

Libro electrónico

CAPITAL INMOBILIARIO

PRODUCCIÓN Y TRANSGRESIÓN
DEL ESPACIO SOCIAL EN LA CIUDAD NEOLIBERAL



JOSÉ GASCA ZAMORA • COORDINADOR



CAPITAL
INMOBILIARIO
PRODUCCIÓN Y TRANSGRESIÓN
DEL ESPACIO SOCIAL EN LA CIUDAD
NEOLIBERAL



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Enrique Graue Wiechers
Rector

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas
Secretario General

Dr. Luis Agustín Álvarez Icaza
Secretario Administrativo

Dra. Guadalupe Valencia García
Coordinadora de Humanidades



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dr. Armando Sánchez Vargas
Director

Dra. Isalia Nava Bolaños
Secretaria Académica

Ing. Patricia Llanas Oliva
Secretaria Técnica

Mtra. Graciela Reynoso Rivas
Jefe del Departamento de Ediciones

CAPITAL INMOBILIARIO PRODUCCIÓN Y TRANSGRESIÓN DEL ESPACIO SOCIAL EN LA CIUDAD NEOLIBERAL

José Gasca Zamora
Coordinador



Primera edición impreso 2019
Primera edición digital en pdf, diciembre 2021

D. R. © UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Ciudad Universitaria, Coyoacán,
04510, Ciudad de México
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
Circuito Mario de la Cueva s/n
Ciudad de la Investigación en Humanidades
04510, Ciudad de México

Fotografía de portada: Francisco Serrano García.
Proyecto PAPIIT IN302717, "Dinámicas socio-económicas y espaciales de los
grandes proyectos inmobiliarios y de servicios en ciudades de México".

ISBN: 978-607-30-5554-3

Corrección y cuidado de la edición: Marisol Simón.
Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio
sin autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Hecho en México.

Índice

Introducción 7

1. Impactos críticos de la financiarización inmobiliaria y la mercantilización de la metamorfosis urbana 15

Carlos A. de Mattos

2. Circuitos globales de la financiarización del sector inmobiliario y procesos emergentes en la producción del espacio urbano 49

José Gasca Zamora

3. Dinámica espacial e inestabilidad del mercado inmobiliario: el orden-desorden urbano capitalista 97

Pedro Abramo

4. Proyectos inmobiliarios: mecanismos de control político y financiero del espacio edificado en México 129

Patricia Eugenia Olivera Martínez

5. El papel de los espacios productivos planificados en la metamorfosis metropolitana de Buenos Aires: política territorial y negocios inmobiliarios a partir de los años noventa 161

Pablo Ciccolella • Iliana Mignaqui

6. Extractivismo inmobiliario e imaginario de la vivienda social.

Algunas dimensiones geohistóricas y espaciales en el acceso a la propiedad en Santiago de Chile 185

*Rodrigo Hidalgo Dattwyler • Voltaire Alvarado Peterson
Laura Rodríguez Negrete • Alex Paulsen-Espinoza*

7. Espacio público y mercado inmobiliario en Monterrey: analizando la gentrificación desde el ciclo inmobiliario contemporáneo 211

Abiel Treviño Aldape • Carlos Leal Iga

8. Regeneración urbana en espacios desindustrializados del norte de Polanco, Ciudad de México 235

Enrique de Jesús Castro Martínez

9. Gentrificación, desarrollo inmobiliario y desplazamiento en áreas centrales de la Ciudad de México 255

Luis Alberto Salinas Arreortua • Emilio Romero Sabre

10. Desarrollos inmobiliarios en propiedad de condominio en Mérida, Yucatán 273

Yolanda Fernández Martínez

11. El periurbano y los grandes proyectos inmobiliarios: los casos de Altozano y Tres Marías en Morelia, Michoacán 297

*Norma Angélica Rodríguez Valladares • José Antonio Vieyra Medrano
Octavio Martín González Santana*

12. Mercado inmobiliario y segregación espacial en Playas de Rosarito, Baja California 317

Myriam Guadalupe Colmenares López

13. Enclaves urbanos de éxito. Transformación urbanística, gentrificación y turismo en la Alameda de Hércules de Sevilla 335

Ibán Díaz Parra • Jaime Jover Báez

14. Consumo del espacio en el Caribe mexicano a través del proyecto turístico Riviera Maya 357

Rosalía Camacho Lomelí

Introducción

Diversas ciudades y metrópolis alrededor del mundo registran en las últimas tres décadas un ascenso notable en la producción del espacio edificado. A diferencia de etapas anteriores, las operaciones inmobiliarias en su fase actual se distinguen por la magnitud, intensidad y velocidad de transformación, dada su capacidad para desplegar recursos dirigidos al mercado de vivienda y la construcción de equipamientos e infraestructuras de soporte de la economía urbana.

El llamado *boom* inmobiliario se refleja en la difusión espacial de nuevas áreas residenciales, así como proyectos públicos y privados de regeneración urbana y procesos de redensificación. Como resultado de ello, se ha formado un **mercado multisectorial** donde sobresalen grandes conjuntos de vivienda bajo el régimen de interés social y departamentos en condominio orientados a sectores medios, así como residencias en comunidades cerradas destinadas a segmentos de élite; en la edificación para fines productivos destaca un aumento extraordinario de edificios para oficinas, centros comerciales y complejos de hoteles, así como equipamientos para la atención médica, parques industriales e infraestructura destinada a la logística, el almacenaje y otras actividades especializadas.

Esta diversidad de segmentos se produce bajo **procesos multisituados**, es decir, la edificación opera desde decisiones de localización que no solo apuestan por las áreas de reciente de expansión, generalmente ubicadas en la periferia urbana, también se dirige hacia las zonas centrales y pericentrales de la ciudad en función de procesos de regeneración en áreas que son blanco, tanto de proyectos habitacionales, como de equipamientos para actividades productivas o la combinación de ambos.

Los procesos ascendentes y diversificados de inversión inmobiliaria que se presentan alrededor del mundo están relacionados invariablemente con las tendencias de la urbanización que se han registrado en las últimas décadas pues como se sabe, desde el año 2008 la población urbana superó a la rural en escala mundial y para el 2014 alcanzó la cifra de 54%, de mantenerse esta tendencia se prevé que para el año 2050 casi 66% de los habitantes del planeta vivirá en ciudades.

Es importante advertir que aun cuando el predominio de la urbanización presenta una tendencia irreversible en escala global, el papel de las megaciudades y metrópolis seguirá marcando las pautas del mercado inmobiliario. Considerando que en las grandes urbes vive y trabaja la mayor parte de la población, es ahí donde se genera la mayor demanda de bienes inmobiliarios. De acuerdo con la ONU, la rápida urbanización implicará para el año 2030 que cerca de 3 000 millones de personas (40% de la población del mundo) necesitarán tener acceso a viviendas. Esta cifra significa construir 96 150 viviendas diarias desde hoy y hasta el año 2030.

Una de las tendencias que distingue la producción material de la ciudad es su carácter **multiescalar**; significa que las intervenciones urbanas adquieren dimensiones variables en función del alcance territorial y la intensidad en que se producen debido a que las empresas operan simultáneamente proyectos de edificación sobre grandes superficies, generalmente desde modelos residenciales extensivos en áreas periurbanas, o bien a partir de intervenciones de alta intensidad de ocupación del suelo en zonas de la ciudad interior, donde han cobrado auge desarrollos verticales residenciales, edificios sede de corporativos nacionales e internacionales y otras modalidades de complejos orientados a los servicios y el consumo. Entre estas dos modalidades se pueden encontrar formas de edificación dispersas de menores dimensiones bajo esquemas de “acupuntura urbana” a partir de la construcción de numerosos edificios y enclaves inmobiliarios.

La recomposición espacial de actividades productivas ofrece una perspectiva desde la edificación inmobiliaria que ha cobrado mayor interés en los últimos años para explicar algunas formas y procesos espaciales de la transformación de la estructura y funciones urbanas. El declive de antiguas áreas industriales y el desuso de estaciones de transporte ferroviario, aeropuertos, puertos marítimos, viejos equipamientos deportivos, zonas de almacenamiento, entre otros, ha fomentado el reciclamiento de enormes predios donde even-

tualmente se construyen inmuebles destinados a servicios especializados y el consumo de bienes; en determinados contextos esta reestructuración espacial de la economía se acompaña con modelos de hábitat inéditos bajo formas que incluyen mezclas e híbridos de edificación, como es el caso de los complejos de usos mixtos o los grandes centros comerciales, expresiones que estarían marcando algunas de las tendencias vanguardistas de la edificación desde conceptos que recrean los procesos de habitabilidad con una creciente superposición entre lugares de usos residenciales con los que albergan actividades productivas y aquellos orientados a la oferta de bienes, servicios, ocio y entretenimiento. La ciudad se devela así como un caleidoscopio donde las fronteras entre los espacios de vida, trabajo y consumo tienden a desdibujarse.

Otro fenómeno vinculado a la demanda de nuevos productos inmobiliarios está relacionado con los cambios del mercado de trabajo en la medida que los procesos de reestructuración productiva tienden a impulsar actividades terciarias, especialmente segmentos de servicios al productor y con mayor contenido de conocimiento, lo cual ha estimulado la llegada de oleadas de población joven y empleados calificados en determinadas ciudades. Esta reestructuración del mercado laboral, que implica una cierta renovación de áreas residenciales, se enmarca en iniciativas de *marketing* urbano, el mejoramiento de la imagen de la ciudad (*city branding*) y la promoción de las llamadas “ciudades creativas”. Tales directrices emergen en un contexto donde la competencia por atraer firmas, inversiones y trabajadores calificados ha venido en ascenso, lo cual contribuye a impulsar nuevas agendas de negocios y hacer atractivos distintos entornos socio-residenciales por parte de los gobiernos y empresarios locales, no obstante que hasta cierto punto dichas acciones representan una forma de invisibilizar la realidad de exclusión e informalidad que registran diversas ciudades, especialmente en contextos de países latinoamericanos.

La transformación socio-residencial de diversas zonas de la ciudad también implica la creación de nuevos ambientes de consumo dirigidos que son impulsados por prácticas sociales y estilos de vida emergentes. La llegada de residentes, migrantes y un aumento de turistas en ciertos contextos urbanos estaría promoviendo dinámicas inéditas que impulsan nuevos negocios, entre los que se encuentran restaurantes temáticos (veganos, gourmet, étnicos, etc.), cafeterías, boutiques, así como centros de ocio nocturno. La transformación del perfil de los negocios del comercio y los servicios también resulta un elemento clave del recambio en las funciones de predios tradicionales que estaría orien-

tado a promover y reforzar una atmósfera social que acompaña la ascendencia socio-residencial de barrios y calles sometidas a procesos de regeneración urbana y por la llegada de grupos de mayor estatus social con preferencias diversificadas de consumo.

En determinados contextos también se ha reforzado la idea de tematizar la ciudad desde la promoción de nuevos usos del espacio y la construcción de equipamientos destinados a espectáculos, ferias, exposiciones y eventos culturales, o bien mediante la edificación de grandes infraestructuras para megaeventos deportivos. Estos fenómenos, donde la masificación del consumo cultural y la turistificación profusa se ha convertido en un vehículo clave del *marketing* urbano, también han catalizado la edificación inmobiliaria, especialmente por la participación de grandes empresas constructoras de infraestructuras y equipamientos, firmas orientadas a la promoción de distritos culturales y consorcios de hoteles internacionales, incluso aquí se podrían situar en una escala menor, pero no menos importante, las modalidades de hoteles *boutique* que reciclan predios con cierto valor patrimonial o bien los novedosos y polémicos negocios implementados por transnacionales como Airbnb y HomeAway, modelos de gestión de hospedaje en plataformas digitales que tienden a configurar un mercado secundario de la hostelería incentivado por la captación de rentas urbanas en contextos de alta demanda turística.

En una vertiente análoga podemos encontrar lugares que favorecidos por sus recursos históricos, culturales, paisajísticos o arquitectónicos, o bajo su condición de sitios patrimoniales —cascos históricos, pueblos mágicos, entre otros—, se insertan en nuevos frentes de expansión inmobiliaria si se considera que ello ha implicado la revaloración de predios, edificios, calles, así como el ascenso de complejos hoteleros y actividades que responden a la presión de nuevas oleadas de turistas. De manera particular, se puede considerar la emergencia de un mercado dinámico de construcción de segundas residencias y comunidades cerradas para consumidores de élite y segmentos de extranjeros, en México generalmente grupos de *baby boomers*, jubilados y retirados estadounidenses, canadienses y provenientes de países europeos. En este caso, tanto el capital simbólico como las externalidades asociadas a las amenidades de los lugares se convierten en precursores importantes de la dinámica inmobiliaria; estos procesos se presentan en grandes ciudades turísticas, aunque hoy en día también han alcanzado a centros urbanos de menor jerarquía.

Todos estos elementos ilustran por qué el sector inmobiliario constituye un elemento central en la dimensión que adquiere la producción material de la ciudad y la creación de nuevos sentidos en la organización del espacio urbano, lo cual motiva el interés de formular distintas preguntas en la búsqueda de respuestas que den cuenta de los cambios socio-espaciales de las ciudades contemporáneas, entre éstas están: ¿de qué fuentes provienen los recursos que impulsan la efervescencia inmobiliaria que registran actualmente nuestras ciudades; qué actores participan en la compleja cadena de los negocios de bienes raíces; qué arreglos institucionales favorecen las formas actuales de edificación del espacio citadino?, finalmente, ¿qué transformaciones socio-espaciales generan las formas de edificación promovidas por el mercado inmobiliario?

En principio, se pueden advertir tres aspectos que ofrecen pistas para dilucidar estos cuestionamientos. El primero está relacionado con la movilización de grandes volúmenes de capital requeridos por las operaciones inmobiliarias en su dimensión actual. A diferencia del pasado, donde el ahorro y su canalización a través del financiamiento público y el crédito privado formaron el núcleo para respaldar los mercados de vivienda, en la actualidad la escala en que las grandes ciudades y metrópolis absorben capital para sostener sus niveles de crecimiento y regeneración, requiere cuantiosos recursos provenientes de un sector financiero altamente diversificado.

La producción financiarizada del espacio urbano adquiere una magnitud sin precedentes porque al captar grandes montos de recursos adquieren capacidades extraordinarias para movilizar el mercado de suelos y la edificación. Estos procesos atraen la participación de diferentes inversionistas inmobiliarios, sin embargo, en los últimos años han proliferado diferentes modalidades de empresas globales y consorcios nacionales que manejan fondos de inversión y aquellas que gestionan instrumentos bursátiles, ello ha dado lugar a mecanismos inéditos de financiarización que permiten respaldar grandes proyectos y manejar carteras diversificadas de productos inmobiliarios.

En segundo lugar, la diversidad de fuentes de financiarización ha promovido la incorporación de otros actores, pues además de grandes consorcios inmobiliarios y empresas constructoras, así como distintas modalidades de desarrolladores, promotores y *brokers* inmobiliarios, asistimos a un ascenso de empresas que gestionan fondos de inversión desde el mercado bursátil y llevan a cabo transacciones globales de activos y derivados financieros. La configuración de un sector donde concurren múltiples agentes, permite sostener, impul-

sar y revitalizar la compleja cadena de la producción inmobiliaria y, a la vez, sortear riesgos y desajustes periódicos que se generan en el binomio financiero-inmobiliario.

En tercer lugar, comprender el auge que experimenta el sector inmobiliario requiere considerar el régimen urbano subyacente que condiciona las lógicas de los agentes en las operaciones inmobiliarias. En comparación con otros momentos, donde el Estado ejerció un papel preponderante para impulsar la edificación, y consecuentemente orientar el desarrollo urbano, el ascenso del neoliberalismo desde la década de los ochenta redimensionó sus funciones, configurando nuevos esquemas de gestión. Así, de gobiernos reguladores e instancias planificadoras se ha transitado hacia agencias promotoras y órganos facilitadores, inaugurando lo que se ha denominado “urbanismo empresarial”, cuyo principal rasgo es financiar y gestionar operaciones urbanísticas bajo un sentido marcadamente instrumental.

Sin embargo, la correlación público-privada no es simétrica necesariamente, la participación que han alcanzado los agentes privados en la edificación inmobiliaria no tiene precedentes y resulta un elemento clave en la definición de las pautas dominantes en la producción del espacio urbano en las últimas tres décadas; junto a las reformas institucionales que promueven nuevos códigos para regular el crecimiento de la ciudad, los mercados de suelo y la propia edificación, estos aspectos resultan cruciales en la consolidación del régimen de gobernanza urbana neoliberal.

La idea de una ciudad supeditada a las prácticas de agentes privados plantea una contradicción central: la racionalidad que el mercado promueve en la ciudad, es decir, la lógica de que el hábitat tiene que estar supeditado a los designios de un sector que opera fundamentalmente bajo criterios de rentabilidad y eficiencia económica. El abandono de la planeación urbana por parte del Estado y la reducción de la política urbana a intervenciones y concesiones que intentan legitimar el nuevo orden urbano es la otra cara del mismo proceso, ello significa anteponer el interés privado y renunciar al sentido social que presupone hacer ciudad. Este conflicto de sentido que se genera en la producción y gestión contemporánea del espacio urbano no se puede soslayar ya que da lugar a distintos dilemas y conflictos que también son motivo de interés en la presente obra.

La confluencia entre negocios inmobiliarios privados y políticas urbanas neoliberales advierte la transgresión del espacio social debido al tipo de prácti-

cas invasivas de ocupación del suelo y los modelos de edificación que violentan el hábitat y las formas preexistentes de convivencia social. Por ello, algunos de los trabajos que integran esta obra se proponen dilucidar las implicaciones que el capital inmobiliario genera sobre las condiciones de habitabilidad y cohesión de la ciudad a partir de procesos de segregación y fragmentación; gentrificación y desplazamientos forzados; afectaciones a los recursos patrimoniales y, en general, plantean las consecuencias de la pérdida del sentido social de ciudad.

Otra vertiente de análisis se relaciona al aumento de externalidades negativas que generan, tanto las formas de edificación de alta intensidad, como los modelos residenciales extensivos, en el primer caso, porque la hiperdensificación de áreas centrales contribuye a la mayor presión sobre la demanda de servicios públicos y agudiza los problemas de movilidad; en el segundo, porque algunos de los esquemas de edificación dispersos de baja densidad en áreas periurbanas se les imputa responsabilidades en la pérdida de servicios ecosistémicos al destruir áreas de recarga hídrica, contribuir a la pérdida de la cobertura vegetal e invadir zonas de valor ambiental y terrenos productivos de uso agrícola; respecto a esta modalidad es posible advertir procesos análogos en contextos de mayor escala si consideramos los patrones de ocupación del territorio y edificación en las zonas costeras bajo modalidades de enclaves y extensos corredores turísticos promovidos por firmas que construyen grandes complejos hoteleros, conjuntos residenciales, comunidades *resort* y parques temáticos.

Los efectos adversos de los negocios inmobiliarios no están exentos de impugnaciones de actores sociales incluyendo, tanto sectores populares, como población de clase media, quienes han reaccionado de diferentes maneras al avance de los nuevos frentes inmobiliarios en sus entornos de vida. En consecuencia, son recurrentes las confrontaciones de residentes, organizaciones vecinales y comunidades afectadas con firmas desarrolladoras e instancias locales de gobierno, lo cual ha abierto nuevas vetas para explorar los conflictos y lógicas socio-espaciales contrapuestas en las formas de hacer ciudad.

La propuesta editorial que se ofrece integra aportaciones de un grupo de académicos de distintas universidades de Iberoamérica que incursionan en el debate teórico y la búsqueda de evidencias empíricas desde estudios de caso representativos. En principio en México se presentan trabajos que analizan su capital, así como las ciudades de Monterrey, Morelia, Mérida, Playas de Rosarito

y el corredor Cancún-Tulum; respecto a otros países se integran participaciones de expertos de Argentina, Chile, Brasil y España, quienes documentan procesos que están ocurriendo en ciudades como Buenos Aires, Santiago y Sevilla. Aunque algunos de los planteamientos presentan analogías en términos de las problemáticas investigadas, los estudios no pretenden ser comparativos necesariamente ni restrictivos a un solo enfoque, sino abiertos a distintas posturas teóricas y disciplinares en aras de ofrecer un texto con múltiples miradas que pretenden contribuir al conocimiento y debate contemporáneo de la relación entre capital inmobiliario y producción del espacio social.



1. Impactos críticos de la financiarización inmobiliaria y la mercantilización de la metamorfosis urbana*

Carlos A. de Mattos**

OCASO DEL RÉGIMEN FORDISTA, NUEVO ENCUADRAMIENTO ESTRUCTURAL Y REVOLUCIÓN URBANA

La crisis estructural que afectó al régimen de acumulación fordista que había logrado su apogeo durante las tres décadas posteriores a la segunda posguerra mundial, tuvo un significativo impacto en la transformación de la geografía urbana mundial, así como también en la de cada uno de los espacios urbanos que, en diversas partes del mundo, pasaron a formar parte de esa geografía. Este proceso tendió a generalizarse desde que las actividades productivas y financieras localizadas en esos espacios urbanos fueron logrando establecer y profundizar su articulación a la dinámica económica posfordista.

Con este contexto, el trabajo tiene el propósito, por una parte, de analizar y plantear la discusión sobre las causas, el alcance y las consecuencias de esa transformación y, por otra, identificar y evaluar sus principales impactos críticos en los espacios urbanos emergentes. Para este análisis consideraremos, como sustento teórico básico, algunos de los aportes fundamentales de Henri Lefebvre quien, en diversos libros y artículos publicados desde fines de la dé-

— * Este trabajo fue elaborado con base en un artículo publicado anteriormente (de Mattos, 2017), al que aquí se agregan diversos aspectos no considerados en la versión de referencia, se precisan y amplían algunos aspectos poco desarrollados en ella.

— ** Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

cada de los años sesenta hasta mediados de la de los setenta del siglo pasado, desarrolló y fundamentó un marco teórico-analítico integral sobre las transformaciones urbanas que entonces habían comenzado a observarse en diversas partes del mundo. En esta dirección, en lo esencial, Lefebvre propuso una explicación sobre las razones por las que la ralentización del crecimiento del sector industrial incidió en la gestación de una revolución urbana que transformó radicalmente al tipo de ciudad que se había llegado a su culminación bajo los efectos de la industrialización.

En esta dirección, Lefebvre sostuvo que esta revolución urbana se puede entender como un proceso por el que “la concentración de la población se realiza al mismo tiempo que la de los medios de producción”, impulsando una dinámica en la que “el tejido urbano prolifera, se extiende, consumiendo los residuos de vida agraria” (1970: 10); y, a este respecto, agrega una precisión de crucial importancia: “por tejido urbano no se entiende, de manera estrecha, la parte construida de las ciudades, sino el conjunto de manifestaciones del predominio de la ciudad sobre el campo”. Al precisar de esta manera el alcance del concepto de tejido urbano, Lefebvre introdujo una nueva visión sobre las particularidades que lo urbano adquirió bajo una dinámica posfordista, estableciendo diferencias sustantivas con la forma en que era entendido en fases anteriores de la historia de la ciudad. Así, esta percepción de un tejido urbano que no se restringe a la parte construida de las ciudades, se va a ubicar desde entonces como un rasgo medular de una revolución urbana que va a producir la transición de lo que hasta ese momento se entendía como “ciudad”, hacia lo urbano generalizado.

Puede, por tanto, afirmarse que fueron los cambios radicales que afectaron al régimen de acumulación capitalista a partir de la revolución industrial, los que generaron un nuevo encuadramiento estructural que condicionó y acotó el despliegue de una dinámica económica, social y territorial en la que se desarrollaron los procesos que caracterizan a esta revolución urbana y, por consiguiente, al derrame espacial del tejido urbano, junto a la consecuente “extinción de los residuos de vida agraria”.

Con la afirmación de esta dinámica, las principales aglomeraciones urbanas heredadas de la fase fordista comenzaron a ser objeto de sucesivas ondas de desestructuración/reestructuración, por las que se establecieron las condiciones para un continuo desborde del tejido urbano, llevando a que la entidad, que hasta entonces había sido identificada como “ciudad”, tendiese a ir perdiendo su

especificidad, para dar paso a la sociedad urbana (Lefebvre, 1970). Numerosas investigaciones realizadas con el propósito de identificar y analizar las causas de estas transformaciones muestran una amplia coincidencia en cuanto a que ellas se produjeron a raíz del impacto combinado de la aplicación de las reformas y las políticas del “ajuste” estructural neoliberal aunada a la generalizada difusión y adopción de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC). Fue bajo esta dinámica que se establecieron las condiciones requeridas para impulsar la expansión geográfica y la profundización del proceso de globalización financiarizada de la economía mundial, en un proceso en el que paulatinamente se fue imponiendo una nueva configuración capitalista en escala planetaria (Michalet, 2004); la cual pasó a constituirse en el nuevo encuadramiento estructural en el que se produjeron las principales mutaciones urbanas de las que se ocupa este trabajo.

Si consideramos que, como afirma Lefebvre (1974), “el espacio (social) es un producto (social)”, lo que implica que cada sociedad (vale decir, cada modo de producción, con las diversidades que engloba) produce su espacio y, en particular, su espacio urbano (pp. 39-40), podemos afirmar que las mutaciones que analizaremos son un producto del tipo de sociedad que cristalizó en este nuevo encuadramiento estructural posfordista. Importa tener presente que a lo largo de esos procesos la naturaleza “no es más que la materia prima sobre la que operan las fuerzas productivas de sociedades diversas para producir su espacio” (p. 39-40). Porque, como afirma Lefebvre (1968) “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” (p. 59).

Desde esta perspectiva, se observa que, en el ámbito del nuevo encuadramiento estructural que se ha ido imponiendo en escala global, se intensificó el derrame territorial del tejido urbano, principalmente a partir de las mayores y más importantes aglomeraciones urbanas pre-existentes. En particular, este desborde del tejido urbano —que comenzó a tomar impulso con la formación y crecimiento de la ciudad industrial y con la progresiva desaparición de los modos históricos de vida social rural—, logró su expresión más vigorosa en aquellos lugares en los que los procesos de industrialización alcanzaron su mayor desarrollo en fases anteriores a la crisis fordista. Y fue, desde esos lugares desde

donde tendió a difundirse bajo la dinámica de la globalización hacia otras partes del planeta, en las que se comenzaban a sentar las bases para su progresiva financierización y modernización posfordista.

NUEVA CONFIGURACIÓN CAPITALISTA, HACIA UNA ECONOMÍA POSFORDISTA

Como ya habían propuesto Wallerstein (1974) y Braudel (1985) en sus investigaciones sobre los orígenes y la evolución del capitalismo, aquello a lo que ahora aludimos con la palabra “globalización”, hace referencia a una tendencia considerada como constitutiva del capitalismo y que, como tal, estuvo presente a lo largo de su historia. En este sentido, tanto Wallerstein como Braudel, sostienen que siempre, como condición necesaria para asegurar su supervivencia y reproducción, el capitalismo requirió de un ámbito económico externo a aquél en el que se había originado; en particular, Braudel sostiene que el capitalismo “no hubiera crecido con semejante fuerza en un espacio económico limitado. Y quizás no hubiese crecido en absoluto de no haber recurrido al trabajo ancilar de otros” (1985: 106). Lo que implica que, desde esta perspectiva, el capitalismo siempre ha sido “economía mundo”, aun cuando en cada una de sus fases su dimensión geográfica y sus especificidades hayan presentado significativas diferencias.

En consecuencia, la globalización, tal como se manifiesta actualmente, puede considerarse como la lógica y previsible culminación del proceso de producción social de espacio por el que se logró impulsar la paulatina ocupación económica, política y social del planeta. De esta manera se aseguró la reproducción y supervivencia de la sociedad capitalista como tal; en palabras de Lefebvre (1972a) fue así que “el capitalismo ha podido atenuar [...] sus contradicciones internas y en consecuencia ha logrado el ‘crecimiento’ [...]. ¿Por qué medios? [...] ocupando el espacio, produciendo un espacio” (p. 15). Con lo cual se logró establecer e intensificar la articulación estructural entre las economías centrales y las de los países de la periferia capitalista.

Fue a lo largo de este proceso de producción social del espacio que “la clase que ostenta la hegemonía” fue estableciendo los arreglos institucionales necesarios para articular los principales componentes de la economía capitalista en escala global, motivada por la creencia de que “todo es válido 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: 49). Con esta motivación, la clase dominante promovió los arreglos que consideró como condición necesaria para poder maximizar el crecimiento económico que, a lo largo de esa evolución se situó como un imperativo ineludible de la gestión gubernamental capitalista (Altvaeter, 2011: 141). Imperativo este que alcanzó su apogeo durante las últimas décadas del siglo pasado, cuando un número creciente de gobiernos nacionales se adscribió a los principios y criterios del discurso neoliberal.

En consecuencia, es lógico inferir que fue la propia dinámica del proceso de formación y reproducción de las relaciones capitalistas de producción la que sustentó tendencia a la expansión geográfica que habría de culminar con la casi total articulación de los componentes de la economía mundial a la dinámica de la globalización. Esto es, en tanto el proceso de producción social del espacio capitalista logró proyectarse en escala planetaria, con ello logró establecer y consolidar un espacio global de valorización del capital, que permitió asegurar hasta ahora la continuidad del proceso de acumulación del capital. En ese contexto, la dinámica que se fue desplegando y profundizando, impulsada por los intereses y las demandas de las fuerzas sociales dominantes, evolucionó desde una economía sustentada en el dinamismo de la industria y la generalización del consumo, hacia otra en la que la crisis de la "economía real" condujo al establecimiento de condiciones que llevaron a una progresiva financiarización de la economía mundial. En esa trayectoria, el desarrollo capitalista transitó por diversas crisis y mutaciones que tuvieron un sustantivo impacto en el proceso de producción de espacio y en la conformación de una nueva geografía urbana mundial, así como en una metamorfosis de los principales espacios urbanos heredados de la fase anterior.

En particular, con el avance del régimen fordista, que se desplegó básicamente bajo el impulso de la economía estadounidense durante la posguerra, se produjo un sostenido aumento de una diversificada cantidad de corporaciones transnacionales (CTN), en torno a cuya organización y expansión se estructuró el proceso de globalización, cuyo avance y fortalecimiento influyó en que desde entonces comenzase a menguar el poder económico y político del Estado nación, cuando menos en lo que concierne al manejo de la dinámica económica globalizada. La organización en redes y la deslocalización y distribución en escala internacional de las filiales de las más poderosas CTN influyó en forma decisiva en el avance de esta dinámica, imponiendo una sustantiva reestructuración de la organización de la economía mundial, lo que acarreó un fuerte

impacto en la geografía urbana global. Por otra parte, esto también se tradujo en que las inversiones directas en el extranjero (IDE) ocuparan un lugar dominante en la dinámica económica emergente y en el aumento de la importancia del comercio mundial inter-empresas, en detrimento del comercio inter-estatal.

Con la evolución de esta configuración desde finales de la década de los años sesenta, la economía sustentada en la gran industria fordista comenzó a mostrar síntomas inequívocos de agotamiento, lo que llevó a que desde entonces algunos de los gobiernos de los países más poderosos e influyentes de la economía mundial se adscribiesen al discurso que preconizaba la necesidad de un “ajuste” estructural, postulado como camino idóneo para superar la crisis del régimen anterior. La realización de las reformas prescriptas en la receta preconizada por el discurso teórico-ideológico neoliberal, estuvieron en la raíz de la transición desde el régimen de acumulación fordista al conducido por las finanzas.

Esta dinámica, que implicó tanto a los componentes financieros como no financieros de las economías involucradas, pasó a desarrollarse en torno a las diferentes plazas financieras articuladas en redes mundiales (Michalet, 2003). Desde entonces, el régimen de acumulación financiarizado (Chesnais, 2003), que Michalet alude como “configuración financiera” (2007: 77), no ha cesado de expandirse por el mundo entero. Así se ha impuesto una dinámica en la que, al mismo tiempo en que se produjo una progresiva desindustrialización de la economía mundial, las exportaciones llegaron a ser el principal soporte para el crecimiento de muchos países de la periferia capitalista; estos países, entre los que se encuentra la mayor parte de los latinoamericanos, se vieron obligados a reprimarizar su base exportadora, donde el extractivismo pasó a ubicarse como el núcleo básico de las respectivas economías nacionales.

Al mismo tiempo, con el soporte de las innovaciones generadas por lo que se considera como la cuarta revolución industrial (Schwab, 2016) y su crucial incidencia en los mercados de trabajo, comenzó a perfilarse una nueva configuración capitalista, la que ha recibido distintas caracterizaciones y denominaciones, tales como *new economy* (Kelly, 1998), capitalismo cognitivo (Fumagalli, 2010), economía intangible (Haskel y Westlake, 2017), economía incorpórea (Wolf, 2017), entre otras. Aun cuando el alcance de este régimen de acumulación posfordista, todavía en proceso de estructuración, sigue siendo objeto de discusión, lo que parece estar fuera de esta discusión es que la crisis global ha continuado profundizándose y que no hay ninguna propuesta convincente para controlarla.

CONFIGURACIÓN FINANCIERA, ESPACIO GLOBAL DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL

Cuando la profundización de la crisis del régimen fordista —que se procesó al mismo tiempo en que el socialismo real entró en su fase de declinación final— llevó a la búsqueda de un camino alternativo para recuperar el crecimiento económico, tanto en el plano teórico-académico como en el político, la única alternativa considerada como política y económicamente viable de la que entonces se pudo disponer, fue la que postulaba la necesidad de realizar un ajuste estructural concebido conforme a los postulados del discurso teórico-ideológico neoliberal. En torno a esta alternativa que en lo medular, desde el punto de vista de la política económica, implicaba priorizar el papel del mercado *vis-à-vis* el del Estado mediante la liberalización y desregulación económica, se formó un amplio consenso en cuanto a que era el camino idóneo para reactivar la dinámica de acumulación.

Con la implementación de preceptos de esta propuesta —que tuvo sus hitos fundacionales en las reformas realizadas por los gobiernos de Thatcher (1979-1990) en el Reino Unido y de Reagan (1981-1989) en Estados Unidos—, se establecieron las condiciones para la emergencia de una nueva fase de financiarización como configuración capitalista dominante; en ella, las decisiones de inversión y acumulación pasaron a regirse por los criterios de una gobernanza empresarialista (Harvey, 1989), con la que se buscó imponer en forma compulsiva la rentabilidad y la liquidez de las inversiones como objetivo ineludible de la gestión pública. En lo fundamental, lo que se logró con las reformas realizadas por los gobiernos de las naciones que comandaban la articulación y la dinámica global de la “economía-mundo” capitalista, fue iniciar la transición desde una dinámica económica estructurada en torno al sector industrial hacia otra en que ese papel pasó a ser cumplido por el sector financiero. Lo cual, como contrapartida, significó que, con la consolidación de la financiarización y la revitalización de la mercantilización de la vida económica y social, también se impuso la pérdida de prioridad política de los objetivos sociales y ambientales en la gestión pública.

Ante el avance de este proceso —habida cuenta del fracaso de los intentos realizados por parte de algunos gobiernos nacionales por encontrar caminos alternativos que permitiesen reactivar al modelo keynesiano-fordista—, en la mayor parte del mundo se optó, total o parcialmente, por este derrotero. Así,

desde entonces las principales dinámicas del circuito global pasaron a moverse principalmente bajo el imperio de la lógica financiera. La modalidad de funcionamiento emergente, que así tendió a ampliar su presencia en todos los niveles, desde el de las grandes operaciones macroeconómicas que marcan la expansión de la dinámica empresarial en su nivel superior, hasta el de la vida cotidiana de los individuos que forman parte de cada una de las comunidades afectadas, en sus diversas escalas (local, regional, urbana, nacional, etc.), contribuyó a imponer en forma generalizada los comportamientos que impulsan la dinámica económica de una sociedad de consumo.

A lo largo de la trayectoria que entonces se inició, se fueron estableciendo las condiciones consideradas como necesarias para intensificar la articulación de los actores y componentes básicos de la organización capitalista bajo el imperio de una lógica financiera general. Para ello, fueron concebidas y aplicadas diversas y variadas innovaciones y arreglos institucionales, que se constituyeron en el referente básico para el despliegue e imposición de esta lógica hacia otras partes del mundo. Entre estas innovaciones y arreglos, impulsados tanto por los gobiernos nacionales como por diversos actores privados protagonistas de la dinámica de la financiarización, cabe destacar:

- i) el crecimiento y la expansión global, con múltiples especificidades locales, de los mercados financieros (de acciones, de bonos, de derivados, etc.) que, merced a la utilización intensiva de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, lograron una efectiva interconexión planetaria; de esta manera, las bolsas de valores se ubicaron como el actor central en la regulación y estructuración de la dinámica económica mundial;
- ii) la reestructuración y liberalización de un sistema bancario crecientemente oligopolizado (Morin, 2015), a cargo de la recolección y la colocación de activos financieros, tanto empresariales, como familiares y de las operaciones relacionadas con el crédito y con la generación de capital ficticio;
- iii) la incorporación de una interminable variedad de nuevos productos financieros (swaps, derivados, etc.) y de mecanismos e instrumentos financieros en escala global, entre los cuales la “securitización” (titulización) permitió la transformación de activos reales e inmóviles (inmuebles, infraestructuras) en activos financieros (líquidos y móviles) negociables en los mercados financieros;

- iv) introducción de nuevos tipos de inversionistas institucionales (fondos de pensiones, fondos de inversión, compañías de seguros, fondos mutuos, *family offices*, *crowdfundings*, etc.), aptos para el manejo de diversos mecanismos de capitalización individual, así como de la cosecha y siembra de capitales en escala nacional y global;
- v) establecimiento de diversos tipos de paraísos fiscales, idóneos para el cumplimiento de actividades relacionadas con la recolección y el redireccionamiento de los capitales, incluidos los procedentes del crimen organizado, que han cobrado creciente importancia bajo la financiarización (Chavagneux y Palan, 2006), y
- vi) generación de un sistema bancario en la sombra (*shadow banking system*), compuesto por un conjunto de entidades financieras (incluyendo *hedge funds*, fondos de mercados de capitales, vehículos de inversión estructurados, etc.), capaces de promover operaciones financieras que se realizan fuera del alcance de las entidades nacionales e internacionales de regulación.

El despliegue geográfico de esta compleja, diversificada y cambiante arquitectura institucional, contribuyó a establecer las condiciones requeridas para la afirmación de la lógica financiera en un cada día más amplio y enmarañado escenario político, económico y social. Así se generalizó su propagación en escala global, en virtud de que, como afirma Marazzi (2009), “la economía 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). Fue bajo la fuerza de esta dinámica invasiva que, al ir logrando incorporar al ámbito regido por lógica financiera a nuevas partes de ese ámbito geográfico ampliado, se conformó un espacio global financiarizado de valorización del capital que, desde entonces, pugna por alcanzar cobertura planetaria. De esto dan cuenta numerosos estudios, entre otros, el del World Economic Forum (2012) que consigna los resultados de una evaluación sobre el avance de la financiarización en el mundo, el cual hacia el año 2012 incluía a 62 países, entre los cuales había ocho latinoamericanos.

Bajo esta nueva dinámica, un número cada día mayor de actividades que forman parte de la vida cotidiana en diversos lugares del mundo —muchas de las cuales en el pasado habían operado fuera del ámbito mercantil—, terminaron por ser sometidas a las exigencias de la lógica de la financiarización. Frente a ello, puede concluirse que fue con la ampliación y consolidación del espacio

mundial de acumulación financiarizado que se estableció el nuevo encuadramiento estructural en el que se perfiló la nueva geografía de la urbanización y la metamorfosis de sus componentes.

Esto aparece como resultado de un proceso, en el que no obstante la presencia de diversas contradicciones inherentes a la dinámica financiera dominante, hasta ahora ha continuado su avance sin que se le hayan interpuesto caminos alternativos capaces de suscitar consenso político a nivel internacional; vale decir, como señalan Lohoff y Trenkle (2014), “desde entonces, la transformación radical del mundo en un espacio de valorización transnacional no encontró prácticamente más límites” (p. 69). En definitiva, el resultado fue, como anota Chesnais (2003), que “a partir de mediados de los 80 el capital financiero ha adquirido una trascendencia que le permite influir significativamente en el nivel y la orientación de las inversiones, así como en la estructura y la distribución de la renta” (p. 38). Y, en este contexto, se produjo un vertiginoso aumento de la importancia del capital ficticio, generado en asociación al crédito bancario, a los títulos de deuda pública y a las acciones, como un mecanismo especulativo orientado a la captura anticipada de valor futuro (Lohoff y Trenkle, 2014).

SOBRE-ACUMULACIÓN, VALORIZACIÓN INMOBILIARIA DEL CAPITAL, SEGUNDO CIRCUITO DE ACUMULACIÓN

¿Cómo influyó la transformación del encuadramiento estructural de la dinámica económica sobre la conformación de una nueva geografía urbana? En lo esencial, al generalizarse el procesos de financiarización, el proceso de producción social del espacio urbano fue objeto de cambios sustantivos, tanto en lo que concierne a las relaciones interurbanas, como en lo que atañe a cada uno de los procesos urbanos involucrados, los cuales fueron afectados por una importante transformación en su organización, funcionamiento, morfología y apariencia intra-urbana. Esto se desarrolló en un escenario en el cual tuvieron una fuerte incidencia adicional tres sub-procesos que se desarrollaron al mismo tiempo: la continuidad del fuerte aumento de la población urbana mundial, la persistencia de la urbanización de la economía y de la población y, por último, el significativo aumento de la conectividad y la movilidad bajo la difusión y adopción de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

Estos procesos comenzaron a tomar impulso cuando la repentina caída de la rentabilidad del capital que se produjo con la profundización de la crisis

fordista, desembocó en la ralentización del ritmo de inversión productiva en la economía real y, en particular, en un prolongado e irreversible proceso de desindustrialización. En esta situación, la consecuente generación de una creciente sobreacumulación de capital (Chesnais, 2010; Arrighi, 1999) originó la necesidad de encontrar en forma perentoria un destino alternativo para la colocación de los capitales inmovilizados dado que, como afirma Marazzi (2013), “una de las encrucijadas de la economía capitalista es asegurar la continuidad de la acumulación: cualquier interrupción constituye un riesgo social y político para el capital” (p. 105). No obstante, pese a la intensificación de los esfuerzos encaminados por encontrar tal destino alternativo para la valorización del capital sobre-acumulado en un espacio planetario regido por la lógica financiera, como reconocen Lohoff y Trenkle (2014), “a nivel global, la sobreacumulación estructural de capital no se mitigó de manera alguna, y ella adquirió por lo contrario proporciones incesantemente más inquietantes”, lo que redundó en que “cantidades siempre más importantes de capitales se reencontraron de alguna manera ‘sin empleo’ y comenzaron a vagabundear a través del globo a la búsqueda de ocasiones de colocaciones rentables” (p. 69).

Frente a esta realidad, la urbanización se presentó como una alternativa atrayente. Al respecto, cabe recordar que como señala Harvey (2013), a lo largo de la historia, “la urbanización [...] ha desempeñado un papel crucial en la absorción del excedente de capital, y lo ha hecho a una escala geográfica cada vez mayor [...]” (p. 5). Y ahora, en una situación en la que la continuidad de la urbanización, el incremento del ingreso medio de las familias y el aumento de la demanda por infraestructura inmobiliaria para las actividades productivas globalizadas, habían incrementado la capacidad de las áreas urbanas para absorber una parte ascendente del capital sobre-acumulado, la urbanización volvió a desempeñar ese papel crucial señalado por Harvey.

Como había anticipado Lefebvre (1970) al diagnosticar y explicar el advenimiento de una revolución urbana, con la inevitable caída de la rentabilidad de las inversiones en el sector industrial, habría de incrementarse el flujo del capital que se orientaría hacia un “segundo circuito” de acumulación: “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); lo que, al mismo, tiempo, habría de redundar en que, “ ‘el inmobiliario’ y la construcción dejasen de ser circuitos secundarios y

ramas anexas al capitalismo industrial y financiero, para pasar al primer plano” (Lefebvre, 1972: 120).

Conforme al planteamiento de Lefebvre, el análisis de los resultados del “vagabundeo” de los capitales excedentarios en busca de oportunidades para su asignación, corroboran que una parte muy importante de ese excedente se orientó hacia inversiones y negocios inmobiliarios, donde los destinos especulativos no cesaron de aumentar su atractivo. Y, en ese proceso, los potenciales inversores comprobaron que, en una configuración global, en la que la urbanización de la economía y de la población proseguía su avance, eran las áreas urbanas mejor articuladas al espacio global de valorización del capital, las que podían ofrecer las más auspiciosas perspectivas para la valorización de sus capitales. De tal modo, fueron esas áreas, las que se constituyeron en la infraestructura geográfica básica en la que encontró destino una parte creciente del excedente de capital.

Así, en forma compatible con la ampliación de la economía-mundo, un número importante de áreas urbanas de distintas partes del mundo —entre las cuales están diversas latinoamericanas—, se fue adscribiendo a dicho espacio financierizado de acumulación, si bien con funciones e intensidad variables. A lo largo de este proceso, la base económica de dichas áreas sufrió modificaciones que afectaron su estructura productiva, la cual fue objeto de una progresiva terciarización, donde el “segundo circuito” registró un fuerte crecimiento. Aun cuando esto no permitió solucionar el problema de la sobreacumulación en su conjunto, los capitales “sin empleo” continuaron hasta ahora su “vagabundeo” en escala planetaria, en esa infatigable búsqueda de destinos geográficos y sectoriales capaces ofrecer mejores condiciones para su valorización.

En especial, el crecimiento de lo inmobiliario en el “segundo circuito” se benefició con los arreglos institucionales realizados a fin de establecer las condiciones para la titulación (o securitización) de activos inmobiliarios, que hicieron posible que las operaciones respectivas pudiesen desarrollarse en un circuito titulado e intermediado, en remplazo del circuito no titulado y directo dominante en la fase anterior (Theurillat y Crevoisier, 2011); de esta forma, los inversores institucionales (sociedades y fondos de inversión inmobiliaria, compañías de seguro, fondos mutuos, etc.), en buena parte vinculados a grupos bancarios, actuaron como los principales intermediadores. En otras palabras, dichos arreglos institucionales hicieron posible transformar activos reales e inmóviles (inmuebles, infraestructuras), en activos financieros negociables en los mercados financieros. Y, al hacer posible que la propiedad urbana inmóvil pa-

sase a ser líquida y móvil en el espacio, los inversores institucionales e, incluso, los particulares, pudieron invertir en forma indirecta en los mercados reales de la construcción urbana en cualquier parte del mundo, principalmente por la vía de carteras de inversión.

Todo esto contribuyó a que el monto de capital financiero privado destinado a inversiones y negocios inmobiliarios en las áreas urbanas en expansión alcanzase una magnitud desconocida en cualquier fase anterior del desarrollo capitalista, lo cual fue viabilizado por los arreglos institucionales implementados como parte del ajuste estructural, que consideraron el establecimiento de múltiples instituciones y mecanismos financieros destinados a viabilizar la libre circulación de capitales en escala global y generaron condiciones para que un volumen creciente de los capitales “sin empleo” se canalizase hacia inversiones en el segundo circuito. En consecuencia, el crecimiento de las inversiones inmobiliarias tuvo, y continúa teniendo, una mayor incidencia que en el pasado en las transformaciones urbanas que han modificado en forma sustantiva la organización, el funcionamiento, la morfología y la apariencia de las principales aglomeraciones urbanas del mundo.

Lo anterior se tradujo en que el sector inmobiliario y la industria de la construcción lograsen una influencia cada día mayor en la mercantilización de la nueva geografía de la urbanización. De esta manera, es lógico concluir que la imposición y consolidación de la lógica financiera, al tener una decisiva incidencia en la ascendente mercantilización de los procesos de producción de espacio urbano, han culminado en una situación en la que, como señaló Lefebvre (1970), “la ciudad (lo que queda de ella o en lo que se convierte) es más que nunca un instrumento útil para la formación de capital, es decir, para la formación, la realización y la repartición de la plusvalía” (p. 42).

REVOLUCIÓN URBANA, NUEVA GEOGRAFÍA DE LA URBANIZACIÓN Y METAMORFOSIS URBANA

La expansión y propagación espacial de la “economía-mundo” al ritmo de la financiarización generó cambios relevantes en la geografía de la urbanización, relacionados por una parte con la profundización de algunas tendencias que se habían gestado bajo el impacto de la revolución industrial y, por otra parte, por aspectos específicamente atribuibles a la nueva dinámica posfordista. Estos cambios en la geografía de la urbanización pueden analizarse en dos planos:

a) en el plano inter-urbano, como consecuencia de los impactos interrelacionados de la globalización financiera y del creciente uso de las TIC, se produjo un fuerte aumento de las conexiones y relaciones entre distintos espacios urbanos, originando la formación de lo que ha sido calificado como una red mundial de ciudades (*world city network*), (Taylor, 2004). En este contexto, el aumento de la interacción entre las actividades localizadas en espacios urbanos de desigual nivel de desarrollo produjo un fuerte incremento de diversos tipos de flujos inter-urbanos (productivos, financieros, comunicacionales, comerciales, culturales, deportivos, etc.), que ampliaron y fortalecieron la inter-conexión entre nodos de dicha red, en una dinámica que retroalimentó las desigualdades inter-urbanas heredadas de fases anteriores;

b) en el plano intra-urbano, la evidencia disponible avala la conclusión de que desde que un número importante de actividades localizadas en cada espacio urbano comenzó a articularse a la dinámica de la globalización, el mismo comenzó a ser objeto de una revolución o metamorfosis, en virtud de la cual fue perdiendo su calidad de “ciudad”, para pasar a ser parte de un proceso de urbanización generalizada; de esto resultó una aglomeración amorfa y difusa, en la cual las diferencias entre lo urbano y lo rural se han ido diluyendo. Esto implica una transformación sustantiva que se manifiesta en procesos que Lefebvre (1970) caracterizó con la expresión de implosión/explosión, haciendo referencia con ella a una dinámica urbana signada por la coexistencia de tendencias, tanto de crecimiento hacia adentro, como hacia el exterior

En lo que específicamente atañe al plano inter-urbano, cabe recordar que las bases para la formación de una “red mundial de ciudades”, se establecieron cuando, en pleno auge del régimen fordista, un número creciente de corporaciones multinacionales generalizaron sus estrategias de descomposición internacional de los procesos productivos (Andreff, 1996), cuya aplicación aumentó en forma significativa la localización de un número en rápido crecimiento de filiales de esas corporaciones en diversos espacios urbanos situados en distintas partes del mundo. Así, según datos de la UNCTAD, entre los años 1967 y 2001 el número CTN pasó de 6 000 a 63 000, en tanto que el número de sus filiales en el extranjero creció 27 000 a 820 000 (Carroué, 2002: 59).

Cuando al generalizarse este tipo de estrategia se intensificaron las cone-

xiones inter-urbanas, los flujos financieros destinados a inversiones y negocios en el “segundo circuito” mostraron una marcada preferencia por aquellos lugares del espacio mundial que fueron percibidos como oferentes de mejores condiciones para la absorción y valorización del capital. Por entonces, los lugares más atractivos *vis-à-vis* los capitales móviles se encontraban ubicados en distintas partes de una configuración económico-geográfica tipo centro-periferia que se había formado conforme a la división internacional del trabajo establecida bajo el avance de la revolución industrial; dado que esta configuración se caracterizaba por una fuerte desigualdad de desarrollo entre países, regiones y ciudades, los lugares más atractivos, en especial aglomeraciones urbanas, prácticamente en su totalidad estaban situadas en las economías centrales. Por consiguiente, el flujo de inversiones se dirigió principalmente hacia ellas, generando procesos de causación circular acumulativa que incidieron en la retroalimentación de las desigualdades iniciales.

Lejos de debilitarse esta tendencia se fortaleció más aun cuando, con el avance de la globalización, se generó un proceso de modernización/socialización capitalista en la operación de los negocios inmobiliarios; este proceso que se tradujo en el paulatino remplazo de los inversionistas individuales por inversionistas institucionales, generó una situación en la que las decisiones sobre este tipo de negocios inmobiliarios pasaron a regirse más estrictamente por las constricciones impuestas por la lógica financiera, con lo cual se fortaleció la preferencia por espacios urbanos percibidos o evaluados como más rentables. En consecuencia, en esta situación se reforzó la preferencia de los inversionistas privados por las “ciudades” principales de los países de mayor desarrollo relativo, fortaleciendo así a los ya referidos procesos de retroalimentación de las desigualdades preexistentes.

¿Cuáles fueron los principales efectos de estos cambios en la estructuración intra-urbana de las aglomeraciones articuladas a la dinámica de la globalización financiera? En lo fundamental, al imponerse una dinámica relacional sustentada en las nuevas condiciones de conectividad y movilidad, cada una de esas aglomeraciones debió dotarse de las condiciones necesarias para constituirse en un lugar idóneo para el desarrollo de las tareas de coordinación, y control del capital productivo y financiero desplegado en escala global (Sassen, 1994). Y, para cumplir con estos requerimientos, cada uno de esos espacios urbanos debió incrementar su competitividad a fin de atraer las respectivas inversiones financieras, productivas y humanas.

En cualquier caso, hay que tener en cuenta que las políticas orientadas a aumentar la competitividad debieron establecerse considerando las limitaciones inherentes a un tipo de gestión pública que, en mayor o menor grado según su nivel de adscripción a la ortodoxia neoliberal, implicaba una suerte de “[...] tercerización de la planificación y de la gestión de la ciudad, o [...] de transferencia de las atribuciones de control del uso y de ocupación del suelo y de la formulación de políticas, planes y proyectos de desarrollo urbano desde la esfera pública hacia la esfera privada” (Carvalho y Pereira, 2013: 20). Vale decir, bajo la influencia de un discurso teórico-ideológico que privilegiaba el papel subsidiario del Estado, en especial durante sus etapas iniciales, los gobiernos nacionales y locales tendieron a privilegiar la austeridad fiscal y las asociaciones público-privado. En este contexto, buena parte de las actividades que habían funcionado en manos del sector público pasaron a la órbita privada, lo que se tradujo en la progresiva privatización y mercantilización del crecimiento urbano.

De esta forma, las áreas urbanas que pudieron mejorar su inserción en el espacio mundial de valorización del capital y aumentar su atraktividad *vis-à-vis* los capitales móviles, lograron que allí se localizase un conjunto de servicios, entre ellos los financieros, que pasaron a constituirse en el componente modular de la nueva base económica urbana. Fue a partir de esta paulatina reestructuración de la base económica y, en consecuencia, del respectivo mercado de trabajo, que comenzó a transformarse la geografía de la urbanización que se había consolidado en la fase fordista. Frente a este escenario, cabe preguntarse: ¿cuáles fueron los principales impactos de este conjunto de mutaciones en el plano intra-urbano de las aglomeraciones que se fueron adscribiendo a la dinámica económica posfordista? Al respecto, revisaremos los impactos en lo relativo a la implosión/explosión, al aumento de las desigualdades sociales y al deterioro de la biosfera.

**a) implosión/explosión de las áreas urbanas en crecimiento:
hacia lo urbano generalizado**

Como ya hemos señalado, las principales mutaciones que se produjeron en el ámbito del nuevo encuadramiento estructural posfordista son las que dieron origen al fenómeno que Lefebvre denominó como “implosión/explosión,” que implica dos tendencias: por una parte “[...] la enorme concentración (de gente, de actividades, de riqueza, de cosas y objetos, de instrumentos, de medios y

de pensamiento) en la realidad urbana”, y por otra, “el inmenso estallido, la proyección de múltiples y dispersos fragmentos (periferias, arrabales, residencias secundarias, satélites, etc.)” (Lefebvre, 1970: 24). Estudios realizados desde entonces han confirmado una evolución en la que coexisten tendencias, tanto hacia la expansión del tejido urbano hacia afuera, como hacia el fortalecimiento de ciertas áreas interiores de la ciudad originaria (Brenner, 2013; Indovina, 2009); en lo medular, esto implica que ahora “las aglomeraciones se forman, se expanden, se contraen y se transforman constantemente, pero siempre a través de redes de relaciones densas hacia otros lugares, cuyos patrones históricos y vías de desarrollo están, a su vez, mediados cada vez más directamente a través de sus modos de conexión/desconexión de las zonas hegemónicas de concentración urbana” (Brenner y Schmid, 2016: 333).

Si consideramos aquello a lo que se alude con la palabra explosión, esto es, conforme al planteo de Lefebvre, “el inmenso estallido, la proyección de múltiples y dispersos fragmentos (periferias, arrabales, residencias secundarias, satélites, etc.)”, que se materializa en “la proliferación del tejido urbano”, cabe preguntarse, ¿cuáles fueron los factores que tuvieron mayor incidencia en la materialización de este fenómeno? Y, a este respecto, la respuesta, involucra los siguientes factores:

- i) la persistencia e incremento de la urbanización de la economía y de la población, que impuso una incontenible necesidad de producción adicional espacio;
- ii) la utilización generalizada de las TIC, que aumentó la permeabilidad espacial y contribuyó a incrementar la conectividad y la movilidad entre espacios urbanos y al interior de cada uno de ellos;
- iii) el crecimiento sostenido e incontrolable de la utilización del automóvil privado individual, que determinó cambios en el comportamiento residencial de las familias y estimuló la búsqueda de vivienda en un periurbano en expansión incesante; y,
- iv) el desvío de una parte significativa del capital sobre-acumulado hacia inversiones y negocios inmobiliarios, que en parte importante buscó alternativas rentables en los arrabales urbanos.

El análisis de estos procesos por los que el espacio urbano se desplegó en forma difusa, con límites imprecisos y móviles, llevó a Brenner y Schmid (2016)

a argumentar que frente a las propuestas de la mayoría de las corrientes tradicionales, en las que lo urbano es tratado como un tipo particular de espacio delimitado de asentamiento (“la ciudad”), se puede contraponer el concepto de que lo urbano —así como el de urbanización que le está estrechamente asociado—, debe ser entendido como una abstracción teórica; de aquí, proponen considerar a lo urbano como una categoría teórica, no como un objeto empírico, de igual forma a como era considerado lo rural en el pasado.

En lo que respecta a la implosión, segundo componente del fenómeno de referencia, Lefebvre precisa que el mismo implica una “enorme concentración (de gente, de actividades, de riqueza, de cosas y objetos, de instrumentos, de medios y de pensamiento) en la realidad urbana”. Lo que ahora se puede comprobar es que durante las últimas décadas esta tendencia a la concentración se ha intensificado bajo distintas modalidades, tanto en las grandes aglomeraciones urbanas de las economías centrales, como en algunas de los países de la periferia capitalista, donde las latinoamericanas constituyen ejemplos relevantes (De Mattos, 2010; Moura, 2012).

¿A qué puede atribuirse la actual intensificación de esta tendencia? Desde las últimas décadas del siglo pasado, la implosión puede atribuirse ante todo al incremento de inversiones y negocios inmobiliarios realizados con el propósito de rentabilizar excedentes de capital mediante operaciones de destrucción creativa y reutilización de áreas centrales y peri-centrales de la ciudad heredada de la fase anterior. Lo que se justifica en el hecho de que desde que se fue reduciendo la disponibilidad de suelo edificable en los lugares más consolidados (y rentables) de cada espacio urbano, los promotores inmobiliarios se propusieron reemplazar partes del medio ambiente construido de baja densidad por nuevas edificaciones capaces de albergar un mayor número de familias o de empresas. Con ello, mediante la verticalización y la re-densificación de esas áreas, se logró concretar operaciones de alta rentabilidad que han tenido un impacto significativo en una recentralización de una parte del crecimiento urbano.

Además, frente a la escasez de suelo vacante en algunas de las áreas consolidadas de elevada rentabilidad de cada aglomeración, también comenzaron a plantearse estrategias inmobiliarias orientadas a su reconversión y revalorización. Por lo general, para ello fue necesario lograr la expulsión de los sectores de bajos ingresos que allí tenían su residencia o sus fuentes de trabajo, para reemplazarlos por otros habitantes con mayor poder adquisitivo, originando así procesos conocidos como de “gentrificación”; de esta manera, estas áreas se

constituyeron, al mismo tiempo, en alternativas atractivas para el empleo y valorización de los excedentes de capital y en fructíferos negocios inmobiliarios. A partir del éxito de las primeras experiencias de gentrificación, fundamentalmente en las principales aglomeraciones del mundo desarrollado, las mismas empezaron a ser implementadas también en muchas otras grandes áreas urbanas en expansión en otras partes del mundo (López Morales, 2015); con esto lograron ampliar su importancia en la mercantilización de la actual metamorfosis urbana en escala global.

Bajo el efecto de la generalización de la implosión/explosión asociada a nuevas modalidades de inversiones y negocios inmobiliarios en el ámbito de la globalización financiarizada, se intensificó la importancia de dos impactos críticos que aparecen como indisolublemente imbricados a la dinámica capitalista posfordista, y cuya profundización aparece hoy en día como inevitable: por una parte, un vigoroso aumento de las desigualdades sociales, tanto en lo relativo a riqueza, como a patrimonio; y por otra parte, un progresivo deterioro del medio ambiente, que está llevando a una incontrolable destrucción de la biosfera. La evolución de estos problemas durante las últimas décadas resulta realmente alarmante, máxime si se considera que ellos forman parte de una tendencia constitutiva de la dinámica económica regida por la lógica financiera y, por lo tanto, resulta previsible que la situación actual tenderá a agravarse si no se produce un cambio radical en el encuadramiento estructural que ha permitido su generación y su inexorable intensificación (Naredo, 2006; Altvater, 2011; Chesnais, 2016).

b) desigualdad social, despacificación de la vida social, tugurización, urbanismo del miedo

Investigaciones realizadas durante los últimos años han aportado abundantes elementos de juicio que avalan la conclusión de que, con el avance y afirmación del nuevo régimen de acumulación regido por la lógica financiera, se ha producido un fuerte aumento de la desigualdad social en el mundo, lo cual concierne, tanto a la evolución de la riqueza acumulada y de su rendimiento, como de los ingresos personales. En esta evolución, se destaca la influencia de dos factores que han incidido en detrimento de la situación que imperaba al culminar la crisis del fordismo: por una parte, la creciente incidencia del rendimiento de los patrimonios acumulados y, por otra parte, la divergente evolución de los ingresos laborales entre los sectores más ricos y más pobres.

Para poder ofrecer un panorama general sobre dicho aumento de la desigualdad en la riqueza global, podemos recurrir a una fuente de información insospechable de sesgo ideológico: las series temporales para el periodo 2000-2017 recogidas, sistematizadas y difundidas en el *Global Wealth Databook* publicado por el Credit Suisse (2017). Con base en estas series, en el análisis contenido en el informe respectivo, se concluye:

nuestros cálculos muestran que el 1% superior de los propietarios de la riqueza global comenzó el milenio con el 45.5% de toda la riqueza de los hogares. Esta participación fue casi la misma hasta el 2006, para caer al 42.5% dos años después. Esta tendencia se revierte después del 2008, en que la participación del 1% superior comenzó desde entonces una trayectoria ascendente, para superar el nivel alcanzado en el 2000 en el 2013 y lograr nuevos máximos cada año a partir de entonces. De acuerdo a nuestras últimas estimaciones, el 1% superior posee el 50.1% de toda la riqueza de los hogares en el mundo (Credit Suisse, 2017: 18).

En un análisis realizado por Oxfam (2017) con base en la información difundida por el Credit Suisse, se llega a la conclusión de que tan sólo ocho personas (ocho hombres en realidad) poseen la misma riqueza que 3 600 millones de personas.

Por otra parte, también en lo relativo a la incidencia de la riqueza patrimonial en el aumento de las desigualdades sociales, tienen especial importancia los resultados de la investigación realizada durante casi 20 años por un equipo de investigación dirigido por Thomas Piketty, que dio origen a un libro (Piketty, 2013) que ha tenido una gran difusión y efecto en la discusión sobre este tema. Una de las propuestas medulares del libro, fundamentada teóricamente y validada empíricamente, apunta a que los rendimientos de la acumulación personal de riqueza (“capital” en el vocabulario del autor) tienen un papel fundamental en la evolución de la desigualdad social en el capitalismo. Al respecto, “la lógica de la argumentación de Piketty” considera que en aquellos momentos en que la tasa de rendimiento de la riqueza acumulada es superior a la tasa de crecimiento de la economía, la desigualdad aumenta, dado que los propietarios del “capital” obtendrán siempre más del rendimiento de su patrimonio que aquellos que no tienen más que su fuerza de trabajo para enriquecerse. La base de datos elaborada por Piketty y su equipo, permitió validar esta tesis y llegar

la conclusión de que “si se toma en cuenta el reparto de la renta nacional en varios países clave, se constata que en todos, durante las últimas décadas, 1 y 0.1% más rico aumentaron su porcentaje de la riqueza” (Corominas, 2014: 12).

En lo que concierne a la ampliación de la brecha entre los ingresos por remuneración del trabajo, en lo esencial, ello puede atribuirse a dos procesos que evolucionaron en forma simultánea, afectando a los mercados de trabajo, al empleo y a los niveles de ingreso de las personas: *i*) un proceso de carácter político-institucional, que resultó de la aplicación de las reformas y políticas neoliberales a fin de disminuir los costos salariales en beneficio de los costos empresariales y *ii*) un proceso de carácter científico-técnico, desencadenado por la creciente utilización de las TIC en los procesos productivos, que permitió aumentar la productividad y la competitividad reduciendo el empleo de trabajo humano.

Con respecto al proceso de carácter político-institucional, el mismo se desencadenó, cuando en conformidad con los criterios del discurso neoliberal, muchos gobiernos se inclinaron por impulsar políticas de desregulación y liberalización de los mercados de trabajo, cuyo propósito era ante todo “aumentar la rentabilidad del capital haciendo disminuir el peso ejercido por los salarios y por las cargas sociales, y reducir el impacto de las reglamentaciones generales garantizadas por la ley sobre la estructuración del trabajo” (Castel, 2004: 56). Esto implicó reducir, tanto como fuese posible en cada caso, la mayor parte de los beneficios logrados por los trabajadores, que había sido uno de los atributos básicos del fordismo.

Por su parte, una de las principales consecuencias del proceso de carácter científico-técnico, que se apoyó desde las últimas décadas del siglo pasado en la utilización generalizada de las TIC, fue que redundó en la paulatina reducción de la necesidad de trabajo humano en los procesos productivos, como afirma Bauman, “el progreso tecnológico llegó al punto en que la productividad crece en forma proporcional a la disminución de los empleos. Ahora se reduce el número de obreros industriales: el nuevo principio de la modernización es el *downsizing*” (Bauman, 1998: 45). Esta tendencia se acentuó más aún con las innovaciones de la denominada “cuarta revolución industrial” (Schwab, 2016), en la que la robotización y la inteligencia artificial, tienen cada día mayor presencia, confirmando la anticipación de Keynes, que en 1930 auguró un inexorable aumento del “desempleo tecnológico”.

¿Cuál fue el impacto general de estos procesos en los mercados de trabajo? En una revisión general realizada a este respecto, Antunes (2001) afirma que “el resultado más brutal de estas transformaciones es la expansión sin preceden-

tes en la era moderna del desempleo estructural, que abarca a todo el mundo, en escala global"; y, afirma que ello ha resultado del desencadenamiento de "un proceso contradictorio que: por un lado, reduce al proletariado industrial y fabril; por el otro, aumenta el subproletariado, el trabajo precario, o los asalariados del sector servicios e incorpora al sector femenino y excluye a los más jóvenes y a los más viejos". Lo que significa que lo que se logró impulsar fue "un proceso de mayor heterogenización, fragmentación y complejización de la clase trabajadora" (p. 54). En definitiva, esto indica que el resultado de esta restructuración no fue el "fin de trabajo" en general, como habían anticipado algunos trabajos de gran impacto en su momento (v. gr.: Rifkin, 1996) sino que, como afirmó José Nun (2001: 274), a lo que se llega es al "fin del trabajo asalariado estable y bien remunerado".

Con la persistencia de esta tendencia, que ha afectado, tanto a los países más desarrollados, como a los de la periferia capitalista, la financiarización ha tenido una importancia fundamental pues, como afirma Duvoux (2017), "los super-ricos están [...] sobre todo en el sector de las finanzas. La contribución de este sector es decisiva en el aumento de la desigualdad de los ingresos [...]" (p. 38). En esta misma dirección, Navarro (2014) precisa que una parte significativa de la riqueza que se ha creado con el avance de la financiarización "va a parar a los salarios y compensaciones a los gerentes del capital, salarios y compensaciones que no tienen ninguna relación con la productividad, pues la mayoría controla los consejos de dirección de las instituciones que dirigen, asignándose retribuciones elevadísimas, incluso cuando las empresas tienen pérdidas" (p. 3); lo cual termina alimentando el crecimiento de 1 % más beneficiado por la dinámica económica posfordista.

Habida cuenta de que actualmente la mayor parte de las actividades productivas de la economía global se localizan en áreas urbanas, las desigualdades tienen su principal expresión e impacto en ellas. Esto ha llevado a la producción de un tipo de espacio urbano, en el que predomina un fuerte contraste y polarización entre las áreas residenciase de los más ricos (en particular, la ciudad de 1 %) y aquéllas en que residen los más pobres, en un ámbito por tanto cada día más fragmentado. Si bien ha sido en los países de la periferia capitalista donde estas tendencias se perciben con mayor nitidez, también se puede comprobar que ellas han alcanzado una creciente presencia en buena parte del mundo desarrollado, en lo que también ha influido la intensificación de las migraciones internacionales originadas en lugares más pobres.

¿Cuáles han sido las principales consecuencias del aumento de la desigualdad social en la distribución espacial del hábitat en un espacio urbano altamente mercantilizado? A este respecto, es importante tener en cuenta que en virtud de que en la mayor parte de las principales áreas urbanas imbricadas con la dinámica global financiarizada ha continuado aumentando la población urbana residente y, en muchos casos, esto ha sido acompañado por el aumento del ingreso medio de las familias, se ha reactivado la demanda solvente por vivienda en diversas partes del espacio urbano. Y en esas partes, esto ha tenido como respuesta un aumento del flujo de capitales móviles atraídos por la posibilidad de realizar negocios inmobiliarios destinados a satisfacer esta demanda.

En los países en los que el avance de la financiarización consideró el establecimiento de condiciones para mejorar el acceso al crédito hipotecario el crecimiento de la asignación de recursos para financiamiento de la vivienda se rigió, en una parte muy importante, por criterios estrictamente capitalistas. Asociados por lo general a formas específicas de titulación, el crédito permitió aumentar los recursos financieros y multiplicar los negocios e inversiones inmobiliarias. Existe evidencia que, bajo esta lógica, fue en los lugares en que residían los sectores de mayores ingresos y el precio de la tierra era más elevado, donde los promotores e inversores inmobiliarios percibieron la posibilidad de realizar negocios más rentables, tanto para vivienda como para servicios, siendo por tanto hacia ellas que se dirigió el mayor volumen de capitales móviles. Y para ello, el sector inmobiliario ofreció una creciente variedad de productos inmobiliarios, tales como barrios y condominios cerrados, áreas gentrificadas, *shopping malls*, *strip centers*, etc., cuya multiplicación tuvo una decisiva incidencia en una mayor fragmentación social, en el aumento de la segregación habitacional y en una progresiva pérdida de cohesión social urbana.

Por el contrario, las áreas de residencia de los sectores más pobres y con más baja demanda tropezaron con insalvables dificultades para obtener créditos y poder contar con el financiamiento requerido para sus necesidades habitacionales. De esta manera, en la medida en que los promotores o inversores inmobiliarios, bajo las exigencias impuestas por la lógica financiera, priorizaron las partes que presentaban mayores ventajas de cada área urbana para la valorización de sus inversiones, tendió a hacerse más nítido el contraste entre la ciudad de los ricos y la de los pobres. Con ello, además, se contribuyó a la permanencia y reforzamiento de las desigualdades socio-territoriales heredadas de fases anteriores.

Por otra parte, con el aumento de la pobreza de un sector cada día mayor de la población y con la progresiva privatización de las políticas de vivienda social, se incrementó la población que reside en viviendas precarias en lugares marginales del espacio urbano, en muchos casos fruto de la auto-construcción con materiales de desperdicio, sin servicios básicos, carentes de condiciones sanitarias mínimas, etc. Se trata de lo que el Informe de Hábitat del 2003, caracterizó como tugurios (*slums*) y cuya proliferación generó el fenómeno que Mike Davis (2006) presentó y analizó como “planeta de los tugurios” (*planet of slums*) y que derivó en lo que hoy conocemos como la “tugurización” de los espacios urbanos (Damon, 2017). En el último informe sobre riesgos globales del World Economic Forum (2017), en el que se afirma que 40% del crecimiento urbano actual se presenta en tugurios, se incluye a este problema como uno de los principales riesgos globales.

En el tipo de configuración urbana desarrollada junto al aumento de la desigualdad social, la violencia y la (in)seguridad urbana se han ubicado entre los temas que más preocupación suscita entre los habitantes de las grandes aglomeraciones y como uno de los principales condicionantes de la actual metamorfosis urbana. Como afirma Carrión (2008), “es imposible negar que la violencia genera un tipo particular de organización espacial, por ejemplo, a través de los imaginarios del miedo, que se convierten en un elemento constructor de ciudad, o que la conflictividad de la ciudad sí produce una violencia específica” (p. 118). En particular, estos imaginarios del miedo han adquirido particular relevancia en estos espacios urbanos crecientemente tugurizados en los que se ha desplegado un proceso que Wacquant (2001) caracterizó como de “despacificación” de la vida social urbana, que puede entenderse como uno en que la violencia —y el miedo como contrapartida— se infiltran por todos los intersticios del tejido urbano, alterando la vida cotidiana urbana en su conjunto.

En contextos urbanos donde, además del aumento de las desigualdades sociales y de la concentración de la riqueza y del ingreso, se ha impuesto y generalizado la privatización y mercantilización de la dinámica urbana, la despacificación en la medida en que se constituye en una amenaza para la vida cotidiana urbana, impone como una respuesta no planificada un tipo específico de urbanismo que ha sido calificado como “urbanismo del miedo” (Pedrazzini, 2005 y 2009), o “ecología del miedo” (Davis, 1999), que comporta mutaciones sustantivas en la organización, el funcionamiento, la morfología y el paisaje del respectivo espacio urbano.

Si bien los factores que tienen mayor incidencia en el aumento de la desigualdad social y en la agudización de la violencia urbana afectan a la población urbana en su conjunto, la evidencia empírica indica que ese problema se agrava en forma alarmante en lo que atañe a los jóvenes, y en particular a los jóvenes pobres, quienes son los que tienen mayor dificultad para su inserción social y para acceder al mercado de trabajo. Un estudio reciente (OECD/CEPAL/CAF, 2016) consigna que:

“las tasas de desempleo son significativamente más elevadas para las personas más jóvenes, los jóvenes con menor nivel educativo y aquellos que provienen de entornos desfavorecidos. Los jóvenes pobres y vulnerables tienen el doble de probabilidades de estar desempleados que los jóvenes menos vulnerables. [...] Los jóvenes entre 15 y 29 años son quienes sufren las mayores tasas de desempleo, con 28% de máximo para las personas en situación de pobreza extrema, el 25% para las personas en situación de pobreza moderada y el 19% para las personas vulnerables, frente al 12% que sufren otros jóvenes en situación no vulnerable” (pp. 102-103).

En esta situación, un contingente cada día mayor de la juventud pobre es considerada como el principal responsable de la violencia urbana y, de esta manera, es objeto de una generalizada estigmatización y marginalización (Castel, 2007). Si bien ello tiene como fundamento la indesmentible evidencia empírica sobre el aumento de la participación de los jóvenes desposeídos en los eventos de violencia, su estigmatización y marginación ha tendido a acentuar su predisposición a continuar participando en actividades violentas y, en muchos casos, a predisponerlos a ser más violentos. En ese contexto, la participación de los jóvenes en pandillas y en actividades de crimen organizado es cada día mayor. En muchas extensas áreas de los barrios tugurizados de nuestras ciudades, la principal fuente de ingresos de los jóvenes pobres radica en las actividades del crimen organizado y, en especial, en las del narcotráfico, actividades que en América Latina han estado adquiriendo un ritmo de propagación que las ha hecho prácticamente incontrolables.

Frente a estas tendencias, las respuestas públicas han estado orientadas principalmente a incidir sobre sus consecuencias mediante la contención punitiva y la tolerancia cero, por lo que han resultado inoperantes; mientras las cárceles continúan superpoblándose, y la cuestión de la violencia urbana adquiere cada vez mayor importancia en la percepción de los ciudadanos.

Por otro lado, frente a la previsible ineficacia de la planificación urbana, lo que se ha impuesto ante todo ha sido la auto-organización urbana, donde los inversores inmobiliarios han encontrado una fuente adicional para nuevos negocios.

Frente a esta situación, se puede comprobar que las respuestas políticas han sido principalmente acciones orientadas a aislar en fragmentos urbanos a aquellos a quienes se consideran como parte de las “clases peligrosas” y a proteger a la propiedad privada y a quienes la detentan. Como afirma Pedrazzini (2009:6), “la seguridad no es más que una historia extrema de defensa de la propiedad en un sistema liberal”. Por otra parte, a medida que el imaginario del miedo ha seguido ganando importancia, se ha intensificado la auto-organización, producto de la reacción de los ciudadanos afectados, dando lugar a respuestas en gran parte espontáneas, que han sido favorecidas por la complicidad de los negocios inmobiliarios. Son estas respuestas, las que se materializan en barrios y condominios privados, en el enrejamiento de viviendas o conjuntos de viviendas, en la proliferación de las tecnologías de la vigilancia, en el crecimiento del negocio de la vigilancia privada, etc. Todo esto ha redundado en lo que Mike Davis (1992) caracterizó como la “ciudad carcelaria” y Soja (2008), más apropiadamente, como el “archipiélago carcelario”. Todo esto, ha tenido una decisiva incidencia en una progresiva fragmentación y pérdida de cohesión social urbanas.

c) crecimiento económico, urbanización generalizada, crisis ambiental

El segundo impacto crítico del régimen de acumulación posfordista estriba en la actual crisis ambiental, derivada de la creciente e irreversible destrucción de la biosfera en escala global. Sobre esta crisis, cabe recordar que Lefebvre, todavía un año antes de la publicación del primer informe del Club de Roma, había anticipado que “en la fase crítica, la naturaleza aparece en el primer plano de los problemas. Asociados y en concurrencia, la industrialización y la urbanización, destruyen la naturaleza. El agua, la tierra, el aire, la luz, los ‘elementos’ están amenazados de destrucción. Los plazos se van a cumplir, con fecha precisa”. A lo que todavía agregó la previsión de que “hacia el año 2000 [...] el agua y el aire estarán contaminados a tal punto que la vida sobre la tierra se tornará difícil” (1970: 39). En esta visión de Lefebvre sobre el inevitable deterioro de la biosfera, ya estaba implícita la idea de que un proceso de crecimiento económico ilimitado en un planeta limitado es insostenible.

A la luz de los resultados de múltiples estudios e investigaciones realizadas sobre los alcances y consecuencias previsibles de la crisis ambiental, la anticipación de Lefebvre resulta obvia y aparentemente indiscutible. Sin embargo, resulta evidente que en el nivel político es cada vez mayor la resistencia a actuar sobre las verdaderas causas de esta crisis y que la mayor parte de los gobiernos se limitan a esgrimir un discurso en pro del desarrollo sostenible, concepto inocuo e impreciso, que no pasa de ser un eslogan utilizado con el propósito de dar la impresión de que existe preocupación política al respecto.

En última instancia, esto obedece al hecho de que, frente a gravedad de la actual crisis económica global, en el nivel político predomina el criterio de que no se debe priorizar ninguna medida que pueda obstaculizar el crecimiento económico. Lo que, en esencia, significa no obstaculizar la acumulación privada de capital y la generación de plusvalía. En esta situación, más allá de que se haya generalizado un discurso anodino, elaborado en torno a la consigna del “desarrollo sostenible”, se puede comprobar que hay una ausencia casi total de acciones realmente efectivas para hacer frente a la destrucción de la biosfera. En lo cual también incide la postura dominante en la teoría económica a este respecto, pues como afirma Naredo “cada vez el pensamiento económico ayuda más a convivir con el continuo deterioro ecológico y la polarización social que ocasiona la sociedad industrial que controlarlo, paliarlo o evitarlo” (2006: 36).

En el diagnóstico sobre las raíces de esta crisis, se reconoce que entre los factores que han contribuido en mayor grado a la progresiva destrucción de la biosfera, se destaca el incontrolable avance de una urbanización, que se materializa en un ilimitado crecimiento poblacional y territorial de las aglomeraciones urbanas, tanto en el mundo desarrollado como, en especial, en los países de menor desarrollo relativo. Frente, a esta dinámica, se han multiplicado diversas propuestas sobre la “ciudad durable” o la “ciudad inteligente”, cuyo análisis permite concluir que su dirección y contenido no resulta compatible con la dinámica específica del capitalismo posfordista, así como con las prioridades políticas y económicas de las fuerzas sociales dominantes. Por esto, lógicamente, ninguna de esas propuestas ha dado lugar a políticas concretas para su implementación efectiva.

Las transformaciones urbanas realmente observables han evolucionado, como ya hemos señalado, en otra dirección. Al respecto, el último Global Risks Perception Survey del World Economic Forum (2018) reconoce entre los principales riesgos globales actuales la “creciente urbanización”, e inter-relacionado

con esto, el “fracaso de la planificación urbana”. Esto, por cuanto la realidad observable muestra que tanto la nueva geografía de la urbanización, como la metamorfosis urbana que afecta a sus principales componentes, corresponden a una evolución que va en dirección contraria a lo que se postula en el así denominado “desarrollo sostenible”; y que su continuidad, contribuirá a agudizar la actual crisis ambiental.

A ello sin duda contribuye lo que en el Survey del WEF, se califica como el “fracaso de la planificación urbana”, puesto que la dinámica regida por la lógica mercantil no es compatible con lo que comporta el concepto de planificación. Como ya hemos señalado más arriba, los preceptos que rigen la gobernanza empresarialista excluyen la posibilidad de una intervención pública que se contraponga al “orden general regido por la lógica de la mercancía”. En esta situación, parece lógico prever la continuidad de los impactos críticos del actual régimen de acumulación y de las tendencias que caracterizan a la metamorfosis urbana que se está procesando en el contexto de la globalización financiera.

CONCLUSIONES

Los efectos reseñados hasta aquí son los que consideramos que han tenido mayor impacto en los cambios en la dirección y el contenido de las mutaciones urbanas y son, por tanto, los que han tenido mayor incidencia en la conformación de la nueva geografía de la urbanización. Si bien estos efectos están presentes en escala global, su mayor repercusión ha sido en las áreas urbanas ubicadas en los países donde la financiarización tiene mayor penetración y que, por esta razón, son evaluados como más competitivos y con mayor capacidad para absorber la sobreacumulación de capital en el contexto de la dinámica económica posfordista.

Frente a la persistencia y agudización de los impactos críticos de esta dinámica se ha promovido, bajo diversas denominaciones, un tipo de gobernanza urbana que busca adscribirse a las reglas del juego inherentes a una economía regida por la lógica financiera, a fin de incrementar la acumulación de capital y el crecimiento económico en su específico ámbito geográfico. En la opinión de los promotores de este tipo de gobernanza, algunas de las experiencias de aplicación de este enfoque de gestión urbana pueden considerarse como exitosas (v.gr.: Barcelona, Vancouver, Melbourne, Curitiba, en cierta medida, Seattle, entre otras.).

Sin embargo, cabría preguntarse ¿en qué radica ese supuesto éxito? Básicamente, en que se ha logrado incrementar la atraktividad de esas áreas urbanas

vis-à-vis los capitales “vagabundos”. Lo que se puede comprobar allí donde esto se ha logrado es principalmente que la aplicación de ese tipo de gobernanza llevó a un aumento de la dependencia de la economía urbana emergente frente a esos capitales. El análisis realizado con respecto al caso de Barcelona por Delgado Ruiz (2007), concluye que justamente debido a su alardeado éxito, esta ciudad se ha hecho más dependiente de las exigencias de “[...] un capitalismo financiero internacional que ha descubierto en el territorio una fuente de enriquecimiento y que aspira a convertir la capital catalana en un artículo de consumo con una sociedad humana dentro” (p. 11).

De esta conclusión acerca del riesgo que corren ciertas áreas urbanas de convertirse en “un artículo de consumo con una sociedad humana dentro”, se derivan complejas y preocupantes consecuencias que condicionan su posible evolución futura. La “turistificación” y la “gentrificación”, fenómenos que afectan en forma muy desfavorable la vida cotidiana de las ciudades involucradas, son un ejemplo de ello. En la misma dirección, las operaciones arquitectónicas de “museificación” o de “disneylandización” de partes importantes de los respectivos espacios urbanos, concebidas con el propósito de aumentar la atracción de la “ciudad” respectiva frente a los capitales móviles y a los viajeros internacionales, son ejemplos de los cambios que llevan a la “urbanización” del paisaje urbano, tal como propone Francesc Muñoz (2008). Lo cual parece una consecuencia lógica de un actuar (o “gobernar”) en función de atender, ante todo, a los intereses y las apetencias de dichos capitales “vagabundos”, soslayando los de los residentes nativos, cuya vida cotidiana tiende a perder prioridad.

En esta encrucijada, nos enfrentamos a enormes desafíos, frente a los cuales hasta ahora poco se ha avanzado. Mientras tanto, continúa en forma implacable el recrudecimiento de los principales impactos críticos que afectan a estas áreas urbanas, donde no cesa de aumentar la desigualdad social y la hasta ahora incontrolable destrucción de la biosfera. En lo esencial, tanto el aumento de la desigualdad social y de la destrucción de la biosfera merecerían atención prioritaria dado que su avance está amenazando con poner fin al proceso de producción social de espacio y, con ello, a la propia supervivencia del capitalismo (Chesnais, 2016).

Lo que aparece como más inquietante, es que existen múltiples razones que avalan la convicción de que la generación o profundización de estos problemas está indisolublemente asociada a la porfiada profundización de la configuración financiarizada, bajo el imperio de lo que Marazzi (2014) denomina

como “el gobierno de las finanzas”. Lo cual estaría validando, como conclusión final, la afirmación de que mientras continúe siendo fortalecido y revitalizado el orden general regido por esta lógica, en sus diversas modalidades, no parece posible esperar los cambios que hoy se dicen imprescindibles para encontrar una salida satisfactoria a esta encrucijada.

BIBLIOGRAFÍA

- Altvater, Elmar (2011). *El fin del capitalismo tal y como lo conocemos*. Barcelona, Ediciones El Viejo Topo.
- Andreff, Wladimir (1996). *Les multinationales globales*. París, La Decouverte.
- Antunes, Ricardo (1995). *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*. Sao Paulo, Cortez Editora.
- Arrighi, Giovanni (1999). *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid, Ediciones Akal.
- Bauman, Zygmunt (1998). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona, Editorial Gedisa.
- Braudel, Fernand (1985). *La dinámica del capitalismo*, Madrid, Alianza Editorial.
- Brenner, Neil (ed.) (2014) *Implosions/explosions. Towards a study of planetary urbanization*. Berlin, Jovis Verlag GmbH.
- (2013). Tesis sobre la urbanización planetaria. *Nueva Sociedad*, n. 243, enero-febrero, p. 38-65.
- y Christian Schmid (2013). Towards a new epistemology of the urban? *City*, v. 19, n. 2-3, p. 151-182.
- Carrión, Fernando (2008). Violencia urbana: un asunto de ciudad. *EURE*, Santiago, v. 34, n. 103, septiembre, pp. 111-130.
- Carroué, Laurent (2002). *Géographie de la mondialisation*. París, Armand Colin.
- Carvalho, Inaiá M. y Gilberto Corso Pereira (2013), A cidade como negócio. *EURE*, Santiago, v. 39, n. 118, septiembre, pp. 5-26.
- Castel, Robert (2007). *La discrimination négative. Citoyens ou indigènes?* París, Seuil.
- (2004). *La inseguridad social. ¿Qué es estar protegido?* Buenos Aires, Ediciones Manantial.
- Chavagneux, Christian y Ronen Palan (2006). *Les paradix fiscaux*. París, La Decouverte.
- Chesnais, François (2016). El curso actual del capitalismo y las perspectivas para la sociedad humana civilizada. *Revista Herramienta*, n. 18, Buenos Aires
- Chesnais, François (2003), La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance, interrogantes. *Revista de Economía Crítica*, n. 1, abril, pp. 37-72.

