-especulación inmobiliaria en Bangkok, cuya explosión en 1997 estuvo en los orígenes de la crisis asiática (Charmes, 1998), así como la más reciente crisis de la hipotecas de alto riesgo en los Estados Unidos. Ambos ejemplos se han constituido un elocuente testimonio acerca de la importancia que la inversión inmobiliaria ha adquirido en la dinámica económica global.

Subsidiaridad estatal y nueva gestión urbana

La adopción de los criterios de subsidiaridad estatal y el consecuente repliegue de la intervención pública en la gestión urbana, ha sido otro factor que contribuyó a otorgar mayor protagonismo a los negocios inmobiliarios en los procesos de transformación urbana. Esto ocurrió cuando, frente al agotamiento de las propuestas de fundamento keynesiano que habían ganado influencia, en especial en los años que siguieron a la gran crisis de 1929, que postulaban la necesidad de una intervención exógena al mercado para controlar y/o regular los desequilibrios generados por el propio desarrollo capitalista, comenzaron a imponerse las políticas de liberalización y de desregulación basadas en un discurso teórico-ideológico de signo diferente.

De hecho, durante las últimas décadas del siglo pasado ya se había generalizado en la mayor parte de los países latinoamericanos la convicción de que las recetas basadas en un fuerte intervencionismo estatal, como las que preconizaban la “programación del desarrollo económico y social”, que se habían popularizado durante la segunda posguerra, especialmente al amparo de la Alianza para el Progreso y la Carta de Punta del Este, no resultaban efectivas para conducir y/o regular procesos de cambio en sociedades complejas tanto a nivel nacional como urbano (de Mattos, 2005). En la medida que esta visión se fue generalizando, se produjo un abandono prácticamente total y definitivo de la confianza en el urbanismo racionalista, en especial, en la versión de esta corriente que había sido promovida por Le Corbusier y por la Carta de Atenas, que se había constituido en una de las concepciones más influyentes de aquellos años.

Con el fracaso de los intentos de planificación del desarrollo económico y social y del urbanismo racionalista se abrieron camino las propuestas sobre *governance* y planificación estratégica, que revalorizaron el papel del mercado en la regulación de la vida económica y de la participación consensuada de los principales actores involucrados en las prácticas sociales respectivas. Desde entonces, ha tendido a crecer la creencia de que en lo esencial el manejo de los procesos económicos y sociales debía quedar librado al juego de las fuerzas del mercado y regirse por la aplicación del principio de subsidiaridad estatal; vale decir, en esta fase del proceso de modernización capitalista, “el Estado debería sujetar sus funciones a un esquema de racionalidad económica en el que estarían claramente diferenciadas las actividades públicas y el nuevo papel del capital privado, núcleo de las capacidades y la iniciativa individual”; por consiguiente, se debería tender hacia un Estado “que en materia económica sólo se encargara de regular, supervisar y vigilar que las relaciones de mercado se realizaran de acuerdo con los marcos legales establecidos” (Huerta Moreno, 2005: 145-6).

Allí donde se aceptó y aplicó el ideario de la subsidiaridad, se ha observado una drástica reducción tanto de la intervención como de la inversión pública lo cual, como contrapartida, condujo al restablecimiento del protagonismo del capital privado. En lo que concierne a la administración urbana, esto se materializó en una evolución que, como señala Harvey, pasó desde una concepción que suponía un manejo de corte gerencial hacia otro de tipo empresarial, bajo el supuesto de que “beneficios positivos serán

obtenidos por ciudades que asuman una postura empresarial en relación al desarrollo económico” (Harvey, 1989: 4).

El abandono de las ideas y propuestas “gerenciales”, se puede explicar por el hecho de que al mismo tiempo que se había llegado a un generalizado consenso sobre la inoperancia del urbanismo racionalista, también se había fortalecido el acuerdo en cuanto que, “[...] la coherencia del proceso no se deriva de una imposición de una doctrina urbanística bajo la coacción de la autoridad”, puesto que “la autoridad política no es la única base de una racionalidad espacial, detrás de la cual no se encontraría más que el caos” (Remy, 2001: 5), tal como postulaba el urbanismo racionalista en sus diversas vertientes; a partir de estas premisas, se llegó a la inevitable conclusión de que “la intervención política y urbanística tiene mucho más peso si se inserta en un proceso que toma fuerza independientemente de ella” (*Idem*: 5). Al entender de esta manera la lógica de los procesos sociales, la nueva política urbana se encaminó a actuar en concordancia con ese “proceso que toma fuerza independientemente de ella”, bajo la consideración de que la viabilidad de los procesos respectivos solamente puede asegurarse en la medida que sus objetivos no sean contradictorios con lo medular de la dinámica socio territorial dominante.

Esta forma de concebir las prácticas sociales, que descarta la posibilidad de una planificación normativa como la que había logrado su apogeo en la posguerra, tiene su fundamento en el reconocimiento de que “los procedimientos practicados por los poderes públicos no son sino uno de los componentes de procesos en los que se combinan según modalidades muy diversas, lógicas públicas y lógicas privadas, evoluciones ‘espontáneas’ e intervenciones planificadas, racionalidad técnica y elecciones políticas, expertises científicas y compromisos militantes, programación y concertación, etc.” (Grafmeyer, 2005: 111). Es en esta forma de entender la dinámica social, que implica un cambio radical con respecto a las ideas y a las prácticas que habían dominado durante buena parte del siglo pasado, donde subyacen los fundamentos del *concepto de gobernanza* (OECD, 2001), que ahora tiende a imponerse como base para la gestión en sociedades complejas y democráticas, como es el caso de las grandes aglomeraciones metropolitanas.

Lo que importa considerar es que en este tipo de sociedad, una gestión basada en los principios de la gobernanza termina estableciendo un escenario más adecuado para la cristalización de los intereses y las aspiraciones de los actores que tienen el poder y la capacidad para llevar a cabo las intervenciones de más impacto en la evolución y transformación de la ciudad. En primer lugar, un escenario de esta naturaleza, permite que las estrategias, decisiones y acciones que expresan las preferencias locacionales de las empresas y de las familias, en especial de las de mayores recursos, puedan materializarse con mucho más autonomía y libertad efectiva que en uno más regulado, lo que resulta de fundamental importancia para explicar los cambios que desde entonces afectaron a las ciudades.

Y, en segundo lugar, lo que es más importante, la vigencia de una reglas del juego compatibles con el enfoque de la gobernanza, ofrece mayor libertad y flexibilidad para la formación y operación de ciertas "urban growth

machines" que se constituyen en distintas fases de la historia de cada ciudad, como propone el clásico estudio de Molotch (1976); esto es, de coaliciones de miembros de élites directa o indirectamente relacionadas con los negocios inmobiliarios, que buscan asegurar las precondiciones para el crecimiento de su ciudad y que conducen las correspondientes políticas urbanas con el propósito de expandir la economía local y acumular riqueza (Jonas y Wilson, 1999).

En esta dirección, no hay que olvidar que, en concordancia con las ideas centrales del nuevo discurso ideológico dominante, se preconizó la conveniencia de implementar políticas de descentralización política y administrativa, bajo el supuesto de que este sería un camino adecuado para limitar las atribuciones del Estado central en beneficio de la sociedad civil y de las comunidades locales. Sin embargo, en sociedades donde la desigual distribución del poder entre los distintos actores sociales es un dato, es fácil comprobar que la descentralización fue un medio idóneo para que las autoridades locales favoreciesen con frecuencia los intereses de los actores más poderosos. En particular, la descentralización les permitió disponer de mayores y mejores atribuciones para negociar directamente con los capitales privados las condiciones requeridas por estos para aumentar sus inversiones en el respectivo ámbito local. En la medida en que se tradujo en mayor libertad para que los inversores inmobiliarios pudiesen obtener rentabilidades más elevadas, la descentralización se convirtió en un camino funcional al mejor desarrollo de estos negocios.

Esto es, al destrabar, estimular y sostener las acciones de las fuerzas sociales con más capacidad para concretar las intervenciones que, por su magnitud e importancia, son las de mayor incidencia en el desarrollo de las ciudades, se consolidaron condiciones más favorables para que los negocios inmobiliarios pudieran pasar a jugar un papel todavía más importante que el que habían tenido en el pasado. Como destacan Silva y Castillo (2007: 49) con referencia a lo ocurrido en Brasil, "en algunas regiones metropolitanas, verdaderos mosaicos de poderes públicos locales, la competencia entre diversas municipalidades conduce a una superoferta de este tipo de mercancía, inmovilizando capitales en construcciones ociosas".

Se puede concluir, por lo tanto, que allí donde la aplicación de este nuevo enfoque pudo avanzar en su propósito de remover, debilitar y/o neutralizar las regulaciones establecidas cuando el urbanismo racionalista se había propuesto controlar o regular, aún cuando con escasa efectividad práctica, el desarrollo urbano, lo que se logró fue ante todo consolidar una situación mucho más ventajosa para el despliegue de "la multitud de procesos privados de apropiación de espacio" (Topalov, 1979: 20) que constituyen la esencia misma de la urbanización capitalista; esto es, se pudo avanzar hacia el establecimiento de un escenario en el que es posible un despliegue mucho más efectivo de ciertas tendencias congénitas al desarrollo urbano capitalista, que si bien habían estado presentes en fases anteriores, no habían alcanzado entonces su intensidad actual. En definitiva, la aplicación de políticas concebidas según este enfoque alternativo fortaleció aún más la vigencia de

una lógica de urbanización intrínsecamente capitalista en los procesos de transformación urbana y metropolitana.