- Chesnais, François (2010). *Crise de suraccumulation mondiale ouvrant une crise de civilisation*. <http://www.preavis.org/breche-numerique/article1928.html>
- Corominas, Jordi (2014). "Thomas Piketty, el capitalismo patrimonial del siglo XXI". *Revista Periferia*, n. 1/2014, Barcelona.
- Credit Suisse (2018). *Global Wealth Report 2018*.
- Damon, Julien (2017). *Un monde de bidonvilles. Migrations et urbanisme informel*. París, Editions du Seuil.
- Davis, Mike (2006). *Planet of Slums*. Nueva York, Verso.
- (1992). *City of Quartz. Excavating the Future of Los Angeles*. Nueva York, Vintage Books
- (1998). *Ecology of Fear: Los Angeles and the Imagination of Disaster*. Metropolitan Books
- Delgado Ruiz, Manuel (2007). *La ciudad mentirosa. Fraude y miseria del modelo Barcelona*. Madrid, Los Libros de la Catarata.
- De Mattos, Carlos (2017). Financiarización, valorización inmobiliaria del capital y mercantilización de la metamorfosis urbana. *Revista Sociologías*, Porto Alegre, a. 18, n. 42, mayo-agosto, pp. 24-52.
- (2010). "Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina. De la ciudad a lo urbano generalizado". *Revista de Geografía Norte Grande*, Santiago, n. 47, pp. 81-104.
- Duvoux, Nicolás (2017). *Les inégalités sociales*. París, Presses Universitaires de France.
- Kelly, Kevin (1998). *New Rules for the New Economy*. Penguin Books,
- Fumagalli, Andrea (2010). *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de acumulación*. Madrid, Traficantes de Sueños.
- Harvey, David (2013). *Ciudades rebeldes. Del derecho a la ciudad a la revolución urbana*. Madrid, Ediciones Akal.
- (1989). "From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism". *Geographiska Annaler. Series B. Human Geography*, v. 71, n. 1. pp. 3-17.
- Haskel, Jonathan; Stian Westlake (2017). *Capitalism without Capital. The Rise of the Intangible Economy*. Princeton University Press.
- Indovina, Francesco (2009). Ciudad difusa y archipiélago metropolitano. *Cidades-Comunidades e Territorios*, Lisboa, n. 18, junio, pp. 13-28
- Lefebvre, Henri (1968). *Le droit à la ville*. París, Anthropos.
- (1970). *La révolution urbaine*. París, Éditions Gallimard.
- (1972). *Espace et politique. Le droit à la ville II*. París, Éditions Anthropos.
- Lefebvre, Henri (1974 [2000]). *La production de l'espace*. París, Anthropos, 4ª Edición.

- Lohoff, Ernst; Norbert Trenkle (2014). *La grande dévalorisation*. Ile de France, Post-Editions.
- Lopez Morales, Ernesto (2015). "Gentrification in the Global South". *City*, v. 19, n. 1, pp. 564-573.
- Marazzi, Christian (2009). La violencia del capitalismo financiero. En Andrea et al. *La gran crisis de la economía mundial*. Madrid, Traficantes de Sueños.
- Fumagalli, (2013). *Capital y lenguaje. Hacia el gobierno de las finanzas*. Buenos Aires, Tinta Limón Ediciones.
- Michalet, Charles-Albert (2007). *Mondialisation, la grande rupture*. París, La Decouverte.
- (2004), *Qu'est-ce que la mondialisation? Petit traité à l'usage de ceux et celles qui ne savent pas s'il faut être pour ou contre*. Paris, La Decouverte.
- Morin, François (2015). *L'hydre mondiale. L'oligopole bancaire*. Quebec, Lux Editeur.
- Moura, Rosa (2012). "A dimensao urbano-regional na metropolizacao contemporânea". *EURE*, Santiago, n. 115, pp. 5-31.
- Muñoz, Francesc (2008). *Urbanización. Paisajes comunes, lugares globales*. Barcelona, Editorial Gustavo Gili.
- Myrdal, Gunnar (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Londres, Gerald Duckworth & Co.
- Naredo, José Manuel (2006), *Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas*. Madrid, Siglo XXI de España Editores.
- Navarro, Vincent (2014). El porqué de las desigualdades: una crítica del libro Thomas Piketty 'Capital in the twenty-first century'. <http://www.vnavarro.org/?p=10830>
- Nun, José (2001). *Marginalidad y exclusión social*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- OECD/CEPAL/CAF (2017) OCDE/CEPAL/CAF (2016), *Perspectivas económicas de América Latina 2017: juventud, competencias y emprendimiento*, OECD Publishing, París. <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2017-es>
- Pedrazzini, Yves (2009). Violences urbaines, violence de l'urbanisation et urbanisme de la peur: dialectique destructive de l'environnement construit. París, Société Française des Architectes. https://moodle.epfl.ch/pluginfile.php/1544233/mod_resource/content/1/Urbanisme%20de%20la%20peur.pdf
- (2005). *La violence des villes*. París, Enjeux Planète.
- Piketty, Thomas (2013). *Le capital au XXIe siècle*. París. Seuil.
- Rifkin, Jeremy (1996). *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Barcelona, Paidós.
- Sassen, Saskia (1994). *Cities in a World Economy*. Londres, Pine Forge Press/Sage Publications.

- Schwab, Klaus (2016). *La cuarta revolución industrial*. Barcelona, Penguin Random House Grupo Editorial.
- Soja, Edward W. (2008). *Postmetrópolis. Estudios críticos sobre las ciudades y las regiones*. Madrid, Traficantes de Sueños.
- Taylor, Peter J. (2004) *World City Network. A Global Urban Analysis*. Nueva York, Routledge.
- Theurillat, Thierry y Olivier Crevoisier (2011). *Une approche territoriale de la financiarisation et des enjeux de la reconfiguration du système financier*. http://www.sciencespo.fr/coesionet/sites/default/files/financeTerritoire_Crevoisier%20def.pdf
- UN-HABITAT (2003). *The Challenge of Slums*. Londres, Earthscan Publications.
- Wallerstein, Immanuel (1975). "The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis". *Comparative Studies in Society and History*, v. 16, n. 4. sept., pp. 387-415.
- Wacquant, Loïc (2001). *Parias urbanos. Marginalidad en la ciudad a comienzos del milenio*. Buenos Aires, Ediciones Manantial.
- Wolf, Martin (2017). Los desafíos de una economía incorpórea. *Diario Financiero*, Santiago, 29 de noviembre.
- World Economic Forum. (2012) *The Financial Development Report 2012* <http://www.weforum.org/reports/financial-development-report-2012>.
- (2018). *The Global Risks Report 2018*. <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2018>.



2. Circuitos globales de la financiarización del sector inmobiliario y procesos emergentes en la producción del espacio urbano*

José Gasca Zamora**

INTRODUCCIÓN

La edificación inmobiliaria desempeña un papel central en el devenir de numerosas ciudades toda vez que moviliza recursos financieros y capacidades productivas para realizar operaciones urbanísticas en una escala nunca antes vista. Ello está relacionado con las tendencias globales de urbanización que generan demandas ascendentes y diferenciadas de vivienda, así como la expansión de edificios, equipamientos e infraestructuras necesarias para el soporte de la economía urbana, especialmente de aquellas ciudades que participan como lugares dinámicos de los circuitos económicos en escala nacional, continental o mundial.

Uno de los rasgos que distingue el sector inmobiliario en el mundo contemporáneo es la manera en que absorbe recursos para llevar a cabo grandes intervenciones urbanísticas. A diferencia de etapas anteriores, donde la actividad inmobiliaria se respaldaba con el ahorro público y los sistemas convencionales de crédito privado, actualmente es un segmento que ha establecido una estrecha relación con el sector financiero, quien le provee múltiples y cuantiosas fuentes de recursos monetarios para su funcionamiento. La irrupción de una compleja simbiosis entre capital financiero e inmobiliario se expresa en

____ * El autor agradece el apoyo de Enrique de Jesús Castro Martínez, Diana García Aguilar y Francisco Javier Luna Moreno en la preparación del material estadístico y gráfico.

____ ** Investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Correo electrónico: jgasca@unam.mx y jgascaz@gmail.com

formas inéditas de inversión, producción, diseño, comercialización y consumo de bienes inmuebles.

Otro elemento que distingue al sector inmobiliario es la intensidad que imprime a los procesos de edificabilidad bajo modelos residenciales extensivos y procesos de hiperdensificación, ambas modalidades tienen implicaciones en la metamorfosis urbana, toda vez que promueven cambios en los paisajes de la ciudad, redefine patrones de urbanización y altera las condiciones de habitabilidad; respecto a los circuitos de la economía urbana, la dinámica inmobiliaria incide en la sucesión de funciones, especialmente desde la emergencia de nuevos usos productivos de inmuebles orientados a los servicios, al tiempo que promueve conceptos híbridos, considerando una tendencia ascendente de edificación de inmuebles y complejos de uso mixto, fenómeno que implica superposiciones entre usos residenciales, servicios especializados, comercio y ocio-entretenimiento.

El objetivo de este capítulo es analizar los elementos que determinan la preeminencia actual de sector financiero en la transformación espacial urbana desde su instrumentación en los negocios inmobiliarios. Para dicho propósito se redimensiona el papel de la financiarización en el mundo actual; se explican los factores que promueven el despliegue de capital financiero y su incorporación en los negocios inmobiliarios; se evalúa la dimensión de inversiones inmobiliarias y los principales circuitos globales, vistos desde los ámbitos nacionales y principales ciudades donde opera; se analiza la dinámica urbana que se genera desde segmentos inmobiliarios representativos y, finalmente, se aborda la diversificación de agentes e instrumentos desde la financiarización inmobiliaria.

EL ASCENSO DE LAS FINANZAS EN EL MUNDO ACTUAL

Durante el régimen fordista-keynesiano las formas de financiarización basadas en el ahorro y el sistema de crédito bancario estuvieron orientadas principalmente a la realización de la producción y el consumo, sin embargo, la financiarización tomó un giro desde finales de los años ochenta y principios de los noventa a partir de una oleada de innovaciones en los medios de financiamiento y la participación de otros actores.

Entre los cambios más importantes de dicho proceso, se encuentran la expansión de los mercados de divisas y el sistema de crédito internacional que favorecieron negocios altamente lucrativos a partir del creciente endeudamiento de países periféricos. Sin embargo, la llamada revolución financiera tuvo

lugar tras la aparición de instrumentos como la incorporación de los fondos de pensiones como fuente de financiamiento público y privado, así como la creciente participación de grandes corporativos de inversión, a ello se sumó la integración y liberalización del sistema bancario (López y Rodríguez, 2010: 57).

Ante el declive de los esquemas tradicionales de financiamiento, ascendió un sector financiero más complejo, con nuevos actores y medios que vinieron a personificar una nueva fuerza capaz de reconfigurar el conjunto de relaciones económicas. El poder invasivo de las finanzas adquirió su fuerza principal de los mecanismos dirigidos a respaldar los activos, el trabajo y el consumo, por ello, la financiarización es un hecho consustancial a la producción de bienes y servicios en su totalidad. Como lo señala Marazzi (2009: 30), las fuentes que alimentan la financiarización contemporánea se multiplicaron a partir de la repatriación de dividendos captados por inversiones foráneas, flujos de interés provenientes de países endeudados, rentas procedentes de la venta de materias primas y energéticos, ahorros acumulados de individuos y familias acaudaladas que fueron progresivamente colocados en fondos de inversión y acciones de empresas inmobiliarias y certificados que participan en los mercados bursátiles.

La financiarización bajo su forma y dimensión actual apunta a un proceso por el que bienes y servicios, materiales o inmateriales, pasan a ser transformados y gestionados en forma de útiles financieros. Una característica de estos instrumentos es que pueden operar con un grado de complejidad y de abstracción superior al de los intercambios monetarios convencionales en los que el contravalor es una mercancía o servicio (López y Rodríguez, 2010: 80-81).

El mundo de las altas finanzas se integra por instrumentos susceptibles de ser intercambiados, vendidos o comprados, en el presente o futuro, por medio de contratos privados o en mercados establecidos para este propósito. En éste se incluyen principalmente activos y derivados. Los **activos financieros** son instrumentos comercializables bajo la forma de títulos que otorgan a su comprador el derecho a recibir ingresos futuros por parte del vendedor; éstos permiten que las corporaciones o los gobiernos que lo emiten puedan financiarse por medio de la generación de deuda, mientras que los inversionistas que los adquieren buscan rendimientos a través de su adquisición. De acuerdo a su liquidez, hay activos como el dinero en circulación, los depósitos bancarios, los pagarés emitidos por empresas privadas, los bonos y títulos de deuda pública y privada, así como las acciones de renta variable emitidos por empresas privadas.

Por su parte, los **derivados financieros** son instrumentos cuyo valor se basa en el precio de un activo. El activo del que depende se denomina activo subyacente y puede ser un bono, una acción o un producto. Hay derivados sobre productos agrícolas y ganaderos, metales, productos químicos y materias primas, divisas, acciones, índices bursátiles, tasas de interés, entre otros. Los derivados permiten a las personas y empresas anticipar y manejar los riesgos que pueden ocurrir en el futuro en los mercados mediante contratos de cobertura a precios convenidos con anticipación, sin embargo, su manejo también pueden implicar prácticas especulativas en la medida que permiten obtener beneficio por las diferencias previstas en las cotizaciones.

El crecimiento extraordinario del volumen de los activos y derivados en las últimas tres décadas da cuenta de la capacidad desplegada por las finanzas en escala global. Como se observa en la figura 1 el valor de los activos y derivados financieros en 1980 era similar al PIB global, sin embargo para el año 2014 se estimó que el valor de los activos equivalía a cuatro veces el PIB de todo el mundo, mientras en el caso de los derivados financieros fue de nueve veces.

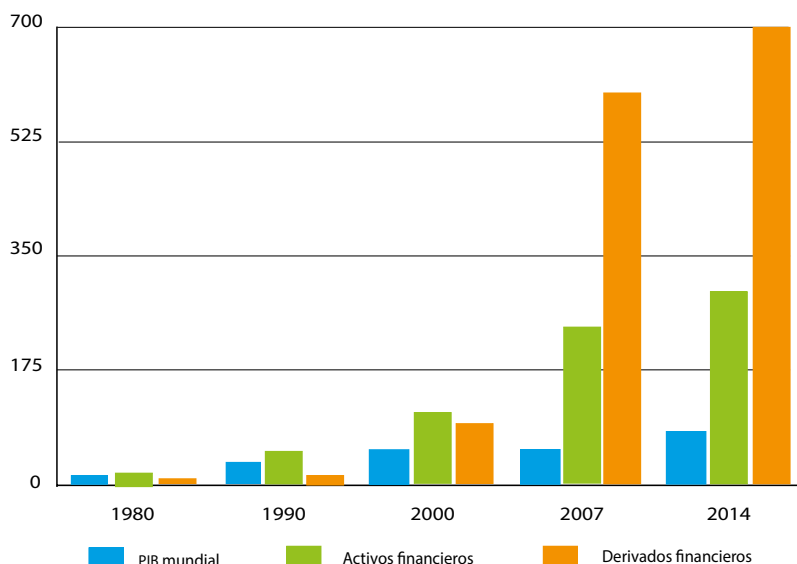
Giovanni Arrighi (1999), en su obra *El largo siglo xx*, ha propuesto una tesis que ofrece algunas claves para explicar el ascenso experimentado por el capital financiero desde lo que denomina “ciclos sistémicos de acumulación”. Al estudiar un periodo largo en la historia del capitalismo, desde el siglo xv hasta el xx, identifica distintas fases de producción material alternadas con periodos de expansión financiera. En las etapas de expansión material el capital-dinero pone en movimiento una creciente producción de mercancías, incluidos la fuerza de trabajo y los recursos naturales, ciclo dinero-mercancía-dinero (D-M-D'), mientras que en la fase de expansión financiera, una creciente masa de capital-dinero se libera de su forma de mercancía y la fuerza de acumulación se desplaza a procedimientos financieros, ciclo dinero-dinero (D-D').

La alternancia entre producción material y expansión financiera se debe a que el aumento de capital se basa en una senda de crecimiento relativamente estable en el sector productivo durante un periodo hasta que en algún momento alcanza sus límites. En ese proceso, se generan una gran masa de recursos monetarios, configurando una condición de sobreacumulación de liquidez que impulsa al capital-dinero en la búsqueda de salidas hacia nuevas áreas y negocios a fin de evitar su devaluación o destrucción.

La creciente participación de las inversiones para respaldar sectores y activos productivos le permiten a las finanzas comandar el patrón de acumulación si

Figura 1

Proporción de activos y derivados financieros con respecto al producto interno bruto mundial, 1980-2014 (miles de millones de dólares)



Fuente: Prado (2016).

se considera que la obtención de beneficios se logra mayormente por las operaciones monetarias, más que por la producción de mercancías *per se*. Los negocios financieros, como lo señala López (2006), cumplen el papel de reducir el tiempo de inmovilización del dinero, es decir, éste se traslada de quienes lo acumulan y ahorran sin capacidad de realizar inversión productiva, a favor de aquellos que sí las pueden realizar; con este escenario cobran auge las firmas que han acumulado acervos importantes de recursos así como agentes institucionales que se dedican a gestionarlos, tales como grandes bancos y corporativos inversionistas, empresas que manejan fondos de pensión y firmas aseguradoras, así como *brokers*, intermediarios y especuladores, quienes tienen en común movilizar recursos monetarios en segmentos, negocios y mercados para capturar ganancias.

El geógrafo David Harvey postuló una tesis que permite comprender el proceso de diversificación y reescalamiento geográfico del capital productivo, pero sobre todo el financiero, considerando el dinamismo que han cobrado determinados segmentos como medios de fijación y valorización espacial. Su propuesta se centra en las denominadas “soluciones espaciales del capital” (*spatial fix*). A partir de la idea del reajuste espacial del régimen de acumulación, plantea que las empresas, principalmente de países centrales, tras experimen-

tar una creciente caída de la tasa de ganancia en sectores tradicionales, afrontan límites y obstáculos que les impide expandir sus inversiones, lo que significa un problema para colocar excedentes, sean mercancías, capacidad productiva o capital-dinero (Harvey, 2004:80). Para evitar la devaluación y destrucción del exceso de capital, se pone en operación una estrategia espacial de redistribución de excedentes en nuevos destinos alrededor del mundo, lo que proporciona una solución espacial en tanto se convierte en un medio para evadir la crisis de sobreacumulación.

Esta perspectiva de reajuste espacial explica por qué el capital tiende a desplegarse en nuevos destinos, rompiendo las fronteras locales, regionales o nacionales a las que estaba constreñido para operar sobre escalas y lugares que le permitan superar diversos límites que obstaculizan su circulación. Surgen así nuevas “geografías a la medida del capital”, donde sus capacidades financieras y productivas tenderán a desdoblarse sobre territorios que ofrecen oportunidades a partir del acceso a sectores, recursos y mercados como medios de fijación, absorción y reproducción de capital.

Lo anterior significa la apertura de ventanas de oportunidad para una gran diversidad de inversionistas; a una parte de ellos le resultan atractivos los negocios basados en la adquisición de la tierra para emprender actividades como agronegocios, o bien adquirir concesiones para el usufructo del territorio en inversiones extractivas, como la producción de minerales y energéticos; incluso se podrían incluir en este renglón los servicios turísticos si se consideran que su plataforma de funcionamiento depende en lo fundamental del sustrato físico y el valor simbólico del territorio.

Una cualidad que distingue a algunos de estos segmentos es que generan ganancias extraordinarias por sus condiciones *sui generis* de dotación de recursos, especialmente como fuentes de extracción de materias primas o proveedores de energía en gran escala; otra es que permiten generar productos de alto valor y demanda en los mercados de *commodities*. Sin embargo, algunos reciben beneficios por los atributos únicos del territorio, como en el caso de los lugares que albergan recursos patrimoniales materiales o inmateriales; en otros sus ventajas de localización espacial resultan clave pues permite reducir costos de transacción; o bien resultan fundamentales para el soporte de circulación e integración de mercados, como en el caso de la infraestructura de transporte, por ejemplo: carreteras, puertos y aeropuertos. Los rendimientos obtenidos en estos segmentos configuran lo que denominamos **negocios territoriales** y ocurre,

generalmente, por la captura de rentas que invariablemente están asociados en su mayor parte a los atributos de los lugares en que se encuentran.

A diferencia de otros sectores convencionales, donde la producción de bienes y su realización en los mercados tienen un alto nivel de rotación, el funcionamiento de estos renglones requieren enormes cantidades de inversión que contribuyen a la fijación de capital, situación que resulta clave porque permite ralentizar el proceso de acumulación de capital, es decir, los excedentes se invierten en proyectos a largo plazo anclados en el territorio y pueden pasar varios años antes de devolver el valor a la circulación mediante la actividad productiva que promueven (Harvey, 2003: 80), este es justo el proceso que opera como estrategia de manejo de los ritmos de absorción, producción y reproducción del capital que se extienden en horizontes temporales más amplios bajo la lógica de eludir situaciones de sobreacumulación.

FINANCIARIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INMOBILIARIA

La producción de vivienda, equipamientos sociales, infraestructuras e inmuebles productivos que se denomina “entorno construido”, tienen un ciclo de producción y consumo de larga duración. Estos bienes son una pieza clave dentro de los circuitos de financiarización que siguen una tendencia similar a los “negocios territoriales”, anteriormente señalados desde la lógica de fijar capital en el territorio y programar ritmos de valorización a largo plazo. Las ciudades se erigen como lugares privilegiados para realizar operaciones de esta naturaleza por la vía del mercado inmobiliario ya que son el medio principal para captar excedentes al capitalizar la producción de vivienda e incentivar su consumo; al mismo tiempo, dado que la reproducción social y económica de la ciudad requiere edificaciones e infraestructuras de soporte para la producción, la circulación y el consumo de bienes y servicios, el mercado inmobiliario tiende a diversificarse, en este caso representa un soporte esencial dado que las firmas requieren acceder a reservas de suelo, construir inmuebles o arrendar equipamientos para su operación.

El sector inmobiliario adquirió progresivamente capacidades extraordinarias dentro de las relaciones económicas y se convirtió en uno de los medios más importantes para organizar negocios financieros. Henri Lefebvre había señalado desde finales de la década de los sesenta y principios de los setenta, cómo el sector inmobiliario estaba dejando de tener un carácter accesorio en el capitalismo para posicionarse como un auténtico motor de la economía. Consi-

deró que cuando hay crisis, el capital procedente del sector industrial fluye al inmobiliario. De esta manera el capital se fija en lo inmobiliario (se inmoviliza). Mientras que el sector inmobiliario no cesa de crecer, la producción industrial, de bienes “mobiliarios”, detiene su crecimiento ya que la mayoría de los capitales se invierte en el segundo sector. Incluso puede ocurrir que la especulación de los bienes raíces se convierta en la fuente principal, lugar casi exclusivo de la “formación de capital”, es decir, de la realización de la plusvalía. Mientras que baja el grado de plusvalía global formada y realizada en la industria, crece el grado de plusvalía formada y realizada en la especulación y la generada por la construcción inmobiliaria. El segundo circuito reemplaza al primero, por lo que el renglón inmobiliario considerado en un momento accesorio pasaría a ser esencial para el sistema capitalista (Lefebvre, citado por Baringo, 2013).

A diferencia del primer circuito convencional, es decir, el circuito ampliado de la generación de plusvalor por el trabajo, el **segundo circuito de acumulación** genera un flujo de recursos a partir de las rentas generadas más allá del proceso de producción de inmuebles; esto significa que después de completar su producción como mercancía (primer circuito de acumulación), su forma de comercialización y consumo seguirán generando rendimientos a lo largo de su vida útil, en otras palabras, la forma diferida en que se consumen dichos bienes permitirá capturar ingresos periódicos, denominados “plusvalías inmobiliarias”, mediante el alquiler, la venta o reventa de propiedades y son una consecuencia de distintas formas de revaloración de estos bienes.

La dimensión actual de la producción de bienes inmuebles requiere poner en movimiento grandes volúmenes de recursos financieros, no basta con acceder a formas de ahorro convencionales ni contar con una portentosa industria de la construcción, el sector inmobiliario requiere sumar todas las fuentes posibles para hacer funcionar un negocio que, al emprender grandes proyectos y desplegar operaciones bajo economías de escala, demanda recursos en proporciones superiores a las requeridas por otros sectores, tanto para generar la energía que impulsa la maquinaria propiamente de la industria de la construcción, como para sostener el consumo diferido del espacio construido, considerando que el acceso a los bienes inmobiliarios depende fundamentalmente del crédito y que la amortización de las inversiones y las ganancias en este sector se recuperaran en plazos relativamente más largos; por estas razones el capital financiero e inmobiliario tienden a establecer una articulación indisociable, en otras palabras simbiótica.

El entramado entre capital financiero e inmobiliario provoca formas de

valorización complejas y heterogéneas, por ello Huato (2008) considera que el capital inmobiliario presenta una constante trasmutación: bajo su forma de capital productivo corresponde a la mercancía producida materialmente por la industria de la construcción; puede ser capital rentista bajo la forma de propiedad del inmueble o del suelo; o bien, puede ser capital financiero o bursátil en la medida que las inversiones se destinen a fondos de inversión y créditos para la construcción de obra pública o privada, la adquisición de bienes inmuebles (hipotecas) o el mercado accionario mediante la compra-venta de títulos que se dirigen a fondear la esfera de la construcción o las transacciones del mercado de activos inmobiliarios y derivados financieros.

Otro aspecto a considerar es que el suelo, como recurso de soporte principal de la edificación inmobiliaria, tiene cualidades peculiares al ser un bien escaso, no reproducible, inamovible y monopolizable, pero reutilizable a lo largo del tiempo, estos atributos y su incorporación al proceso de circulación de la esfera productiva y financiera, hacen que el capital inmobiliario adquiera distintas formas y siga cursos variados de valorización y realización, que marcan una diferencia notable respecto a los circuitos que recorren los bienes convencionales.

La apuesta al mercado de propiedades en contextos urbanos resulta atractiva para una variedad de agentes inversionistas, empresas desarrolladoras, promotores, firmas que gestionan fondos de ahorro e inversión, así como toda clase de intermediarios y especuladores, porque garantiza ganancias extraordinarias en alguna parte de la cadena de valor: en la industria de la construcción, en el mercado de hipotecas, en las operaciones bursátiles y en las transacciones de venta y alquiler de propiedades, por tanto, en diferentes fases y momentos, ocurre una captura continua de “plusvalías”. Sea porque las inversiones generan rendimientos o porque los bienes inmuebles incrementan su valor permanentemente, resulta una actividad que inspira cierta confianza y seguridad a los agentes participantes, aun bajo comportamientos especulativos que constantemente distorsionan los precios de los bienes raíces, aspecto que configura uno de los mercados más “imperfectos”.

CRISIS FINANCIERA-INMOBILIARIA Y CICLOS DE VALORIZACIÓN DEL MEDIO EDIFICADO

Si bien la financiarización inmobiliaria se ha vuelto una de las principales fuerzas motrices de la producción de la ciudad contemporánea, también represen-

ta un segmento altamente vulnerable pues su lógica de funcionamiento tarde o temprano registra desajustes, está sujeta a comportamientos erráticos de los mercados —imperfectos— e incluso puede ser presa de manejos anómalos por la presencia de especuladores y estafadores, estos factores son potencialmente peligrosos porque precipitan la aparición de crisis localizadas o de carácter sistémico.

Una explicación para entender los desequilibrios experimentados en el mundo de las finanzas la apunta Mateo (2015), quien considera que los desajustes son el resultado de una tensión permanente entre este sector y el capital productivo, específicamente si en el proceso de acumulación sostenido por las finanzas sus actores obtienen mayores ventajas en términos de participación de los excedentes. Esta situación coloca a los agentes financieros en una posición hegemónica que les permite mantener un amplio control de segmentos productivos, a la vez que el poder de los dueños del dinero les permite orientar políticas públicas a su favor. Dichas situaciones afectan eventualmente las condiciones de empresas, gobiernos y trabajadores porque nadie evita la necesidad de recurrir cada vez más de los recursos que provee el sector financiero. La dependencia hacia las finanzas configura un frágil equilibrio que tarde o temprano termina minando las condiciones de productores, consumidores y actores gubernamentales.

En la medida que una buena parte de la población depende del crédito para acceder a la vivienda y el sector de la construcción requiere cuantiosos flujos de recursos para la edificación, se establece una compleja dependencia respecto al sector financiero. Al mismo tiempo, dado que los activos inmobiliarios participan en los mercados financieros, especialmente bajo esquemas de fondos de inversión, hipotecas sobre vivienda u otro tipo de propiedades que subyacen como activos en las transacciones de títulos y operaciones de derivados financieros, el sector inmobiliario se encuentra inmerso en condiciones que socavan continuamente su estabilidad.

Un aumento desmedido del precio que afecte la relación oferta-demanda de los bienes inmuebles dentro de un mercado altamente especulativo puede devenir en desajustes de las empresas financieras, inmobiliarias y constructoras. Bajo un contexto de oferta excesiva del crédito hipotecario hacia usuarios con solvencia limitada, combinado con precios sobredimensionados y crecimiento incontrolado de las tasas de interés, emergen las denominadas “burbujas inmobiliarias”, que tarde o temprano generan desajustes financieros; un escenario adicional es que un mercado de derivados financieros, respaldados con productos inmobiliarios devaluados, que carecen del soporte real de los activos

subyacentes, operaciones simuladas mediante “empresas fachada” o agentes institucionales que manipulan los mercados financieros a su favor, también pueden llevar tarde o temprano a la ruina de inversionistas y la quiebra de corporaciones financieras y bancarias.

El crecimiento de consumidores de bienes inmuebles bajo condiciones por encima de su capacidad de pago, fincó el escenario para el eventual colapso de las empresas financieras que participaban en el mercado inmobiliario en EU entre finales de 2007 y el otoño del 2008, situación atribuida en primera instancia a los famosos segmentos *NINJAS* (*No Income, No Job, No Assets*), es decir, personas con baja solvencia (sin ingreso, sin trabajo, sin activos). Este fenómeno se desarrolló a raíz de que una gran cantidad de liquidez proveniente de fondos e inversiones que fluyeron a ese país facilitó la oferta de un número creciente de créditos hipotecarios sin el respaldo adecuado. Los préstamos eventualmente se empaquetaron como derivados y se vendieron a intermediarios financieros no sólo de EU sino también de Europa y Asia. Cuando los precios de los bienes inmobiliarios disminuyeron, los créditos hipotecarios cesaron de pagarse regularmente y de manera eventual se dieron a conocer los derivados respaldados con “activos tóxicos”, la burbuja financiera explotó y arrastró no sólo los precios de los bienes raíces, sino también a otros instrumentos del sistema financiero debido a la vinculación que hay de los activos financieros entre sí y con los balances de los bancos e instituciones financieras (Zurita, Martínez y Rodríguez, 2009).

En principio el impacto de la crisis se situó en las grandes firmas que manejan fondos de inversión e instituciones del sistema bancario debido a su creciente descapitalización y colapso del valor de sus acciones, pero eventualmente los efectos se resintieron en las desarrolladoras inmobiliarias, así como a otros segmentos de la economía real asociados al sector, entre ellas la industria del cemento, el acero, el vidrio, la madera y otras proveedoras de materiales e insumos de la construcción, además de empresas prestadoras de servicios de arquitectura, diseño, promoción, mantenimiento, entre otras.

La explosión de la burbuja financiera provocada por las hipotecas *supprime* (de alto riesgo) en EU derivó en la destrucción de activos inmobiliarios y la eventual quiebra o rescate gubernamental de importantes firmas inversionistas, bancos e instituciones financieras, un efecto “dominó” que iniciaría a principios de 2007 llegando a su punto más álgido en septiembre de 2008 y prolongándose hasta el primer semestre de 2012. Entre las instituciones afectadas se incluyen las dedicadas al crédito hipotecario y firmas constructoras, mientras que gran-

des empresas inversionistas, hipotecarias, aseguradoras y bancarias, estadounidenses como Merrill Lynch, Fanny Mae y la aseguradora American International Grupo (AIG), fueron rescatadas por el gobierno de EU, tan sólo la cantidad de estas tres operaciones sumaría 426 000 millones de dólares (cuadro 1).

Otras grandes empresas estadounidenses fueron adquiridas por instituciones privadas como Lehman Brothers, una de las más grandes y emblemáticas empresas de inversión estadounidense que se precipitó a la quiebra en septiembre de 2008, fue adquirida posteriormente por Barclays y la empresa japonesa Noruma Holdings. Por su parte, las firmas europeas también fueron motivo de rescates gubernamentales o adquiridas por grupos financieros y otros bancos que resistieron a la crisis. A una década del colapso financiero, las quiebras, rescates y adquisiciones configuraron un esquema de ganadores y perdedores que llevó a un reacomodo del sector corporativo de firmas inversionistas y grandes bancos en escala global, mientras los gobiernos de los países más afectados implementaron mayores regulaciones para tratar de que no se repitieran eventos similares en el futuro.

Aunque fue bien conocido que las secuelas de la crisis financiera-inmobiliaria alcanzó dimensiones incalculables, producto de las afectaciones en los patrimonios de miles de familias que contrataron hipotecas en el mercado de la vivienda. El epicentro del “tsunami” financiero-económico que inició en Estados Unidos se propagó de manera diferenciada a diversos países, si bien sus afectaciones alcanzaron su mayor dimensión dentro de EU y naciones europeas como Gran Bretaña, España, Portugal, Irlanda, Grecia, Dinamarca e Islandia.

La crisis de origen financiero-inmobiliario se transformó eventualmente en una crisis de la economía real en EU y otros países. Como señalan Zurita, Martínez y Rodríguez (*ibidem*), este hecho ocurrió porque el sistema bancario suspendió de manera súbita los flujos de crédito, por lo que toda la actividad económica que depende del préstamos para operar presentó interrupciones, como fue el caso de la industria automotriz, de ahí que en diversos países la transmisión de impactos de la crisis ocurrió básicamente a través de la contracción de éste y otros sectores exportadores como fue el caso de México, Alemania y de otras partes del mundo.

Otro tipo de desajuste del mercado inmobiliario suele presentarse bajo situaciones de alta capacidad instalada ociosa de inmuebles, es decir, ofertas de viviendas que no pueden ser colocadas en el mercado, o por lo menos no en la cantidad y los tiempos que requieren las firmas constructoras o inversionistas que las respaldan para garantizar retornos a los inversionistas o apalancar sus operaciones,

Cuadro 1

Principales instituciones afectadas por la crisis 2007-2009
(en orden cronológico)

<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Tipo de producto o servicio</i>	<i>Operación o agente comprador</i>	<i>Valor de la empresa (dólar, euros o libras)</i>	<i>Fecha del evento</i>
Ownit Mortgage Solutions Inc.	EU	Crédito hipotecario	Quiebra y liquidación	ND	Enero 3 de 2007
American Freedom Mortgage	EU	Crédito hipotecario	Quiebra y liquidación	ND	Enero 29 de 2007
New Century	EU	Crédito hipotecario	Quiebra y liquidación	ND	Abril 2 de 2007
American Home Mortgage	EU	Crédito hipotecario	Quiebra y liquidación	ND	Agosto 6 de 2007
Ameriquest Mortgage	EU	Crédito hipotecario	Quiebra y liquidación	ND	Agosto 31 de 2007
NetBank	EU	Asociación de ahorro y préstamo	ING Direct	\$14 000 000	September 28 de 2007
ABN AMRO		Servicios financieros diversos	Royal Bank of Scotland Fortis Grupo Santander	€ 70 000 000 000	Octubre 9 de 2007
Northern Rock	GB	Banco de hipotecas y comercio	Gobierno del Reino Unido	ND	Febrero 22 de 2008
Bear Stearns, New York City	EU	Banca de inversión	JPMorgan Chase, New York City	\$2 200 000 000	Abril 1 de 2008
Catholic Building Society	GB	Empresa constructora	Chelsea Building Society	£51 000 000	Junio 7 de 2008
Countrywide Financial, Calabasas, California	EU	Crédito hipotecario	Bank of America, Charlotte, North Carolina	\$4 000 000 000	Julio 1 de 2008
Alliance & Leicester	GB	Banco de hipotecas y comercio	Grupo Santander	£1 260 000 000	Julio 14 de 2008
Roskilde Bank	Dinamarca	Banco de comercio	Banco Central de Dinamarca	\$896 800 000 (kr4 500 000 000)	Agosto 26 de 2008
Fannie Mae & Freddie Mac	EU	Crédito hipotecario	Agencia Federal de Financiamiento a la Vivienda (EUA)	\$200 000 000 000	Septiembre 7 de 2008
Derbyshire Building Society	GB	Empresa constructora	Nationwide Building Society	£7 100 000 000	Septiembre 8 de 2008
Cheshire Building Society	GB	Empresa constructora	Nationwide Building Society	£4 900 000 000	Septiembre 8 de 2008
Merrill Lynch	EU	Banca de inversión	Bank of America, Charlotte, North Carolina	\$44 000 000,000	Septiembre 14 de 2008
American International Group (AIG)	EU	Compañía de seguros	Gobierno Federal de EUA	\$182 000 000 000	Septiembre 16 de 2008
Lehman Brothers, New York City	EU	Banca de inversión	Barclays	\$1 300 000 000	Septiembre 17 de 2008
HBOS	GB	Servicios financieros diversos	Lloyds TSB	\$21 850 000 000	Septiembre 18 de 2008

Continuación cuadro 1

<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Tipo de producto o servicio</i>	<i>Operación o agente comprador</i>	<i>Valor de la empresa (dólar, euros o libras)</i>	<i>Fecha del evento</i>
Washington Mutual, Seattle, Washington	EU	Asociación de ahorro y préstamo	JP Morgan Chase, New York City	\$1 900 000 000	Septiembre 26 de 2008
Lehman Brothers	EU	Banca de inversión	Nomura Holdings	\$2	Septiembre 26 de 2008
Bradford & Bingley D	GB	Servicios financieros diversos	Gobierno Federal del Reino Unido (Activos hipotecarios) Grupo Santander (pasivos sobre ahorros)	£612 000 000	Septiembre 28 de 2008
Fortis	Alemania	Servicios financieros diversos	Gobierno de Holanda (Activos holandeses incluyendo ABN AMRO) BNP Paribas (activos de Bélgica y Luxemburgo)	€11 200 000 000	Septiembre 28 de 2008
Dexia	Alemania	Financiamiento público y comercio	Gobiernos de Bélgica, Francia y Luxemburgo	N.D.	Septiembre 30 de 2008
Wachovia, Charlotte, North Carolina	EU	Comercio y banca de inversión	Wells Fargo, San Francisco, California	\$15 000 000 000	Octubre 3 de 2008
Landsbanki	Islandia	Banca comercial	Autoridad de Supervisión Financiera de Islandia	N.D.	Octubre 7 de 2008
Glitnir	Islandia	Banca comercial	Autoridad de Supervisión Financiera de Islandia	N.D.	Octubre 8 de 2008
Kaupthing Bank	Islandia	Banca comercial	ING Direct	€1 140 000 000	Octubre 9 de 2008
BankWest (subsidiaria de HBOS)	Australia	Banco	Commonwealth Bank of Australia	£1 200 000 000	Octubre 9 de 2008
Sovereign Bank, Wyomissing, Pennsylvania	EU	Banco	Banco Santander	\$1 900 000 000	Octubre 13 de 2008
Royal Bank of Scotland Group (hasta 81.14% comprado)	GB	Banco	Gobierno del Reino Unido	£20 000 000 000	Octubre 13 de 2008
HBOS (hasta 43.5% comprado)	GB	Banco	Gobierno del Reino Unido	£13 000 000 000	Octubre 13 de 2008
Lloyds TSB (hasta 43.5% comprado)	GB	Banco	Gobierno del Reino Unido	£4 000 000 000	Octubre 13 de 2008

Continuación cuadro 1

<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Tipo de producto o servicio</i>	<i>Operación o agente comprador</i>	<i>Valor de la empresa (dólar, euros o libras)</i>	<i>Fecha del evento</i>
UBS	Suiza	Banco	Banco Nacional Suizo y Administración Federal de Suiza	\$59 200 000 000	Octubre 17 de 2008
Barnsley Building Society	GB	Empresa Constructora	Yorkshire Building Society	£376 000 000	Octubre 22 de 2008
National City Bank, Cleveland, Ohio	EU	Banco	PNC Financial Services, Pittsburgh, Pennsylvania	\$5 580 000 000	Octubre 24 de 2008
Commerce Bancorp, Cherry Hill, New Jersey	EU	Banco	Toronto-Dominion Bank, Toronto, Ontario	\$8 500 000 000	Octubre 24 de 2008
Banco Português de Negócios	Portugal	Banco	Gobierno de Portugal	€6 305 000 000	Noviembre 2 de 2008
Scarborough Building Society	GB	Empresa constructora	Skipton Building Society	N.D.	Noviembre 4 de 2008
Parex Bank	Letonia	Bank	Gobierno de Letonia	N.D.	Noviembre 8 de 2008
Downey Savings and Loan	EU	Asociación de ahorro y préstamo	Banco de Estados Unidos	N.D.	Noviembre 21 de 2008
IndyMac Federal Bank	EU	Asociación de ahorro y préstamo	IMB Management Holdings	\$13 900 000 000	Enero 10 de 2009
Anglo Irish Bank	Irlanda	Banco	Gobierno de la República de Irlanda	N.D.	Enero 15 de 2009
BT Bank	Kazajistán	Banco	Gobierno de Kazajistán	\$2 100 000 000	Febrero 3 de 2009
Alliance Bank	Kazajistán	Banco	Gobierno de Kazajistán	N.D.	Febrero 3 de 2009
Bank of Antigua	Antigua	Banco	Eastern Caribbean Central Bank	N.D.	Febrero 21 de 2009
HSBC Finance Corporation	EU	Financiamiento al consumidor	Shutdown of US consumer lending	N.D.	Marzo 2 de 2009
Straumur Investment Bank	Islandia	Banca de inversión	Autotidad de Supervisión Financiera de Islandia	N.D.	Marzo 9, 2009
Dunfermline Building Society	GB	Empresa constructora	Banco de Gran Bretaña (préstamos de vivienda social) Nationwide Building Society (préstamos e hipotecas)	N.D.	Marzo 9 de 2009
Colonial Bank, Alabama	EU	Banco	BB&T, North Carolina	N.D.	Agosto 14 de 2009
Guaranty Bank, Texas	EU	Asociación de ahorro y préstamo	BBVA Compass, Alabama	N.D.	Agosto 21 de 2009
First Federal Bank of California	EU	Asociación de ahorro y préstamo	OneWest Bank, California	\$5 000 000 000	Diciembre 18 de 2009

Continuación Cuadro 1

<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Tipo de producto o servicio</i>	<i>Operación o agente comprador</i>	<i>Valor de la empresa (dólar, euros o libras)</i>	<i>Fecha del evento</i>
Philippine American Life and General Insurance Company	Filipinas	Compañía de seguros	American International Assurance	N.D.	Diciembre 18 de 2009
Chesham Building Society	GB	Empresa constructora	Skipton Building Society	£230 000 000	Febrero 24 de 2010
Banco Privado Português	Portugal	Banco	Gobierno de Portugal, Bancarota y fraude	€41 000 000	Abril 15 de 2010
CajaSur	España	Asociación de ahorro y préstamo	Banco de España	€550 000 000	Mayo 24 de 2010
Ambac	EU	Compañía de seguros	Bancarota y reestructuración	N.D.	Noviembre 8 de 2010
Catalunya Caixa	España	Asociación de ahorro y préstamo	Gobierno de España	N.D.	Septiembre 30 de 2011
MF Global	EU	Servicios financieros diversos	Comisión Estadounidense de Seguridad e Intercambio	\$43 000 000 000	Octubre 31 de 2011
PMI Group	EU	Compañía de seguros	Estado de Arizona	N.D.	Noviembre 23 de 2011
Bankia	España	Asociación de ahorro y préstamo	Gobierno de España	€19 000 000 000	Mayo 25 de 2012
FGIC	EU	Compañía de seguros	Estado de Nueva York	N.D.	Junio 11 de 2012

Fuente: List of banks acquired or bankrupted during the Great Recession. https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_banks_acquired_or_bankrupted_during_the_Great_Recession.

especialmente empresas de menores capacidades productivas y financieras. Un ejemplo de ello lo encontramos en la reciente quiebra de las llamadas “vivienderas” en México, empresas de la construcción de casas y departamentos de interés social y nivel medio que habiendo participado en un proceso de producción masiva de viviendas en áreas periféricas de varias ciudades, eventualmente presentaron remanentes que no pudieron concluir su ciclo de venta en el mercado.

Las empresas constructoras de este segmento habían mantenido un comportamiento favorable gracias a las agresivas políticas gubernamentales para incentivar el consumo de vivienda social en México, entre el año 2000 y el 2012, dicha situación se combinó con el lucrativo negocio para las constructoras de comprar suelo barato en áreas periurbanas para edificar grandes fraccionamientos residenciales. Un cambio en la regulación institucional en el año 2013, orientado a promover modelos de edificación a mayor intensidad hacia

áreas consolidadas de la ciudad interior, hizo inviable el mercado de vivienda de interés social en los márgenes de las ciudades, generalmente parques habitacionales con servicios y equipamientos limitados, en muchos casos excesivamente alejadas de la ciudad central, lo cual implica altos costos de movilidad para los residentes. El descenso de la demanda de viviendas ya construidas en estas zonas y la disminución del flujo de retornos para que dichas empresas reorientaran sus operaciones a otros productos y mercados, derivó en la quiebra de empresas mexicanas como Urbi, Geo y Homex, a quienes eventualmente se les diseñó un plan gubernamental para su rescate. Situaciones como ésta ilustran de qué manera las contradicciones que se producen en el binomio capital financiero-inmobiliario pueden derivar en desajustes, tanto por el lado de la demanda como la oferta, que tarde o temprano derivan en situaciones críticas.

Esta realidad no se puede soslayar pues si bien el sector inmobiliario puede ser un acelerador de la economía en su conjunto, por sus efectos multiplicadores, también reúne condiciones que eventualmente provocan la destrucción de sus activos, lo que puede generar profundos cambios en el hábitat urbano o incluso contribuir a la devastación de importantes zonas de la ciudad. Así, por ejemplo, en el caso señalado de las vivienderas mexicanas, diversas metrópolis pagaron el costo de una combinación entre modelos de urbanización con nulos criterios de planificación y regulación urbana con la súbita contracción de ese segmento residencial, lo que significó el abandono masivo de casas y departamentos que se contabilizaron en miles, incluso en millones.¹

Las mismas tendencias de exceso de capacidad que suelen registrar las formas convencionales de acumulación de capital operan también en el segundo circuito de acumulación, aunque con el rasgo particular de que un volumen extraordinario de inversiones en capital fijo, niveles elevados de endeudamiento y horizontes más largos para recuperar la inversión y la eventual desvalorización de activos hacen que las crisis por sobreacumulación sean potencialmente más catastróficas (López y Rodríguez, 2010: 118).

En este sentido, como lo señala Daher (2015), el sector financiero-inmobiliario se enfrenta a un dilema permanente pues en la medida que cumple una función de catalizador de la economía, dado que absorbe cuantiosos excedentes, también

1. De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía, el Censo de Población y Vivienda de 2010 arrojó una cifra de casi 5 millones de viviendas deshabitadas, mientras que instituciones como el Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) reconoce la existencia de 400 000 viviendas abandonadas.

resulta un sector de inducción y propagación del riesgo, configurando un fenómeno que reúne las condiciones de lo que denomina la “urbanización de la crisis”.

No solo eventos coyunturales y cíclicos de corto y mediano plazos impactan el binomio financiero-inmobiliario; en el largo plazo el entorno construido también se encuentra sujeto a procesos de desvalorización y eventual destrucción. Aunque los productos inmobiliarios presentan una lógica de consumo diferida, ello no evita que se comporten como bienes que presentan un periodo de vida útil, esto significa que los inmuebles se desarrollan bajo un ciclo de valoración en función de su utilidad y la depreciación, esta última como consecuencia de su degradación física acumulada, tanto del inmueble como del entorno donde se ubica, siendo más acelerado para edificaciones que carecen de mantenimiento o entornos urbanos que registran escasa o nula inversión pública a lo largo del tiempo.

Este fenómeno no solo compete a zonas habitacionales y barriales que con el tiempo pueden presentar un deterioro inevitable, sino también a áreas de naturaleza productiva, si bien estos casos están relacionados al ciclo del sector productivo subyacente de los inmuebles que pueden verse afectados por factores internos o externos como pérdida de competitividad, obsolescencia tecnológica o externalidades negativas del entorno espacial donde operan, algunos de estos aspectos, o la combinación de varios de ellos, son precursores de su declive, lo que desata tendencias hacia el cierre o abandono de la actividad, la puesta en venta del predio donde opera, presiones de desarrolladores para adquirir el inmueble o la presión ejercida por políticas públicas que incentivan la relocalización de actividades, liberando eventualmente extensas cantidades de suelo para futuras reinversiones inmobiliarias en segmentos más rentables.

El capital financiero-inmobiliario promueve así un proceso contradictorio, pues a la vez que sienta los soportes para la producción y reproducción material del espacio, opera bajo condiciones que tarde o temprano conllevan a su destrucción para nuevamente reactivar procesos de valorización. Esta dialéctica espacio-temporal sugiere una suerte de ciclo de “destrucción creativa”, idea que algunos autores han retomado de Shumpeter en referencia a los procesos de innovación en el que la aparición de nuevos productos destruye viejas empresas y modelos de negocio. En este caso la analogía refiere procesos de recambio del entorno construido donde determinados segmentos inmobiliarios se reemplazan por otros en la medida que cumplieron el propósito para el que fueron creados, culminaron su periodo de vida útil o bien carecen de capacida-

des adaptativas frente a los cambios productivos, tecnológicos, socio-ambientales del entorno donde operan. Este sería el caso, por ejemplo, de antiguas áreas industriales en declive que son transformadas para usos residenciales; estadios deportivos disfuncionales que son demolidos para edificar centros comerciales o áreas portuarias abandonadas que son blanco de políticas de regeneración para promover la edificación de distritos de negocios.

La alternancia entre fases de valoración-desvaloración-revaloración del entorno construido afecta tanto el hábitat social como los inmuebles productivos de la ciudad. De aquí se desprenden distintos procesos asociados a fenómenos que impulsan transformaciones inmobiliarias de corte socio-residencial como la gentrificación, entendida como la fuga de residentes y su reemplazamiento por sectores de mayor estatus social, con grados y matices que van desde el éxodo gradual de residentes hasta procesos violentos de expulsiones y desplazamientos forzados por grandes intervenciones públicas, coerciones de desarrolladores inmobiliarios o producto de proyectos público-privados de “revitalización social” y “reactivación económica” de entornos degradados.

Otros procesos de transformación del medio ambiente construido implican la sucesión de actividades económicas, aspecto relacionado con la regeneración y recambio de las funciones urbanas derivada de los procesos de reestructuración económica y del mercado de trabajo, estos fenómenos eventualmente pueden acompañar o consolidar el propio ascenso socio-residencial en la medida que configuran nuevos mercados laborales, promueven entornos con estilos de vida emergentes y formas de consumo dirigido bajo modalidades que intentan favorecer a los nuevos residentes, pero también atender a las oleadas de consumidores con nuevos perfiles incluidos turistas y migrantes.

MAPA GLOBAL DE LAS INVERSIONES INMOBILIARIAS

La participación del sector inmobiliario resulta difícil de cuantificar. En las cuentas nacionales, generalmente este sector se vincula al de la industria de la construcción, aunque esta apreciación suele ser parcial porque excluye otras actividades que están asociadas directa e indirectamente a una compleja cadena que incluye la financiarización y todo lo relacionado a la promoción, construcción, mercadeo y consumo de productos inmobiliarios.

Los bienes inmobiliarios representan uno de los activos más importantes en la economía mundial. Para tener una idea de su magnitud, la empresa in-

gleza Savills estimó para 2015 que el valor global de las propiedades ascendía a 217 trillones de dólares (217 000 000 000 000 dólares), que equivalen a casi tres veces el valor del PIB mundial. De éstos, 162 trillones (72%) corresponde a propiedades residenciales, 29 trillones a propiedades comerciales (13.4%) y 26 trillones (12%) a propiedades agrícolas y forestales (Savills, 2016).

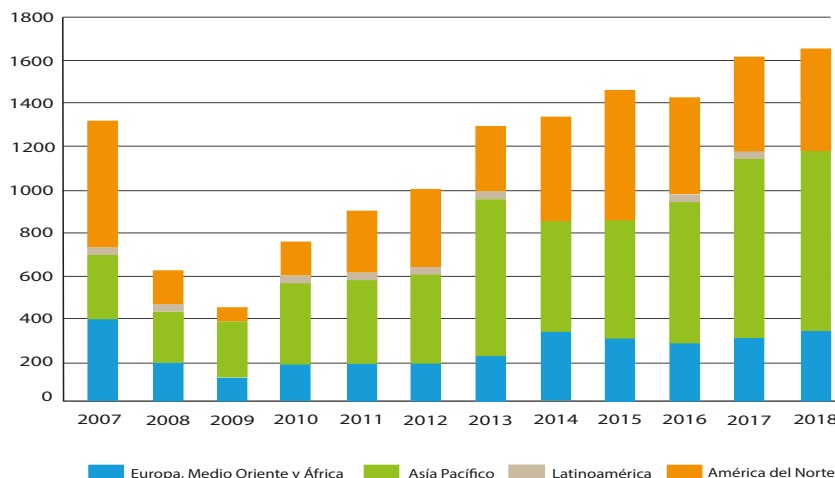
Este dato quizá no dice mucho, pues solo revela la dimensión de un activo que evidentemente tiene una importancia considerable dentro de los acervos patrimoniales, sea nacional, corporativa o individual. Por ello, resulta más conveniente entender cómo se comportan las transacciones e inversiones inmobiliarias bajo una perspectiva desde lo global hasta lo local. Ello porque aunque es conocido que el sector financiero moviliza recursos para el mercado inmobiliario en una escala global sin precedentes, los datos revelan que los circuitos generados están direccionados hacia determinados países, pero especialmente a un número más o menos definido de ciudades, lo cual revela en principio un patrón de desarrollo geográfico desigual de la financiarización inmobiliaria.

De acuerdo a la firma Cushman & Wakefield (2018), la inversión global inmobiliaria pasó de cerca de 1 300 billones de dólares en el año 2007 a poco más de 1 600 en el 2018. Sin embargo, el efecto de la recesión global de hace una década repercutió en la tendencia recesiva del sector entre 2008 y 2009, para después experimentar una lenta recuperación. Asia Pacífico registra la mayor participación y las tendencias de crecimiento más dinámicas, principalmente por la acelerada urbanización de China, mientras que Europa, Medio Oriente y África en conjunto tienen un comportamiento similar al de América del Norte considerando el volumen de inversiones como sus tendencias de crecimiento (figura 2).

Considerando solamente los flujos de inversión entre países, registrados como movimientos transfronterizos, el monto de capital inmobiliario observado en el 2017 es de casi 350 billones de dólares, ello representa 20% del total que se invierte en el mundo. Tomando grandes zonas continentales, la mayoría cumplen la doble función de ser emisoras y receptoras, sin embargo, es claro que en esta escala se acentúa el patrón geográfico desigual que señalamos. En la región Asia Pacífico se genera la mayor parte de inversiones hacia el resto del mundo con 160 billones de dólares que equivale a casi la mitad del globo, le siguen Europa y América que comparten cifras cercanas de 85 billones de dólares, entre ambas explican casi el restante 50%. Respecto a Medio Oriente y África tienen posiciones marginales en la generación de capital inmobiliario que se dirija a otros continentes (cuadro 2).

Figura 2

Inversión inmobiliaria global y por regiones continentales, 2007-2018
(billones de dólares)



Fuente: Cushman & Wakefield (2018).

En lo que corresponde a recepción de inversiones inmobiliarias, Europa es el primer destino como continente con casi 174 billones de dólares que equivalen a 50% de la inversión global, seguida por Asia Pacífico con 118 billones de dólares que equivalen a la tercera parte en el nivel mundial, mientras que en América los casi 56 billones de dólares que capta equivalen a 16 por ciento.

La escala continental oculta los patrones específicos de los movimientos de emisión y recepción de capitales, por lo que la información desagregada por país ofrece una perspectiva relativamente más precisa del comportamiento geográfico de la financiarización. Al considerar los destinos nacionales, se

Cuadro 2

Flujos internacionales de inversión inmobiliaria, 2017
(billones de dólares)

Región	Emisión	Participación		Participación	
		(%)	Recepción	(%)	
América	84.2	24.2	55.7	16.0	
Europa	86.8	24.9	173.7	49.9	
Medio Oriente	8.9	2.5	0.4	0.1	
África	4.1	1.2	0.2	0.0	
Asia Pacífico	160.2	46.0	118.3	34.0	
Global	348.2	100.0	348.2	100.0	

Fuente: Cushman & Wakefield (2018).

revela que también existe una clara diferenciación que permite identificar los principales jugadores que participan en los flujos de origen y destino de las inversiones inmobiliarias. Estados Unidos (EU) resultó en el 2017 la principal fuente de generación de inversiones inmobiliarias con alrededor de 58 billones de dólares, le sigue China con poco más de 30 billones de dólares y después Canadá con alrededor de 22 billones. En un siguiente grupo se encuentran países como Hong Kong, Singapur, Reino Unido y Francia, territorios donde se generan entre 10 y 20 billones de dólares en cada uno (figura 3).

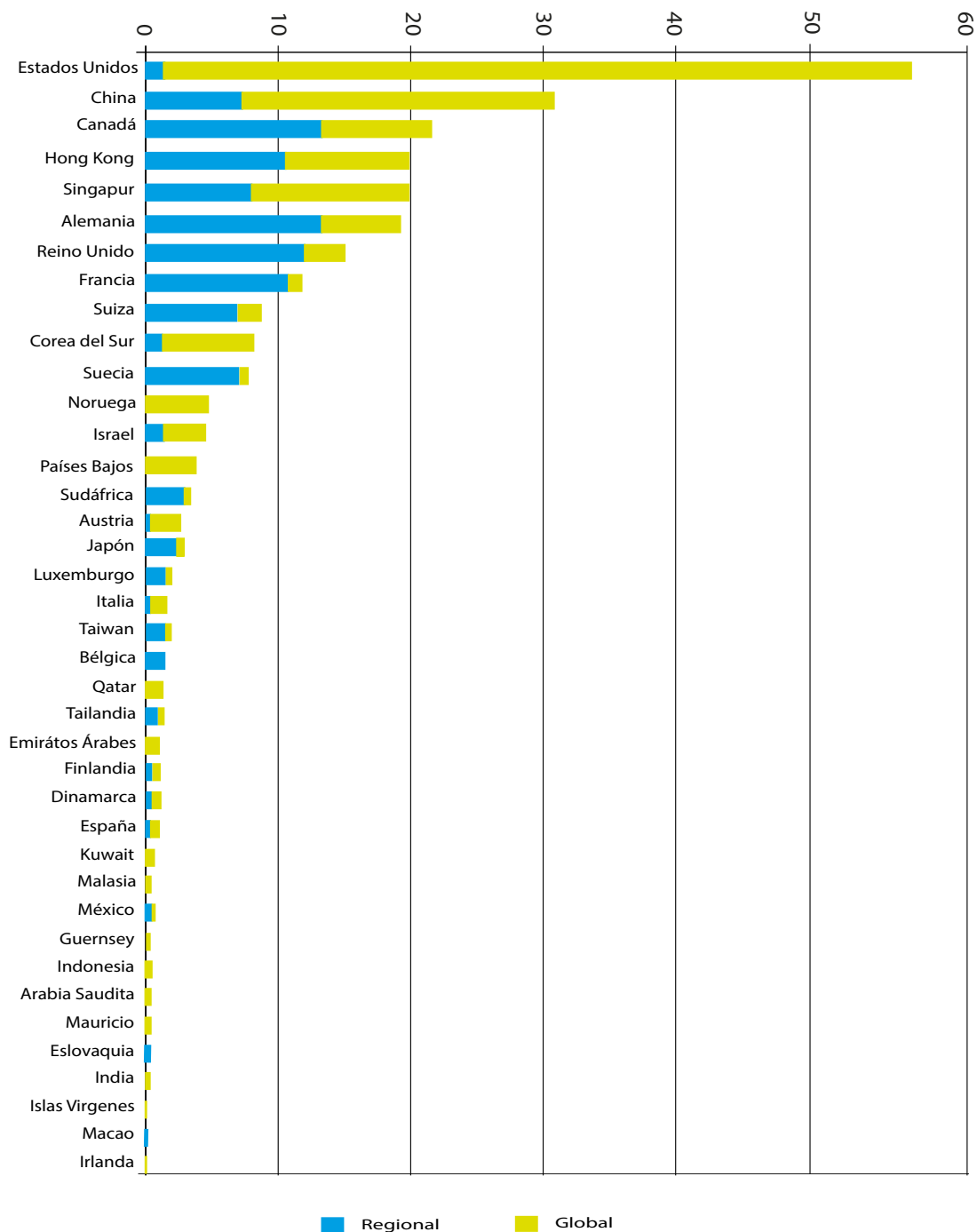
Los valores de recepciones/emisiones de inversiones inmobiliarias entre países muestran claramente la presencia de un “Norte global”, donde los principales flujos de origen-destino ocurren entre grupos de países del hemisferio septentrional, especialmente aquellas potencias donde se genera la mayor parte de la riqueza global, tanto en el Atlántico Norte y Asia pacífico, donde sobresalen EU y China, respectivamente, pero también el Reino Unido, Japón, Francia, España y Canadá; sin embargo, también figuran países que presentan un importante crecimiento en los últimos años que los identifica como economías emergentes, tal es el caso de Hong Kong, Singapur y Corea del Sur.

En cuanto a receptores de inversiones, EU también ocupa el primer lugar, con cerca de 50 billones de dólares, le siguen Reino Unido con 40 billones de dólares y Alemania con 37.5 billones. Enseguida se encuentra otro grupo donde se identifica a España, Holanda, Japón y China, quienes recibieron entre 10 y 20 billones de dólares en el 2017 (figura 4).

En el caso de México, si lo comparamos con los montos de inversión inmobiliaria que se generan entre los principales países receptores, parecería poco relevante. El monto total de inversión extranjera directa (IED) que tiene como destino México, presenta fluctuaciones durante el periodo 2000-2016, en el caso de inversiones foráneas del sector inmobiliario recibida en México, como proporción del valor total de IED, también registra variaciones que van de 2 a 14%, dependiendo el año de referencia (cuadro 3). Considerando el sector de la construcción donde se integraron los rubros de Edificación, Obras de ingeniería civil y Trabajos especializados, más el segmento registrado como servicios inmobiliarios, las cifras anuales han venido en ascenso, superando los 2 000 millones de dólares en algunos años. En total, durante el periodo 2000-2016 se captaron casi 29 000 millones de dólares, que representaron un promedio anual de 1 686 millones de dólares durante los últimos tres lustros. Esto no significa necesariamente que no tenga relevancia el sector inmobiliario sino que seguramente

Figura 3

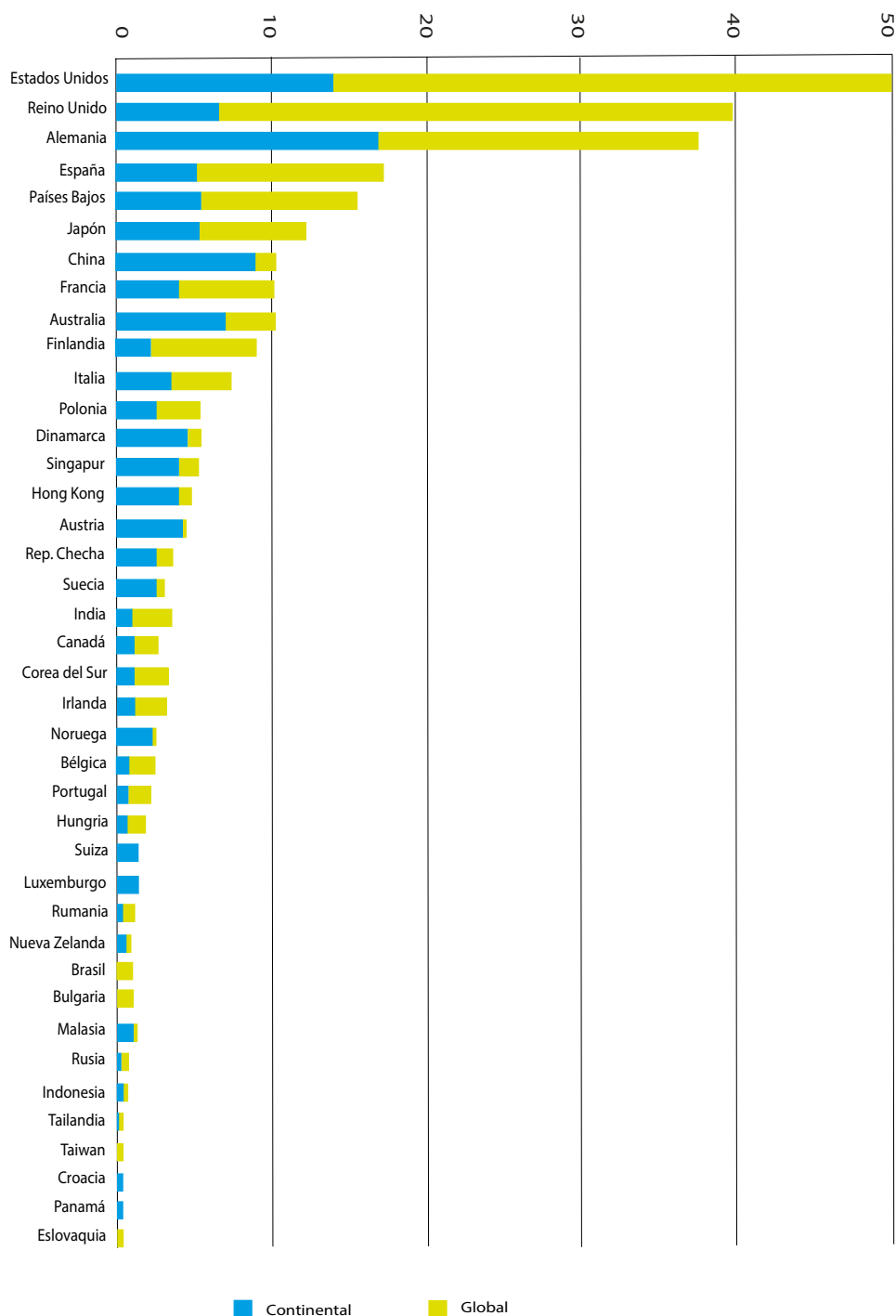
Principales 40 fuentes de inversión inmobiliaria transfronteriza, 2017
(billones de dólares)



Fuente: Cushman & Wakefield (2018).

Figura 4

Principales 40 destinos de inversión inmobiliaria transfronteriza, 2017
(billones de dólares)



Fuente: Cushman & Wakefield (2018).

Cuadro 3

México: inversión extranjera directa en la industria de la construcción y servicios inmobiliarios, 2000-2016 (millones de dólares)

Año	Construcción			(4) Servicios in- mobiliarios	(5) Total construc- ción + servicios inmobiliarios	(6) Total IED	(5/6) Porcen- taje
	(1) Edifica- ción	(2) Obras de ingeniería civil	(3) Trabajos espe- cializados para la construcción				
2000	40.0	114.9	74.7	334.4	564.0	18 382.3	3
2001	37.2	53.1	233.2	178.8	502.3	30 060.0	2
2002	113.9	250.8	105.8	337.5	808.0	24 055.1	3
2003	27.1	25.3	55.9	1 216.0	1 324.3	18 225.1	7
2004	59.1	141.7	229.4	299.3	729.5	24 916.1	3
2005	198.4	174.5	74.0	1 195.9	1 642.8	26 018.2	6
2006	315.2	268.2	74.4	903.9	1 561.7	21 147.6	7
2007	359.3	2 343.8	34.5	1 846.8	4 584.4	32 457.2	14
2008	312.4	714.8	12.1	1 390.0	2 429.3	29 393.9	8
2009	437.5	395.7	-15.1	1 187.8	2 005.9	18 128.9	11
2010	71.7	337.2	-30.1	618.8	997.6	27 269.5	4
2011	136.7	1 408.1	3.5	600.3	2 148.6	24 742.1	9
2012	196.2	1 466.2	39.4	709.2	2 411.0	21 263.3	11
2013	15.9	863.4	175.6	501.0	1 555.9	47 865.8	3
2014	180.5	845.5	18.6	531.8	1 576.4	27 742.7	6
2015	87.7	2 036.1	283.1	112.3	2 519.2	33 311.0	8
2016	344.5	589.1	67.9	296.1	1 297.6	27 446.7	5

Fuente: Elaboración propia a partir de Secretaría de Economía (2017).

los flujos de financiamiento más importantes se podrían estar generando en el mercado interno.

URBANIZACIÓN PLANETARIA Y MERCADO DE VIVIENDA

Los procesos ascendentes de inversión inmobiliaria que se presentan alrededor del mundo están relacionados invariablemente a las tendencias de la urbanización que se han registrado en las últimas décadas, lo que ha impulsado tanto la demanda y la oferta de vivienda como de inmuebles destinados a distintos usos productivos. Como se sabe, desde el año 2008, por primera vez, la población urbana superó a la rural en escala mundial, en el año 2015 alcanzó la cifra de 53% y se prevé que para el 2030 casi 60% de los habitantes del planeta vivirá en ciudades (UN-Habitat, 2011:3).

Es importante advertir que aun cuando el predominio de la urbanización presenta una tendencia irreversible en escala global, el papel de las grandes ciudades y metrópolis marcará las pautas que seguirá el mercado inmobiliario.

El aumento del número de ciudades mayores a un millón de habitantes en el mundo ha sido extraordinario, pasando de 197 en 1980 a 501 en el año 2015 y se estima que para el año 2030 serán 661 (cuadro 4).

Debido a que en las grandes ciudades y regiones metropolitanas vive y trabaja la mayor parte de la población, son éstas quienes promueven con mayor fuerza la demanda de bienes inmobiliarios. Tan solo en el segmento residencial la ONU estima que para 2030 serán necesarios 250 millones de unidades de viviendas nuevas en los 12 países que suman 61 % de la población mundial (citado por UrbanHub, 2017). Invariablemente China, en función de sus tendencias socio-demográficas, es el líder en las tendencias de urbanización y producción inmobiliaria residencial. De acuerdo a las proyecciones de la ONU, este país tendrá 150 ciudades mayores de un millón para el año 2030, seguida de la India con 69, Estados Unidos con 53 y en cuarto lugar aparece México con 25 centros urbanos (cuadro 5).

China merece atención especial debido a que sus tendencias de crecimiento económico, en combinación con sus tasas elevadas de urbanización, le permiten erigirse como el motor más importante para impulsar la producción del entorno edificado en escala global, incluyendo la producción de vivienda como edificios para oficinas e infraestructuras productivas y de comunicaciones. Respecto a este último rubro, es importante anotar que entre 1992 y 2013 China destinó más gasto que Estados Unidos y la Unión Europea juntos en la construcción de infraestructura energética, de transporte, agua, telecomunicaciones, puertos y aeropuertos. Para el año 2013, el gasto de infraestructura de China fue de 829 billones de dólares que equivalieron a una tercera parte del gasto en este segmento invertido en escala global (McKinsey Global Institute, 2013).

La producción extraordinaria de vivienda e infraestructura en China lo coloca como el principal productor y consumidor materiales para la construcción, entre los que destaca el de cemento, donde se reportó para este país un consumo de casi 2 500 millones de toneladas métricas en el año 2016, equivalentes a

Cuadro 4
Número de ciudades en escala mundial,
1980, 2015, 2030

<i>Categoría</i>	<i>1980</i>	<i>2015</i>	<i>2030</i>
1 a 5 millones	173	428	557
5 a 10 millones	19	44	63
Más de 10 millones	5	29	41
Total	197	501	661

Fuente: ONU (2018).

Cuadro 5

Primeros 20 países con más centros urbanos mayores de 1 millón de habitantes hacia el año 2030.

	<i>País</i>	<i>1 a 5 millones</i>	<i>5 a 10 millones</i>	<i>Más de 10 millones</i>	<i>Total</i>
1	China	125	16	8	149
2	India	60	2	7	69
3	Estados Unidos	44	7	2	53
4	México	22	2	1	25
5	Nigeria	20	2	1	23
6	Brasil	19	1	2	22
7	Indonesia	15	-	1	16
8	Rusia	12	-	1	13
9	Pakistán	9	1	2	12
10	Corea del Sur	10	1	-	11
11	Turquía	9	1	1	11
12	Irán	8	1	-	9
13	Japón	4	2	2	8
14	Siria	6	1	-	7
15	Irak	6	1	-	7
16	Francia	6	-	1	7
17	República del Congo	6	-	1	7
18	Colombia	6	-	1	7
19	Vietnam	4	1	1	6
20	Gran Bretaña	5		1	6

Fuente: Elaboración propia a partir de ONU (2018).

60% del consumo global (IBEF, 2016). Es importante advertir que junto con el gigante asiático, algunos países desarrollados y emergentes podrían sumarse en las próximas décadas a los principales destinos de inversión inmobiliaria residencial y productiva. De acuerdo a la firma consultora PwC (2014:14) para el año 2025 se prevé que más de 60% de la construcción inmobiliaria global tenga lugar en mercados emergentes, en comparación con 35% en el año 2005, sin embargo, tan solo en China, Estados Unidos, India, Indonesia, Rusia, Canadá y México participarán en 72% de la actividad constructora prevista.

No cabe duda que existe una diferenciación de las inversiones y el mercado inmobiliario dependiendo de las condiciones socio-demográficas y dinámicas socio-económicas específicas de países y ciudades que prefiguran condiciones particulares en la oferta-demanda de un mercado sectorizado en cuanto modalidades de edificación y segmentado por estructura de ingresos y estilos de vida. El mercado inmobiliario residencial es el de mayor importancia global por su tamaño, aunque quizás el más complejo de analizar por su propia diversidad pero, sobre todo, por los factores asociados a la dinámica de edificación diferencial y por las transformaciones socio-espaciales que inducen en el tejido urbano.

Una forma de entender algunas tendencias en la dinámica espacial del mercado inmobiliario residencial es a partir de los patrones de urbanización que se presentan en áreas centrales y periféricas de la ciudad. Existe un cierto consenso en reconocer que muchas de las grandes ciudades y metrópolis muestran signos de agotamiento de su estructura monocéntrica y experimentan procesos de suburbanización y periurbanización difusa de grandes dimensiones debido a las formas de expansión residencial de baja densidad que son alentadas por la demanda de vivienda. Este proceso ha implicado que en diversos países latinoamericanos la fuerza de la producción inmobiliaria en varias ciudades se desplazará a estas zonas con un modelo que combina procesos de autoconstrucción que dan lugar a numerosos asentamientos irregulares y mediante la edificación de vivienda de interés social y nivel medio, especialmente desde gigantescos parques y conjuntos bajo el régimen de condominio.

En el caso de países como México, de acuerdo a un estudio de la ONU Habitat-Secretaría de Desarrollo Social, se señala que mientras que la población urbana creció en promedio solo 1.43 entre 1980 y el 2009, la superficie urbana se expandió seis veces en el mismo periodo (ONU Habitat- Sedesol, 2011). El modelo de urbanización extendido, y de gran dispersión hacia las áreas periféricas de la ciudad, deriva en altos costos en términos de la movilidad y accesibilidad física; incrementa la contaminación provocada por el creciente uso del transporte motorizado o por sistemas de transporte público deficientes; en muchos casos la dotación de equipamientos y servicios para áreas residenciales extremadamente alejadas también es limitada o costosa.

La producción masiva de viviendas bajo esta forma en ciudades mexicanas ha derivado en un continuo cuestionamiento a los desarrolladores inmobiliarios, en el sentido de que en muchos casos su lógica de edificación está determinada exclusivamente por el negocio de comprar suelo barato para hacer casas, pero no para “hacer ciudad”. La carencia de equipamientos de las nuevas áreas habitacionales periféricas y su escasa integración con el resto de la ciudad ha llevado a formas de edificación del hábitat con altos costos sociales, económicos y ambientales.

Para revertir este patrón de urbanización que algunos autores llaman 3-D, **ciudad difusa, distante y desconectada** (Montejano, 2017: 17), recientemente se han puesto en práctica políticas urbanas que apuntan a tres directrices: **ciudad compacta**, que implica mayor densidad e intensidad de edificación; **ciudad diversa**, que promueve mayores mezclas de uso del suelo; y **ciudad policéntrica**, que implica la creación de subcentros urbanos. Estos lineamientos han implicado

un mayor despliegue de intervenciones privadas y nuevas orientaciones en la política pública urbana. Primordialmente, se trata de alentar procesos de densificación de las áreas centrales y distintos enclaves suburbanos y periféricos considerando la puesta en operación de nuevos códigos de desregulación que inciden en la recalificación del suelo y el incremento de la intensidad de edificación, este escenario posibilita el despliegue de grandes edificaciones verticales, mixturas y superposiciones de usos del suelo, así como el despliegue de grandes complejos urbanos y megaproyectos que tienden a configurar nuevas centralidades.

Este proceso implica importantes reinversiones privadas en el mercado de bienes raíces en distintas áreas de la ciudad que tienden a recuperar su valor estratégico en los costos de transacción de las empresas, lo que tiende a movilizar la oferta de servicios públicos (p.e. transporte público), promueve nuevos mercados residenciales y permite reactivar circuitos productivos, estos procesos suponen que eventualmente contribuirán a mejorar la eficiencia social y económica de la ciudad. En este sentido se abren oportunidades para que las empresas inmobiliarias encuentren un ambiente proclive para emprender nuevos negocios, especialmente en entornos degradados o con potencial de reciclamiento que se favorecen por la expectativa de aprovechar las rentas diferenciales en la medida que se detecta el momento óptimo entre la depreciación y la capitalización del suelo.

Las áreas centrales y pericentrales de distintas ciudades adquieren bajo este contexto una mayor relevancia desde tres posibles escenarios: primero, como ámbito para movilizar capital a partir de inversiones orientadas a la densificación, el reciclamiento y edificación a mayor intensidad, así como para la promoción de modelos híbridos que combinan proyectos residenciales, comerciales y de servicios; segundo, como hábitat y espacio de trabajo revalorado y resignificado que atrae la llegada de residentes de mayores ingresos, así como profesionistas y empleados del sector terciario; y finalmente, el caso de los cascos históricos de las ciudades o áreas patrimoniales, se vuelven atractivos al reposicionar sus recursos materiales e inmateriales, históricos y culturales, situación que permite configurar nuevos circuitos en la oferta de ocio, turismo, entretenimiento y, en general, actividades y eventos asociados al valor simbólico de dichas zonas de la ciudad, mismas que también resultan atractivas para nuevas inversiones inmobiliarias en segmentos residenciales o productivos.

La confluencia de estos aspectos ha permitido las condiciones para un nuevo ciclo de ascenso de las áreas centrales y pericentrales de las ciudades que

dan cuenta de un mercado de bienes raíces dinámico y en ascenso. Los valores de compra y alquiler en dichas zonas varían de ciudad en ciudad de acuerdo a demanda por locaciones que presenta el entorno económico, social e institucional para emprender negocios, ventajas de conectividad e infraestructura, calidad de vida, amenidades, acceso a servicios, entre otros.

La firma Global Property Guide (2018) ha monitoreado precios de vivienda en venta y renta de las áreas centrales consolidadas y de mayor valor en el mercado (cuadro 6). Aun cuando las brechas son sumamente marcadas entre ciudades, la información refleja el posicionamiento dispar del propio mercado inmobiliario

Cuadro 6

Precios promedio de venta y renta de propiedades residenciales Prime
de 30 ciudades representativas, 2015 (dólares)

	<i>Ciudad</i>	<i>Precio de venta m²</i>	<i>Precio renta m²/mes</i>
1	Londres	27 261	7 118
2	Hong-Kong	26 325	7 118
3	París	17 277	4 812
4	Nueva York	17 191	4 942
5	Tokio	16 322	4 346
6	Moscú	16 021	5 158
7	Singapur	13 748	3 498
8	Shanghái	11 829	2 479
9	Sídney	10 711	2 701
10	Ámsterdam	9 319	3 469
11	Taipéi	7 112	1 117
12	Luxemburgo	6 218	2 640
13	Dubái	5 918	3 070
14	Madrid	5 917	2 781
15	Berlín	5 841	1 944
16	Lisboa	5 171	2 131
17	Sao Paulo	4 370	n.d
18	Bangkok	3 952	2 029
19	Panamá	3 606	2 075
20	Estambul	3 423	1 239
21	Buenos Aires	3 327	1 409
22	Santiago de Chile	2 771	1 181
23	Bogotá	2 379	1 548
24	San José de Costa Rica	1 938	1 450
25	Ciudad de México	1 852	n.d
26	Sofía	1 755	195
27	Marrakech	1 549	854
28	Kingston	1 404	1 368
29	San Juan de Puerto Rico	1 007	717
30	El Cairo	831	977

Precio promedio de departamentos de 120 m² en las mejores ubicaciones céntricas de la ciudad, incluye propiedades nuevas y usadas en buenas condiciones y con servicios adecuados.

Fuente: Elaboración propia a partir de Global Property Guide (2018).

cuando se comparan diferentes ciudades en el mundo y se advierte la emergencia de un mercado con precios ascendentes y altamente especulativos en dichas áreas.

ASCENSO DE LOS SEGMENTOS INMOBILIARIOS ORIENTADOS A LOS SERVICIOS Y EL CONSUMO

Los procesos de reestructuración productiva y la transición funcional que experimentan las ciudades a lo largo del tiempo también operan como factores de inducción del mercado inmobiliario. Aunque hay consenso de algunos especialistas en reconocer que el fordismo entró en una fase menguante desde los años setenta para transitar hacia la era de la ciudad posindustrial (Shaw, 2011) o posfordista (Soja, 2009); otros autores sugieren que no necesariamente estaríamos atestiguando el fin de la era industrial, cuya sede por excelencia fueron los centros urbanos fordistas, sino que se ha inaugurado una etapa de reestructuración productiva. En esta fase las grandes empresas y corporaciones realizan nuevas y diversas estrategias adaptativas que promueven actividades diversificadas.

Esta transformación se relaciona con las estrategias de reorganización de las formas de producción para aumentar la eficiencia de las firmas por medio de la descentralización, externalización y relocalización de sus actividades, en consecuencia se han expandido procesos de subcontratación, así como actividades relacionadas a la distribución comercial, logística, servicios al productor y posventa, y en general, aquellas involucradas en la intermediación (Méndez, 2008). Como respaldo a esta argumentación, Cuadrado (2016) considera que no es posible encontrar una sucesión mecánica desindustrialización-terciarización, sino que lo que se observa es una tendencia de integración de las manufacturas y los servicios como parte de una trayectoria que conduce hacia una economía y una sociedad de carácter “servi-industrial”.

En cualquier caso existe cierto consenso en reconocer que las formas de organización espaciales heredadas de las décadas anteriores están sucumbiendo frente a los procesos de reestructuración productiva y el rápido ascenso de los circuitos de la economía de los servicios y el conocimiento con una creciente integración a antiguos y nuevos sectores manufactureros que deriva en nuevas lógicas de localización de las firmas con formas de edificación *ad hoc*. En este sentido las ciudades alrededor del mundo, en intensidades y ritmos diferenciados, registran al menos tres cambios significativos con efectos en la producción inmobiliaria y las transformaciones de su tejido urbano.

Primero, el declive y pérdida relativa de determinadas ramas manufactureras ha implicado procesos de vaciamiento productivo y consecuentemente el reciclamiento de predios a favor de nuevos usos del suelo, áreas con nuevas funciones y edificaciones comandadas por segmentos terciarios, comerciales y residenciales. Segundo, se va configurando una nueva trama de relaciones productivas a partir de la colonización de nuevas y modernas empresas y la reconstitución de mercados laborales, lo cual contribuye a impulsar circuitos productivos terciarios y nuevas aglomeraciones productivas en el entramado urbano. Finalmente, ante estos procesos parece perder lógica la idea de una ciudad espacialmente planificada que va dejando atrás los principios de orden y racionalidad, emanados de la modernidad y el funcionalismo urbano clásico, para transitar hacia unos patrones espaciales de organización más heterogéneos y superpuestos, también más fragmentados y en intensidades variables de edificación, fenómeno que conlleva a una cierta ruptura respecto a los patrones de zonificación funcional y bajo patrones densimétricos centro-periferia.

La metamorfosis urbana se puede caracterizar como la transición hacia un modelo multiescalar de reorganización y producción del espacio edificado donde las formas extensivas-horizontales de urbanización difusa periférica coexisten con procesos de hiperdensificación y verticalización de áreas centrales y pericentrales, sin embargo también se advierte la emergencia de subcentros multisituados y enclaves dispersos bajo formas de “acupuntura urbana”, así como edificaciones híbridas que promueven una producción del ambiente construido con elementos y funciones yuxtapuestos.

Siendo las grandes ciudades y metrópolis los lugares por excelencia de los procesos de reestructuración económica, innovación productiva y recambio de los mercados laborales, el sector inmobiliario tiende hacia una reconfiguración a ritmos más acelerados dada la demanda de grandes inversiones para apuntalar sus capacidades productivas, lo que tiende a configurar formas diversas e inéditas de edificabilidad desde inmuebles, equipamientos e infraestructuras que garanticen el desempeño y eficiencia de las funciones productivas. Esta capacidad de resiliencia en el proceso mismo de producción urbana, contribuye a impulsar y posicionar el lugar hegemónico que tienen las propias ciudades como motores de la economía.

Esta condición resulta central bajo un contexto de creciente globalización económica donde se acentúa la competencia entre ciudades por atraer inversiones, trabajadores, firmas y turistas, por lo que el mercado inmobiliario residencial y de soporte de los circuitos de la economía urbana tiende a presentar

complementariedades, en muchos casos bajo entramados donde resulta difícil establecer una clara diferenciación entre unos y otros.

Desde la perspectiva económica, la ONU ha estimado que en 600 ciudades en el planeta se genera 60% del PIB global. Por su parte la firma Jones Lang LaSalle, considera que en 300 ciudades se concentra 71% de las inversiones en bienes raíces (JLL, 2017). Esto significa que las grandes ciudades y metrópolis, además de promover la mayor cantidad en edificación viviendas también lo hace en inmuebles de soporte para la producción, la circulación y el consumo, dando lugar a los mercados más dinámicos de oficinas, equipamientos comerciales, parques industriales, centros logísticos, hoteles, equipamientos para los servicios médicos, educativos y de investigación, entre otros.

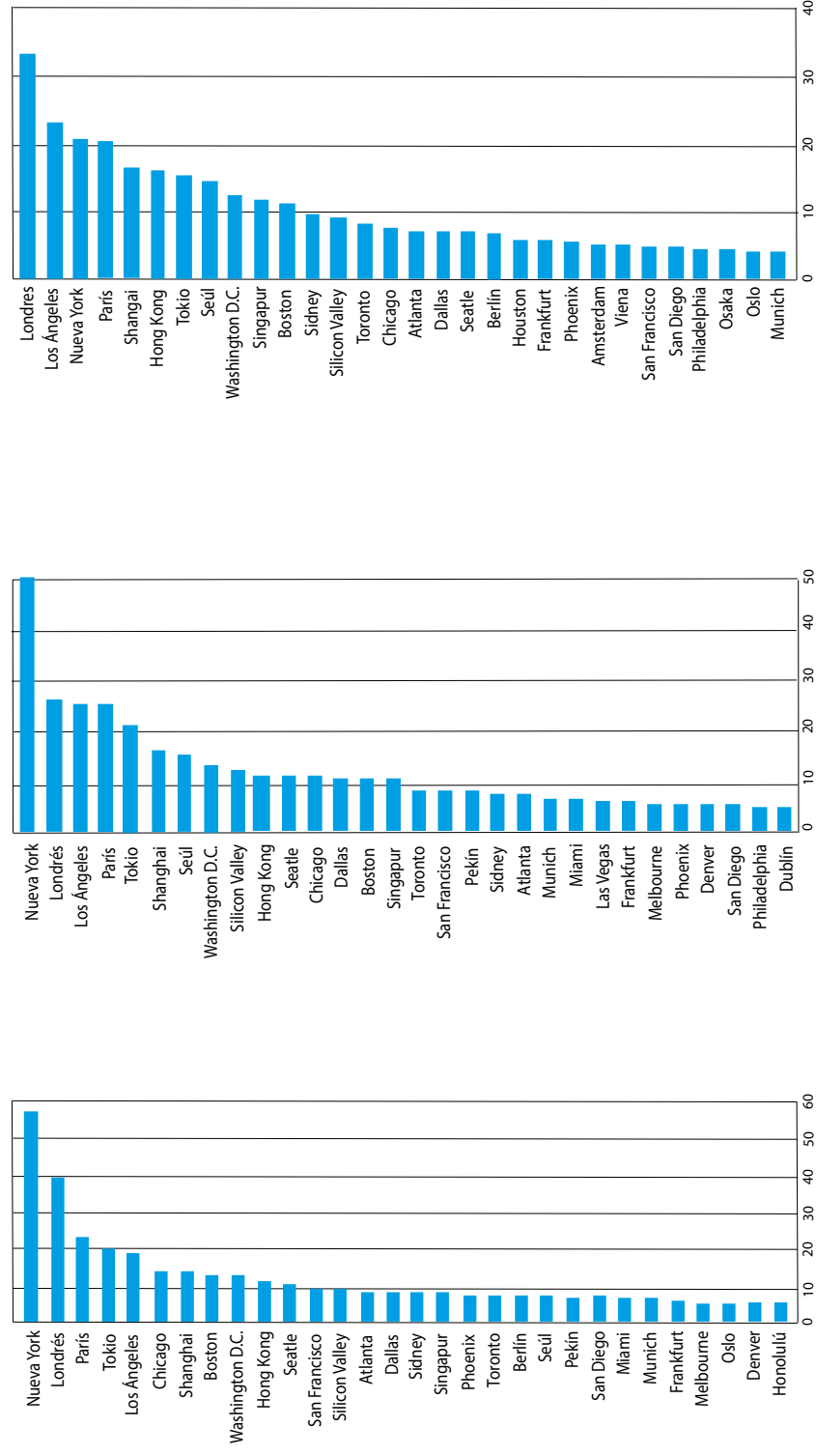
Estos segmentos están estrechamente relacionados a los centros urbanos que mantienen funciones de comando en la economía global, o bien participan como nodos estratégicos continentales, subcontinentales y nacionales, donde se concentran e intensifican las actividades productivas especializadas o donde se llevan a cabo actividades que cobran un liderazgo particular.

Aunque en el mundo la urbanización mantiene una tendencia sostenida, existen patrones diferenciales en los mercados inmobiliarios de acuerdo a la estructura jerárquica de los sistemas urbanos al interior de los países y dentro de la propia red ciudades mundiales, lo que podría explicar, tanto los ritmos e intensidades variables de edificación, que reproducen patrones geográficos desiguales, como los propios comportamientos cíclicos del sector financiero-inmobiliario a lo largo del tiempo, considerando periodos de acelerado crecimiento económico y momentos de recesión y crisis por el que transitan las ciudades o áreas continentales en diferentes partes del globo. Por tanto, resulta evidente que la escala de ciudad es la que mejor refleja los patrones de distribución de las inversiones inmobiliarias. Cuando se comparan diversas ciudades y metrópolis se observa la configuración de un patrón heterogéneo respecto al comportamiento del mercado inmobiliario, más aún cuando cada año se registran variaciones en función de proyectos específicos de inversión que implican cambios de posicionamiento (figura 5).

De acuerdo a Jones Lang LaSalle (JLL, 2018), se pueden identificar distintos grupos de ciudades considerando atributos que podrían explicar en buena medida su participación en la inversión inmobiliaria, sobre todo tomando en cuenta el liderazgo económico que han adquirido. En el primer grupo se encuentran siete grandes ciudades de categoría global, quienes en los últimos años

Figura 5

Inversión inmobiliaria en las principales 30 ciudades del mundo, 2015, 2016 y 2017 (billones de dólares)



Fuente: Jones Lang LaSalle (2018).

se mantienen como centros principales de inversión inmobiliaria alrededor del mundo, éstos son: Nueva York, Londres, París, Tokio, Hong Kong, Singapur y Seúl, en conjunto ahí se dirige 25% de la inversión inmobiliaria global. No cabe duda que las primeras cuatro ciudades, como sede de los centros financieros más importantes del mundo, albergan una gran cantidad de firmas corporativas transnacionales, pero también tienen su carácter cosmopolita, les permite ubicarse como destinos destacados del turismo internacional. Las siguientes tres ciudades pertenecen a economías emergentes con tasas de crecimiento económico que han generado importantes dinámicas productivas en un ámbito subcontinental; pueden presentar algunos de los rasgos anteriores, pero además son ciudades con una importante interconexión con el resto del mundo, son destino de trabajadores en sectores con perfiles profesionales, o bien resultan atractivas para realizar negocios como sedes de convenciones y lugares que brindan una importante oferta educativa. Este grupo de ciudades presenta un dinamismo del sector inmobiliario vinculado al mercado de oficinas *prime*, dado su auge económico que se acompaña de un alto dinamismo de servicios especializados.

En una segunda categoría se ubican ciudades que también están catalogadas como parte del grupo de ciudades globales, pero bajo la denominación de “contendientes”, siguiendo la clasificación de la firma JLL, tienen rasgos similares a las anteriores, en este caso como nodos de conectividad de la economía nacional y continental, albergan importantes mercados en la escala metropolitana, desempeñan papeles sobresalientes en el comercio global, en la atracción de empleados de alto nivel profesional y la formación de clústers especializados. Se trata de 10 ciudades: Los Ángeles, Shanghai, Pekín, Amsterdam, Chicago, San Francisco, Toronto, Madrid, Sídney y Washington DC, estas ciudades presentan en la última década un rápido crecimiento de su mercado inmobiliario principalmente orientado al sector de oficinas en renta. Shanghai es la ciudad más dinámica del grupo por el ascenso acelerado en este segmento; Los Ángeles se ha posicionado como un importante destino de inversiones en los últimos cinco años en la Costa oeste de EU, mientras que Ámsterdam se ha posicionado como uno de los mercados más dinámicos de Europa.

Otro grupo está constituido por ciudades más pequeñas y especializadas pero que también despliegan fuertes vínculos con la economía global, son centros de altos ingresos con infraestructura eficiente y lugares que favorecen entornos atractivos de alta calidad de vida. Existen tres subgrupos: las “innovadoras” que se distinguen por sus capacidades de alta tecnología, innovación e investigación,

generan ambientes para emprendedores, entre éstas se encuentran: Estocolmo, Berlín, Boston, San Diego, Denver, Seattle, Austin, Tel Aviv, Silicon Valley, Milán y Dublín. El siguiente subgrupo, son las ciudades medias de vanguardia en “estilos de vida”, obtienen su ventaja comparativa de tener entornos atractivos para vivir, niveles altos de calidad de vida y oferta favorable de servicios públicos e inclusión socio-cultural son algunos de sus atributos, entre ellas se encuentran: Auckland, Helsinki y Vancouver. Finalmente, las ciudades “influyentes” se refiere a lugares estratégicos para sede de instituciones transnacionales, son centros culturales o turísticos mundialmente reconocidos que marcan tendencias, entre ellos se encuentra Miami, Barcelona, Génova, Bruselas, Kyoto, Frankfurt y Zúrich.

El tercer grupo, se trata de ciudades emergentes en el contexto global, generalmente son grandes urbes que generan una alta dinámica de consumo y negocios domésticos, pero tienden a posicionarse como destinos atractivos de comercio e inversiones internacionales. Existen tres subgrupos: los *Megahubs* centros que se especializan en servicios comerciales y financieros, también pueden reunir el perfil y la escala para competir por visitantes, eventos, convenciones y algunos de ellos tienen funciones como centros de innovación. Aquí se encuentran: Estambul, Moscú, Johannesburgo, Mumbai, Nueva Delhi, Bangkok, Yakarta y Manila; es en esta categoría que aparecen las tres ciudades más grandes de Latinoamérica: Ciudad de México, São Paulo y Buenos Aires. El segundo subgrupo, se conforma por las denominadas “emprendedoras”, ciudades más pequeñas que se han convertido en centros de comercio, con infraestructura de comunicación, algunas son líderes mundiales en fabricación de bienes tecnológicos, la mayoría se encuentran en Asia, entre ellas Shenzhen, Bangalore, Taipéi y Kuala Lumpur; en el tercer subgrupo, se identifican las denominadas *Powerhouses* (Centros en potencia), se trata de ciudades integradas en las cadenas de valor mundiales de producción y su crecimiento está sincronizado a los ciclos económicos, tecnológicos y de productos básicos del mundo, entre éstas se destacan principalmente ciudades chinas como Shenzhen, Suzhou, Nanjing Tianjin, Wuhan y Chongqing.

Bajo el contexto de un sistema de ciudades donde indiscutiblemente existen lugares que han adquirido liderazgos en el nivel global y en escalas continentales o nacionales, los servicios resultan el sector clave en la medida que permite desplegar plataformas de gestión pública y privada, facilita la expansión de infraestructuras sociales y económicas, redes de conectividad, así como empresas de apoyo al productor, todo ello como un conjunto de medios que permiten vincular

a las ciudades en los circuitos de la globalización. Ello ha implicado el despliegue de nuevos inmuebles o la regeneración de antiguas zonas donde ahora emergen edificios para albergar sedes de corporativos, inmuebles para servicios especializados y centros de negocios, en consecuencia el mercado de oficinas es quizás el segmento más emblemático de soporte para estos procesos (cuadro 7).

Otro ejemplo de la dinámica contemporánea del mercado inmobiliario es el que está vinculado a los negocios orientados al consumo. Sin duda, dentro de una extensa gama de formas en este segmento, el ascenso acelerado de los centros comerciales (CC) resulta un fenómeno paradigmático de las transformaciones de los lugares de soporte para la circulación y consumo de bienes y servicios en la ciudad contemporánea. En principio, los CC representan fenómenos inmobiliarios dado que su edificación implica un complejo proceso que va desde la adquisición de extensas superficies de suelo, al diseño y la gestión de grandes equipamientos, en un segundo momento el CC se articula con el sector comercial minorista y de servicios especializados a partir de la participación de numerosas firmas, entre las que destacan tiendas departamentales, supermercados y almacenes especializados que participan como establecimientos ancla; sin embargo, en los años recientes, suelen figurar como los destinos preferidos de las cadenas de *retailers* globales multimarca, salas de cine multiplex y unidades que operan bajo sistemas de franquicia.

El CC es un modelo de negocio en ascenso en gran número de ciudades y metrópolis alrededor del mundo porque constituye la plataforma clave para la circulación de bienes y servicios en grandes escalas y a una velocidad mayor, en comparación con otros formatos de este sector. La difusión global de los centros comerciales en las últimas décadas ha permitido estructurar un consumo más racional y hedónico en la sociedad urbana contemporánea, es decir, integra un modelo de consumo que es impulsada por usuarios que buscan nuevas experiencias sensoriales mediante prácticas de consumo que generan placer y distinción social.

A lo largo del tiempo, los CC han evolucionado en tamaño, forma y funciones, desde prototipos con diseños monolíticos, cerrados y opciones de establecimientos convencionales hasta una gama de equipamientos más complejos, con morfologías variables de tipo semiabierto, abierto e híbridos, escalando en tamaño en dos sentidos: como megacomplejos verticales mixtos con una creciente incorporación de actividades de ocio y entretenimiento y, en el otro extremo, equipamientos de dimensiones reducidas orientados a la oferta de productos y servicios de conveniencia bajo sistemas de proximidad; entre estos

Cuadro 7

Mercado de oficinas en ciudades representativas en escala mundial

<i>Ciudad</i>	<i>Inventario</i>	<i>% de desocupación</i>	<i>Precio M²/dólar/mes</i>	<i>Parque en construcción</i>	<i>Población (millones)</i>	<i>M² oficinas por hab.</i>
Gran París	38 607 645	8.0	88	1 621 521	10.3	3.8
Nueva York	36 852 015	10.2	63	945 847	20.2	1.8
Londres	32 545 769	5.3	184	325 458	14.4	2.3
Múnich	28 185 263	6.5	45	563 705	399	7.1
Tokio	23 120 167	5.6	83	2 909 354	37.5	0.6
Moscú	22 000 204	15.9	92	2 200 020	12.4	1.8
Chicago	20 997 904	12.7	34	51 097	9.6	2.2
Los Ángeles	18 057 214	22.5	33	32 981	13.4	1.4
Boston	17 350 573	9.4	47	307 138	4.8	3.6
Dallas	17 047 152	23.3	23	57 135	7.1	2.4
Houston	16 346 949	7.4	35	56 299	6.6	2.5
Toronto	16 145 519	6.2	41	386 849	6.2	2.6
Ámsterdam	13 449 238	16.0	43	107 594	7.3	1.8
Atlanta	13 027 558	20.5	24	99 871	5.7	2.3
Filadelfia	11 968 178	11.8	24	57 786	6.1	2.0
Madrid	11 500 107	10.9	34	115 001	6.1	1.9
Milán	10 658 435	14	54	127 901	7.6	1.4
Washington DC	9 698 504	14.8	51	244 893	6.1	1.6
Estambul	9 698 504	16.1	29	2 133 671	12.0	0.8
Pekín	8 119 283	8.2	67	1 638 161	22.0	0.4
Ciudad de México	7 831 961	9.6	32	1 209 227	21.3	0.4
Montreal	7 494 094	10.0	33	95 319	4.0	1.8
San Francisco	7 005 513	7.5	57	228 449	4.7	1.5
Calgary	6 258 841	4.1	36	232 258	1.4	4.3
Seúl	5 824 768	12.9	37	503 907	10.1	0.6
Sídney	5 791 695	9.9	68	280 846	4.8	1.2
Lisboa	5 423 657	11.6	25	54 237	2.2	2.4
Melbourne	5 364 984	7.2	48	202 343	4.5	1.2
Seattle	5 272 952	9.2	32	559 741	3.7	1.4
Praga	5 177 670	14.3	27	465 990	1.9	2.6
Vancouver	5 082 851	9.0	41	252 511	2.5	2.0
Hong Kong	5 012 790	6.7	146	27 592	7.3	0.7
Barcelona	4 272 039	13.0	25	42 720	4.6	0.9
Shanghái	4 082 896	6.8	55	1 639 462	25.6	0.2
Ottawa	3 670 567	6.1	40	77 946	1.3	2.7
Santiago	2 934 578	6.2	18	469 532	6.5	0.5
Sao Paulo	2 904 805	18.7	55	721 579	21.3	0.1
Singapur	2 232 651	5.5	89	498 321	5.6	0.4
Monterrey	1 461 702	16.3	21	257 967	4.5	0.3
Río de Janeiro	1 288 859	15.7	59	355 726	12.2	0.1
Buenos Aires	1 023 800	11.6	19	145 765	13.9	0.1
Taipéi	765 423	12.0	55	93 739	7.0	0.1
Guadalajara	368 000	9.0	17	30 000	4.8	0.1

Fuente: Elaboración propia con base en Cushman & Wakefield (2014), JLL (2015) Colliers International (2016), CBR (2017) y Inmostat (2017) Urban World MaKensey (2017).

dos extremos se encuentra una gama de formatos con tamaños, formas y funciones diferenciadas.

De acuerdo a la firma consultora Cushman & Wakefield (2014), a partir del registro de CC para 51 países en el año 2013, se contabilizaron casi 47 000 unidades, considerando solo los que tenían superficie mayor a 5 000 metros cuadrados. En escala mundial sumaron 924 millones de superficie bruta rentable (GLA, por sus siglas en inglés). EU mantiene un liderazgo sin igual al integrar 67% GLA y 77% de todas las unidades del globo (cuadro 8). Con excepción de países como Canadá, y algunos europeos, los CC registran menor presencia en el resto del mundo, aunque se ha corroborado que naciones como China, Rusia y la India presentan, en los últimos tres lustros, las tendencias de crecimiento más importantes, tanto en número de unidades, como de superficie de venta, mientras que en Latinoamérica casos como Brasil, México, Chile, Colombia y Perú también denotan un ascenso significativo en la última década en ambos indicadores.

En América Latina los primeros CC tienen alrededor de 50 años. Brasil y México fueron testigos de su nacimiento durante la década de los sesenta del siglo XX, mientras que en otros países aparecieron hasta los ochenta, manteniendo un activo crecimiento desde los noventa y en los primeros tres lustros del siglo XXI, con todo y que varios países de la región han atravesado distintas crisis económicas durante ese tiempo.

De acuerdo al International Council of Shopping Centers (ICSC, 2015), en el 2014 México ocupó el primer lugar en Latinoamérica con 584 unidades, le sigue Brasil con 511 y después Colombia con 196 y Argentina con 114 (cuadro 9). México también cuenta con más superficie rentable, al sumar 16.2 millones de m²

Cuadro 8

Centros comerciales por grandes regiones mundiales y países representativos, 2013 (número de unidades y superficie bruta rentable)

Región/país	Unidades		Superficie bruta rentable	
	Número	Porcentaje	Millones de m ²	Porcentaje
América	38 077	81.3	686.8	74.3
Estados Unidos	35 590	76.0	618.3	66.9
Canadá	1 320	2.8	34.2	3.7
Latinoamérica	1 167	2.5	34.3	3.7
Europa	7 178	15.3	153.8	16.6
Asia	1 591	3.4	83.9	9.1
China	621	1.3	53.2	5.8
Otros	970	2.1	30.7	3.3
Total mundial	46 846	100.0	924.5	100.0

Fuente: Cushman & Wakefield (2014).

y después de Chile, tiene el ratio comercial urbano más alto en este segmento, equivalente a 16.9 m² por cada 100 habitantes.

De acuerdo a la tendencia de crecimiento estimada de CC, en algunos países de la región latinoamericana, se observa en general una relación directa entre su número respecto a la cantidad absoluta de población urbana en la mayoría de los casos, sin embargo, dado que México supera ligeramente a Brasil en número de CC y Chile a México en términos de ratio comercial, el número de CC por país no se corresponde necesariamente con el tamaño potencial del mercado. En ese sentido, la implantación de CC podría estar más relacionado con la capacidad de adopción y ritmo de difusión del CC como parte del sistema comercial moderno a la par del declive relativo de algunos segmentos del comercio tradicional; sin embargo, la expansión que han registrado sectores socio-residenciales de clase media de las grandes ciudades y metrópolis pareciera ser una condicionante de mayor peso, especialmente porque, desde el lado de la demanda, la segmentación del mercado en términos sociales y espaciales tienden a impulsar perfiles específicos de equipamientos de distribución de bienes y servicios que acompañan a los propios contextos residenciales de nivel medio o de mayor estatus social.

El mercado de megaproyectos destinados al consumo y comercio ha encontrado un campo fecundo para la captación de rentas urbanas. Cushman y Wakefield (2015), empresa encargada de monitorear precios de renta en áreas comerciales en el nivel internacional, reportó que los tres CC en la Ciudad de México con mayores rentas por m² mensuales son Antara Fashion Hall y Centro Comercial Perisur, con 80 dólares cada uno, seguidos por Centro Comercial Santa Fe, con 75 dólares, valores solo superados por la calle comercial de lujo

Cuadro 9

Centros comerciales de países seleccionados en América Latina, 2014
y estimados al 2025

<i>País</i>	<i>Número de centros comerciales</i>		<i>Superficie rentable (millones de m²)</i>		<i>Ratio comercial urbano (m² por cada 100 habitantes)</i>	
	<i>2014</i>	<i>2025</i>	<i>2014</i>	<i>2025</i>	<i>2014</i>	<i>2025</i>
México	584	760	16.9	23.3	16.9	22.0
Brasil	511	700	13.5	22.8	7.8	12.0
Colombia	196	339	4.2	8.3	10.8	18.0
Argentina	114	178	2.1	4.3	5.4	10.0
Chile	79	320	3.5	6.5	22.2	22.0
Perú	71	90	9.2	3.8	9.2	25.0

Fuente: ICSC (2015).

Presidente Masaryk en la zona de Polanco y la calle peatonal Madero, ubicada en el centro histórico, que cotizaban cada una alrededor de 90 dólares por metro cuadrado.²

La participación de agentes de distinta naturaleza coordinada mediante CC revela una de las tendencias actuales de las estrategias de integración del capital a partir de los esquemas de asociación entre empresas financieras, inmobiliarias y comerciales: mientras el capital financiero-inmobiliario requiere de empresas minoristas para captar rentas urbanas, el capital productivo-comercial necesita del centro comercial para garantizar sus rendimientos colocando grandes volúmenes de bienes y servicios en los mercados urbanos.

ACTORES Y FUENTES DE LA FINANCIARIZACIÓN INMOBILIARIA

La financiarización inmobiliaria destinada a proyectos de inversión en las dimensiones que actualmente se observan en las grandes ciudades solo pueden ser solventadas por agentes y empresas, sea porque tienen capacidad de liquidez, posibilidades de acceso a sistemas de crédito o fondos para canalizarlos a las operaciones inmobiliarias o incorporarlos en los mercados de activos y derivados financieros.

El sector inmobiliario también requiere de la participación de agentes como las firmas desarrolladoras, quienes tienden a impulsar un complejo mercado a lo largo de la cadena de la industria de la construcción, incluyendo la participación de subcontratistas y proveedores de servicios asociadas a dicho negocio (diseño, publicidad, gestoría, etcétera).

Los desarrolladores inmobiliarios cumplen una función estratégica porque se ubican como la instancia articuladora entre el flujo financiero de capitalización y el proceso de edificación y gestión administrativa de los inmuebles, al final se erigen como actores que operacionalizan el negocio inmobiliario, por lo que tienen la posibilidad de captar porciones importantes de las ganancias generadas a lo largo de la cadena valor.

Uno de los aspectos que llaman la atención del sector inmobiliario son las formas de organización y gestión de las firmas, pues a diferencia de otros renglones aquí ocurre una constante reorganización inter-empresarial e innovación en

— 2. Cifras correspondientes a septiembre de 2014. Si tomamos un tipo de cambio promedio de ese mismo año de 16.50 pesos por dólar, la renta por metro cuadrado de Antara y Perisur equivale a poco más de 1 150.00 pesos.

las fuentes de fondeo. Los agentes inversionistas y las modalidades de financierización del sector inmobiliario en la edificación opera bajo figuras como Consorcios de Inversión en Bienes Raíces (REIT's, por sus siglas en inglés), quienes se manejan como sociedades de inversión propietarias de activos inmobiliarios cuyos ingresos proceden fundamentalmente de los alquileres de los mismos. Este esquema surgió en 1960 en Estados Unidos con el objetivo de que las inversiones a gran escala en bienes inmuebles fueran accesibles también a los pequeños inversionistas. La fórmula escogida consistía en equiparar la inversión en productos inmobiliarios a la inversión en cualquier otra industria; es decir, por medio de la compra de valores. Por esta razón, aunque no están obligados, la mayor parte de los REIT's son sociedades que cotizan en bolsas de valores.

En México las inversiones también se han canalizado mediante de los Certificados de Capital de Desarrollo, denominados CKD's, y los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces, mejor conocidos como como FIBRAS. Los CKD's son instrumentos financieros mexicanos colocados por la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) que pertenecen al mercado de capital de desarrollo y sirven como vehículo para el financiamiento de actividades y proyectos de sectores con rendimientos a largo plazo, como la infraestructura, la minería y las comunicaciones, entre otros. Por su parte, los FIBRAS están inspiradas en los CKD's, cotizan en el mercado bursátil y se encargan de arrendar y administrar propiedades generadoras de rentas mediante una cartera diversificada de bienes inmuebles donde participan desarrollos residenciales, hoteles, centros comerciales, complejos de oficinas, hospitales, entre otros.

En México surgieron en los últimos años doce FIBRAS (cuadro 10), entre los cuales se encuentra Fibra Uno, Fibra Macquarie, Fibra Danhos, Fibra Monterrey, Fibra HD, Fibra Nova y Fibra Plus, todas con una cartera de propiedades: oficinas, centros comerciales, terrenos industriales y hoteles; Fibra Hotel y Fibra Inn, especializadas en hoteles; Fibra Shop, concentrada en centros comerciales, Terrafina y Prologis, ambas orientadas a propiedades industriales. Hace poco tiempo también se lanzó al mercado FIBRA E, la primera modalidad para financiar negocios de la generación de energía, aprovechando las recientes reformas en México que abren la participación del sector privado en materia de extracción de hidrocarburos, producción de gas y electricidad. Este mismo fideicomiso se encontraba participando en el fondeo de construcción del nuevo aeropuerto de la Ciudad de México en el municipio de Texcoco. Tanto los CKD's como los FIBRAS han aportado crecientes recursos para expandir el margen de participación

Cuadro 10

México: Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAS)

		Año de inicio de operación	Portafolio inicial	Propiedades actuales	Tipo de portafolio
Diversificada	Fibra uno (FUNO)	2011	17	532	Oficinas, comercial, e industrial
	Fibra Macquarie (FIBRMQ)	2012	244	271 (a)	Industria, comercial y oficinas
	Fibra Monterrey	2014	9	43	Industrial, oficinas y comercial
	Fibra Dahnos	2013	13	15 (b)	Uso mixto, comercial y oficinas.
	Fibra HD	2014	12	36	Comercial, industrial, educativo y oficinas
	Fibra NOVA	2017	81	84	Consumo, oficinas, manufactura, logística y educativo
	Fibra PLUS	2016	9	14 (c)	Comercial, oficinas, industria y vivienda
Especializada	Fibra hotel (FIHO)	2012	34	87	Hoteles
	Fibra Inn (FINN)	2013	8	43	Hoteles
	Fibra Shop (FSHOP)	2013	8	18	Centros comerciales
	Fibra Terrafina (Terra 13)	2013	216	280	Industrial
	Fibra Prologis	2013	184	196	Industrial

(a) Al 31 de diciembre de 2017, nuestro portafolio estaba conformado por 271 propiedades industriales y 17 propiedades comerciales/de oficinas (nueve de las cuales se mantienen a través de una coinversión 50-50 con Frisa).

(b) Dos proyectos comerciales en desarrollo.

(c) 11 inmuebles en desarrollo, uno en remodelación y dos en operaciones

Fuente: Elaboración propia a partir de informes anuales páginas web de las empresas.

de capitales locales a partir de inversionistas que manejan distintas magnitudes de recursos.

Del lado del sector gubernamental también son importantes los denominados Fondos Soberanos de Inversión (FSI), una modalidad de propiedad estatal que controla una cartera de activos financieros nacionales e internacionales. Generalmente estos fondos provienen de la exportación de materias primas como gas o petróleo y sus inversiones se componen de bonos, acciones, derivados financieros, aunque también cuentan con inversiones en propiedades inmobiliarias.

Como consecuencia de la contracción del crédito originada por la crisis de 2008, los FSI han adquirido mayor protagonismo en los rescates de importantes grupos bancarios como Citigroup o Merrill Lynch en EU, evidenciando los cuantiosos recursos financieros que detentan. Sin embargo, a diferencia de países donde los gobiernos cuentan con recursos importantes para manejar fondos soberanos, en el caso de México y otros países en América Latina los rescates relacionados al sector financiero e inmobiliario se han canalizado por medio de contratación de deuda pública, lo cual plantea otros problemas en el desempeño de estos sectores.

Otros segmentos importantes del mercado de bienes raíces residenciales son la banca privada que tiene un papel importante mediante préstamos hipotecario para la vivienda media, así como con las sociedades privadas de financiamiento y crédito (como las Sofoles y Sofomes), que también participan en ese segmento. Por su parte, el sector público gubernamental en México sigue, teniendo presencia en la medida que detenta el manejo de los fondos estatales de vivienda aportados por los trabajadores (Infonavit y Fovissste), mientras que otras instituciones públicas también promueven préstamos hipotecarios como Sociedad Hipotecaria Federal. Además, es importante señalar la participación de la banca de desarrollo estatal, tanto de manera autónoma como bajo esquemas de asociación público-privadas y fideicomisos, resulta un canal importante en la generación de grandes infraestructuras como carreteras concesionadas y vialidades urbanas, edificios del sector público, aeropuertos, equipamientos comerciales, entre otros (cuadro 11).

Los actores del mercado de bienes raíces se comportan de diferentes manera, porque si bien participan en un sector que genera altos rendimientos, también se enfrentan a un campo que no está exento de riesgos debido a que depende de enormes recursos financieros y los esquemas de crédito de fondeo presentan una elevada circulación bajo contextos de creciente volatilidad en las tasas de interés, tipos de cambio y flujo de recursos en los mercados de activos y derivados, además requieren esquemas de soporte menos convencionales, por lo cual son comunes las estrategias asociativas, *joint ventures*, coaliciones y fu-

Cuadro 11

Mecanismos de financiamiento y actores del mercado inmobiliario

<i>Fondos de inversión</i>	<i>Financiamiento bancario y bursátil (público y privado)</i>	<i>Agentes de operaciones inmobiliarias</i>
Consortios de Inversión en Bienes Raíces (REIT's)	Certificados de Capital de Desarrollo (CKD's)	Instituciones y empresas estatales de vivienda
Proveedores de hipotecas	Fideicomisos de Bienes Raíces (FIBRAS)	Desarrolladores y promotores inmobiliarios
Fondos de pensión	Financiamiento público (Banca de desarrollo y fondos especiales)	Operadoras inmobiliarias
Fondos de aseguradoras	Bancos/sociedades de inversión	Brokers inmobiliarios
Fondos Soberanos de Inversión (FSI)	Fideicomisos público-privados de inversión	Industria y subcontratistas de la construcción
Fondos mutuos		Empresas de diseño arquitectónico y urbanístico
Fondos de vivienda de los trabajadores		

Fuente: Elaboración propia.

siones entre empresas que aportan financiamiento, operadoras de instrumentos bursátiles de fondeo, empresas inmobiliarias propiamente dichas, firmas subcontratistas, entre otras.

REFLEXIÓN FINAL

El mercado inmobiliario se distingue por su capacidad de diversificación que se expresa en productos específicos, tanto en su modalidad residencial como de uso productivo. El segmento de vivienda presenta ofertas diferenciadas a partir de las condiciones generalizadas de estratificación social, condición que determina modelos residenciales destinados a sectores populares, medios y de elite. En el caso de inmuebles de uso productivo la diferenciación depende principalmente de la naturaleza de las funciones hacia las que están orientadas, en una variedad que incluye segmentos comerciales, de servicios, industriales, de logística, entre otras. Sin embargo, recientemente ha trascendido la categoría de usos mixtos a partir de la edificación de inmuebles donde suelen converger funciones residenciales y productivas.

La idea de una ciudad cuyo motor más importante de transformación es comandado por la dinámica del capital financiero-inmobiliario en manos de agentes privados plantea una contradicción central. Ello tiene que ver con la racionalidad que el mercado promueve en la ciudad, es decir, la lógica de que el hábitat tiene que estar supeditado a los designios de un sector que opera fundamentalmente bajo criterios de rentabilidad y eficiencia económica.

El abandono del Estado en la planeación y regulación del espacio urbano, la reducción de la política urbana a directrices, estrategias y códigos legitimadores de un nuevo orden urbano proempresarial es la otra cara del mismo proceso, lo cual significa anteponer el interés privado y renunciar al sentido social que presupone hacer ciudad. Este conflicto de sentido que se genera en la producción contemporánea del espacio urbano no se puede soslayar ya que da lugar a otras problemáticas.

La confluencia entre negocios inmobiliarios y políticas empresarialistas urbanas podrían considerarse positivos por sus efectos en la reactivación de distintas partes de la ciudad, ya que supone beneficios para lugares donde se amplía la oferta de bienes y servicios, lo que eventualmente contribuye a la consolidación de áreas que ofrecen mayor calidad de vida; sin embargo, desde otra mirada estos procesos también plantean distintos dilemas y conflictos por-

que se les asocia a las tendencias de polarización y segregación urbana debido a sus formas espaciales diferenciadoras y excluyentes.

Desde la perspectiva social se debe reconocer que la intensidad de las transformaciones inmobiliarias residenciales y comerciales también están generando tensiones con la población local. En determinados contextos la voracidad inmobiliaria ha desatado protestas urbanas y confrontaciones entre residentes afectados con firmas desarrolladoras e instancias locales de gobierno; por su parte, las violaciones en los usos del suelo, la expansión de edificaciones en altura y la llegada de nuevos residentes también han violentado el hábitat y las formas preexistentes de convivencia social.

BIBLIOGRAFÍA

- Baringo Ezquerro (2013). "La tesis de la producción del espacio en Henri Lefebvre y sus críticos: un enfoque a tomar en consideración". *Quid* 16, 3, pp. 110-126.
- Cuadrado Roura, J. Ramón (2016). *Desindustrialización versus terciarización: del aparente conflicto a una creciente integración*. Instituto Universitario de Análisis Económico Social-Universidad de Alcalá (Serie Documentos de Trabajo 08/2016).
- Cushman & Wakefield (2014). Global Office Forecast 2015-2016. <http://www.cushmanwakefield.com>
- Global Shopping Center Development Report. US Nueva York: A Cushman & Wakefield Research Publication.
- Colliers International (2016). The office market in the Great Parris Region. <http://colliers.com>
- CBRE (2017). London Office Markextview Q1 2017. http://www.cbre.eu/emea_en/
- Daher, Antonio (2015). "La producción supraestatal del espacio y las crisis en la financiación hipotecaria global", en Carlos de Mattos y Felipe Link (eds.), *Lefebvre revisitado: capitalismo, vida cotidiana y derecho a la ciudad*. RIL Editores, Santiago de Chile.
- Fernández, Cristina y Eva García (2014). "Urbanismo inmobiliario, la especulación como forma hegemónica de hacer ciudad". *XIII Coloquio Internacional de Geocrítica: El control del espacio y los espacios de control Barcelona*, 5-10 de mayo.
- Harvey, David (2007). *Espacios del capital*. Hacia una geografía crítica. Akal, Madrid.
- (2012). *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*. Akal, Madrid.
- Harvey, David., y N. Smith (2005). *Capital financiero, propiedad inmobiliaria y cultura* (vol. 1). Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.
- IBEF (2016). Cement (Diagnóstico de la industria del cemento). India Brand Equity Foundation. En línea: <https://www.ibef.org/download/Cement-October-2016.pdf>

- Immostat (2017). Les grands indicateurs du marché immobilier d'entreprise en Ile-de-France. <http://www.immostat.com/informations>
- International Council of Shopping Centers (ICSC). (2015). Reporte 2015 de la industria de centros comerciales en América Latina. México: International Council of Shopping Centers, En línea: http://www.icsc.org/latam/uploads/RLA_White_Paper.pdf
- Jones Lang LaSalle (2015). *The new geography of the office demand. 1: The Urban tendency*. <http://www.jll.com>
- (2018). World Cities: Mapping the Pathways to Success 2018. En línea: <http://www.jll.com/cities-research/Documents/benchmarking-future-world-of-cities/Cities-Research-Mapping-Pathways-to-Success-2018.pdf>
- Top 30 cities for direct commercial real estate investment. En línea: <http://www.jll.EU/emca/en-gb/news/778/top-30-cities-juanary-2018>
- López, Álvaro (2006). "Las dificultades de la estructuración de un sector financiero en el camino de una integración latinoamericana progresista", en Amalia Inés Gerai-ges, María Silveira y Mónica Arroyo (coords.), *Cuestiones territoriales de América Latina*, Buenos Aires, FLACSO, Universidad de São Paulo.
- López, Isidro y Emmanuel Rodríguez (2010). *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Traficantes de Sueños, Madrid.
- McKensey Global Institute (2016). *The urban world: what next*. <http://www.mckinsey.com/mgi/overview/in-the-nees/urban-world-app>
- McKinsey Infrastructure Practice. https://www.mckinsey.com/~ /media/McKinsey/Industries/Capital%20Projects%20and%20Infrastructure/Our%20Insights/Infrastructure%20productivity/MGI%20Infrastructure_Full%20report_Jan%202013.ashx
- *Bridging Global Infrastructure Gaps*. <https://www.mckinsey.com/~ /media/McKinsey/Industries/Capital%20Projects%20and%20Infrastructure/Our%20Insights/Bridging%20global%20infrastructure%20gaps/Bridging-Global-Infrastructure-Gaps-Full-report-June-2016.ashx>
- Marazzi, Christian (2009). "La violencia del capitalismo financiero", en A. Fumagalli *et al.*, *La gran crisis de la economía global. Mercados financieros, luchas sociales y nuevos escenarios políticos*. Traficantes de Sueños, Madrid, pp. 21-61.
- Méndez, Ricardo (2014). "Metrópolis en la globalización neoliberal e impacto de su crisis", *Revista de Ciencias Sociales* segunda época, Buenos Aires, Argentina, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes, 25: 45-68.

- Moreno, Luis (2014). "The urban process under financialised capitalism". CITY, Vol. 18, núm. 3, 244-268, <http://dx.doi.org/10.1080/13604813.2014.927099>
- Observatorio Metropolitano de Madrid (Eds.) (2013). Paisajes devastados. Después del ciclo inmobiliario: impactos regionales y urbanos e la crisis. Traficantes de sueños, Madrid.
- ONU (2018). World Population Prospects. <https://esa.un.org/unpd/wup/Download/>
- ONU-Habitat-Sedesol (2011). *Estado de las ciudades en México, 2011*. Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos, Gobierno Federal, Secretaría de Desarrollo Social, México.
- Prado, Antonio (2016). El nuevo estilo de desarrollo: la agenda 2030 para el desarrollo sostenible. Ponencia presentada en el II Congreso Internacional de Control y Políticas Públicas. Instituto Rui Barbosa, Sao Paulo, Brasil, 1 de diciembre de 2016. https://www.cepal.org/sites/default/files/presentation/files/161201_ap_horizontes_2030_sao_paulo_0.pdf
- PwC (2014). *Real Estate 2020. Construyendo el futuro*. En línea: <https://www.pwc.com/cl/es/publicaciones/assets/2016/real-estate-2020-3.pdf>
- Santos, Milton (1977). "Spatial dialectics: The two circuits of urban economy in under-developed countries". *Antipode*. 3(09): 49-60.
- Savills (201). Savills World Research, 2016. Around the world in dollars and cents. <http://pdf.euro.savills.co.uk/global-research/around-the-world-in-dollars-and-cents-2016.pdf>
- Seduvi (2016). Sistemas de Actuación por Cooperación. En Línea: http://www.data.seduvi.cdmx.gob.mx/portal/docs/SAC/Seduvi_SAC_pdf.pdf
- Shaw, Douglas (2001). "Post-industrial city", en: *Handbook of Urban Studies*. SAGE, RU.
- Soja, Edward W. (2008). *Postmetrópolis. Estudios críticos sobre las ciudades y las regiones*. Madrid, Traficantes de Sueños.
- UN-Habitat (2011). *Global report on human settlements. Cities and climate change*. United Nations Human Settlements Programme, Londres.
- Urban-Hub (2017). "Urbanización en aumento, tendencias, retos y perspectivas" <http://www.urban-hub.com/es/urbanization/urbanizacion-en-aumento-tendencias-retos-perspectiva/>
- Zurita González Jesús, Juan Froilán Martínez Pérez, Francisco Rodríguez Montoya, (2009). "La crisis financiera y económica del 2008. Origen y consecuencias en los Estados Unidos y México". *El Cotidiano* [en línea] (Septiembre-Octubre): [Fecha de consulta: 13 de marzo de 2018] Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32512739003>>



3. Dinámica espacial e inestabilidad del mercado inmobiliario: el orden-desorden urbano capitalista *

Pedro Abramo **

En los modelos tradicionales de economía urbana, la estructura residencial es el producto de las decisiones autónomas e independientes de los participantes del mercado predial e inmobiliario. El criterio de decisión familiar de la localización de los domicilios es formulado a partir de la elección (*trade off*) entre el consumo de “accesibilidad” (proximidad del trabajo o ciertas externalidades urbanas) y el consumo del suelo urbano. La literatura económica neoclásica (ortodoxa) sugiere que ese mercado de tierra e inmuebles es el mecanismo social de coordinación de las decisiones individuales de localización y uso del suelo urbano, y que de esta coordinación surge una ciudad cuyo suelo urbano se utilizaría de la forma más eficiente. La interpretación de esas teorías urbanas ortodoxas devela el proyecto de delegar al mercado el atributo de conciliar la libertad de acción individual con la eficiencia en el uso de los recursos de la sociedad. Así que, tendríamos la metáfora del mercado inmobiliario como la “mano invisible urbana” que promueve la ciudad feliz y eficiente.

En esa representación ortodoxa del proceso de estructuración urbana, la imagen de la confrontación mercantil es aquella propuesta por el paradigma del equilibrio general walrasiano, en el cual los problemas de coordinación de

— * Este trabajo recupera ideas del libro *La ciudad caleidoscópica* (Abramo, 2007), ganador del Premio Haralambos Simeonis como mejor libro de economía de la Asociación Brasileña de Cursos de Posgrado en Economía (ANPEC) y mención honrosa del I Premio Nacional de Política Urbana de la Asociación Brasileña de Planificación Urbana y regional (ANPUR).

— ** Universidade Federal do Rio de Janeiro–Brasil.

las decisiones económicas son resueltas en una especie de “ampolla atemporal”. De la misma forma, los modelos de base de la economía urbana neoclásica imaginan un proceso de “equilibrio espacial” donde la irreversibilidad de las decisiones de localización del pasado no serían una restricción para las decisiones del presente. La imagen común en esos modelos es la de una “ciudad de barracas”, donde la ciudad sería reconstruida de forma recurrente a cada nuevo proceso de “equilibrio espacial”. En el texto que presentamos a continuación, buscamos discutir la dimensión crítica de la coordinación espacial por el mercado cuando tomamos en consideración el tiempo histórico o cronológico y la interdependencia de las decisiones de los consumidores de suelo urbano. La introducción de la temporalidad histórica hace emerger dos dimensiones centrales para la inteligibilidad de los procesos económicos de estructuración del espacio urbano. La primera es la dimensión de “irreversibilidad” de las decisiones de localización espacial, esto es, toda decisión espacial, al ser reconsiderada y redefinida, implica algún costo económico y social. La otra dimensión que está presente en la coordinación mercantil de las decisiones espaciales es el carácter de inestabilidad del mercado de suelo urbano y la incertidumbre urbana en cuanto al perfil de la estructura en el futuro.

En ese sentido, proponemos un ejercicio heterodoxo de lectura del mercado de localización residencial, en el que la figura del capitalista emprendedor y los problemas de coordinación espacial se articulen para promover una dinámica de estructuración residencial cuya lógica de orden-desorden espacial sería un reflejo de la dinámica de valorización-desvalorización intra-urbana. Para esto, vamos a sugerir una recuperación del esquema kaleckiano, a partir de las nociones de “convención urbana” y de la innovación espacial, a fin de identificar los “ciclos de vida” de las localizaciones intra-urbanas y la dinámica de estructuración del *stock* residencial urbano. En otras palabras, vamos a interrogar conceptualmente la pertinencia del modelo económico neoclásico (ortodoxo) del proceso de estructuración de las ciudades y sugerir algunos elementos de una vía teórica alternativa.¹

1. En Abramo (2001a) presentamos una perspectiva heterodoxa de lectura del proceso de estructuración intra-urbana.

LA NO-SIMULTANEIDAD DE LAS DECISIONES DE PRODUCCIÓN:
EL CICLO KALECKIANO Y LA EVOLUCIÓN DEL PERFIL DE LOS STOCKS
DE UNA LOCALIZACIÓN

Una manera de introducir la dimensión histórica del tiempo en el discurso económico fue propuesta, como se sabe, por Kalecki, quien enfatiza la posibilidad de dividir la producción de bienes de capital en tres etapas temporales distintas (Abramo, 1994). Por medio de la distinción entre el momento de la toma de decisión (encargo), el de la producción del bien y el de la entrega, subraya el papel del curso cronológico del tiempo (histórico) y rechaza, no solo su representación lógica o teórica, sino el enfoque atemporal de las relaciones de mercado. La importancia de ese punto es tanto mayor porque le permitió criticar la idea de que habría una exigencia de coordinación previa de las decisiones de producción. La constatación de su no-simultaneidad y de la descentralización de los planes de producción de los capitalistas lo condujo a situar los actos decisivos en el curso del tiempo histórico y lanzar la proposición teórica del ciclo puro (Kalecki, 1933).²

Siguiendo el modelo de ciclo puro de Kalecki, se puede afirmar que el resultado agregado de las fluctuaciones de los bienes de capital y, por tanto, de la demanda efectiva, será función de la percepción que quienes toman la decisión tienen del desvío existente entre un *stock* considerado normal (K_0) y los indicios del volumen efectivo de los *stocks* en el momento de la toma de decisión.³ El abordaje de Kalecki consistió en demostrar que el volumen de capital que servirá de referencia a la decisión de producción podía cambiar entre el momento del encargo y el de la entrega del bien producido. Ese cambio resulta del desconocimiento, por parte de quien tomó una decisión en un momento (t), de las decisiones tomadas anteriormente —en un momento ($t-1$)— por otros capitalistas, que, debido al tiempo necesario para la producción de los bienes correspondientes, aún no habían sido compatibilizadas en cuanto volúmenes efectivos de capital.

De esta forma, cada capitalista va a reaccionar en relación con las decisiones que tomó en el pasado, revaluando el volumen que ese capital deberá

— 2. Para una formulación más completa del ciclo, véase Kalecki (1954).

— 3. En el modelo de Kalecki, los capitalistas toman decisiones de inversión en función, sobre todo, del *stock* medio de capital (K_0), de la depreciación de este último (U) y de la acumulación de capital (A).

alcanzar en el momento de la entrega del bien de producción que produjera antes. Las fluctuaciones del volumen de capital surgen, pues, como resultado de la no-simultaneidad de los movimientos de recomposición de los *stocks* y del carácter autónomo de las decisiones de los capitalistas. El análisis de Kalecki consistió en relacionar las inversiones del presente con las del pasado, por medio de *stocks*. Aunque subyacente, la dimensión anticipatoria está velada por la hipótesis de un volumen medio de capital constante (K_0). Entre tanto, el regreso de las discusiones relativas al ciclo económico fundadas en la hipótesis de las expectativas racionales,⁴ observadas hoy en día, instigó a retomar el ciclo puro de Kalecki por el ángulo de las técnicas prácticas de decisión y del proceso de coordinación subjetiva de las decisiones de inversión, como fuera enunciado en el proyecto radical de Keynes (1937).

Ese camino conduce a la relativización de la idea de continuidad monótona de las fluctuaciones económicas, donde se distinguen cuatro fases secuenciales y cuya traducción estilizada es el ciclo de Kalecki. Tomando como base la noción de estado de confianza (convención) de Keynes, es posible concebir casos de no-simultaneidad de las decisiones de producción que resulten en un ciclo puro kaleckiano, apoyadas en alguna creencia en cuanto al futuro. La menor falla en la convención (que sumerge a quienes toman la decisión en la incertidumbre radical) puede reflejar un bloqueo de las decisiones de producción. A partir de ahí, el punto de inflexión de las fases del ciclo estará determinado por el estado de confianza de los participantes del mercado, y las consecuencias cíclicas no podrán ser consideradas de forma monótona, como propone el ciclo puro de Kalecki.

En el proyecto radical de Keynes, que no testifica el automatismo del ciclo puro kaleckiano, la recuperación de la inversión es vista como dependiente de la posibilidad de emergencia de una nueva convención capaz de movilizar el optimismo de los actores del mercado y hacerlos apostar en el futuro por la vía

4. El retorno de la teoría de los ciclos y la superación de la *fragmentación* entre ciclo y tendencia ocurrida a partir del momento en que se tiene en cuenta variables de anticipación constituye uno de los temas que los neoclásicos introducirán en el debate sobre la teoría económica en los últimos años. Su crítica del acelerador y del multiplicador keynesianos los llevó a percibir las fluctuaciones ligadas a los problemas de información y a los errores de expectativa —o, aun, del lado de la oferta, las variaciones tecnológicas aleatorias (choques), como en los modelos de ciclo real. Para una presentación de la *recuperación* del ciclo según las hipótesis de las expectativas racionales, véase Lucas (1987); para un balance de los modelos más recientes, Henin (1989), Hairault (1992), Artus (1993) y Muet (1993).

de la producción. De esta manera, el ciclo quedaría restringido al periodo en que quienes toman la decisión confiaran en la convención. Si esa idea fuera aplicada a las decisiones de producción residenciales, se puede imaginar que la convención urbana señalará la localización que los capitalistas deben escoger para ofrecer bienes residenciales, así como sus características. De hecho, la convención es una creencia referente al tipo de familia que, supuestamente, se va a instalar en una determinada localización (externalidad de vecindad), conforme a las innovaciones espaciales (diferenciaciones del bien vivienda) propuestas por los capitalistas.

Entre tanto, la coordinación efectuada por la convención urbana, referente a una localización y a las características de los bienes residenciales allí ofrecidos, habría de sentirse capaz de resolver enteramente el problema de la simultaneidad de las ofertas.⁵ Es de pensar, entonces, que los capitalistas urbanos, al constatar que el *stock* de una localización aún es sustancialmente diverso del ya imaginado por la creencia a él relacionada, resuelvan producir bienes residenciales que obedezcan a la convención urbana. Puesto que ningún mecanismo impone que las acciones individuales de transformación de la localización (decisiones de producción), decididas según la convención urbana, sean simultáneas, se puede imaginar que ellos decidirán basados en su propia percepción de la relación entre el *stock* presente (que expresa, sobre todo, una convención del pasado) y la creencia que apuesta en las características futuras; y en seguida van a esforzarse para cubrir la diferencia que existiera entre el presente (*stock* residencial) y el futuro (*stock* virtual).

En ese sentido, la línea de pensamiento se aproxima bastante a la que Kalecki propuso en su ciclo puro, con la ligera diferencia de que la recomposición del *stock* residencial, tal como se presenta aquí, se apoya principalmente en una variable de expectativa. Los capitalistas van a establecer una relación de hecho entre el *stock* actual y el que ellos piensan producir (el *stock* virtual dado por la convención urbana en vigor): si encontraran que, para la concretización de las externalidades de vecindad esperadas, el *stock* debe corresponder

— 5. El problema de la no-simultaneidad de las ofertas será tratado aquí en función del carácter descentralizado de las acciones mercantiles. Este problema, todavía, puede adquirir contornos más radicales si la propiedad inmobiliaria impide el acceso al suelo que constituye el soporte del bien residencial. Mi abordaje parte de la hipótesis del propietario ausente para destacar la descentralización de los planes de acción y la autonomía de las tomas de decisión.

a la convención vigente, invertirían de una u otra forma en la producción de bienes residenciales, con el propósito de ajustar el *stock* a la demanda potencial; lo que va a resultar en una transformación en las características de la antigua estructura residencial y, a medida que la composición del *stock* actual tiende a asemejarse a la que fue propuesta por la convención urbana, ellos se aproximan más al punto de estabilización de los cambios del *stock* residencial.

Se puede presumir, por tanto, que, cuanto más próximo esté el punto de encuentro entre el *stock* real y la representación vehiculada por la convención urbana, mayor será la incertidumbre sobre la oportunidad de continuar produciendo bienes residenciales, no solo en razón de las posibilidades de un viraje de la convención en vigor, sino, también, debido al tiempo necesario para la producción. Tales factores, conjugados con la ignorancia en cuanto a las decisiones de los otros capitalistas, limitan las posibilidades de realización. De hecho, la proximidad del punto de estabilización puede conducir a algunos capitalistas a establecer una dinámica de innovación, con el riesgo de provocar el colapso de la convención vigente, a despecho de la producción en curso.

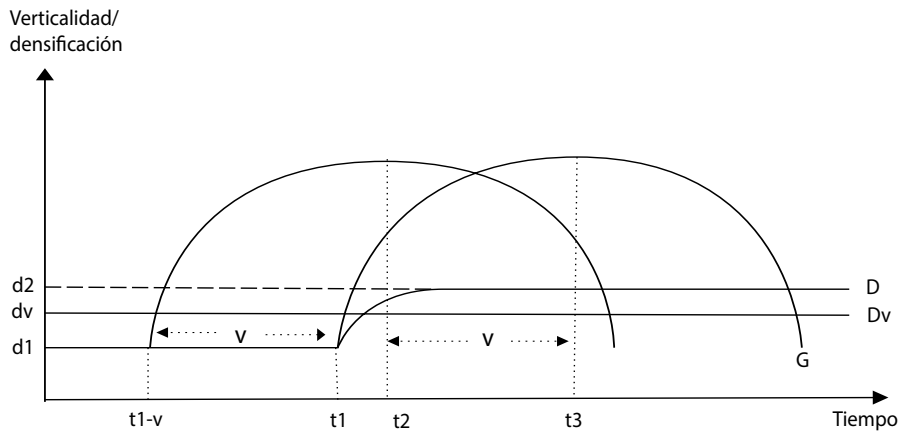
La figura 1 proporciona una visión del efecto de parsimonia de las decisiones de producción cuando el *stock* real se aproxima a las características deseadas.⁶ El *stock* es representado por un índice compuesto (verticalidad-densificación residencial), que traduce esas características de manera apenas indicativa. El *stock* virtual, que corresponde a la convención, es indicado por (Dv) , a la vez que el *stock* real es dado por la curva (D) ; (I) representa las decisiones de producción de bienes residenciales, y (G) , las entregas de los bienes. Como en el modelo de Kalecki, el tiempo medio de producción de viviendas es dado por (v) . Es preciso dejar claro que, en el ciclo aquí propuesto, la confianza depositada en la convención urbana debe ser siempre capaz de reunir a todos los participantes interesados, hasta la conclusión de la configuración residencial pretendida. Entre tanto, esa conclusión no puede asegurarse desde el comienzo, ya que depende del propio proceso de coordinación. La evolución de la configuración de los *stocks*, tal como está representada en el diagrama, aún puede ser transformada en cualquier momento. Para esto, basta que la convención urbana pierda la capacidad de coordinar las anticipaciones de los actores del mercado de la localización residencial relativas al orden espacial.

Si no hubiera colapso de la convención urbana referente a una determinada localización, el diagrama de arriba traducirá el proceso de modificación real del

— 6. Este diagrama hace una analogía con el del ciclo puro de Kalecki.

Figura 1

Curva evolutiva del perfil de los *stocks* residenciales en una localización determinada



Fuente: Elaboración propia.

stock residencial de esa localización. Cuando se dieran cuenta de que, en ciertos lugares, entra en vigor una nueva creencia concerniente a la configuración futura de las residencias, y si los *stocks* reales fueran significativamente diferentes a los propuestos por la nueva convención urbana, los empresarios decidirán producir residencias en el lugar referido. Entre tanto, puesto que la producción se prolonga en el tiempo (cronológico), los cambios reales solo van a intervenir en lo que se refiere a la estructura residencial, después de un tiempo medio de producción (v). Como se puede observar en la figura 1, las características agregadas de los bienes en cuestión solo comenzarán a cambiar efectivamente (por el índice de verticalidad-densificación) en el momento (t_1) que corresponde al inicio de la entrega de los bienes que fueran encargados (t_{1-v}).

Digamos que, en ese exacto momento y desde un punto de vista real, la convención antigua —expresada en cuanto a la estructura de los *stocks* residenciales por cierto nivel de densificación-verticalidad— comienza a ser rechazada por la vía de las ofertas de nuevos bienes vivienda. Como esos bienes causan, generalmente, un efecto de depreciación ficticia en los *stocks* antiguos, se constata que, en el lugar en cuestión, se inició un cambio (transición) de las características del *stock* real. A medida que nuevos bienes se lanzan en el mercado, la curva que traza el perfil del lugar en términos reales (D) se aproxima a la que representa la creencia relativa a la configuración futura (D_v).

Por otro lado, la aproximación entre los *stocks* reales y la configuración propuesta por la convención llevará a los empresarios urbanos a reducir sus inversiones en la referida localización. Como se puede ver en la figura 1, la inclinación va a decrecer, lo que indica que los cambios que intervienen en el *stock* real tienden, con el tiempo, a provocar una disminución en la frecuencia de las decisiones de producción. En el momento (t_2) en que el *stock* real adquiera los perfiles requeridos por la convención urbana ($D=D_v$), los empresarios perderán todo el interés en continuar ofreciendo bienes residenciales en ese lugar, ya que esto significaría rechazar la nueva convención que, hasta entonces, era el elemento de coordinación de las acciones emprendidas por los actores del mercado. Cuando el *stock* real adquiere el perfil estructural que la convención tenía en mente (D_v), significa que fue realizada la profecía relativa a la estructura real de las residencias, y empieza la inflexión de la curva de inversión de los empresarios urbanos hacia su punto más bajo.

En principio, la transición entre la antigua y la nueva convención es concluida en el momento en que el perfil de los *stocks* reales encuentra el del *stock* virtual ($D=D_v$). Entre tanto, cuando se presta atención a la temporalidad de las decisiones de producción, se verifica que, en el momento en que el *stock* real finalmente concretiza la virtualidad de la configuración deseada, otras decisiones de producción ya fueron implementadas, lo que significa que ciertas inversiones están en vía de tornarse realidad. Así, por más que ninguna nueva decisión de producción se haya tomado posteriormente (t_2), las que se hicieron antes llegarán a una situación en que la convención ya no estará manifestada por una creencia, sino, sobre todo, por una realidad espacial. En suma, la transición entre la antigua y la nueva convención solo concluirá después de la entrega de los bienes en producción —(t_3) en el diagrama.

Estos nuevos bienes, que serán entregados en un momento situado más allá del punto en que la curva real encuentra la que corresponde a los *stocks* virtuales, va a señalar el inicio de la destrucción de la convención urbana que coordinó el proceso de innovación espacial. A partir de ahí, el nivel efectivo de densificación-verticalidad ya no será el que pretendía, o el que el conjunto de los actores del mercado residencial deseaba: va a sobrepasarlo. La constatación de que, debido a esa mayor densificación-verticalización, la estructura real de los *stocks* que componen la localización convencionada no es la que ellos esperaban puede llevar a los trabajadores-familias, típicos de esa localización, a preguntarse si la configuración de las externalidades de vecindad establecida

también podría correr el riesgo de ser puesta en duda. La dinámica de las decisiones de producción —que, en un primer momento, concretizaran la convención y luego la rechazaran— puede deflagrar un movimiento más general de ruptura, en lo que se refiere a la externalidad de vecindad emergente. En suma, el proceso productivo que permite que una configuración residencial sea concluida en conformidad con la creencia relativa al futuro de una localización llevará no solo a la realización de esa convención, sino también a la implementación de su proceso de destrucción.

Aquí, debe tenerse en cuenta la dimensión anticipatoria de las decisiones de los empresarios urbanos en la conclusión del proceso de producción de los *stocks* esperados. Cuanto más se aproxime el *stock* real a la expectativa, los empresarios estarán más ansiosos por saber si la decisión que van a tomar se concretizará en el mercado (entrega) después del punto de intersección entre D y D_v . Ellos también pueden preguntarse si los otros empresarios habrían escogido una estrategia de innovación espacial que prediga nuevas convenciones urbanas, lo que provocaría una depreciación ficticia de los bienes que pretenden producir. En otras palabras, a medida que el *stock* residencial real se aproxima al que fue propuesto por la convención, se asiste a cierto retorno de la incertidumbre urbana en cuanto a las decisiones de producción. Bastará un rumor —hasta entonces mantenido en los límites del corredor de la convención— para que ésta ya no consiga desempeñar el papel de coordinación espacial de las tomas de decisión. En ese caso, los empresarios pueden decidir suspender la oferta anterior de bienes residenciales (t_{2-v}), lo que resultará en una configuración del *stock* real cualitativamente inferior a la esperada.

En fin, lo que me parece importante señalar es que el hecho de tener en cuenta la dinámica kaleckiana de las decisiones de producción evidencia una zona imprecisa en medio de la configuración real de los *stocks* residenciales, que pueden adquirir un índice de densificación-verticalidad superior o inferior al sugerido por la convención. Y, si el término del proceso de transformación de las características de una localización resultara en expectativas de no-realización de las anticipaciones, todo lleva a creer que los trabajadores (familias) comenzarán a sospechar de la convención urbana que condujo a la coordinación de la oferta. Es decir, una realización incompleta del *stock* esperado despertará dudas sobre la configuración de la externalidad de vecindad del lugar. A partir de cierto grado de intensificación de la sospecha, la convención urbana se desmoronará por entero: una vez terminado el periodo en que propició la

coordinación de las acciones de transformación de las características (del periodo de vida) de una localización, ocurrirá la muerte (o colapso) de su capacidad de unificación.

En otras palabras, el fin del proceso de realización material de los *stocks* residenciales (propuestos por la convención) será el momento en que la realidad ya no confirme más la creencia referente a la estructuración de los bienes en causa: habrá una subestimación o una superestimación de los *stocks*. De esta forma, el fin de las transformaciones transitorias introducidas en el *stock* residencial marca, igualmente, el declive y el término de la convención urbana en vigor. Entonces, la estabilización de las características de un *stock* se da el momento en que los empresarios urbanos se liberan de la creencia compartida en el ámbito de la convención pertinente, cuando tendrán todo el interés en participar de una nueva convención y garantizar, en otro lugar, la coordinación espacial de otras operaciones de transformación de la estructura residencial urbana.

Resulta evidente, pues, que la condescendencia de una convención urbana entre los empresarios y las familias se restringe al periodo de transición que va desde su emergencia hasta el surgimiento de una nueva proposición de configuración para la misma localización. La transición terminará aunque todos los actores del mercado participen de la nueva convención. El resultado de esa trayectoria de nacimiento, vida y muerte de las convenciones, puede ser observado en dos niveles. En el caso de una localización particular, la sucesión de esas convenciones a lo largo del tiempo permite plasmar la historia de los *stocks* residenciales, que denomino ciclo de vida. Sobre el plano de la estructura agregada del orden residencial, la reubicación de las innovaciones espaciales (convenciones) en el espacio urbano producirá transiciones regulares en el interior de esos ciclos de vida, y justamente esas reubicaciones en el espacio forman la imagen de un mosaico de externalidades en constante mutación: un orden residencial caleidoscópico. Al observar estos movimientos de las convenciones, se percibe que algunos son la misma manifestación de las innovaciones espaciales, a la vez que otros traducen un proceso de difusión geográfica de esas mismas innovaciones. A la conjunción de innovaciones —así como sus imitaciones—, al mismo tiempo generadora de orden y desorden residencial, se denomina dinámica espacial.

EL CICLO DE VIDA DE LAS LOCALIZACIONES Y LA DANZA DE LAS CONVENCIONES URBANAS

En la figura 1 que representa las decisiones de producción de los empresarios urbanos, la curva de configuración del perfil de los *stocks* residenciales pertenecientes a una determinada localización permite sugerir que, desde el estricto punto de vista de la materialidad de esos bienes (dada por el índice de densificación-verticalidad), cada localización es objeto de periódicas operaciones de modificación de su espacialidad. Suponiendo que esas operaciones resulten de una dinámica mercantil, se puede pensar que la historia de los *stocks* residenciales en cuestión corresponde a una sucesión de convenciones urbanas marcadas por los periodos de transición entre cada una.

Si esos periodos corresponden a los momentos en que una nueva convención va a sustituir a la anterior en el proceso de coordinación de las acciones de producción de los *stocks* concernientes, la representación de esa sucesión a lo largo del tiempo también puede representar la vida de la localización, por medio de las transformaciones introducidas en las características de su *stock* residencial. Entonces, la curva evolutiva de los *stocks* reales cuenta la historia de esa localización, se podría decir, para describir su ciclo de vida.⁷

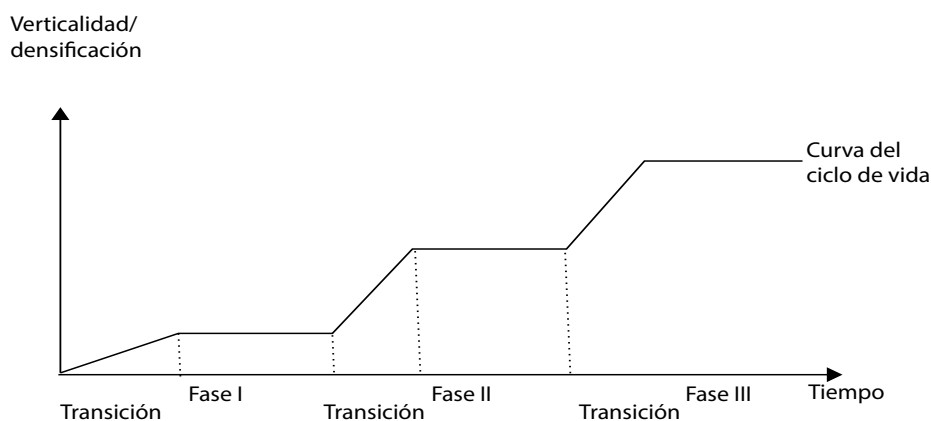
Como podemos observar en la figura 2,⁸ el ciclo de vida de una localización no es sino la historia de las transformaciones por las que pasaran las características materiales de las residencias del lugar. Siendo así, está compuesto por una sucesión de fases en que las características serían relativamente constantes.

— 7. El término “ciclo de vida” asume aquí un sentido diferente al de una trayectoria que traza el nacimiento, la vida y la muerte de una unidad familiar, tal como es mencionado en el modelo de Modigliani (1975; 1986), o aun el del ciclo de vida del producto de Vernon (1966). A nuestro parecer, es la convención urbana la que sigue tal trayectoria, ya que la localización va a materializar la vida de las diversas convenciones a que fue sometida a lo largo del tiempo.

— 8. La curva del ciclo de vida de los *stocks* residenciales de una localización puede tener diferentes representaciones, en función de la evolución de las convenciones urbanas (traducidas por el índice de verticalidad-densificación). En el diagrama aquí propuesto, vemos una evolución creciente del índice, lo que, parece, corresponde a lo que se da muy frecuentemente en relación a los cambios ocurridos en las características residenciales de una localización. Entre tanto, es posible que el perfil del ciclo de vida adquiriera otros contornos, como en el caso de revisiones en la caída del índice. En suma, la configuración va a depender de las convenciones urbanas adoptadas por los participantes del mercado de la localización.

Figura 2

Curva del ciclo de vida de una localización residencial



Fuente: Elaboración propia.

Dado que esa historia es coordinada por el mercado residencial, las transformaciones que intervienen de una fase a otra expresarán las transiciones ocurridas entre las creencias relacionadas al lugar en cuestión. Esto significa que el periodo en que su estructura residencial mantiene un perfil estable traducirá el periodo durante el cual una convención urbana consiguió coordinar las acciones de los empresarios urbanos.

Nótese que la convención urbana permite un doble proceso de coordinación: por un lado, una articulación espacial de las ofertas, por otro, una conjunción de las acciones en torno de un patrón (*pattern*) de configuración del *stock* y de algunas características. No obstante, nada garantiza que esa convención continúe en vigor en el momento en que sea obtenida la configuración material (física) deseada. El hecho de que la externalidad de vecindad introducida por la convención permanezca después de la salida de los empresarios urbanos, llevará a esos mismos empresarios a reproducirla en otro lugar. Hablar del ciclo de vida de una localización no quiere decir que siempre haya identidad entre las externalidades de vecindades introducidas por las convenciones en lo tocante a los *stocks* reales y las que estaban en la base del proceso de producción de esa estructura real.

Cuando la estrategia de innovación espacial, de hecho, consigue trasladar algunas familias, significa que los domicilios vacantes serán habitados por familias de un tipo diferente. En este caso, el efecto de depreciación ficticia

generado por la innovación espacial solo será sentido por el tipo de familia que continúa viviendo en la localización, justamente el tipo que los empresarios pretenden atraer hacia otro lugar. A partir del momento en que las familias dejan las viviendas depreciadas, otras, de renta más baja, se instalan en los lugares desocupados. Para las que entran, el cambio significará el acceso a residencias que hasta entonces les eran inaccesibles. En este sentido, la depreciación ficticia constituye, también para ellas, un estímulo al cambio de domicilio. Se puede decir, por tanto, que esa depreciación conlleva una lógica de salida-entrada que preserva físicamente el *stock* residencial y, al mismo tiempo, propicia la modificación de su externalidad de vecindad.

El resultado agregado de las innovaciones espaciales será traducido en un encadenamiento de reubicaciones relativas a diferentes tipos de familia. Si antes se mostró la innovación espacial como una estrategia de los empresarios para atraer un tipo de familia hacia una localización —por la anticipación del *mark up* urbano que les consiguiesen imponer—, ahora conviene añadir que la depreciación ficticia que ella deflagra acarrea una reacción en cadena de depreciaciones de externalidades, en la medida que familias de renta más baja son estimuladas a sustituir a las que se cambiarán a otro lugar. Llevando al extremo esta lógica de encadenamientos, se observa que la innovación puede producir una alteración en las externalidades de vecindad, en lo que atañe al orden urbano global.

Respecto, estrictamente, a los *stocks*, el ciclo de vida de una localización puede admitir diferentes configuraciones de la externalidad dentro de una misma fase (perfil) de la historia de su estructuración residencial. Tendremos, así, cambios de externalidad que serán acompañados de una modificación de las características del *stock*, y otros que preservarán sus características. El perfil de los *stocks* de una localización comenzará a cambiar, de hecho, en el momento en que los empresarios compartan con cierto tipo de familia la creencia de que otra localización, habitada por familias de renta más baja, está dispuesta a adquirir características materiales (bienes residenciales) y externalidad de vecindad superiores a las actuales. De ahí en adelante, se establecerá una nueva convención urbana y el perfil de las residencias del referido lugar entrará en una fase de transición.

Esta transición se traducirá, pues, en un movimiento social de traslado de las familias. Obsérvese, entonces, que el principal factor de convergencia de las anticipaciones especulares que darán nacimiento a esta convención urbana es

la proposición de una innovación espacial, y el traslado ocasionado revela que una localización fue depreciada de manera ficticia. Ya se vio que la estrategia de innovación espacial adoptada por los empresarios urbanos interviene siempre en los juicios (utilidades) que las familias atribuyen a los bienes localizaciones residenciales urbanos antiguos. Con la propuesta de modificar las características de sus viviendas, ellos estimulan a las familias a reconsiderar la idea que tienen de su localización (y, por tanto, a mudarse). Esta estrategia es denominada diferenciación del producto y, en razón de la inmovilidad y de la durabilidad del bien en cuestión, solo puede ser llevada a cabo mediante la introducción de reubicaciones espaciales de la demanda. Entre tanto, si la transición entre las diferentes fases del ciclo de vida de los *stocks* residenciales ocurre generalmente gracias a las innovaciones espaciales, es oportuno preguntar de qué manera esas innovaciones crearán el efecto schumpeteriano de destrucción creativa.

En verdad, la depreciación ficticia que los empresarios pretenden solo producirá la destrucción creativa de todos los *stocks* residenciales de manera indirecta. En general, la innovación es concebida para depreciar los *stocks* ocupados por el tipo de familias que los empresarios desean atraer hacia la nueva localización y, en su lugar, instalar un tipo de familia de renta más baja. Entonces, el efecto de la depreciación ficticia se manifiesta, primero, en relación a la externalidad de vecindad de los *stocks* en cuestión. Entre tanto, los intrusos van a abandonar una localización que será ocupada por familias de renta aún más baja, que, a su vez, dejarán tras ellas un vacío que provocará nuevas reubicaciones, y así en adelante.

La implementación de una propuesta de innovación espacial y la depreciación que ella acarrea (por convención) en una determinada localización generan una contradanza entre los que salen y los que entran, que va a movilizar familias de varios tipos y cuyo efecto agregado puede ser comparado con un fenómeno global de destrucción creativa de externalidades de vecindad. En otras palabras, la propuesta de una nueva convención urbana que pretende cambiar las características de la externalidad de vecindad de cierta localización puede abarcar el conjunto de la configuración urbana. En ese sentido, la transición que ocurre entre las dos fases del ciclo de vida de un lugar particular tiene la capacidad de deflagrar el traslado de varios tipos de familias, debido a los cambios de externalidad que ocasiona en otras localizaciones. Esto nos lleva a decir que las modificaciones que ocurren en el estricto ciclo de vida de las localizaciones generan movimientos más amplios, que afectan la dinámica espacial del orden urbano.

La relación que hay entre esas transformaciones en el nivel local (traducidas por el ciclo de vida de la localización) y las modificaciones que ellas acarrearán en la configuración de las externalidades de vecindad del orden urbano acentúan el papel determinante de la práctica de innovación espacial en cuanto estrategia de transformación del orden precedente. La línea seguida por los empresarios urbanos, que consiste en proponer nuevas convenciones para imponer otros *mark up*, asume, bajo este aspecto, una dimensión mucho más agregada de la que los delineamientos macroeconómicos traslucen. Así, la diferenciación del bien residencia remite, por un lado, a la posibilidad de imponer *mark up* urbano por medio de la producción de nuevos bienes residenciales y, por otro, a la reestructuración de las externalidades de vecindad existentes. La relación que se establece entre el *stock* y el flujo de los bienes residenciales no se restringe, por tanto, a los cambios reales que los afectan; envuelve, igualmente, la configuración y la modificación de las externalidades de vecindad.

Las curvas del ciclo de vida demuestran claramente que la transformación de las características residenciales de una localización acarrea cambios en el ciclo de vida de otras localizaciones urbanas, en la medida en que modifica la convención relativa a su externalidad de vecindad. Es decir, la depreciación ficticia que una innovación espacial impone en una localización preserva la materialidad del *stock* antiguo y produce cambios en lo que se refiere a la coordinación de las elecciones de localización de las familias. En términos estrictamente reales del ciclo de vida, esto también significa que, en cuanto una localización sufre cambios en sus características (fase de transición), el ciclo de vida de otras localizaciones se va a mantener en una misma fase.

Entre tanto, la estabilidad del perfil del *stock* antiguo no implica, necesariamente, el de la configuración del orden espacial. El efecto de encadenamiento de los traslados mostró que también las convenciones de externalidad concernientes a los *stocks* del pasado podrían sufrir modificaciones (sin la intervención del capitalista-empresario urbano). Pero, en ese caso, es justamente la decisión de innovar en otro lugar que provocara cambios en esas convenciones. El interés de esta observación radica en destacar el peligro que representa, en términos de coordinación espacial, la búsqueda del *mark up* urbano por la vía de las innovaciones espaciales. La ambigüedad presente en el papel que ellas desempeñan reside en el hecho de permitir, por un lado, la emergencia de nuevas convenciones de externalidad de vecindad, y producir, por otro, el

colapso de las antiguas convenciones, lo que remite a la interdependencia de las elecciones del pasado y de la coordinación de las decisiones del presente, formuladas según la representación que se hace del futuro.

Cuando se discutió la cuestión de la emergencia de las convenciones urbanas, se vio que, en caso de opacidad del orden residencial futuro, los empresarios emitirían señales (proposición cognitiva de innovación) que podían servir de convergencia a las anticipaciones especulares, ayudando, por tanto, a coordinar las decisiones de localización. En principio, este proceso de coordinación concierne a una única localización: aquella hacia donde los empresarios esperan atraer a un tipo particular de familia. Entre tanto, al observar los efectos de las innovaciones en la dinámica espacial, se constata que las que persiguen el traslado de un único tipo de familia tienen el poder de subvertir las convenciones urbanas que garantizaban la coordinación de las externalidades de vecindad que beneficiaban a los otros tipos de familias. De esta manera, aunque los precios de convención obedezcan a cierta escala —que refleja, en gran medida, las antiguas y las actuales prácticas de fijación de *mark up* urbano—, la difusión espacial de la transformación de las convenciones antiguas va a imponer una revisión de las elecciones de localización, con todos los riesgos que el retorno de la incertidumbre urbana radical representa.

Más aún, la coordinación de las decisiones de localización, de manera semejante a su utilización de las señales emitidas por las convenciones antiguas (características del *stock* y precio de convención), no escapa a cierta ambigüedad, por el hecho de tomar esas señales como referenciales en un ambiente donde, debido a la innovación espacial, son objeto de rechazo. En este caso, la coordinación ocurrirá en una situación de tensión entre las proposiciones relativas al futuro de las características del *stock* (innovaciones) y de su herencia.⁹

De hecho, la transformación de las características de una localización generada por una innovación espacial es la manifestación de un cambio en la estructura real de los *stocks* residenciales —reveladora, por tanto, de la acción de los empresarios urbanos como agentes de la ruptura con los actos del pasado. En este sentido, las transiciones observadas entre las fases del ciclo de vida de

— 9. Es preciso recordar que las innovaciones pueden ser difundidas en el ámbito del espacio urbano y que las expectativas de esa difusión podrían tenerse en cuenta el momento en que las familias toman sus decisiones de localización. La tensión entre el pasado (*stock*) y el futuro (innovación) sería, pues, un elemento adicional de las previsiones especulares de las familias que se instalan en los antiguos *stocks*.

una localización traducirán la dinámica espacial en términos reales. Además de su manifestación local, en lo concerniente al ciclo de vida de la materialidad residencial, la innovación espacial puede debilitar el conjunto de las convenciones urbanas que permiten la configuración de un mosaico de externalidades de vecindad (orden urbano). La relación entre el *stock* residencial antiguo y las nuevas ofertas (flujo) remite, justamente, a los problemas de coordinación de las decisiones de localización, esto es, la emergencia de las externalidades de vecindad (espacio residencial). En virtud de esta indisolubilidad, no se puede hablar de ciclo de vida como trayectoria evolutiva de las características residenciales sin recurrir a la dinámica espacial y al proceso de coordinación urbana.

De ahí en adelante, la innovación espacial puede revelarse como portadora del virus del desorden urbano: al subvertir la configuración vigente de las externalidades de vecindad, ella traerá de regreso la perspectiva de incertidumbre radical. Por otro lado, el retorno de las previsiones especulares en cuanto al futuro urbano podrá provocar el surgimiento de una nueva referencia para la coordinación de las elecciones de localización o rechazar el referencial existente. En lo que se refiere a una localización particular, la innovación permitirá, por ejemplo, la emergencia de una nueva convención urbana, al paso que perderá cualquier utilidad en el proceso de coordinación de las elecciones concernientes a las localizaciones en que provocó la depreciación ficticia.

De esta manera, en condición de componente del mercado residencial, la innovación espacial revela la simbiosis que existe entre el orden y el desorden espacial urbano. Por un lado, ella estimula un movimiento de emergencia de nuevos órdenes residenciales (dinámica espacial); por otro, tiene la capacidad de subvertir las externalidades (regreso a la incertidumbre urbana) y bloquear la coordinación necesaria a su recomposición (capacidad, por tanto, de generar el desorden).

LA DIFUSIÓN DE LA INNOVACIÓN ESPACIAL Y EL DOBLE MOVIMIENTO DE HOMOGENEIZACIÓN-DIFERENCIACIÓN DE LA ESTRUCTURA RESIDENCIAL

La constatación precedente permite comprender mejor el papel determinante de la innovación en la dinámica residencial y en la evolución del ciclo de vida de las localizaciones. En su manifestación espacial, esa estrategia evidencia que la dinámica del espacio urbano estaría relacionada a un movimiento continuo de diferenciación de los *stocks* residenciales. Entre tanto, es apenas una

parte del proceso de transformación de la estructura real de las residencias; el otro momento de ese cambio sería la práctica imitativa que proporciona el traslado, por el espacio residencial urbano, de la diferenciación producida por esa innovación.

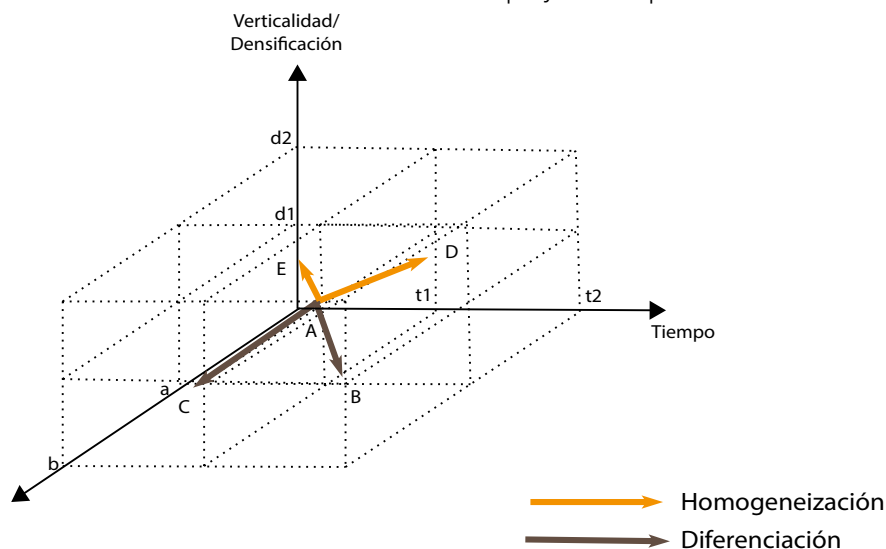
La utilización de esa estrategia de diferenciación en distintas localizaciones —simultáneamente o a lo largo del tiempo— dará origen a una configuración en que diversos *stocks* residenciales presentan características semejantes. De hecho, la difusión de una misma innovación espacial (en el tiempo y en el espacio) denota un doble movimiento: por un lado, permite la modificación de las características residenciales dentro de una localización, lo que sería, justamente, una diferenciación del bien vivienda en relación al *stock* del pasado; por otro lado, dará lugar a cierta homogeneización de las características residenciales del orden urbano, mediante su reproducción en diversas localizaciones. Este doble movimiento se manifestará, entonces, por una diferenciación de los *stocks*, en lo concerniente al ciclo de vida, y por un proceso de homogeneización de la estructura residencial real, en lo que corresponde a la dinámica espacial.

La representación gráfica del traslado espacial de las fases del ciclo de vida de las localizaciones, siguiendo un vector de diferenciación o de homogeneización de las características de su *stock*, resulta en un diagrama en que las fases (y las modificaciones correspondientes) son expresas, como fue visto, por el índice compuesto de verticalidad-densificación. Considerando dos movimientos distintos —(t_1) y (t_2)—, obsérvese que la modificación espacial por diferenciación u homogeneización se verifica en varias localizaciones, ya sea simultáneamente —en el momento (t_1)—o en el transcurrir del tiempo —en un momento (t_2). En el primer caso, el vector AC refleja la imitación de una innovación acaecida en varias localizaciones (con tendencia a la homogeneidad de las características de sus *stocks*), a la vez que AE representa la introducción de una nueva innovación espacial, que traerá, como consecuencia, una diferenciación del *stock*. En el segundo caso, la diferenciación en el tiempo y en el espacio es dada por AD, mientras la tendencia a la homogeneidad de las características del *stock* residencial es representada por AB.

La intensidad de la homogeneización de la estructura real de los *stocks* residenciales depende de la propia trayectoria que la innovación sigue a lo largo del tiempo mediante el espacio urbano, tomando en cuenta que, de manera general, la noción de trayectoria alude aquí a su difusión, que será represen-

Figura 3

Diferenciación y homogeneización de las características de los stocks
residenciales en el tiempo y en el espacio



Fuente: Elaboración propia.

tada por la trayectoria de su transformación en práctica mercantil corriente.¹⁰ Desde el punto de vista de la estrategia de los empresarios, es plausible suponer que la propagación espacial de una innovación —o sea, su generalización por imitación— tenderá a reducir las posibilidades de imposición de un *mark up* urbano, aceptando que, sobre todo, la producción de una diferenciación espacial les permite imponer ese margen de beneficio. De esta manera, cuanto más se aproxime la estructura real a una localización de cierta homogeneidad, las familias que en ella decidieran residir estarán menos inclinadas a dejarla. Quiere decir que la tendencia a la homogeneización de los *stocks* —producida

— 10. Se hace referencia a la noción de trayectoria tecnológica que se encuentra en los trabajos de Schumpeter, cuya principal característica es proponer un abordaje evolucionista de la transformación técnica. No obstante, la noción de trayectoria y la de difusión adquieren aquí un sentido un tanto diferente al que les atribuye la formulación evolucionista, una vez que nuestro objetivo es hacer una descripción sumaria de la dinámica espacial, vista por el ángulo de las innovaciones y su difusión. Dista, por tanto, de los abordajes evolucionistas que aspiran construir una teoría alternativa sobre el cambio económico. Para una exposición del proyecto evolucionista, véase Dosi (1988; 1991) y Dosi y Chiaramonte (1992); para una presentación más didáctica del mismo proyecto, Gafard (1990: 238-239).

por la difusión de una innovación— será un obstáculo para las tentativas de los empresarios que buscan trasladar a los diversos tipos de familias. Estas no tendrán, de hecho, ningún motivo para optar por una nueva localización, cuyas características serían las mismas de la que ocupan, y donde aún correrían el riesgo de no beneficiarse más de la misma externalidad de vecindad.

Si, a pesar de todo, algunos empresarios van a intentar introducir innovaciones espaciales para recuperar la posibilidad de imponer *mark up* urbano, es de imaginar que otros prefieran cambiar las características de un determinado *stock* residencial recurriendo a una innovación ya emprendida, con éxito, en otro lugar. Cuando, en el ámbito del ciclo de vida del lugar en causa, la reutilización de esa diferenciación es percibida como una innovación local, esta dejará de ser una innovación de amplitud global en la configuración urbana de las residencias.

Se puede decir, pues, que la dinámica espacial trae a escena dos tipos de empresarios: aquellos cuya estrategia consiste en imitar antiguas innovaciones espaciales practicadas en otro lugar; y los de tipo verdaderamente schumpeteriano, que emprenden, por encima de todo, nuevas diferenciaciones dentro de una misma localidad residencial. En lo que atañe a la configuración real de los *stocks*, tales prácticas producen efectos, también de dos tipos: el primero, introducirá una tendencia a la homogeneización de los *stocks*, y el segundo, a la diferenciación. En suma, la dinámica espacial transcurre en un doble movimiento: de homogeneización y de diferenciación. Esta configuración de la estructura residencial por movimientos contrarios no será más que la manifestación de la trayectoria de innovaciones del pasado que fuera reproducida por imitadores. Es bueno subrayar que, durante cierto tiempo, esta difusión espacial por emulación permitirá que los imitadores impongan *mark up* urbano, en la medida en que, de esa manera, consigan operar transiciones en el ciclo de vida de las localizaciones. Por su parte, el bloqueo del movimiento de traslado de las familias intervendrá solamente durante la fase final de la homogeneización de los *stocks*.