Competitividad de ciudades y atraktividad urbana

Finalmente, otro cambio que favoreció la preferencia de los capitales móviles por materializar inversiones en las grandes ciudades en expansión, radica en el hecho de que en el transcurso de las últimas décadas numerosas administraciones urbanas decidieron adoptar e impulsar estrategias específicas orientadas a competir por inversión externa. Con ese propósito, se definió un variado conjunto de políticas e instrumentos orientados a mejorar la atraktividad urbana vis-à-vis los capitales en movimiento, con lo cual mejoraron más aún las condiciones para el desarrollo de los negocios inmobiliarios en ese ámbito. Si bien en cierta forma las ciudades siempre han estado en competencia, lo novedoso es que ahora la competitividad interurbana pasó a ubicarse como un componente central de la gestión de las mismas.

En lo fundamental, las administraciones respectivas han justificado sus estrategias de *city marketing* en el supuesto de que la atracción de un mayor volumen de inversión inmobiliaria (así como también de nodos de empresas y de visitantes globales) constituye un requisito para incrementar la capacidad productiva y el crecimiento de sus ciudades; esto, a su vez, ha sido postulado como una condición necesaria para aumentar los correspondientes niveles de empleo y de ingreso y, por último, para asegurar una mejor calidad de vida para sus habitantes.

En concordancia con estos objetivos, por lo general las inversiones en el sector inmobiliario son altamente valoradas por las administraciones urbanas, en la medida que se considera que las mismas inducen la activación de la industria de la construcción, la cual por sus efectos en términos de encadenamientos productivos y por su capacidad para generar empleos, resulta beneficiosa para estimular el crecimiento económico del lugar. Por esta razón, las estrategias de competitividad urbana habitualmente tienden a establecer condiciones especialmente permisivas para la atracción de inversiones que tengan efectos favorables en esta dirección.

Por otra parte, estas estrategias se estructuran teniendo presente que, con la progresiva des-fronterización que afecta a la movilidad global del capital, los flujos respectivos tienen mucho mayor autonomía que en el pasado para escoger su lugar de destino en el ámbito de un espacio de multinacional en continua ampliación en el que, además, se está produciendo un persistente aumento de lugares (esto es, fundamentalmente, de ciudades) en competencia; en esta situación, el principal medio disponible para una estrategia de competitividad es el aumento de su atraktividad vis-à-vis los flujos de capitales. Como ha señalado Harvey (1989: 5) “[...] las inversiones toman crecientemente la forma de un negociación entre el capital financiero internacional y los poderes locales, los cuales hacen lo mejor que pueden para maximizar la atraktividad local como un aliciente para el desarrollo capitalista”.

Una de las consecuencias de la aplicación de estrategias y políticas de competitividad, ha sido el establecimiento y la ampliación de un ámbito territorial mucho más ventajoso para el despliegue de los capitales que se orientan hacia los negocios inmobiliarios, puesto que mientras por un lado un número creciente de potenciales inversores buscan lugares que les ofrezcan condiciones ventajosas para valorizar sus capitales, por otro lado una cantidad también creciente de lugares busca atraerlos mediante acciones destinadas específicamente a mejorar aquellas condiciones. En otras palabras, al mismo tiempo que aumenta la disponibilidad y la oferta de capitales, también crece la demanda por estos, lo cual, como es obvio, genera una situación extremadamente conveniente para la inversión inmobiliaria.

En cualquier caso, cuando se analizan las motivaciones de los inversores inmobiliarios frente a los supuestos que impulsan a las autoridades urbanas a competir por inversiones inmobiliarias, no es posible desconocer que quienes invierten en una economía capitalista lo hacen en respuesta a los estímulos que ofrecen estas estrategias, motivados por objetivos que no son ni la generación de empleos, ni el mejoramiento de la calidad de vida de las ciudades de destino, sino lisa y llanamente para aprovechar las ventajas que cada ciudad puede ofrecer para valorizar sus capitales, esto es, en definitiva, para hacer buenos negocios.

Ello no obstante, abundan los ejemplos que muestran que cada día son más las administraciones urbanas que promueven estrategias de competitividad, muchas veces basadas en ambiciosos programas de cosmética urbana que se aplican a partes seleccionadas de la ciudad, que luego son utilizadas como imágenes promocionales ante los potenciales inversores y/o visitantes. Son justamente estos programas, de los que los grandes proyectos urbanos constituyen actualmente uno de sus componentes principales, el instrumento básico para la venta de cada ciudad ante los posibles inversores inmobiliarios.