Llevando este raciocinio hasta las últimas consecuencias, se puede imaginar una dinámica de configuración residencial que ponga en práctica varios procesos de difusión de las innovaciones, en que cada una va a proponer una innovación de durabilidad diferente a las otras, pero siempre transformando las características de los *stocks*. Si, a esto, añadimos el hecho de que la demanda está compuesta por tipos de familias que se distinguen según sus ingresos, es de suponer que la dinámica de innovación implementada por los empresarios

schumpeterianos buscará prioritariamente a las familias más adineradas (demanda de mayor solvencia). Siendo así, la difusión de las innovaciones obedecerá a cierto ordenamiento espacio-temporal que corresponderá al de las externalidades de vecindad por tipos de familias. Significa que la oferta capitalista de residencias establecerá una estrategia de escalonamiento de innovaciones *durables*: cuanto más elevado sea el ingreso de las familias en juego, más reciente será la innovación. Si esos diferentes procesos de difusión están articulados con el propio mecanismo de configuración de las externalidades de vecindad, la estructura residencial se va a presentar no solo como un mosaico de externalidades (en que cada una corresponde a una franja de recursos), sino también como uno de características residenciales (establecidas según el mismo criterio). Estos dos tipos de mosaico, al reforzarse mutuamente, determinarán la configuración global del orden residencial.

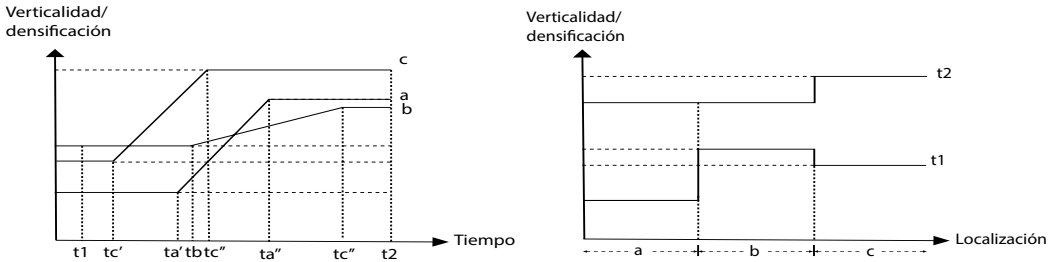
Entre tanto, conviene recordar que la imitación de una diferenciación espacial siempre puede estar restringida a una única localización (según el orden de grandeza de una externalidad de vecindad), esto es, la condición de innovación local. Para que sea percibida como tal, basta que genere la transición entre dos fases del ciclo de vida de la localización. En este caso, el proceso de difusión deberá tener siempre en cuenta el hecho de que los bienes residenciales son inmóviles y gozan de una considerable longevidad material. La conjunción de esas dos características introduce este proceso de difusión selectiva en una temporalidad en que las innovaciones del pasado no están excluidas.¹¹

Los efectos espaciales de difusión simultánea de las innovaciones introducidas en diferentes momentos pueden ser vistos por medio de las transiciones que intervienen en el ciclo de vida de las localizaciones residenciales. Tomando como ejemplo tres localizaciones, representadas por curvas de ciclo de vida (figura 4), de las que dos (gráficos a y b) se refieren a convenciones diferentes en cuanto a las características de los *stocks* (innovaciones antiguas diferentes), y donde una misma innovación fue introducida primero en (a) y después en (b), se constata que los bienes residenciales de las dos localizaciones van a sufrir una transición (cambio) que las llevará a una nueva fase de su ciclo de vida. La transición que interviene en (a) será producida antes de la que se observa en (b) (ta' anterior a tb'), aunque la misma innovación haya sido adoptada (por

— 11. Nótese que el abordaje evolucionista insiste mucho en el papel del proceso de selección; a este propósito, véase Dosi (1991).

Figura 4

Ciclo de vida de las localizaciones y modificación del perfil de los *stocks* residenciales



Fuente: Elaboración propia.

convención) en ambas. En lo que concierne estrictamente al *stock* real, el resultado de la transición es la adopción de una misma convención para la configuración de las características residenciales, aunque las del inicio sean diferentes y las transiciones no sean simultáneas. Y cuando, a partir de cierto momento, los respectivos ciclos de vida de (a) y (b) coinciden, esto se debe a que la innovación fue efectivamente la misma.

En lo concerniente a la configuración espacial de los *stocks* (gráfico b), obsérvese, en (t_1), que las localizaciones (a) y (b) presentan perfiles diferentes; en (t_2), los *stocks* demuestran similitud, lo que revela la tendencia a su homogeneización. Entre tanto, por lo que se dijo de los empresarios schumpeterianos, se puede imaginar que otra localización habrá sufrido transformaciones en los *stocks*, siguiendo criterios que nada tenían que ver con los habitualmente utilizados, por ejemplo, consecutivamente a una diferenciación-innovación. La transición producida en la localización (c) representa la modificación de las características residenciales que una innovación acarrea. Ahora, en lugar de un movimiento de homogeneización, se tiene, sobre todo, una diferenciación de la estructura real de los *stocks*, como lo muestra la representación del perfil de esa localización (gráfico b). En el curso del intervalo (t_2-t_1), las localizaciones atravesarán por cambios representados por las transiciones que separan las diversas fases de sus ciclos de vida —que, en términos de la configuración agregada, traducirán una tendencia a la homogeneización de (a) y (b), y un movimiento de diferenciación en (c). Conviene destacar que homogeneización de los *stocks* no quiere decir estabilización de su perfil en relación al pasado. Como vemos en la figura 4, la homogeneidad obtenida en diferentes localizaciones obedece a características

distintas conforme esta esté posicionada en (t_2) o en (t_1) , esto es, conforme al cambio que haya afectado sus características residenciales reales.

En el ejemplo que acabamos de presentar —que solo considera tres localizaciones—, se trata, es claro, de un caso sucinto, en que apenas una innovación antigua (resultante de la convergencia de las características residenciales) es difundida, y solamente una nueva es introducida. Cuando el proceso de difusión alcanza un número de localizaciones mayor al que la propia innovación afectaba al comienzo (en razón de las características de esa difusión), se puede concluir que la tendencia a la homogeneidad prevalecerá. De otra manera, el gráfico (b) confirma esta intuición, ya que el perfil global de los *stocks* de las tres localizaciones es bastante diferenciado, entre (t_1) y (t_2) .

Anteriormente, la dinámica espacial podría admitir varios procesos de difusión, donde cada uno propagaría una innovación que fuera introducida en un determinado momento, lo que equivale a decir que la introducción de una innovación espacial en una localización determinada no anularía todas las que fueron emprendidas en el pasado. El proceso de difusión, por tanto, sería múltiple, pues propagaría simultáneamente varias innovaciones durables. Esta múltiple difusión sería portadora, también, de una doble tendencia: la homogeneidad, por un lado, y la diferenciación, por otro. Cuando se amplía el número de las localizaciones representadas en el gráfico (b), ocurre una relativización del peso de la convergencia hacia una única convención, que recae sobre las características de los bienes residenciales, y se asiste al retorno de un proceso de homogeneización que diferenciará, de hecho, los *stocks* agregados. De modo que la temporalidad originada del pasado es la que sería proyectada en el futuro de la configuración material de los *stocks*, gracias a la múltiple difusión de las innovaciones.¹² En términos de la dinámica espacial, ese movimiento será

— 12. Obsérvese, entonces, que una innovación introducida hace tiempos en una localización servirá de mecanismo de coordinación en la modificación de otra localización. En su análisis de la evolución de la oferta de residencias en la ciudad de Río de Janeiro, Smolka *et al.* (1985) y Smolka (1987; 1991) identificaron varios casos de semejanza en las características de bienes residenciales de diferentes localizaciones en diferentes momentos. En Abramo (1988), se recuerda el caso de una innovación introducida en los años de 1950 en un barrio (Copacabana) de esta misma ciudad, y reutilizada 20 años más tarde con el objetivo de atraer familias de baja renta hacia otro barrio (Meier); las innovaciones de los años setenta (Ipanema y Leblon) y ochenta (São Conrado y Barra de Tijuca) ya comenzaron a ser difundidas a partir de la segunda mitad de los respectivos decenios (Isla del Gobernador, en el primer caso, y una parte de Jacarepaguá, en el segundo).

traducido por la particularidad de cada ciclo de vida y por su mutua relación, es decir, por la dinámica espacial.

En otras palabras, la no-simultaneidad de las convenciones ligadas al perfil del ciclo de vida de las localizaciones indica un movimiento de diferenciación material de la dinámica espacial, a la vez que la simultaneidad de los cambios de fase de los ciclos de vida producidos por una misma innovación expresa la tendencia a la homogeneización de los *stocks* reales.

La dinámica espacial, en este sentido, es el proceso de configuración urbana (materialidad del orden residencial) donde la confluencia entre una tendencia a la estabilización (homogeneidad) y una tendencia a su opuesto (diferenciación) producirá un cambio por valorización-desvalorización de las características residenciales de las diversas localizaciones. El espacio urbano que surge de esa dinámica no tendrá mucho que ver con la representación walrasiana-thüneniana, tal como lo enunció la síntesis espacial neoclásica. La tradición ortodoxa siempre concibió el espacio residencial como una variable exógena (y natural), de cara a las elecciones hechas por los actores del mercado de localización. Pensar el ordenamiento residencial como un movimiento de valorización-desvalorización por convención (resultante de la interdependencia de las decisiones de localización) nos aparta, pues, de la representación ortodoxa. Cuando la dinámica espacial es focalizada como manifestación material (*stocks* residenciales) de ese movimiento continuo de valorización-desvalorización, se llega, en lo que atañe a la verticalidad de los bienes viviendas, a conclusiones muy diferentes a las del modelo de base de la síntesis neoclásica.

Esta dinámica, en condición de conjunción de las tendencias a la diferenciación y a la homogeneización de los *stocks*, conduce a una configuración espacial de la verticalidad y la densificación totalmente distinta a la que aparece en los modelos de base de Mills y de Wingo, en los cuales la inclinación de las curvas concernientes a esas dos características decrece del centro hacia la periferia. Y en esos modelos, el raciocinio basado en la “sustituibilidad” de los factores y en el criterio de asignación óptima de esos factores (para precios determinados) trazaba un perfil de la verticalidad ligado a la configuración de los valores inmobiliarios determinados por la representación thüneniana del espacio urbano. Desde ese punto de vista, existiría, por tanto, una lógica económica que permitiría concebir cierta configuración a-histórica y atemporal de la verticalidad: para los ortodoxos, las asignaciones determinadas por las fuerzas del mercado, no importa el lugar, diseñarían una curva de verticalidad cuyos contornos siempre serían

dictados por un criterio de “sustituibilidad” (el caso general es el de una curva de inclinación decreciente del centro hacia la periferia).¹³

No obstante, a partir del momento en que las estrategias de innovación de tipo schumpeteriano, las convenciones, la dinámica de las anticipaciones especulares y el proceso de difusión múltiple de las innovaciones son tenidos en cuenta, el raciocinio ortodoxo, basado en la “sustituibilidad” de los factores, ya no se sustenta; el resultado es una configuración de la verticalidad que se asemeja a un mosaico de convenciones referentes a las características del *stock* residencial. Entonces, si el actual perfil real del *stock*, tal como es dado por la composición de las fases del ciclo de vida de las localizaciones urbanas, es apenas el resultado de las acciones del pasado, nadie puede predecir su perfil futuro; en verdad, éste depende no de las previsiones de la teoría económica concerniente al espacio, sino, por encima de todo, de la historia, en razón de la permanente eventualidad de las decisiones cruciales.

Si esa dinámica real de los *stocks* residenciales tiende a intensificar la migración entre localizaciones de los diversos tipos de familias, con los problemas de coordinación que esto conlleva, la imagen de un orden espacial único, estable y óptimo que la representación neoclásica del mercado de la localización residencial nos ofrece parecerá un mito racional producido por un discurso axiomático¹⁴. En suma, la imagen de la estructuración urbana a la que se llegó aquí dista radicalmente de los resultados de la síntesis espacial neoclásica.

Este enfoque heterodoxo de la dinámica mercantil del mercado residencial mostró que la convención da origen a un orden susceptible de ser perturbado por innovaciones espaciales, decisiones oportunistas, burbujas especulativas y sospechas de toda suerte. Se trata, pues, de un orden que contiene la virtualidad del desorden. Al parecer, la estructuración residencial producida (coordinada) por las fuerzas del mercado no puede siquiera ser calificada de inestable. Según los términos de los evolucionistas, ésta es fruto de un continuo proceso de cambio, de un movimiento de orden-desorden. En este sentido, el paradigma de una estabilidad resultante de los fenómenos de fuerzas y contra-fuerzas no podría ser evocado como mecanismo de regulación agregada de los actos mercantiles.¹⁵

— 13. Para la representación del modelo de Wingo (densidad) y del de Mills (verticalidad), véase Abramo (1997).

— 14. Para una discusión sobre la tradición walrasiana como mito racional, véase Ganem (1993).

— 15. Es bueno recordar que el problema de la estabilidad, siempre objeto de debate en el medio de la tradición walrasiana, nunca fue resuelto.

De hecho, vivimos en una economía de producción donde la coordinación operada por el mercado traduce un movimiento de orden-desorden espacial que rechaza el paradigma de la estabilidad y, al mismo tiempo, revela un orden (ciudad) caleidoscópico.

Para concluir, sería insensato pensar que tal orden comporte un postulado de óptimo paretiano. Al contrario, parece tratarse de una representación pesimista de las posibilidades de asignación del mercado,¹⁶ una impresión inicial que este estudio habrá reforzado. Puesto en evidencia el hecho de que el mercado de la localización residencial a veces produce regularidades (orden por convención) y que las regularidades se apartan mucho de las que las proposiciones neoclásicas destacan como capaces de resultar en un orden eficiente, se percibe que el orden-desorden residencial obtenido por convención en nada se asemeja a un equilibrio eficiente, en el sentido tradicional que le atribuye la teoría del mercado ortodoxo (walrasiano). Se cree, por consiguiente, que la política urbana aún tiene un plan por desempeñar: permitir la reducción de la incertidumbre urbana, definiendo normas más estables que las instauradas por las convenciones resultantes del juego especular mercantil. De esta manera, proporcionaría mayor visibilidad al futuro urbano y disminuiría los peligros del mecanismo de coordinación espacial por anticipaciones cruzadas.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramo, P. (1996). "Regime et régulation urbaines". *Revue Futur Antérieur*, núm. 30. París.
- (1997a). *Ordre spatial et marché: du chaos à la théorie de la localisation résidentielle*. París: Harmattan. Traducción en castellano *Orden y mercado*. Bogotá: Ed. Universidad Externado de Colômbia, 2010.
- (2003). *A cidade da informalidade – o desafio das cidades latinoamericanas*. Rio de Janeiro: Ed. Sette Letras.
- (2007a). *A cidade caleidoscópica*. Río de Janeiro: Ed. Bertrand. Traducción en cas-

—— 16. Al comienzo de este abordaje, destacó en la idea de un proyecto de lectura del mercado de localización que retomase la tradición heterodoxa. Sobre este punto, se puede decir que, por diferentes razones, casi todos los grandes heterodoxos (Marx, Keynes, Schumpeter, Kalecki) son bastante pesimistas en cuanto a la capacidad de coordinación del mercado. La conclusión aquí expuesta sobre el mercado de la localización residencial es también pesimista, este abordaje podrá servir, al menos, para exponer una duda en cuanto a la omnipotencia del discurso ortodoxo de la economía urbana neoclásica.

- tellano *La ciudad caleidoscópica*. Bogotá: Ed. Universidad Externado de Colômbia, 2011
- (2009). *Mercado e favela: a nova porta de entrada dos pobres nas cidades brasileiras*. Porto Alegre: Habitare-Finep-ANTAC.
- (2011). *La producción de las ciudades latinoamericanas: mercado inmobiliario y estructura urbana*. Quito: Flacso-Ecuador.
- Alonso, W. (1964). *Location and land use*. Cambridge: Harvard University Press.
- Aoki, M. (1988). *Information, incentives and bargaining in the Japanese economy*. Cambridge: CUP.
- Arena, R. (1985): "Rationalité microéconomique et circulation macroéconomique: Keynes et Schumpeter", *Cahier d'Economie Politique*, 10-11, 149-168.
- Artus, P. (1993): *Théorie de la croissance et des fluctuations*. París: PUF.
- (ed.) (1989): *Théorie économique et crises des marchés financiers*. París: Economica
- Bagnasco, A. (1999). *Tracce di comunita*. Bolonha: Il Mulino.
- Barrière, A. (1985.b): "Keynes et Schumpeter ou l'hétérodoxie des fondements analytiques". *Cahiers d'Economie Politique*, 10-11, p.91-113.
- Becker, G. (1976). *The economic approach to human behavior*. Chicago: Chicago Univ. Press.
- (1981). *A treatise of the family*. Cambridge: Harvard University Press
- Bruni, L. (2006). *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione economia e società civile*. Milão: Bruno Mondadori.
- Capozza, D.: R. Helsey. (1990) "The stochastic city", *Journal of Urban Economics*, 28, 187-203.
- Carvalho, F.J.C. (1992): *Mr Keynes and the post keynesian: principles of economics for a monetary production economy*. Adershot: Edward Elgar.
- Cartelier, J. (ed.) (1990): *La formation des grandeurs économiques*. París: P.U.F.
- Castells, M. (1972). *La question urbaine*. París.
- Chiaromonte, F. y G. Dosi (1992). "The Microfoundation of Competitiveness and Their Macroeconomic Implications" en C. Freeman y D. Foray (eds.), *Technology and the Wealth of Nations*. Pinter Publuhen: Londres y Nueva York.
- Chick, V. (1983) *Macroeconomic after Keynes: a reconsideration of the General Theory*. Oxford: Philip Allan.
- Coddington, A. (1976): "Keynesian economics: the search of some principles", *Journal of Economic Literature*, 1258-1273.
- Davidson, P. (1978): *Money and the real world*. 2d ed. London: Macmillan
- (1977). "Rational expectations: a fallacious foundation for studying crucial decision-making processes", *Journal of Post Keynesian Economics*, 5, 182-198

- Davidson, P. (1991); "Is probability theory relevant for uncertainty?: a different perspective", *Journal of Economic Perspectives*, 5.
- (1954). *The economics of J.M. Keynes: the theory of a monetary economy*. N.Y.: Prentice-Hall
- Dixon, H. y N. Rankin (1995). *The new macroeconomics: imperfect markets and policy effectiveness*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Dosi, G. (1988). "Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation", *Journal of Economic Literature*, 26, 1120-1171.
- Dosi, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete, (eds.) (1988), *Technical change and economic theory*. Londres: Pinter Pub. ed.
- Dosi, G. y S. Metcalfe (1991): "Approches de l'irréversibilité en théorie économique" in Boyer, Chavance e Godard (eds.) (1991).
- Duty, C. y F. Weber (2007). *L'ethnographie économique*. París: La Découverte.
- Favereau, O. (1988). "Probability and uncertainty:'after all, Keynes was right'", *Economies et Sociétés*, Série histoire de la pensée économique, 10, 133-167
- Fujita, M. (1989). *Urban economic theory: land use and city size*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Fujita, M., P. Krugman y A. Venable (1999). *The spatial economy*. Cambridge: MIT Press.
- Fujita, M., T. Smith y Y. Asami (1990). "On the foundations of land use theory". *Regional Science and Urban Economics* núm. 20: 473-508.
- Fujita, M. y J.F. Thisse (2002): *Economics of agglomerations: cities, industrial locations and regional growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gafard, J.L. (1990). *Economie Industrielle et de l'innovation*. París : Dalloz
- Granelle, J. (1999): *Economie immobilière: analyse et applications*. París: Editions des Jouenaux Officiels.
- Graziani, A. (1987): "Il circuito monetario" en Messori (organização de) (1988).
- Harrington, J. (1989). "Non-cooperative games", en Game Theory, Eatwell, Milgate y Newman (eds.).
- Harvey, D. (1982). *Limits to capital*. Oxford.
- Henin, P-Y. (1989): "Une macro-économie sans monnaie? revue critique des travaux théoriques et empiriques sur les cycles réels", *Revue d'Economie Politique*, 531-596.
- Huriot, J. (1981) "Rente foncière et modèle de production". *Environment and Planning A* 13(9) 1125-1149.
- Jaramillo, S. (1985). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Univ. Los Andes.
- (2007). "Reseña del libro Cidade Caleidoscópica, de Pedro Abramo". Territórios. Bogotá: ACIUR.

- Kaldor, N. (1939a). "Welfare Propositions in Economics and Interpersonal Comparisons of Utility". *Economic Journal. The Economic Journal*, vol. 49, núm. 195) 549-552.
- Kaldor, N. (1939b). "Speculation and economic stability", Kaldor (1987), *Economie et Instabilité*. París: Economica.
- Kalecki, M. (1933). "A theory of business cycle", *Review of Economic Studies*, 4, 77-87.
- Kalecki, M. (1954). *Theory of economic dynamics*. Londres: Allen & Unwin.
- Keynes, J.M. (1921). *Treatise on probability*. Lonres: Macmillan (C.W.J.M.K. vol. VIII)
- Keynes, J. M. (1936). *A teoria geral do emprego, do juros e da moeda*. São Paulo: Abril Cultural.
- Keynes, J. M. (1937). "The general theory of unemployment". *Quarterly Journal of Economics*, núm. 51.
- Knight, F.H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Boston: Houghton Mifflin
- Kreps, D. y R. Wilson (1982). "Reputation and Imperfect Information". *Journal of Economic Theory*, 27, 253-279.
- Lawson, T. (1985). "Uncertainty and economic analysis", *Economic Journal*, 95, 909-927.
- Leijonhufvud, A. (1981): *Information and coordination: essays in macroeconomic theory*. Oxford: Oxford Univ. Press.
- Lipietz, Alain (1974). *Le tribut foncier urbain*. París
- Lipietz, Alain y D. Leborgne (1991). "Après fordisme idéss fordisme ideas fausses et questions ouvertes". *Espaces et Sociétés*, núm. 66-67.
- Lucas, R. y T. Sargent (eds.) (1981). *Rational expectations and econometric practice*. Minneapolis: Univ. Minneapolis Press.
- Machina, M.J. (1987). "Choice under uncertainty, problems solved and unsolved", *Journal of Economic Perspectives*, 1, 121-154.
- Mankiw, G. y D. Romer (1992). *New keynesian economics: imperfect competition and sticky prices*. Cambridge: MIT Press.
- Mills, E. S. (1971). *Urban economics*. Glenview, IL: Scott Foresman.
- Minsky, H. (1974). *Can "it" happen again?* Armonk: M.E. Sharpe.
- Minsky, H. (1975). *John Maynard Keynes*. Nueva York: Columbia Univ. Press.
- Miyao, T.(1989). "Dynamic urban models" y en Mills (ed.) (1989).
- Modigliani, F. (1975). "The life cycle hypothesis of saving of saving twenty years later", en Parkin y Nobay (eds.) *Contemporary issues in economics*. Manchester: Manchester Univ. Press.
- Modigliani, F. (1986). "Life cycle, individual thrift and the wealth of nations". *American Economic Review*, 76, 297-313.
- Mongin, P. (1984). "Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité". *Revue Economique*, enero.

- Moraux, M. (1988). "Forme nominale et équilibre de Nash" y "Forme Extensive et Équilibre de Nash parfait", en *Dynamique, information incomplète et stratégies industrielles*, Gremaq. París: Economica.
- Moulaert, F., A. Rodriguez y E. Swyngedouw (2003). *The Globalized City – Economic Restructuring and Social Polarization in European Cities*. Oxford: OUP.
- Muth, R. (1969). *Cities and Housing*. Chicago: University of Chicago Press.
- Olson, M. (1978). *Logique de l'action collective*. París: PUF
- Orléan, A. (1988): "L'auto-référence dans la théorie keynésienne de la spéculation", *Cahier d'Economie Politique*, 14-15, 229-242.
- Orlean, A. (1989). "Pour une approche cognitive des conventions économiques". *Revue Economique*: 241-272, marzo.
- Orléan, A. (1992): "Contagion des opinions et fonctionnement des marchés financiers", CREA/Ecole Polytechnique, (mimeografiado).
- Paelinck, CH. P. y A. Salles (1990). "Prix fonciers, comportements des acteurs et théorie des jeux" en *La rente foncière, approches théoriques et empiriques*. París.
- Papageorgiou, G. J. y D. Pines (1990). "The logical foundations of urban economics are consistent". *Journal of Economics Theory* 50: 37-53.
- Pelligia, V. (2007). *Il paradossi della fiducia. Scelte razionali e dinamiche interpersonali*. Bologna: Il Mulino.
- Pesaran, M.H. (1989). *The Limits to Rational Expectations*. Oxford: Blackwell.
- Pogodzinski, J. y T. R. Sass (1990). "The economic theory of zoning: a critical review", *Land Econ.*, agosto.
- Possas, M. (1988). *A dinâmica capitalista: uma abordagem teórica*. São Paulo: Brasiliense.
- Quiley, J.M. e Weinberg (1990): "Intra-urban residential mobility: a review and synthesis", *International Regional Science Review*, 2 (1), 41-46.
- Rasmusen, E. (1989). *Games and information. an introduction to game theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Richardson, H.W. (1977): *The new urban economics: and alternatives*. Londres: Pion.
- Robinson, J. (1962). "Kalecki and Keynes", en *Collected Economic Papers* vol III. Oxford: Basil Blackwell.
- Rose-Ackerman, S. (1975). "Racism and urban structure". *Journal of Urban Economics* 2: 85-103.
- (1977). "The political economy of a racist housing market". *Journal of Urban Economics* 4: 150-169.
- Sala-i-Martin, X. (2000). *Lecture notes on economic growth*. Cambridge: MIT Press.
- Schelling, T. (1960). *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press

- (1971). "Dynamic Models of Segregation," *Journal of Mathematical Sociology* 1, 143–186.
- (1978). *Micromotives and Macrobehavior*. Trad. francesa, 1980: *La tyrannie des petites décisions*. París: PUF.
- Schumpeter, J.A.(1934). *The theory of economic development*. Oxford: Oxford Univ. Press.
- (1939). *Capitalism, socialism and democracy*. Nueva York: Harper.
- Shackle, G.L.S. (1961). *Decision, order and time in human affairs*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- (1965). *A scheme of economic theory*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- (1967). *The years of high theory*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- (1972). *Epistemics & economics. a critique of economic doctrines*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Sicherman N. y O. Galor (1990). "A theory of career mobility". *Journal of Political Economy*, vol. 98: 1.
- Thisse, J. F. (1992). "Espace et concurrence: une cohabitation difficile?" in Dericke, (ed.) (1992).
- Tirole, J. (1985). *Concurrence Imparfait*. París: Economica.
- (1988). *The theory of industrial organization*. Cambridge, MA: MIT Press. Trad. francesa, 1º vol., 1993. París: Economica.
- (1992). "Speculation" en *Game Theory Newman*, Milgate y Eatwell, (eds.) (1992).
- Vernon, R. (1966). "International investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 190-207.
- Werlang, S. (1990). "Common knowledge" in Eatwell, Milgate e Newman, eds. (1990-b).
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Nueva York: The Free Press.
- Wingo, L. (1961). *Transportation and urban land*. Washington, DC: Resources for the Future.
- Zenou, Y. (1996). "Marches du travail et economie urbaine: un esai d'integration". *Revue Economique* 2: 47.



4. Proyectos inmobiliarios: mecanismos de control político y financiero del espacio edificado en México

Patricia Eugenia Olivera Martínez*

INTRODUCCIÓN

La actividad inmobiliaria en las ciudades mexicanas en las últimas tres décadas se ha destacado por el aumento de la superficie edificada por encima del crecimiento de población (Conapo, 2012:27). Particularmente ocurre en ciudades turísticas, fronterizas y zonas metropolitanas, a partir de grandes desarrollos con una diversidad de usos del suelo y actividades, tanto en la ciudad interior, como en áreas suburbanas, en combinación con desarrollos informales principalmente de vivienda. Coincidimos en que el reciente auge de los desarrollos inmobiliarios privados se vincula, por un lado, con la importancia que adquiere la diversificación del sector servicios frente a la manufactura y su papel en la productividad y el empleo (Cuadrado, 2007), en combinación con funciones eminentemente comerciales en el urbanismo contemporáneo, con una oferta de vivienda orientada hacia las “clases creativas”, proceso discutido en torno a la rentabilización de nuevas actividades asociadas al consumo cultural (Krätke, 2011), incluyendo el auge del turismo. Asimismo, encontramos la creciente financiarización ligada al sector inmobiliario (Girón y Chapoy, 2008), lo que permite considerar procesos asociados que están induciendo estas rápidas expansiones urbanas.

— * Departamento de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, UNAM. Correo-e: oliverap@unam.mx

Por otro lado, al ritmo actual de la producción de vivienda, fuentes institucionales argumentan que la demanda de vivienda social construida para trabajadores, se resolverá en México en el 2030 (Infonavit, 2017; Sedatu, 2017). Sin embargo, continúan registrándose ocupaciones informales en los bordes urbano-rurales, crece el desplazamiento forzado principalmente de inquilinos de áreas centrales por nuevos desarrollos y hay un elevado abandono de viviendas fundamentalmente en periferias, en parte por cartera vencida, inseguridad, falta de equipamientos y lejanía a los centros de trabajo. En este contexto, el incremento de los desarrollos inmobiliarios en México presenta una dinámica económica importante ya que, entre 1999 y 2016, el crecimiento de la industria de la construcción sobrepasó la media nacional y el ritmo de la producción y el empleo en ese subsector se duplicó (INEGI, 2000, 2017); sin embargo, esto no se traduce en la solución a las demandas anunciadas.

El propósito central de este trabajo consiste en discutir las estrategias públicas para transferir el control del suelo para su edificación a los agentes privados, mediante diversos mecanismos. Se busca responder a las siguientes preguntas: ¿cuáles son las formas de control del suelo edificable en México ejercidas por instancias de gobierno, grupos empresariales, organismos internacionales y las conexiones entre esto agentes?, ¿la financiarización del capital inmobiliario involucra a los regímenes de propiedad privada, federal, la tenencia ejidal y comunal?, ¿el desplazamiento de clases trabajadoras, formales e informales, hacia las periferias es parte de la desvalorización del trabajo o consecuencia de las promociones inmobiliarias?

Se pretende mostrar la relación entre la facilitación de la transferencia del suelo por el Estado para su desarrollo privado bajo la lógica del interés del mercado inmobiliario, con el desplazamiento social directo e indirecto hacia las periferias urbanas. Para lo cual, la exposición se estructura en tres partes: en la primera, se entregan muestras significativas de la dinámica inmobiliaria en las últimas tres décadas, posteriormente, se analizan los mecanismos de la asociación público-privada sustentada en la política de suelo, el control de la edificabilidad en el suelo público y privado para la promoción de diversos submercados, habitacional, comercial, oficinas, mixtos y turismo, considerando paralelamente la activa participación del financiamiento privado, identificando agentes e instrumentos financieros que los acompañan. Finalmente, se discute la persistencia del urbanismo periférico y la exclusión social.

En el presente apartado se muestran las estrategias de la concentración del mercado inmobiliario hacia las áreas centrales y suburbanas de ciudades de la frontera norte, del centro y ciudades turísticas en costas del Pacífico y Caribe, donde se concentran las metrópolis de más de un millón de habitantes, actualmente 12 (en los noventa eran cinco). Estas estrategias surgen en el contexto de la globalización neoliberal de México y se concretan a partir de las llamadas reformas estructurales del Estado, laboral y urbana, entre otras, impuestas desde el periodo salinista (1988-1994) hasta los lineamientos recientes de organismos internacionales favorables a grandes emprendimientos empresariales, cuya finalidad ha sido privilegiar la apertura de la economía nacional, la cual se ha volcado a la exportación hacia el norte dando la espalda a América Latina, la recepción de capitales financieros e inmobiliarios y la profundización de condiciones para el neo-extractivismo de bienes comunes del territorio nacional (Cruz y Nabor, 2017).

Desde entonces, la oferta financiera sigue creciendo e innovando instrumentos; la propia banca de desarrollo acompaña al sector privado en el financiamiento de proyectos de inversión por medio de Certificados de Capital de Desarrollo (CKD), Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAS) y Certificados Bursátiles Fiduciarios de Proyectos de Inversión (Cerpis), entre otros instrumentos de la financiarización, como parte de los mercados de capitales y de deuda para proyectos urbanos diversificados en México. De acuerdo con Girón y Chapoy, la financiarización está asociada a la importancia que ha adquirido el sector financiero y su influencia en los gobiernos, de tal modo que la financiarización es el patrón de acumulación principalmente por medio del sector financiero. Y aún más, los mercados financieros se impusieron sobre los organismos financieros internacionales, mediante la titulización de fondos mutuales, de inversión libre (*hedge funds*), de pensiones, aseguradoras y otros inversionistas no institucionales que se convirtieron en los actores del financiamiento en el nivel mundial, por encima de los bancos (Girón y Chapoy, 2009:45).

La financiarización del mercado inmobiliario propicia la gestión de los grandes proyectos que transforman la morfología urbana de manera radical y paralelamente reestructuran al Estado mexicano, ajustando sus políticas a los intereses del mercado mundial de bienes inmobiliarios. El crecimiento del sector financiero responde a los cambios inherentes en la circulación de capital en la

ciudad, la inversión productiva de capitales en la manufacturera se reorganiza y moviliza hacia los servicios al productor y distributivos, fundamentales para la producción globalizada, en el sector inmobiliario urbano los instrumentos financieros están presentes en toda la cadena de valor, desde la cartera, seguros, marketing, producción, comercialización y venta, generando impactos en la estructura económica, el empleo y los espacios urbanos. Entre estos, los flujos de capital en servicios avanzados adquieren un papel central en el posicionamiento de las ciudades en la jerarquía mundial y regional, condicionado por las decisiones políticas de la ciudad y la nación (Elgar y Daniels, 2007).

En torno al mercado inmobiliario urbano en México, el gobierno federal definió la importancia de las ciudades para atraer capital externo y bajo la premisa del “liberalismo social” salinista se adoptaron políticas de apertura a grandes capitales del sector, constructoras, desarrolladoras, comercializadoras, grupos inmobiliarios y grandes grupos financieros nacionales y extranjeros como la base para la modernización de la ciudad, con particular énfasis en convertir a la Ciudad de México en una ciudad global, sede de esas empresas transnacionales, a partir de la desindustrialización absoluta y mediante la apertura del mercado turístico de enclave en las costas mexicanas.

La Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI) fue fundada en 1992 por 16 empresarios, actualmente la ADI cuenta con más de 80 socios quienes son responsables de 80% de los desarrollos inmobiliarios en la Ciudad de México y 70% en escala nacional. En conjunto promueven inversiones especializadas para los diversos submercados tradicionales y novedosos en el país, como desarrollos turísticos, parques industriales, vivienda de interés social, medio, residencial y plus; oficinas y centros comerciales (cuadro 1), destacando las inversiones en usos mixtos y las mayores superficies destinadas a vivienda. Estos desarrollos se concentran en metrópolis, ciudades turísticas y fronterizas de México, destacando ampliamente la Ciudad de México y Guadalajara (cuadro 2). Se destacan aquí los grupos y proyectos que han generado impactos urbanos en torno a los precios de los bienes inmuebles, superficies construidas y las promociones orientadas hacia ciertos segmentos sociales. Se caracterizan también por el impulso de instrumentos financieros innovadores de acuerdo con la incursión en los distintos segmentos del mercado inmobiliario.

Entre los principales agentes destaca el Grupo CAABSA, fundado en 1979 por dos hermanos, actualmente comprende 29 empresas mexicanas dedicadas a

Cuadro 1

Inversión en proyectos inmobiliarios en México, Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios, 2012- 2017

<i>Uso del suelo / mercado</i>	<i>Inversión (dólares)</i>	<i>Inversión %</i>	<i>Proyectos</i>	<i>Metros² construidos</i>	<i>Superficie construida %</i>
Usos mixtos	14 653 264 208	40.9	101	22 445 300	34.7
Residencial	9 299 240 206	25.9	250	28 868 445	44.7
Centro comercial	8 166 517 253	22.8	99	8 174 746	12.6
Centro corporativo	1 600 017 752	4.5	36	2 077 352	3.2
Turismo	1 537 987 791	4.3	56	1 204 412	1.9
Industrial	366 757 817	1.0	40	1 609 201	2.5
Infraestructura	143 180 105	0.4	1	195 000	0.3
Hospital	97 966 335	0.3	1	66 330	0.1
Total	35 864 931 467	100	584	64 640 786	100

Fuente: Revista *Inversión Inmobiliaria* (2018).

Cuadro 2

Actividad inmobiliaria en 10 entidades y total nacional. Proyectos, superficie construida e inversión de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios en México, 2012-2017

<i>Entidad</i>	<i>Proyectos</i>	<i>Metros² construidos</i>	<i>Inversión (dólares)</i>	<i>% Inversión</i>
Ciudad de México	156	20 476 799	15 381 867 481	42.89
Jalisco	155	15 428 798	5 844 242 539	16.30
Edo de México	63	4 722 786	5 327 819 316	14.86
Yucatán	25	1 831 544	2 155 443 603	6.01
Quintana Roo	22	5 476 716	1 337 440 592	3.73
Hidalgo	7	773 148	961 041 299	2.68
Baja California	17	1 291 403	910 623 524	2.59
Nuevo León	25	1 139 290	740 477 767	2.06
Querétaro	22	4 887 684	735 599 712	2.05
Puebla	16	4 457 794	614 615 325	1.71
Subtotal	508	60 485 962	34 009 171 158	94.88
Total nacional	584	64 640 786	35 864 930 470	100.00

Fuente: Pacheco (2018).

diversas áreas, siendo la división de construcción la más importante, pero también incursionan en el ramo de infraestructura en escala nacional, en proyectos de tipo comercial, industrial, habitacional, oficinas, centros de exposiciones y convenciones. Entre sus proyectos destaca, en la ciudad de Guadalajara, el exclusivo desarrollo Río Country Club.¹ En la Ciudad de México CAABSA cuenta

— 1. Residencial con campo de golf de 18 hoyos, edificado en 357 hectáreas donde cruzan ríos con sus valles y cañadas, contiguo al Área Natural Protegida Parque Primavera. Diseñado por Jack Nicklaus Signature

con un amplio portafolio, entre los desarrollos habitacionales se halla la Torre Altus de 44 pisos.² Cercano al anterior, Expo Santa Fe, uno de los centros de convenciones más grandes del país.³ El grupo CAABSA asociado con Dine, Desc y grupos del comercio departamental crearon en 1993 el Centro Comercial Santa Fe, el más grande del país, ampliado en 2013 (210 400 m² de superficie rentable). Estos desarrollos se han convertido en estructuradores de los precios del suelo en una amplia zona, acompañados de una densa infraestructura vial para conectar el centro comercial, el corporativo Santa Fe y 10 universidades, con toda la zona poniente metropolitana, incluyendo los municipios de Huixquilucan y Naucalpan del Estado de México. En el lapso de tres décadas en esta zona fueron integrándose nuevos desarrollos, en 1992 el grupo Inmobiliario Parque Reforma construyó el conjunto de edificios Parque Reforma, el más conocido es el llamado “El Pantalón”. Esta inmobiliaria se fundó en 1979 por Javier Sordo Madaleno, entre otros socios y en 2008 el corporativo Acciona de capital español adquirió la totalidad de las acciones de ese grupo e incurrió en nuevos desarrollos corporativos, turísticos y habitacionales. En la misma zona, en 2010 se expropiaron más de 100 predios para la construcción de la Supervía Poniente, Eje 5 Poniente y los Puentes de los Poetas, por las empresas OHL, de capital español, y el grupo COPRI.⁴ En 2017 este grupo desarrolla en 40 hectáreas el proyecto Cumbres de Santa Fe, sobre el ejido San Mateo Tlaltenango, ofertando vivienda residencial plus en altura, desde 267 a 800 m²,⁵ cinco centros comerciales, uno de ellos Garden Santa Fe (disponible en <https://www.inmuebles24.com/propiedades/departamento-en-preventa-cumbres-de-santa-fe>). Previamente, el 9 de julio de 2012 se inscribió al dominio pleno un predio de 20 hectáreas del Ejido de San Miguel Tlaltenango, Cuajimalpa, para su acceso al mercado inmobiliario con el grupo COPRI.

Este grupo invierte en cinco ciudades turísticas, en Acapulco edificaron

— 2. En 1998 se construyó uno de los edificios más elevados del país en Bosques de las Lomas. Consta de un departamento de 614 metros cuadrados por piso, valuados en 50 300 000 de pesos. Fue destinado a oficinas, pero cambió a vivienda de lujo por saturación de mercado.

— 3. Con 32 400 metros cuadrados edificados, destinados para eventos comerciales y lúdicos, han alcanzado hasta 135 eventos por año.

— 4. Realizada para la movilidad de Santa Fe, cuyas vías de acceso fueron colapsadas. Las concesiones no fueron licitadas abiertamente, no se realizó consulta ciudadana, hubo amparos.

— 5. Un departamento promedio, de 460 metros cuadrados, tiene un precio (2017) de 25 500 000 de pesos.

Club Playa Mar, dos conjuntos condominales de 180 departamentos de lujo.⁶ El grupo también construye infraestructura carretera, puentes, aeropuertos y presas en varios países.⁷

Desde 1999 la constructora CICSA y más tarde, en 2007, Urvitec, filiales del Grupo Carso, realizan actividades del segmento inmobiliario con desarrollos de infraestructura y construcción y posteriormente vivienda social. Actualmente Inmuebles Carso tiene desarrollos industriales, corporativos, comerciales y mixtos en todo el país. Destacan en el puerto de Veracruz el desarrollo Nuevo Veracruz (2013), edificado en el antiguo predio de una planta de aluminio (de la cual Carso era accionista); el proyecto comprende corporativo, vivienda, centro comercial con 90 tiendas, hotel de negocios, educación y otros servicios, en 2 800 000 m² edificados. En la Ciudad de México impulsaron varios desarrollos mixtos: Plaza Carso (2010) en la antigua planta de llantas Tire (de la cual Carso era accionista), comprende vivienda residencial plus en altura, oficinas corporativas, centro comercial con 60 locales, teatro, dos museos y acuario, en 2 000 000 m² construidos. En Nezahualcóyotl, Estado de México, desarrolló Plaza Jardín, un centro comercial en 116 000 m² construidos, combinado con 81 espacios comerciales en el CETRAM El Rosario (2012), donde se estima un aforo mayor a 500 000 transeúntes diarios.⁸ Hasta 2017 Carso desarrolló 24 centros comerciales, entre otros Plaza Altabrisa en Villahermosa con 170 locales en 255 367 m² edificados, Plaza San Luis Potosí (2011) con 110 000 m² edificados; Plaza Loreto y Plaza Inbursa (adquirida en 1992) en las antiguas Fábricas de Papel Loreto y Peña Pobre. Asimismo, Carso construyó 10 hospitales en las ciudades de Chihuahua, Querétaro, Veracruz, León, Tijuana y en municipios metropolitanos del Estado de México y nueve planteles educativos y de capa-

— 6. Edificios de seis niveles con frente de 170 metros en playa, incluye doble terraza, cuatro recamaras, albercas, áreas de descanso, tenis, golf, entre otros servicios. Los precios giran entre 10 000 000 pesos o 500 000 dólares y se cobran 38 000 pesos trimestrales para el mantenimiento (Agencia Inmuebles24 ver <https://www.inmuebles24.com/propiedades/cad-club-playamar>, última visita 12 de julio, 2018).

— 7. Entre ellos, la Presa de Guavio, en Cundinamarca, Colombia; la Central Térmica en El Cairo, Egipto; el Puente de Ting-Kau, Hong Kong. En España promovieron el Museo de las Ciencias, en Valencia; la Línea de Alta Velocidad Madrid-Barcelona.

— 8 El gobierno de la Ciudad de México ha concesionado 45 Centros de Transporte Multimodal donde convergen vías y medios de transporte masivo, público y privado, a varios grupos inmobiliarios, principalmente Carso. Ilse Becerril, *El Economista*, 5 de septiembre de 2017, disponible en <https://www.eleconomista.com.mx/estados/Reordenaran-nueve-Cetram-de-la-CDMX-20170905-0172.html>.

citación. El Grupo Danhos adquirió el desarrollo de usos mixtos Toreo, incluye centro comercial y de negocios, concluido en 2016. Adyacente a este desarrollo, Inmuebles Carso ubicó en 160 000 m² un centro comercial con sus tiendas ancla, museo del deporte y el centro de transporte multimodal CETRAM Toreo, donde se estima un aforo de 500 000 pasajeros al día. En predio aldaño de 31 347 m² Carso desarrolló la Torre Cuatro Caminos, de 15 niveles para oficinas. En 2016 de los activos de Carso 27.5% correspondieron a inmuebles, maquinaria y equipo (Grupo Carso, Informe anual 2016:40).

En el submercado de oficinas *prime*, la mayoría de los grupos inmobiliarios de ADI han invertido en la Ciudad de México, particularmente en cuatro grandes zonas: Santa Fe con 1 258 000 m² rentables (m² r), Polanco con 999 000 m² r, Reforma con 836 000 m² r, e Insurgentes con 697 500 m² r en 2016 y bajo construcción 1 415 000 m². Entre ellos, los desarrollos mixtos verticales Mítikah, Chapultepec Uno, Miyana, Artz Pedregal y la Torre Reforma Colón, 800 000 m² de área bruta rentable, cerca de 28% de lo que en 2018 está en construcción, incluyendo centros comerciales y oficinas, según las cifras de empresas de corretaje Coldwell Banker y CBRE y desarrolladores Danhos, Fibra Uno y Grupo Sordo Madaleno, entre otros, mediante diversos mecanismos de fondeo.⁹ En general, las inmobiliarias promueven estos proyectos justificando la demanda de profesionistas de servicios productivos y de empresas tecnológicas que están asentándose en las grandes ciudades y quienes tienden a incrementar el consumo residencial, servicios, negocios y turismo; atrayendo a su vez a nuevos segmentos sociales y actividades comerciales. Se tiene la idea generalizada de que los desarrollos creativos atraen nuevos servicios, residentes y empleo, conformando clústers de actividades especializadas con productos similares y empresas interconectadas; esto requiere apoyo institucional, innovación y redes sociales para el sostenimiento de los clústers (Mercado, 2016:188).

Las principales desarrolladoras de centros y plazas comerciales en el país son Inmuebles Carso, MRP, Fibra Danhos, Gicsa, Gigante Grupo Inmobiliario, le siguen Artha Capital, Sordo Madaleno Arquitectos, Pulso Inmobiliario, Planigrupo, ZKC y Frisa. Entre 2016 y 2017 en la Ciudad de México desarrollaron más de 1 175 000 m² rentables, localizados en vialidades primarias, antiguas zonas industriales y zonas populares; entre estas, Danhos desarrolla Vía Vallejo

— 9 Reichman International es uno de los mayores desarrolladores de oficinas, una de ellas Torre Mayor tiene más de 83 000 m² de área rentable y está ocupada en su totalidad.

en la zona industrial del norte y Las Antenas, en el oriente entre Iztapalapa y Xochimilco. Estos proyectos del auge inmobiliario se estructuran en función de las dimensiones de los predios, su localización y las nuevas formas de comercialización (Gasca, 2017:76).

En conjunto, el mercado de oficinas y de comercio al menudeo incrementaron la oferta inmobiliaria notablemente en las nuevas centralidades de Santa Fe (A. Obregón y Cuajimalpa), Nuevo Polanco (Miguel Hidalgo), Ciudad de la Salud (Tlalpan) (cuadro 3). En particular, la superficie para oficinas presenta un incremento casi de 50% en 2015 con respecto a 2007. Los precios por metro cuadrado rentable de oficinas en la Ciudad de México son atractivos dentro del mercado mundial, 60% por debajo del que se oferta en Hong Kong, Shanghai, São Paulo, además esta metrópolis cuenta con la mayor oferta de oficinas calificadas, con respecto a otras ciudades similares.

Cuadro 3

Proyectos, superficie construida e inversión en la Ciudad de México
por grupos de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios,
2012-2017

<i>Ciudad de México/ delegaciones</i>	<i>Número de proyectos</i>	<i>Metros² construidos</i>	<i>Inversión (pesos)</i>	<i>Inversión %</i>
Miguel Hidalgo	49	11 029 979	6 010 467 241	39.1
Tlalpan	11	1 847 216	2 771 519 391	18.0
Cuajimalpa	27	2 316 520	1 959 626 998	12.7
Cuauhtémoc	15	1 383 378	1 818 415 528	11.8
Álvaro Obregón	25	2 188 414	1 716 884 875	11.2
Azcapotzalco	7	671 267	438 072 686	2.8
Iztapalapa	1	180 000	222 222 222	1.4
Benito Juárez	10	165 410	178 260 000	1.2
Iztacalco	2	119 568	100 000 000	0.7
G.A. Madero	3	308 992	94 758 290	0.6
Coyoacán	4	71 756	54 306 913	0.4
Xochimilco	2	194 264	17 333 333	0.1
Total,	156	20 476 769	15 381 867 477	100.0

Fuente: Revista Inversión Inmobiliaria (2018).

En relación con el mercado inmobiliario industrial, de acuerdo con Jones Lang LaSalle México (JLL), los mayores crecimientos ocurren principalmente en estados de la frontera norte, en las ciudades de Monterrey, Ciudad Juárez, Tijuana, Chihuahua, Mexicali, Saltillo-Ramos Arizpe (JLL, 2010). Recientemente, se dinamiza este mercado en las ciudades de Guanajuato, San Luis Potosí y Querétaro, donde crece particularmente la industria automotriz, autopartes,

aeronáutica y química; superando la superficie industrial de Guadalajara y Toluca.¹⁰ De acuerdo con JLL, en el tercer trimestre de 2017 el inventario de espacios industriales en México fue de 71.1 millones de m², con una disponibilidad de 3.7 millones de m², una absorción neta anual de 2.8 millones de m² y un alquiler promedio de 4.10 dólares por m² mensual (JLL México, 2017a). Los espacios industriales en la ZMCM suman alrededor de 7 988 900 m², después de Monterrey, con una disponibilidad de 409 660 m² y despiantan las actividades relativas a logística.

Por otro lado, en el mercado de vivienda intervienen fundamentalmente grandes desarrolladores asociados con capital financiero en la producción de vivienda media, residencial y plus. La mayoría de los promotores privados de vivienda se dirigen a los dos últimos segmentos, es decir, viviendas con precios mayores a 1 500 000 pesos. En cuanto a los segmentos de vivienda social y económica, entre 1990 y hasta 2012 fueron seis grandes inmobiliarias las responsables de más de 8 000 hectáreas de conjuntos habitacionales de interés social, que generaron graves problemáticas sociales, ambientales y constructivas por el desarrollo inmobiliario periférico. Sadasi, Geo, Urbi, Homex, Sare, Hogar y Ara, en conjunto produjeron durante el periodo más álgido, entre 1995 a 2010, más de 708 000 viviendas de interés social y social progresivas en el Estado de México, principalmente en la zona metropolitana (SDUyV, 1995- 2018). Entre ellos, los megadesarrollos San Buenaventura (autorizado en 1997) de Ara, en Ixtapaluca con 20 342 viviendas, Los Héroes (en dos etapas, 1995 y 2002), del grupo Sadasi, en Tecámac, con 15 192 y 18 304 viviendas en cada fase; también de Sadasi, San Francisco (2000) y Los Héroes Chalco (2008), con 13 417 y 4 978 viviendas, respectivamente. En Zumpango, Paseos de San Juan (2005), La Trinidad (2006), Granjas Guadalupe (2008) de Geo, con 9 500, 4 000 y 6 670 viviendas, respectivamente. Los precios oscilan entre 300 000 y 700 000 pesos de acuerdo con la superficie construida, 32 a 65 m² (Sedatu- Conavi, Inventario de Vivienda Vigente). En 2012 Ara declaró en el reporte anual 2012 al mercado de valores contar con un inventario de 41.1 millones de metros cuadrados en 19 estados, 20 ciudades, 36 municipios, con 48 desarrollos de vivienda progresiva, social medio y residencial, asimismo, terrenos urbanizados con infraestructura e instalaciones básicas.

— 10 Se presenta un menor ritmo de crecimiento después de 2017; las empresas de estos ramos han declarado no relocalizarse en EUA, aun si se cancelara el TLCAN, ya que es más barato ensamblar en México.

Sin embargo, entre julio de 2011 y julio de 2012, las ventas de Sare se desplomaron 34%; en el mismo periodo Geo bajó 11.3%, Homex disminuyó 5.5, mientras Ara cayó 4.6 (véase Merchand, 2016). A partir de esta crisis surgieron nuevas desarrolladoras, Javer, Cadu, Ruba y Vinte construyeron en su conjunto cerca de 37 000 viviendas en el 2012, equivalente a 36% de la producción total realizada en ese año por Geo, Homex y Urbi. La desarrolladora Ruba se especializa en los sectores de bajos y medianos ingresos en el norte del país, el Grupo Vinte se enfoca en el desarrollo de viviendas en los niveles tradicional, medio y residencial y el Grupo Cadu destaca como la tercera mayor compañía en términos de ingresos entre las emergentes.

En la producción de vivienda de lujo intervienen desarrolladoras extranjeras y de capital mixto, la orientación de sus desarrollos se caracteriza por la selectividad de los espacios urbanos, estos son áreas metropolitanas de Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, así como centros turísticos y tienden a consolidarse los desarrollos mixtos o aledaños a estos, asimismo centros corporativos. Los precios de estas tipologías residenciales tienen altas variaciones de acuerdo con el lugar del desarrollo, materiales y las dimensiones. La desarrolladora del Grupo Carr, Be Grand Park, Be Grand y Be, promueven grandes conjuntos de vivienda residencial y residencial plus con precios que oscilan entre 4 y 25 000 000 de pesos. Be Grand Park Bosques ofertan departamentos de 235 a 364 m² construidos con precios de 14 140 000 a 20 640 000 pesos y Be Grand Coapa ofrece departamentos de 87.45 a 114.27 m² construidos, con precios de 3 937 209 a 5 129 067 pesos (véase páginas web de las desarrolladoras). Cuentan con nueve proyectos en la Ciudad de México y uno en Guadalajara. El grupo inmobiliario Marnhos oferta departamentos de 57 a 85 m², con precios de 3 a 5 millones de pesos en barrios donde operan otras inmobiliarias en Azcapotzalco y Santa María la Ribera, y hasta 19 millones de pesos en Polanco.

En el centro corporativo y de usos mixtos del Nuevo Polanco destaca el Grupo Mira, el cual en 2006 con la empresa BCBA edificó Parques Polanco, un megaproyecto inmobiliario con vivienda, centro comercial y hotel. Fue el primer proyecto de usos mixtos en este distrito, se erigió en el predio de la antigua planta Chrysler, con una inversión de 150 millones de dólares. Los departamentos se vendieron en un millón de pesos, después de una década se cotizan en 2 900 000 pesos. Esta empresa se vendió y actualmente se denomina Abilia, la cual ha desarrollado Latitud Polanco, un megadesarrollo de oficinas y de vivienda residencial en renta y en venta, 75 m² se cotizan en 4 500 000 pesos.

Fuera de la Ciudad de México los precios del suelo y bienes inmobiliarios se reducen considerablemente, entre 30 y 50%; en Guadalajara, el Desarrollo Wit de 75 m² cuesta 2.4 millones de pesos, al igual que los desarrollos Urbania del Grupo Interamerican, con tres torres de departamentos que incluye alberca, biblioteca, spa, bar, centro comercial.

Los centros turísticos atraen grandes inversiones inmobiliarias del sector, muy cotizados por los grupos inmobiliario-financieros, sobresalen sus intereses en la costa de Quintana Roo, primer sitio en inversiones; asimismo, en la llamada Riviera Nayarit, en Punta Mita, donde el grupo Interamerican desarrolló Bolongo sobre 22 hectáreas un condominio de departamentos de lujo frente al mar desde 320 000 a 1 200 000 dólares. Incluye terminados de lujo, terrazas, ludoteca, spa, gimnasio, restaurantes, teatro, albercas y uso exclusivo de la playa (cuadro 4).

El mercado inmobiliario relativo al desarrollo de infraestructura tiene un papel central para abrir las inversiones hacia todos los segmentos inmobiliarios

Cuadro 4

Principales centros turísticos de México y sitios aledaños, con llegada de más de dos millones de turistas, 2015

Centro turístico	Cuartos promedio	Ocupación %	Total	Turistas	
				Nacionales	Extranjeros
Ciudad de México	52 411	66.7	11 451 339	9 294 811	2 156 528
Riviera Maya, Q. Roo	37 659	80.2	4 032 171	75 129	3 957 042
Cancún, Q. Roo	31 982	76.8	8 404 945	2 576 254	5 828 691
Playa del Carmen, Q. Roo	7 571	75.6	889 662	29 507	860 155
Playacar, Q. Roo	6 038	85.6	651 652	28 118	623 534
Cozumel, Q. Roo	4 361	58.7	719 046	294 701	424 345
Akumal, Q. Roo	4 037	85.1	412 908	12 644	400 264
Isla Mujeres, Q. Roo	1 165	56.4	435 677	179 709	255 968
Mérida, Yuc.	6 636	62.1	1 262 775	1 002 896	259 879
Acapulco, Gro.	18 668	40.3	5 634 530	5 543 995	90 535
Guadalajara, Jal.	18 333	53.5	3 626 804	3 178 558	448 246
Monterrey, NL	13 482	66.2	2 252 126	1 881 685	370 441
Los Cabos, BCS	12 697	68.1	1 449 258	312 276	1 136 982
Cabo San Lucas, BCS	7 255	74.0	865 645	128 298	737 347
San José del Cabo, BCS	3 304	61.9	346 617	136 869	209 748
Zona corredor Los Cabos, BCS	1 964	54.8	196 154	23 746	172 408
Puerto Vallarta, Jal.	12 303	71.9	2 016 028	1 388 510	627 518
Riviera Nayarit, Nay.	10 701	75.8	1 813 371	1 286 813	526 558
Nuevo Vallarta, Nay.	8 440	78.4	1 297 282	809 860	487 422
Mazatlán, Sin.	9 358	61.4	2 154 570	1 918 839	235 731
Veracruz, Ver.	8 653	45.3	2 475 694	2 453 336	22 358
Puebla, Pue.	8 647	68.2	2 480 348	2 041 129	439 219

Fuente: Elaboración propia con base en Sectur (2016).

y de servicios, particularmente en sus nuevos nichos de mercado para el consumo de las llamadas industrias culturales (Krätke, 2015). Entre los desarrollos de infraestructura, destaca la propuesta del Aeropuerto Internacional Ciudad de México (véase OCDE, 2015), desarrollado por Carso Infraestructura y Construcción y la Peninsular, en 4 430 hectáreas inundables, problemas de hundimiento, sismicidad, pérdida de servicios ambientales relativos al agua, microclima, captura de carbono que regulan toda la cuenca de México. Participan fondos financieros de Fibra E, Pensionissste, Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar), las Afore Profuturo, Inbursa y XXI Banorte, las cuales emitieron alrededor de 13 500 millones de pesos.

La empresa española Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles desarrolló el tren rápido de 27 km desde la antigua estación de tren Balbuena hacia Cuautitlán, atravesando el corazón de la que fuera la principal zona industrial del país; transporta más de 100 000 pasajeros al día. Esta empresa trasnacional con inversiones en más de 30 países obtuvo también la licitación para la construcción y operación del Tren Interurbano México-Toluca; se trata de infraestructuras de alto costo para usuarios trabajadores. De los 1 470 000 euros invertidos en total por esta empresa, 19% corresponden a México, después Reino Unido y España con 13% cada uno (CAF, presentación de resultados disponible en http://www.caf.net/upload/prensa/notas/docs/4Q2017Results_es.pdf, última visita 3 de abril 2018).

Destacan también las inversiones en los Centros de Distribución (CEDIS), vinculados con servicios a las empresas y asociados con aquéllas que requieren una intensa movilización de bienes para la comercialización, distribución y transporte de mercancías y todo el sector logístico, ubicados en desarrollos de las periferias de la Ciudad de México, corredores industriales, como México-Querétaro, en espacios desarrollados por empresas CPA y Prologis México, con generosas superficies rentables, 2 064 993 y 472 000 m², respectivamente (Valdez, 2017:353). El Estado ha sido el principal promotor de las infraestructuras a largo plazo requeridas por los grandes proyectos inmobiliarios.

MECANISMOS DE TRANSFERENCIA DEL SUELO URBANO AL MERCADO INMOBILIARIO

Las áreas centrales y nuevas centralidades suburbanas constituyen los espacios más disputados por los agentes económicos y sociales que buscan sitios rentables en constante formación para desplegar sus proyectos urbanísticos. La

estrategia de control de suelo urbano por el capital circulante en escala global, parte del proceso esencial y razón de ser de la ciudad neoliberal, la producción de excedentes, donde el capital financiero constituye la fuente fundamental para la fijación y valorización del capital mediante la urbanización. Brenner apunta que las ciudades son espacios en constante reconstrucción con base en relaciones sociales y de poder en el contexto actual globalizado, neoliberalizado y financiarizado, donde los agentes más poderosos se centran en la expansión del proceso de urbanización (Brenner, 2012:12). De allí el propósito de este apartado de develar cómo operan las estrategias de urbanización en México y qué agentes públicos y privados intervienen en las negociaciones económicas en escala local e internacional, relacionados con la política de suelo para fijar las inversiones inmobiliarias y sus fuentes de financiamiento.

En la primera parte señalamos que, en esta etapa del urbanismo neoliberal actual, ha sido patente el interés de grupos inmobiliarios y financieros por los espacios urbanos interiores para desarrollos muy rentables, particularmente usos mixtos y desarrollos urbanos integrales para el turismo. Consideramos que una estrategia esencial para el desarrollo del mercado inmobiliario consiste en la transferencia del suelo urbano por parte del sector público a los agentes privados. Sabemos que en las formas de apropiación del suelo y su edificación se siguen tres lógicas fundamentales: una excluyente, representada por la lógica de la ganancia en el mercado; otra lógica de la necesidad de los sectores precarizados con insuficientes condiciones de bienestar social para la accesibilidad a los bienes urbanos y, en consecuencia, en búsqueda permanente de una ciudad incluyente y, en tercer sitio, la lógica del Estado, permeada en gran medida por el interés privado; no obstante, con instrumentos que pueden integrar formas de acceso al suelo y las edificaciones (Abramo, 2012).

Azuela nos dice que la propiedad del suelo es la institución que con mayor fuerza regula los procesos urbanos y advierte una separación fundamental entre la propiedad del suelo y el derecho a edificar. De acuerdo con la planeación urbana, el derecho a edificar no es parte del derecho de propiedad, sino que deriva de la potestad pública de regular el desarrollo urbano mediante planes y programas. Uno de los argumentos de esta separación se basa en que el incremento de la ganancia del intercambio de los inmuebles urbanos no resulta del esfuerzo del propietario, sino de la colectividad y, además, ese plusvalor podría financiar aquellos bienes públicos no edificados por los agentes privados (Azuela, 2016: 592). Abramo también coincide en que los gobiernos locales deben

gravar las ganancias extraordinarias producto de la autorización de construcciones con alta intensidad y justamente redistribuirse en la ciudad (Abramo, 2012). Esta perspectiva se sustenta en la primordial función social de la ciudad incluyente, la que se construye por todos.

En este apartado presentamos algunos elementos para evidenciar la transferencia pública del derecho a la edificabilidad privada del suelo a los grandes desarrolladores, lo que además ha generado procesos de urbanización excluyentes. Para ello diferenciamos dos niveles de aproximación, uno a partir del cambio del régimen de tenencia del suelo y otro, a partir del uso, función y destino del espacio edificado. Todo ello de acuerdo con las atribuciones legales de las instancias públicas, nacional y local.

El principio que sostiene estas transferencias tiene un orden económico basado en la liberalización del capital bancario, antes sujeto a regulaciones estatales, modificadas por la reforma financiera de 1989. Había una prohibición de la fusión del capital bancario con el inmobiliario (artículo 27º Constitución de 1917). La liberalización permitió el desarrollo de estrategias que han llevado a la financiarización del sector inmobiliario. Inicialmente, la reprivatización de los bancos en México derivó en una de las mayores transferencias financieras. Los bancos se subastaron desde 1987 y fueron adquiridos por nuevos empresarios nacionales entre 1991 y 1993 por encima de sus valores, en 38 000 000 000 de nuevos pesos —casi 10 000 000 000 de dólares— (Sacristán, 2006:57). El crédito excesivo irregular, aunado al impacto de tasas de interés, entre otros factores, ocasionaron su quiebra y los pasivos fueron absorbidos por el gobierno federal para rescatarlos con el Fobaproa, cuya deuda superó el 15% del PIB (*Ibid.*). Más tarde, con la “crisis de diciembre” de 1994, resultado de los préstamos hipotecarios no pagables, grupos financieros internacionales los adquirieron en remate y conformaron una gran bolsa de suelo urbano y de bienes inmuebles requisados, muchos de ellos en corredores y zonas de alta rentabilidad. Esta crisis afectó a los ahorradores medios y medios-altos, entre otros, cuyas deudas fueron adquiridas por estos grandes inversionistas. No obstante, en 1997 el estado asumió la crisis de financiamiento mediante la transferencia a estos particulares convertidos en inmobiliarios, de los fondos públicos de pensiones, las denominadas Administradoras de Fondos para el Retiro (Afore), privatizándose estos activos públicos (Tetelboin *et al.*, 2005:86).

A escala intraurbana esta asociación público-privada del sector inmobiliario y financiero se plasma en la política neoliberal de ciudad global en el gran

proyecto Centro Corporativo Santa Fe en la Ciudad de México con la edificación de torres de corporativos transnacionales, servicios asociados y vivienda residencial plus en 900 hectáreas expropiadas para su acondicionamiento por la entonces paraestatal Invertierra constituyendo la Zona Especial de Desarrollo Controlado (ZEDEC), polígono exclusivo para la inversión corporativa con estándares de muy alta calidad en edificaciones. La atracción de empresas hacia este centro corporativo, cuyo valor inicial del suelo era muy bajo, fue creciendo y actualmente cuenta con más de 150 corporativos, cinco centros comerciales, con más de 600 tiendas, 33 desarrollos en altura y unifamiliar cerrados, seis universidades y cinco colegios, 15 hoteles, entre otros; la infraestructura vial controlada fue concesionada por el gobierno federal OHL y COPRI. Esta centralidad urbana fue planeada a partir de la conjunción de múltiples activos¹¹ y ha generado una ola expansiva de alza de precios de inmuebles de grandes dimensiones en Cumbres de Santa Fe, Santa Fe Tlayacapa y Club de Golf Bosques Santa Fe, entre más de 100, en las alcaldías y municipios circundantes en los últimos 10 años.

Los instrumentos normativos del ordenamiento urbano se han ajustado a intereses empresariales en distintos momentos. El ejemplo paradigmático es el Bando 2, publicado en 2000 por el gobierno de la Ciudad de México con el fin de ofrecer a los particulares todas las facilidades para la edificación de vivienda social en áreas centrales bajo el argumento del vaciamiento, la subutilización de infraestructura y de servicios en general. Con lo cual se detonaron las inversiones inmobiliarias que transformaron radicalmente la ciudad, en conjunción con capital excedente, el interés del gobierno local por atraer capitales, la reestructuración productiva hacia los servicios, el abandono y deterioro urbano, lo que produjo el inicio de la primera fase de gentrificación en la Ciudad de México (Olivera, 2013), sustentada en el principio básico de acelerar el tiempo de rotación del capital inmobiliario, incrementar la ganancia en el espacio urbanizado e iniciar nuevos ciclos de inversión.

La normatividad urbana se ajustó para la intensificación y terciarización de las áreas centrales y nuevas centralidades de esta ciudad. La Norma 26 publicada en 1997 por el gobierno local permitía que los conjuntos habitacionales

— 11. Oferta de suelo barato inicialmente para empresas dañadas por los sismos de septiembre de 1985 ubicadas en áreas centrales, remata en el Centro Histórico a partir del corredor Reforma, tiene continuidad con colonias residenciales plus de muy alto ingreso, con zona turística, comercial de lujo, museos, en terrenos donde hubo desplazamiento de antiguos pobladores, además del aeropuerto internacional de Toluca.

de interés social elevaran la intensidad constructiva, lo cual fue retomado por desarrolladores privados para entregar conjuntos habitacionales sin acabados, pero con precios por encima del límite de vivienda social si contaban con estos; además de la práctica de incrementar el número de pisos. Esta norma fue suspendida en 2013 por la presión del movimiento urbano popular y las denuncias por incumplimiento, atendidas por la Procuraduría Ambiental y del Ordenamiento Territorial.

También en 1997, como parte de las atribuciones del gobierno local de la Ciudad de México para el control del suelo y su edificación, se autoriza y promueve la fusión de predios urbanos. Esto es atribución de los gobiernos estatales del país, cuyas normas de zonificación urbana establecidas pueden permitir la elevación de la intensidad de edificación, cuya tendencia apunta hacia una mayor verticalización habitacional y de oficinas, o en baja densidad con oferta cultural y recreativa. Este interés en el reciclamiento urbano de grandes predios de industria fordista, genera nuevos ciclos de inversión en áreas centrales de grandes ciudades mexicanas. En México, el suelo para reciclamiento urbano comenzó a incrementarse a partir de la década de 1980 cuando empresas industriales impactadas por la crisis del fordismo periférico (1930-1980), los antiguos predios tuvieron un radical reciclamiento¹² a partir de la década de 1990, con desarrollos habitacionales, mixtos y usos culturales asociados, oficinas de servicios productivos, espacios comerciales con diversas tipologías, generaron o consolidaron corredores y centralidades urbanas en el espacio urbano interior extendido, por ejemplo, las siderúrgicas AHMSA en la Ciudad de México, así como Fundidora Monterrey fueron desmanteladas. En la primera, se construyeron conjuntos habitacionales promovidos por la Desarrolladora Metropolitana (DEMET) y la Fundidora se convirtió en un complejo recreativo Parque Fundidora, con auditorio, cines, arena, museo la sala Cintermex para exposiciones comerciales.

La transferencia de potencialidades es otro mecanismo del control de la edificabilidad en el suelo urbano para justificar proyectos verticales. Esta se refiere a la cesión de ventajas o derechos excedentes o totales de intensidad de construcción para edificarse en un predio denominado receptor, procedente de otro llamado emisor, de acuerdo con la zonificación urbana existente, tam-

— 12. La Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal define Reciclamiento “proceso de desarrollo urbano que tiene por objeto recalificar, regenerar y revitalizar zonas específicas del Distrito Federal” (24 de marzo de 2015).

bién utilizado por promotores inmobiliarios en otras ciudades latinoamericanas (Rodríguez y Virgilio, 2016; Pereira, Hidalgo *et al.*, 2011). Esta política se inscribe en los lineamientos de la ONU Hábitat, la OCDE y el Banco Mundial que buscan promover la política de ciudad compacta, considerando que la densificación puede resolver los problemas de crecimiento urbano y sustentabilidad, resiliencia urbana y reducción de la desigualdad, entre otras (ONU, 2017).

El gobierno de la Ciudad de México ha establecido varios mecanismos que promueven el uso privado del suelo con apoyo público, entre ellos los fideicomisos denominados Sistemas de Acción por Cooperación. En abril de 2015 la Secretaría de Desarrollo Urbana y Vivienda (Seduvi), cuya función general es la planeación urbana, aprobó el Sistema de Actuación por Cooperación (SAC) Granadas, en doce colonias de la alcaldía Miguel Hidalgo, para ordenar los impactos de los grandes desarrollos posteriores a 2006, que habían colapsado la movilidad vehicular, reducido el suministro de agua potable en una amplia zona, densificado y saturado el mercado en un pequeño espacio. La finalidad del SAC fue promover proyectos de infraestructura y servicios públicos y continuar el reclamo de usos en esta zona, caracterizada por la mezcla de industria fordista, pequeños talleres y vivienda obrera. Esta estrategia favorece a la empresa inmobiliaria desarrolladora de los grandes conjuntos habitacionales, comerciales, recreativos, turísticos y de imagen urbana para la consolidación de la zona y su completa transformación con usos mixtos, habitacionales, corporativos. Lo anterior, debido a que el SAC, es decir, los empresarios, tenían atribuciones para “el otorgamiento de permisos, licencias y autorizaciones a inversionistas” a cambio del depósito en el fideicomiso privado, sin rendición de cuentas, ni control fiscal, para conducir la estrategia de reordenamiento, la reestructuración, revitalización, regeneración a partir de lo cual se desprende una cartera de proyectos.¹³ El SAC “no es ente obligado en materia de transparencia, ni tendrá participación ciudadana en su comité técnico” (Gustavo García, residente, integrante de la Asociación de Condóminos de Granadas-Anáhuac, febrero de 2016). En el congreso local, los partidos de oposición al PRD —PAN y Morena— rechazaron “la discrecionalidad para relocalizar usos, destinos, potencialidades y la reotificación independientemente de los planes”. Las asociaciones de vecinos ganaron en enero de 2016 el amparo colectivo interpuesto por 20 colonias, solicitando la

— 13. Se estima que en 2016 manejó más de 3 600 millones de pesos (195 millones de dólares estadounidenses, febrero 2016)

suspensión de megaproyectos de desarrollo urbano en la zona conocida como Nuevo Polanco, asimismo la suspensión provisional del SAC.¹⁴ Hay otro Sistema de Actuación por Cooperación (SAC) Alameda-Reforma, cuyo propósito es “crear mejores condiciones en el espacio público y el reforzamiento de redes de infraestructura en la zona” (página del Gobierno CDMX).

En la práctica, el conjunto de estas estrategias favorece la inversión orientada a los usos más beneficiosos, la relocalización de desarrollos informales y su regularización en las periferias, asimismo la concentración de la inversión público-privada en áreas rentables y el desplazamiento de miles de residentes de los barrios gentrificados en la Ciudad de México, reconocido por el propio secretario de desarrollo urbano del gobierno de la Ciudad de México (Olivera, 2013).

En México, la neoliberalización de la ciudad se mantiene con el control de la propiedad urbana abiertamente mercantil para liberar al capital de ese freno. En 1992, paralelamente a la apertura al capital financiero se liberó el suelo de propiedad social: ejidal y comunal, para el mercado privado urbano.¹⁵ La Constitución de 2017 prohibía su enajenación, privilegiando el derecho imprescriptible, intransferible, inalienable e inembargable del suelo ejidal y comunal, aún en su área urbano ejidal. El gobierno federal justificó esta medida por el término del reparto agrario¹⁶ y la problemática social generada por la enajenación irregular del suelo ejidal y comunal. Proponía la capitalización del campo con la incorporación de los ejidatarios a proyectos privados para su beneficio y el de las comunidades, asimismo dar certeza jurídica a la tenencia. Este proceso de mercantilización del suelo social tiene alcances trascendentes a largo plazo. Entre ellos, se anota la ausencia de la capitalización del campo y la persistente migración rural hacia el norte, ocurre la urbanización del campo. Asimismo, respecto a la certeza jurídica, se ha señalado la previa institucionalización de la regularización de la ocupación del ejido (Azuela, 1994),

— 14. Véase la publicación periódica de la asociación de vecinos www.espejored.com

— 15. El Estado mexicano empieza a articular medidas para intervenir en la propiedad del suelo urbano, sea pública, social —ejidal y comunal—, de la nación, cuerpos de agua, barrancas, franja marítimo-terrestre, y privada, a partir de la Ley General de Asentamientos Humanos en 1976, en materia de regularización y la creación de reservas territoriales, por causa de utilidad pública.

— 16. En total 31 514 ejidos y comunidades, 105 948 306 hectáreas ejidales y comunales, 52% de territorio nacional (véase último Censo Ejidal, INEGI, 2007). Desde la creación de CORETT en 1974, escrituró cerca de 2.7 millones de lotes en propiedad privada; disminuyó considerablemente, en 1998 fueron 119 000 y en 2012 escrituró menos de 16 000 propiedades.

vía expropiación, desincorporación y transmisión de inmuebles del dominio público de la federación ¹⁷ ejercida por causa de utilidad pública y para la regularización de la ocupación ejidal con vivienda autoconstruida. La cual era entonces marginal al interés del capital inmobiliario.¹⁸ Desde 1992 la transferencia del suelo ejidal a desarrolladores ocurre mediante tres mecanismos, la expropiación, la “adopción de pleno dominio” sobre el suelo parcelado y la constitución de una sociedad mercantil entre ejidatarios y desarrolladores (Olivera, G. 2015; Colín, 2005). Es decir, con la adopción de pleno dominio se incorpora directamente el suelo ejidal al mercado y los ejidatarios de manera organizada o individual pueden solicitar la desincorporación del ejido y comunidad para su desarrollo inmobiliario,¹⁹ todo ello impulsado por el Estado mediante la Procuraduría Agraria.

El Programa Nacional de Desarrollo Urbano (PNDU 2014-2018) abunda en la intención de favorecer la certidumbre de la propiedad y evitar la especulación y la ocupación irregular (Estrategia 3.4). Para esto, apoya el financiamiento para regularizar asentamientos humanos, otorga subsidios para la autoconstrucción, títulos de propiedad y les hace sujetos de crédito para acelerar la regularización del suelo. Con anterioridad, la autoconstrucción era una transgresión a la normatividad para la ocupación urbana; actualmente se promueve el acceso a la vivienda por autoconstrucción por medio del mercado, en consecuencia, entran en la formación de las rentas del suelo.

— 17. En 1974 operó la Comisión de Regularización de la Tenencia de la Tierra, cuyas funciones fueron crear reserva de suelo, regularizar asentamientos ilegales en ejidos y coordinar acciones con otras dependencias hasta el otorgamiento de títulos de propiedad; a diferencia de aquellos ejidos que sufrían desalojos. Con anterioridad el Estado realizaba acciones de permuta de suelo ejidal ocupado en predios que había quedado dentro de las ciudades por otros en la periferia.

— 18. Trabajos anteriores muestran que la superficie urbana de origen informal es muy elevada; en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México se estima entre 60 y 70% (Schteingart, 1987; Torres, 2006). A finales de los setentas se utilizó la irregularidad y autoconstrucción por la federación y gobiernos estatales como válvula de escape ante la creciente demanda de vivienda y el movimiento urbano popular por la falta de respuesta y opciones.

— 19. Dominio pleno: facultad del ejidatario ejercida con previa autorización de la asamblea ejidal para cambiar el régimen de propiedad de su parcela, de ejidal a propiedad privada. En cuyo caso solicitarán al Registro Agrario Nacional dar de baja la inscripción de sus certificados parcelarios, expedir el título de propiedad respectivo, e inscribirlo en el Registro Público de la Propiedad de la localidad de que se trate (Procuraduría Agraria, disponible en: <http://www.pa.gob.mx/publica/pa07ga.htm>).

El Instituto Nacional del Suelo Sustentable (INSUS), organismo descentralizado coordinado por la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu), desde 2016 sustituyó a la Comisión Reguladora de la Tenencia de la Tierra (CORETT) adquiriendo una muy activa participación para generar las directrices de la política nacional de suelo con programas, proyectos y acciones de “gestión sustentable del suelo”. Hasta 2017 había en el país 5 875 ejidos con 284 941 parcelas ejidales con dominio pleno en una superficie de 3 516 625.2 has, lo que significó en total 5.1 %; no obstante, en Ciudad de México representa casi el 20% y en Baja California más del 42% (cuadro 5). No todas las parcelas con dominio pleno están ocupadas con asentamientos humanos, pero sí están en disposición de ocuparse. En este proceso destaca que más de 60% de la regularización y dominio pleno para su privatización se realizó después de 1992. Las primeras regularizaciones ocurrieron en 1940 en los contornos inmediatos a las ciudades, donde se habían repartido tierras ejidales para contener a las ciudades durante el período cardenista (1936-1940). A partir de 1992, se acelera el control y transferencia de suelo para beneficio privado ejecutado desde instancias federales y demandas locales.

Dentro del Programa Nacional de Desarrollo Urbano, en el capítulo III, se plantean las directrices de la gestión del suelo con objetivos, estrategias y líneas de acción. El primer objetivo propone el control de “la expansión de las manchas urbanas y consolidar las ciudades para mejorar la calidad de vida de los habitantes”; por un lado, se reconoce que en México hay un crecimiento desordenado con áreas marginadas, segregadas y con ocupación irregular del suelo en las periferias. Por otro lado, considera que el suelo con servicios intraurbanos incrementó los

Cuadro 5

Ejidos y parcelas con dominio pleno, 2017.

Estados con alto índice de desincorporación

No.	Estado Nombre	Ejidos certificados	Ejidos con dominio pleno	Parcelas con dominio pleno		
				Cantidad	Superficie (Has)	%
3	Baja California	97	60	10 360	140 613.15	42.4
31	Yucatán	712	122	15 745	79 835.06	24.0
1	Aguascalientes	184	116	9 340	34 786.41	22.2
9	Ciudad de México	18	5	887	1 324.94	19.8
2	Baja California Sur	229	129	5 080	853 991.72	17.0
23	Quintana Roo	279	16	3 374	42 714.78	16.2
19	Nuevo León	587	156	9 709	156 724.09	13.6
5	Coahuila	874	292	13 213	544 565.41	12.2
6	Colima	166	103	2 849	27 304.46	11.1
	Total	28 431	5 875	284 941	3 516 625.20	5.1

Fuente: Sedatu y RAN, 2017.

precios y propició la especulación al no contar con instrumentos para captar “la plusvalía generada por las inversiones gubernamentales en favor de las ciudades”. En el discurso se busca “subordinar el interés privado a la función social del suelo”, pero se deja a los privados el fomento del uso intensivo del suelo intraurbano, la redensificación y el aprovechamiento de los predios intraurbanos baldíos y subutilizados” para el consumo de los deciles más altos (Sedatu, 2014: 45).

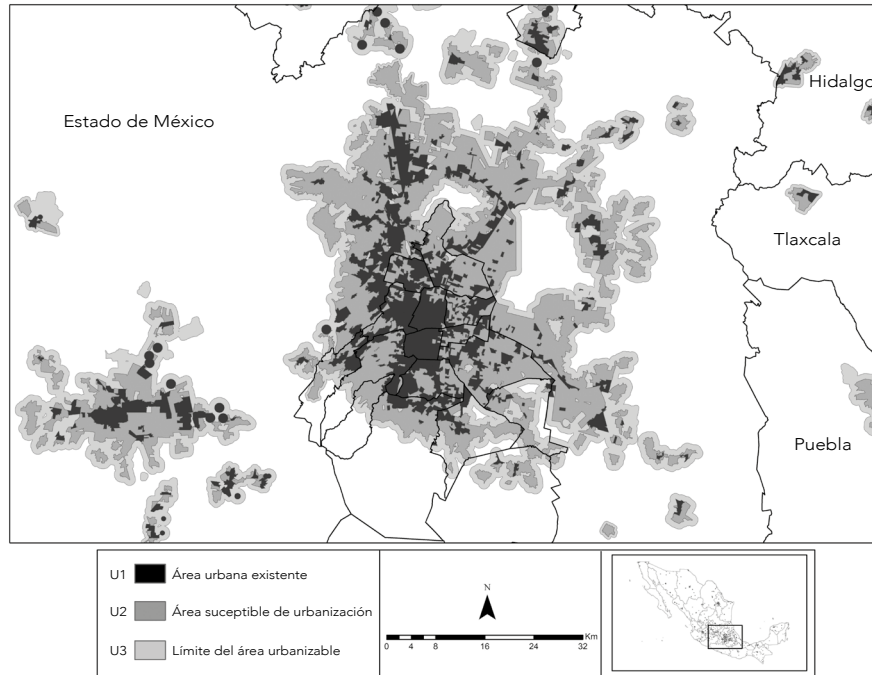
El Programa Nacional citado afirma que los desarrollos en la periferia solo serán autorizados y financiados de manera excepcional, plantea estrategias para generar la oferta de suelo para desarrollo urbano y vivienda, donde confluyan inversiones público-privadas, para la adquisición de suelo y su urbanización; de tal modo que los gobiernos tengan el derecho de preferencia para la adquisición de tierras en venta, sean privadas y ejidales con dominio pleno y explícitamente se detecten “zonas para el reciclaje urbano con proyectos de usos mixtos y vivienda con mezcla de ingresos” (DOF, 16 de diciembre, 2016). Para evitar la especulación del suelo, el PNDU propone contar con instrumentos para captar la plusvalía generada por las intervenciones y mejoras en el entorno urbano, la aplicación de impuestos a baldíos subutilizados, el derivado de autorización de edificaciones por arriba del coeficiente de ocupación básico. Asimismo, propone una estrategia para propiciar “un mercado de capitales para inversión inmobiliaria” en predios intraurbanos, pero en sus líneas de acción solo se menciona la diversificación de fuentes de financiamiento.

Para orientar la ocupación del suelo urbanizable el Programa Nacional de Desarrollo Urbano definió perímetros de contención urbana, clasificados en intraurbano (U1): zonas urbanas consolidadas con acceso a empleo; primer contorno (U2): zonas en proceso de consolidación; y segundo contorno (U3): zonas contiguas al área urbana (figura 1). La superficie actual de los perímetros de contención urbana a escala nacional es de 2 567 811 hectáreas. El incremento de la superficie de suelo con esta intención entre 2013 y 2018 es de 17 854 has, superficie que cubriría la demanda al 2030 (Sedatu, 2014: 41). Se consideran áreas intraurbanas a todas aquellas ubicadas alrededor de las ciudades del país ubicadas dentro de los perímetros de contención U1 y U2 establecidos por la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi) y se permite el intercambio de reservas privadas fuera de los llamados perímetros de contención por terrenos intraurbanos de propiedad de los gobiernos locales.

Hay Convenios de Concertación entre las Instancias Coordinadora y Ejecutora cuando esta actúe bajo la figura de asociación público-privada, estableciendo

Figura 1

Perímetros de consolidación urbana 2014 en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México



Fuente: Sedatu (2014).

obligaciones de ambas partes para el otorgamiento y ejecución de los apoyos presupuestarios otorgados por este Programa (*Diario Oficial de la Federación*, 30 de diciembre de 2013). La Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) identificó la disponibilidad de suelo vacante en las 129 ciudades mayores a 50 000 habitantes del Sistema Urbano Nacional, en 2010 habían 493 817 hectáreas de suelo susceptible de incorporarse al desarrollo urbano, de las cuales 86 408 son intraurbanas. De acuerdo con los programas de desarrollo urbano local, 207 074 tienen uso habitacional, de éstas, 41 351 son intraurbanas y 165 723 se localizan en el primer contorno de crecimiento de los centros de población. El suelo vacante identificado tiene potencial para albergar 7.1 millones de viviendas, cifra por encima de los requerimientos de vivienda que se estiman para la presente administración. Podría cubrir 65% de las necesidades de suelo para vivienda y desarrollo urbano al 2030 (PNDU, 2014).

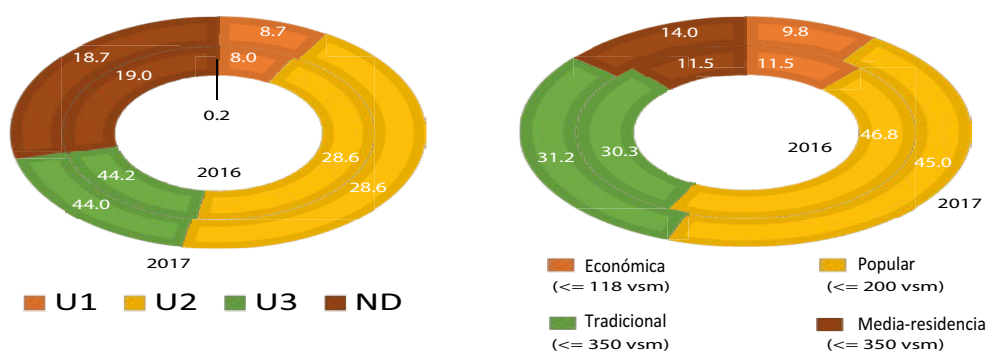
Sin embargo, los resultados de esa política no son halagadores, continúa la creciente dispersión de los desarrollos habitacionales de pie de casa, auto-

construcción, vivienda económica y popular o tradicional con financiamiento público-privado caracterizados en el apartado anterior y refuerza la segregación hacia las periferias urbanas (véase figura 2). Esta política de consolidación de suelo urbano gestionada en 2014 en México mantiene la inaccesibilidad de vivienda digna a sectores mayoritarios del país y acelera la especulación del suelo en vastas áreas urbanizables de las ciudades mexicanas, el crecimiento de la oferta por encima del consumo.

Respecto a las transferencias de suelo para el desarrollo de infraestructura, en febrero de 2018 se estableció un acuerdo entre ONU Hábitat y Desarrollo Urbano y Territorial, Gestión del Riesgo de Desastres y Resiliencia en el Banco Mundial y Sedatu para concretar proyectos de la Nueva Agenda Urbana de México. Esta agenda reúne algunos principios como “poner fin a la pobreza en todas sus formas y dimensiones, garantizar la igualdad de derechos y oportunidades, la diversidad socioeconómica y cultural y la integración en el espacio urbano, mejorar la habitabilidad, la educación, la seguridad alimentaria y la nutrición, la salud y el bienestar” (ONU HIII, 2017, disponible en www.h3.org, 12 abril del 2018). No obstante, no presenta, ni discute los procesos que generan estos flagelos sociales. Busca la adopción de las acciones de los gobiernos locales a los más de 100 compromisos, sin tocar las causas (*Eje Central*, 9 febrero 2018, disponible en <http://www.ejecentral.com.mx/sedatu-banco-mundial-y-onu-acuerdan-nueva-agenda-urbana>, última visita 10 de febrero 2018).

Figura 2

Ciudad de México: inventarios por perímetros de contención, 2017



Fuente: http://sniiv.conavi.gob.mx/Docs/Rep_Coy/2017_7.pdf

Inventario por perímetro de contención urbana

% de vivienda en mayo 2017

Inventario por segmento

% de viviendas en mayo 2017

Las instancias públicas combinaron cambios en la normatividad urbana de observancia nacional, estatal y local para el control del inventario nacional del suelo en el país, incluyendo la obtención de suelo para la reserva a escala nacional y asimismo con funciones de regularización intensiva del suelo público y privado, todo ello como mandato de gobierno (*Diario Oficial de la Federación*, 16 de diciembre de 2016: 102 y ss.).²⁰ No obstante, el suelo una vez regularizado se encarece llegando a equipararse en precios a los que se pueden observar en un mercado formal y la promoción de vivienda social, espacios públicos, entre otros equipamientos y servicios, quedan en manos privadas para la demanda solvente.

Las modificaciones a las leyes federales y locales propicia y amplía la inversión inmobiliaria en zonas estratégicas del país, además de la asociación mercantil entre empresas inmobiliarias y ejidatarios en 1992, desde abril de 2013 se abre a la inversión extranjera la zona marítimo-terrestre y las franjas fronterizas, cambio establecido también en el artículo 27º de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

LA PERSISTENCIA DEL URBANISMO PERIFÉRICO Y LA INFORMALIDAD

La privatización del ejido no implicó una política de vivienda social digna, no se estipuló así en la reforma constitucional. El elevado flujo de capital invertido, mencionado brevemente en el primer apartado no ha evitado, sino fomentado que persista la reproducción de la ciudad precaria no solo en las periferias, sino imbricada en la ciudad interior. Las promociones de vivienda por parte del Estado han cambiado sensiblemente, desde los lineamientos expedidos por el Banco Mundial y direccionados hacia los países pobres donde se prescribía que el Estado no debía subsidiar la vivienda sino establecer nuevas reglas de financiamiento con propósitos de recuperación de la inversión con algunas ganancias. Desconociendo la opción en México de las promociones de vivienda social con cuotas procedentes de capital tripartito del Estado, empresariado y

— 20. Se integra en una junta de gobierno con la participación de instancia federales: Ordenamiento del Territorio, Desarrollo Urbano y Vivienda, Desarrollo Agrario, Hacienda y Crédito Público, de Desarrollo Social y de Medio Ambiente y Recursos Naturales; de la Comisión Nacional de Vivienda; del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores; del Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares; así como del Fideicomiso Fondo Nacional de Fomento Ejidal, y de la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.

trabajadores formales, lo cual se modificó por las promociones en grandes conjuntos habitacionales con miles de viviendas sin equipamientos, ni servicios, abandonadas y con procesos de vandalización.

Uno de los instrumentos financieros públicos transferidos al sector privado son las pensiones. La reforma laboral mexicana ha desmantelado condiciones laborales de los trabajadores mexicanos derivado de la flexibilización impuesta por condiciones macroeconómicas y los partidos en el poder por medio de la Secretaría del Trabajo.²¹ Desde 2015, las afores administran 2.4 billones de pesos como parte del capital disponible para créditos inmobiliarios de vivienda; sin embargo, uno de cada cinco mexicanos con empleo formal (alrededor de 40% de la fuerza de trabajo) gana un salario mínimo y en los últimos 20 años el salario ha perdido 72% de su poder adquisitivo, lo que limita el ahorro voluntario que haría crecer la bolsa de recursos de la cual saldría la pensión.²² Por esto, el derecho laboral a la vivienda digna en México desaparece de facto, debido a los ordenamientos de las instituciones federales que otorgan escasos apoyos a trabajadores formales con menos de cuatro salarios mínimos. Prácticamente el apoyo se reduce a los programas de mejoramiento de vivienda, pie de casa y vivienda de baja calidad en la periferia (Imilan, Olivera y Beswick, 2017).

Esto implica que el suelo ha perdido su función social y se mercantiliza para la urbanización de las élites, lo que reproduce la incorporación de suelo a través del urbanismo periférico, incluyendo la vía informal. Esta situación acentúa el crecimiento extensivo y las problemáticas generadas por la expansión de las ciudades con difícil acceso al equipamiento y servicios. Se estima que en el país hay 5 millones de lotes habitacionales en esta condición y que a nivel nacional se fracciona un promedio de 90 000 lotes al año involucrando aproximadamente a 360 000 habitantes.

La “Reforma urbana” paradójicamente consideraba que “la regulación del uso del suelo es un mecanismo central del crecimiento urbano ordenado” (Soberanes, 1993: 108), entendido a partir de la incorporación de tierras ejidales,

— 21. Véanse reformas laborales de 1995, 2008, 2018 conducidas por los secretarios Farell, Abascal y Lozano de la administración federal de México.

— 22. Las aportaciones de seguridad social son tributos extrafiscales cuya característica principal es que “se establecen no para que produzcan ingresos, sino con el objeto de obtener una finalidad de carácter social, económico” (*Semanario Judicial de la Federación* y su *Gaceta*, Tomo XXXIV, septiembre de 2011: 275. Disponible en: <https://sjf.scjn.gob.mx/SJFSist/Paginas/Reportes/ReporteDE.aspx?idius=23032&Tipo=2&Tema=0>).

comunales, federales al mercado inmobiliario. Sin embargo, durante la década de los noventa, la participación de los organismos públicos en el fondeo del *stock* habitacional disminuyó hasta representar 40%. Es decir, más de 50% de las familias de menores recursos no tuvieron acceso al mercado formal, debido al encarecimiento de los créditos y la desregulación financiera que liberó a la banca privada del encaje legal de 10% del ahorro para constituir el fondo de vivienda.

El Banco Mundial recomendó que el Estado vendiera su reserva territorial en el mercado, mientras que las empresas, al amparo de las modificaciones al artículo 27 constitucional, desarrollaron millones de metros cuadrados en las principales ciudades del país y construyeron miles de pequeñas viviendas en la periferia de las ciudades.

La articulación entre procesos de compactación y difusión de lo urbano, como lo expresa Abramo (2012) en ciudades brasileñas y de América Latina se consolida con el proyecto neoliberal. Jaramillo (2014: 50) explica la simultaneidad de las prácticas de agentes heterogéneos en la ciudad, articulándose la producción, circulación y el consumo de estas diversas formas de producción, entre ellas la autoconstrucción y la producción informal de bienes y servicios a bajo costo para la reproducción de otros trabajadores informales, lo que implica en términos generales, el resultado de una política de competitividad basada en la reducción del salario de los trabajadores. La autoconstrucción fue una salida a la penuria de la vivienda y una manera de allegarse recursos con el alquiler de cuartos ex profeso, para contar con un espacio para taller, negocio, y su ampliación cuando la familia se multiplica (Jaramillo, *ibid*). Actualmente esta práctica está inducida por los agentes mercantiles con subsidios simbólicos; sin embargo, la autoconstrucción en las condiciones actual adquiere otra connotación para los residentes, la de crear sentido de barrio, cohesión social y el surgimiento de nuevos programas de vivienda popular que apuntan hacia la movilización social por el derecho a la ciudad (HIC-AL; Torres 2006).

El mercado inmobiliario tiene una gran importancia para definir si las ciudades son incluyentes o excluyentes (Abramo, 2013), los mecanismos de exclusión urbana son los precios y el control del suelo, como ocurre con las grandes intervenciones urbanas que dejaron atrás la perspectiva democrática de la planificación urbana para desarrollar grandes proyectos urbanos en el marco de políticas de ciudad competitiva, creativa y atractivas a los grandes capitales desde los ochentas dirigidas por las élites y orientadas a segmentos socioeconómicos medios y altos, consideradas las dinamizadoras de las economías urbanas lati-

noamericanas, representativas de las políticas urbanas conservadoras, las cuales están generando mayores desigualdades sociales en la región (Bolívar y Erazo, 2016: 459).

En términos generales, la estrategia de innovación del sector inmobiliario en conjunción con los nuevos instrumentos financieros se dirige hacia otras metas, la del desarrollo de grandes emprendimientos público-privados que están induciendo el consumo de viviendas residenciales, segunda vivienda, condominios en zonas turísticas y la oferta de espacios de oficinas de calidad a precios competitivos en escala latinoamericana.

CONCLUSIONES

La actividad inmobiliaria está produciendo grandes superficies edificadas con una amplia oferta de submercados novedosos y vivienda para segmentos varios, las cuales tienen gran impacto en la morfología de las ciudades. Los agentes propietarios, desarrolladores y financieros buscan una rentabilidad de mercado, sea la renta del suelo, la ganancia o el interés, con lo cual el suelo, el bien inmobiliario se encarece junto con la inversión financiera. Para los desarrolladores y propietarios parece obvio el principio derivado de los derechos de propiedad para optar por los usos más rentables, pero evaden que la propiedad de suelo en el régimen jurídico mexicano implica también un conjunto de obligaciones, de cargas implicadas al beneficiarse de los usos rentables. Las normativas urbanas de orden federal y local pueden frenar o fomentar el mercado inmobiliario se sesgan en México hacia la lógica de la rentabilidad de mercado. Si continuamos con el actual modelo urbano, en los próximos 30 años, la ciudad seguirá creciendo artificialmente de manera vertical en áreas centrales y horizontales en las periferias, y como consecuencia, viviremos en ciudades más dispersas, inseguras, vulnerables y con mayor segregación social.

La expansión de mercados financieros, la desregulación del sistema financiero, la liberalización de la economía, la creación de instituciones y de instrumentos financieros para el incremento del consumo, en términos generales, nos indica que domina la ganancia en los circuitos financieros sobre el capital productivo de mercancías. El mercado inmobiliario en México se halla en un fuerte proceso de financiarización con la transformación de los flujos de ingresos (beneficios, dividendos o intereses) en activos comercializables; se presenta incluso en el segmento de vivienda social. Se privilegia la financiarización, un

“patrón de acumulación en la que se produce cada vez más mediante los canales financieros en lugar de que se haga por medio de la producción y el comercio de los productos básicos” (Krippner 2002). Lo que implica la transferencia del poder sistémico hacia las élites financieras, cuya importancia estriba en el manejo de los mercados financieros.

Esto contrasta con la debilidad del marco jurídico establecido en los distintos ordenamientos del sector público, en el que la regulación del suelo no ofrece claridad sobre los derechos y deberes de la propiedad inmobiliaria, por lo que no se promueve la reducción de la especulación. La normativa únicamente regula usos del suelo, define obligaciones muy limitadas en materia de cesiones, obras, servicios y contribuciones de los agentes inmobiliarios. Los gobiernos locales no cuentan con un instrumento que les permita asegurar la función social de la propiedad en una gestión urbana moderna, ni socializar los costos y beneficios del desarrollo urbano.

La integración del ejido al circuito privado del suelo se promocionó como parte de la política social, la redistribución del ingreso y el financiamiento “sano y no creador de déficit e ineficiencias”, lo cual puede ponerse en duda respecto a la formulación de proyectos en donde coincidan los intereses de los campesinos y ex ejidatarios con el sector financiero ofrezcan esos propósitos. Asimismo, se planteó como el fin de la política de regularización de la tenencia de la tierra y la vivienda.

En síntesis, la “Reforma financiera” se convirtió en una estrategia de control político y simbólico de los espacios urbanos juntamente con la “Reforma urbana” salinista y la modificación en 1992 del artículo 27º constitucional y la Ley Agraria para posibilitar la incorporación del suelo urbano con tenencia ejidal, franjas fronterizas y marítimo-terrestre al mercado inmobiliario. Estas áreas suman más de 50% del territorio nacional antes vedado a la inversión privada; con estas políticas se liberó una fuerza urbanizadora de grandes dimensiones que estamos viendo en una fase de ascenso desde entonces, con la participación del capital financiero asociado al inmobiliario en la conducción de ese mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Aalbers, M. (2012). *Subprime Cities: The Political Economy of Mortgage Markets*, Blackwell.
- Abramo, Pedro, Rodríguez, M y Erazo, J. (2016). *Ciudades populares en disputa ¿Acceso a suelo para todos?* CLACSO; Universidad Federal de Río de Janeiro, Quito.

- Abramo, Pedro. (2012). "La ciudad com-fusa: mercado y producción de la estructura urbana de las grandes metrópolis latinoamericanas". *EURE*, Vol. 38, No. 114, pp. 35-69.
- Azuela, Arturo (1994). *El artículo 27 y el desarrollo urbano*, México, Comisión de Asentamientos Humanos y Obras Públicas.
- Bolívar, Teolinda y Erazo, Jaime. (2016). "Historial de las actividades del Grupo de Trabajo Hábitat Popular e Inclusión Social, período agosto 2012-octubre 2012", en: Abramo, Pedro, Rodríguez, M y Erazo, J. (2016). *Ciudades populares en disputa ¿Acceso a suelo para todos?* CLACSO; Universidad Federal de Río de Janeiro, Quito, pp. 457-478.
- Brenner, Neil (2012). What is Critical Urban Theory? En Brenner, N.; Marcuse, Peter y Mayer, Margit, *Cities for People not for profit*. Londres, Nueva York: Routledge, pp 11-23.
- Bryson, J. y Daniels, P. (2007). *The Handbook of Service Industries*. Cheltenham, UK: Edwards Elgar Pub.
- Colín, Nancy (2005). "El impacto de las expropiaciones en la zona metropolitana de la Ciudad de México en el contexto de las reformas de 1992 al Artículo 27 constitucional". *Estudios Agrarios*, pp 161-221.
- Cruz, Marcelo y José Nabor [Coords.] (2017). *Reflexiones sobre las desigualdades y el desarrollo en México: una visión económica y social*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Gasca, José (2017). "Los centros comerciales en la Ciudad de México: difusión espacial y efectos en la reestructuración urbana", en Gasca, J. [Coord.]. *Espacios del consumo y el comercio en la ciudad contemporánea*, México: Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, pp 57- 93.
- Girón, Alicia y Chapoy Alma (2009). "Financiarización y Titulización: un momento Minsky". *Economía UNAM*, Vol.6, No. 16, pp. 44- 56.
- Imilan, Walter; Olivera, Patricia y Beswick, Joe (2016). Acceso a la vivienda en tiempos neoliberales: un análisis comparativo de los efectos e impactos de la neoliberalización urbana en las ciudades de Santiago, México y Londres, Revista INVI Vol 38, número 88, disponible en <http://revistainvi.uchile.cl/index.php/INVI/article/view/1093/1317>
- Jaramillo, Samuel [2014]. Urbanización informal: Diagnósticos y políticas. Una revisión al debate Latinoamericano para pensar líneas de acción actuales. En, Clara Salazar, *Irregular. Suelo y mercado en América Latina*. México, El Colegio de México. 2014, pp.33-83.
- JLL (2017). Mexico City Office Market Overview. Disponible en <http://www.jll.com.mx/mexico/> Última revisión 2 de marzo de 2018.

- JLL México (2017a). Disponible en <http://t21.com.mx/logistica/2018/01/15/cdmx-zona-metropolitana-mayor-alza-espacios-industriales>. Última revisión 2 de marzo de 2018.
- JLL (2010). Disponible en <http://www.jll.com.mx/mexico/es-mx/Research/OnPoint-Northern-Mexico-Industrial-4Q2010>, última visita en 12 febrero 2018.
- Mercado, Alejandro (2016). "Distritos creativos en la Ciudad de México en la segunda década del siglo XXI". *Territorios*, 34, pp. 183-213. Doi: [dx.doi.org/10.12804/territ34.2016.08](https://doi.org/10.12804/territ34.2016.08).
- Merchand, M. (2016). "Estado, vivienda de interés social e inmobiliarias en México". *Cuadernos de Vivienda y Urbanismo*, 10(19): 6-21.
- OECD (2015). *Desarrollo efectivo de megadesarrollos de infraestructura, el caso del NAIM*. Disponible en <https://www.oecd.org/centrodemexico/medios/NAICM%20e-Book.pdf>, última visita septiembre 2017).
- OECD (2006). *Competitive Cities in the Global Economy*, Paris.
- Olivera, Guillermo (2015)] Incorporación del suelo social al crecimiento urbano de Cuernavaca, en Olivera G. Coord. *La urbanización social y privada del ejido: ensayos sobre la dualidad del desarrollo urbano en México*. Cuernavaca CRIM, UNAM, pp. 149-196.
- Olivera, Patricia (2013). Neoliberalismo y gentrificación en ciudades norteamericanas. La Ciudad de México. En P. Olivera, *Polarización social en la ciudad contemporánea. El re-escalamiento de los espacios del neoliberalismo*, México, UNAM, DGAPA, *op cit.*, pp.79-120.
- Pereira, P. Hidalgo, R. Vidal- Kopfmann, S. y Sandra Lencioni, S. (2011) *Negócios imobiliários e transformações socio-territoriais em cidades latinoamericanas*. FAU Universidad de São Paulo, Brasil.
- Registro Agrario Nacional (RAN). (2018). *Diagnóstico del Programa Regularización y Registro de Actos Jurídicos Agrarios*. México. SEDATU.
- Rodríguez, C. y Virgilio di, M. (2016). Buenos Aires: políticas urbanas neoliberales, transformaciones socio-territoriales y hábitat popular. *Revista de Direito da Cidade*, vol.06, n°02. ISSN 2317-7721 p. 323-347.
- Sacristan, E. (2006). "Las Privatizaciones en México". *Economía UNAM* Vol 3, nr. 9.
- SEDATU- CNV (2014). *Programa Nacional de Desarrollo Urbano 2014-2018*. México.
- Silveira, Laura (2016). *Circuitos de la economía urbana. Ensayos sobre Buenos Aires y São Paulo*. Buenos Aires, Café de las Ciudades.
- Tetelboin, C; Granados, J. A; Tournier, N; Tavernier, P. (2005)]. "Alternancia y política de salud en México". *Estudios Sociológicos*, vol. XXIII, núm. 67, enero-abril, pp. 75-93.
- Torres, Rino (2006). *La producción social de la vivienda*, México, HIC-AL, UAM, Conafovi.

- UN Habitat III, Issue Papers, and Policy Units (2014). Disponible en <http://unhabitat.org/issue-papers-and-policy-units/>. Revisión en febrero 2018.
- Valdéz Isela (2017). La logística como sector emergente en áreas urbanas. La construcción de centros de distribución en el corredor México- Querétaro, en J. Gasca y P. Olivera, *Ciudad, comercio y consumo. Experiencias desde Latinoamérica y Europa*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp. 343-358.
- Zunino, Hugo (2002). "Formación institucional y poder: investigando la construcción social de la ciudad". *EURE* [en línea] vol. 28, núm.84, Santiago . Consultado el 16 de abril de 2018. <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612002008400006>



5. El papel de los espacios productivos planificados en la metamorfosis metropolitana de Buenos Aires: política territorial y negocios inmobiliarios a partir de los años noventa

Pablo Ciccolella*

Iliana Mignaqui**

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, en Argentina, se ha perfilado un modelo de desarrollo económico que retoma algunos rasgos del *desarrollismo*, basado en el papel central del Estado, desdibujando parcialmente la hegemonía del modelo *neoliberal* ensayado a fondo durante la década de los años noventa. Más allá de una mayor o menor presencia de políticas productivas, sociales y territoriales activas, este estado de cosas permite un mayor espacio de actuación del capital inmobiliario y financiero según sus necesidades y apetencias de renta urbana, llevando adelante, de manera quizá más acentuada que en otras etapas del capitalismo, lo que podríamos denominar un *proyecto hegemónico de ciudad*: la ciudad del capitalismo global y financiero.

En la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA), durante los años noventa, se inicia un proceso complejo de metamorfosis, cuando convergentemente con la ampliación y modernización de la red vial, se multiplican urbanizaciones cerradas (UC), centros comerciales, empresariales e industriales que irán definiendo un nuevo tipo de suburbio en paralelo con un nuevo patrón

— * Doctor en Geografía y Urbanismo, Director del Programa de Desarrollo Territorial y Estudios Metropolitanos, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Filosofía y Letras, Instituto de Geografía. pjvescovo@yahoo.com.ar

— ** Arquitecta y Urbanista, Directora del Programa Urbanismo y Ciudad, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo. ilianamignaqui@yahoo.com.ar

de densificación del área central. La reestructuración metropolitana continuó desarrollándose durante los años 2000 y en la década actual, desde otras modalidades formales y funcionales, transformando y redefiniendo los subcentros de la segunda y tercera corona de la región, los patrones de movilidad, las opciones residenciales, las condiciones de localización del sector comercial y de servicios, y las nuevas tendencias en la redistribución territorial y formatos de las actividades productivas (Ciccolella y Vecslir, 2012: 28). Sin embargo, a pesar de estos cambios de tendencia en la estructuración socio-territorial metropolitana, resulta evidente, a su vez, la continuidad inercial de las principales tendencias observadas en los años noventa.

Las mejoras en la accesibilidad metropolitana, permitieron la valorización inmobiliaria de miles de hectáreas de tierras rurales o afectadas a funciones complementarias al uso urbano, adyacentes a las vías rápidas. Como parte de este proceso, ya sea por la ausencia de planes de ordenamiento territorial local o regional, o por falta de cumplimiento de la regulación urbanística, distintos grupos de desarrolladores accedieron a “nuevas áreas de oportunidad” para la promoción de productos inmobiliarios como las UC, parques temáticos, centros comerciales, centros empresariales y logísticos, parques industriales, entre otros (Ciccolella y Mignaqui, 2002: 315). Comprar suelo rural barato y cambiar sus usos, por medio del “zoning” fue uno de los grandes negocios inmobiliarios del periodo, aprovechando así la “brecha de renta” (Smith, 1987: 462).

Con iniciativa del Estado o sin ella, los desarrolladores vienen impulsando en los últimos 25 años un nuevo producto inmobiliario: los parques industriales y logísticos, del mismo modo que viene sucediendo en otras grandes metrópolis latinoamericanas, como São Paulo (Lencioni, 2011: 292). Las estrategias de venta son similares a las utilizadas para el submercado residencial de las UC: la seguridad y el contacto con “la naturaleza”, forman parte del *marketing*, a las que se han agregado las de “producción limpia” y “desarrollo sustentable”. La aparición y desarrollo de nuevas tipologías de espacios industriales (parques industriales, áreas industriales planificadas, distritos tecnológicos, entre otras), así como la diversificación en las formas de tenencia (*leasing*, alquiler) plantean nuevos escenarios para el desarrollo de los espacios productivos y de innovación en la Región Metropolitana de Buenos Aires.

El principal cambio entre los años noventa y las décadas de los 2000 y 2010 en materia de políticas territoriales se vincula con la decisión del gobierno nacional, a partir de 2003, de recuperar su protagonismo en la ordenación

del territorio y la promoción del desarrollo. Desde entonces, tanto el gobierno nacional como el de la provincia de Buenos Aires, formularon un conjunto de políticas e instrumentos para promover el desarrollo industrial, favoreciendo la radicación y agrupamiento de empresas, en áreas planificadas para tal fin. Por su parte, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) desde el año 2000 impulsa las denominadas “industrias creativas” aprovechando el capital humano local. Desde 2008 hasta la fecha se han creado varios distritos especializados. Los más desarrollados son el Distrito Tecnológico, el Distrito Audiovisual y el Distrito de las Artes.

En la década de los años noventa, predominaba la formación de parques industriales (PI) como emprendimientos privados y capital de gran porte, de origen extranjero y nacional. A partir del año 2003, si bien continúa este proceso, el Estado incrementa su presencia como promotor de emprendimientos públicos y mixtos, en consonancia con el conjunto de políticas implementadas desde entonces, impulsando una cierta revitalización de las PyMEs. A pesar de este esfuerzo de iniciativas públicas, la mayor parte de los nuevos agrupamientos industriales y logísticos planificados, que en adelante llamaremos espacios productivos planificados (EPP), surgen a partir de mediados de los años 2000, son privados y parecen haberse constituido en un vigoroso segmento de la dinámica inmobiliaria y financiera de la Región Metropolitana de Buenos Aires.

La ausencia de articulación de las políticas de ordenamiento territorial y planificación del desarrollo regional con las políticas de radicación y promoción industrial, lejos de promover la complementariedad de las actividades productivas en el territorio, acentuó la competencia interterritorial. La disputa de los municipios por atraer inversiones y captar los fondos públicos, alimenta procesos de valorización diferencial del suelo (Mignaqui, 2011: 61).

Partiendo de estos supuestos, este capítulo se propone identificar el papel que desempeñan los EPP en la metamorfosis metropolitana de Buenos Aires, como instrumento de políticas territoriales de los distintos niveles gubernamentales, identificando continuidades y rupturas en las mismas en los últimos 25 años; y, paralelamente, poner de relieve hasta qué punto el capital inmobiliario y financiero local y global tiene un protagonismo decisivo en las transformaciones territoriales metropolitanas y encuentra en dichas políticas un nicho más de especulación y de apropiación de recursos e iniciativas públicas.

Una de las características de la actual etapa del capitalismo global y del cambio de paradigma económico o régimen de acumulación, es la transformación de la naturaleza del Estado en materia de regulación y de políticas territoriales y el creciente protagonismo del capital inmobiliario en la reconfiguración del territorio. En realidad, este retroceso, para algunos debilidad del Estado, no es un efecto secundario o perverso de la mundialización de la economía, sino el resultado de un proceso político que intenta conferir al Estado otro tipo de fuerza, una fuerza más sutilmente ajustada a las exigencias políticas del capitalismo global (De Souza Santos, 2006: 77). O como sostiene Sassen, se trata de la desestabilización de las viejas jerarquías escalares centradas en el Estado-nación y en la creciente desnacionalización de las políticas, tarea que asume el Estado para incorporarse al proceso de globalización, disminuyendo su propia intervención en la regulación de las transacciones económicas en su territorio y fronteras (Sassen, 2007: 53). En el mismo sentido, Brenner apunta que los estados nacionales se han ido reestructurando a sí mismos y mudando los marcos normativos e institucionales para adecuar la competitividad global de ciudades y regiones (Brenner, 2003: 24).

Hasta los años ochenta, era el Estado quien mediante distintas acciones (explícitas o implícitas) lideraba el proceso de producción y valorización de suelo (Topalov, 1974: 100; Jaramillo, 2009: 316). Mediante los cambios en las normas urbanísticas modificaba la rentabilidad del suelo (renta diferencial) y por medio de obras públicas y vialidades (infraestructura de servicios especialmente), contribuía a asegurar las *condiciones generales de la producción*, que en esta etapa del capitalismo mundial requiere montos de inversión mayores a los de la etapa fordista, muchos de ellos afrontados con la forma de asociación o partenariado público-privado (PPP) o bajo distintas modalidades de concesiones. Por lo tanto, si bien continúa siendo el Estado el responsable de la modificación de las normas urbanísticas, éste de manera mucho más clara que en otros periodos, es funcional para las necesidades del capital inmobiliario y financiero.

La convergencia entre las políticas públicas y los intereses corporativos parecen marcar definitivamente a esta etapa del capitalismo, en palabras de Antonio Daher:

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 procesos y períodos de auge y crisis. La ubicuidad asociada a la financiarización, lejos de desterritorializar tales procesos, los concentra geográficamente; en vez de deslocalizarlos los metropoliza selectivamente: la economía y sus crisis, por lo mismo, y aún cuando localizadas, tienen epicentros metropolitanos (Daher, 2013: 15).

La nueva organización productiva de las empresas y los cambios en las estrategias competitivas se traduce en la dinamización de ciertos sectores y el declive de otros (Méndez, 2007: 64). Se intensifican los procesos de relocalización (difusión espacial) hacia áreas suburbanas o más alejadas del centro metropolitano, ya sea por el impacto del costo de la tierra, el aumento de los alquileres, o las mayores exigencias impuestas por las normas urbanísticas y ambientales, entre otros factores.

La movilización e interrelación de agentes locales y la creación de un medio o territorios innovadores e inteligentes (Caravaca *et al.*, 2005: 19), son probablemente una de las principales tareas que deben llevar adelante las autoridades locales o metropolitanas en la actualidad.

También, se advierte sobre los riesgos de desmontar la actividad manufacturera sin una adecuada evaluación del comportamiento por rama de actividad e intentar reemplazarla o reconvertirla hacia actividades de innovación, vinculadas a la nueva economía del conocimiento. Apuntar sólo a las economías del conocimiento, desatendiendo las viejas historias económicas del lugar, corre el riesgo de volver a los viejos esquemas de las “economías de plantación” o de “polos de desarrollo”, apoyadas en monocultivos. Es necesario entonces articular la antigua economía apoyada en las manufacturas y la actual economía del conocimiento para lograr una mayor diversificación económica. Esta nueva economía necesita ser construida sobre las especificidades de su historia económica a fin de alcanzar una diferenciación especializada (Sassen, 2007: 33).

En cuanto a la difusión de agrupamientos industriales bajo distintas tipologías, las nuevas legislaciones en materia de radicación industrial han ido incorporando figuras acordes a las demandas económicas actuales, como las *incuba-*

doras de empresas, los polos y los parques tecnológicos, los distritos tecnológicos, las áreas de servicios industriales y logísticas que se suman a los *parques industriales* y otras áreas industriales planificadas, y que en este trabajo agrupamos bajo la denominación genérica de EPP, espacios productivos planificados.

Si no se articulan las diversas medidas de promoción a este tipo de espacio urbano planificado, el riesgo es la proliferación indiscriminada de EPP sin una adecuada coordinación en materia de localización metropolitana, ya que su impacto territorial como su contribución al desarrollo productivo dependen en gran medida de su grado de integración con políticas de ordenamiento territorial y de promoción industrial tanto municipal como regional. De no mediar esta coordinación, se fomentaría la competencia entre municipios en lugar de la complementariedad (y diversidad), lo que redundaría, en este último caso, en un mayor fortalecimiento de las ventajas comparativas y aumento de competitividad regional.

LA DINÁMICA DEL ESPACIO INDUSTRIAL EN LA RMBA

A partir de la década de los años noventa, la RMBA recuperó el protagonismo como el principal centro nacional de atracción de la inversión industrial (seguida por las regiones metropolitanas de Córdoba y Rosario), revirtiendo la tendencia a la desconcentración experimentada en la década anterior. Este impulso se apoyó básicamente en las inversiones realizadas por empresas transnacionales, dirigidas predominantemente a la industria manufacturera y por las firmas de los grupos más concentrados de capital local. En este sentido, a pesar del proceso de desindustrialización que tuvo lugar a partir de mediados de los años setenta, se produjo un aumento de la participación relativa de la RMBA en el total de la industria argentina; aumentó la participación relativa de la CABA en la RMBA, y se registró un incremento del número absoluto de locales industriales de dicha ciudad.¹

Desde los años noventa se verifica entonces un proceso de “remetropolización industrial” cuyos motores pueden atribuirse a la disponibilidad de suelo

— 1. La RMBA es responsable de aproximadamente la mitad del PBI nacional y continúa siendo la principal aglomeración industrial del país, concentrando cerca de 52% del valor agregado de la producción industrial nacional. La CABA constituye el segundo distrito industrial del país (después de la provincia de Buenos Aires) y aún concentra cerca de una sexta parte del valor agregado industrial nacional y un tercio del de la aglomeración.

comparativamente más barato, beneficios impositivos, menores controles urbanísticos y mejoras en la accesibilidad vial (Ciccolella, 1999: 18).

En esta dinámica, se detecta una orientación de las inversiones industriales hacia los *partidos* (municipios o departamentos de la provincia de Buenos Aires) del eje norte (Zárate, Pilar, Campana, Escobar y Tigre), tanto de ampliaciones de plantas existentes como de nuevas instalaciones industriales, sobre todo en el sector automotriz, de alimentos y bebidas, y derivados del petróleo y gas. La “ruta del Mercosur” (puente Zárate-Brazo Largo) que articula el eje norte, resultó el lugar privilegiado para la atracción de las inversiones debido, entre otras razones, a la conectividad del Acceso Norte (tanto en su eje troncal a Campana como en sus ramales a Tigre y a Pilar) en la escala intra e intermetropolitana. Por otra parte, también se observan importantes inversiones industriales en los partidos del sur de la región (Berazategui, La Plata, Berisso y Ensenada).

Estos procesos se desaceleran notablemente con la recesión que comenzó en 1998 y se interrumpen con la crisis de 2001-2002. A partir de ese momento, con el fin de la convertibilidad y la consecuente devaluación de la moneda, la inversión extranjera directa (IED) comenzó a compartir su protagonismo con las inversiones locales.

A partir de 2003, y en un contexto de reactivación, las empresas enfrentaron el dilema de reacondicionar sus aparatos productivos en las localizaciones tradicionales (el llamado “cinturón o cordón industrial” del Gran Buenos Aires) o trasladarse. Por esta razón, las antiguas áreas industriales (Avellaneda, Lanús, La Matanza, San Martín, etc.) debieron afrontar serios problemas, como el cierre de fábricas, la migración de establecimientos o su transformación en depósitos o “baldíos industriales” (LEM, 2007). Desde 2004 en adelante, algunos de estos lugares e infraestructuras fabriles ociosas, fueron reutilizadas y rehabilitadas, ya sea para la reactivación de la actividad industrial, o para otros usos como hipermercados genéricos o especializados, campus universitarios o centros logísticos (Ciccolella y Vecslir, 2012: 28).

Se produce así el traslado de firmas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) y de la primera corona metropolitana, hacia las áreas más alejadas de la RMBA, cuyos municipios recibieron un impulso industrial creciente. Si bien la nueva corriente de inversión opta en algunos casos por renovar estructuras industriales preexistentes, como el caso de La Cantábrica en Morón o el CIR 2 en Berazategui; en general, se canaliza mediante la promoción de un nuevo producto del mercado inmobiliario identificado por los desarrolladores: el parque

industrial (PI). A partir de los años noventa la mayor parte de las nuevas inversiones industriales, tendieron a localizarse en los bordes de la RMBA, es decir, se dio una fuerte periferización de la actividad industrial a establecimientos mediano-grandes y grandes, en tejido disperso; mientras que la pequeña y mediana industria tradicional continuó vinculada al tejido urbano compacto (Ciccolella y Baer, 2008: 647).

Diversos estudios (Borello, 2007; CEDEM, 2011) muestran que las PyMEs industriales se concentran en la CABA y en los partidos más cercanos, mientras que están subrepresentadas en los partidos del borde del conurbano, donde predominan los grandes establecimientos y empresas industriales. El tejido socioprodutivo de la CABA, al estar constituido básicamente por PyMEs, tiende a actuar en algunos casos como redes productivas tipo *clusters* o *sistemas productivos locales* (distrito audiovisual de Palermo o distrito tecnológico de Parque Patricios).

Como se ha mencionado, el proceso de reforma del Estado, puesto en marcha a partir de los años noventa, brindó un marco jurídico, económico y fiscal propicio para el ingreso de inversión extranjera directa (IED) al país. La RMBA fue una de las principales receptoras de IED orientada a la actividad industrial, en particular dirigida a la adquisición y fusión de empresas. También llegaron firmas globales vinculadas a las tecnologías de la información, automotrices y autopartes. En los años noventa el gobierno nacional no avanzó en políticas de ordenamiento territorial y desarrollo en escala regional ni fomentó la industria nacional; pero bajo la promoción pública y la iniciativa privada participó con el resto de los agentes privados en la construcción de infraestructuras viarias y en la modernización del sistema portuario y aeroportuario. Así, el Estado delegó su papel en el ordenamiento y desarrollo del territorio en los agentes privados, quienes tuvieron un peso determinante en la reconfiguración metropolitana.

El principal cambio en materia de políticas territoriales respecto de la década de los noventa se vincula con la decisión del gobierno nacional, a partir de 2003, de recuperar su protagonismo en la ordenación del territorio y la promoción del desarrollo. En el año 2004 se inician los estudios para la elaboración del Plan Estratégico Territorial (PET) que fueron acompañados por la generación de una Red Nacional de Asistencia al Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la que participaron activamente las provincias. El PET actualizó el diagnóstico territorial del país, "Modelo territorial actual" y formuló el "Modelo territorial deseado", consensuando con los gobiernos provinciales y de la CABA

un conjunto de programas de obras públicas estratégicas para el desarrollo económico-territorial.²

En escala nacional, se creó el Programa Nacional para el Desarrollo de los Parques Industriales Públicos (PNDPIP)³ que permitió financiar obras de infraestructura y fomentar la radicación de PyMEs en dichos establecimientos, mediante la bonificación parcial de la tasa nominal anual que establecieron las entidades financieras por préstamos a otorgarse en el marco de este Programa. Asimismo, el PNDPIP apuntó tanto a empresas procesadoras de materias primas en las zonas agrícola-ganaderas intensivas como a las de innovación tecnológica.

También se dispuso la creación del Registro Nacional de Parques Industriales (RNPI) a fin de contar con una base de datos estadísticos actualizada que permitiera conocer la oferta detallada de predios aptos para la radicación industrial en todo el territorio nacional, así como también la nómina de las empresas instaladas.⁴

Por su parte, la provincia de Buenos Aires promulgó una Ley de Promoción Industrial y otra de Agrupamientos Industriales⁵ desde las cuales se estimuló la formación de sistemas productivos regionales, constituidos por agrupaciones de empresas altamente especializadas, que tuvieran proximidad geográfica, problemáticas productivas similares o complementarias y que se asociaran para lograr ventajas competitivas.⁶ Los Agrupamientos Industriales (AI)⁷ son predios habilitados para el asentamiento de actividades manufactureras y de servicios, dotados de infraestructura, servicios comunes y equipamiento apro-

— 2. En este marco, el gobierno de la provincia de Buenos Aires formuló el documento Lineamientos Estratégicos Metropolitanos (LEM-2007). Asimismo, el gobierno de la CABA aprobó el Plan Urbano Ambiental en el año 2008.

— 3. Decreto 915/2010. El Programa estuvo a cargo del Ministerio de Industria y Turismo de la Nación y previó el otorgamiento de Aportes No Reintegrables a los Parques Industriales Públicos para la realización de obras de infraestructura intramuros. Asimismo, el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios financió obras de infraestructura extramuros que permitieron potenciar los PI.

— 4. Las provincias y los municipios debieron informar los beneficios y facilidades para la radicación industrial a fin de mantener actualizada la base de datos.

— 5. Nos referimos a las leyes N° 13.656/2007 y N° 13.744/2007 respectivamente. Ver: <http://www.mp.gba.gov.ar> y www.portaldeparques.mp.gba.gov.ar

— 6. Además, se estimuló la preservación del medio ambiente y al uso racional de los recursos naturales.

— 7. Los AI se tipifican en las siguientes categorías: Parque Industrial, Sector Industrial Planificado, Área de Servicios Industriales y Logística, Incubadoras de Empresas, Unidades Modulares Productivas.

piado para el desarrollo de tales actividades. El Banco de la Provincia, mediante la línea “Fuerza Parque”, brindó apoyo crediticio a la radicación industrial en PI. A estas políticas e instrumentos, se sumaron los de reconversión industrial y producción limpia orientados al control de los procesos productivos que tienen impacto negativo sobre el ambiente.

Las políticas e instrumentos descritos hasta aquí dan cuenta de cambios en el papel desempeñado por el Estado en sus distintos niveles de actuación en la reestructuración del espacio industrial. No obstante este esfuerzo, como puede apreciarse en el cuadro 1 en la década de los 2000 casi se duplicó el número de PI privados construidos en la Región Metropolitana de Buenos Aires.

Otro de los actores clave en este proceso de reconfiguración metropolitana han sido los municipios. La transferencia de tierras fiscales del Estado nacional permitió a los mismos la creación y gestión de PI públicos municipales. Con el objetivo de atraer inversiones al territorio local, promovieron cambios en las normas urbanísticas y exenciones en tasas municipales. Sin un plan urbano que oriente el proceso de expansión urbana y sin coordinación metropolitana o provincial, estas acciones no siempre redundaron en la mejora de la competitividad del municipio.

Si bien el conjunto de políticas públicas destinadas a la promoción y radicación industrial metropolitana merecen destacarse, la falta de articulación de las mismas con las de ordenamiento territorial y planificación urbana y regional, da continuidad a los procesos de fragmentación y segregación socio-territorial de la década de los noventa. La ausencia de acuerdos interjurisdiccionales alimenta la competencia intermunicipal en materia de radicación industrial, perdiéndose la oportunidad de alentar la complementariedad entre ramas de actividad, mejorando de esta manera la competitividad regional.

Desde el punto de vista inmobiliario, los agentes siguen apostando al corredor norte metropolitano, mejor servido en infraestructura y servicios a la producción y con mayor demanda, reafirmando las preferencias de localización según el mercado.

Cuadro 1

Distribución de tipos de Parques Industriales por década

Año	PI Públicos	PI Privados	PI Mixtos	Total
1980 - 1989	0	1	1	2
1990 - 1999	3	12	2	17
Desde 2000	2	23	2	27
Total	5	36	5	46

Fuente: Elaboración propia a partir de www.reporteinmobiliario.com / www.portaldeparques.mp.gba.gov.ar

La desaceleración del crecimiento a partir del 2009 y las restricciones en materia cambiaria implementadas en 2011 (el denominado *cepo cambiario*) orientaron al capital productivo entre otros destinos, hacia los nuevos parques industriales y centros logísticos como reserva de valor —que como sucede con las diferentes tipologías de UC—, que se siguen lanzando al mercado, alimentan el uso extensivo del territorio (baja densidad) y una alta tasa de vacancia. Así las nuevas tipologías de espacio industrial se suman a la configuración de un patrón de metropolización tendencialmente difuso y policéntrico, caracterizado por una “macrozonificación”⁸ definida por el mercado y en escala de las inversiones privadas.

La nueva generación de parques industriales debe evaluarse en dos marcos de referencia complementarios. Por un lado, en el marco del equilibrio territorial metropolitano, donde sigue prevaleciendo la preferencia por el corredor norte en materia de localización. Esto acentuaría la dualización entre espacios más dinámicos articulados a circuitos globales y otros más tradicionales, insertos en procesos de deterioro y desinversión. Esta situación plantea un desafío para las políticas públicas: cómo promover estrategias de re-desarrollo en el sur metropolitano para reequilibrar el territorio.⁹

LA DIFUSIÓN DE ESPACIOS PRODUCTIVOS PLANIFICADOS Y DISTRITOS BARRIALES ESPECIALIZADOS

A partir de 2000 en la CABA y de 2003 en la provincia de Buenos Aires, el desarrollo urbano deja de ser una atribución exclusiva de los organismos de planificación y ordenamiento territorial, y comienzan a formularse políticas de desarrollo económico-territorial desde las secretarías o ministerios de Desarrollo Económico o de la Producción. Sin embargo, esas políticas desde la esfera de lo productivo, impactarán fuertemente en los usos del suelo, en la valorización del mismo y en una cierta redistribución territorial de las empresas. En el caso de la CABA, si bien desde el año 2000 (gestión Ibarra) se comenzaron a promover las “industrias culturales” y, particularmente, aquellas vinculadas al

— 8. A diferencia de lo que sucede en las zonas urbanas consolidadas, donde el “zoning” se aplica a parcelas o lotes pequeños, en el nuevo suburbio, éste se aplica a grandes parcelas o fracciones de tierra.

— 9. El eje productivo y logístico localizado en la Cuenca del Riachuelo, bajo control de la Autoridad de Cuenca Matanza Riachuelo (ACUMAR), no ha logrado aún definir una nueva matriz productiva a pesar de lo impuesto por la Corte Suprema de Justicia a las industrias por contaminación.

diseño y a la innovación,¹⁰ recién a partir del 2008 (gestión Macri) comienzan a crearse distritos barriales especializados: tecnológico, audiovisual, logístico, de las artes, del diseño y del deporte.¹¹ Sin embargo, en el caso del Distrito Audiovisual (con epicentro y origen en el barrio de Palermo) cabe destacar que al momento de crearse (2011) ya existía una masa crítica de empresas del sector funcionando en ese barrio de la ciudad; de manera que, en este caso en realidad, la norma se apropia o institucionaliza un hecho preexistente. En cambio, en el resto de los casos las transformaciones fueron en su mayor parte desencadenadas por las políticas de creación de distritos barriales especializados. Esta política operó básicamente como un proceso de valorización selectiva del suelo urbano que incrementó progresivamente el precio de los inmuebles, lo que se tradujo en la apropiación de la “brecha de renta” por parte de inversores inmobiliarios y la expulsión de sectores populares y de los antiguos propietarios de estos barrios.

A partir del año 2003, desde el gobierno de la provincia de Buenos Aires (Ministerio de Producción) se brinda apoyo a la creación y funcionamiento de los agrupamientos industriales municipales que incluyen a los *parques industriales* (públicos, privados o mixtos) y a los *sectores industriales planificados* (mixtos o públicos).¹²

Como bien señalan Briano, Fritzche y Vio,

En la RMBA, los PI adquieren auge en la década del ‘90, a partir de dos iniciativas. Por un lado, desde el sector público, con el propósito —al menos desde el discurso— de reorganizar territorialmente la actividad industrial

— 10. Nos referimos a los programas de creación del Centro Metropolitano de Diseño, en el barrio de Barracas y de la agencia BAYTEC (incubadora de emprendimientos de innovación tecnológica), en el barrio de San Telmo, frente a Puerto Madero y en pleno corazón de la aglomeración de empresas de informática que surgió espontáneamente en la segunda mitad de los años noventa.

— 11. Ley 2972/08, Distrito Tecnológico (barrios de Parque Patricios y Nueva Pompeya); Ley 3876/11, Distrito Audiovisual (barrios de Palermo, Villa Ortúzar, Colegiales, Chacarita y La Paternal); Ley 4348/12 Centro de Concentración Logística (barrio de Villa Soldati); Ley 4353/12, Distrito de las Artes (barrios de Constitución, San Telmo, La Boca y Barracas); Ley 4761/13, Distrito del Diseño (barrio de Barracas); Ley 5235/14, Distrito del Deporte (barrios de Villa Soldati, Villa Lugano y Villa Riachuelo).

— 12. La Ley 13 744 regula la creación y funcionamiento de los agrupamientos industriales (donde se distinguen los parques industriales y los sectores industriales planificados). La autoridad de aplicación es el Ministerio de la Producción.

y, en especial, de promover la atracción de actividades productivas en aquellas zonas menos industrializadas, como un intento de lograr el desarrollo local. Por otra parte, desde la inversión privada, se consolidan como un producto inmobiliario novedoso, que promete ganancias significativas, ya que se aprovecha de un contexto en el que se cuestiona crecientemente el impacto que provoca la presencia de la actividad industrial en zonas en las que predomina el uso residencial del suelo (Briano, Fritzche y Vio, 2003: 112).

La novedad de los PI radica en la creación de un espacio común con infraestructuras y servicios compartidos, planificado y gestionado en forma unitaria, destinado en exclusividad a usos industriales y a servicios complementarios, y diferenciado del tejido urbano habitacional o del espacio periurbano en el que se inserta. El objetivo genérico de esta modalidad es la creación de economías de escala y la posibilidad de ofertar espacios, servicios y calidades específicamente adaptados a las necesidades de las industrias, minimizando las fricciones y conflictos territoriales con otras funciones urbanas.

Tal como puede observarse en el cuadro 1, actualmente en la RMBA hay 46 PI, cinco de ellos de gestión pública, otros cinco de gestión mixta público-privada, y 36 de gestión privada. Estos PI ocupan alrededor de 4 000 hectáreas y contienen más de 650 empresas. Una cuarta parte de esa superficie y casi un tercio de las empresas están concentradas en el Parque Industrial Pilar.¹³ En dicho cuadro puede observarse también la aceleración del proceso de formación de PI, durante los años noventa y, particularmente durante los años 2000 hasta la fecha, sin duda vinculado a las políticas públicas analizadas en el tercer apartado. Asimismo, desde mediados de los años noventa, se registra la implantación de nueve polos logísticos con una superficie conjunta de 90 hectáreas.

Si bien la mayoría de los PI se establecieron en la tercera corona (Pilar, Zárate, Escobar y La Plata, entre otros), también han surgido en los bordes de la segunda corona (por ejemplo, el PI Tortuguitas, en Malvinas Argentinas y el CIR-2, en Berazategui) y de la primera (La Cantábrica, en Morón). Algunos autores (Briano, Fritzche, Vio, 2003: 87), asocian el surgimiento de PI en la

13. El PI Pilar es el mayor PI de América Latina, construido a mediados de los años setenta por un empresario argentino. Ocupa 920 ha donde se alojan más de 2 000 empresas co-propietarias, que ocupan 15 000 trabajadores y generan un flujo diario de 10 000 proveedores.

tercera corona, al avance del proceso de metropolización, mientras que los que aparecen en la primera y segunda se vincularán a procesos de refuncionalización y reestructuración del espacio urbano. Pero especialmente atribuyen su desarrollo a una oferta conveniente de localización, a exenciones impositivas o por cercanía a las vías de circulación rápida, y no necesariamente debido a una oferta basada en nuevas formas organizativas de la producción o de sinergias entre empresas o con los actores locales (figura 1).

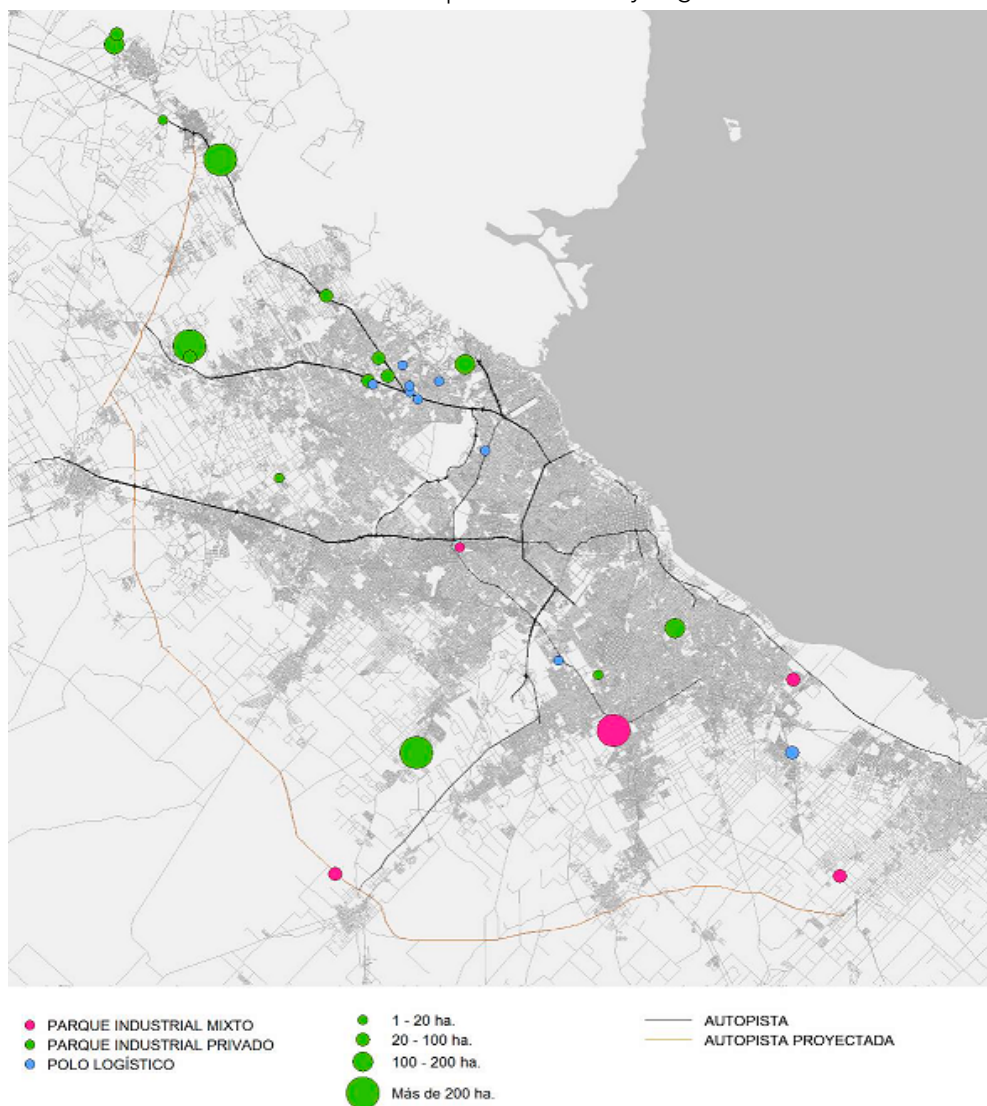
El cuadro 2, muestra la distribución territorial y temporal de los PI en la RMBA. Allí se observa durante todo el periodo la preponderancia del Corredor Norte que concentra 50% de los PI de la región, y dada la inclusión en el mismo de algunos PI de excepcional envergadura (como el PI Pilar), probablemente concentra un porcentaje aún mayor de empresas y sin duda más de 70% del producto y del valor agregado industrial regional. El Corredor Sur por su parte muestra un dinamismo considerable y actualmente concentra cerca de 37% de los PI. En este corredor, debe destacarse el partido de Berazategui como el más dinámico de los últimos años, sumando cinco EPP; esto se debe en parte a una gestión municipal muy activa en recolocar a ese municipio como un centro industrial de primera jerarquía en la Región Metropolitana de Buenos Aires.

Finalmente, diversas investigaciones alertan sobre la equiparación entre proliferación de PI y desarrollo industrial. Según Borello, gran parte de la política industrial se limita a reducciones de impuestos y a subsidiar parte de la infraestructura física a través del fomento de formatos tales como *zonas* y *parques industriales*. Esto no implica necesariamente desarrollo productivo, el cual depende en gran medida del grado de integración de los PI en políticas de ordenamiento territorial y de promoción industrial tanto municipal como regional. El trabajo citado focaliza en la necesidad de diversificar y complejizar el actual tejido productivo metropolitano yendo más allá de las actividades textiles, alimenticias, insumos o automotrices. También insiste en la implementación de intervenciones públicas que armonicen las estrategias de cada municipio y destaca que un riesgo a evitar es la competencia entre los distritos por acaparar empresas (Borello, 2010: 492).

En síntesis, si bien las políticas públicas hacia el sector industrial se intensificaron a partir de 2003, incrementándose en 150% la presencia de PI en la RMBA; 70% de los mismos fueron desarrollados por actores privados. Estos actores fueron los principales beneficiarios de dichas políticas, reforzando además

Figura 1

Distribución territorial de Parques Industriales y Logísticos en la RMBA



Fuente: Elaboración propia. Cartografía digital: Mariana Figueroa.

Cuadro 2

Distribución parques industriales por corredor y por década

Corredor	1980 - 1989	1990 - 1999	Desde 2000	Total
Norte	2	7	14	23
Oeste		1	5	6
Sur		5	12	17
Total	2	13	31	46

Fuente: Elaboración propia a partir de www.reporteinmobiliario.com / www.portaldeparques,mp.gba.gov.ar

el patrón de distribución territorial de las etapas sustitutiva y neoliberal, sobre el Corredor Norte, que concentra la mitad de los emprendimientos.

LOS PARQUES INDUSTRIALES COMO UN NUEVO NICHOS DE DESARROLLO INMOBILIARIO

Durante el año 2015, y como consecuencia de un año electoral y tres años de estancamiento económico, la expansión de los espacios industriales y de logística se detuvo y hubo un estancamiento de los precios y de la demanda. A partir del cambio de gobierno en diciembre de 2015, el mercado inmobiliario manifestó “optimismo”¹⁴ frente a las nuevas reglas de juego y medidas económicas anunciadas, entre ellas: la eliminación de retenciones a las exportaciones agrícolas y de restricciones a las importaciones, la liberación del “cepo” cambiario impuesto a partir del año 2011 y la Ley de “blanqueo” de capitales¹⁵ (que permite canalizar recursos para operaciones de *real estate*). La modificación de la Ley de tierras,¹⁶ que flexibiliza la compra para extranjeros, tal vez sea una de las medidas de mayor impacto para el submercado inmobiliario de tierras e inmuebles industriales y de logística. El gobierno definió explícitamente en dicho instrumento que no habrá restricciones para la compra de tierras que se encuentren en “Zona Industrial”, “Área Industrial” o “Parque Industrial”.

Estas medidas parecen estar vinculadas al dinamismo del sector industrial y logístico y particularmente a la relocalización de empresas hacia los EPP. En Argentina hay unas 45 000 empresas industriales; de ellas más de 10% (aproximadamente 4 500) se han ido relocalizando desde los años noventa hacia los PI, lo que desde el punto de vista de los *brokers* es visto como un nuevo nicho de negocios inmobiliarios con grandes posibilidades de expansión en el futuro. De hecho, desde el año 2015 se ha creado un Suplemento Inmobiliario del diario *Clarín*, especializado en la información, promoción y comercialización de EPP. Además desde ese mismo año, se inician las Exposiciones de Parques Industriales de la Provincia de Buenos Aires (EPIBA) que ya constituyen un gran evento al que asisten los agentes públicos y privados vinculados a estos desarrollos inmobiliarios especializados.

____ 14. Según lo expresado por distintos brokers locales e internacionales.

____ 15. Nos referimos a la Ley 27.260/16.

____ 16. Nos referimos a la Ley 26.737 /11. A través del decreto 820 el Gobierno nacional introdujo modificaciones que flexibilizan la llegada de capitales extranjeros.

En este submercado, los agentes son mayoritariamente de origen nacional e involucran un conjunto diversificado de actividades: la promoción de los EPP,¹⁷ el diseño y construcción de edificios y plantas industriales, la provisión de materiales y tecnologías constructivas especializadas, la provisión de servicios (seguridad, fibra óptica, vialidad, plantas de tratamientos de efluentes industriales, aire acondicionado, entre otras). En efecto, en la comercialización de los EPP, participan básicamente *brokers* locales.¹⁸ Solo se han identificado dos *brokers* del mercado global de bienes raíces: Cushman & Wakefield y CB Richard Ellis, quienes operan en las principales metrópolis de América Latina. Como hemos analizado en el tercer apartado, en la última década, adquieren especial protagonismo los tres niveles del Estado y los bancos públicos con líneas de crédito especialmente orientadas hacia la actividad productiva.

El capital productivo y el inmobiliario han sido los principales beneficiarios de las políticas públicas de promoción de EPP. En el primer caso, al captar recursos financieros para radicación, ampliación o relocalización de plantas industriales. En el segundo caso, al verse valorizado el territorio con obras públicas y mejoras en materia de infraestructura, captando de esta manera el plusvalor producido por las mismas. También este agente continúa participando del ciclo de negocios iniciado en los noventa,¹⁹ identificando suelo apto para las actividades productivas en la RMBA y generando nuevos productos inmobiliarios en función de las nuevas demandas en materia de localización y de espacios para la producción y la logística.

Mientras la construcción de centros logísticos, al igual que las oficinas son un negocio de flujo con posibilidad de revalorización de suelo (desarrollo y posterior alquiler), lo que permite obtener una renta;²⁰ los parques industriales

— 17. La Red Parques es una asociación sin fines de lucro, que promueve la colaboración y conexión entre los diversos complejos industriales públicos, privados y mixtos en funcionamiento, como aquellos en formación, con el objetivo de potenciar el desarrollo industrial en Argentina. Esta organización surge como iniciativa de los parques organizadores de la primera Exposición de Parques Industriales de la Provincia de Buenos Aires en el año 2015, EPIBA 2015 (<http://www.expoparques2015.com.ar>).

— 18. Nos referimos a BACRE, Binswanger, J.L. Ramos, Adrián Mercado, entre las inmobiliarias con proyección nacional, a los que se suman grupos inmobiliarios de alcance local (municipal).

— 19. El aumento relativo de los precios del suelo, los servicios urbanos y las mayores restricciones urbanísticas y ambientales impuestas a las industrias en el área central desde mediados de los noventa, propició el traslado y relocalización de numerosas industrias hacia la periferia.

— 20. Las recientes reformas efectuadas al Código Civil y Comercial, permiten contratos de locación a largo plazo. Esto abre la puerta a los desarrolladores o fondos de inversión para

son un desarrollo de tierras a largo plazo, donde el beneficio se obtiene en base a la venta de las fracciones subdivididas.²¹

En cuanto a la distribución territorial del submercado de EPP se identifican tres zonas o corredores: el corredor norte (CN), el corredor oeste (CO) y el corredor sur (CS). Las principales vías de comunicación terrestre del CN son la Autopista Panamericana en sus tres ramales (Tigre, Pilar y Campana); en el caso del CO es el Acceso Oeste que une la ciudad de Buenos Aires (CABA) con la ciudad de Luján; las del CS son la autopista que conecta la CABA con Cañuelas, la Autopista Buenos Aires-La Plata y la Autovía N° 2 que conecta la CABA con Berazategui, La Plata y Brandsen. La Av. Gral. Paz, El Camino de Cintura y la Autovía N° 6, a su vez vinculan los tres corredores a modo de circunvalación.

En los PI los precios de venta oscilan entre US\$70 /m² y US\$150/m² en el Corredor Norte, entre US\$60/m² y US\$90/m² en el Corredor Oeste (con excepción del Parque Industrial Moreno que registra precios de US\$ 150/m²) y entre US\$70 /m² y US\$ 90 / m² en el Corredor Sur, a excepción del PI Cañuelas y el PIO Canning, que se comercializan a US\$ 130/m² (Binswanger Argentina, 2015). Las entrevistas realizadas permitieron constatar que para adquirir una parcela en un PI, no era necesario presentar un proyecto de desarrollo industrial, con lo cual, se facilita la conversión de este tipo de inmuebles en un activo de resguardo de capital ante la incertidumbre macroeconómica y la posible financiarización de este mercado inmobiliario. En cuanto a los depósitos y naves para logística el valor promedio de alquiler de una nave AAA se ubica entre los US\$ 7–US\$ 8 por m²/mes.

En materia de localización de EPP, las empresas tienen en cuenta un conjunto de variables respecto al entorno y al PI o centro logístico en sí mismo: la ubicación, accesibilidad, cercanía a rutas y autopistas, puertos, vías férreas, mano de obra local, seguridad de la zona, municipalidad a la que pertenece, ventajas urbanísticas y fiscales, entre otras. En materia de espacios dentro de un PI, las características propias del parque, su infraestructura, accesos, servicios adicionales y tipo de empresas que compartirán el predio.

Esta nueva geografía de los espacios industriales y de logística opera como una “macro-zonificación metropolitana”, similar a la desarrollada para la creación de “urbanizaciones cerradas” y en sus mecanismos de producción y re-

efectuar proyectos “llave en mano” para empresas de logística y evitar así inmovilizar su capital productivo.

— 21. Este tipo de negocio no resulta tan fácil en economías inestables como la argentina, a lo que debe sumarse el proceso administrativo de aprobación del proyecto

producción espacial es funcional a la lógica de valorización del capital inmobiliario.

CONSIDERACIONES FINALES Y NUEVAS PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Este trabajo ha intentado mostrar que el sector industrial ha tenido un comportamiento expansivo en la RMBA entre 1990 y 2012, al punto de volver a ser la región más dinámica del país en materia de inversiones industriales tras un largo periodo de estancamiento y declinación. Podemos afirmar que la RMBA experimentó un proceso de reindustrialización y relocalización de industrias desde los años noventa. El despliegue territorial, la morfología y estructura metropolitana, han cambiado sustancialmente y de una forma no necesariamente unívoca. Esta dinámica industrial ha sido, por otra parte, funcional y convergente con el proceso de reestructuración metropolitana y en particular con la formación de un nuevo tipo de suburbio y tejido suburbano. En síntesis, se trataría de un doble proceso de reindustrialización-reestructuración metropolitana, cuyos motores pueden atribuirse a la disponibilidad de suelo comparativamente más barato, y a políticas públicas industrialistas mediante beneficios impositivos y mejoras en la infraestructura viaria y de los servicios urbanos.

Esta dinámica sectorial no significa necesariamente un cambio sustancial en la matriz productiva y tecnológica, que depende en gran medida del grado de integración de los nuevos agrupamientos y espacios industriales de la región. Tampoco significa necesariamente que el redespliegue territorial del sector industrial sea resultado de una política de desarrollo en escala regional, articulada con políticas de ordenamiento territorial metropolitano, sino más bien a políticas sectoriales nacionales, provinciales y locales, que se presentan superpuestas e inconexas.

En la década de 1990, predominó la formación de PI vinculados a emprendimientos privados y capital de gran porte, de origen nacional, pero que en esa década, alojaron gran cantidad de empresas industriales transnacionales. A partir del año 2003, si bien continuó este proceso, el Estado incrementó su presencia como promotor de emprendimientos públicos y mixtos, en consonancia con el conjunto de políticas públicas implementadas desde entonces, impulsando por medio de medidas macroeconómicas, sociales y sectoriales, una cierta revitalización de las PyMEs nacionales.

La relocalización de empresas y la promoción de EPP, a partir del año 2003, correspondería a una nueva etapa de la división territorial del trabajo industrial,

reforzando y resignificando la histórica concentración en el “corredor norte” metropolitano. El hecho de que sobre un total de 46 agrupamientos industriales actualmente existentes en la RMBA, 27 de ellos se hayan creado a partir del año 2000 muestra la potencia inductora de las políticas implementadas, la dinámica de reindustrialización y el redespliegue territorial del capital industrial.

En términos territoriales, como sugeríamos más arriba, estas transformaciones tienden a reforzar y reproducir los patrones de localización de la etapa sustitutiva, por cuanto la mayor parte de las nuevas aglomeraciones industriales y logísticas han reforzado la histórica concentración en el “corredor norte” metropolitano, con más de la mitad del total de los emprendimientos y 70% de las firmas y la superficie ocupada por tales emprendimientos

Si bien a partir de 2003, la iniciativa estatal en este proceso de redespliegue territorial del capital industrial en la RMBA adquiere mayor protagonismo, a partir de políticas explícitas de fomento a nivel nacional, provincial y municipal, no sólo continúan predominando los PI de gestión privada (36 sobre un total de 46), sino que las formas de desarrollo y comercialización de los PI, se ha transformado en un vigoroso segmento de la dinámica inmobiliaria de la RMBA. Es decir, una política explícitamente industrialista, termina generando exitosos procesos extrasectoriales, en este caso, la valorización del suelo periurbano y la dinamización de un nuevo nicho de negocios inmobiliarios (los EPP) que reproduce de algún modo la expansión de las urbanizaciones cerradas en el segmento inmobiliario residencial.

La ausencia de articulación de las políticas de ordenamiento territorial y planificación del desarrollo regional con las políticas de radicación y promoción industrial, lejos de promover la complementariedad de las actividades productivas en el territorio, acentuó la competencia interterritorial. La disputa de los municipios por atraer inversiones y captar los fondos públicos, alimenta procesos de valorización diferencial del suelo.

Esta dinámica de reorganización del espacio industrial, más allá del sesgo de las políticas tiende a generar un mercado de suelo y productos inmobiliarios vinculados al desarrollo industrial y la logística asociada al mismo. Así los nuevos espacios productivos planificados (EPP) en la RMBA promovidos por las políticas territoriales de los tres niveles de gobierno, alimentan un proceso de reconfiguración metropolitana desigual y segregado social y territorialmente. La tradicional zonificación en “Distritos Urbanísticos” está sobredeterminada por una macro-zonificación promovida por la lógica rentística del capital inmo-

biliario, donde participan fundamentalmente *brokers* locales y algunos globales. En el caso de la CABA, es el propio gobierno local el que a través de una política productiva orientada a la creación de “Distritos Barriales Especializados” redefine las áreas a promocionar sumándole exenciones fiscales y líneas de crédito, pero asimismo generando procesos de valorización del suelo que terminan expulsando parte de su población original.

Luego del análisis realizado, se plantean algunos interrogantes para futuras investigaciones y para el debate sobre la metamorfosis metropolitana y sus factores actuales más determinantes, entre ellos, la financiarización: ¿hasta qué punto las crisis económicas recurrentes y profundas en Argentina y los cambios en los sesgos de la políticas macroeconómicas o en los modelos de desarrollo han podido limitar la entrada masiva de capital corporativo global y con él, los instrumentos de la financiarización?, ¿hasta qué punto la falta de un marco jurídico estable, la opacidad de las reglas de juego y las falencias en la regulación fundiaria en Argentina, continúan haciendo viable, fundamentalmente para el capital nacional, la ocupación o creación de nuevos ámbitos de negocios inmobiliarios como el de los EPP?

Algunos de estos interrogantes podrían ayudar a comprender la escasez de interés de inversores y *brokers* globales en estos mercados y la virtual ausencia de la financiarización como medio de realización de negocios y desarrollos inmobiliarios con su consiguiente impacto sobre la metamorfosis metropolitana. Sin embargo, varias señales políticas a partir del reciente cambio de gobierno y de las medidas e instrumentos que del mismo están surgiendo, permiten suponer que podría haber alteraciones en estas condiciones del mercado inmobiliario argentino, con la apertura de mayor espacio para la actuación del sector financiero en sus distintas modalidades. Otro clivaje para la discusión es cuál de estos escenarios es el deseable, si es que alguno de los dos lo es, y hasta qué punto, uno u otro (o ambos) comprometen la gobernabilidad metropolitana y la calidad de nuestras democracias.

BIBLIOGRAFÍA

- Borello, J. *et al.* (2007). “Agglomeration Economies in Semi-industrialized countries: Evidence from Argentina”, *International Journal of Institutions and Economies*, vol. 3, Kuala Lumpur, Malasia
- Brenner, Neil (2003). “La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa occidental Post-Fordista”, *EURE Revista latinoamericana de estu-*

- dios urbano-regionales*, 86, mayo de 2003, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.
- Briano, Luis, Federico Friztche y Marcela Vio (2003), "El lugar de la industria. Los Parques industriales en la reestructuración productiva y territorial de la Región metropolitana de Buenos Aires", *EURE Revista latinoamericana de estudios urbano-regionales*, 86, mayo de 2003, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.
- Caravaca, Inmaculada, Gema González y Rocío Silva (2005). "Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial", *EURE Revista latinoamericana de estudios urbano-regionales*, 94, diciembre de 2005, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.
- Ciccolella, Pablo (1999). "Globalización y dualización en la región metropolitana de Buenos Aires. Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa" *EURE Revista latinoamericana de estudios urbano-regionales*, 76, diciembre de 1999, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.
- Ciccolella, Pablo y Luis Baer (2008). "Buenos Aires tras la crisis: ¿hacia una metrópolis más integrada o más excluyente?", *Revista Ciudad y Territorio, Estudios territoriales*, vol. XL. Tercera Epoca, 158, Madrid, España.
- Ciccolella Pablo y Lorena Vecslir (2012). "Dinámicas, morfologías y singularidades en la reestructuración metropolitana de Buenos Aires", *Revista Iberoamericana de Urbanismo – RIURB*, 8: 23-41, Barcelona, España, http://www.riurb.com/n8/08_02_Ciccolella%20Vecslir.pdf
- Ciccolella, Pablo e Iliana Mignaqui (2002). "Buenos Aires: Sociospatial Impacts of the Development of Global City Functions", en Saskia Sassen (ed.) *Global Network - Linked Cities*, Routledge, Nueva York-Londres.
- Daher, Antonio (2013). "Territorios de la financiarización urbana y de las crisis inmobiliarias", *Revista Geográfica Norte Grande*, 56, Pontificia Universidad Católica de Chile, diciembre 2013, Santiago, Chile
- De Mattos, Carlos (2010). "Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina. De la ciudad a lo urbano generalizado", *Revista de Geografía Norte Grande*, 47, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile
- De Souza Santos, Boaventura (2006). "Renovar la teoría crítica y reinventar la emancipación social". *Encuentros en Buenos Aires*, CLACSO, Buenos Aires.
- Jaramllo González, Samuel (2009). *Hacia una teoría de la renta urbana*, Universidad de Los Andes, Bogotá, Colombia
- Lencioni, Sandra (2011). "Condominios industriales: un novo nicho dos negocios imobiliarios", en Paulo Cesar Xavier Pereira (org.), *Negocios imobiliarios e transformações*

sòcio-territoriais em cidades da America Latina. CNPQ, USP, Universidad Católica de Chile, IMHICIHU-CONICET, Sao Paulo, Brasil

Mendez, Ricardo (2007). "El territorio de las nuevas economías metropolitanas", *EURE Revista latinoamericana de estudios urbano-regionales*, 100, diciembre de 2007, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.

Mignaqui, Iliana (2011). "La productividad en las ciudades metropolitanas: los desafíos del urbanismo y la planificación en un mundo globalizado", *Revista A&P Arquitectura y Planeamiento*, 26, número temático, 2011. Facultad de Arquitectura, Planeamiento y Diseño, Universidad Nacional de Rosario, Rosario, Argentina.

Sassen, Saskia (2007). "El reposicionamiento de las ciudades y regiones urbanas en una economía global: ampliando las opciones de políticas y gobernanza", *EURE Revista latinoamericana de estudios urbano-regionales*, 100, diciembre de 2007, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.

Smith, Neil (1987). "Gentrification and the rent – gap". En *Annals of the Association of American Geographers*, 77, Washington DC.

Topalov, Christian (1974). *Les Promoteurs immobiliers. Contributions a l'analyse de la production capitaliste du logement en France*. Mouton, París-La Haye.

Fuentes documentales

Subsecretaría de Urbanismo y Vivienda-Dirección Provincial de Ordenamiento urbano y territorial, Ministerio de Infraestructura, Vivienda y Servicios Públicos, *Lineamientos Estratégicos para la Región Metropolitana de Buenos Aires*, Buenos Aires, 2007.

Subsecretaría de Planificación Territorial de la Inversión Pública. *Plan Estratégico Territorial*. 2016. Avance 2008-2011, Buenos Aires.

Binswanger Argentina, Reporte Industrias, agosto 2015.

Páginas web:

www.binswanger.com.ar

www.adrianmercado.com.ar

www.cushmanwakefield.com.ar

www.reporteinmobiliario.com

6. Extractivismo inmobiliario e imaginario de la vivienda social. Algunas dimensiones geohistóricas y espaciales en el acceso a la propiedad en Santiago de Chile*

Rodrigo Hidalgo Dattwyler**

Voltaire Alvarado Peterson***

Laura Rodríguez Negrete****

Alex Paulsen-Espinoza*****

INTRODUCCIÓN

Desde hace algún tiempo, en cada seminario o congreso al que hemos asistido, nos han cuestionado por la definición, alcances e intenciones del concepto extractivismo inmobiliario. Las observaciones son variopintas, a saber: que está de moda, que lo urbano no moviliza recursos naturales, que las comunidades indígenas no están siendo afectadas. Permítannos esta respuesta, para continuar un debate necesario.

Las economías en América Latina señalan un derrotero marcado por los denominados ajustes estructurales del llamado largo siglo xx, que impactaron los sectores clave de cada nación (Arrighi, 2014). Apuntadas como moderni-

— * La presente comunicación está patrocinada por el proyecto de investigación regular FONDECYT 1150360 “La política de vivienda social en las áreas metropolitanas de Santiago y Valparaíso: entre la desigualdad y sostenibilidad del desarrollo urbano”.

— ** Instituto de Geografía, Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago de Chile. Email rhidalgd@uc.cl

— *** Escuela de Geografía, Universidad Academia de Humanismo Cristiano. Santiago de Chile. Email valvaradop@docentes.academia.cl

— **** Instituto de Arquitectura y Urbanismo, Universidad Austral de Chile. Valdivia. Email lrodriguez@uach.cl

— ***** Instituto de Geografía, Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago de Chile. Email appaulse@uc.cl

zaciones, estas acciones fueron encabezadas por la teoría de la dependencia y las hojas de ruta diseñadas desde la Comisión Económica para América Latina (CEPAL); pasando por sistemas de apoyo e incentivo, cuyo objetivo no fue otro que bloquear intentonas revolucionarias socialistas en la región, flanqueados por los planes de desarrollo endógeno por la Alianza para el Progreso (Moncayo, 2001). Desde aquí emergieron regímenes dictatoriales de carácter transformador —y revolucionario, si se quiere—, cuyos efectos pueden constatarse hasta la fecha, acentuado por un sofisticado impulso neoliberal político, social y espacial (Hidalgo *et al.*, 2016a).

Más allá de los denominados socialismos del siglo XXI y la impronta bolivariana como alternativa al neoliberalismo global, ninguno de los gobiernos desde 1990 a la actualidad cerraron las puertas a la economía de libre mercado, impulsando al consumo como lógico camino en la urbanización y dinamización de los circuitos de producción y reproducción de capital que identificara Henri Lefebvre hace ya 40 años (1978). Aun sin consensos, estas afirmaciones destapan una realidad inexcusable para la producción neoliberal del espacio geográfico: que las economías *outsiders* son complejas de sostenerse, tienden hacia la integración global por uno u otro lado y su condición real de frontera real es inexistente (Puello-Socarrás, 2015).

Con este escenario, la consolidación de matrices extractivistas en la región asoma con fuerza en distintas dimensiones. Petróleo e hidrocarburos, minerales, maderas, salmones, y agrocultivos intensivos como la soja o caña de azúcar generan riquezas hasta acá desconocidas para los erarios nacionales de la región (Gudynas, 2013; Román *et al.*, 2016). Entre estos sectores, ninguno asoma con las manos limpias, toda vez que su explotación atenta contra los equilibrios ecosistémicos, el trato adecuado con las comunidades de pueblos originarios o los equilibrios deseados entre la salida de los recursos naturales hacia el mercado global, y la retención alguna de sus beneficios económicos para aquellas zonas de extracción, generalmente sacrificadas, vandalizadas o empobrecidas.

Con estas riquezas, todas agotables en plazos estimados pero ignorados, se han pagado reformas sociales de escala mayor, como ha sido el caso del Yasuni en Ecuador o la desembocadura del Orinoco en Venezuela (Portillo, 2015). Los campos argentinos convertidos a la soja han costado el ingreso de tecnologías, a merced de la pérdida de aptitud agrícola de suelos históricamente reconocidos como bondadosos en todo el globo (Salama, 2014). Chile tampoco queda atrás, fomentando una libre y despiadada competencia por las montañas andinas ri-

cas en cobre, oro y hierro, consumiendo recursos preciados como el agua en comunidades al centro y norte del país. Esta transacción entre materias primas y gasto fiscal se lee en la actualidad desde el marco teórico del neoextractivismo latinoamericano, cuyos alcances describen el papel del Estado y los agentes privados en la explotación de sus recursos naturales, además de la usurpación de bienes comunes ancestrales, como el caso del acceso al agua para comunidades indígenas que se enfrentan al despliegue de las mineras transnacionales en el territorio andino chileno, peruano y boliviano (Bebbington y Bebbington, 2011; Prieto, 2015; Bebbington y Bebbington, 2017).

Pero dentro de lo señalado, queda fuera el extractivismo inmobiliario, cuyo papel en la producción inmobiliaria y reestructuración de los espacios urbanos ha sido crucial (Hidalgo *et al.*, 2016c). Esta fórmula de ajuste neoliberal dentro de las estructuras subsidiarias estatales no ha sido menor, toda vez que los programas para viviendas sociales, saneamiento de títulos y fomento a la autoconstrucción, tanto en Argentina como en Brasil, han transitado desde el Estado como financista hacia el mercado como constructor o distribuidor de materiales, colocando al suelo urbano como sustrato para un extractivismo afirmado en la generación de renta a partir de la propiedad residencial, alzando a cientos de familias con un patrimonio pequeño, pero inédito en generaciones anteriores (Varela y Fernández, 2012; Klintowitz y Rufino, 2014; Aravena *et al.*, 2014; Klintowitz y Rufino, 2014; Varela y Fernández, 2012).

La situación en Chile, por su parte, emerge como ejemplo sobresaliente dentro del barrio latinoamericano cuando, en rigor, la homogeneidad de área es lo que prima. Al camino iniciado a finales de la década de 1970, siguieron las apuestas por mayor cobertura habitacional para las clases trabajadoras de las grandes ciudades (Hidalgo, 2005; Hidalgo, 2005). Así, para el término del siglo, operaban en el país una decena de instrumentos legales con aportes fiscales hacia la vivienda, los que crecieron con los gobiernos socialistas de Ricardo Lagos y el primero de Michele Bachelet. Esto no se amilanó bajo el mandato del primer presidente de derecha en 50 años, Sebastián Piñera. Cada uno de ellos, con mayor o menor intensidad, promovió sendas articulaciones/cooperaciones entre el sector privado y el público para ampliar la oferta residencial. Esto incluyó subsidios para el alquiler, inédito hasta 2012 para la población chilena (Hidalgo *et al.*, 2016b; 2017).

Sin embargo, en medio de una economía extractivista con ascendencia sobre el patrimonio y un rígido modelo de aportes para vivienda, asoman

categorías complejas para la lectura ya que no se circunscriben exclusivamente al espacio material. Los imaginarios sobre la vivienda y la propiedad permiten explicar, por ejemplo, la condición móvil de los sujetos, o más bien de las subjetividades asociadas al espacio (Hiernaux, 2007). En este sentido Castoriadis (1998) advierte que los imaginarios son consecuencia de determinadas condiciones históricas que, legitimados por esta razón, se constituyen colectivamente en lo deseado y ausente, pero simultáneamente institucionalizado. Para el caso de Santiago de Chile durante la época del gobierno de la Unidad Popular, previo al quiebre institucional del año 1973, Márquez (2007: 83) establece que:

Es la ciudad de los pobladores, de los sin casa, de los marginales que en Santiago constituían, al mismo tiempo que una experiencia única de la lucha política, la organización urbana y el pretexto constante para una mitología multiforme (CIDU, 2005). Eran los tiempos de las ocupaciones y de las tomas de terrenos y del ideario (y no solo imaginario) de una ciudad para todos, que irrumpía y rompía así con la ciudad propia y la ciudad bárbara de Vicuña Mackenna. Es la historia construida al calor de la imagen que surge de la acción colectiva de los pobladores, como actores y movimiento social.

Aquí sería probable encontrar, sin temor a equivocarse, que el imaginario de la vivienda propia, construido históricamente sobre la aspiración de posicionarse colectivamente en un territorio, fija hacia adelante las condiciones de pertenencia a una serie innumerable de diversos imaginarios construidos en la capital del país, tales como son la ciudad global, moderna, del primer mundo, entre otras.

Por otra parte, sus trayectorias de expoliación y esquilmación están simultáneamente fijas al espacio. Si bien el debate sobre la vivienda social ha estado centrado en las topologías metropolitanas, es pertinente examinar —desde estas mismas lógicas de localización y concentración de objetos urbanos— si el imaginario de la vivienda materializa en ladrillo las expectativas de quienes acceden a ella como única opción patrimonial, señalando el anhelado inicio de una nueva vida.

Entonces el objetivo de este trabajo está centrado en explicar, discutir y trazar líneas para interpretar la compleja relación entre el extractivismo inmo-

biliario y el imaginario existente en la utopía de constituirse en propietario o propietaria de una vivienda subsidiada. El extractivismo inmobiliario se entenderá como una forma de extracción indirecta sobre la renta de la tierra y el acomodamiento constante del componente telúrico en la producción residencial del espacio, verificado ocupaciones de suelos sin la aptitud para recibir el sueño de la casa propia, pero que finalmente terminan siéndolo. Zonas marginales que ahora se convierten en centrales por el diferencial renta y el valor que ellas ostentan para quienes las generan y también para los depositarios de esa cooperación pública privada.

El presente trabajo se desarrolla en dos secciones. En la primera, se discutirán los conceptos de extractivismo inmobiliario e imaginario, teniendo en cuenta determinadas políticas urbanas presentes en Chile desde el 2000 hasta 2014. Se avanzará posteriormente hacia una segunda parte, describiendo el imaginario que se cristaliza en el marco de las políticas de vivienda social dentro del periodo señalado, desde determinados objetos urbanos constructores de la espacialidad metropolitana en Santiago. Finalmente, como cierre de la presentación, se discuten los resultados obtenidos observando el devenir de la apuesta neoliberal de Estado emprendida por el país —y la región— hace varias décadas, en el marco entre la materialidad y subjetividad presentes en el espacio residencial.

MATERIALIDAD Y SUBJETIVIDAD ¿UN BINOMIO IMPOSIBLE?