En sus intentos por contar con productos utilizables para su *marketing*, numerosas ciudades se han dado a la tarea de obtener la colaboración de “*starchitects*” (Ouroussoff, 2007) de renombre internacional como, por ejemplo, Norman Foster, Frank Gehry, Santiago Calatrava o Cesar Pelli que, entre tantos otros, se han convertido en fabricantes de íconos de la globalización, fundamentales para la venta de la ciudad respectiva. También como parte de estas estrategias, y con el mismo propósito, muchas ciudades están impulsando en diferentes partes del mundo la construcción de grandes proyectos urbanos, conforma a la receta ya probada en algunas capitales mundiales. En particular, ya se puede comprobar que varias ciudades latinoamericanas se han embarcado en esta dirección, como lo documentan entre otros, Puerto Madero en Buenos Aires (Novoa, 2005), el Centro Comercial Santa Fe en Ciudad de México (Cruz y Carrillo, 2006), el nuevo centro empresarial de Sao Paulo en la Av. Berrini (Fix, 2007) y la Ciudad Empresarial de Santiago de Chile. Como resultado de estos esfuerzos, muchas ciudades ya son identificadas internacionalmente mediante la imagen de algún artefacto así concebido.

En definitiva, los elementos introducidos por estos programas, materializados merced a la movilización de volúmenes crecientes de capitales vinculados a los nuevos mecanismos y productos inherentes a la financierización de la economía mundial, tuvieron una incidencia crucial en los cambios que han afectado a la organización, al funcionamiento, a la morfología y a la imagen de las ciudades involucradas.

Algunas conclusiones: riesgos y acechanzas

¿Cómo se podrían sintetizar los principales impactos provocados por la intensificación de las inversiones y los negocios inmobiliarios en la evolución urbana de las últimas décadas? En términos generales, se puede señalar que los cambios observados en este período avalan la conclusión de que algunas de las tendencias constitutivas del nuevo modelo de crecimiento influyeron decisivamente en la consolidación y profundización de una lógica más ortodoxamente capitalista en la transformación urbana. En última instancia, esto significa que desde que las grandes aglomeraciones se convirtieron en un destino particularmente atractivo para los negocios inmobiliarios, la maximización de la plusvalía urbana pasó a ser uno de los factores que más impacto ha tenido en la actual metamorfosis urbana.

En lo fundamental, estos procesos empezaron a afirmarse y a acelerarse desde el momento en el que los promotores inmobiliarios advirtieron que la recuperación del crecimiento de las grandes ciudades en el contexto de la globalización, las estaba convirtiendo en lugares en los que se localizaba la parte más dinámica de los correspondientes aparatos productivos nacionales y, en consecuencia, también un porcentaje mayoritario de los sectores sociales perceptores de los ingresos más elevados; a partir de allí, el suelo metropolitano y ciertos productos inmobiliarios aumentaron en forma significativa su atraktividad como medio para la valorización de los capitales móviles y las inversiones inmobiliarias comenzaron a tener un significativo y sostenido incremento en las ciudades respectivas, pasando a jugar un papel central en su transformación.

¿Cuáles fueron los destinos preferidos para la materialización de esas inversiones inmobiliarias? La evidencia indica que, las inversiones inmobiliarias de mayor envergadura financiadas con capitales móviles globalizados durante estos años se orientaron en especial a satisfacer las demandas de los sectores más solventes de las grandes ciudades, tanto a nivel de las empresas como de las familias.

En lo que respecta a las primeras, desde las últimas décadas del siglo pasado se comprobó un rápido y sostenido crecimiento del “inmobiliario de empresa” (Malezieux, 1995), con el que se buscó dar respuesta a los requerimientos planteados por la expansión de una *nueva arquitectura productiva* conformada en torno al continuo aumento del número de empresas multinacionales en red (37.000 en 1993 vs. 78.400 en 2007), cuya organización productiva considera la dispersión de sus nodos por el mundo entero (175.000 filiales en todo el mundo en 1993 vs. 780.000 en 2007) (UNCTAD, 2007). Esta creciente dispersión territorial multiplicó la demanda

por edificios e instalaciones en cada uno de sus lugares en que esos nodos se implantaban.

Pero, con la peculiaridad de que esta demanda que debe dar respuesta a requerimientos cuantitativa y cualitativamente diferentes a los del período anterior, pues al mismo tiempo que hay una exigencia de superficies mayores, estas deben estar en edificios concebidos y construidos conforme a exigentes criterios normalizados a nivel internacional (Silva y Castillo, 2007). Lo que lleva a que “las singularidades de los edificios son removidas en nombre de la padronización y de la homogeneización, de modo que se transformen en bienes de alta liquidez, más fácilmente negociables en el mercado, aproximándose a las características perseguidas por una aplicación financiera típica de la bolsa de valores, o sea, rápidamente convertibles en dinero, sin perder valor” (Fix, 2007: 15).