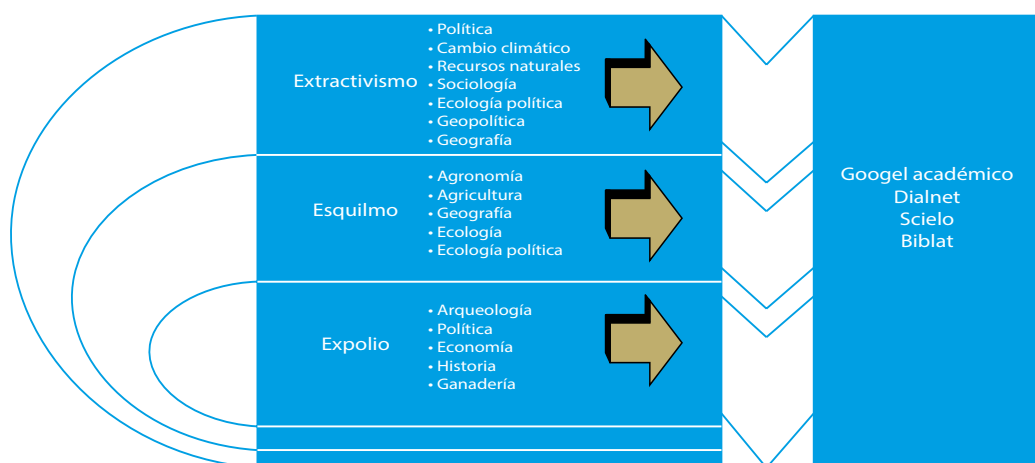
La relación entre políticas públicas y agentes del mercado forma parte de las prácticas neoliberales edificadoras de gran parte del paisaje urbano en la región. Leído desde las propuestas muy adelantadas de Henri Lefebvre, se advierte la expansión y crecimiento de las ciudades como refugio del capital ficticio, al cual Karl Marx acudiera hace más de un siglo atrás, siendo articulado conceptualmente en la actualidad como parte del circuito secundario de la acumulación-producción-reproducción capitalista (Lefebvre, 1978; [1974] 2013) (Lefebvre, 1978; 2013). Sin embargo, la mirada debe ser cautelosa, más cuando durante la última centuria se visualiza una vivienda social como pivote en el aumento de la superficie de las metrópolis latinoamericanas (Gilbert, 2001), a partir de esta idea, es preciso debatir sobre los conceptos de extractivismo inmobiliario e imaginario.

El extractivismo inmobiliario: expolio, renta y esquilmo

En América Latina, los conceptos de extractivismo, expolio y esquilmo emergen como una orientación multidisciplinaria para investigar explotación de recursos naturales no renovables y sus consecuencias ambientales, políticas y comerciales, incluyendo las formas de urbanización y expansión de la propiedad habitacional, las rupturas sociales y su desafección sistémica a la comunidad favorable a la individualización neoliberal (Leff, 2004; Gudynas, 2013; Arbole-da, 2015). El siguiente esquema entrega una hoja de ruta para establecer la cobertura conceptual de estos tres ejes de discusión, donde para este trabajo nos concentraremos principalmente en el extractivismo.

Figura 1

Cobertura académica de las categorías extractivismo, esquilmo y expolio en América Latina



Fuente: Elaboración propia con base a consultas bibliométricas en los portales web señalados, 2018.

El amplio espectro de temas que están involucrados exhibe algunas particularidades. El extractivismo, de forma amplia, asoma como crítica al proceder del Estado y las sociedades contemporáneas frente a la limitación productiva, con matrices e infraestructura dedicadas al transporte global de *commodities*, sin explotar alternativas de impulso manufacturero tendientes a la concreción de procesos modernizadores que, para el caso chileno, fueron truncados por el giro neoliberal hacia el término del siglo XX (Gárate, 2012; Hidalgo *et al.*, 2016a). Por otro lado, el concepto de extractivismo inmobiliario es resistido por

las convenciones de la crítica, desconociéndose su orden conceptual y capacidad interpretativa en la definición de realidades espaciales que resuman a la descripción del orden neoliberal contemporáneo, tal como lo plantean Lakoff y Johnson (2008).

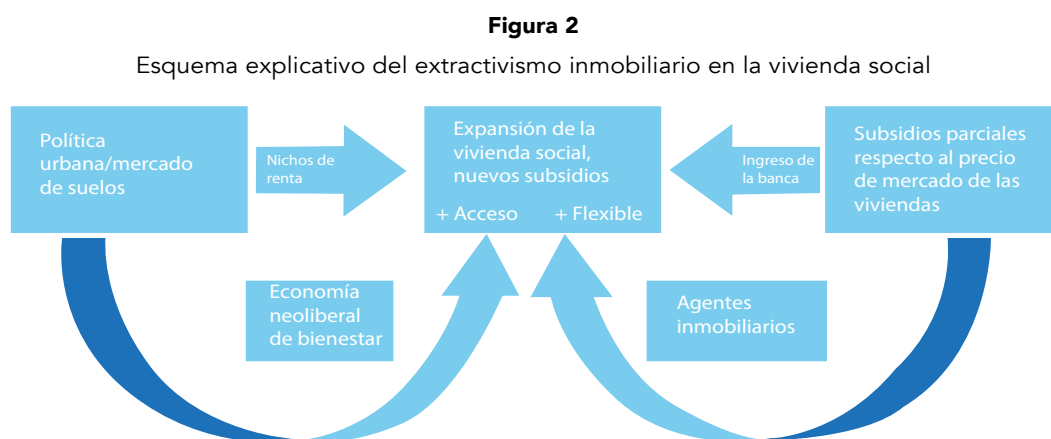
Efectivamente, el mercado inmobiliario opera con similares criterios al sector extractivo convencional, aunque la construcción conceptual requiere de un enfoque relacional un tanto ausente de las economías primarizadas. Por otra parte, las elaboraciones teóricas consideran que este proceso sólo acontece con el movimiento de materiales o recursos desde un punto del globo hacia otro, destruyendo las economías locales; o con el pago de políticas sociales, por medio de la enajenación en favor de agentes privados de algún pingüe recurso natural (Villalba-Eguiluz y Etxano, 2017). Estas afirmaciones dejarían, por cierto, fuera del marco interpretativo extractivista a su dimensión urbana-inmobiliaria, cuando en rigor su trayectoria es bastante similar en lo material, siendo examinado como fenómeno detonador de la lucha urbana en barrios de Barcelona (Pahissa, 2014), la producción inmobiliaria en zonas centrales con alta densidad, como Buenos Aires (Pintos, 2017; Ciccolella, 2017), o en la concentración habitacional de segundas o terceras residencias en el borde costero chileno (Hidalgo *et al.*, 2016c).

En el caso chileno, el proyecto modernizador del régimen militar ejecutó una serie de intervenciones en las denominadas áreas estratégicas del Estado: salud, educación, minería, aguas y, por cierto, vivienda. Como hito de este proceso, figura la decisión de abrir el mercado de suelos hacia una total conversión espacial bajo la idea de que todo lo que no es urbano, es rural (MINVU, 1980). Se posibilitó, entonces, una apertura de la oferta residencial apoyada por dos vías esenciales: una primera, que constituye el ahorro de las familias postulantes a nuevas viviendas; y una segunda, representada por los aportes que el Estado entrega hacia la concreción del sueño de la casa propia, contenidos en subsidios habitacionales (Hidalgo, 2005). Esta fórmula trajo consigo un aumento en la cobertura, completando medio millón de unidades de subsidios entregadas para el final de la década de 1980 e impulsando hacia el último decenio del siglo pasado, una meta de doblaje a estas cifras, amparando así al sistema en la sofisticación de sus procesos (Zunino e Hidalgo, 2009).

Siendo considerado como un sector relevante para la economía nacional, el Estado chileno continuó la provisión de subsidios con nuevos programas que van más allá de la compraventa o autoconstrucción de viviendas. Desde 1990

en adelante, se agregan 13 instrumentos con financiamiento público hacia el mejoramiento de entornos, espacios públicos y bienes comunes, mientras que desde 2014 se incorpora el programa de subsidios al alquiler, conocido coloquialmente como “Chao Suegra” por su enfoque en familias o parejas que buscaran dejar la cohabitación con sus padres y optar por un impulso económico que les permitiese tomar en arriendo propiedades presentes en el mercado hasta por ocho años. De este último fueron beneficiadas 5 675 personas entre 2014 a 2016, entregando el Estado un total de 34 470 070 de dólares. El subsidio, como aporte sin gravamen alguno, no obliga un retorno hacia el Estado. Este mecanismo, con una serie de ajustes procedimentales y financieros, se afirma en un presupuesto anual por sobre los 2 000 millones de dólares en 2016.¹ Una cifra que es trasladada en su totalidad por la población beneficiada hacia el mercado inmobiliario.

Se tienen todos los elementos del extractivismo sobre recursos naturales ya descritos: un Estado que regula el suelo para la maximización de la renta, el desplazamiento de personas a partir de una localizada oferta habitacional y el financiamiento público como soporte de la industria. Entonces ¿cuándo opera la extracción de renta del suelo, cuáles son las políticas sociales que se pagan a partir de la renta inmobiliaria? El siguiente esquema propone algunos elementos explicativos de esta forma de producción.



Fuente: Elaboración propia.

— 1. Estas cifras y el detalle de los programas de subsidio a la vivienda, entorno o alquiler están disponibles en la web del Ministerio de Vivienda y Urbanismo chileno www.beneficios.minvu.gov.cl (Fecha de consulta: 11 de septiembre de 2018).

La lógica extractivista de la renta se genera a partir de un bien público, como es el suelo, el cual está sujeto a estiramientos territoriales que impregnan capacidad expansiva al mercado rentista de su densificación, todo esto debidamente regulado por las instituciones competentes para ello (Reese, 2017: 34). Operan sobre él, también, una red de agentes cuya acción converge en la producción de espacio geográfico residencial, impulsando las sinergias de consumo urbano e integrando, a modo de consolidación del circuito como nicho de renta, a la banca privada (Hidalgo *et al.*, 2016c). Esto consolida la base del modelo de bienestar neoliberal, que fuera anunciado a principios de la década de 1990, cuyo centro es el consumo y el acceso al crédito, como tenue rubor en la construcción del rostro humano del neoliberalismo.

Las condiciones de expoliación-esquilmación son parte de este circuito (Hidalgo *et al.*, 2016c). A la expoliación inmobiliaria, vinculada al despojo de los bienes comunes urbanos y al consiguiente lanzamiento hacia la precariedad de los asentamientos periféricos o periurbanos (Kowarick, 1979), se suma un esquilmo sobre las prácticas del habitar que, ante la imposibilidad de sostener un continuo dentro del acceso a bienes y servicios, las familias recurren al crédito —capital ficticio— en función de sostener el sueño de la casa propia, caracterizándose por el agotamiento de las condiciones espaciales y materiales fijas, en principio.

Esta es, sin duda, una condición posible de identificarse en los denominados sectores clave de las economías regionales. Pero es en el espacio, sin duda, donde se edifica el proceso que da paso a una construcción subjetiva de esquilmación, donde se comprimen las condiciones móviles del espacio, contenidas en el sujeto (Hidalgo *et al.*, 2016a; 2016b; Hiernaux, 2007).

Imaginarios sobre la propiedad en la vivienda social

Pero no todo es materia. Los imaginarios como línea interpretativa del extractivismo inmobiliario, intentarán describir la instalación colectiva de la propiedad que permite la vigencia y fortaleza de las formas de producción que hemos caracterizado anteriormente. Enfocada particularmente en los sectores populares, se instala históricamente como un medio real de acceso para quienes no podían por sus propios medios acceder a la vivienda.

En este contexto la vivienda social fue inicialmente concebida en arrendamiento. La primera normativa de vivienda fue la Ley de Habitaciones Obreras

de 1906, contemporánea a lo que ocurría en Europa y América en el mismo periodo. Dicho instrumento fijó incentivos basados en el capitalismo liberal para la construcción de nuevas unidades, como incentivos tributarios para los constructores. En paralelo y coordinadamente, su orientación fue esencialmente higienista, llevando a la demolición de los “conventillos” insalubres bajo el discurso de lo inhabitable (Hidalgo, 2005).

Sólo a partir de la celebración de la Asamblea de la Habitación Barata de 1922 se comienza directamente a discutir la importancia de la vivienda en propiedad. La primera de las figuras que le siguen a estos párrafos muestra, a partir de los afiches de divulgación popular, los discursos que resaltan de forma evidente el valor de la vivienda en propiedad, que sería depositada en clases trabajadoras vinculadas a la actividad agrícola primaria pero emplazadas en la ciudad, tal como se observa con la presencia de símbolos de adelanto urbano, como un medidor de agua o electricidad en la imagen. Esta forma de construir el imaginario de la vivienda y su propiedad sentó un precedente para que, posteriormente, el diseño de las políticas en la materia no se apartara de aquel ideario.

Esto irá sucesivamente construyendo los imaginarios que se reproducirán en décadas más tarde, convirtiendo la vivienda en un pilar fundamental del patrimonio de las familias, símbolo de integración a la ciudad, a la sociedad y sus estructuras, en su territorio de emplazamiento. Este espacio de desarrollo capitaliza las relaciones primarias y reproduce los valores de la sociedad capitalista.

Las figuras siguientes ilustran la imagen renovada de un mismo discurso, que con casi un siglo de difusión de programas estatales en la materia, se presenta como moderno y de altas aspiraciones, incorporando el valor de la propiedad en médula de los programas de subsidios vigentes a la fecha. La iconografía oficial resalta un ambiente sustentable, social y territorialmente integrado, por medio de un entorno amigable con el medio ambiente: firme color verde de árboles junto a los tonos amaderados de las viviendas. Por otro lado, la chimenea no expele humo, sino que recoge dinero, de la misma forma el llavero tiene una figura de vivienda, evidenciando la metáfora del esfuerzo familiar en la consecución del bien, todos valores tensionados por la agencia del Estado y los operadores habitacionales.

En términos específicos, en la actualidad es importante destacar que la obtención de una vivienda, de carácter social o no, es un hito relevante en la cultura chilena. Es interesante conocer que el porcentaje de propiedad sobre

Figura 3

Afiche que relaciona la propiedad de la vivienda, el trabajo y la familia



Fuente: Exposición de la Habitación Económica, 1922.

Figura 4

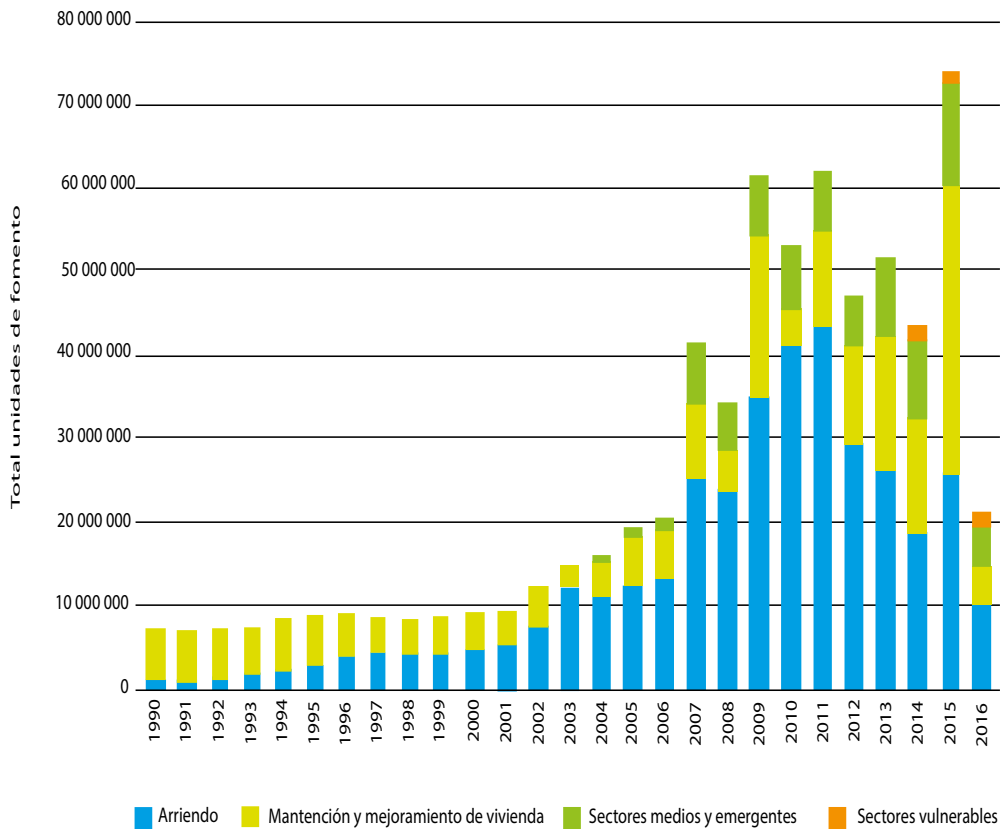
Imágenes de difusión de Programas de Subsidios Habitacionales por parte del Ministerio de Vivienda y Urbanismo actual



Fuente: www.minvu.cl (11 de septiembre de 2018).

Figura 5

Distribución de subsidios en escala nacional, 1990-2016



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Ministerio de Vivienda y Urbanismo-FONDECYT 1150360.

la vivienda en Chile es de 69.7% para 2016. El alquiler, por ejemplo, comienza a asomar con relativo vigor, luego de tres años a partir de su puesta en marcha, como lo muestra la figura anterior, perpetuando la hegemonía de los bienes privados individuales o familiares.

El siguiente cuadro indica, de forma complementaria, la cantidad de aportes otorgados para la compraventa de viviendas subsidiadas parcial o totalmente entre 1990 y 2015, sólo en la Región Metropolitana de Santiago. En la sección vulnerables, se incluyen aquellos subsidios donde no proceden hipotecas o créditos complementarios de origen bancario; mientras que en el ítem medios y emergentes figuran los aportes fiscales donde el subsidio constituye un aporte significativo, sin excluir a las hipotecas cuya cobertura es cercana a dos tercios del valor final de la residencia.

Cuadro 1

Unidades de subsidio entregadas en la Región Metropolitana
de Santiago, 1990-2015

Grupo social	Unidades de subsidio entregadas
Vulnerables	223 291
Medios y emergentes	471 614

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Vivienda y Urbanismo-FONDECYT 1150360.

Estos datos sugieren una discusión polémica. No ha sido la vivienda social sin deuda la de mayor concentración de aportes, sino más bien la focalizada en los grupos sociales con acceso al crédito. Es materia de discusión si, bajo estos resultados, impacta la reducción de la pobreza señalada en las últimas encuestas de caracterización socioeconómica nacional —CASEN—,² pero existe una fundada certeza en que la ampliación de los instrumentos subsidiarios ha tamizado a los grupos sociales hacia el centro de los ingresos promedio, que ascienden a 562 euros mensuales para mediados de 2017 (MDS, 2016).

El dato de vivienda en la encuesta señalada es demoledor. Al considerar a la propiedad residencial en su conjunto, se obtiene 87.3% de residencias inscritas en conservadores de bienes raíces, que entre sus atribuciones considera la titulización sobre la propiedad e indica el alzamiento de las hipotecas, una vez extintas sus obligaciones mercantiles en la banca. Por otro lado, en la clasificación respecto al estado de la residencia, la cifra es redonda 99% de unidades en condición *acceptable*; mientras que un marginal 1% aglomera las habitaciones *irrecuperables* en las dimensiones urbana y rural (MDS, 2016).

Entonces, el imaginario de la propiedad sobre la vivienda respalda la percepción respecto del mayor o menor alcance de logro y su respectivo sentido de pertenencia a determinado grupo social. De Certeau (1999) establece que “la vivienda reconoce sin disimulo el nivel de ingreso y las ambiciones sociales de sus ocupantes”. Coherentemente, es un hito patrimonial que permite despejar

— 2. La encuesta de caracterización socioeconómica nacional, creada en 1985, es el instrumento con que el Estado chileno estratifica y mide a la población chilena en términos de ingresos y grupos socioeconómicos. Su utilidad para la toma de decisiones y la construcción de políticas públicas hacen de ella una herramienta clave para comprender los alcances que el Estado y cada gobierno determinan como ejes en el fomento al progreso social y el fin de la pobreza. Hoy, acogida al nuevo Ministerio de Familia y Desarrollo Social, se enmarca en el discurso espacial que el régimen posdictatorial chileno ha tratado de sostener: fomento del consumo, la urbanización y la propiedad como salida de la marginalidad y exclusión social.

la senda hacia otros bienes y sus consiguientes prácticas asociadas a los distintos estamentos de la sociedad, donde también comienza la formación de una conciencia sobre el patrimonio que podría no haber existido antes, como en el caso de las residencias con mayor cobertura (Hiernaux y Zárate, 2008; Marazzi, 2014). Pero articula, asimismo, nuevas condiciones de esquilmación móvil para las clases trabajadoras quienes, habiendo accedido a un bien deben ahora mantenerlo, proveerlo de condiciones de confort y sostenerse en las ocupaciones, las que no se desplazan junto a la casa nueva.

La vivienda deja de ser entonces un bien positivamente significado, transformándose en un conjunto de condiciones fijas de expolio, al individualizar la carencia de los dispositivos urbanos. Mientras más se presionan los recursos monetarios, más se fija el sentido de pertenencia incluyendo a los otrora excluidos a un lugar en la forma de una casa o un departamento nuevo. Entonces comienza la experiencia cotidiana de habitar un entorno desprovisto de áreas verdes, carente de servicios óptimos de salud y educación. Pero propietarios, al fin.

A modo de conclusión para este apartado, es necesario señalar que el concepto de vivienda social se desprende del capitalismo desarrollista y tiene relación con la cobertura del bien en la demanda no solvente. Con ese fin, se generan instrumentos de financiamiento y de diseño constructivo para dar respuesta a una necesidad fundamental de la población. Sin embargo, la vivienda como tal trasciende lo físico-material, situándose también en la esfera de la abstracción: es un artefacto de control social y de fijación de la población en un territorio determinado. Esto, para efectos de la política es trascendente, debido a que con ello —sobre todo los conjuntos de la periferia— son verdaderas “puntas de lanza” para abrir frentes de urbanización, simbolizando espacios de colonización cuya presencia en el ámbito de la economía neoclásica, otorgaría umbrales para garantizar instalación y provisión de ciertos bienes y servicios anteriormente ausentes en dichas zonas.

LA CONFLUENCIA ENTRE LO MATERIAL Y LO SUBJETIVO

A continuación, se revisan dos dimensiones en la producción de espacio residencial en Santiago de Chile, cuyo interés central es recoger la discusión anterior desde la generación de renta extractiva del suelo en función de la vivienda social como condición material, y describir las subjetividades emergentes ante

la configuración de los objetos urbanos productores de entorno habitacional, como son las áreas verdes y el acceso a los servicios de salud.

El concepto de objeto urbano se refiere a la materialización de un bien o servicio dentro de una determinada unidad espacial, como lo es una ciudad, cuyo propósito está en la producción de las condiciones fijas o móviles sobre la propiedad habitacional. En este caso, se consideran a las áreas verdes, en tanto generan confort y valor hacia el entorno residencial; y los servicios de salud, considerando su papel básico como articuladores del entorno urbano.

Objeto 1: áreas verdes

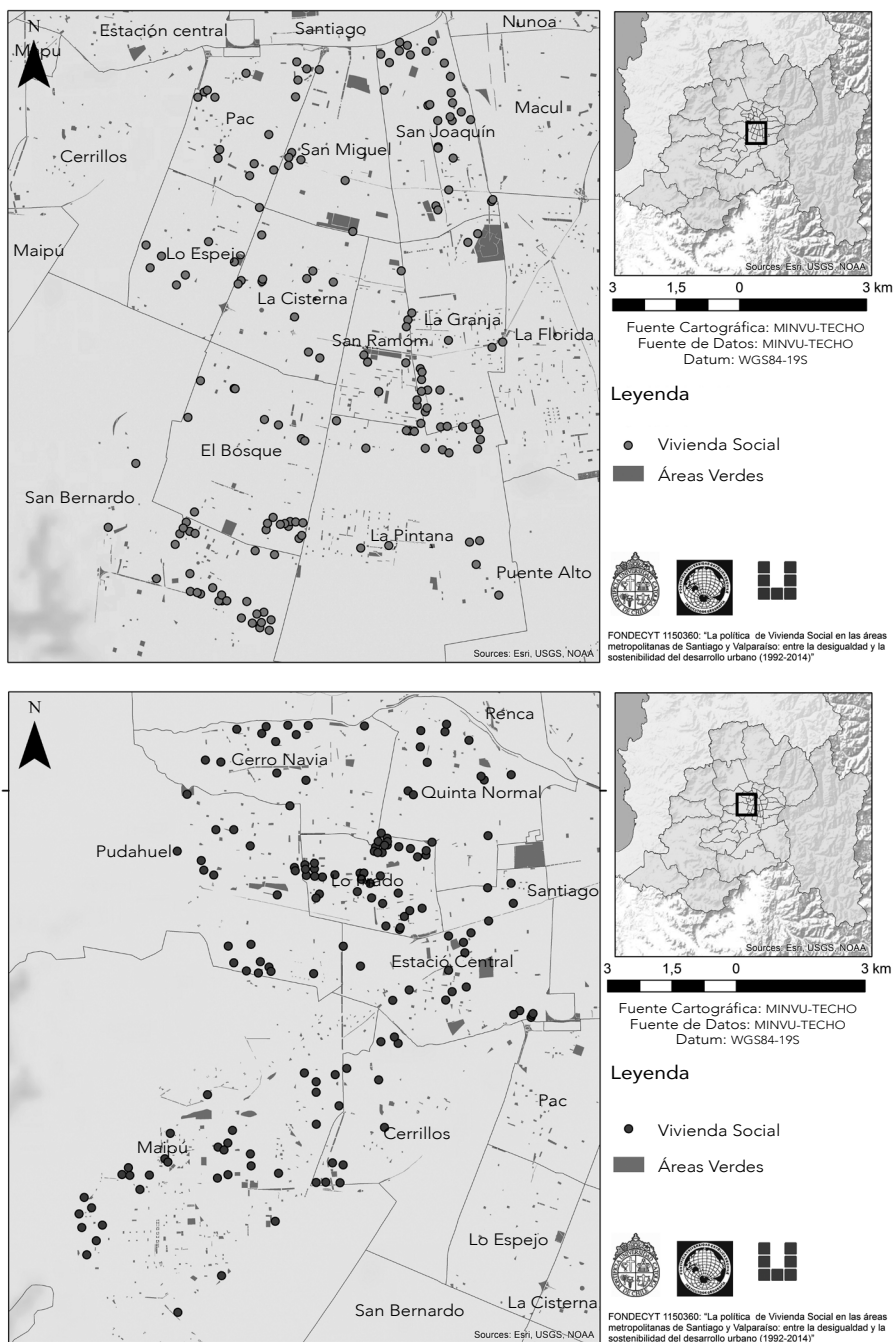
La representación del espacio compromete una construcción quimérica de la naturaleza urbana, inscribiéndola como un valor agregado al capital fijo del suelo. Tal es su impacto que traza una relación permanente con otros conceptos que el mercado utiliza para valorizar la oferta habitacional, como es la sustentabilidad (Checker, 2011). De acuerdo con Castree y Braun por la amenaza inminente de un colapso en varios niveles que podrían afectar a esta última condición, generado por la sensación de *fin de siècle* contemporáneo (1998).

El caso de la vivienda social está dentro de la anterior afirmación. Al expolio inmobiliario, se suma que las residencias obtenidas con aportes fiscales evidencian la nula o escasa presencia de áreas verdes urbanas, entendiéndolas como zonas de ocio y recreación que, además de construir paisaje, entregan una serie de servicios ecosistémicos relevantes para el confort habitacional (Smith, 2016). Las figuras 6 y 7 ilustran la inequitativa relación topológica entre la localización de conjuntos sociales y la presencia de áreas verdes en la zona sur de Santiago.

Entre los municipios del extremo inferior de la figura 6, aparece San Bernardo. Esta unidad espacial expone un complejo caso de expoliación inmobiliaria en la región, donde gran parte del desmantelamiento de campamentos y tomas de terreno en otros sectores de la ciudad de Santiago durante el régimen militar, terminó localizándose forzosamente en dicha comuna (Hidalgo, 2005). Aquí el emplazamiento de los conjuntos habitacionales se hizo muchas veces en terrenos poco aptos, utilizándose técnicas de relleno para poder materializar las construcciones o bien en áreas desconectadas que hasta hoy ostentan claros signos de aislamiento, como el caso del sector de Bajos de Mena, que alberga cerca de 150 000 habitantes.

Figuras 6 y 7

Relación espacial conjuntos sociales y áreas verdes,
zonas sur y poniente de Santiago



Fuente: Elaboración propia con datos FONDECYT 1150360.

Una situación similar acontece con la figura 7, donde los municipios del poniente metropolitano manifiestan un equilibrio espacial entre las áreas verdes públicas y la concentración de viviendas hacia el término de la zona urbana densificada, como ocurre con Maipú. Este municipio recibió también un importante contingente de residencias para grupos sociales vulnerables, debido a su anterior vocación agrícola y, por ello, de mayor fragilidad ante las condiciones extractivistas para la renta generadas, tanto por las políticas habitacionales de subsidio, como la expansión o *estiramiento* metropolitano en favor de la propiedad. Como lo señalan Ponce-Donoso *et al.* (2009: 326-327), aún con un alto costo de mantenimiento anual, sigue siendo un elemento paisajístico fundamental en la valoración del entorno y la rentabilidad de la propiedad. Las imágenes siguientes corroboran esta situación de enclaustramiento, en el ejemplo de la Villa San Luis de Maipú, cuya proyección de acceso a las áreas verdes públicas es cercenada por la Autopista del Sol, que conecta a la región urbana central entre la cordillera y la costa del Pacífico.

Objeto 2: salud

De cierta forma, la cercanía con los centros de salud rectifican la presencia del Estado respecto al resguardo de ciertos derechos básicos. Esto mismo se constituye en un aspecto crítico en las condiciones de expolio fijo, ya que evidencia la

Figura 8.

La Villa San Luis de Maipú
cortada por la Autopista del Sol



Fuente: Archivo de los autores, 2018.

vulnerabilidad en la obtención de estos servicios, esencialmente para quienes poseen una vivienda social que, generalmente, está desprovista del acceso a la salud de ¡provisión pública!

Las políticas de aseguramiento y asistencia para las clases populares en Chile han avanzado con la entrega de subsidios focalizados en distintas dimensiones. Estas redes de protección social, inauguradas en 2005 y sofisticadas a niveles insospechados a la fecha, refuerzan una imagen de bienestar en la población (Galasso, 2011; Martorano y Sanfilippo, 2012). El problema es que no es una ampliación global de la oferta, sino que sigue un patrón de alta concentración en zonas más próximas al centro de la ciudad; mientras que, hacia los bordes metropolitanos, los servicios de salud tienden a ser escasos y es aquí donde se localizan mayoritariamente los conjuntos sociales, como a continuación se muestra en las figuras 9 y 10.

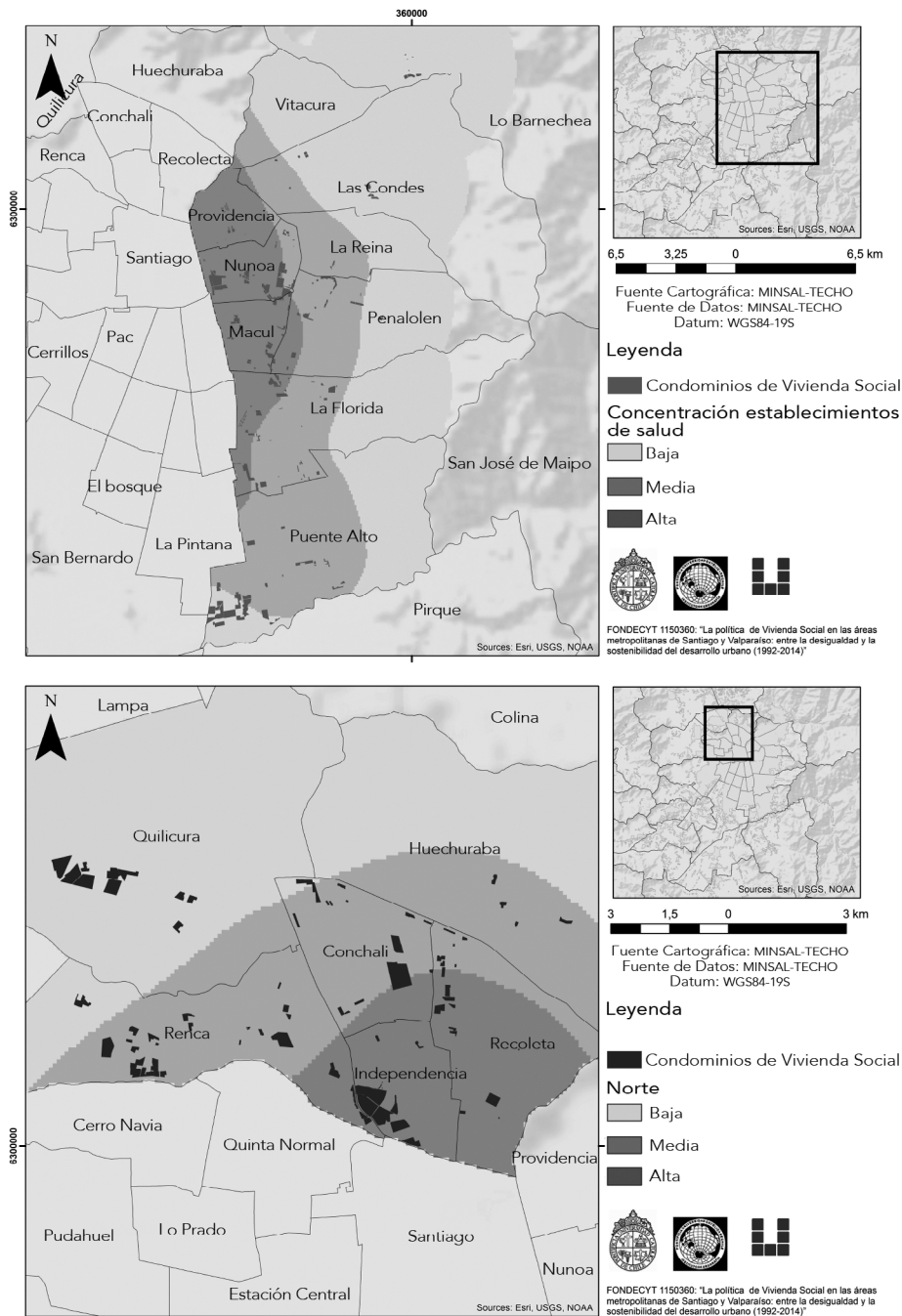
La elección de la zona norte, primero, implica dos condiciones. Reúne a los municipios con menor construcción de residencias sociales, por ejemplo, Recoleta con 279 viviendas y Quilicura con 249 según datos entregados por MINVU para 2016;³ que al mismo tiempo son los municipios con mayor población inmigrante, como se espera ratificar con los resultados preliminares del censo abreviado de 2017. Algo que asomó en los resultados de CASEN 2015 y que entrega sombras sobre el problema, es una tasa de hacinamiento habitacional de 7.9% en la Región Metropolitana de Santiago (MDS, 2016). El mapa entrega un plano material que, al ser contrastado con datos como los antes señalados, acusa un esquilmo en las condiciones fijas del espacio en zonas como Quilicura, que al mismo tiempo son móviles hacia el desplazamiento que recorren quienes precisan de atenciones médicas disponibles sólo donde la oferta es mayor, como en el caso de Recoleta, cuya participación en conjuntos sociales es menor, siendo la población recién asentada la que enfrenta con mayor violencia esta situación.

Por otro parte, la inclusión de la zona oriente es un ejercicio inverso, pues siendo la de mayor expansión habitacional desde 1990 en adelante, representa los sectores de mayor concentración en urbanizaciones cerradas y la menor presencia de servicios públicos de salud hacia el sector este de la ciudad. Es esta zona la que presenta los mayores ingresos metropolitanos y

— 3. Forma parte de los resultados del proyecto patrocinante de este trabajo, FONDECYT 1150360.

Figuras 9 y 10

Distribución servicios de salud y conjuntos sociales,
zona oriente y norte de Santiago



Fuente: Elaboración propia con datos FONDECYT 1150360.

donde, como lo muestra el mapa, ocurre una desaparición de las viviendas sociales al seguir una imaginaria línea desde Las Condes hacia Puente Alto (Hidalgo *et al.*, 2008).

CONSIDERACIONES FINALES

Si efectivamente la propiedad habitacional genera una renta de doble alcance en lo móvil y fijo, se debe al interés que ésta representa como hito social. Pero ni la localización ni el acceso a ciertos objetos urbanos como áreas verdes y salud le aseguran una completa satisfacción hacia el sentido de la casa propia. Cuál sería, entonces, el sentido de una vivienda sin fondo ni entorno.

Porque una de las razones de Estado neoliberales está en que la cobertura de la propiedad inyecta estabilidad social, gobernabilidad y equilibrio a quien gobierne, quebrando las tensiones de clase, ocupación y acceso. Sin embargo, se acrecienta el esquilmo por la ausencia de entorno, más cuando la localización residencial es precaria y carente de mínimas condiciones de confort urbano (Hidalgo *et al.*, 2016a).

Los ejemplos señalados muestran una limitada sección del incompleto desarrollo de la casa propia. Porque el imaginario es el ensueño de aquello que extrae a las clases populares de la pobreza, entregándoles un techo propio y el derecho de ser propietarios de una residencia que hace olvidar un pasado de lucha y contestación (Besoain y Cornejo, 2015). Pero es también una fuente de capital fijo que no debe desconocerse, pues ingresa a las personas a un sistema de sobrevivencia urbana, donde el acceso a las áreas verdes limita el ocio y el confort del entorno a prácticas mínimas, confinando a sus habitantes en zonas que, por muy novedosas, integran el conjunto de objetos urbanos precarizados en metrópolis como Santiago de Chile. Pero son propietarios.

El paisaje del neoliberalismo incorpora al extractivismo urbano y la renta de la tierra como articuladores en la relación entre lo social y lo espacial. La renta de las operaciones inmobiliarias es también la renta patrimonial de las familias que acceden a ella. Aquí ingresan a lo moderno, al imaginario de la casa propia, construyendo subjetividades móviles desde las condiciones fijas de explotación social. Por mucho que se estudie la ciudad de Santiago de Chile, estas características continúan distribuyéndose por la mancha urbana, porque al reproducirse espacialmente el capital, también se produce propiedad sin distinción alguna de clase.

Antes de terminar, y respondiendo al paréntesis inicial, es preciso repasar algunos de los alcances que los estudios sobre la financiarización han evitado, probablemente en su escabullida respecto al concepto de extractivismo inmobiliario. Sólo un par de observaciones para azuzar el debate.

Cuando se habla y discute sobre la financiarización la primera imagen evocada es la de un bróker instalado en alguna oficina de Hong Kong, Dubái o Nueva York apretando botones y bajando series de mesas del dinero desde algún terminal bursátil de Bloomberg u otra agencia de datos en línea que *nunca duermen*, como rezan las famosas películas de Oliver Stone sobre Wall Street.

Los personajes de la financiarización jamás acceden a la materialidad de los volúmenes de información que manejan, las mesas del dinero de cada país lo saben y acostumbran a registrar en cintas magnéticas o archivos digitales de voz las órdenes de compra o venta que reciben de todo el globo. El capital ficticio que tanto es criticado por las nuevas tendencias críticas en urbanización se ha desligado de lo material en tanto ha endiosado al objeto de estudio que les convoca. La reducción de lo ficticio a series de capitales sustentados en mercados de deuda futura impide advertir las relaciones espaciales generadas por terceras naturalezas inventadas, pobladas por mansiones sobre el océano cristalino de Oriente Medio y sus rascacielos; o los cuerpos de agua urbanos que bombean a diario millones de litros de agua para que el paisaje de la propiedad no pierda su sentido.

El extractivismo inmobiliario es discutible como concepto, así es como la ciencia avanza. Pero la financiarización tampoco es intocable. Siendo parte central de los ejercicios econométricos, tiende a tomar también sus ontologías: los mercados se deprimen o excitan; se levantan con ganas de crecer o esperar, como si fueran los expoliados trabajadores de la Villa San Luis haciendo una fila para acceder a la atención médica. Puede ser que el capital ficticio sea una condición del mundo actual, pero el oro siempre será oro y la desigualdad tratará siempre de combatirse con propiedad.

BIBLIOGRAFÍA

Arboleda, Martín (2015). "In the nature of the Non-City: expanded infrastructural networks and the political ecology of planetary urbanization". *Antipode*, 48, 2, pp. 233-251.

- Arrighi, Giovanni (2014). *El largo siglo XX: dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid, Akal.
- Bebbington, Anthony y Denise Humphreys Bebbington, (2011). "An Andean avatar: post-neoliberal and neoliberal strategies for securing the unobtainable". *New Political Economy*, 16, pp. 131-145.
- Besoain, Carolina y Cornejo, Marcela (2015). "Vivienda social y subjetivación urbana en Santiago de Chile: Espacio privado, repliegue presentista y añoranza". *Psicoperspectivas*, 14, 2, pp. 16-27.
- Castoriadis, Cornelius (1998). *Hecho y por hacer. Pensar la imaginación*. Buenos Aires, Eudeba.
- Castree, Noel y Bruce Braun (1998). *Remaking reality: nature at the millennium*. Londres, Routledge.
- Checker, Melissa (2011). "Wiped out by the 'greenwave': environmental gentrification and the paradoxical politics of urban sustainability". *City and Society*, 23, 2: 210-229.
- Ciccolella, Pablo (2017). "Especulación inmobiliaria y déficit habitacional: diagnóstico crítico y sistémico de la problemática", Ana María Vásquez (comp.), *Extractivismo urbano. Debates para una construcción colectiva de las ciudades*. CEAPI-Fundación Rosa Luxemburgo-El Colectivo, Buenos Aires.
- De Certeau, Michel, Luce Giard y Pierre Mayol (1999). *La invención de lo cotidiano 2: habitar, cocinar*. Jalisco, Universidad Iberoamericana-Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente.
- Galasso, Emanuella (2011). "Alleviating extreme poverty in Chile: the short term effects of Chile Solidario". *Estudios de Economía*, 38, pp. 101-127.
- Gilbert, Alan (2001). *La vivienda en América Latina*. Nueva York, INDES.
- Gudynas, Eduardo (2013). "Extracción, extractivismos y extrahecciones. Un marco conceptual sobre la apropiación de recursos naturales". *Observatorio del Desarrollo*, 18, pp. 1-18.
- Hidalgo, Rodrigo (2005). *La vivienda social en Chile y la construcción del espacio urbano en el Santiago del siglo XX*. Santiago de Chile, Centro de Investigaciones Diego Barros Arana-DIBAM-Ediciones Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Hidalgo, Rodrigo *et al.*, (2008). "Tipologías de expansión metropolitana en Santiago de Chile: precariópolis estatal y privatópolis inmobiliaria". *Scripta Nova*, XII, 270 (113).
- Hidalgo, Rodrigo, Daniel Santana y Voltaire Alvarado (2016a). "Mitos, ideologías y utopías neoliberales de la producción del espacio: hacia una agenda de investigación alternativa, Hidalgo, Rodrigo *et al.*, (orgs.). *En las costas del neoliberalismo. Naturaleza, urbanización y producción inmobiliaria: experiencias en Chile y Argentina*. Santiago de Chile, Serie GEOLibros, 24-66.

- Hidalgo, Rodrigo, Voltaire Alvarado y Daniel Santana (2016b). "Los expulsados de la metrópoli: expolio y esquilmo en la locación de la vivienda social en la ciudad neoliberal. Una perspectiva de Santiago y Valparaíso". *Estudios Socioterritoriales*, 20, pp. 41-55.
- Hidalgo, Rodrigo *et al.*, (2016c). "Extractivismo inmobiliario, expoliación de los bienes comunes y esquilma del medio natural. El borde costero en la macrozona central de Chile en las postrimerías del neoliberalismo", *Innsbrucker Geographische Studien*, Band 40 (comps.). *Die Welt verstehen – eine geographische Herausforderung. Eine Festschrift der Geographie Innsbruck für Axel Borsdorf*. Innsbruck, Austria, Geographie Innsbruck, pp.251-270.
- Hidalgo, Rodrigo, Voltaire Alvarado y Daniel Santana, (2017). "La espacialidad neoliberal de la producción de vivienda social en las áreas metropolitanas de Valparaíso y Santiago (1990-2014): ¿hacia la construcción ideológica de un rostro humano?" *Cadernos Metrópole*, 19, 39, pp. 513-535.
- Hiernaux, Daniel (2007). "Los imaginarios urbanos: de la teoría y los aterrizajes en los estudios urbanos". *Eure*, 33, 99, pp. 17-30.
- Hiernaux, Daniel y Margarita Zárate (eds.) (2008). *Espacios y transnacionalismo*. Ciudad de México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- Klintowitz, Danielle y Maria Beatriz Rufino (2014). "A produção do programa Minha Casa Minha Vida na região metropolitana da Baixada Santista: reafirmação da configuração metropolitana e exclusão socioterritorial". *Pensamento e Realidade*, 29, 3, pp. 116-134.
- Kowarick, Lúcio (1979). *El precio del progreso: crecimiento económico, expoliación urbana y la cuestión del medio ambiente*. Seminario Regional, Santiago de Chile, Proyecto CEPAL/PNUMA.
- Lakoff, George y Mark Johnson (2008). *Metaphors we live by*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Lefebvre, Henri (1978). *The survival of capitalism. Reproduction of the relations of production*. Londres, Allison & Busby.
- (2013). *La producción del espacio*. Madrid, Capitán Swing Libros.
- Leff, Enrique (2004). *Racionalidad ambiental. La reapropiación social de la naturaleza*. Ciudad de México, Siglo XXI Editores.
- Marazzi, Christian (2014). *Capital y lenguaje. Hacia el gobierno de las finanzas*. Buenos Aires, Tinta Limón Ediciones.
- Márquez, Francisca (2007). "Imaginarios urbanos en el Gran Santiago: huellas de una metamorfosis". *Eure*, 33, 99, pp. 79-88.

- Ministerio de la Familia y Desarrollo Social (2016). *Vivienda y entorno. Síntesis de resultados, Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional CASEN*. En línea www.mds.gob.cl.
- Ministerio de Vivienda y Urbanismo (1980). *Memoria Anual 1980*. Santiago de Chile, Ministerio de Vivienda y Urbanismo.
- Moncayo, Edgar (2002). *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización*. Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social-ILPES.
- Pahissa, Emma Alari (2014). 'El Barrio no se vende': las barriografías de La Barceloneta como herramienta de resistencia vecinal frente al extractivismo urbano. *Ecología Política*, 48, pp. 36-41.
- Pintos, Patricia (2017). "El extractivismo urbano en la región metropolitana de Buenos Aires", en Ana María Vásquez, (comp.). *Extractivismo urbano. debates para una construcción colectiva de las ciudades*. Buenos Aires, CEAPI-Fundación Rosa Luxemburgo-El Colectivo, pp. 25-31.
- Portillo, Luis (2015). "Los modelos de explotación petrolera de Ecuador y de Colombia. Un análisis desde el extractivismo y el neoextractivismo (segunda parte)". *Tendencias*, 16, 2, pp. 13-35.
- Prieto, Manuel (2015). "Privatizing water in the chilean Andes: the case of Las Vegas de Chiu-Chiu". *Mountain Research and Development*, 35, 3, pp. 220-229.
- Programa Regional de Vivienda y Hábitat (2014). *La vivienda, entre el derecho y la mercancía. Las formas de propiedad en América Latina*. Montevideo, We Effect-Ediciones Trilce.
- Puello-Socarrás, José Francisco (2015). "Neoliberalismo, antineoliberalismo, nuevo neoliberalismo. Episodios y trayectorias económico-políticas suramericanas (1973-2015)", Luis Rojas (coord.). *Neoliberalismo en América Latina. Crisis, tendencias y alternativas*. Asunción, CLACSO Libros, pp. 19-42.
- Reese, Eduardo (2017). "Extractivismo urbano en la Región Metropolitana de Buenos Aires: resistencia a los atropellos del mercado de suelo a la luz de la ley 14.449 de acceso justo al hábitat", Ana María Vásquez (comp.). *Extractivismo urbano. debates para una construcción colectiva de las ciudades*. Buenos Aires, CEAPI-Fundación Rosa Luxemburgo-El Colectivo, pp. 32-40.
- Román, Antonio et al.,(eds.) (2016). *Revolución salmonera: paradojas y transformaciones territoriales en Chiloé*. Santiago de Chile, RIL Editores.
- Salama, Pierre (2014). "¿Es posible otro desarrollo en los países emergentes?". *Nueva Sociedad*, 250, pp. 88-101.

- Smith, Pamela (2016). "Factores explicativos de la distribución espacial de la temperatura del aire de verano en Santiago de Chile". *Revista de Geografía Norte Grande*, 62, pp. 45-62.
- Varela, Omar y Raúl Fernández Wagner (2012). "El retorno del Estado. Los programas federales de vivienda en el AMBA", en María Cristina Cravino (org.). *Construyendo barrios: transformaciones socio territoriales de los programas federales de vivienda en el área metropolitana de Buenos Aires (2004-2009)*. Buenos Aires, Ediciones Ciccus-Universidad de General Sarmiento, 15-48.
- Villalba-Eguiluz, Unai e Iker Etxano (2017). "Buen vivir vs Development (II): the limits of (neo-) extractivismo". *Ecological Economics*, 138, pp. 1-11.
- Zunino, Hugo Marcelo y Rodrigo Hidalgo, (2009). "Spatial and socioeconomic effects of social housing policies implemented in neoliberal Chile: the case of Valparaíso". *Urban Geography*, 30, 5, pp. 514-542.

7. Espacio público y mercado inmobiliario en Monterrey: analizando la gentrificación desde el ciclo inmobiliario contemporáneo

Abiel Treviño Aldape*

Carlos Leal Iga**

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es explicar el proceso de gentrificación del Centro Metropolitano de Monterrey (CM). La propuesta se basa en la revisión documental de planes de desarrollo urbano, exploración de la implementación de grandes proyectos urbanos, el análisis de valores de calle y los cambios históricos en los usos de suelo. Se aprecia a lo largo de la investigación la ausencia de acciones gubernamentales en materia de vivienda, y cómo las decisiones inmobiliarias van de la mano de los valores de la tierra y privilegian segmentos socioeconómicos altos en un proceso recurrente que desemboca en patrones de valores de calle más altos en las avenidas principales que cuentan con uso de suelo comercial y de servicios, y del propio Distrito Central de Negocios, lo que provoca un marcado desbalance económico-espacial en el Centro Metropolitano, prevaleciendo la disminución sostenida de la densidad habitacional en la zona de estudio.

La gentrificación¹ es definida en 1964 por Ruth Glass en su libro titulado *Londres: aspectos de cambio*; el término se ha utilizado principalmente para

— * Profesor investigador de la UANL, Facultad de Arquitectura, doctorante del Programa con orientación en Arquitectura y Asuntos Urbanos de la UANL. Correo electrónico: dolmen_arq@hotmail.com

— ** Profesor investigador de la UANL, Facultad de Arquitectura, doctor en filosofía con orientación en Arquitectura y Asuntos Urbanos. Correo electrónico: clealiga@hotmail.com

— 1. La gentrificación es un anglicismo que en español encuentra también las siguientes definiciones: elitización, aristocratización o aburguesamiento.

describir el aspecto residencial del fenómeno, pero esto está cambiando a medida que la gentrificación se involucra en procesos de sí mismo, es decir, los efectos han provocado otras formas de urbanización espacial (Lees *et al.*, 2003: 6). Janoschka identifica cuatro tipos de gentrificación en América Latina: gentrificación simbólica enfocada en la conservación de centros y barrios históricos, gentrificación inducida al turismo por el Estado, gentrificación debida al neoliberalismo con desplazamientos de los sectores más pobres y gentrificación de zonas productivas y de reconversión por el sector inmobiliario (Janoschka *et al.*, 2013; Olivera y Delgadillo; 2014:113). Para Félix Rojo Mendoza (2016: 697-719), la definición tradicional involucra la reestructuración urbana y el de clases sociales. Rojo señala que la gentrificación implica dinámicas de extracción de renta del suelo, así como la distribución desigual de las ganancias obtenidas. Como puede observarse, la gentrificación puede ser una consecuencia no esperada de las políticas de gobierno enfocadas en estrategias que buscan la reconversión o revitalización de espacios abandonados, principalmente en la zona central de la ciudad, con la finalidad primaria de repoblamiento, y para motivar la inversión base la construcción de proyectos urbanos (PU) que puedan llegar a coadyuvar a desarrollar estas áreas.

Aquí abordamos el estudio del CM, con el objetivo de analizar si en los planes de desarrollo urbano se han considerado acciones para paliar el proceso de gentrificación, así como estudiar la dinámica inmobiliaria implícita en la zona interpretando los usos de suelo y los valores inmobiliarios, en el periodo comprendido entre 1963 al 2015.

METODOLOGÍA

Se realizó una investigación documental de los planes de desarrollo urbano para corroborar si el gobierno considera(ba) la implementación de PU. También se estudiaron los usos de suelo para conocer las modificaciones de las funciones espaciales. Además, se utilizó un sistema de información geo-referenciada (SIG) para comparar valores de calle (1983, 2000 y 2015) para determinar si hay algún patrón resultante de las acciones gubernamentales/inmobiliarias en la ciudad. Posteriormente, se analizan y discuten los resultados bajo el supuesto de que las acciones de gobierno no han revitalizado mediante inversiones públicas el espacio urbano para uso residencial, alejándose del repoblamiento del

centro; concluyendo que los planes y PU han dejado el desarrollo del CM a las inmobiliarias que mediante inversiones privadas han gentrificando el espacio central en los años recientes.

CASO DE ESTUDIO

Localización del CM

Ha variado su delimitación, considerando la siguiente aclaración: el Plan director de desarrollo urbano del Área Metropolitana de Monterrey, 1988-2010, se refiere al “Centro Metropolitano. Este plan indica la consolidación de este Centro en el área limitada por las avenidas: Colón, al Norte; Constitución, al Sur; Félix U. Gómez, al Oriente y Gonzalitos al Poniente” (p. 145). El Plan parcial de desarrollo urbano de Monterrey, 1994-2010, los límites cambian, estableciendo que el perímetro del CM es, al oriente: Parque Fundidora, poniente: Av. Venustiano Carranza; sur: Av. Morones Prieto, y norte: Av. Colón. Finalmente, el Plan de Desarrollo Urbano del Municipio de Monterrey 2013-2025, menciona que el *distrito* CM, está “delimitado por las avenidas Colón al norte, Venustiano Carranza al poniente, y el río Santa Catarina al sur y oriente” (p. 11), siendo este último polígono el considerado para esta investigación (figura 1); seleccionado por ser un lugar beneficiario del interés por el gobierno en generar PU que buscan el replanteamiento de la zona como un polo de renovación socio-urbano dentro de los planes de desarrollo urbano.

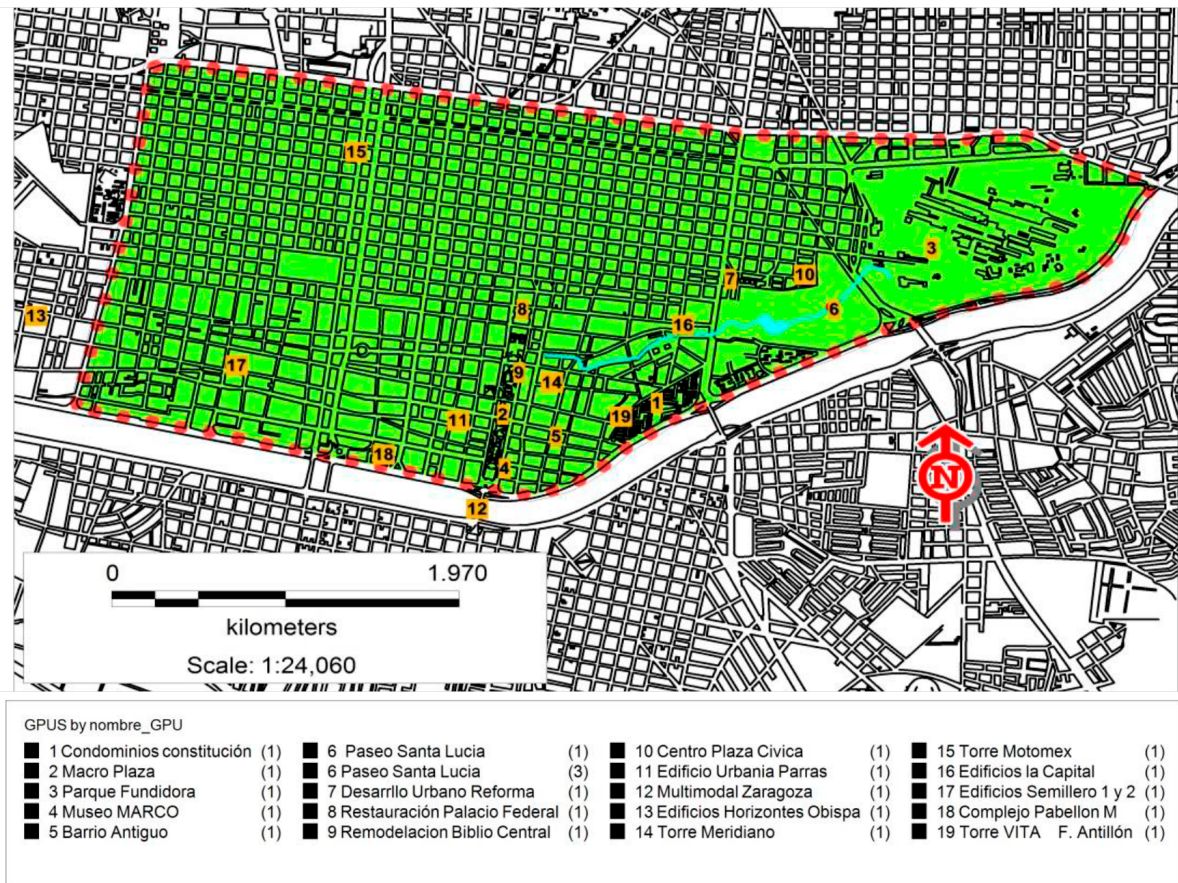
EVOLUCIÓN DEL CENTRO METROPOLITANO DE MONTERREY, N.L.

Monterrey industrializado

Monterrey tiene una lacónica historia, considerando que fue fundada (definitivamente, al tercer intento) hace poco más de cuatro centurias; en este escaso tiempo en escala urbana, es beneficiaria de los procesos de crecimiento/transformación propios de las metrópolis milenarias, pasando de contar con tan solo 12 familias fundadoras en las postrimerías del siglo XVI (1596) a una conurbación metropolitana que superaba los cuatro millones de habitantes en la primera década del siglo XXI, albergando tan sólo en su capital a más de un millón de habitantes.

Figura 1

Delimitación del caso de estudio y PU destacables (1963-2015)



Fuente: Elaboración propia con base en la revisión documental y del *Plan de Desarrollo Urbano del Municipio de Monterrey 2013-2025*, y el cuadro 1 de esta investigación.

La incipiente agricultura y la ganadería, bastiones patrimoniales, dieron paso a actividades comerciales que destacaron durante el primer medio siglo de *vida independiente* regiomontana, que a su vez fueron subyugadas por la rudimentaria industria floreciente (receptáculo de la economía comercial): hilados, maicena, harina, jabón, cerillos, ladrillos, cerveza, hielo, curtidurías, entre algunos prístinos establecimientos manufactureros. Los incentivos fiscales imbricados al rudimentario mercado inmobiliario, promovían aperturar nuevos sitios de trabajo. Como referencia tenemos el “Decreto de los Bienes Vacantes” promulgado el 1 de septiembre de 1890 por el gobernador general Bernardo Reyes, que mediante las llamadas “denuncias”, consentía compras de terrenos

considerados vacantes, permitiendo establecer empresas e industrias (Aparicio; 2012: 97); de aquí que la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey² adquiriera 25 hectáreas de tierra “vacante” al oriente de la ciudad.

Adicional a esta “facilidad” inmobiliaria, Ortega señala que el modelo sustitutivo de importaciones, también fomentado por el gobierno, así como la exención de impuestos y plazos dilatados, incentivó la expansión y aumento de capital, transferencias de la exención a filiales, estímulos subsecuentes y proteccionismo a empresas existentes, de la mano de los atractivos salarios (regionales), fueron “acciones [que] brindaron el marco propicio (tanto económico, como jurídico y de infraestructura material) para el despegue y crecimiento de una industria que, por años, será el motor del país” (Ortega Ridaura; 2000: 29, 126 y ss.).

Considérense la última década del siglo XIX y la primera del XX como los cimientos manufactureros del joven Monterrey industrial. Hacia 1960, 39% de la población económicamente activa trabajaba en la industria de la transformación, mientras que 18.8% lo hacía en el comercio, para 1966 eran 40.8 y 17.2%, respectivamente (CIE; 1966: 23). “Para 1970 el hacinamiento de fábricas constituía el 78.56% del total de establecimientos en Nuevo León, en el Área Metropolitana de Monterrey [AMM] trabajaba el 94.6% del total empleado” (Palacios; 2000: 43); en Monterrey había 2 879 establecimientos industriales (de 3 953 registrados).³ Para enero de 1980, se contabilizaban alrededor de 4 600 empresas industriales en el AMM (Sousa; 1985: 32); en diciembre de 1984 eran, aproximadamente, 6 000 empresas industriales, “de las cuales el 95% están localizadas en el AMM y el 90% únicamente en 3 municipios: Monterrey (67.19%); San Nicolás (11.38%) y Guadalupe (10.29%)” (López y Valero, s/f: 48).

— 2. “La compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, S.A. quedó constituida el 5 de mayo de 1900, productivamente inicia operaciones en [...] 1903 con el vaciado de su primer horno alto. En 1943 ante la creciente demanda de sus productos instaló un segundo horno. La Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey fue fuente de empleo para 1,500 obreros inicialmente. La devaluación de 1976 profundizó su crisis interna y en un cuadro de continuos conflictos de orden financiero y sindical, la actividad productiva se mantuvo en la acerera 11 años más y en el año de 1986 la empresa es declarada en quiebra y cierra sus puertas el 9 de mayo de ese mismo año. A partir de 1991 se inicia el proyecto para construir un parque, mismo que abrió sus puertas en febrero de 2001 como el Museo de Sitio Parque Fundidora. En el 2007 el Parque Fundidora fue sede del Fórum Universal de las Culturas Monterrey”. Fuente: <http://www.ticcihmexico.org/fundidora-de-fierro-y-ace-ro-de-monterrey-s-a/>; Ortega; 2005: 156 y Palacios; 2000: 33.

— 3. Industrias en el AMM 3 953, distribuidas como sigue: Monterrey: 2 879, Guadalupe: 342; San Nicolás: 274; Santa Catarina: 117; Garza García: 91; Escobedo: 19 (Treviño Cantú; 1983: 41).

La crisis de 1982 hizo replantear el esquema industrial, amén de la eventual globalización, lo que significó ofrecer facilidades para establecer maquiladoras que de 22 en 1987 prácticamente se multiplican por 10 para llegar a 208 en el 2006 (Cavazos; 2010: 360 y 361).⁴ Para Cavazos, Monterrey reconfiguró su perfil, alejándose paulatinamente de su vocación industrial, transitando al sector servicios (Cavazos; 2010: 361 y 362).

MONTERREY DES-INDUSTRIALIZADO

Para Palacios, dentro de la diversificación fabril, los capitanes industriales apostaron al sector terciario, al fundar establecimientos vinculados a sus actividades productivas, así como servicios de lo más variopinto: financieros, de hotelería y turismo, transportación aérea, materias primas y agroindustria, impresos y servicios computacionales, petroquímica y metalurgia, incursionando incluso en el sector de la construcción y la urbanización así como el de bienes raíces (Palacios; 2000: 94 y ss.).

Iniciando la década de 1980, se establecen grandes cadenas comerciales y *malls* que cubren las necesidades de consumo y ocio de la población. Para Flores, queda claro la importancia del sector terciario en el AMM, ya que más de 66% de la población económicamente activa trabaja en éste, contra 32.2% que labora en la industria (Flores, 2004: 20).

Además, con la gran cantidad de hospitales privados en Monterrey, busca potenciarse este servicio; gobiernos recientes promovieron ser líderes del turismo médico en Latinoamérica (Treviño, 2010). José Natividad González, refiere en su último informe de gobierno que Nuevo León cuenta con cuatro hospitales certificados por la Joint Commission International, colocándolo con más hospitales certificados en México.^{5,6} Asimismo, en 2007, el Fórum Universal de las Culturas, gestionado y promovido por el mencionado exgobernador enmarcó el programa “Monterrey, Ciudad Internacional del Conocimiento”,⁷ proyecto

— 4. Tan sólo para el año 2002, 90% de los establecimientos industriales de Nuevo León se concentraban en el AMM y sus alrededores (Flores, 2004: 16).

— 5. Gobierno del Estado de Nuevo León; José Natividad González Parás; 6º Informe de gobierno. Por un Nuevo León próspero y más justo; 2009: 81.

— 6. En 2005, se creó Monterrey Ciudad de la Salud para impulsar el cúmulo de servicios médicos especializados de Nuevo León, en escala local y global. Nuevo León (Villarreal; 2009: 878).

— 7. Cervantes habla de ciudades del conocimiento o Tecnópolis, reafirmando la idea que,

llamado de la triple hélice: interacción/vinculación de los sectores público, privado y académico, materializados en un clúster de investigación y tecnología denominado “Parque de Investigación e Innovación Tecnológica”, predio de 70 hectáreas que alberga centros de investigación y desarrollo de empresas privadas y universidades. Menciona Villarreal que la estrategia para transformar a Nuevo León de una economía de manufactura en una de *mentefactura* basada en el conocimiento, parte de una serie de políticas públicas que combinan capital intelectual con el empresarial, así como el capital institucional (Villarreal; 2009: 873). Se robustece así la terciarización.

LA GENTRIFICACIÓN Y LOS PLANES REGIONALES

Revisamos a continuación, por motivos de espacio, algunos planes estatales y municipales elaborados por diferentes administraciones públicas para analizar si se ha considerado la gentrificación en el CM. Primero con validez legal, exploramos el Plan Director de Desarrollo Urbano del Área Metropolitana de Monterrey, 1988-2010, que al calce dice:

Las áreas que representan desplazamientos de población a nuevos sitios buscando zonas habitacionales con función homogénea, son principalmente los barrios antiguos del centro y los ubicados en algunas avenidas principales de la metrópoli que han sufrido un proceso de intensificación y diversificación de actividades. Los casos más representativos son los de la zona centro (Comisión de Conurbación del AMM; 1988: 45 y 46).

No se aborda la gentrificación, y a pesar de diagnosticar pérdida de población en el CM y otros sectores, se estiman 6 452 ha y 41 384 ha para crecimiento futuro a 1990 y al 2010, respectivamente, indicando que Apodaca, Escobedo y Santa Catarina podrían absorber este crecimiento por contar con tierra disponible, señalando que Monterrey casi agotaba sus reservas (contaba con 1 433 ha). No pensaban redensificar, sino construir más vivienda *donde se pudiera* (*Ibid.*; 1988: 97 y 99). Se habla de mejorar las condiciones de la vivienda existente y reducir a corto y mediano plazos el déficit diagnosticado; vislumbrando *tímida*

para aspirar a este modelo económico, debe haber imbricación entre gobierno-academia-empresas. (Cervantes; 2006).

e inadvertidamente una acción para combatir la gentrificación, al mencionar el “Utilizar plena y racionalmente el suelo urbano, tanto *el que ya está parcialmente empleado*⁸ como el de uso futuro”, aunque, sin profundizar cómo lograrlo (*Ibid.*; 1988: 104 y 106). Mencionan dos modalidades del crecimiento urbano: expansión y densificación; densificando mediante la ocupación de predios urbanizados o no urbanizados que no tengan uso urbano (¿?), y puntualizando que “La política de crecimiento por densificación se aplicará en los baldíos infraestructurados de las áreas urbanas de Monterrey (y municipios conurbados)” (*Ibid.*; 1988: 138), asumiendo que “La ordenación de los usos del suelo del centro de población ocurrirá mediante la consolidación del Centro Metropolitano” limitándose a indicar que el Gobierno estatal será el *director de orquesta* (*Ibid.*; 1988: 142 y 145).

Revisando el Plan Estratégico de Desarrollo Urbano del Área Metropolitana de Monterrey 2020, se refieren 39 057 ha de área urbana, ocupadas por 2 830 242 habitantes (densidad bruta media de 72.4 hab./ha), proponiendo aumentarla a 150 hab./ha lo que significaría desarrollar 21 167 ha. Lo alarmante, es que seguía considerándose utilizar la tierra vacante, estimando que “fácilmente puede ser acomodado en las 70 215 ha de suelo urbanizable disponible, con mayor razón si, como indica la tendencia, el tamaño de los lotes para viviendas unifamiliares se reduce cada vez más: 105, 90, 85 m².⁹ (Comisión de Desarrollo Urbano del Estado de N.L.; 1995: vi). ¡Ese era el pensamiento de las autoridades que guiaban los destinos de los regiomontanos!

Se retoma la propuesta del Plan Director del 1988: en el análisis FODA del Medio urbano, mencionando que hay que “Aprovechar los baldíos y zonas decadentes que tengan buena ubicación y vialidad para generar CU [Centros Urbanos], SU [Subcentros Urbanos] o corredores y reforzar la estructura urbana” (*Ibid.*; 1995: 112). Ya se incluyen zonas decadentes (sin mencionar gentrificación) y acciones estratégicas como apoyo a inversionistas.

En 2003 se publica el Plan Metropolitano 2000-2021 (PM2021); Desarrollo Urbano de la Zona Conurbada de Monterrey, que, a decir de los especialistas invo-

— 8. Cursivas nuestras.

— 9. Cabe mencionar que con mucho trabajo, negociaciones y tiempo, se rompió este círculo vicioso, y en la Ley de Desarrollo Urbano del estado de N.L. (última reforma publicada en el POE # 154 del 06 de diciembre de 2016) en el artículo 204, Fracción I, se mandata que: “El frente de los lotes para vivienda unifamiliar será de 7-siete metros lineales como mínimo” complementada con la Fracción II: “Los lotes de vivienda unifamiliar tendrán una dimensión mínima de 98-noventa y ocho metros cuadrados”, hablamos entonces de lotes de 7 x 14 metros para vivienda unifamiliar.

lucrados en este documento “parte de la necesidad de actualizar el Plan Director de Desarrollo Urbano del Área Metropolitana de Monterrey 1988-2010” (PM2021; 2003: 1), donde un objetivo principal es consolidar el área urbana actual. Existen alrededor de 5 100 ha de predios baldíos mayores a una hectárea en el AMM, de los cuales Monterrey contaba con 698 en 1999,¹⁰ lo que representaba el 13.6% del total cuantificado, considerando impulsar la densificación de áreas estratégicas municipales, incluyendo el primer cuadro, así como incentivar a los propietarios de los baldíos antes referidos (e inversionistas) a desarrollarlos y ocuparlos mediante incentivos fiscales, administrativos y técnicos (*Ibid.*: 64.170 y ss.); así como elevar las densidades poblacionales de 60 a 75 hab./ha para el 2003; hasta 85 hab./ha en 2010 y a 100 hab./ha para el 2021 (*Ibid.*: 171). Ya se consideraba densificar el primer cuadro con edificios de más de seis pisos de altura. Es el primer instrumento que plantea niveles específicos para los desarrollos habitacionales (*Ibid.*: 171), promoviendo el programa Renacentro, el cual vendrá a “revitalizar” el deteriorado primer cuadro mediante “Un Centro Urbano Metropolitano y seis Sub-centros Perimetrales” (*Ibid.*: 210). De forma exigua, se apunta que SEDESOL y SEDUOP se encargarían de este proyecto de 740 ha, implementado medidas como: incentivos fiscales, rehabilitación de parques y plazas; fortalecimiento del sentido del barrio; normatividad especial para polígonos de actuación en materia de densidad, alturas y estacionamientos; y fomento a la redensificación mediante la creación de organismos mixtos estado-municipio (*Ibid.*: 220 y ss.).¹¹

Ahondando ahora en el ámbito municipal, en los objetivos específicos de vivienda del Plan parcial de desarrollo urbano de Monterrey, 1994-2010 (PPDUM), se declara similar a los estatales: “Promover proyectos de vivienda de densidad media o alta en terrenos baldíos factibles de utilizarse para este uso”, e “Identificar y evaluar predios industriales y estaciones ferroviarias que por su obsolescencia puedan ser reubicados y aprovechados con funciones urbanas más adecuadas”; uno, aunque vago, puede interpretarse como estrategia contra la gentrificación: “Identificar zonas especiales de desarrollo controlado donde se requiere una política urbana con un tratamiento particular”¹² (PPDUM; 1994:

— 10. En el Plan Estratégico 2020 se contabilizaban 1 044 ha de baldíos o suelo desocupado; p. 126; por lo que en cuatro años disminuyeron 33.14 por ciento.

— 11. Quedó en buenas intenciones, pues no se establecen claramente los alcances ni la instrumentación de estas acciones.

— 12. Se definen las Zonas Especiales de Desarrollo Controlado (ZEDEC) así: “Son áreas que poseen cualidades muy particulares por el valor especial que revisten para la ciudad de-

45). Se sigue hablando de construir viviendas: centros vecinales, centros de barrio, subcentros urbanos, siempre, mediante tierra vacante (no se menciona redensificar áreas consolidadas). PU para el CM considerados en este Plan: Desarrollo Urbano Reforma, Canalón Santa Lucía y Parque Fundidora.¹³ Programáticamente, quiere estimularse a corto plazo la inversión inmobiliaria (hoteles, restaurantes, oficinas y comercio) asumiendo que SEDUOP, SEDUE, y los sectores privado y social trabajarían en conjunto; aunque reiterativamente, sin definir cómo (*Ibid.*: 109).

Al revisar el Plan Municipal de Desarrollo 2003-2006 (de Monterrey), apreciamos que considera: “Establecer áreas verdes, deportivas y recreativas en terrenos baldíos, como medio para detonar proyectos de regeneración urbana”, “Desarrollar un programa de promoción del uso habitacional y mejoramiento de vivienda en zonas de alto deterioro urbano”, “Impulsar, en coordinación con el Gobierno del Estado y la participación de la sociedad civil, el rescate del Centro Metropolitano”, “Colaborar con el Gobierno del Estado en el proyecto de integración de la Macroplaza, el Parque Fundidora y el Paseo de Santa Lucía hasta el Parque España” y “Generar un instrumento de participación mixta que promueva la inversión comercial, inmobiliaria y en proyectos urbanos en el centro de la ciudad” (p. 50).

El Plan de Desarrollo Urbano del Municipio de Monterrey 2013-2025 (PDUM-Mty) urge a impulsar acciones para revitalizar el CM, entre las razones principales para modificar el plan vigente (PDUMMty; 2014: 3). No cambia significativamente el análisis del CM, hay consciencia de pérdida de población residente; incremento en usos de suelo no habitacionales; una reglamentación cambiante y de falta de incentivos (*Ibid.*; 2014: 45). Diagnostican nuevamente pérdida de población

berán ajustarse a una zonificación y reglamentación de desarrollo controlado, donde cualquier cambio o crecimiento, requiere un estudio especial como el de impacto Ambiental y vial ente otros”. Además, se definen las Zonas Especiales de Desarrollo Controlado con acción concertada de cambio de uso, como aquellas “Áreas similares a las anteriores (ZEDEC), cuentan con instalaciones industriales que requieren un control adecuado de la contaminación que producen, o reubicarse al largo plazo, o bien transformar ese uso de suelo en otro” (p. 65).

— 13. Se menciona que estos tres “megaproyectos” contienen: conjuntos administrativos, financieros, comercio especializado, áreas culturales-turísticas y oferta de vivienda habitacional de mediana y alta densidad (p. 59). El Desarrollo Urbano Reforma se considera dentro de la categoría de los ZEDEC. Más adelante (p. 90), el documento considera además el Barrio Antiguo.

en la delegación Centro y el franco deterioro edilicio, así como infraestructura subutilizada, aunque a diferencia de planes anteriores y basándose en las proyecciones del PM2021, asumen utilizar el CM y no la periferia metropolitana, basándose en el aprovechamiento de infraestructura y equipamientos disponibles, así como la urbanización de las áreas previstas (*Ibid.*; 2014: 91). Dentro de los Programas de Sustentabilidad Urbana, se establece el “Fomento a la reutilización del suelo abandonado o subutilizado, ya sea por antiguas áreas habitacionales, industriales o grandes baldíos urbanos”, así como el Programa de reutilización y reactivación de edificios y áreas subutilizadas (recicla más, consume menos) (*Ibid.*; 2014: 102 y ss.). Aborda la necesidad de instaurar una entidad gestora para la revitalización urbana (con participación mixta, sin profundizar demasiado en cómo lograrlo). Programáticamente, destacan las siguientes acciones estratégicas: Fomento y utilización de edificaciones abandonadas; Programa de densificación, y Plan específico para el CM (*Ibid.*; 2014: 185 y ss.). Se considera también el “Aprovechamiento de los proyectos existentes: la revitalización del Centro Metropolitano exige que se analice la posibilidad de potencializar y complementar con intervenciones público-privadas los proyectos que se han impulsado en distintas épocas, tales como: La Gran Plaza, Santa Lucía, Barrio Antiguo, La Alameda, Mesón Estrella, y Parque Fundidora, entre otros”, así como el “Fomento de usos *habitacionales con diversidad socio económica*.”¹⁴ Para incrementar la densidad habitacional e incentivar el desarrollo de conjuntos habitacionales, se fomentarán los edificios de usos mixtos; aunque aquí no se inscriben proyectos esperados” (*Ibid.*; 2014:117); estrategias planteadas para lograr estos incrementos en densidad: COS de 0.80, CUS Libre y CAV de 0.10 (*Ibid.*; 2014: 145).

PUS EN EL DESARROLLO DEL CM

Presentamos el listado de los PU del CM (cuadro 1), como síntesis de los esfuerzos realizados por la administración pública y la iniciativa privada para revitalizar el sector:

— 14. Cursivas nuestras.

Cuadro 1

Proyectos construidos en el CM

PU's	Entidad	Obra(s)	Programa	Plan vigente	Observaciones
❶	Eduardo Livas Villarreal (G) (1961-1967)	■ Unidad habitacional Constitución (Condominios Constitución) (50 edificios conteniendo 1 044 departamentos) (1964)	FOVI	Plan Director de la Subregión Monterrey (1967)	Primer conjunto habitacional de régimen de condominio en N.L. Cuenta con cinco tipos de departamentos (desde 52 m ² hasta 106 m ²)
❷	Alfonso Martínez Domínguez (G) (1979-1985)	■ Gran Plaza ¹	PROURBE	Se elaboró el Plan Director del área metropolitana de Monterrey	Proyectos públicos: Teatro de la Ciudad, Biblioteca Central y Palacio Legislativo; adicionalmente el Estado construyó otros 3 edificios: Tesorería General, Secretaría de Educación y Cultura, y Archivo General (todos estatales). El Inofnavit, y la Corte Superior de Justicia se edificaron posteriormente (Melé; 2006: 241)
❸	Jorge Treviño Martínez (G) (1985-1991)	■ Parque Fundidora	Fideicomiso Parque Fundidora IP, gobierno Estatal y Federal	Plan Director de Desarrollo Urbano 1988-2010	Ante las dificultades de venta de los terrenos aledaños a la Macroplaza, Jorge Treviño, decidió "congelar" los terrenos disponibles restantes, transformándolos (felizmente) en áreas verdes (Melé; 2006: 241)
❹	Sócrates Rizzo García (A) (1989-1991)	■ Museo de Arte Contemporáneo (MARCO) ■ Retira a los puesteros de la Avenida Juárez utilizando la fuerza pública	Patronato de Rescate, Restauración y Conservación del Centro de Monterrey		
❺	Sócrates Rizzo García (G) (1991-1996)	■ Barrio Antiguo. ■ Santa Lucía. ² Plan maestro Santa Lucía y construcción de 300 metros, hasta la calle Mina	Consejo Estatal de Rehabilitación Urbana	Plan parcial de desarrollo urbano de Monterrey, 1994-2010	

¹ Se aplicó un impuesto especial (como compensación por mejora específica) a los propietarios de los terrenos a una o dos cuadradas del perímetro del espacio público, por considerar que habría un incremento del plusvalor de las propiedades. Una asociación de defensa de los propietarios de la zona se opuso a la declaración de utilidad pública de un proyecto encaminado a expropiar a los pequeños propietarios para permitir la llegada de nuevos inversionistas (Melé; 2006: 237 y 239).

² En esta intervención, se construyeron: el Museo de Historia Mexicana, la plaza 400 años y una parte del Paseo del río. En su diseño, Santa Lucía tenía usos mixtos: zonas habitacionales, comerciales, turísticas y de servicio.

PU's	Entidad	Obra(s)	Programa	Plan vigente	Observaciones
7	Benjamín Clariond Reyes-Regtana (A) (1992-1994)	- Canalón Santa Lucía - Desarrollo Urbano Reforma - Reactivó el proyecto del río Santa Lucía	Programa de Mejoramiento Integral del Primer Cuadro Patronato Monterrey 400		La obra incluye el canal del río, dos puentes vehiculares, teatro al aire libre, canalón pluvial, marina, muelle, plazas, andadores y área comercial
8	Benjamín Clariond Reyes-Regtana (G) (1996-1997)				
8	Fernando Canales Clariond (G) (1997-2003)	- Restauración del Antiguo Palacio Federal 2ª etapa Proyecto Santa Lucía	Fideicomiso de Rehabilitación Metropolitana (FIRME)	Plan Metropolitano 2000-2021 (Incluye el programa RENACENTRO)	
9	Fernando Elizondo Villarreal (G) (2003)	Remodelación y ampliación de la Biblioteca Pública Central			
	José Natividad González Parás (G) (2003-2009)	Paseo Santa Lucía. Integración urbanística del Parque Fundidora con el Barrio Antiguo y la Macroplaza. (Prolongación de la 3era etapa del canal)	Monterrey, Ciudad Internacional del Conocimiento	Coordinación de Proyectos Estratégicos Urbanos, cambió de nombre (2008) a Coordinación de Proyectos de Infraestructura Estratégica	La Torre Centro de Gobierno Plaza Cívica (también conocida como Torre de Gobierno o Torre Ciudadana) es un rascacielos ubicado en el Paseo Santa Lucía; tiene 180 metros de altura y 34 pisos. Su construcción comenzó en octubre del 2007 (José N. González Parás), finalizándola en marzo del 2010 Rodrigo Medina
10		Centro de Gobierno-Plaza Cívica (61 000 m² de construcción, en un predio de 20 000 m²)			
11	Desarrollo Delta (IP) (2008)	Urbana (Loft de usos mixtos, desarrollado en el antiguo Edificio Monterrey)			Edificio con: 131 departamentos, 2 penthouses, 12 suites, 117 estudios; y: lounge, gimnasio, terraza, centro de lavado, sótano

Continuación Cuadro 1

PU's	Entidad	Obra(s)	Programa	Plan vigente	Observaciones
1 2	Rodrigo Medina de la Cruz (G) (2009-2015)	- Plaza Multimodal Zaragoza (Conecta la colonia Independencia con la Macroplaza). - Regeneración integral del Nuevo del Barrio Antiguo.³		Programa Estatal de Desarrollo Urbano N.L. 2030, así como el Convenio Marco de Coordinación y Concertación de Acciones en Materia de D. Urbano	Plaza Multimodal Zaragoza: Andador compartido para peatones y ciclistas, cuenta con una longitud de 450 metros, desarrollada en lo que fuera el puente vehicular Zaragoza-Zuazua (reconstrucción después del paso del huracán Alex)
1 3	Fraterna (IP) (2009)	Horizontes Obispado (oficinas y 46 departamentos. 23 910 m² de construcción)	Grupo LAR		Edificio enclavado en el barrio La Purísima, antigua zona de vivienda gentrificada, que sufre del consabido cambio de usos de suelo
1 4	Grupo Plate (IP) (2010)	Torre Meridiano (31,180 m² de construcción)	Fideicomiso Torre Meridiano		Alberga instalaciones del Poder Judicial de N.L. (juzgados mercantiles y civiles)
1 5	Motocicletas y Equipos S.A. (IP) (2010)	Torre Motomex (aprox. 24 500 m²)			Corporativo del Grupo Motomex. Inmueble de 14 pisos, con 9 niveles de estacionamiento.; 6 plantas para renta de oficinas, lobby, mezanine, salas de capacitación, comedor, terrazas y helipuerto
1 6	Desarrollos Delta (IP) (2013)	La Capital			1ª etapa, 188 departamentos en renta
	Jaime Rodríguez Calderón (G) (2015 a la fecha)			Convenio de Conurbación ⁴	

³ "Se estableció una mesa de diálogo y trabajo técnico con la participación del INAH, cuyos primeros resultados concretos han sido la elaboración del Catálogo de Inmuebles con Valor Histórico y Artístico de la Zona Protegida Barrio Antiguo 2013 y la Guía para la Aplicación del Color en Inmuebles del Barrio Antiguo".

Fuente: Cuarto informe de gobierno de Rodrigo Medina, p. 113.

⁴ Durante el primer año de gobierno, Jaime Rodríguez "inició el proceso de planeación en el estado con la publicación de lineamientos para planes de desarrollo urbano y se negoció la firma del Convenio de Conurbación para actualizar, después de trece años, el Programa de Desarrollo Urbano de la Zona Metropolitana de Monterrey".

Fuente: Primer informe de gobierno, p. 257.

Continuación Cuadro 1

PU's	Entidad	Obra(s)	Programa	Plan vigente	Observaciones
1 7	Fraterna (IP) (2015)	▪Semillero Uno y Dos			Conjunto de usos mixtos. Condominio de vivienda con 33 departamentos, 2 locales comerciales, además: salón con terraza, skybar, asadores, gimnasio, huerto urbano, losa ajardinada, patio de recreación infantil, deck con vista panorámica, tienda de conveniencia, estacionamiento de bicicletas y lobby y caseta de vigilancia las 24 hrs.
1 8	Grupo Nexus (IP) (2015/2016)	▪Pabellón M (Complejo de usos múltiples, de 167 912 m ² de construcción)			Comprende: torre de 206.50 m de altura (52 pisos y helipuerto); 30 000 m ² de oficinas; hotel Fiesta Americana; corredor gastronómico; centro comercial de 25 000 m ² ; 8 salas de cine y 70 locales comerciales; centro de convenciones de 4 600 m ² y 1 500 m ² de terrazas; así como un auditorio con 6 980 m ²
1 9	Grupo Forja (IP) (2016)	▪Torre Vita (12 niveles y 59 departamentos)			

Abreviaturas: (G) gobernador; (A) alcalde; (IP) iniciativa privada.

Fuente: Convenio de coordinación y colaboración regia metrópoli; Villarreal, 2014; Ortega Ridaura, 2005; Melé, 2006; Estudio de Impacto Urbano Regional del Proyecto "Pabellón M", desarrollado por el cuerpo académico: Construcción y diseño urbano, FARq/UANL, 2012 / <http://www.elfinanciero.com.mx/monterrey/presentan-el-auditorio-pabellon-m.html>; CV de Humberto Antonio Vela del Bosque, disponible en http://www.te.gob.mx/CV/6413_A17_01.pdf; portales electrónicos de: Plate, Desarrollos Delta, Fraterna, Motomex, Grupo Reforma/El Norte, El Economista, y noticias.arq.com.mx.

ANÁLISIS DE USOS DE SUELO

De acuerdo al análisis de los usos de suelo de la figura 2 y del cuadro 2, se observa cómo del año 1963 al 2015 se conformaron diferentes patrones espaciales; mayoritariamente vivienda en los sesentas. Después de terminada la Gran Plaza en 1985, el uso de suelo comercial empieza a concentrarse hacia este PU, disminuyendo el uso de vivienda sobre todo entre las calles comerciales ya consolidadas; como sigue observándose en el plano del año 2000. Hacia el 2015 se da una conversión del suelo a servicios/equipamientos. Particularmente del cuadro 2 se infiere que el uso habitacional unifamiliar disminuyó, generando desarrollos multifamiliares en los años recientes (aunque de manera incipiente), los usos mixtos se han presentado también recientemente, disminuyendo

Figura 2

Usos del suelo del Centro Metropolitano en: 1963 (izquierda arriba), 1983 (derecha arriba), 2000 (izquierda abajo), 2015 (derecha abajo).*



Fuente: Cortés Melo, Guillermo (2013); Sedas (1985); Guajardo (2003); Plan Desarrollo Urbano de Monterrey 2012-2015

* Los planos de 1983 y del 2015 (derecha arriba y abajo) se limitaron a diagnosticar el primer cuadro de la ciudad, que está contenido dentro del Centro Metropolitano, por lo que fue necesario agregar los usos de suelo “conocibles” para esos años (IMSS, Fundidora, Parque Fundidora, etc...), asumiendo que el resto de las manzanas (colonia Obrera) seguían el mismo patrón de comportamiento del resto del damero urbano.

Cuadro 2

Tipología de usos del suelo (porcentaje)

Año	Habitacional unifamiliar	Habitacional multifamiliar	Uso mixto	Comercial	Servicios	Equipa- miento	Área verde	Industrial	Baldío
1963	54.78	-	-	23.63	N.D.	2.00	0.18	12.85	6.56
1983	34.22	1.11	N.D.	28.33	N.D.	5.56	3.10	22.45	5.33
2000	25.26	2.04	N.D.	16.56		29.46	24.60	2.08	N.D.
2015	13.60	2.70	3.52	13.37		31.12	33.33	0.50	1.86

Fuente: Elaboración propia.

el uso comercial en comparación con los de servicios/equipamiento. Además, los espacios baldíos e industriales se redujeron considerablemente; siendo algo positivo el aumento de áreas verdes, potenciados por los PU Parque Fundidora (reconversión de espacio industrial) y el Paseo Santa Lucía (intervención de regeneración urbana). En la figura 2 se muestra la evolución de los usos del suelo del CM (años selectos)

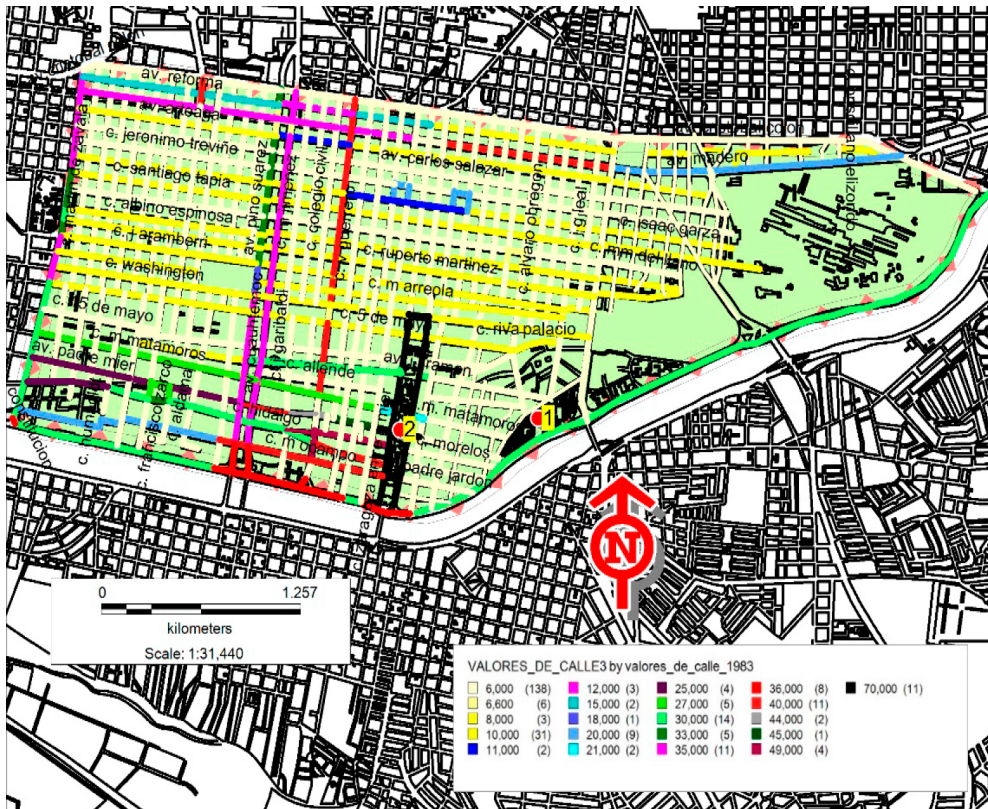
ANÁLISIS ESPACIAL DE VALORES DE SUELO

Este apartado analiza los valores de calle de los años 1983, 2000 y 2015. Los patrones observados alrededor de la zona en donde se realizaron los PU ofrece una interpretación del impacto de estas actuaciones como reconfiguradores de la trama urbana. En la figura 3 observamos como para 1983, solo había dos PU: los Condominios Constitución y la Macroplaza. En toda el área los valores de calle eran muy diferenciados en los dos ejes (norte-sur, y oriente-poniente), en el primero, la mayoría son valores bajos (6 000/6 600 pesos), solo algunas de las avenidas principales alcanzan un rango mayor (35 000/40 000 pesos). En el eje oriente-poniente los valores oscilan entre 8 000 a 30 000 pesos, y en algunas avenidas principales fluctúan de 35 000 a 44 000 pesos. Solo en el área de los dos PU mencionados se incrementan hasta 70 000 pesos. Se presenta un patrón incipiente de valores mayores hacia el sur de la zona, llegando a ser más alto hacia la avenida Constitución.

En la figura 4 se observan los promedios de valores de calles para el año 2000, a diferencia de la figura 2 se incrementó el número de PU, aquí hay ocho, mayormente remodelaciones o edificios de planta nueva, con fines culturales y recreativos, y sólo uno consagrado a vivienda multifamiliar (Desarrollo Urbano Reforma), siguen concentrándose alrededor de las dos primeras intervenciones de 1983, sobre todo en la Macroplaza, y empieza a gestarse el Paseo Santa Lucía donde se pretende crear un eje oriente-poniente que expanda las

Figura 3

Valores de calle en 1983 en pesos corrientes en la zona de estudio



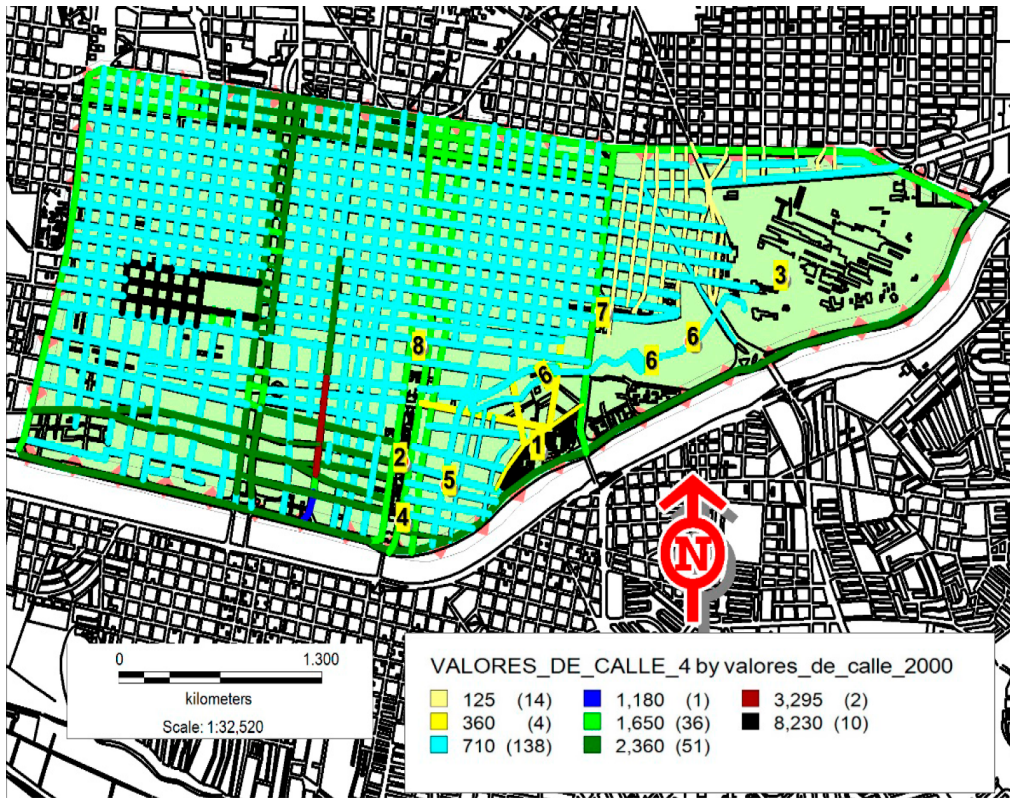
Fuente: Elaboración propia con base en Sedas (1984).

intervenciones y fomento el desarrollo inmobiliario. El patrón de valores se presenta homogéneo en casi toda el área, con un valor promedio de 710 pesos, evidentemente sigue los usos comerciales de las principales avenidas. Los valores más altos promediados en 8 230 pesos, se identifican concentrados en la Alameda Mariano Escobedo (antiguo hito histórico donde existía gran actividad comercial y de paseos dominicales). Concluimos que los valores siguen principalmente el uso comercial concentrado en las avenidas principales.

La figura 5 muestra los valores de calles para 2015, observamos que los 19 PU se concentran alrededor de las dos intervenciones de 1983, tratando de seguir un patrón en el eje oriente-poniente de la zona, articulando las áreas verdes que se presentaban y los PU culturales y de ocio que en fechas recientes germinaron.

Figura 4

Valores de calle en 2000, en pesos corrientes en la zona de estudio

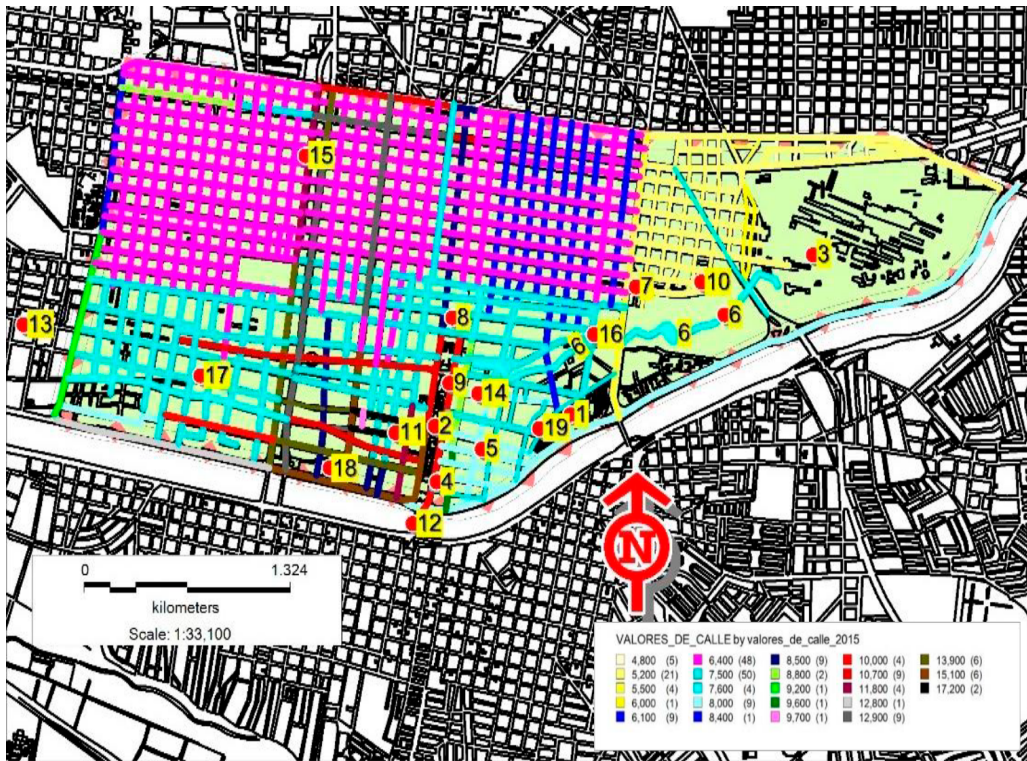


Fuente: Elaboración propia con base en los valores de la Dirección catastral, 2000; Secretaría de la Tesorería y Finanzas Públicas del Estado de N.L. (2000).

En años recientes el ciclo inmobiliario ha generado más edificios habitacionales verticales para niveles socioeconómicos medio y medio altos. Observando el patrón de valores, se han sectorizado más, volviéndose más homogéneos, solo se identifica un eje central en el sentido oriente-poniente, concentrando desde el centro del polígono hacia el extremo sur de la zona de estudio, formando un corredor de oficinas generado desde el 2007 (Leal y Fitch; 2012). La gran mayoría de los valores están en rango de valor de 6 400 a 8 400 pesos. Los valores más altos (10 000 hasta 17 200) aunque pocos, se concentran entre las calles principales que atraviesan la zona en el sentido norte-sur desde la avenida Pino Suárez y la calle Zuazua, y desde la calle Morelos hasta la avenida Constitución, es un pequeño sector, pero concentra el área más comercial y de servicios de toda la zona.

Figura 5

Valores de calle en 2015 en pesos corrientes, en la zona de estudio



Fuente: Elaboración propia con base en los valores catastrales proporcionados por el Colegio de Valuadores de Nuevo León, A.C., 2017.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En la presentación del caso de estudio se muestra la evolución del centro de Monterrey, desde su origen fundacional a la usanza colonial española, su industrialización, hasta la etapa de la llamada tercerización (incremento de comercio y servicios). Bajo este marco, las políticas públicas urbanas revisadas no han tenido gran influencia en el crecimiento y desarrollo habitacional de la ciudad. De la revisión documental de los planes urbanísticos realizados desde la década de 1980, podemos clasificar en tres grandes grupos las acciones emprendidas: la primera, la implementación de vivienda popular mediante pequeñas torres departamentales (Condominios Constitución: década de 1960); segunda: regeneración del CM con la construcción de sendos espacios públicos (Macroplaza, Parque Fundidora, Paseo Santa Lucía), y algunos edificios públicos (Museo de

Arte Contemporáneo, restauración del Antiguo Palacio Federal, remodelación/ampliación de la Biblioteca Pública Central, Centro de Gobierno-Plaza Cívica: de mediados de 1980 a 2010). Finalmente, en la tercera etapa, predominan edificios habitacionales y de usos mixtos, destacando Urbania, Torre Meridiano, La Capital, Semillero Uno y Dos, Pabellón M: 2008 a 2016. Esta explosión inmobiliaria que puede interpretarse como respuesta a la marcada gentrificación va de la mano de la liberación de los coeficientes de ocupación, cajones de estacionamiento y altura libre de edificaciones, consideradas para el CM por las administraciones recientes. En los planes, hasta fechas últimas, no estaban implícitas acciones directas para remediar el despoblamiento experimentado en el centro capitalino, siendo claro que la apuesta fue añadir espacios verdes de calidad reemplazando zonas deterioradas. Una estrategia poco convencional en materia de redensificación, pues está el dogma por todos conocido respecto a que los terrenos del área central son más costosos (por razones que escapan al alcance de esta investigación) y la apuesta gubernamental ha sido mayormente el generar nuevas áreas verdes y remozar o construir edificios públicos, comprando manzanas completas (caso Gran Plaza y Santa Lucía), prácticamente en zonas aledañas al que podemos reconocer como Distrito Central de Negocios, lo que representa una fuerte inversión inicial en la compra de tierra urbana, además del mantenimiento y conservación que representan estos espacios públicos. Mientras tanto, los desarrolladores inmobiliarios han estado construyendo en el AMM una buena cantidad de edificios en altura, apostando por este tipo de edificaciones tan sólo en los últimos 10 años.

El análisis de usos del suelo enlazado con las políticas públicas devengadas de los planes de desarrollo ha resultado en patrones que van modificándose: en los años sesenta se observa uso habitacional intensivo (principalmente vivienda unifamiliar), 20 años después aumenta el uso de suelo comercial, en el año 2000 se observa un patrón de uso de suelo comercial al centro en el eje norte sur, dejando todavía vivienda en los extremos oriente y poniente de la zona, por último, en 2015 se observa la conversión de uso de suelo con predominancia de servicios. En el análisis espacial de los valores de calles, para 1983 los títulos inmobiliarios altos se concentraron en los PU de la época, y en las avenidas comerciales principales; éstos son heterogéneos, focalizados en la jerarquía vial de las calles. Para el año 2000, el patrón de valores se presenta cuasi-homogéneo, siguiendo a los usos comerciales de las principales avenidas. Para 2015, se observa un patrón de valores sectorizado, aunque más homogéneo, se puede decir que el sector está

consolidado para el uso de servicios/equipamientos compitiendo con el comercial, concentrándose en avenidas principales los nuevos edificios (torres) de usos mixtos, con valores de calle más altos y que dan accesibilidad al CM.

CONCLUSIONES

El objetivo de esta investigación fue analizar los planes urbanos en el CM; concluyendo que las (in)acciones de gobierno resultantes de los planes han marcado pautas variopintas para el desarrollo urbano del área estudiada que, aunque ha dinamizado los usos y valores inmobiliarios en el tiempo, no han logrado que se redensifique la zona y sobre todo no han fomentado (inducido) el uso habitacional como se aprecia en el cuadro 2. Los valores del suelo se han encarecido provocando que las inversiones gestadas busquen desarrollos verticales para aprovechar al máximo el precio pagado por los predios. Los edificios en altura (de usos mixtos) buscan las avenidas principales. Los inquilinos prospectados son de clase media alta y alta, gentrificando el espacio y la habitabilidad de la zona, dando con las amenidades creadas en el ciclo reciente otra tipología de vivienda, para usuarios que posiblemente valoran el vivir en el CM por su accesibilidad, y convivir en espacios con una gran diversidad de usos, algunos de ellos planeados para el uso turístico del área conforme a la tercerización natural de la zona.

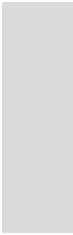
El supuesto planteado en esta investigación sugiere poca revitalización del espacio urbano mediante viviendas, demostrando que el CM se ha consolidado para comercio, servicios, equipamiento; las inmobiliarias generan inversiones de edificaciones de usos mixtos (incluida la vivienda) que puedan generar un mercado interno que sostenga, y atraiga nueva población, e impacten en proyectos comerciales y de servicios existentes, revalorando sus propias inversiones. Esta evolución de la ocupación del espacio está concentrada en la parte sur del CM, quedando patente el desbalance provocado al olvidar/desdeñar la parte norte del área de estudio. Es transcendental que las futuras acciones de gobierno se enfoquen en esta zona para que el crecimiento sea equilibrado en el corto plazo.

BIBLIOGRAFÍA

Aparicio Moreno, C. E. (2012). *Desigualdad socio-espacial y relaciones de sustentabilidad social en lugares de contraste residencial al norte del Área Metropolitana de Monterrey*, Tesis de doctorado. Monterrey: Instituto de Investigaciones Sociales, UANL.

- Cavazos Garza, I.; Ortega Ridaura (2010). "Monterrey. Capital de Nuevo León", en *Biblioteca Milenio del Bicentenario, Nuevo León a través de sus municipios, Tomo III*. Monterrey: Grupo Editorial Milenio.
- Centro de Investigaciones Económicas U.N.L. (CIE). (1966). *Ocupación y salarios en Monterrey Metropolitano 1966*. San Nicolás de los Garza, N.L.: Universidad de Nuevo León.
- Cervantes Galván, E. (2006). *La sociedad del conocimiento. Oportunidades y estrategias*. México: Comité Regional Norte de Cooperación con la UNESCO.
- Comisión de Conurbación del Área Metropolitana de Monterrey. (1988). *Plan director de desarrollo urbano del Área Metropolitana de Monterrey, 1988-2010*. Monterrey.
- Comisión de Desarrollo Urbano del Estado de Nuevo León. (1995). *Plan Estratégico de Desarrollo Urbano del Área Metropolitana de Monterrey, 2020 (Documento para consulta pública)*. Monterrey.
- Cortés Melo, G. (2013). *La planificación de una metrópoli. Por un urbanismo integral, humanista y sustentable. Tomo I*. Monterrey: UANL.
- Flores, Ó. (2004). *Monterrey ante la globalización Metrópoli, infraestructura y magno proyecto empresarial, 1940-2004*; Trabajo presentado en el Segundo Congreso Nacional de Historia Económica, Facultad de Economía de la UNAM, Ciudad Universitaria, México, D.F.; disponible en <http://mail.economia.unam.mx/amhe/memoria/simposio01/Oscar%20FLORES.pdf>
- Glass, R. (1964) Introduction: aspects of change. In London: Aspects of Change, ed. Centre for Urban Studies, London: MacKibbon and Kee
- Guajardo Alatorre, A.; J. Salinas Domene (2003). "Usos de suelo urbano", en: Alicia Guajardo Alatorre (coordinador), *Análisis estratégico del Área Metropolitana de Monterrey. Un diagnóstico para el desarrollo, Volumen 2*. México: Centro de estudios estratégicos, ITESM.
- Janoschka, M., Salinas, L. y Segura, L. (2013) "Gentrification in Spain and Latinoamerica", a critical dialogue. *International Journal of Urban and Regional Research* V. 35 (4), pp. 1234-1265.
- Leal Iga, C; J. M. Fitch Osuna (2012) *Políticas urbanas: tendencia de transformación en el área de influencia de grandes proyectos*. Revista Contexto, 4 (6).
- Lees, L. et al. (2003). *The gentrification leader*. London & New York: Editorial Routledge, Taylor & Francis.
- López Garza, E.; Valero Gil (s/f). *Situación actual de la industria en Nuevo León y su evolución en el tiempo*. Monterrey: Centro de Investigaciones Económicas, UANL.
- Melé, P. (2006 [1998]). *La producción del patrimonio urbano*. México: Publicaciones de la casa Chata, CIESAS.

- Ortega Ridaura, M. I. (2000). *Política fiscal e industria en Monterrey (1940-1960)*, Tesis de maestría. San Nicolás de los Garza: Facultad de Filosofía y Letras, UANL.
- Olivera, P.; V. Delgadillo (2014). *Políticas empresarialistas en los procesos de gentrificación en la Ciudad de México*. En Revista de Geografía Norte Grande, No. 58.
- Ortega Ridaura, I.; Márquez Rodríguez (2005). *Génesis y evolución de la administración pública de Nuevo León*. México: Fondo Editorial de Nuevo León, UANL, INAP, CICG.
- Palacios Hernández, L. I. (2000). *Crecimiento y diversificación de la gran industria en Monterrey, 1970-1982*, tesis de maestría. San Nicolás de los Garza: Facultad de Filosofía y Letras, UANL.
- Plan de Desarrollo Urbano de Monterrey 2012-2015.
- Plan de Desarrollo Urbano del Municipio de Monterrey 2013-2025. (2013). Monterrey: R. Ayuntamiento de Monterrey, Secretaría de Desarrollo Urbano, ImplanC.
- Plan Municipal de Desarrollo 2003-2006*, disponible en http://www.diba.cat/en/c/document_library/get_file?uuid=b8063de2-830b-4963-9a30-023e0edf2d14&groupId=175591
- Plan parcial de desarrollo urbano de Monterrey, 1994-2010. (1994). Monterrey: R. Ayuntamiento de Monterrey, Secretaría de Desarrollo Urbano, Dirección de Desarrollo Urbano.
- Rojo Mendoza, F. (2016). *La gentrificación en los estudios urbanos: una exploración sobre la producción académica de las ciudades Cad. Metrop.*, São Paulo, v. 18, n. 37, disponible en <http://dx.doi.org/10.1590/2236-9996.2016-3704>
- Sedas Gersey, D. (1985). *Plan del primer cuadro de la ciudad de Monterrey*. Monterrey: Instituto de estudios para el desarrollo, UANL.
- Sousa González, E. (1985). *La industria en el Área Metropolitana de Monterrey: Proposición de un modelo urbanístico de simulación*, Tesis de maestría. San Nicolás de los Garza: Facultad de Arquitectura, UANL.
- Treviño Aldape, A. (2010a). "Del mundo al revés y sus reflejos neoliberales. Salud & Vivienda"; en Revista electrónica *Topofilia*, número especial dedicado al Tercer Coloquio Internacional Ciudades del Turismo: Lugares, Prácticas y Representaciones de las Nuevas Tendencias; Hermosillo, Sonora; disponible en <http://148.228.173.140/topofiliaNew/vol2-num1-oct-2010.html>
- Treviño Cantú, J. A. (1983). *Industria y crecimiento metropolitano*. San Nicolás de los Garza: Facultad de Arquitectura, UANL.
- Villarreal, R. (2009). "Monterrey, Ciudad Internacional del Conocimiento", en Revista *Comercio Exterior*, vol. 59, no. 11.



8. Regeneración urbana en espacios desindustrializados del norte de Polanco, Ciudad de México

Enrique de Jesús Castro Martínez*

INTRODUCCIÓN

La regeneración urbana es un mecanismo estratégico que tiende a impulsar la producción de nuevos espacios urbanos. Su dinámica ha provocado la transformación de las relaciones sociales si se considera la demolición de antiguas estructuras urbanas. Este proceso tiende a impulsar la valorización del espacio urbano con la finalidad de incorporarlo a la lógica de acumulación de capital.

Una de las modalidades actuales de la regeneración es aquella que opera sobre espacios industriales de tradición fordista, esto se hace evidente en las zonas fabriles ya que la liberación de grandes superficies de suelo permite emprender desarrollos inmobiliarios orientados a actividades productivas terciarias.

La destrucción de los antiguos espacios fabriles ha impulsado la producción de espacios urbanos que vienen estimulados por el capital financiero-inmobiliario para impulsar una valoración de nuevas áreas y la actuación de gobiernos desde políticas pro-empresariales, considerando el impulso de proyectos de desarrollo urbano y de políticas urbanas neoliberales, con la intención de producir y consolidar áreas terciarias.

De manera simultánea se va construyendo una imagen positiva de las grandes intervenciones de regeneración urbana por estrategias de *marketing*

— * Posgrado en Geografía, UNAM. Correo electrónico: djquiquedreadlocks@hotmail.com

urbano para impulsar la atracción de flujos de inversión e incentivar la atracción de población en nuevos entornos de consumo.

El antiguo espacio industrial del norte de Polanco es motivo de esta investigación. El estudio se focaliza en las colonias Irrigación, Granada y Ampliación Granada. De ser un espacio de antiguas empresas manufactureras y áreas de vivienda popular, este sector ha transitado hacia cambios del uso del suelo y edificación de áreas destinadas para oficinas, servicios corporativos, ofertas culturales, equipamientos de comercio y áreas residenciales para segmentos medios y altos.

La destrucción de la antigua zona fabril del norte de Polanco ha implicado transformaciones en la forma y en la estructura urbana tras la aparición de grandes desarrollos inmobiliarios que han impulsado una nueva reorganización espacial, además de provocar la fragmentación de terrenos industriales para configurar una traza urbana más compacta y una mayor diversificación de funciones urbanas.

Los resultados del trabajo se organizan en cuatro secciones: la primera, corresponde al marco de referencia que permite explicar el proceso de regeneración de los espacios urbanos; en la segunda, se analizan las transformaciones y los cambios que ha impulsado la reestructuración productiva en el espacio urbano de la Ciudad de México; la tercera, se da cuenta del proceso de regeneración del espacio urbano en el norte de Polanco y, por último, se exponen algunas ideas para delinear las conclusiones.

LA PRODUCCIÓN DEL ESPACIO DEL CAPITAL DESDE LA REGENERACIÓN URBANA

En las últimas décadas ha cobrado un creciente interés la obra del filósofo Henri Lefebvre, especialmente desde la recuperación de su propuesta sobre “El derecho a la ciudad” y su incorporación a las directrices de la ONU relacionadas al hábitat. Sin embargo, en este trabajo consideramos la propuesta de la teoría unitaria de la producción del espacio de este mismo autor (Lefebvre, 2013), en donde expresa distintas dimensiones que permiten abordar el estudio del espacio social. A partir de este postulado analizamos la regeneración urbana desde tres vertientes.

Lefebvre establece que: “la práctica espacial, las representaciones del espacio y los espacios de representación intervienen de forma diferente en la

producción del espacio: según sus cualidades y propiedades, según las sociedades (modo de producción), según las épocas” (Lefebvre, 2013: 104), esto nos indica que en cada proceso de regeneración urbana que acontece en el espacio urbano tendrá sus propias especificidades, además que en cada dimensión espacial ofrecerá sus propias particularidades. No obstante, nos cuestionamos lo siguiente: ¿cuál dimensión espacial debería de analizar el proceso de regeneración en los antiguos espacios de desindustrialización?

Las prácticas espaciales, también denominadas espacio percibido, “engloba la producción y reproducción” en “lugares específicos y conjuntos espaciales propios de cada formación social” (Lefebvre, 2013: 92) ya que “lo produce lenta y serenamente dominándolo y apropiándose de él” (Lefebvre, 2013: 97), de este modo, la regeneración urbana tiene como principal intención la producción de un nuevo espacio urbano para después incorporarlo a su correspondiente reproducción intensiva de los flujos del capital.

Por su parte, la representación del espacio se relaciona con el “espacio concebido, el espacio de los científicos, planificadores, urbanistas, tecnócratas e ingenieros sociales y hasta el de cierto tipo de artistas próximos a la cientificidad” (Lefebvre, 2013: 97), a partir de esta dimensión, la regeneración urbana se puede analizar mediante el Estado en su forma jurídica, es decir, por medio de las intervenciones y políticas urbanas; por último, los espacios de representación integran las cuestiones de la cotidianidad, “es decir, el espacio vivido a través de las imágenes y los símbolos que lo acompañan, y de ahí, pues, el espacio de los habitantes, de los usuarios, pero también el de ciertos artistas y quizá de aquellos novelistas y filósofos que describen y sólo aspiran a describir” (Lefebvre, 2013: 98). En este último punto, las regeneraciones de los antiguos espacios urbanos pueden abordarse mediante dos posturas: una, comprende a la descripción del contenido del espacio y, la otra, a partir del despojo del símbolo y de las antiguas imágenes.

La regeneración urbana y los espacios de representación también son procesos que se pueden entender desde otros autores, en este caso retomamos planteamientos de David Harvey y Edward Soja, este último ha considerado en su diseño metodológico la idea de la tríada espacial de Henri Lefebvre (Soja, 2008: 489), aunque nos concentramos en el espacio vivido que según él: “puede ser comparado a escribir una biografía, una interpretación del tiempo vivido de un individuo, o en términos más generales a la historiografía, es decir, al intento de describir y entender el tiempo vivido de las colectividades o las so-

ciudades humanas” (Soja, 2008: 40), el tratamiento desde este enfoque puede abordarse en la descripción del contenido del espacio urbano mediante lo vivido por los habitantes. Aunque con otro enfoque de investigación consideramos el estudio realizado por Delgadillo (2016:101-129), en donde la metodología realizada conlleva una mega-encuesta para conocer las transformaciones urbanas e identificar el proceso de gentrificación en diversas zonas como fueron en Polanco y la ex área fabril de la Nueva Granada,¹ mejor conocida como Nuevo Polanco desde una perspectiva de marketing del lugar.

Por su parte, el geógrafo David Harvey también ha analizado los espacios de representación, pero considerando la dinámica del capital para explicar cómo el espacio vivido cada vez se ha ido imbricando a la lógica acumulativa del capital y su correspondiente mercantilización por medio del *marketing* urbano y la proliferación de la ciudad como marca mercantilizable (Harvey, 1996: 316-320).

La regeneración urbana y la representación del espacio pueden abordarse también desde los planteamientos de Brenner y Theodore (2017) y Brenner, Peck, y Theodore (2015), quienes analizan la relación de la estrategia política-ideológica del proceso de neoliberalización y los cambios que el Estado, en su forma jurídica y administrativa, han sufrido tras la irrupción del régimen de acumulación flexible con la intención de estimular proyectos en sus diferentes escalas espaciales, entre ellos: *a)* la desregulación del control estatal sobre las principales industrias; *b)* el desmantelamiento de los programas de bienestar social; *c)* el aumento de la movilidad del capital internacional; *d)* la intensificación de la competencia interterritorial (Brenner *et al.*, 2015: 211), aunque la

1. Polanco es un lugar de prestigio y consolidado por una clase social alta, “en donde se asentó la naciente burguesía comercial de inmigrantes judíos, españoles, libaneses, así como la élite local al inicio del siglo XX” (Olivera, 2013:101). En la actualidad, con este mismo nombre se le ha denominado a la antigua zona industrial del norte de Polanco, el Nuevo Polanco o la Nueva Granada, lo que se puede evidenciar es una estrategia que proviene desde las bases conceptuales en la creación de una marca de la ciudad, en este caso, el nombre de ciertos lugares ya consolidados para incorporarlos a los nuevos espacios urbanos para su reproducción (consumo). Empero, ¿cuál es el peso de incorporar lo nuevo? al momento de incorporar el nombre del Nuevo Polanco, no sólo considera el proceso producción del lugar que es impulsado por el capital, sino que también en su construcción interna se manifiesta una creación del valor simbólico y representativo, y son un producto distintivo de poder económico-social y político institucionalizado (Harvey, 1996), que desde el mismo nombre se hace patente el prestigio y la distinción con la intención de vender esa porción de la ciudad acompañada con un importante desplome de publicidad y la creación de la imagen del capital.

dinámica que impulsa se va desarrollado desigualmente en el espacio urbano de la ciudad contemporánea. En términos de estos autores el “neoliberalismo realmente existente” ha incentivado la destrucción creativa en los cambios institucionales para el beneficio de los intereses del mercado. En esta dimensión se encuentran las discusiones acerca del empresarialismo urbano como un mecanismo de gobernanza urbana (Harvey, 2014: 366-390).

Otro planteamiento es considerar a la regeneración urbana ante el proceso que manifiesta la lógica de los flujos intensos del capital en los espacios urbanos, esta misma puede considerarse desde la dimensión de la práctica espacial. Así, Harvey ha ofrecido una extensa explicación en el sentido que el espacio urbano ha sido un medio del capital: desde ser un mecanismo de acumulación (Harvey, 1990) y de absorción de los excedentes de producción (Harvey, 2007) hasta desarrollar estrategias para su reproducción y sobrevivencia (Harvey, 2015). De este modo, el autor enfatiza en la práctica espacial, en tanto su preocupación es descifrar la dinámica y el enigma del capital como un mecanismo sustancial en la producción de los espacios urbanos de las ciudades contemporáneas.

Aunque sería necesario que la tríada espacial debería analizarse como un todo unitario, y no desde una sola dimensión, ello conlleva a una relación y complementariedad al momento de aplicarlas en cada proceso urbano. Algunas aproximaciones de esta misma idea se pueden evidenciar en un trabajo del propio Harvey referido al proceso de desindustrialización en la región de Baltimore, Estados Unidos (Harvey, 2014: 153-173).

En el siguiente apartado, se analiza la dinámica de capital a partir de la reestructuración productiva que ha acontecido en las ciudades contemporáneas, en particular en la Ciudad de México, aunque conocemos que la forma del Estado en su expresión jurídica, las estrategias del *marketing* urbano son fundamentales para identificar y analizar la producción del espacio del capital, no serán revisadas en el presente ensayo. No obstante, este trabajo se enfoca más a la práctica del espacio a partir de la reestructuración económica como parte de la estrategia de regeneración de los antiguos espacios urbanos, ya que han sido un mecanismo que el propio capital ha impulsado en desvalorizar y volver a valorizar a los antiguos espacios industriales para transitar a una nueva producción financiada del espacio urbano orientado a las actividades productivas terciarias.

DE LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA A LA REESTRUCTURACIÓN DEL ESPACIO URBANO EN LA CIUDAD DE MÉXICO

La crisis económica que venía perfilándose en los años de 1970, cuya máxima expresión se hizo evidente durante la década de 1980, fue detonada por el agotamiento del modelo fordista-keynesiano y la transición a un nuevo régimen de acumulación con mayor flexibilidad. Esta reestructuración económica ha propiciado transformaciones y mutaciones en el espacio, en donde las zonas desindustrializadas experimentaron cambios significativos en sus formas y en sus procesos estructurales constructivos.

Márquez y Pradilla (2008: 25) puntualizan dos aspectos centrales para explicar el proceso de desindustrialización en las ciudades contemporáneas: la desindustrialización absoluta y la relativa. En la absoluta se hace referencia a: *a)* el cierre definitivo de establecimientos industriales; *b)* la disminución del número total de trabajadores industriales; *c)* la disminución del volumen de la producción industrial, medido en productos físicos, en valor total o agregado; mientras que la relativa tiene que ver con la pérdida de peso o participación de la industria de un ámbito territorial. También puede entenderse de la siguiente manera: “es el balance negativo global, convertido en estructural para un ámbito territorial determinado, entre la quiebra, la liquidación y el cierre de empresas industriales” (Pradilla, 1993: 110).

Otro factor de la desindustrialización obedece a la emergencia de deseconomías de aglomeración, proceso que se relaciona con efectos adversos de las externalidades negativas que se traducen en sobrecostos de producción, tales como incrementos de las rentas del suelo; elevada contaminación ambiental del aire; la escasez del agua y de sistema de drenaje; congestión vehicular en las vialidades; y políticas que han contribuido a los procesos de desindustrialización (desde la contaminación hasta el uso del transporte pesado) (Márquez y Pradilla, 2008: 41).

En la medida que la desindustrialización ha implicado la demolición y la destrucción de las antiguas fábricas a partir de mecanismos de regeneración, su dinámica ha implicado la emergencia de un grupo selecto de industrias relacionadas con los sectores de la electrónica y la alta tecnología y las relacionadas con la investigación y desarrollo (Gómez, 2007: 21). Sin embargo, también se han dinamizado los servicios financieros, de seguros, de consultoría y servicios profesionales (Gómez, 2007: 22). También se manifiestan aquellas ocupaciones

previas a la fabricación (gestión, administración y diseño), o posteriores a ella (control de calidad, comercialización, servicio postventa) que constituyen otros tantos servicios, ya sean internos o externos a las empresas industriales (Méndez y Caravaca, 1992: 22-23).

Se puede considerar que la Ciudad de México presenta las dos modalidades del proceso de desindustrialización, tanto relativa y absoluta, esto se hace evidente a partir de la década de 1990, en donde se puede observar el cierre de fábricas manufactureras y la reducción de las variables del personal ocupado y de la producción bruta total en las actividades productivas secundarias para darle mayor efervescencia al terciario.² La Ciudad de México ha registrado una reestructuración productiva desde la década de 1990, esto se puede observar en la reducción de las actividades secundarias si se observa el declive del personal ocupado y la producción bruta total. En 1999, las actividades secundarias registraban cifras menores de 32.2% en su personal ocupado, y, 36.7% en su producción bruta total, en comparación con las actividades terciarias que venían creciendo con intensidad a 67.8% en el personal ocupado y alcanzando un 63.3% en la producción bruta total (cuadro 1).

Durante los años del 2004, 2009 y 2014, las actividades secundarias registran cambios desiguales en las dos variables consideradas, puesto que el personal

— 2. Para el sector secundario se han considerado las siguientes actividades: construcción; transportes, correos y almacenamiento; industria alimentaria; industria de las bebidas y del tabaco; fabricación de insumos textiles y acabado de textiles; fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir; curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos; industria de la madera; industria del papel; impresión e industrias conexas; fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón; industria química; industria del plástico y del hule; fabricación de productos a base de minerales no metálicos; industrias metálicas básicas; fabricación de productos metálicos; fabricación de maquinaria y equipo; fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos; fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica; fabricación de equipo de transporte; fabricación de muebles, colchones y persianas; y, otras industrias manufactureras; mientras que para el sector terciario son las siguientes actividades productivas: comercio al por mayor; comercio al por menor; información en medios masivos; servicios financieros y de seguros; servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles; servicios profesionales, científicos y técnicos; servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación; servicios educativos; servicios de salud y de asistencia social; servicios de esparcimiento culturales y deportivos y otros servicios recreativos, servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas; otros servicios, excepto actividades gubernamentales y corporativos.

Cuadro 1**Reestructuración productiva del espacio urbano de la Ciudad de México**

1999	Personal ocupado	%	Producción bruta total (miles de pesos)	%
Secundario	814 086	32.2	346 814 885	36.7
Terciario	1 711 928	67.8	598 671 057	63.3
Total	2 526 014	100.0	945 485 942	100.0
2004	Personal ocupado		Producción bruta total (miles de pesos)	
Secundario	697 078	25	397 118 192	28.5
Terciario	2 091 218	75	997 180 976	71.5
Total	2 788 296	100.0	1 394 299 168	100.0
2009	Personal ocupado		Producción bruta total (miles de pesos)	
Secundario	705 111	21.6	633 100 613	31.1
Terciario	2 556 544	78.4	1 405 740 014	68.9
Total	3 261 655	100.0	2 038 840 627	100.0
2014	Personal ocupado		Producción bruta total (miles de pesos)	
Secundario	626 418	17.9	658 546 930	25.6
Terciario	2 865 303	82.1	1 908 906 440	74.4
Total	3 491 721	100.0	2 567 453 370	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI): Consulta interactiva de los censos económicos, 1999, 2004 y 2009; Sistema Automatizado de Información Censal para el censo económico de 2014.

ocupado pierde 187 668 empleos entre 1999 y 2014 y la producción bruta total registra un incremento de 311 732 045 millones de pesos, aunque comparándolo con las actividades terciarias las cifras representan una menor participación en el mismo periodo, esto se hace evidente con un aumento de 1 153 375 en el personal ocupado y 1 310 miles de millones pesos en la producción bruta total, esto nos indica que las actividades productivas terciarias cada vez han tomado un mayor papel en el desarrollo económico en la producción del espacio urbano.

Este auge de las actividades productivas terciarias ha proliferado en un nivel muy importante, pero su dinámica espacial se ha desarrollado de manera desigual en el espacio ya que gran parte la actividad económica se concentra en las delegaciones centrales: Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo, Benito Juárez y Álvaro Obregón, en donde anteriormente estaban las principales áreas industriales, mientras que gran parte de las delegaciones circundantes manifiestan una tendencia menor en la producción bruta total y el personal ocupado en las actividades secundarias (Tlalpan, Xochimilco, Tláhuac, Milpa Alta, Venustiano Carranza, Cuajimalpa), aunque hay casos extraordinarios como Azcapotzalco e Iztapalapa en donde presentan un incremento considerable en el personal ocupado terciario (cuadro 2).

Ciertamente en el periodo 1999 a 2014 evidenciaron importantes cambios en los procesos productivos de las delegaciones, por una parte el personal ocupado en las actividades secundarias disminuyó, mientras que las actividades

terciarias registraron un incremento significativo. Por su parte la producción bruta total ha evidenciado aumentos considerables, aunque la terciarización ha tomado mayor presencia en el desarrollo económico de la ciudad. Aunado lo anterior, la reestructuración productiva del capital en la Ciudad de México ha impulsado una organización espacial, en donde su desarrollo ha sido desigual.

La reestructuración productiva en la Ciudad México ha propiciado que el espacio urbano sea un medio de la dinámica acumulativa y concentradora del capital, además de ser un mecanismo de absorción de los excedentes de producción y su correspondiente sobrevivencia. La absorción de los excedentes el capital financiero e inmobiliario ha estimulado nuevas formas y estructuras urbanas representadas por la verticalización y la innovación en el diseño de geometrías constructivas (polígonos o círculos, etcétera.).

Cuadro 2

Ciudad de México: personal ocupado y producción bruta por delegaciones, 1999 y 2014

<i>Delegación</i>	<i>Personal ocupado secundario</i>		<i>Personal ocupado terciario</i>		<i>Producción bruta total secundario (miles de pesos corrientes)</i>		<i>Producción bruta total terciario (miles de pesos corrientes)</i>	
	<i>1999</i>	<i>2014</i>	<i>1999</i>	<i>2014</i>	<i>1999</i>	<i>2014</i>	<i>1999</i>	<i>2014</i>
Cuauhtémoc	153 893	85 322	468 031	540 845	49 834 662	110 803 935	196 723 153	320 720 318
Miguel Hidalgo	102,876	88 712	244 043	463 536	60 503 496	117 074 645	139 718 298	526 210 290
Álvaro Obregón	50 884	54 615	112 333	264 663	13 378 846	57 953 822	78 802 019	290 250 971
Benito Juárez	75 844	46 678	234 524	318 796	34 259 488	42 741 344	69 416 470	293 381 514
Total	383 497	275 327	1 058 931	1 587 840	157 976 492	328 573 746	484 659 940	1 430 563 093
Iztapalapa	92 300	78 547	145 594	241 622	26 545 177	52 844 124	20 288 090	91 066 561
Coyoacán	42 503	26 307	82 627	115 295	23 024 171	22 113 823	19 430 205	51 286 678
Tlalpan	19 101	21 243	62 478	131 980	11 424 861	17 147 594	17 324 975	71 796 108
Azcapotzalco	91 779	68 913	64 617	314 819	61 041 222	112 406 055	14 873 710	58 818 181
Gustavo A. Madero	56 839	40 144	104 356	138 393	18 059 403	29 840 218	10 651 501	30 624 688
Venustiano Carranza	45 724	47 650	71 669	94 615	17 265 003	33 267 245	8 473 585	19 377 400
Cuajimalpa	5 014	10 662	21 218	84 032	5 560 937	15 285 024	8 398 310	119 112 880
Iztacalco	49 644	32 096	42 824	53 068	14 084 200	24 400 607	6 210 149	17 742 848
Magdalena Contreras	2 331	1 771	12 347	20 811	645 648	833 932	3 858 336	5 128 773
Xochimilco	15 663	10 920	25 309	42 120	8 733 620	15 497 339	3 163 636	8 104 467
Tláhuac	8 989	11 212	15 503	30 402	2 359 609	5 886 787	1 168 317	4 348 518
Milpa Alta	702	1 626	4 455	10 306	94 542	450 436	170 303	936 245
Total	430 589	351 091	652 997	1 277 463	188 838 393	329 973 184	114 011 117	478 343 347

Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI): Consulta interactiva de los censos económicos, 1999; y, Sistema Automatizado de Información Censal para el censo económico de 2014.

En México se han identificado dos maneras estratégicas de inversión inmobiliaria, la primera comprende a los Certificados de Capital de Desarrollo (CKD), son instrumentos financieros mexicanos colocados por la Bolsa Mexicana de Valores (BMV); en segundo lugar, están los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAS), su forma de operar es por medio del mercado bursátil y se encargan de arrendar y administrar propiedades generadoras de rentas mediante carteras orientadas a los bienes inmuebles donde participan desarrollos residenciales, hoteles, centros comerciales, complejos de oficinas y otras estructuras urbanas (Gasca, 2017a: 37).

Estas estrategias de inversión han encontrado una opción fructífera en los espacios de desindustrialización ya que se tornan áreas privilegiadas para la acción del capital financiero articulando a los sectores de la construcción y de lo inmobiliario (Faleiros, 2015a: 98). No obstante, nos cuestionamos lo siguiente: ¿por qué los espacios de desindustrialización son los óptimos para la producción del capital financiero e inmobiliario? Los niveles de inversión de un determinado lugar están definidos por las condiciones para la valorización del capital que dicho lugar pueda ofrecer, además que los lugares sólo pueden incrementar su capacidad de atracción —atractividad— mejorando las posibilidades de valorizar esos capitales (De Mattos, 2008: 86). Siguiendo esta idea, la desvalorización que han tenido los antiguos espacios fabriles se viene configurando por las deseconomías de aglomeración, la ausencia de políticas industriales y el *marketing* urbano.

El capital financiero representado por grandes desarrollos inmobiliarios ha estimulado la valorización de viejos espacios obsoletos fabriles para dar paso a una producción de desarrollos constructivos orientados hacia el consumo (*malls*, *strip-centers*, super e hipermercados, franquicias, grandes tiendas de comercio minorista), además de una creciente incidencia de los servicios a las empresas y a las familias, turismo (hotelería y gastronomía), infraestructuras inmobiliarias para el esparcimiento y la cultura (De Mattos, 2016: 47).

Estas nuevas formas de consumo se integran también con nuevos espacios que siguen modas o tendencias pasajeras (Hiernaux, 1999: 67-68), que involucran la venta de productos según la temporalidad mercantil, además de la construcción de oficinas dedicadas a los servicios al productor, ya que requieren de una infraestructura para poder emprender funciones de control y administración (Parnreiter, 2011:6). La efervescencia de los desarrollos inmobiliarios en la Ciudad de México se ha ido desarrollando por una amplia gama de escalas constructivas, por ejemplo la diversificación espacial de los centros comercia-

les³ han propiciado nuevas formas urbanas homogéneas pero fragmentadas y jerarquizadas (Gasca, 2017b).

En la Ciudad de México los antiguos espacios industriales han expresado estas lógicas de producción financiera para imprimir nuevos usos al suelo para construir grandes desarrollos edificables, por ejemplo: Plaza Loreto (1993), se invirtieron 104 millones de dólares en el antiguo uso industrial que sostenía a la fábrica de cigarros; Plaza Inbursa (1997), se desarrolló en lo que antes era la fábrica de papel y zona arqueológica de Cuicuilco con una inversión de 540 millones de dólares; Antara Fashion Hall (2007), se construyó donde antes estaba la industria automotriz General Motors; el centro comercial Fórum Buenavista (2008), se desarrolló sobre la desaparecida estación central de ferrocarriles de pasajeros de la Ciudad; Paseo Acoxta (2010), lo hizo sobre los terrenos que dejó una antigua fábrica de hilados sintéticos; Plaza Carso (2014), se invirtieron 2 200 millones de dólares en los terrenos de la industria llantera General Tire; Oasis Coyoacán (2015), se edificó sobre una fábrica de cosméticos (Gasca, 2017b: 88; Olivera, 2015: 101).

LA REGENERACIÓN URBANA COMO ESTRATEGIA DE LA PRODUCCIÓN DEL ESPACIO URBANO EN EL NORTE DE POLANCO

El agotamiento del régimen de acumulación fordista-keynesiano propició la reestructuración productiva en la Ciudad de México, en donde los antiguos espacios de desindustrialización han transitado a una transformación intensa en cuanto a forma y estructura urbana. Un caso emblemático que ha manifestado estas transformaciones ha sido el norte de Polanco en la delegación Miguel Hidalgo, que de ser una zona importante de industrialización ha presenciado una regeneración estimulando una nueva producción del espacio de capital financiero e inmobiliario orientado a las actividades terciarias, sobre todo a los servicios especializados, comercio y el mercado de oficinas.

La demolición de las antiguas fábricas en el norte de Polanco es un síntoma de la regeneración urbana, estimulando una nueva producción del espacio urbano como medio de una nueva lógica de absorción de los excedentes y capitalización que bajo el despliegue de grandes desarrollos inmobiliarios.

——— 3. Henri Lefebvre en los años de 1970s, proponía la red de los centros comerciales (Lefebvre, 1976: 54-55).

Ahora bien, la génesis industrial estaría enmarcada durante la etapa pos-revolucionaria en donde prevalecía el modelo agroexportador, en esta etapa llegaría la primera planta industrial: la Cervecería Modelo en 1925; la Vidriera México lo haría en 1929; ocho años después llegaría las fabricas automotrices de ensamblaje durante el sexenio de Lázaro Cárdenas (1934-1940): la General Motors en 1937 y la Fábrica AutoMex en 1938 (cuadro 3).

A partir del modelo económico de industrialización por sustitución de importaciones vendrían en cascada un gran número de industrias manufactureras, ampliando el tipo de industria: harinera, metalmecánica, alimenticia y diversas fábricas que ampliarían la producción de productos. Sin embargo, la industria química/farmacéutica tendría un papel importante, ya que se instalarían un aproximado de 12 fábricas, entre ellas: Colgate Palmolive Peet; Casa Bayer México y la Picot Laboratories International que fabricaría la sal de uvas picot.

En años recientes la antigua producción del espacio industrial ha venido

Cuadro 3

Industrias manufactureras en las colonias Granada, Ampliación Granada e Irrigación

Periodo Industrial	Tipo de Industria	Fábricas instaladas
Posrevolucionario (1920-1940)	Cervecera	Cervecería Modelo (1925)
	Vidrio	Vidriera México (1929)
	Automotriz	General Motors (1937)
		Fábrica Auto-Mex (1939) (Chrysler)
		Cía. Hulera El Popo, S.A. (General Popo)
Industrialización por sustituciones de Importaciones (1940-1980)	Harinera	El Duero S.A.
		Harina Elizondo
	Química/farmacéutica	Colgate Palmolive
		Casa Bayer México
		Productos Gedeón Richter (América), S.A.
		Industria Nacional Químico Farmacéutica
		Laboratorio Farmacobiológico
		Kay Daumit, INC.
		Sanyn Cía Manufacturera Química
		Productos Farmacéuticos, S.A.
		Laboratories Pioner, S.A.
		Ehrlab Laboratorios de América, S.A.
		Establecimientos Francimex, S.A.
		PICOT Laboratories International, S.A.
		Metalmecánica
	Fonomecánica, S.A.	
	Casa Lux, S.A.	
Alimenticia	Industrial Soconusco	
Otras	Oleoproductos, S.A.	
	PROA, S.A.	
	Manufacturas Universo, S.A.	

Fuente: Elaboración propia a partir de la Gaceta de la Propiedad Industrial (varios años y meses).

experimentando la demolición de las fábricas para dar paso a la apertura de nuevos espacios terciarios. Aunque la Cervecería Modelo fue la primera planta industrial en construirse en el año de 1925, en la actualidad todavía realiza funciones productivas resistiendo a la presión inmobiliaria

El análisis de la regeneración de la antigua zona industrial se puede llevar a cabo desde tres actividades: primero, la identificación de los antiguos espacios industriales; segundo, la caracterización de la temporalidad regenerativa para conocer los años de demolición y su correspondiente finalización de las obras que se han construido en los antiguos espacios industriales y, tercero, el análisis de la transformación del espacio bajo el impacto de la regeneración urbana, tanto su reestructuración y su reorganización espacial.

La superficie total de las tres colonias bajo estudio comprende 237.73 hectáreas, de las cuales la superficie sujeta de regeneración corresponde a 54.99 hectáreas, que integra un total de 54 polígonos. En este sentido, la colonia Granada es la que presenta mayor superficie de regeneración, un total de 26 polígonos que abarcan una superficie de 22.07 hectáreas. En la colonia Ampliación Granada se han identificado 24 polígonos que comprenden una superficie de 20.95 hectáreas sujetas a procesos de regeneración. Por último, la colonia Irrigación, aunque no manifiesta un número considerable de polígonos que se han ido regenerando, un total de cuatro, en esta misma zona se encontraban dos superficies de mayores dimensiones industriales con 11.97 hectáreas de una superficie total de 44.46 hectáreas (cuadro 4).

El proceso de regeneración más extenso ocurre en las colonias Granada y Ampliación Granada que ha transitado a la valorización de las antiguas áreas industriales, mientras que la expansión inmobiliaria en la colonia Irrigación el proceso no ha tenido una velocidad importante, no obstante que actualmente, se ha intensificado al incorporar un polígono de cinco hectáreas. En la figura 1 se puede observar que la regeneración urbana se concentra en la parte central de la zona de estudio, aunque en cada colonia la regeneración se diversifica de manera diferente, por ejemplo, en Irrigación tiende más en la parte del oriente, mientras que la colonia Granada y Ampliación Granada sus polígonos son más dispersos.

La regeneración del antiguo espacio industrial ha impulsado la producción de un nuevo espacio de capital financiero e inmobiliario. En la colonia Irrigación destacan los espacios de consumo (Chedraui y Costco Polanco); en donde anteriormente estaba la fábrica de Colgate Palmolive en la actualidad se

Cuadro 4

Superficie regenerada del espacio de desindustrialización del norte del Polanco

<i>Colonia</i>	<i>Total, de la superficie en hectáreas</i>	<i>%</i>	<i>Total, de la superficie de los polígonos regenerados en hectáreas</i>	<i>%</i>	<i>Número de polígonos regenerados</i>	<i>%</i>
Ampliación Granada	84.7	35.63	20.95	38.10	24	44.44
Granada	108.57	45.67	22.07	40.13	26	48.15
Irrigación	44.46	18.70	11.97	21.77	4	7.41
Total	237.73	100.00	54.99	100.00	54	100.00

Fuente: Elaboración propia.

presentan procesos constructivos para lo que será la nueva embajada de Estados Unidos con una superficie de 5.12 de hectáreas; mientras que en la parte sur de esta misma colonia sobresalen dos grandes torres residenciales (Grand Polanco).

Por su parte en la colonia Granada concentra espacios residenciales (Tres lagos, Nuevo Polanco II, Portika Polanco); además de contar con un espacio subterráneo (Acuario Inbursa); espacios que incorporan usos de suelo mixto (Antara Fashion Hall edificado por Sordo Madaleno, Miyana Polanco a cargo de Gigante Grupo Inmobiliario, Parques Polanco que fue impulsado por los despachos de arquitectos Higuera-Sánchez, Ten Arquitectos, A5, KMD, Edmonds International y Arditti Arquitectos). Por último, la colonia Ampliación Granada se distingue el desarrollo de Plaza Carso; un gran número de condominios residenciales (Umbral Polanco, Torres Renoir, Metapolis Z, Ventana Polanco, Horizontes Moliere, Vive en Grand); y un espacio con oferta cultural (Museo Moliere).

En la producción del espacio urbano mediante la regeneración urbana manifiesta grandes flujos intensivos de inversión, por ejemplo: Plaza Antara fue financiada por Promotora Los Atrios y Walton St. Capital inyectado una inversión en su construcción de 205 000 000 dólares (Olivera, 2013: 107-108), mientras que Inmuebles Carso absorbió una inversión de 800 millones de dólares provenientes de Grupo Carso, del empresario Carlos Slim. Esto impulsó a que otros inversionista llegaran a la zona industrial como: Lar, Gigante, Modelo, Abilia, Vitro y Elizondo (Maldonado, 2014:83).

Durante el año del 2007 se intensificó un gran número de demoliciones en los terrenos de la antigua zona industrial, un total de 10 predios destruidos favorecieron nuevas actividades terciarias. Además, se detectó que en el año 2009 se concluyeron varias obras, esto nos indica que en la actualidad se han acelerado los procesos constructivos en la zona de estudio, sin embargo, aun-

que se han demolido terrenos industriales, en la actualidad las obras no han terminado.

Las construcciones que se han realizado en los grandes terrenos industriales han impulsado transformaciones y procesos de reorganización interna en el espacio urbano. Esto se hace patente en diferentes expresiones, por ejemplo: la edificación del segundo piso de la vía de comunicación Río San Joaquín o las construcciones de las grandes torres residenciales y de oficinas han impulsado el levantamiento de barreras físicas, obstaculizando el acceso a los edificios toda vez que se erigen como nuevas barreras con las colonias obreras, con ello se alenta un proceso de segregación espacial, por ejemplo la calle de ferrocarril de Cuernavaca y Privada Cervantes (cuadro 5).

Las grandes dimensiones de los terrenos industriales se han ido fragmentado en una escala más pequeña con la intención de obtener una mayor rentabilidad, es en “el suelo, y aún más es espacio entero, se venden por parcelas” (Lefebvre, 2014: 116) al mejor comprador. Las mutaciones han llegado al uso de suelo, que de ser un elemento especializado y complementario de manera horizontal, ahora se ha orientado a producir una mezcla de usos de suelo que

Cuadro 5

Transformación del espacio urbano a partir la reestructuración económica
en el norte de Polanco

<i>Proceso</i>	<i>Fordista/keynesiano (espacio industrial)</i>	<i>Acumulación flexible (espacio de desindustrialización)</i>
Cambios en los patrones del uso de suelo	Homogéneo especializado	Heterogéneo especializado/mixto
Diversificación de las actividades económicas	Industrial especializado y complementario: ensamblaje de autopartes.	Servicios especializados (industria, comercio, habitacional) y comercio de lujo
Mutaciones en la estructura urbana	Construcciones horizontales	Construcciones verticales y nuevas formas geométricas (semicírculos)
Dimensión del terreno	Grandes extensiones de terrenos	Fragmentación y pulverización del terreno “predio”
Dinámica del proceso productivo	Producción en el espacio (ensamblaje de partes de automóvil, construcción de vidrio y tabique)	Producción y consumo en y del espacio
Factores del espacio como medio reproductivo del capital	Traza urbana por las vías del ferrocarril y vertientes de los ríos	Cambios en los trazados ferroviarios, construcción de segundos pisos y nuevas formas de transitar para automóvil y de la sociedad.
Reorganización del espacio urbano	Conexión a través de la red ferroviaria y autobuses de carga	Conexión a partir de los medios masivos y la alta tecnología. Nueva red de comunicación

Fuente: Elaboración propia.

Figura 1

Regeneración de los antiguos espacios de desindustrialización por la producción creativa del capital financiero e inmobiliario



Fuente: Elaborado a partir de Google earth y trabajo de campo.

NOTA: Las imágenes proporcionadas por Google Earth presentan discontinuidades temporales: del 2001 a 2003; 2005 a 2007; y, 2010 a 2012.

sostiene los usos comerciales, habitacionales y destinados a servicios especializados en una escala de edificación inmobiliaria vertical.

Finalmente, se puede decir que la producción inmobiliaria del espacio urbano pulveriza la antigua zona industrial, aunque también pulveriza e imbrica la vida cotidiana de los pobladores, en donde “la propia ciudad se torna un producto, pues se trata de la venta de un nuevo modo de vida a través de nuevos emprendimientos, produciendo una vida cotidiana cada vez más fragmentada” (Faleiros, 2015a: 90). Esto nos indica que la fragmentación del predio impulsa una compactación del espacio urbano, por ejemplo, los espacios residenciales (departamentos) tienden a ser construidos en menores escalas, en los espacios de consumo y comercio se impulsa la complementariedad y la especialización aproximando los productos a los consumidores.

CONCLUSIONES

La regeneración de los espacios de desindustrialización es un proceso integral, es decir, no sólo comprende la estrategia instrumental de las políticas urbana neoliberales, también comprende un medio necesario para vectorizar los flujos de capital con la intención de valorizar nuevos espacios para favorecer su reproducción.

La regeneración urbana conlleva la producción de un nuevo espacio de capital que es incentivado mediante los flujos de capital financiero e inmobiliario en donde su dinámica es la destrucción y la demolición material y simbólica.

La reestructuración productiva inmersa en el norte de Polanco ha impactado a la forma y a la estructura urbana: en la primera, los predios industriales se han reducido a su mínima expresión para generar mayores ganancias, mientras que la estructura de los edificios cada vez tienden a ser construidos con mayores alturas y generando diseños posmodernos en donde la geometría ha tomado un papel importante en los procesos constructivos.

El antiguo espacio de desindustrialización del norte de Polanco ha manifestado grandes transformaciones en su función económica, forma y estructura urbana, aunque esta nueva producción financiera del espacio urbano representada por grandes desarrollos inmobiliarios ha llegado a la escala de la vida cotidiana, por ejemplo, en los temas que versan sobre el hábitat, como también en las maneras en que se consume y las formas de sociabilidad de la antigua zona industrial.

BIBLIOGRAFÍA

- Brenner, N., Peck, J., y N. Theodore (2015). "Urbanismo neoliberal. La ciudad y el imperio de los mercados", en Observatorio Metropolitano de Madrid (ed.). *El mercado contra la ciudad. Globalización, gentrificación y políticas urbanas*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Brenner, N. y Theodore (2017). "Las ciudades y las geografías del "neoliberalismo realmente existente", en: Á. Sevilla (ed.). *Teoría urbana crítica y políticas de escala*. España: Icaria-Espacios críticos.
- De Mattos, C. (2008). "Globalización, negocios inmobiliarios y transformación urbana". *Nueva Sociedad* (212), pp. 82-96
- (2016). "Financiarización, valorización inmobiliaria del capital y mercantilización de la metamorfosis urbana". *Sociología*. Porto Alegre. pp. 24-52
- Delgadillo, V. (2016). "Ciudad de México, quince años de desarrollo urbano intensivo: la gentrificación percibida", *Gentrificación y desplazamientos en América Latina*. Revista INVI. Noviembre 88, pp. 101-129.
- Faleiros de Padua, R. (2015a). "Espaços de desindustrialização e a reprodução da metrópole", en: A. Alessandri (org.). *Crise urbana*. Sao Paulo: Editora contexto.
- Faleiros de Padua, R. (2015b). "Produção estratégica do espaço e os "novos produtos imobiliários", en: Alessandri, Volochko, y Pinto (orgs.) *A cidade como negócio*. Sao Paulo: Editora contexto.
- Secretaría de Economía (varios años). *Gaceta de la Propiedad Industrial*. México: Secretaría de Economía. Dirección General de la Propiedad Industrial.
- Gasca, J. (2017a). "Comercio y consumo bajo la reestructuración espacial urbana", en: J. Gasca, y P. Olivera (coords.). *Ciudad, comercio urbano y consumo. Experiencias desde Latinoamérica y Europa*. México: UNAM.
- (2017b). "Centros Comerciales de la Ciudad de México: el ascenso de los negocios inmobiliarios orientados al consumo". *Revista EURE* vol. 43. núm. 130, Santiago de Chile.
- Gómez, M. (2007). *La metamorfosis de la ciudad industrial. Glasgow y Bilbao: dos ciudades con un mismo recorrido*. Madrid: TALASA.
- Harvey, D. (1990). *Límites del capitalismo y teoría marxista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- (1996). "Space, time and place", en *Justice, Nature and the geography of difference*. USA: Blackwell Publisher Inc.
- (2007). *Urbanismo y desigualdad social*. Madrid: Siglo XXI.
- (2014). *Espacios de capital*. España: Akal/ cuestiones de antagonismo.

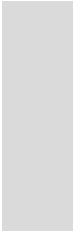
- (2015). *Diecisiete contradicciones y fin del capitalismo*. México: Universidad de la tierra de Chiapas-Ediciones CIDECI UNITIERRA.
- Hiernaux, D. (1999). "Los frutos amargos de la globalización: expansión y reestructuración metropolitana de la ciudad de México". *Revista EURE* vol. XXV, núm. 76 Santiago de Chile.
- Lefebvre, H. (1976). *Espacio y política. El derecho a la ciudad II*. Barcelona: ediciones península.
- (2013). *La producción del espacio*. España: Capitán Swing.
- (2014). *El pensamiento marxista y la ciudad*. México: Ediciones Coyoacán.
- Maldonado, H. (2014). "Nuevos paradigmas del diseño urbano en la ciudad de México. Dinámica urbano-inmobiliaria bajo el modelo neoliberal". *Anuario de Espacios Urbanos. Historia-Cultura-Diseño*. Número 21, pp. 63-90.
- Márquez, L. y E. Pradilla (2008). "Desindustrialización, terciarización y estructura metropolitana: un debate conceptual necesario". *Cuadernos de CENDES* año 25. núm. 69.
- Méndez, R. y I. Caravaca (1992). "Crisis y crecimiento de la industria metropolitana". *Revista EURE* vol. XVIII, núm. 55, pp. 13-25.
- Olivera, P. (2013). "Neoliberalismo y gentrificación en ciudades norteamericanas. La ciudad de México", en P. Olivera (coord.). *Polarización social en la ciudad contemporánea. El re-escalamiento de los espacios del neoliberalismo*. México: UNAM.
- (2015). "Gentrificación en la ciudad de México, entre políticas públicas y agentes privados". En: V. Delgadillo, Díaz, et al. (coords.). *Perspectivas del estudio de la gentrificación en México y América Latina*. México: UNAM.
- Parnreiter, C. (2011). "Formación de la ciudad global, economía inmobiliaria y transnacionalización de espacios urbanos. El caso de Ciudad de México". *Revista EURE*. vol. 37. núm. 111. pp. 5-24.
- Pradilla, E. (1993). "Los límites a la desconcentración territorial", en *Territorio en crisis. México 1970-1992*. México: Red Nacional de Investigación Urbana
- Soja, E. (2008). *Postmetrópolis. Estudios críticos sobre las ciudades y las regiones*. Madrid: Traficantes de sueño.

Páginas de Internet

Google Earth: www.google.es

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Consulta Interactiva de los censos económicos, 1999, 2004 y 2009: www.inegi.org.mx/

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Sistema Automatizado de Información Censal para el censo económico de 2014: www.inegi.org.mx/



9. Gentrificación, desarrollo inmobiliario y desplazamiento en áreas centrales de la Ciudad de México*

Luis Alberto Salinas Arreortua**

Emilio Romero Sabre***

INTRODUCCIÓN

Las zonas centrales de la ciudad contemporánea han sufrido cambios radicales en los últimos años del siglo xx y principios del xxi. Se ha detonado un interés por llevar acabo nuevos desarrollos inmobiliarios en zonas céntricas que previamente se habían visto muy deterioradas. El cambiante mercado inmobiliario en estas áreas de la ciudad ha tenido consecuencias fuertes en la población que habita en ellas; uno de los procesos que se identifican con estos cambios, ha sido el proceso de gentrificación. El presente artículo pretende analizar cómo la inversión en nuevos desarrollos inmobiliarios en zonas centrales en la Ciudad de México es parte clave en el proceso de gentrificación y de desplazamiento de población que se desarrolla actualmente. El análisis se llevará a cabo tomando como ejemplo la colonia Juárez.

El origen del concepto de gentrificación tiene un significado político y de clase, ya que implica un conflicto entre dos clases sociales por el espacio y

— * Este trabajo presenta resultados parciales del proyecto de investigación titulado “Política de vivienda de interés social y mercado formal de suelo urbano en la Zona Metropolitana del Valle de México”, CONACyT – 247398; y del proyecto: “Gobiernos metropolitanos y política de vivienda en periferias urbanas. El caso de la ZMVM”, PAPIIT - IA300416, los cuales se desarrollan en el Instituto de Geografía, UNAM.

— ** Departamento de Geografía Social, Instituto de Geografía, UNAM. lsalinas@igg.unam.mx.

— *** Colegio de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras. UNAM. ersabre1793@gmail.com.

por apropiarse de ciertos lugares de la ciudad. Algunos autores consideran que la gentrificación es un proceso mucho más amplio, y que la definición clásica limita nuestra comprensión del proceso. Slater (2011) argumenta que la gentrificación es una reestructuración generalizada de ciertas zonas de la ciudad, abarcando las diversas maneras en que se transforman barrios de clases bajas a barrios para el desenvolvimiento de las clases medias-altas. Las residencias que ocupan los nuevos habitantes en los barrios gentrificados ya no son solamente viviendas renovadas, como observaba Glass en la década de los sesenta, sino viviendas completamente nuevas. La rehabilitación residencial es sólo una faceta de una reestructuración económica, social y espacial más profunda, que implica diversos procesos, como el declive de áreas centrales industriales, el incremento en complejos hoteleros o de oficinas y la aparición de distritos comerciales y de restaurantes. “Ya no se puede concebir a la gentrificación como una rareza limitada y quijotesca del mercado de la vivienda, ésta se ha transformado en el extremo residencial dominante de un proyecto mucho más grande: la reconstrucción de clase del paisaje de los centros urbanos” (Smith, 2012: 87).

Como argumentan Slater (2011) y Smith (2012), la gentrificación no es sólo la renovación de vivienda, sino es parte de una estrategia para recuperar las áreas centrales de la ciudad, que significan accesibilidad a infraestructura, bienes y servicios variados, por parte de las clases medias-altas. Slater, Lees y Wyly (2008), establecen cuatro características básicas para hablar de gentrificación: reinversión de capital, “mejoramiento” de condiciones sociales por grupos de mayores ingresos, cambios en el paisaje urbano y desplazamiento directo o indirecto de grupos de menores ingresos. El desplazamiento de grupos de menores ingresos es parte clave del proceso de gentrificación. Retomando a Marcuse (1985), podemos hablar de dos dimensiones de desplazamiento:

- 1) Desplazamiento directo: sucede cuando los propietarios fuerzan a los ocupantes a desalojar su vivienda. La expulsión puede ser física (desalojo directo) o económica (por aumentos en la renta o aumentos en impuestos insostenibles para los habitantes).
- 2) Desplazamiento indirecto: se produce cuando existe presión de desplazamiento, es decir, la transformación del entorno del barrio que habitan. Cuando se observan cambios drásticos, como el cierre de tiendas que se frecuentaban, cambios en equipamiento público; y cuando estos cambios hacen un barrio menos habitable para los vecinos.

De igual manera, el proceso de gentrificación implica ciertos cambios en el espacio construido y comportamientos de la renta del suelo que hay que analizar. Smith (2012) detalla que la movilidad del capital hacia adentro y hacia fuera del entorno construido está en el centro del proceso de gentrificación. El capital va a fluir hacia donde las ganancias sean mayores, lo que implica que se dirigirá hacia áreas desvalorizadas, que puedan ser regeneradas a bajo costo. Aquí, el concepto de desarrollo desigual es muy importante.

La lógica del desarrollo desigual consiste en que el desarrollo de una zona crea barreras para un desarrollo aún mayor, lo que conduce, de este modo, a un subdesarrollo que, llegado el momento, genera oportunidades para una nueva etapa de desarrollo. En términos geográficos, esto conlleva (...) al sucesivo desarrollo, subdesarrollo y nuevo desarrollo de determinadas zonas a medida que el capital salta de un lugar a otro, y luego regresa al primer lugar, creando y destruyendo sus propias posibilidades de desarrollo (Smith, 2012:155).

En la escala urbana significa que el desarrollo de una zona en particular de la ciudad, conlleva al subdesarrollo y la desvalorización de otras. Durante el siglo XX, en general, las zonas de la ciudad desvalorizadas, fueron áreas centrales, mientras que se llevaba a cabo un fuerte proceso de suburbanización. Ha habido un patrón histórico de inversión y desinversión que significa que el capital se enfocó hasta hace poco en invertir y desarrollar las periferias de las ciudades; lo cual también significa que la ciudad central se desvalorizó y actualmente es una zona atractiva para inversiones de capital en desarrollos inmobiliarios. El desarrollo desigual en escala urbana, está muy ligado con las variaciones en la renta del suelo.

A escala urbana, el principal patrón de desarrollo desigual se encuentra en la relación entre los suburbios y las zonas urbanas deprimidas. La fuerza económica crucial que media esta relación a escala urbana son las rentas del suelo. Es la igualación y la diferenciación de los niveles de las rentas del suelo entre los diferentes lugares de la región metropolitana lo que determina en mayor medida la desigualdad de desarrollo (Smith, 2012:145).

El desarrollo desigual en la ciudad va a estar expresado en la relación entre las áreas centrales y las áreas periféricas. Los patrones de inversión-desinversión van a estar mediados por las rentas del suelo; las inversiones de capital en el entorno construido van a estar determinadas en parte por la renta del suelo y por

como ésta varía espacialmente dentro de la ciudad. Por lo tanto, las diferencias en la renta del suelo van a tener un papel clave en el proceso de gentrificación.

Smith (2012) propone el concepto de brecha de renta para explicar cómo la renta del suelo capitalizada y potencial, inciden en el proceso de gentrificación. La brecha de renta es la diferencia que existe entre la renta potencial del suelo (cantidad que puede ser capitalizada bajo el mejor y más alto uso del suelo) y la renta capitalizada actual (cantidad de renta apropiada por un propietario bajo el actual uso del suelo). Representa la ganancia potencial que puede haber en una zona de la ciudad si se decide invertir en ella.

La brecha se genera mediante dos procesos. El primero sería con la desvalorización del entorno construido de la ciudad, donde la desvalorización llevaría, al mismo tiempo, a una renta capitalizada actual baja y a una renta potencial elevada. El segundo proceso, elevando la renta potencial mediante la creación de alguna infraestructura, bien o servicio en una determinada zona. Cuando existe esta brecha de renta, se atraen flujos de capital y se genera la reinversión (Smith, 2012). Se puede decir que el desarrollo desigual de la ciudad, propicia la desinversión en las áreas centrales y abre una brecha de renta, creando condiciones en las cuales es posible la reinversión. Los flujos de capital se redirigen a estas zonas, y se desencadena el proceso de gentrificación.

La gentrificación es un producto estructural de los mercados de suelo y vivienda. El capital fluye allí donde la tasa de retorno es mayor; el movimiento de capital hacia los suburbios, junto con la continua desvalorización del capital de las zonas urbanas deprimidas, produce eventualmente una diferencia potencial de renta. Cuando esta diferencia es lo suficientemente amplia (...) el nuevo desarrollo puede comenzar a desafiar las tasas de retorno disponibles en otros lugares, y el capital vuelve. (Smith, 2012:129).

La gentrificación es entonces una reestructuración económica, espacial y social, que implica la transformación de espacios antes ocupados por las clases bajas a favor del desenvolvimiento de las clases altas. Se destruyen o modifican comunidades y barrios viejos con el fin de refuncionalizar el espacio construido y hacer de éste un sitio más eficiente para la acumulación de capital.

Actualmente, la existencia de la brecha de renta va a crear un interés por generar desarrollos inmobiliarios de distintos tipos en áreas centrales deterio-

radas de la ciudad. Habrá una inversión de capital dirigida a producir nueva vivienda, mejorar y remodelar vivienda antigua y generar nuevos desarrollos comerciales. Esta inversión y estos nuevos desarrollos van a modificar radicalmente las zonas centrales de la ciudad y van a resultar en distintos tipos de desplazamiento. A continuación se analizará la actividad inmobiliaria en la colonia Juárez, una zona previamente deteriorada de la Ciudad de México, en donde actualmente hay una intensa actividad inmobiliaria. Se detallarán los cambios en el mercado inmobiliario y las consecuencias de la inversión de capital, haciendo énfasis en el desplazamiento de la población que está ocurriendo.

LA COLONIA JUÁREZ EN LA ACTUALIDAD

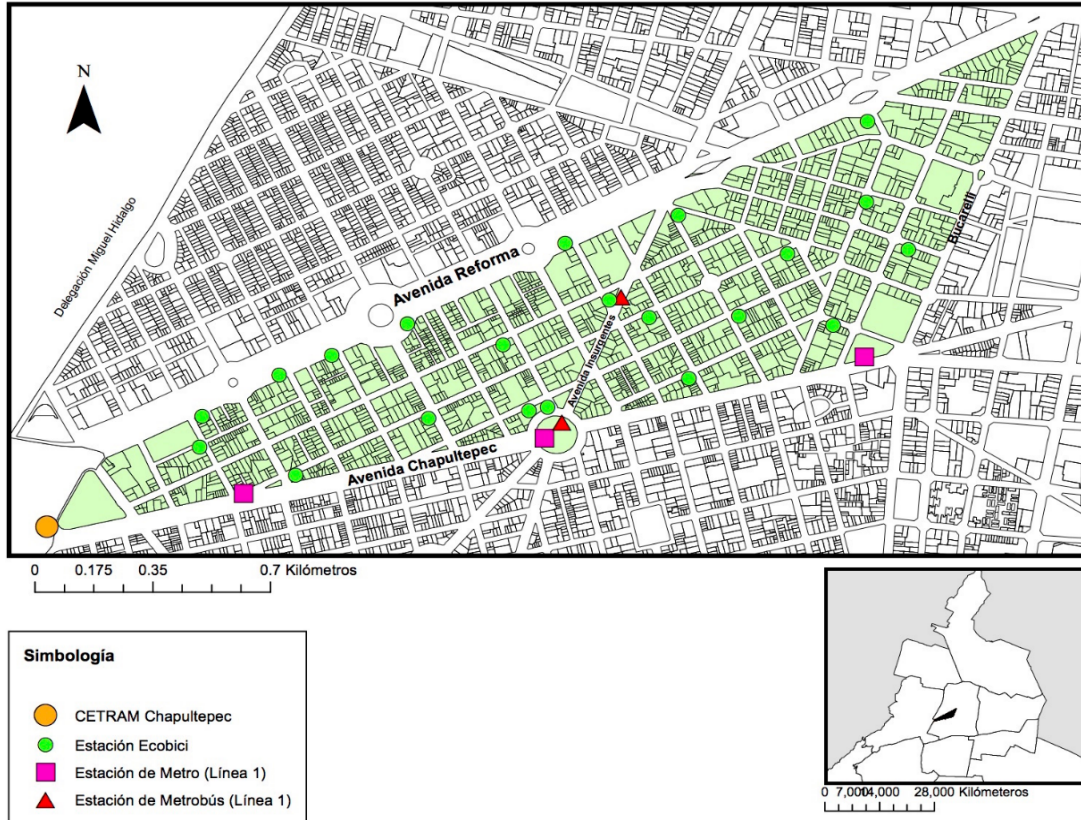
La colonia Juárez es una colonia central en la Ciudad de México localizada en la delegación Cuauhtémoc. Tiene una buena accesibilidad debido a la infraestructura de transporte público con la que cuenta y por las avenidas con las cuales limita. Sus límites al norte y al sur son las avenidas Reforma y Chapultepec, ambas muy importantes para la movilidad en la ciudad. Adicionalmente, la colonia está dividida por avenida Insurgentes, otra vialidad principal que cruza toda la ciudad. En cuanto a transporte público, se tiene acceso a la línea 1 del Metrobús que va sobre Insurgentes y la línea 1 del Metro que va a lo largo de avenida Chapultepec. Hay tres estaciones del Metro sobre Chapultepec y tres estaciones de Metrobús en el área de la colonia. De igual manera hay 24 estaciones de Ecobici distribuidas uniformemente dentro de la colonia. Finalmente, al poniente, se encuentra el Centro de Transferencia Modal Chapultepec, el cual es otro punto de conectividad con la ciudad. Esta conectividad e infraestructura de transporte es un gran atractivo de la zona, ya que facilita la movilidad de los habitantes.

La colonia se localiza cerca de zonas de la ciudad con grandes atractivos culturales, centros de entretenimiento y ocio, espacios públicos y zonas de trabajo. Al oriente, colinda con el centro histórico, al norte con Reforma y al poniente con el bosque de Chapultepec. Estos tres sitios concentran museos y diversos espacios de entretenimiento.

De igual manera, al sur de la colonia se encuentran las colonias Roma y Condesa, que concentran una oferta de restaurantes, galerías y sitios de vida nocturna, espacio de la ciudad que ha sufrido procesos de gentrificación (Salinas, 2013b).

Figura 1

Localización y transporte en la colonia Juárez



Fuente: Elaboración propia.

Esta colonia tiene una infraestructura de transporte muy buena y colinda con espacios públicos, oferta cultural y centros de entretenimiento y ocio. La localización central y oferta de infraestructura son parte de los factores que permiten que la renta potencial en la colonia sea elevada y, por lo tanto, que exista un gran interés en generar nuevos desarrollos inmobiliarios en este sitio.

CAMBIANTE MERCADO INMOBILIARIO EN LA COLONIA JUÁREZ

A continuación se realizará un análisis del tipo de actividad inmobiliaria que se está desarrollando en la colonia Juárez. Para realizar este análisis se recurrió a

datos generados por la consultoría SOFTEC, Innovación en Investigación Inmobiliaria. Esta consultoría se especializa en el sector inmobiliario y para este trabajo se utilizará su reporte llamado Dinámica del Mercado Inmobiliario (DIME) para el año 2012. Por medio de estos datos se analizaron los tipos de desarrollo inmobiliario para viviendas nuevas generadas en la colonia Juárez para estos años. En este reporte se clasifica la vivienda en: mínima (hasta 60 salarios mínimos), social (61-160 salarios mínimos), económica (161-300 salarios mínimos), media (301-750 salarios mínimos), residencial (750-1 670 salarios mínimos) y residencial plus (más de 1 670 salarios mínimos).

Hay una fuerte inversión de capital en el entorno construido en la colonia Juárez, ya que solamente en el año 2012 hubo 10 desarrollos distintos de vivienda en el área. La clasificación de la vivienda que se está generando se limita a residencial y residencial plus, y esto se ve reflejado en los precios de los departamentos en estos desarrollos. El precio más bajo es de 1 600 000 pesos y el más alto es de 5 800 000 pesos. Esto indica que la nueva vivienda producida en la colonia está dirigida a clases medias y altas.

Un cambio muy importante en el mercado inmobiliario de la colonia se debe a los nuevos desarrollos de oficinas y de uso mixto sobre Paseo de la Reforma. Se construyen departamentos de lujo sobre este corredor, en una zona identificada con oferta de oficinas.

A partir de trabajo de campo, se identificaron varios desarrolladores inmobiliarios que tienen fuerte presencia sobre este corredor. A continuación se detallan algunos de estos actores para dar una idea de qué tipo de capital se está invirtiendo en esta zona en particular de la colonia.

Cuadro 1
Oferta de vivienda en la colonia Juárez, 2012

<i>Dirección</i>	<i>Clasificación</i>	<i>Área (m²)</i>	<i>Precio</i>	<i>Precio del m²</i>	<i>Unidades</i>
Reforma 222 (1)	Residencial Plus	166	3 762 000	29 390	205
Reforma 222 (2)	Residencial Plus	100	4 500 000	45 000	313
Reforma 222 (3)	Residencial Plus	128	5 800 000	45 313	313
Hamburgo 146	Residencial	80	1 600 000	20 000	30
Abraham G. 117	Residencial	70	1 800 000	25 714	75
Liverpool 1	Residencial	88.8	2 400 000	27 030	23
Reforma 90	Residencial	69.8	2 900 000	22 939	277
Reforma 20	Residencial Plus	88	3 800 000	41 571	440
Reforma 26	Residencial Plus	87	3 924 245	45 106	280
Reforma 432	Residencial Plus	67	4 121 600	61 516	246

Fuente: Elaboración propia con información de SOFTEC.

BBVA Bancomer, este banco español construyó la “Torre Bancomer” con uso de oficinas, sobre avenida Reforma 510. “Grupo Dahnos”, una desarrolladora mexicana que se forma en 1976 y que se especializa en usos mixtos, desarrollaron la torre “Reforma 222”, localizada en avenida Reforma 222. “Abilia”, una desarrolladora inmobiliaria mexicana formada en 1991, subsidiaria de “Tresalia Capital”, está construyendo la torre “R432”, localizada sobre avenida Reforma 432, que no ha sido completada, y que va a ser de usos mixtos, incluyendo una oferta de vivienda dirigida a sectores de ingresos altos. “Desarrolladora del Parque”, desarrolladora inmobiliaria mexicana formada hace 15 años, está llevando a cabo el proyecto “University Tower”, localizado sobre avenida Reforma 150. Este proyecto es exclusivamente residencial, de más de 50 niveles de altura. New York Life empresa de capital estadounidense, en 2012 construyó la “Torre New York Life” en Reforma 342. Esta es una torre de oficinas junto con uso comercial, donde opera esta aseguradora. “Grupo Sordo Madaleno”, llevará a cabo el proyecto “Torre Reforma Colón”. Este es un proyecto que incluye cinco torres, localizado en el cruce de Morelos con avenida Reforma, en donde el uso de la torre principal será mixto, con vivienda, hotel, oficinas y zona comercial. La construcción de este proyecto iniciará en el año 2017 y significará una inversión de 2 000 millones de dólares (Páramo, 2016).

Estos inversionistas, cuyas actuaciones se localizan sobre Paseo de la Reforma (en la colonia Juárez), son desarrolladores de capital nacional e internacional, con una fuerte capacidad de inversión. Según Contreras (2013), las inversiones inmobiliarias recientes sobre el corredor Reforma han sido de 1 800 millones de dólares, inversiones que han sido clave en el proceso de gentrificación que está ocurriendo en la colonia.

Al interior de la colonia, operan distintas desarrolladoras. Son empresas inmobiliarias con menor capacidad de inversión. Una de ellas es ReUrbano, quien es una desarrolladora mexicana dedicada a remodelar edificios antiguos. En su página de internet se menciona que: “ReUrbano surge de la necesidad de reciclar e intervenir espacios de valor Patrimonial Arquitectónico en la zona Centro de la Ciudad de México con el objetivo de convertirlos en espacios activos e innovadores”.