Para poder dar respuesta a esta demanda, que ha sido uno de los objetivos básicos de los promotores inmobiliarios, se recurrió a una muy amplia variedad de artefactos arquitectónicos, cuya presencia pasó a constituirse en la expresión distintiva de la modernización de las ciudades respectivas. En este sentido, en particular, habría que hacer referencia a la multiplicación de complejos empresariales, integrados por una amplia variedad de “edificios inteligentes” concebidos según las normas y diseños antes mencionados, entre los que los rascacielos aparecen como la máxima expresión del paisaje urbano globalizado. A ello debería agregarse, entre otros una enorme variedad de hoteles de lujo de cadenas internacionales en continua expansión, también concebidos según diseños normalizados, así como diversos tipos de centros y complejos comerciales, donde los *shoppings-malls* aparecen como otro de los íconos representativos de los nuevos tiempos, amén de sofisticados e impactantes complejos para las más variadas expresiones del esparcimiento y la cultura.

Se ha señalado que buena parte de estas configuraciones edilicias son diseñadas y construidas como verdaderos “no lugares” (Augé, 1992), lo cual también estaría contribuyendo a perfilar una mayor homogeneización del medio ambiente construido, con lo cual, más allá de la específica identidad de cada ciudad, un tipo de paisaje urbano estaría reproduciéndose en ciudades ubicadas en distintas partes del mundo (Picon, 1998).

Complementariamente, las demandas de las familias, han dado lugar a un aumento de las inversiones inmobiliarias en otra variedad de nuevos productos arquitectónicos, que también han tenido un importante impacto en la actual metamorfosis urbana. En este terreno, han ganado especial importancia los conjuntos residenciales para sectores de ingresos altos y medios, entre los que, por una parte, se multiplica la presencia de edificios de departamentos en altura, mucho más sofisticados que en el pasado y dotados de un diversificado equipamiento en servicios para las familias (piscinas, gimnasios, saunas, canchas de tenis, salones de fiestas, etc.); y, por otra parte, con una dimensión y equipamiento hasta ahora desconocida, la generalización de los barrios amurallados y vigilados, cuya proliferación está contribuyendo a intensificar de manera significativa la fragmentación social de estas ciudades.

Puesto que las áreas donde residen los sectores de menores ingresos continúan siendo poco atractivas para los negocios inmobiliarios globalizados, los cuales en su mayor parte se orientan a atender la demanda de las grandes empresas y de las familias de mayores recursos, el escenario urbano resultante continúa poniendo en evidencia una diferencia cada día más nítida entre las partes más ricas y más pobres de cada ciudad. Bajo esta dinámica, en que se contraponen la opulencia y la miseria, “la vivienda sólo es un problema para las personas que buscan casa y no pueden pagársela a los precios actuales, pero no para la administración, ni tampoco para la arquitectura ni para la proyección urbana, que en el último cuarto de siglo han vivido consagradas a las iniciativas espectaculares y grandilocuentes vinculadas al *marketing* urbano” (Delgado, 2006: 163).

Si como ha ocurrido durante las últimas décadas, continúa manifestándose la tendencia a que las desigualdades socio-territoriales existentes en estas ciudades se acentúen, y se hagan más evidentes, , como lo documenta rigurosamente el informe sobre el desafío de los tugurios de UN-Habitat (2003), es previsible que la vida social en un número creciente de grandes ciudades de diversas partes del mundo avanzará inexorablemente hacia una situación de creciente conflictividad y violencia (Pedrazzini, 2005). Lo que será inevitable si es que no se encuentra una respuesta satisfactoria a las carencias en materia de empleos y servicios que actualmente afectan a los sectores de menores ingresos en muchas de estas ciudades, en especial en América Latina.

Por otro lado, otra manifestación de estos procesos de mercantilización de la transformación urbana, deriva del hecho de que la existencia de excedentes financieros en incesante búsqueda de nuevos negocios inmobiliarios que aseguren su mejor valorización, ha derivado en una continua incorporación de suelo urbanizable adicional en las grandes aglomeraciones urbanas. Ha sido de esta forma que se ha podido aumentar y/o mantener la oferta de nuevos productos inmobiliarios, lo que a la larga ha redundado en un estímulo a la expansión territorial metropolitana que, en los hechos, ha resultado incontrolable. De allí ha resultado la persistencia de la tendencia a la periurbanización, que ha culminado con la formación de ciudades-región, a las que se ha intentado caracterizar con expresiones tales como, entre otras, ciudad difusa (Indovina, 1990), ciudad desbordada (Geddes, 1997), ciudad sin confines (Nel.lo, 2002).

Como un componente específico de esta tendencia a la metropolización expandida, que se desarrolla asociado al aumento del ingreso medio de las familias que se ha producido en las últimas décadas, se ha amplificado un tipo de negocio inmobiliario que, durante los últimos años ha alcanzado un fuerte impulso: la residencia frente al agua. Con esto, los inversores inmobiliarios han encontrado un nuevo destino para la valorización de sus capitales: los bordes fluviales o marítimos próximos a las grandes aglomeraciones urbanas. Si bien se trata de un tipo de negocio que ya había logrado cierta importancia en el pasado, ahora ha cobrado una magnitud y una intensidad que nunca había logrado antes, dando paso a un fenómeno que se está materializando con un enorme dinamismo y, también, con un

gran costo ambiental. Este fenómeno, que tiene alcance mundial, se está manifestando, también en algunas grandes ciudades latinoamericanas, según dos modalidades importantes: la apertura e incorporación del frente fluvial o marítimo de la propia ciudad y la litoralización no contigua.

La primera modalidad, que también tiene sus antecedentes en algunos conocidos y muy difundidos experimentos llevados a cabo en ciudades como Sydney y Barcelona que, por su éxito, se han constituido en modelos de referencia, está relacionada con la recuperación y rehabilitación de los frentes marítimos o fluviales en aquellas ciudades que hasta ahora no habían explotado este potencial o, simplemente, le habían dado la espalda. Este camino, que por lo general concita una respuesta entusiasta de los inversores internacionales, ha estado ganando fuerza en varias grandes ciudades latinoamericanas, donde además del ejemplo ya mencionado de Puerto Madero, pueden considerarse, entre muchas otras, experiencias como el Malecón 2000 en Guayaquil, la Estação das Docas en Belem y la recuperación del frente sobre el Río Paraná en Rosario, Argentina, que han permitido abrir y ofrecer a los negocios inmobiliarios sus respectivos bordes costeros. Por lo general, estas operaciones han producido importantes cambios en la organización, el funcionamiento y el paisaje de cada una de las ciudades involucradas y, sobre todo, en la revalorización de ciertas partes del suelo urbano próximo al área intervenida.

La segunda modalidad, que también puede considerarse como una manifestación especial de la metropolización expandida, aparece como resultado de la respuesta de los inversores inmobiliarios a las preferencias de los habitantes de las grandes ciudades por residir y/o desarrollar actividades turísticas y de esparcimiento en áreas costeras no contiguas, cuando esa posibilidad existe. Aparece así un fenómeno de litoralización ocasionado por un desbordamiento poblacional metropolitano hacia algún frente marítimo o fluvial de accesibilidad cotidiana, en un proceso que frecuentemente se sustenta principalmente en un aumento de la demanda por una segunda vivienda. De esta manera diversas urbanizaciones costeras, muchas veces pre-existentes, han reactivado descontroladamente su crecimiento, adoptando diversas modalidades, según la configuración morfológica y la ubicación geográfica del respectivo borde costero con respecto a la aglomeración principal, que siempre es la que aporta la mayor parte del aluvión poblacional que otorga viabilidad a los negocios inmobiliarios que desencadenan y sustentan el proceso.

Algunos ejemplos, permiten documentar la forma y la magnitud de este fenómeno en las metrópolis latinoamericanas. En algunos casos, cuando la aglomeración principal es costera, la litoralización se manifiesta como una prolongación de la ciudad sobre su propio borde marítimo, como ocurre, por ejemplo, en Montevideo y en Lima. En la primera de estas ciudades, las nuevas condiciones de movilidad (crecimiento del uso del automóvil, habilitación de autopista de conexión), ha impulsado la conurbación de un conjunto de balnearios pre-existentes en una larga y estrecha franja costera, conocida como la Ciudad de la Costa, constituida en una prolongación de la ciudad de Montevideo (Artigas & allí, 2002), que seguramente continuará

extendiéndose al ritmo del crecimiento del país. En el caso de Lima, luego de una expansión inicial por la costa del Pacífico hacia Ancón al Norte, se produjo un cambio de dirección, hacia el Sur, dando paso a un proceso de urbanización costera al ritmo de importantes operaciones inmobiliarias, todavía en desarrollo: “la conversión del litoral limeño en un espacio más de especulación y rentabilidad urbanas es otro fenómeno nuevo procreado en los noventa. Si bien este espacio de la ciudad fue siempre objeto de intervenciones urbanísticas, la envergadura de la inversión en juego y la naturaleza de los proyectos resulta algo sin antecedentes en la historia urbana de Lima” (Ludeña, 2002).

En otros casos, cuando la aglomeración principal está próxima pero no contigua a la costa, la litoralización se manifiesta en una urbanización lineal, a veces sin sucesión de continuidad, a lo largo de una costa separada de la aglomeración metropolitana pero relativamente próxima a ella, como ha estado ocurriendo, por ejemplo, en Buenos Aires, Sao Paulo y Santiago. Para hacer referencia solamente a uno de estos procesos, el que se desarrolla a partir de la ciudad de Buenos Aires, estudios recientes han comprobado que “si continúa la tendencia actual, en poco más de una década la costa atlántica bonaerense mostrará un frente urbano entre San Clemente del Tuyú y Bahía Blanca, con la sola excepción en la zona del Faro Querandí en Villa Gesell y Mar Chiquita. Serán 300 kilómetros continuos de ciudad, sin planificación, será algo poco sustentable” (*Perfil*, 23/diciembre/2007, reseñando conclusiones de los estudios del investigador José Dadon de la Universidad de Buenos Aires). La litoralización de Sao Paulo y Santiago de Chile están evolucionando en una dirección similar.

Todos los fenómenos señalados, permiten afirmar que el crecimiento de las inversiones inmobiliarias en una situación en la que se ha acentuado la autonomía de los flujos de capital con respecto a los lugares, han incidido fuertemente en los procesos de transformación urbana y metropolitana durante las últimas décadas, dando lugar a ciudades muy diferentes a las de la época de la industrialización. Frente a la evidencia de lo ocurrido hasta ahora, parece posible inferir que en la medida que esta tendencia siga profundizándose se corre el riesgo, de que como afirma Harvey (2000: 180), se deje “[...] la suerte de las ciudades casi en su totalidad en manos de los contratistas y especuladores inmobiliarios, de constructores de oficinas y del capital financiero”.

De alguna manera, este probable destino llegue a ser el inevitable desenlace de una gestión urbana basada en las ideas de gobernanza y de planificación estratégica, puesto que la aplicación efectiva del criterio de subsidiaridad puede conducir a un fortalecimiento todavía mayor de la importancia del papel de las inversiones inmobiliarias en la transformación de las ciudades y, por tanto, a una también mayor mercantilización del proceso de desarrollo urbano. Quizás todavía estamos a tiempo de reaccionar para impulsar un cambio de dirección.

Santiago de Chile, enero 2008

Referencias

- ARTIGAS, A. (2002), "Transformaciones socio-territoriales del área metropolitana de Montevideo". EURE, Santiago, n. 85, diciembre.
- ASCHER, F. (2001), Les nouveaux principes de l'urbanisme. La Tour d'Aigues, Editions de l'Aube.
- AUGE, M. (1992), Non-lieux. Introduction à une anthropologie de la surmodernité. Paris, Editions du Seuil.
- BRENNER, N. (2003), "La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental Post-fordista". EURE, Santiago, n. 86, mayo.
- CARVALHO, D. (2006), "Os estrangeiros vieram para ficar". Exame, Sao Paulo, 21 junio 2006.
- CHARMES, E. (1998), "La nouvelle bulle a éclaté en Thaïlande". Etudes Foncières, Paris, n. 81 (www.foncier.org/articles/81/81Charmes.htm)
- CHESNAIS, F. (1994), La mondialisation du capital. Paris, Syros.
- CRUZ, M. S. & A. CARRILLO (2006), "Un ejercicio de planeación y la construcción de nuevos espacios urbanos : el caso de Santa Fe". En CRUZ, M. S. (Coord.), Espacios metropolitanos 2. Población, planeación y políticas de gobierno. México, Editorial de la Red Nacional de Investigación Urbana.
- DELGADO, M. (2006), "Morfología urbana y conflicto social. Las medidas antiguas como políticas de dispersión de pobres". En BERGALLI, R. & I. R. BEIRAS (Coords.), Emergencias urbanas. Barcelona, Anthropos.
- DE MATTOS, C. (2005), "Gestión territorial y urbana : de la planeación a la *governance*". Ciudades, Puebla, México, n. 66, abril-junio.
- FERNANDEZ DURAN, R. (2006), "El tsunami urbanizador español y mundial". www.ecologistasenaccion.org/article.php?id_article=4824 (Consultado dic. 2007).
- FIX, M. (2007), São Paulo cidade global. Fundamentos financeiros de uma miragem. São Paulo, Boitempo Editorial.
- GAFI (1998), Rapport 1997-1998 sur les typologies du blanchiment de l'argent. www.fatf.-gafi.org/dataoecd/32/13/35396712.pdf
- GEDDES, Robert (1997) – "Metropolis Unbound. The Sprawling American City and the Searching for Alternatives". The American Prospect, november-december.
- GRAFMEYER, Y. (2005), Sociologie urbaine. Paris, Armand Colin.
- HARVEY, D. (2000), "Mundos urbanos posibles". En RAMOS, A. M. (Ed.), Lo urbano en 20 autores contemporáneos. Barcelona, Ediciones UPC, 2004.
- HARVEY, D. (1989), "From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism". Geografiska Annaler, v. 71, n. 1
- HUERTA MORENO, M. G. (2005), "El neoliberalismo y la conformación del Estado subsidiario". Política y Cultura, México, otoño.
- INDOVINA, F. (1990), La città diffusa, Venecia, Istituto Universitari di Architettura di Venezia.

- JONAS, Andrew E. G. & David WILSON, Eds. (1999) – The Urban Growth Machine. Critical Perspectives Two Decades Later. Albany, State University of New York Press.
- LEVINE, S. & HAUGHNEY, C. (2006), "La fiebre inmobiliaria llega a los distintos mercados emergentes". El Mercurio, Santiago, 27 febrero 2006.
- LORA, E. & U. PANIZZA (2002), "Globalización y reformas estructurales en América Latina: lo que funcionó y lo que nó". Revista Asturiana de Economía, Oviedo, n. 24.
- LUDEÑA, W. (2002), "Lima, ciudad y globalización. Paisajes encontrados de fin de siglo". En VV. AA. (Coords.), El desafío de las áreas metropolitanas en un mundo globalizado. Barcelona, Institut d'Estudis Territorials.
- MALEZIEUX, J. (1995), "L'urbanisation du capital: l'évolution récente de l'immobilier d'entreprise en France". Futur Antérieur, n. 30-31-32, Paris.
- MICHALET, Ch.-A. (2007), Mondialisation, la grande rupture. Paris, La Decouverte.
- MOLOTCH, H. (1976), "The city as a growth machine: towards a political economy of place". The American Sociological Review, n. 82, pp. 309-330.
- MURAKAMI, H. ([1998] 2003), Al sur de la frontera, al oeste del sol. Barcelona, Tusquets Editores.
- NAÍM, M (2005), Ilícito. Como traficantes, contrabandistas y piratas están cambiando el mundo. Buenos Aires, Debate.
- NELLO, O. (2002), Cataluña, ciudad de ciudades. Lleida, Editorial Milenio.
- NOVOA, G. (2005), "Puerto Madero : un proyecto bisagra". En WELCH GUERRA, M. (Ed.), Buenos Aires a la deriva. Transformaciones urbanas recientes. Buenos Aires, Editorial Biblos.
- OCDE (2001), Mieux vivre dans la ville. Le rôle de la gouvernance métropolitaine. Paris, Éditions de l'OCDE.
- OUROUSSOFF, N. (2007), "Let the 'starchitects' work all the angles". The New York Times, diciembre 16. www.nytimes.com/2007/12/16/weekinreview/16ouroussoff.html? (Consultado diciembre 2007)
- PALAZUELOS, E. (1998), La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX. Madrid, Editorial Síntesis.
- PEDRAZZINI, Y. (2005), La violence des villes. Paris, Enjeux Planète.
- PERREAULT, F. (2004), "Les défis de l'investissement immobilier". www.reseausg.uqam.ca/fichiers/allocution%20Fernand%20Perreault.doc (Consultado diciembre 2007)
- PEYRELEVADE, J. (2005), Le capitalisme total. Paris, Editions du Seuil.
- PICON, A. (1998), La ville territoire des cyborgs. Besançon, Les Editions de l'Imprimeur.
- PLIHON, D. (2001), Le nouveau capitalisme. Paris, Flammarion
- PRZEWORSKY, A. (1990), The state and the economy under capitalism. Harwood Academic Publishing.
- REMY, J. (2001), "Ville visible, ville invisible. Un réseau aréolaire?" A+C – Arquitectura y Cultura, Santiago, n. 1.

- SASSEN, S. (2007), Una sociología de la globalización. Buenos Aires, Katz Editores.
- SILVA, A. B. & R. CASTILLO (2007), "Dinámicas metropolitanas en la era de la globalización: la promoción inmobiliaria en la Ciudad de Sao Paulo, Brasil". EURE, Santiago, n. 98, abril
- STRANGE, S. (1998), Dinero loco. El descontrol del sistema financiero global. Barcelona, Ediciones Paidós Ibérica, 1999.
- TOPALOV, C. (1979), La urbanización capitalista. Algunos elementos para su análisis. México, Editora Edicol.
- UNCTAD (2007), World Investment Report 2007. New York, United Nations.
- UN-HABITAT (2003), The challenge of slums. Global Report on Human Settlements 2003. Londres, Earthscan.
- WILLIAMSON, J. (2004), "A short history of the Washington Consensus". www.iie.com/publications/papers/williamson0904-2.pdf