Esta empresa invierte en inmuebles deteriorados con un alto valor arquitectónico, para remodelarlos, y venderlos a precios más elevados. Es un claro ejemplo de una empresa inmobiliaria que aprovecha la brecha de renta en la zona centro de la ciudad para invertir una cantidad relativamente baja y obtener ganancias elevadas. Por ejemplo, en el edificio localizado en Havre #69,

en un espacio que contenía cuatro departamentos, los modifican dando como resultado 12 departamentos, intensificando el uso del predio y obteniendo mayores rentas.¹ Esta es una manera de aumentar la ganancia obtenida a partir de la renta en un edificio, sin tener que construir en altura. Esta empresa es dueña de los predios de Havre 69, 83, 77 y Milán 44 en la colonia Juárez, además de tener otras propiedades en diferentes colonias centrales.

Una empresa con intervenciones parecidas a Reurbano es Punto Destino, desarrolladora mexicana dedicada a construir vivienda en colonias centrales. “Más que desarrolladores, nos consideramos regeneradores de espacios. Nos interesa el concepto del reciclaje urbano, la recuperación de zonas de la ciudad que piden una nueva vida, un cambio de personalidad”.² En la visión de esta desarrolladora, ellos regeneran espacios deteriorados de la ciudad, los recuperan para el beneficio a la sociedad. Ellos sí construyen nuevas edificaciones de vivienda, no solamente remodelan. Son propietarios de un edificio localizado en Lisboa 6.

El último ejemplo de desarrolladora inmobiliaria con actuación al interior de la colonia Juárez es Aransa Grupo Inmobiliario, que es una empresa con presencia en España, Portugal, México y Brasil. Son propietarios de un edificio localizado en Roma 8.

Al interior de la colonia operan desarrolladoras inmobiliarias que tienen proyectos de menor escala, que los que se llevan a cabo sobre Paseo de la Reforma. Son empresas nacionales e internacionales que producen vivienda nueva e incorporan la remodelación de edificios antiguos a sus modalidades de actuación.

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL SUELO EN LA COLONIA JUÁREZ

La actividad inmobiliaria reciente en la colonia Juárez ha resultado en un encarecimiento de la vivienda en la misma. Se obtuvieron datos sobre el precio promedio del metro cuadrado para los años de 1989, 1995, 2000, 2005, 2010 y 2015. Estos datos se obtuvieron mediante la sección “Aviso Oportuno” del periódico *El Universal*. Para cada año se tomó un día de cada mes, y para cada día

— 1. Información obtenida del sitio web arch daily. <http://www.archdaily.mx/mx/758030/havre-69-at103-plus-reurbano>. Consultado: 12 de agosto de 2017.

— 2. Página web de Punto Destino, disponible: <http://puntodestino.com.mx/nosotros/> Consultado: 24/07/17

se tomaron precios sobre casas y departamentos, nuevos y usados, en venta en la colonia Juárez. Al final, se juntaron los valores de cada año y se sacó un promedio del precio del metro cuadrado. Se obtuvieron los precios para los años de 1989 hasta el 2010 y se actualizaron con valores inflacionarios.

Según Smith (2012), el precio de venta es igual al valor de la construcción (fuerza de trabajo socialmente necesaria que se requiere para producirla) más la renta capitalizada actual del suelo. Por lo tanto, se puede decir que el precio del metro cuadrado que se observa en la figura 2, es una aproximación a la renta capitalizada actual en la colonia Juárez para cada uno de los años analizados. Según la gráfica, en la colonia Juárez, la renta capitalizada actual era relativamente baja en 1989, ya que el precio promedio por metro cuadrado era de 1 970.08 pesos. A partir de este momento inicia una revalorización del suelo en la colonia; el precio del metro cuadrado tiene sus mayores incrementos entre 1989 y 1995, y entre 1995 y 2000. En 25 años, hubo un crecimiento del valor del metro cuadrado de 21 678.94 pesos, o de 1 100 por ciento.

Estos datos también demuestran que las condiciones de centralidad y conectividad de la colonia permiten que los precios del suelo lleguen a niveles tan elevados como los que se presentan hoy en día. La diferencia entre el precio del suelo en un momento de desvalorización, y el precio de suelo hipotético al que se pudiera llegar por las condiciones de centralidad y equipamiento que hay en la colonia, se ha ido reduciendo en los últimos 25 años.

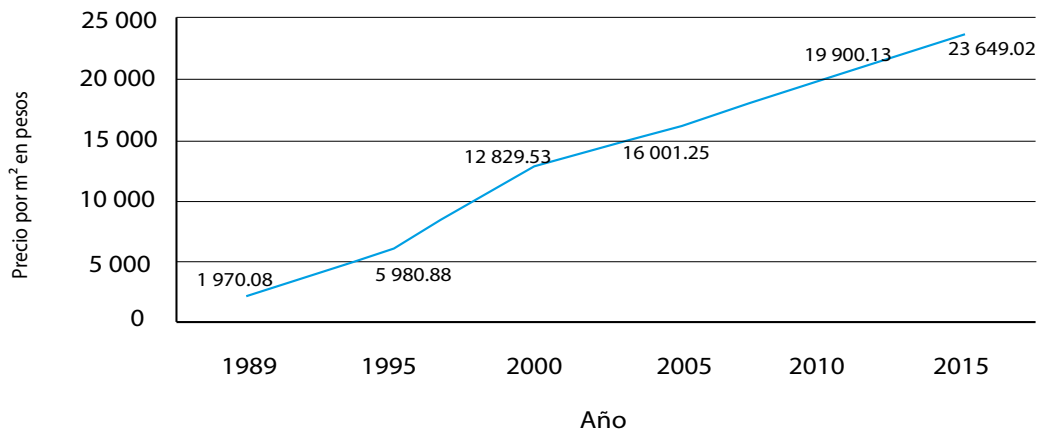
Estas cifras nos dan una idea de las ganancias potenciales que tienen los actores inmobiliarios al generar viviendas nuevas en la colonia, ya que especulan con el precio del suelo. De esta manera, si un actor inmobiliario compró una propiedad desvalorizada busca una mayor renta potencial. Con esta información no se puede llegar a una cifra exacta de la brecha de renta,³ pero podemos darnos una idea de las ganancias de un promotor inmobiliario, que compra una propiedad con cierto deterioro, y vende una nueva edificación en su lugar, con los precios del suelo por metro cuadrado actuales; la tasa de ganancia sería muy elevada.

La actividad inmobiliaria en la colonia ha resultado en un aumento importante en el precio del metro cuadrado. Esto hace difícil que familias con menores recursos lleguen a habitar en la colonia. Pero más importante aún, en

— 3. El cálculo formal de la brecha de renta consistiría en restar lo que pagó un desarrollador en el momento del desarrollo (más costos de construcción), a la cantidad que está obteniendo por vender el mismo suelo después de ser re-desarrollado. Sería un cálculo que tendría que ser realizado predio por predio (López Morales, 2008).

Figura 2

Precio promedio por m² colonia Juárez. 1989-2015



Fuente: Elaboración propia con datos de la sección "Aviso Oportuno" del periódico *El Universal*.

la forma en la que se inserta el capital inmobiliario sobre el espacio construido. Esta situación produce procesos de desplazamiento de población de menores ingresos, por lo regular residentes que alquilan vivienda, y que le son cancelados sus contratos de arrendamiento.

En la calle de Hamburgo 269, se produce esta situación. El grupo inmobiliario Abilia está desarrollando el proyecto "Reforma 432", una torre de usos mixtos cerca de la fuente de la Diana Cazadora. Para este proyecto, ha sido necesario generar lugares de estacionamiento cercanos. Por ello, Abilia adquirió el predio localizado sobre Hamburgo 269 el cual contiene un edificio con 14 departamentos en alquiler, provocando desplazamiento de la gente que vivía ahí, al cancelarles sus contratos de alquiler, para modificar el uso de suelo del edificio, de ser habitacional será acondicionado para ofrecer lugares de estacionamiento.

Y nada más, el día 5 de julio, 5 o 7 de julio, vino uno de los licenciados del dueño de este edificio —este, mire yo soy vocero, yo soy ejecutivo de entregar esta notificación. Se termina el contrato de arrendamiento.— ¿Por qué? —Porque se va a vender el edificio a terceros.— Y entonces ¿ahora qué? — Mes y medio para que ustedes desocupen—. —Ana María, residente desde hace 26 años.

Este es un claro ejemplo de desplazamiento directo, ya que el propietario del edificio está forzando a los propietarios a desalojar, para vender el edificio. La causa de este desplazamiento es debido a la construcción del estacionamiento que servirá a una torre de usos mixtos actualmente en construcción sobre Avenida Reforma.

Otro caso que se relaciona al anterior, en el sentido de cancelar el contrato de alquiler, lo que lo diferencia es lo que se hará con el inmueble. En la calle Liverpool 9 la inmobiliaria ReUrbano pretende comprar el edificio y remodelarlo, lo cual implica forzar el desalojo de los inquilinos. Con la remodelación, ReUrbano pretende dividir los 6 departamentos del edificio, que son de 120 metros cuadrados, y hacer 12 departamentos de 60 metros cuadrados.

Si, cuando él se presentó [representante de ReUrbano], cuando se presentó en octubre con el dueño, bueno nos enunció que él ya había comprado el edificio, que era el nuevo propietario y que si, teníamos que salir, salir del edificio, y nos hacía, pues ahí a cada quien le hacía una propuesta diversa, nos ofrecía una ridícula cantidad de dinero, pagarnos la mudanza, nos ofrecía mudarnos a otros edificios que él tiene aquí mismo en el barrio o en la Roma. Pero la oferta que él nos hacía era, múdate a un lugar tres veces menor que el que tienes, pagando una renta tres veces más de la que estas pagando. —Sergio, residente desde hace 10 años.

Este tipo particular de inversión pretende remodelar edificios viejos y subdividir los departamentos ya existentes, con la finalidad de obtener una cantidad de renta más elevada. Esta es una estrategia de la empresa ReUrbano, la cual tiene una fuerte actuación en la colonia, pero también en otras colonias aledañas, lo cual sugiere que este tipo de desplazamiento no se limita a una sola colonia de la ciudad.

Además de la forma abrupta de terminar con los contratos de arrendamiento, se pueden presentar aumentos graduales al precio de alquiler. En el edificio localizado en la calle de Lisboa 60 está sucediendo un desplazamiento directo de tipo económico.

Justo hace, cosa de tres meses me mandaron una notificación, diciéndome que solicitaban la desocupación inminente del inmueble porque habían hecho un estudio y, la misma gente de la inmobiliaria, habían hecho un

estudio y que el metro cuadrado estaba mucho más caro. Entonces qué, pues muchísimas gracias y que necesitaban el departamento. (...), me llegó la notificación, pero no solo me llegó la notificación a mí, si no pegaron circulares con la notificación en el edificio. —Javier, residente desde hace cinco años.

La revalorización de la colonia Juárez está llevando a una especulación con los precios del suelo y de la vivienda por parte de distintos propietarios de inmuebles. En este caso, los propietarios aprovechan el hecho de que el valor del metro cuadrado del suelo sea más caro, para terminar sus actuales contratos de arrendamiento y comenzar con otros en los que puedan cobrar precios más elevados. Según el entrevistado, a partir de esta notificación por parte de los propietarios, tres de los 12 departamentos decidieron salir del edificio.

Se puede ver que los casos de desplazamiento en la colonia Juárez están relacionados con los cambios en el mercado inmobiliario en la misma. Los nuevos desarrollos sobre avenida Reforma y al interior de la colonia están resultando en el desplazamiento de los antiguos habitantes de la zona. Algunos desarrollos inmobiliarios desplazan directamente a los habitantes de un predio donde se van a llevar a cabo, como en el caso de Hamburgo 269 y Liverpool 9. Sin embargo, hay casos en que gracias a la gran cantidad de desarrollos en la zona, viejos edificios que se encuentran en la zona se revalorizan, y los dueños de estos edificios deciden remodelar o empezar a cobrar más a sus inquilinos, lo que lleva a un desplazamiento igualmente.

Los actores que causan el desplazamiento son grandes y medianas desarrolladoras inmobiliarias, pero también propietarios de vivienda que aprovechan el cambiante mercado y la revalorización del suelo que éste trae. El desarrollo inmobiliario en la colonia Juárez ha facilitado la especulación de la vivienda y ha llevado a un desplazamiento directo de población que habitaba en la colonia.

CONCLUSIONES

La creciente actividad inmobiliaria en la colonia Juárez se da de diferentes maneras, y está teniendo como consecuencia la revalorización del suelo y el desplazamiento de población de menores ingresos que habitaba en la colonia. Este fenómeno es parte de un proceso de gentrificación que está sucediendo en

la zona central de la Ciudad de México. Las características de los nuevos desarrollos inmobiliarios en la colonia son los siguientes:

1. Desarrollos inmobiliarios de gran magnitud llevados a cabo sobre avenida Reforma. Aquí se ha realizado una inversión importante de capital nacional e internacional en distintas modalidades en los últimos años. Se ha construido una gran oferta de oficinas y usos comerciales, sin embargo, en años recientes, se están generando desarrollos inmobiliarios con usos mixtos que incluyen vivienda dirigida a clases altas. Se están edificando torres de más de 40 niveles que incluyen oficinas, hoteles, centros comerciales y vivienda de lujo. Es un tipo de actividad inmobiliaria a gran escala que está teniendo serias afectaciones en la colonia.
2. Desarrollos inmobiliarios al interior de la colonia Juárez. Estos son desarrollos de vivienda nueva en altura de menor escala que los realizados sobre avenida Reforma. Se están generando edificios de vivienda completamente nuevos y también, se están remodelando y re densificando edificios antiguos de alto valor patrimonial. Este tipo de inversión se da sobre todo en la parte oriente de la colonia, entre Insurgentes, Bucareli, Reforma y Chapultepec. Sin embargo, también se da en la parte poniente, pero en menor medida, ya que en esta zona de la colonia predominan las edificaciones con uso comercial.

La oferta de vivienda nueva, sobre avenida Reforma y al interior de la colonia, se dirige a población de clase media y alta. Predomina la oferta de vivienda de tipo “residencial”, con nula oferta de vivienda social o económica. La población que está llegando a habitar recientemente a la colonia a estas nuevas viviendas, es una población de clase media y alta.

Por otro lado, la nueva oferta de vivienda va acompañada de un incremento sustancial en los precios del metro cuadrado de suelo. Este pasa de 12 829 pesos en el año 2000, a 23 649 pesos en el año 2015; estas cifras dan una aproximación a la brecha de renta, ya que permiten observar las ganancias potenciales que tienen los actores inmobiliarios al generar viviendas nuevas en la colonia. Además, se nota claramente que la colonia se vuelve cada vez menos accesible para sectores de la población de bajo poder adquisitivo.

A partir de la revalorización del suelo y de la actividad inmobiliaria se produce desplazamiento de población de menores ingresos. De octubre de 2013

a octubre de 2016, según el trabajo de campo realizado, hubo por lo menos 60 hogares, que han sufrido un desplazamiento directo.

La dinámica actual del mercado inmobiliario está marcando las pautas de transformación urbana de diversos espacios urbanos, siendo el principal objetivo la captura de la mayor renta de suelo, trayendo como consecuencias desplazamiento de población. Estos procesos de gentrificación se insertan dentro de la lógica del gobierno empresarialista, que más allá de intervenir mediante la planificación urbana, mantiene condiciones que facilitan la inversión de capital inmobiliario.

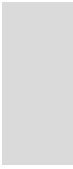
BIBLIOGRAFÍA

- Acosta Sol, Eugenia (2007) *Colonia Juárez. Desarrollo urbano y composición social, 1882 -1930*. Instituto Politécnico Nacional. México D.F.
- Brenner, Neil (2003) "La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental post-fordista", en *EURE*, vol. XXIX núm.86, mayo 2003, pp.5-35.
- y Theodore, Nik. (2010) "Neoliberalism and the urban condition", en *City: analysis of urban trends, culture, theory, policy, action*.
- Contreras, L. (2013) *Los nuevos gigantes del Paseo de la Reforma*. (En línea). Disponible: <http://www.forbes.com.mx/los-nuevos-integrantes-del-paseo-de-la-reforma/#gs.X8TrsyM> (20/07/17).
- Delgadillo, Víctor (2016) "Selective modernization of Mexico City and its historic center. Gentrification without displacement?" en *Urban Geography*. vol 37 pp 1154-1174.
- El Universal. Sección *Aviso Oportuno*. Diversas fechas.
- Esquivel, M. (2007) "La actuación de los desarrolladores habitacionales privados", en: Sergio Tamayo (coord.) *Los desafíos del Bando 2. Evaluación multidimensional de las políticas habitacionales en el Distrito Federal 2000–2006*", SEDUVI-UACM-CAM, México.
- Harvey, David. (1998). "La experiencia del espacio y el tiempo", en Harvey David, *La condición de la posmodernidad*, Buenos Aires: Amorrortu, pp. 225-339.
- (2007a). *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*. España. AKAL,
- (2007b) *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid. AKAL.
- Harvey, David (2013) *Ciudades rebeldes. Del derecho a la ciudad a la revolución urbana*. Madrid. Editorial AKAL.
- Kunz B. Ignacio (2008) *Manual de operación para el reaprovechamiento y la redensificación de la ciudad interior*. México D.F. Comisión Nacional de Vivienda–Universidad Nacional Autónoma de México.

- Lees, Loretta; Tom Slater, y Elvin Wyly (2008) *Gentrification*. Londres/ Nueva York: Routledge.
- Ley, David (1994) "Gentrification and the politics of the new middle class", en *Environment and Planning D: Society and Space*, vol 12, pp. 53-74.
- (2003) "Artists, aestheticisation and the field of gentrification", en *Urban Studies*, vol. 40, No.12, pp. 2527-2544.
- Lefebvre, Henri (1976) "El espacio en pedazos", en Lefebvre Henri, *Tiempos equívocos*, España: Kairós, pp.221-256.
- López Morales, Ernesto (2005) "Destrucción creative y explotación de brecha de renata: discutiendo la renovación urbana del peri-centro sur poniente de Santiago de Chile entre 1990 y 2005" *Scripta Nova: Revista Electrónica de Ciencias Sociales*. vol. 12, 270 2008, pp. 741-798. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- (2013) "Gentrificación en Chile: Aportes conceptuales y evidencias para una discusión necesaria." *Revista de Geografía Norte Grande*. vol 56: xx-xx, pp:31-52.
- Marcuse, Peter (1985) "Gentrification, Abandonment and Displacement: connections, causes and policy responses in New York City" *New York City Urban Law Annual. Journal of Urban and Contemporary Law*. volumen 28, pp 195-240.
- Márquez López, Lissette (2012). *Cambios en la estructura urbana y formación de un corredor urbano terciario, Paseo de la Reforma 1970-2007*. Universidad Nacional Autónoma de México. Posgrado en Urbanismo. México D.F.
- Monterrubio, Anavel (2009) *Hábitat popular, renovación urbana y movimientos sociales en barrios céntricos de la Ciudad de México 1985-2006*. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. México D.F
- Olivera, Patricia. (2007) "Nuevas centralidades urbanas en la ciudad de México", en Amalia García y María Luisa García, *Procesos de urbanización en México en tiempos de la globalización*, Geoforum, Barcelona.
- Olivera, Patricia, (2013) "Neoliberalismo y gentrificación en ciudades norteamericanas. La ciudad de México, en *Polarización social en la ciudad contemporánea*, FFyL-UNAM, pp. 79-120.
- Páramo, Arturo (2016) *El rascacielos más alto en AL, el proyecto Reforma Colón* (En línea) Disponible: <http://www.excelsior.com.mx/comunidad/2016/04/23/1088352> (18/10/16).
- Parish, Nathaniel (2016) *Real Estate Review: Mexico City's Colonia Juárez Centro* (En línea) Disponible: <http://www.forbes.com/sites/nathanielparishflannery/2015/05/28/real-estate-review-mexico-citys-colonia-juarez-centro/#323109a63f9a> (17/09/16).
- PDDU Cuauhtémoc, Programa Delegacional de Desarrollo Urbano de Cuauhtémoc,

- 2008, Gobierno del Distrito Federal, disponible en: <http://www.sideso.df.gob.mx/index.php?id=176> (2/10/16).
- Ramírez Montes, R. (2009) *Tendencias estratificadas en la construcción de vivienda en el Distrito Federal. 1989-2006*. Universidad Nacional Autónoma de México. México D.F
- Robles, J. (2015) *Dicen "no" al Corredor Cultural Chapultepec*. (En línea) Disponible: <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/metropoli/df/2015/12/7/dicen-no-al-corredor-cultural-chapultepec> (10/10/16)
- Romero Castillo, L. (2011) *Políticas públicas en la conformación del corredor urbano Centro Histórico de la Ciudad de México – Santa Fé*. (En línea) Disponible: http://www.usjt.br/arq.urb/numero_06/arqurb6_04_artigo_03_laura_romero.pdf (19/10/16)
- Salinas, Luis (2013a) "Gentrificación en la ciudad latinoamericana. El caso de Buenos Aires y Ciudad de México", *Geographos*. vol. 4 núm. 44, febrero, pp 281-305.
- Salinas, Luis (2013b) *Transformaciones urbanas en el contexto neoliberal. La colonia Condesa en la Ciudad de México: Hacia un proceso de gentrificación*. Universidad Nacional Autónoma de México. México D.F.
- Santos, Milton (1990) "El espacio: ¿simple reflejo de la sociedad o hecho social?", "El espacio, ¿un factor?", "El espacio como instancia social", en Milton Santos, *Por una geografía nueva*, Madrid: Espasa Calpe, pp. 139-168.
- Slater, Tom (2009) "Missing Marcuse: On gentrification and displacement." *City, Analysis of Urban Trends. Culture, Theory Policy and Action*. vol.13 núm. 2, pp 292-312.
- (2011) "Gentrification of the City" en G. Bridge y S. Watson (ed.) *The New Blackwell Companion to the City*, Oxford: Wiley Blackwell.
- (2015) "La expulsión de las perspectivas críticas en la investigación sobre gentrificación", en Observatorio Metropolitano de Madrid (ed.) *El mercado contra la ciudad Sobre globalización, gentrificación y políticas urbanas*. Traficantes de sueños, p. 107 – 144.
- Sin autor (2014) *Havre 69/ AT103 + Re Urbano. Obra del año 2015, Tercer lugar*. (En línea) Disponible: <http://www.archdaily.mx/mx/758030/havre-69-at103-plus-reurbano> (22/07/17).
- Smith, Neil (2012) *La nueva frontera urbana. Ciudad revanchista y gentrificación*. Madrid. Traficantes de sueños.
- (2001) "Nuevo globalismo, nuevo urbanismo". *Documents Da-nálisi Geográfica*, 38, pp.15-32.
- Smith Neil (2002) "Nuevo globalismo, nuevo urbanismo. La gentrificación como estrategia urbana global", en Observatorio Metropolitano de Madrid (ed.) *El mercado contra la ciudad. Sobre globalización, gentrificación y políticas urbanas*, 2015. Madrid. Traficantes de sueños.

- (2009) “Ciudades después del neoliberalismo”, en Smith Neil et al, *Después del neoliberalismo: ciudades y caos sistémico*. Barcelona UAB – Museo de Arte contemporáneo de Barcelona, pp. 9-30.
- SOFTEC, DIME Habitacional 2004, 2005, 2006 y 2012.
- Theodore, Nik; Peck, Jamie y Brenner, Neil (2009) “Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados”, *Temas Sociales*, No. 66, marzo.
- Valle, Ana (2014) *Desarrolladora del Parque invertirá 5mmdp hacia 2018* (En línea) Disponible:<http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/desarrolladora-del-parque-invertira-mmmdp-hacia-2018.html> (17/07/17).



10. Desarrollos inmobiliarios en propiedad de condominio en Mérida, Yucatán

Yolanda Fernández Martínez*

INTRODUCCIÓN

El interés de la presente investigación se centra en analizar desde la perspectiva jurídica, los impactos urbanísticos que la generación de desarrollos inmobiliarios en propiedad de régimen de condominio está teniendo en el actual modelo de la ciudad en Mérida. Este tipo de propiedad se clasificó en tres vertientes: urbanizaciones cerradas, centros comerciales y desarrollos inmobiliarios mixtos.

Asimismo, es relevante abrir el debate y la reflexión en torno a la nueva Ley General de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano (LGAHOTDU, 2016), debido a que conforme a su transitorio tercero, al año de su entrada en vigor se debería contar con una propia en el nivel estatal. La cual se esperaría que emane de la revisión de los impactos urbanos que los actuales instrumentos regulatorios están desconociendo y que, por lo tanto, se requeriría establecer la vinculación entre estos fenómenos y sus pronósticos de impacto en la ciudad, para poder generar instrumentos locales que se adelanten a tales hechos, y no continuemos formulando leyes que solo sean adminis-

— * Facultad de Arquitectura de la Universidad Autónoma de Yucatán. Correo electrónico: yolanda.fernandez@correo.uady.mx La autora agradece a los alumnos de la licenciatura de Diseño del Hábitat: Daniel Ávila Cahun; Manuel de Atocha Báez Sosa; Rubén Armando Cáceres Torres; Erik Antonio Kantun Duarte; César Haseen López Castillo; Diana Graciela Mendoza Pech; Stefanny Gpe. Padilla Cervera; Eduardo de Jesús Pérez Pech; Darime Anahí Vázquez Ballote; Loureth Yerves Puigcerver y Sonia Laura Zenteno Caballero

tradoras del suelo, sin tener conciencia de los daños que se generan por carecer de una visión integral del territorio.

En virtud de lo anterior, el presente trabajo está dividido en cuatro apartados. En el primero se presenta un posicionamiento conceptual con respecto al derecho a la ciudad y a los nuevos modelos urbanos generados a partir del fenómeno de la hipermodernidad, contextualizándolo con algunos casos iberoamericanos. En un segundo apartado, se explica la metodología empleada para la elaboración del trabajo. En el tercer apartado, se analiza la importancia de los 11 programas parciales de desarrollo urbano que se generaron y su relación con la propiedad en régimen de condominio. El cuarto apartado, se refiere a la territorialización de las urbanizaciones cerradas, los centros comerciales y los desarrollos inmobiliarios mixtos, así como el papel que los *Master Plan* están teniendo en la nueva configuración urbana. Finalmente, se presentan las conclusiones, las cuales se orientan a repensar el papel del Estado en la participación de la planeación urbana y sobretodo, en la generación de instrumentos jurídicos vinculatorios entre sí y que además emanen del análisis y comprensión de las problemáticas que el auge inmobiliario está fomentando en el Municipio de Mérida.

EL DERECHO A LA CIUDAD EN TIEMPOS DE LA HIPERMODERNIDAD

De acuerdo con la Nueva Agenda Urbana ONU-Hábitat III (2016), el derecho a la ciudad se convierte en un posicionamiento prioritario para que las autoridades orienten su crecimiento y desarrollo urbano mediante la formulación de políticas públicas que mejoren las condiciones de habitabilidad de sus ciudadanos (Carrión y Erazo, Coords, 2016). Asimismo, en el contexto nacional, resulta necesario abrir el debate y la reflexión en torno a la nueva Ley General de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano (LGAHOTDU, 2016), toda vez que este ordenamiento deberá aterrizar en el ámbito estatal, pero más aún en el local, ya que es el municipio quien tiene la autonomía y responsabilidad de gestionar su territorio, así como la autorización de usos de suelo.

El concepto de “derecho a la ciudad” no es nuevo. Ya desde la década de 1960 Henry Lefebvre hablaba de este derecho genuino por parte de los habitantes a “construir, decidir y crear a la ciudad”, así como a considerarlo como un espacio privilegiado para las actividades colectivas (Molano, 2016).

Por su parte, Jacobs en 1961 en su obra *Muerte y vida de las grandes ciudades*, manifestó los diversos errores que la ciudad expansiva y dependiente del automóvil generó en detrimento de la vida en colectividad. Es por ello, que se prioriza la necesidad de aquellos usos de suelo de proximidad, o las ventanas de las viviendas que miran a la calle y que se convierten en los observadores permanentes de lo que sucede en el espacio público, y que como consecuencia dan seguridad a los transeúntes sobre aquellas vialidades que dan preferencia a los automóviles. Pero ¿qué pasa cuando las calles se convierten en bardas perimetrales para “proteger” a los habitantes de lo que pueda suceder en el espacio público y, por tanto, dejan a la deriva a los que hacen uso de la calle? Esta es la paradoja en la que se encuentra atrapada la ciudad contemporánea que intenta rescatar la Nueva Agenda Urbana.

Por su parte, Cerasi (1976) planteó el concepto del “espacio colectivo de la ciudad” como este gran sistema de espacios y edificaciones que se encuentran en el territorio urbanizado y que impactan en la vida de los habitantes, se consolidan como un uso común e identificable para grandes grupos poblacionales, convirtiéndose en los lugares dignos para la experiencia de la colectividad y grandes masas. Sin precisar que la ciudad como espacio colectivo es un derecho para los habitantes, Cerasi (1976) dejó de manifiesto los valores intrínsecos e insustituibles que esta concepción de la ciudad genera de manera positiva en la conformación de una sociedad participativa y procuradora de espacios seguros para el uso en común.

Pero el sistema capitalista define modos de producción y de consumo, y el suelo mismo se ha convertido en una mercancía preciada como una moneda de cambio que ha desplazado los valores de lo público por los privados en la ciudad. Por tanto, los espacios para todos se han ido convirtiendo en espacios privatizados para quienes pueden pagar por ellos. Lipovetsky conceptualiza esta nueva era como “Los tiempos hipermodernos” (2004), en donde el hedonismo y el placer por el consumo se apoderan de la sociedad. Este fenómeno va de la mano con cuestiones de diferenciación de clases sociales en función con la capacidad económica y social para acceder a ciertos productos y servicios. Por tanto, las personas entran a una nueva dinámica que Fromm (1976) definió como el “tener o ser”, circunstancia que se exagera en el siglo XXI y que de acuerdo a Lipovetsky, la ciudad también es producto de estas dinámicas dando origen al posicionamiento de los centros comerciales y espacios privatizados para la realización de actividades que cotidianamente le corresponderían al espacio público.

Por tanto, las propuestas de Jacobs (1961), Lefebvre (1967) y Cerasi (1976) sobre la experiencia colectiva que se puede vivir en la ciudad desde y para el espacio público, quedan totalmente vulnerables en la actual realidad urbana, en donde Fromm (1976) y Lipovetsky (2004) han posicionado qué es lo que le interesa a la sociedad contemporánea como producto de una cultura de consumo y hedonismo.

Para contextualizar estas ideas sobre cómo el consumo del suelo urbano puede representar manifestaciones de estatus, privacidad, exclusividad y seguridad, abordaremos diferentes escenarios iberoamericanos que se han sido analizados desde esta perspectiva.

Las urbanizaciones cerradas, según Malizia (2011), se ubican prioritariamente en la periferia y próximas a las áreas verdes, buscando la generación de condiciones ambientales y paisajísticas favorables. Se supone que impulsan el desarrollo o mejora de las vialidades e infraestructuras.¹ Sin embargo, queda pendiente el tema de que al encerrarse en sí mismas, no permiten el flujo continuo entre la estructura urbana existente y la nueva.

Por su parte, López y Rodríguez (2004) realizan un análisis sobre cómo los agentes inmobiliarios de las clases altas en la Ciudad de México y Madrid, han sido los promotores del aislamiento y la exclusividad, conceptos que reflejan el miedo y el consumo de la sociedad contemporánea y que, como consecuencia se manifiestan en zonas residenciales fortificadas que desconocen y se desajenan del resto de la ciudad. Los resultados son las distancias física y espacial, las cuales fomentan la segregación social y fragmentación urbana.

En el municipio de Metepec en el Estado de México, que forma parte de la Zona Metropolitana de Toluca, las urbanizaciones cerradas han impactado en la ruptura de la continuidad de la calle y, por tanto, en la movilidad urbana, así como también en la generación de ambientes de miedo e inseguridad en sus espacios públicos (Becerril, 2013).

Por su parte, Pfannenstien, Herrera y Sevilla (2016) realizaron un análisis sobre cómo la expansión urbana en la zona metropolitana de Guadalajara se ha visto afectada por la auge de las urbanizaciones cerradas, las cuales representan 22% de la superficie urbana que se han convertido en espacios cerrados y exclusivos.

— 1. Precisamente este es un aspecto que debería considerarse en la normativa urbana, debido a que no hay límites para determinar hasta donde puede autorizarse una urbanización cerrada en términos de accesibilidad y costos por la dotación de infraestructuras, a costa del resto de la población.

En virtud de lo anterior, el tema de las urbanizaciones cerradas y su vinculación con los centros comerciales en el municipio de Mérida adquiere relevancia y pertinencia, toda vez que el pasado el 6 de abril de 2017 fue aprobado por el Cabildo el Programa Municipal de Desarrollo Urbano, el cual aún se encuentra en proceso de validación ante la Secretaría de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente (Seduma), así como su inscripción y publicación oficial para el inicio formal de su vigencia. Asimismo, se requerirá realizar la correspondiente contextualización y vinculación de los instrumentos normativos en Yucatán relativos a los desarrollos inmobiliarios y a la propiedad en régimen de condominio con lo establecido en la *LGAHOTDU*. Es decir, se requiere que el mapeo de la expansión urbana y de la propiedad en régimen de condominio permita el análisis y la reflexión sobre la segregación social y la fragmentación urbana, para que se proceda con la revisión vinculatoria de tales instrumentos (cuadro 1).

Asimismo, resulta prioritario analizar los impactos que los Premios Latinoamericanos de Desarrollo Inmobiliario,² conocidos como “LADIs” están teniendo en las ciudades ya que de alguna manera, estos “master plans” pasaron a sustituir a los Programas Parciales de Desarrollo Urbano (cuadros 1, 2 y 5).

METODOLOGÍA

Se precisa que para este trabajo se realizó una aproximación sobre el diagnóstico de los instrumentos jurídicos que en materia de desarrollo urbano dieron origen al fenómeno de la expansión de la ciudad de Mérida mediante la autorización de desarrollos inmobiliarios en propiedad de régimen en condominio desde el año 2004,³ los cuales se clasificaron y mapearon en tres categorías: urbanizaciones cerradas, centros comerciales⁴ y desarrollos inmobiliarios mixtos.

La investigación está organizada en dos partes. La primera parte, corresponde a la revisión de los instrumentos jurídicos que le dieron origen a los desarrollos inmobiliarios en propiedad de régimen de condominio. La segunda, corresponde al mapeo de tales manifestaciones en el municipio de Mérida

— 2. <https://grupo4s.com/2016/12/29/ladis2017/>

— 3. Fecha relacionada con el inicio de los Programas Parciales de Desarrollo Urbano de Mérida. Véanse figura 1 y cuadro 2.

— 4. Para la presente investigación se incluye el mapeo de los centros comerciales, para vincular la dinámica de consumo con el tema de las urbanizaciones cerradas, el cual será una de las líneas de investigación próximas.

mediante el apoyo de imágenes satelitales de Google Earth (2016), visitas de campo,⁵ información obtenida de los portales del Ayuntamiento⁶ y las revistas digitales de promoción inmobiliaria.⁷

El proceso para la elaboración de los mapas consistió en la búsqueda de la información por medio del ITER INEGI 2016, misma que se corroboró con el Google Maps 2016 y datos que se encontraron en páginas de sitios WEB de los portales inmobiliarios. Con esta información se crearon los *Shapes* de las urbanizaciones cerradas y los centros comerciales. Finalmente, se introdujo la información al sistema de información geográfico (SIG) en el cual se realizaron los mapas.

CONTEXTUALIZACIÓN JURÍDICA DE LA PROPIEDAD DE RÉGIMEN DE CONDOMINIO Y LA IMPORTANCIA DE LOS PROGRAMAS PARCIALES DE DESARROLLO URBANO

Mucho antes de que existiera alguna normativa para regular el desarrollo urbano en Yucatán, ya existía la Ley sobre el régimen de propiedad y condominio inmobiliario del estado de Yucatán del 21 de noviembre de 1962. La cual estaba diseñada para regular la constitución del régimen en condominio para administrar su funcionamiento al interior de una edificación. Sin embargo, no consideraba la relación entre dicho inmueble con el contexto urbanístico.

En el año de 1985 el gobierno del estado de Yucatán emitió la Ley de Fraccionamientos la cual se orientaba a regular la producción de vivienda en serie, así como a los procesos de urbanización, que para la época, se limitaban a los desarrollos de bajo impacto y que todavía se localizaban en los bordes de la ciudad histórica. La autorización de cualquier desarrollo habitacional que implicaba urbanizar y lotificar estaba bajo la responsabilidad del Ejecutivo del estado de Yucatán y cuando algún desarrollo se planteaba en propiedad de régimen de condominio, se aplicaba como consecuencia la Ley correspondiente de 1962, aunque ésta no estuviera diseñada para los usos habitacionales y mucho menos, para abordar o gestionar los impactos en escala urbana. Cabe señalar que estos procesos estuvieron vigentes hasta el 7 de diciembre de 2010, fecha

— 5. Durante los meses de abril y mayo de 2017.

— 6. <http://servicios.merida.gob.mx/serviciosInternet/wsSIDU/html/>

— 7. <https://www.elportalinmobiliario.com.mx/> y <http://www.realestatemarket.com.mx/developments>.

en la que entró en vigor la Ley de Desarrollos Inmobiliarios de Yucatán, en sustitución a la de Fraccionamientos (1985), por lo que a lo largo de 25 años el ejecutivo del estado de Yucatán estuvo autorizando urbanizaciones y viviendas en serie sin tener de por medio algún instrumento que monitoreara y mucho menos que determinara los efectos y pronósticos que la propiedad en régimen de condominio estaba generando paulatinamente. Con la nueva Ley de Desarrollos Inmobiliarios cambió el tema de la autorización debido a que a partir del 2010 le trasladaron la responsabilidad a cada municipio para autorizar los desarrollos inmobiliarios.⁸

Sin embargo, para el tema de la propiedad en régimen de condominio se estableció que se la aplicaría la ley correspondiente, la cual seguía siendo la del año 1962 y que como hemos precisado, carecía de una comprensión urbana de la problemática. Cabe destacar que, a la par de estos instrumentos regulatorios, entre los años 2004 y 2009 se generaron once Programas Parciales de Desarrollo Urbano (PPDU), conforme lo establecido en la Ley de Asentamientos Humanos del Estado de Yucatán (1995), propiciando que 10 400 hectáreas en la periferia fueran susceptibles a urbanizar⁹ (figura 1 y cuadros 1 y 2).

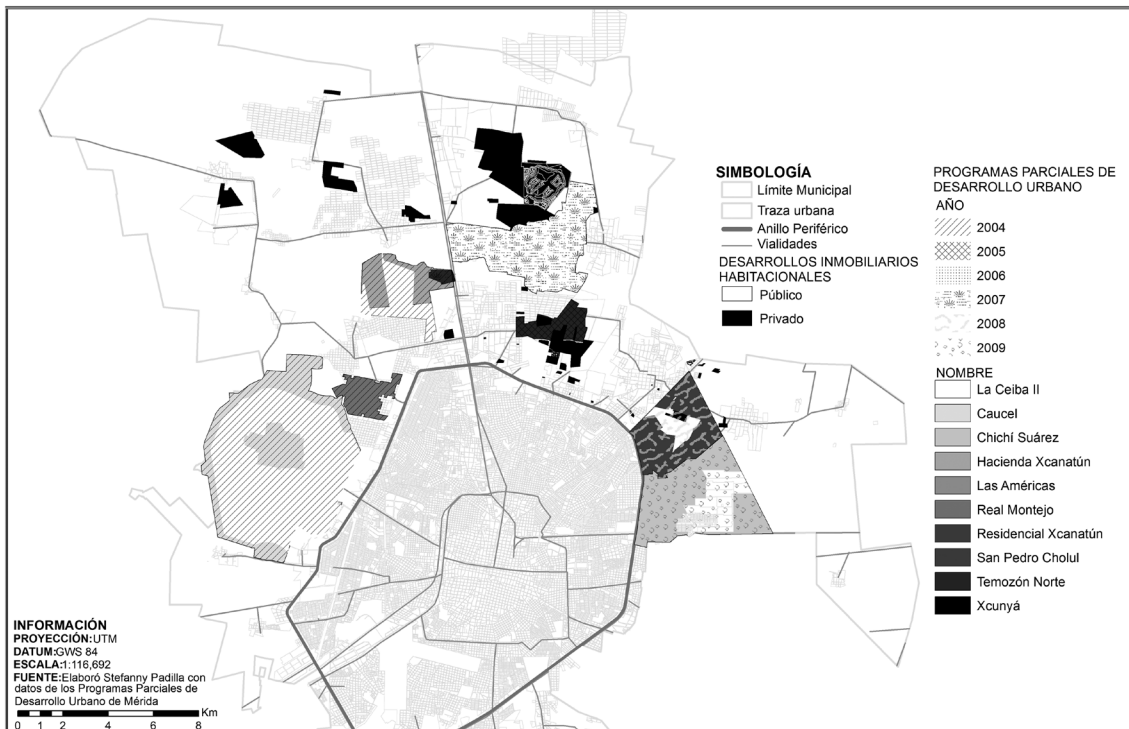
Cabe señalar que resulta relevante analizar el impacto que estos PPDU's tuvieron en su momento, así como su importancia en el presente. En un periodo muy corto, en tan sólo cinco años, representaron la política de suelo del estado y el apoyo a los desarrolladores inmobiliarios, sin poner en discusión los problemas derivados de la expansión urbana. Si bien no se vinculaban las estrategias ni su correspondiente instrumentación entre cada uno de los PPDU, al menos había el interés por integrarse a la estructura urbana existente, a proveer de tierra para los equipamientos y las áreas verdes, así como por cumplir con los procesos de audiencias públicas y con ello abrir el debate colectivo con respecto a los ejercicios de planeación y gobernanza, ya que al menos una de las tres audiencias se

— 8. Conforme al artículo 115 Constitucional. Sin embargo, habría que profundizar el tema de la autonomía municipal, sobre sus retos y desafíos cuando no se tienen los instrumentos necesarios y las estructuras administrativas que puedan operar tales instrumentos, así como vigilar y estudiar los fenómenos e impactos urbanos.

— 9. De acuerdo a datos de la Subdirección de Informática de la Dirección de Catastro del Municipio de Mérida, su superficie es de 87 422 ha de las cuales 16 441 ha se encuentran al interior del anillo periférico “Lic. Manuel Berzunza”, siendo éstas ya cubiertas por desarrollos inmobiliarios tanto habitacionales como comerciales. Las 70 981 ha restantes son periurbanas y se localizan entre el exterior del anillo periférico y el límite municipal, de las cuales 10 400 se convirtieron susceptibles a urbanizar mediante los PPDU.

Figura 1

Programas Parciales de Desarrollo Urbano en Mérida 2004-2009



Fuente: Elaboración por Yolanda Fernández, Stefanny Gpe. Padilla Cervera y Darime Anahí Vázquez Ballote a partir de la información de los PPDUs y de la Subdirección de Informática de la Dirección de Catastro del Municipio de Mérida

tenían que realizar en cada una de las comisarías o localidades rurales correspondientes. Es decir, los académicos, especialistas, desarrolladores, autoridades y la comunidad participaban de manera integral para que estos instrumentos de planeación fueran finalmente aprobados por el Cabildo.

De igual manera, hay que destacar el tema sobre la corta vida jurídica de estos 11 PPDU (2004-2009), toda vez que el *Programa de Desarrollo Urbano de Mérida* de 2010 fue de centro de población¹⁰ y como consecuencia no reconoció las estrategias de todos y cada uno de los PPDU en su carta síntesis, mientras que el de 2012 reconsideró al municipio como un gran territorio, pero tampoco integró lo previsto en los referidos PPDU. De manera que, lo que se hubiera requerido en su momento era la actualización de cada uno de esos programas parciales,

— 10. El municipio de Mérida tiene la peculiaridad de que sólo tiene un centro de población, la ciudad de Mérida.

Cuadro 1

Estructura normativa para el desarrollo urbano

<i>Internacional y nacional</i>	<i>Estatal</i>	<i>Municipal</i>
26 de mayo de 1976. Ley General de Asentamientos Humanos. ¹	22 de noviembre de 1962. Ley sobre el Régimen de Propiedad y Condominio Inmobiliario del Estado de Yucatán. ²	
31 de mayo al 11 de Junio de 1976. Hábitat I. Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Asentamientos Humanos (Vancouver, Canadá). ³	26 de septiembre de 1985. Ley de Fraccionamientos del Estado de Yucatán. ⁴	
21 de Julio de 1993. Modificación de la Ley General de Asentamientos Humanos. ⁵	30 de junio de 1995. Ley de Asentamientos Humanos del Estado de Yucatán. ⁶	
3 al 14 de junio de 1996. Hábitat II. Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre Asentamientos Humanos (Estambul, Turquía). ⁷		2003 Programa de Desarrollo Urbano de Mérida. ⁹
Sistema Normativo de Equipamiento Urbano 1999 de la Secretaría de Desarrollo Social. Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda. Dirección General de Infraestructura y Equipamiento.		14 de enero de 2004. Reglamento de Construcciones del Municipio de Mérida. ¹⁰
		Entre los años 2004 y 2009 se realizaron 11 programas parciales de desarrollo urbano, de los cuales 10 fueron en la periferia ¹¹ y sólo uno intraurbano. ¹² Ver Plano No 1 y Tabla No. 2.
	7 de diciembre de 2010. Ley de Desarrollos Inmobiliarios del Estado de Yucatán. ⁸	2010. Programa de Desarrollo Urbano de Mérida. ¹³

¹ http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4845406&fecha=26/05/1976

² <http://docs.mexico.justia.com.s3.amazonaws.com/estatales/yucatan/ley-sobre-el-regimen-de-propiedad-y-condominio-inmobiliario-del-estado-de-yucatan.pdf>

³ http://www.hlrn.org/img/documents/Vancouver_Declaration_SP.pdf

⁴ <http://www.ordenjuridico.gob.mx/fichaOrdenamiento.php?idArchivo=98530&ambito=ESTATAL>

⁵ http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4762297&fecha=21/07/1993

⁶ <http://cicyucatan.mx/pdf2016/asentamientos.pdf>

⁷ <http://habitat.aq.upm.es/aghab/adecestambul.html> y <http://www.un.org/es/comun/docs/?symbol=A/CONF.165/14>

⁸ <http://servicios.merida.gob.mx/serviciosInternet/wsSIDU/html/>

⁹ <http://www.merida.gob.mx/municipio/portal/norma/contenido/pdfs/Archivos2004/construccion.pdf>

¹⁰ Ver cuadro y figura de PDUS

¹¹ Programa Parcial de Desarrollo Urbano de Altabrisa de la ciudad de Mérida http://www.yucatan.gob.mx/docs/diario_oficial/diarios/2006/2006-03-30_suplemento.pdf

¹² <http://servicios.merida.gob.mx/serviciosInternet/wsSIDU/html/>

¹³ http://www.seduma.yucatan.gob.mx/archivos/legislacion-fija/Ley_Desarrollos_Inmobiliarios.pdf

Continuación Cuadro 1

<i>Internacional y nacional</i>	<i>Estatal</i>	<i>Municipal</i>
2 de enero de 2013. Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU). ¹⁴ Documento base para la elaboración de los Programas Nacionales de Desarrollo Urbano y Vivienda 2013-2018. ¹⁵	4 de mayo de 2012. Reglamento de la Ley de Desarrollos Inmobiliarios del Estado de Yucatán. ¹⁶	27 de julio de 2012. Programa de Desarrollo Urbano del Municipio de Mérida. ¹⁷
30 de abril de 2014. Programa Nacional de Desarrollo Urbano 2014-2018. ¹⁸	21 de octubre de 2014. Nueva Ley sobre el Régimen de Propiedad en Condominio del Estado de Yucatán. ¹⁹	
17 al 20 de octubre de 2016. Hábitat III. Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Vivienda y el Desarrollo Urbano Sostenible (Quito, Ecuador). ²⁰ 28 de Noviembre de 2016. Ley General de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano. ²¹	Nota. Para el 28 de noviembre de 2017 se debería contar con la Ley de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano del Estado de Yucatán.	6 de abril de 2017. Programa Municipal de Desarrollo Urbano de Mérida con visión hacia el año 2040. ²²

¹⁴ <http://www.ordenjuridico.gob.mx/fichaOrdenamiento.php?idArchivo=98946&ambito=ESTATAL>

¹⁵ <http://servicios.merida.gob.mx/serviciosInternet/wsSIDU/html/#>

¹⁶ <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/79026/Acuerdo-que-agrupa-a-CONAVI-CORETT-y-FONHAPO-a-SEDATU.pdf>

¹⁷ Documento para la consulta ciudadana. http://www.economia.unam.mx/cedrus/descargas/PNDUyV_PNDUV_Corregido.pdf

¹⁸ http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5342867&fecha=30/04/2014

¹⁹ http://www.yucatan.gob.mx/docs/diario_oficial/diarios/2014/2014-10-21_2.pdf

²⁰ <http://habitat3.org/>

²¹ <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/Igahotdu.htm>

²² Aprobado en Cabildo el 6 de abril de 2017 y en proceso de validación ante la Secretaría de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente, así como su inscripción y publicación oficial para el inicio formal de su vigencia <http://www.merida.gob.mx/municipio/sitiosphp/pmdu/index.php>

Fuente: Elaboración de Yolanda Fernández Martínez y Erik Antonio Kantun Duarte

para que se hubieran incorporado a las estrategias municipales. Sin embargo, por cuestiones presupuestales y de tiempo, tales iniciativas no fueron viables en la agenda urbana pública.¹¹

— 11. Hay que destacar que los PPDU fueron realizados por iniciativa de la autoridad de la Dirección de Desarrollo Urbano pero con el apoyo financiero de los promotores, mientras que los programas de Desarrollo Urbano hasta el año 2012, se realizaban en la Dirección de Desarrollo Urbano con recursos públicos. Fue el 30 de julio de 2014 que se aprobó en Cabildo la creación del Instituto Municipal de Planeación (Implan), instancia a la cual le correspondió la elaboración del Programa Municipal de Desarrollo Urbano de Mérida 2017 con visión hacia el año 2040.

Cuadro 2

Programas Parciales de Desarrollo Urbano en Mérida

Año	Programas	Superficie (ha)
2004	1. Altabrisa ¹	163
	2. Las Américas 28/julio/2004	168
	3. Ciudad Caucel 28/julio/2004	4 130
	4. Conjunto Habitacional Real Montejo de la Comisaría de Dzityá del Municipio de Mérida 06/ago/2004	333
	5. Fraccionamiento Hacienda Xcanatún 20/oct/2004	664
2006	6. Comisaría de Temozón Norte 08/feb/2006	292
2007	7. Conjunto Habitacional La Ceiba y La Subcomisaría de Dzibilchaltún 09/abril/2007	1 448
	8. Fraccionamiento Residencial Xcanatún 23/julio/2007	34
2008	9. Fraccionamiento San Pedro Cholul 19/sep/2008	749
2009	10. Xcunyá 03/mar/2009	986
	11. Chichí Suárez 06/mar/2009	1 596
Total de hectáreas		10 400 ²

¹ Programa Parcial desarrollado al interior del periférico.

² El total no incluye al PPDU de Altabrisa.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de los PPDU del Municipio de Mérida.

Por lo tanto, en las vísperas de la generación de una ley estatal propia y derivada de la LGAHOTDU,¹² habría que establecer la vinculación entre la Ley de Desarrollos Inmobiliarios del Estado de Yucatán y la Ley sobre el Régimen de Propiedad en Condominio del Estado de Yucatán para determinar líneas estratégicas que definan el potencial que los PPDU podrían tener para redefinir las políticas de planeación del suelo en un nivel intermedio, entre la planeación de la escala regional o municipal y las autorizaciones individuales de los desarrollos inmobiliarios, ya sean públicos o en propiedad de régimen de condominio o urbanizaciones cerradas.

LA TERRITORIALIZACIÓN DE LA PROPIEDAD DE RÉGIMEN DE CONDOMINIO: DEL PROGRAMA PARCIAL DE DESARROLLO URBANO AL MASTER PLAN

En este apartado se presenta la configuración urbana del municipio de Mérida en términos de urbanizaciones cerradas y centros comerciales. Se precisa que para este apartado el tema central son las urbanizaciones cerradas y los nuevos desarrollos inmobiliarios mixtos derivados de un *Master Plan* que integran a los

— 12. Conforme al transitorio TERCERO de la referida Ley se establece que: “En un plazo de un año contado a partir de la entrada en vigor del presente Decreto, las autoridades de los tres órdenes de gobierno deberán crear o adecuar todas las disposiciones legales y reglamentarias relacionadas con los contenidos de este instrumento”.

centros comerciales al interior de la urbanización y como uno de los atractivos más importantes.

Tanto en los PPDU como en las leyes urbanas estatales correspondientes a los temas del desarrollo urbano y la vivienda, se desconoce el concepto de urbanización cerrada. Si bien, en la nueva Ley sobre el Régimen de Propiedad en Condominio del Estado de Yucatán (2014), se hace manifiesto el interés por regular el crecimiento urbano y ponderar la compacidad de la ciudad¹³ mediante los desarrollos inmobiliarios en régimen de condominio, cabe señalar que se refiere exclusivamente a los de tipo vertical, dejando sin atender a los que se realizan bajo el concepto de urbanizaciones cerradas o privadas, Para lo cual se determina que para las cuestiones de diseño se aplica la Ley de Desarrollos Inmobiliarios y para la conformación del condominio, la correspondiente.

Tenemos, por tanto, que estas propuestas residenciales son producto de un híbrido jurídico que deja varios pendientes por resolver, entre los cuales podemos referirnos a que no se precisa la relación entre la escala de la urbanización cerrada y su integración del resto de la estructura urbana, así como tampoco la longitud máxima y la jerarquía vial con la que deberían cumplir. Asimismo, el tema de la donación de áreas para la dotación de equipamientos¹⁴ y áreas verdes no está considerado para la propiedad en régimen de condominio, debido a que forman parte de sus áreas comunes, mientras que los demás desarrollos inmobiliarios habitacionales tienen que donar 10% del total de sus áreas, de las cuales 7% son para equipamiento y 3% restante para áreas verdes.

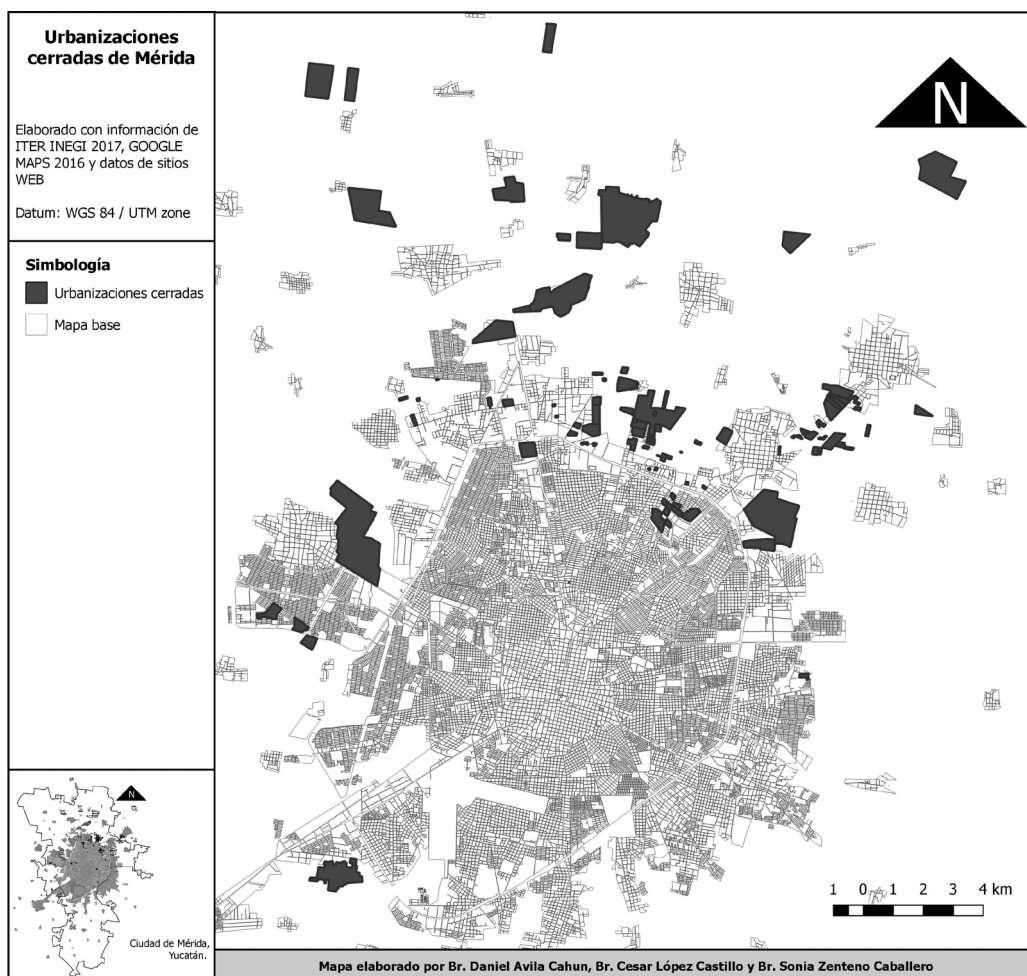
Como consecuencia de esta nueva estructura urbana que se ha ido configurando en la periferia de Mérida desde el año 2004, tenemos registrados 92 urbanizaciones cerradas, las cuales representan un total de 2 564 ha, o lo que sería 15% de la ciudad al interior del periférico estuviera amurallada. Pero la realidad es que, estas urbanizaciones cerradas están dispersas y como consecuencia se requiere profundizar sobre sus impactos en términos de segregación social, fragmentación urbana, mixtura de usos de suelo, mezcla socioeconómica y acceso a la vivienda, así como en la movilidad urbana¹⁵ (figura 2 y cuadro 3).

—— 13. Tema que también está considerado regular en la LGAHOTDU.

—— 14. Sistema Normativo de Equipamiento Urbano 1999 de la Secretaría de Desarrollo Social. Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda. Dirección General de Infraestructura y Equipamiento. <http://www.inapam.gob.mx/work/models/SEDESOL/Resource/1592/1/images/Estructura.pdf>

—— 15. Tema que también está considerado regular en la LGAHOTDU y que implicar abordar conceptos sobre permeabilidad, conectividad, accesibilidad, proximidad, mismos que de-

Figura 2
Urbanizaciones cerradas en Mérida



Fuente: Elaboración por Daniel Ávila Cahun, César López Castillo y Sonia Zenteno Caballero con base en ITER INEGI 2016, GOOGLE MAPS 2016 y portales inmobiliarios.

Asimismo, falta precisar sobre cuál es la relación que guardan las urbanizaciones cerradas con las zonas de cada uno de los PPDU (2004-2009). Ya que si bien, algunos de estos desarrollos fueron el motivo de sus correspondientes programas parciales,¹⁶ no se precisaba que ahí se iban a desarrollar bajo el concepto

berían vincularse entre la producción de zonas habitacionales con la dotación de equipamientos y áreas verdes, así como con la generación de empleos y zonas de servicios.

— 16. La Ceiba y el Country Club.

Cuadro 3

Urbanizaciones cerradas en Mérida

	Nombre de urbanización cerrada	Hectáreas		Nombre de urbanización cerrada	Hectáreas
1	Porto Belo	2.720	47	Gran San Pedro Cholul	235.506
2	Porto Novo	2.807	48	C 19	3.753
3	Porto Alegre	2.288	49	Marcella	22.922
4	Arboretos	2.077	50	Palmenares	3.371
5	Cocoyoles	9.661	51	Royal Class	2.915
6	Allegra	12.726	52	Torreromolinos	4.380
7	Las Fincas	24.214	53	San Remo	6.748
8	Manantiales de Cocoyoles	12.029	54	Cabo Norte	126.615
9	Lavista	1.094	55	401	2.599
10	Palmequén	0.920	56	Altozano	68.173
11	Privada Oasis del Norte	20.817	57	Vistana	5.320
12	Piedra Antigua	0.764	58	Privada Residencial Fontana	5.335
13	Punta Lago	7.516	59	Sian Kaa'An	15.735
14	Campo Cielo	8.455	60	La Reserva	43.532
15	Residencial Xotik	3.990	61	Astoria Residencial	3.139
16	Alpha Residencial	4.535	62	Privada Punta Lomas	6.472
17	Privada Avellaneda Residencial	0.487	63	Privada Ambar	2.721
18	Residencial Solasta	7.768	64	Residencial Kantara	41.592
19	Privada Residencial Bosques de Conkal	2.475	65	Lomas Dzityá	1.075
20	Privada Santa Cruz	8.697	66	Amantea	22.998
21	Privada Montealto	1.942	67	Floresta Privada Residencial	36.773
22	Real Konkal	1.756	68	Salomea	4.718
23	Jardines de Conkal	28.580	69	Lomas Plus	2.808
24	Residencial Fuente de Piedras	8.457	70	Arietta	1.678
25	Privada San Nicolás	1.165	71	Privada Nuktal	1.199
26	Privada Residencial San Javier Tulipanes	2.091	72	Paseo Country	49.007
27	Privada Villas Cholul	5.369	73	Alto Viento	4.673
28	Vía Montejo	26.603	74	Privada Residencial Dzizil-Ha	102.908
29	Villas del Bosque Cholul	2.297	75	Residencial Altabrisa	17.832
30	La Rua Privada Residencial	4.829	76	Polígono Sin Título	1.022
31	Privada Residencial San Gabriel Tulipanes	2.670	77	Polígono Sin Título	3.899
32	Cúspide	3.624	78	Polígono Sin Título	0.811
33	Residencial Kanan	11.215	79	Polígono Sin Título	6.885
34	Senda Norte Residencial Cholul	1.562	80	Polígono Sin Título	1.140
35	Privada Altavista	2.977	81	Polígono Sin Título	0.946
36	Aquareal Residencial Premium	31.765	82	Polígono Sin Título	0.847
37	Paseo del Ángel	9.137	83	Polígono Sin Título	7.096
38	Country Club ¹	327.127	84	Polígono Sin Título	72.089
39	Casa Los Sauces	8.866	85	Polígono Sin Título	17.028
40	Gran Santa Fe	380.682	86	Polígono Sin Título	67.947
41	La Ceiba ² a	169.565	87	Polígono Sin Título	0.920
42	La Rejoyada	140.913	88	Hacienda San José Chakán	161.529
43	Fraccionamiento Real Dzitya	4.512	89	Hacienda Cholul Privada Residencial	19.573
44	Gran Herradura Norte	23.530	90	Julieta	2.422
45	Chaactún Lluvia de Piedra	10.612	91	Silvano	0.266
46	Gran Royal	4.211	92	Sitara Town Houses	0.583
Total de hectáreas					2 563.595

¹ PPDU de Xcuný 03/mar/2009.

² PPDU del Conjunto Habitacional La Ceiba y La Subcomisaría de Dzibilchaltún 09/abril/2007.

Fuente: Elaboración por Daniel Ávila Cahun, César Haseen López Castillo y Sonia Zenteno Caballero a partir de los datos obtenidos a partir de la información obtenida en Google Earth 2016.

de urbanizaciones cerradas y, como consecuencia, tampoco se determinaba el impacto que este tipo de desarrollos iban a tener en la estructura urbana.

Por tanto, habría que reflexionar qué implica para el funcionamiento urbano y la dotación equitativa de las áreas para la vivienda y el equipamiento cuando se urbanizan grandes extensiones de tierra sin que exista de por medio un programa parcial, ni audiencias públicas que permitan conciliar colectivamente el interés común.

El tema de los centros comerciales es relevante para contextualizar cómo ha sido la dinámica inmobiliaria en Mérida, más que explicar las prácticas de consumo. Por lo tanto, tenemos que hasta el año 2006 sólo existían dos centros comerciales que incluían cines: Plaza Las Américas y La Gran Plaza. A partir del 2008, se duplicó la oferta con la inauguración de Altabrisa, City Center, Macro Plaza, Galerías Liverpool. La apertura de estos nuevos espacios que vincularon el consumo con el ocio, propiciaron que los cines del centro se fueran cerrando hasta quedar sólo el Cine Rex en el Barrio de Santiago (cuadro. 4).

En las figuras 3, 4 y 5 se puede observar cómo se localizan los centros comerciales preferentemente en el norte de la ciudad y sobre las vialidades primarias. También es importante señalar que varios de estos complejos se han caracterizado por tener una o dos ampliaciones, las cuales han consistido en la reubicación de sus cines así como en la incorporación de servicios y comercios de mayor exclusividad que los ya existentes. Tal es el caso de Gran Plaza, Altabrisa y Galerías Liverpool.

Así como hace una década fue significativo el crecimiento exponencial de los centros comerciales en Mérida, para finales del año 2017 y para el 2018 se programó la inauguración de otros dos centros comerciales que tienen una particularidad, forman parte de las urbanizaciones cerradas. La Isla en el interior de Cabo Norte y The Harbor en Vía Montejo, dos conjuntos paradigmáticos que marcarán la pauta en la nueva forma de urbanizar la ciudad. Estos complejos se autorizan bajo el concepto de desarrollos inmobiliarios de usos mixtos, es decir, una propiedad privada se divide en macrolotes para diferentes usos, entre los cuales están áreas habitacionales de acceso restringido y con sus respectivas amenidades. Sin embargo, al contar con los centros comerciales abiertos al público en general, las vialidades y las infraestructuras desempeñan un doble papel, porque se desarrollan en propiedad privada y se usarán públicamente (cuadro 5 y figura 5).

Estos nuevos híbridos urbanísticos no están considerados en la normativa vigente y además, están siendo reconocidos internacionalmente por medio

Cuadro 4

Centros comerciales en Mérida

<i>Nombre</i>	<i>Inicio de la construcción</i>	<i>Inauguración</i>	<i>Superficie construida m²</i>	<i>1ª. Apliación</i>	<i>2ª. Amplición</i>	<i>Cine</i>	<i>Salas</i>
1. Cine Rex ¹	1915	1915	376	1975	2013	Cinemex	2
2. Gran Plaza	1992	1994	118 000	2001	2017	Cinemex	13
3. Centro de Convenciones Yucatán Siglo XXI ²	1996	1997	20 900			Cinemex	6
4. Las Américas ³	2000	2001	23 734	2006	2015	Cinépolis	14
5. Altabrisa	2006	2007	250 488	2008		Cinépolis	14
6. Macro Plaza	2006	2007	83 684			Cinemex	16
7. Galerías Liverpool	2006	2007	63 000	2017		Cinemex	12
8. City Center	2007	2008	42 000			Cinemex	16
9. Plaza Canek	2007	2008	20 220	2011		Cinemex	12
10. Plaza Patio	2008	2008	88 668			Cinépolis	12
11. Terrazas Kukulkán	2014	2015	15 163			Cinépolis	7
12. Península Montejo	2015	2016	12 132			Cinemex	8
13. Uptown	2016	2017	60 000			Cinemex	10
14. La Isla Cabo Norte	2015	2018	150 000			No definido	0
15. The Harbor Vía Montejo	2016	2018	72 000			No definido	0
16. Paseo Las Haciendas	2017	2018	47 881			No definido	5

¹ Único cine que permanece aún en el centro.

² Centro de Convenciones Yucatán siglo XXI no tiene centro comercial pero sí cuenta con salas de cine.

³ Plaza Dorada fue la primera plaza que contó con cines, pero con el surgimiento de Plaza Las Américas, estos dejaron de funcionar y ahora la plaza es un complemento de Las Américas.

Fuente: Elaboración por Daniel Ávila Cahun a partir de Portales inmobiliarios.

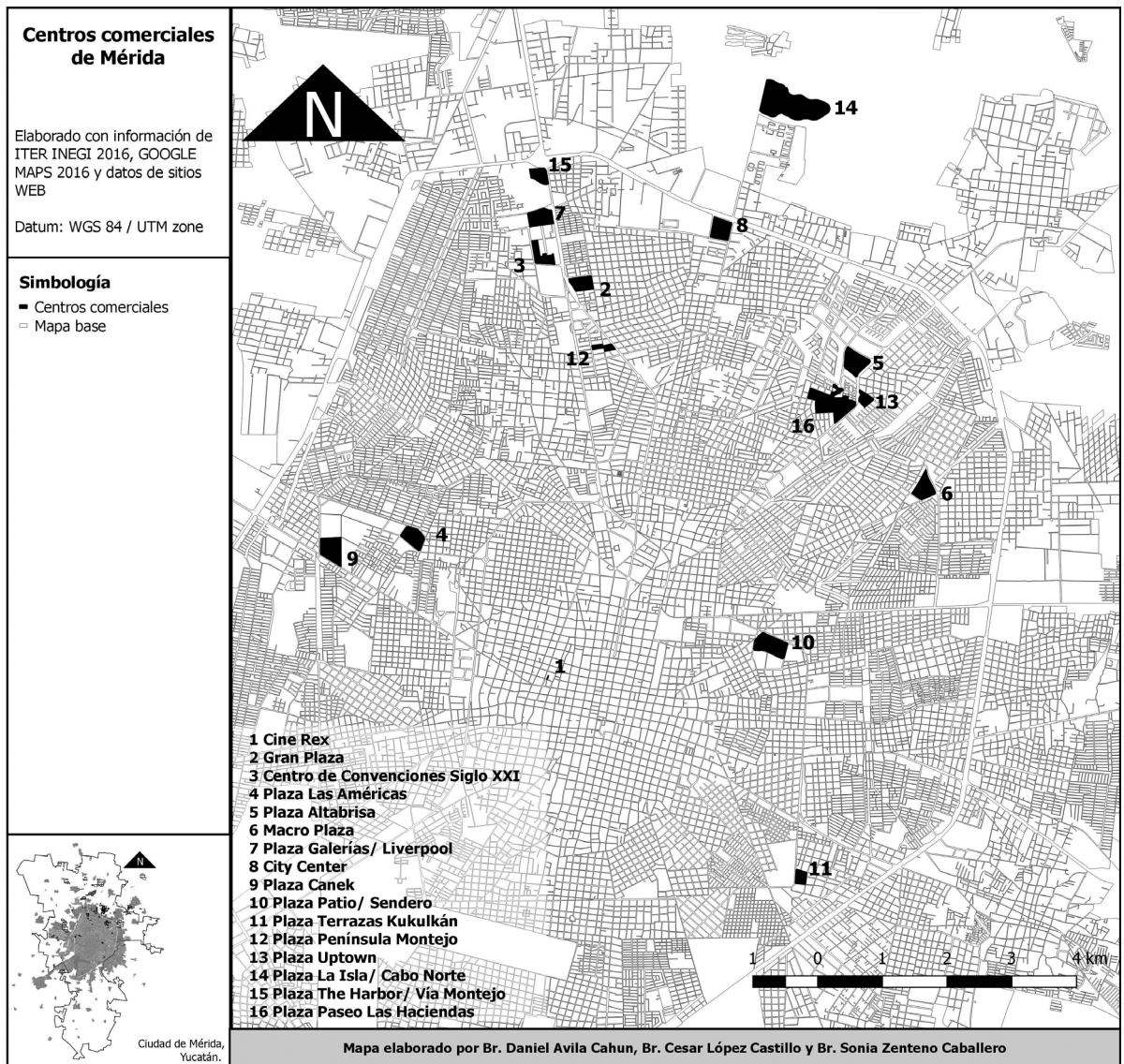
de los Premios Latinoamericanos de Desarrollo Inmobiliario (LADI) “los cuales rinden tributo a logros del desarrollador inmobiliario en lo que se refiere a innovación, desarrollo, arquitectura, planeación, diseño, y marketing”.¹⁷ El caso de Cabo Norte con su centro comercial La Isla fue galardonado en la primera edición de este formato de premiación bajo el concepto del “Mejor master plan del año 2016”.

Por su parte, Vía Montejo representa un desarrollo inmobiliario que se realiza al interior de la ciudad en los terrenos en donde funcionó por casi tres décadas la Siderúrgica de Yucatán fundada en enero de 1976.¹⁸ Este proyecto se ha pronunciado por recuperar un gran vacío urbano que tuvo uso industrial. Desde esta perspectiva, los cambios de uso de suelo han repercutido en los valores y plusvalías de la zona.

— 17. <https://grupo4s.com/2016/12/29/ladis2017/>

— 18. http://www.porestto.net/ver_notas.php?zona=yucatan&idSeccion=1&idTitulo=49174

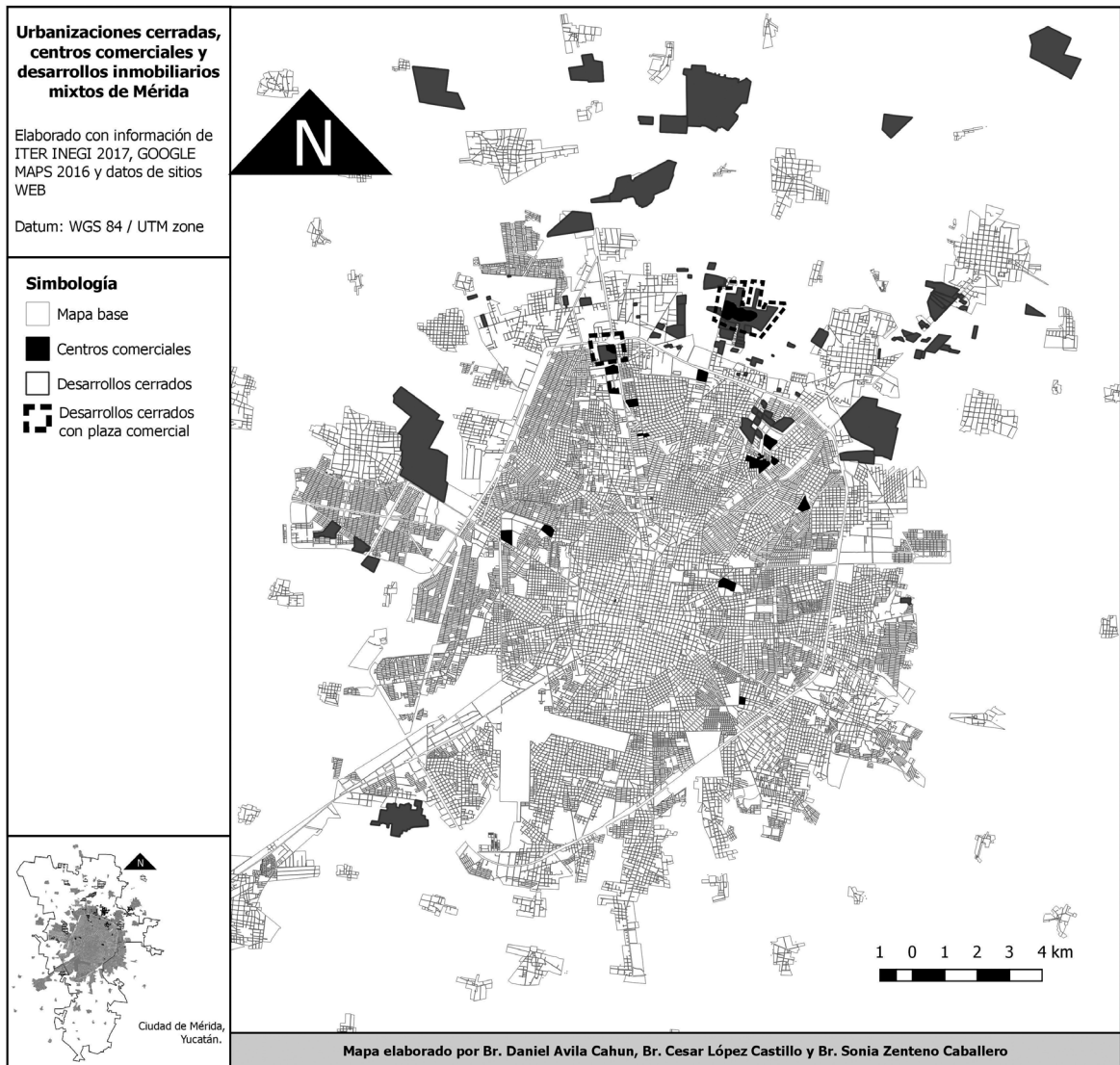
Figura 3
Centros comerciales en Mérida



Fuente: Elaboración por Daniel Ávila Cahun, César López Castillo y Sonia Zenteno Caballero con base en ITER INEGI 2016, GOOGLE MAPS 2016 y portales inmobiliarios.

Figura 4

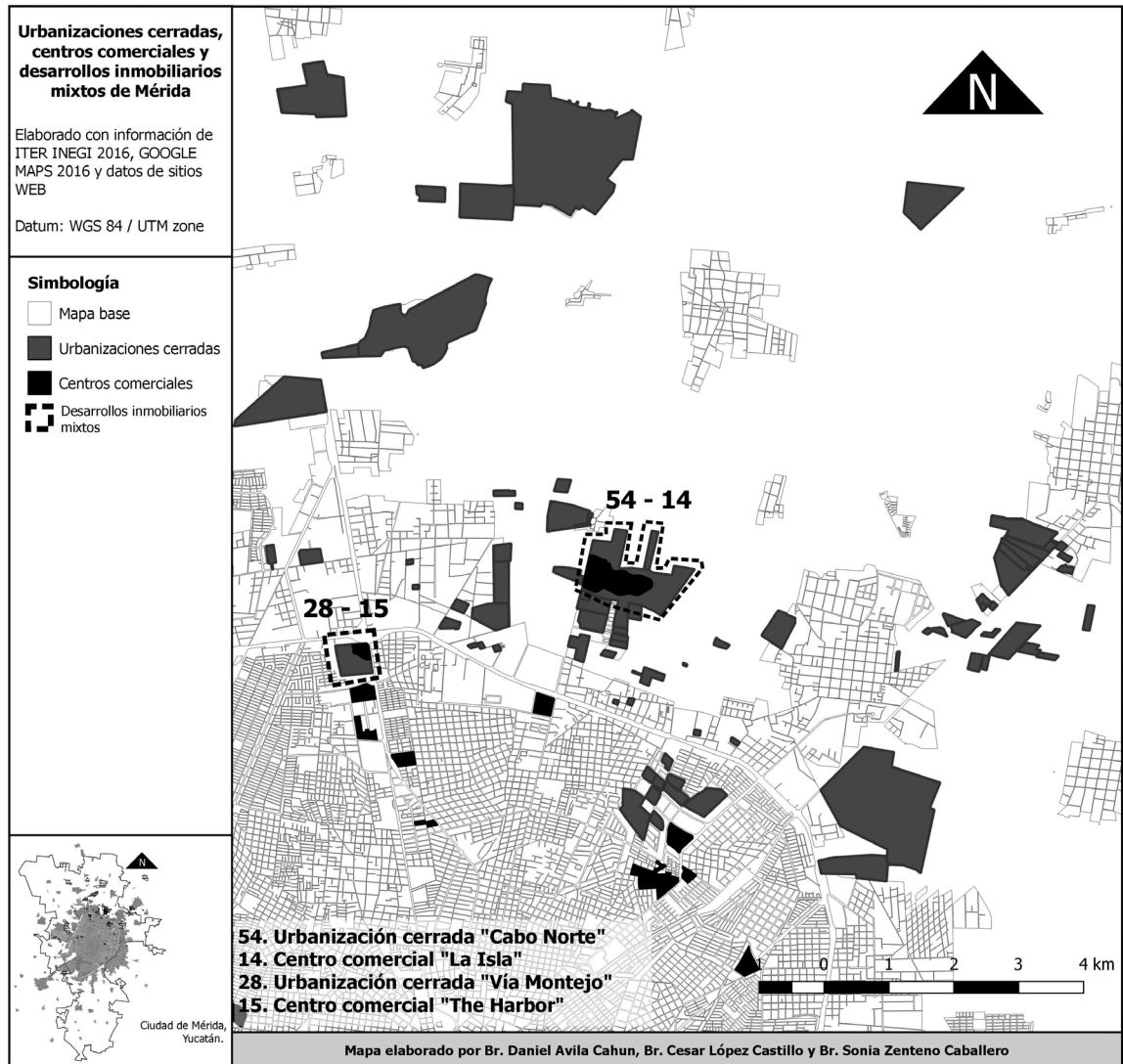
Urbanizaciones cerradas, centros comerciales y desarrollos inmobiliarios mixtos



Fuente: Elaboración por Daniel Ávila Cahun, César López Castillo y Sonia Zenteno Caballero con base en ITER INEGI 2016, GOOGLE MAPS 2016 y portales inmobiliarios.

Figura 5

Urbanizaciones cerradas, centros comerciales y desarrollos inmobiliarios mixtos



Fuente: Elaboración por Daniel Ávila Cahun, César López Castillo y Sonia Zenteno Caballero con base en ITER INEGI 2016, GOOGLE MAPS 2016 y portales inmobiliarios.

Cuadro 5

Comparación de los Master Plan de los desarrollos inmobiliarios mixtos

Conceptos	Cabo Norte ¹ en la periferia	Vía Montejó ² intraurbano
Plazos e inversión	Proyecto a 8 años (2015-2022) con una inversión total de 5 720 MDP.	Proyecto a 10 años (2015-2025) con una inversión total de 8 500 MDP.
Extensión total	1 259 500 m ²	240 000 m ²
Vivienda	4 383 unidades residenciales en 17 torres de 18 pisos, así como 9 desarrollos de vivienda interna	750 unidades residenciales (600 000 m ² de construcción) en 8 torres de entre 12 y 23 pisos
Oficinas	15 000 m ² de oficinas	70 000 m ² de oficinas en 6 edificios
Centro comercial	Centro comercial “La Isla” con 150 000 m ² de construcción y 38 180 m ² rentables	Centro comercial “The Harbor” con 50 000 m ² rentables
Áreas verdes	5 kilómetros de recorridos verdes 11 hectáreas de parques	35 000 m ² de área verde
Lagos	10 hectáreas de lagos (4 lagos)	2 lagos y malecón de 180 ml
Amenidades	Amenidades: Petpark, baby park, Parque acuático, Centro cultural, Romanthik Paths, parques deportivos, zonas para eventos, ludoteca con guardería, Teen Louge, zona de estudios, salón de fiesta, centro de actividades recreativas, zona Espina Verde.	
Usos complementarios	Colegio Teresiano Enrique de Osso Sport World conformado por cadenas deportivas y auditorio para 5 000 personas.	2 hoteles Consulado americano

¹ “PREMIOS LADI 2016 “GANADOR DEL PREMIO MASTER PLAN DEL AÑO” Los premios latinoamericanos de desarrollo inmobiliario (LADIS) rinden tributo a logros del desarrollador inmobiliario en lo que refiere a innovación, desarrollo, arquitectura, planeación, diseño y marketing”. <http://www.realestatemarket.com.mx/noticias/mercado-inmobiliario/19364-cabo-norte-recebe-premio-ladi-2016> y <http://cabonorte.mx/es/inicio-2/?gclid=Cj0KEQjwoZTNBRCWg6TbrNu9z6gBEiQA4xkeYQZSxt2JIVKoRiIL56tHSJhoQIUoyYx5FQ6vcbEo1EaApt8P8HAQ>

² <https://www.inmobiliamx.com/viamontejo/masterplan>

Fuente: Elaboración por Yolanda Fernández Martínez y Daniel Ávila Cahun a partir de la información de los portales inmobiliarios: <http://cabonorte.mx/es/inicio-2/?gclid=Cj0KEQjwoZTNBRCWg6TbrNu9z6gBEiQA4xkeYQZSxt2JIVKoRiIL56tHSJhoQIUoyYx5FQ6vcbEo1EaApt8P8HAQ> y <https://www.inmobiliamx.com/viamontejo/masterplan>

Por tanto, habría que reconsiderar si los desarrollos inmobiliarios de tal envergadura, por ser premiados internacionalmente en calidad de “master plan” o por recuperar grandes extensiones de tierra vacante al interior de la ciudad, podrían estar exentos de la elaboración de algún programa parcial de desarrollo urbano que estuviera liderado por el Estado y, sobre todo, que incluyera la participación ciudadana para proteger el interés común.

CONCLUSIONES

Mérida se encuentra en un auge de inversiones inmobiliarias en propiedad de régimen de condominio, que por su misma naturaleza jurídica y conceptua-

lización de diseño urbanístico, niegan por completo la existencia del espacio colectivo y público, para dar lugar a grandes extensiones de tierra amuralladas, por seguridad, estatus y privacidad, que en su interior ofrecen “amenidades” para sus condóminos, así como la integración a centros comerciales para el usufructo también de visitantes.

Asimismo, los “master plan” de las urbanizaciones cerradas que sólo dependen del interés del desarrollador, requerirían de una revisión más profunda que considere qué tipo de ciudad estamos promoviendo, sin áreas de donación para los equipamientos y las áreas verdes, así como con ausencia de mixtura de usos de suelo y de compacidad urbana. Como consecuencia, se pone en riesgo la mezcla socioeconómica y el acceso a la vivienda estratégicamente localizada para los más vulnerables, y en términos de eficiencia urbana, queda como gran desafío la cuestión de la movilidad urbana.

Es por lo que, la discusión en escala nacional y conforme a la LGAHOTDU, aún debe establecer una agenda regional y más que todo, local, que permita analizar cuáles son las particularidades jurídicas y socioeconómicas de cada una de las ciudades mexicanas, con el fin de que los preceptos teóricos puedan ser contextualizados en cada una de las problemáticas urbanas y comprendidas desde los instrumentos jurídicos que les dan origen, en un nivel intermedio entre las escalas regionales y municipales y lo que se autoriza individualmente como desarrollos inmobiliarios. Es decir, habría que repensar el papel que los Programas Parciales de Desarrollo Urbano podrían tener para establecer estrategias específicas que reorienten el actual modelo de ciudad y como consecuencia, regular y controlar la proliferación de urbanizaciones cerradas, que aunque pudieran ser premiadas internacionalmente por su diseño urbano y paisajístico, el Estado debería de sobreponer el bien común y el interés colectivo por encima de los particulares.

Es decir, se requiere establecer una agenda propia desde la misma formulación de las políticas públicas de suelo, vivienda y desarrollo urbano, fundamentada en los principios de colectividad y enfrentando los retos y desafíos que implican la privatización de lo público en una cultura de consumo y hedonista.

Por tanto, el debate teórico en torno al derecho a la ciudad frente a las urbanizaciones cerradas en la era de la hipermodernidad, el consumo y el miedo, debería de permear en la arena jurídica, social y política, toda vez que desde la Nueva Agenda Urbano de ONU-Hábitat III, se han posicionado los desafíos que los gobiernos locales deberán de enfrentar para generar mejores condiciones de habitabilidad en las ciudades.

BIBLIOGRAFÍA

- Becerril-Sánchez, Teresa *et al.* (2013). Urbanizaciones cerradas y transformaciones socioespaciales en Metepec, Estado de México. *EURE*, 39 (117), 191-213. <https://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612013000200009>
- Carrión, Fernando y Jaime Erazo (Coords.) (2016), *El derecho a la ciudad en América Latina Visiones desde la política*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cerasi, Maurice (1990). *El espacio colectivo de la ciudad*. Barcelona: Oikos-Tau. Edición original en italiano de 1976, *Lo spazio collettivo della città: costruzione e dissoluzione del sistema pubblico nella architettura della città moderna*, Mazzotta, Milano.
- Diario Oficial del Estado de Yucatán* (1962). Ley sobre el Régimen de Propiedad y Condominio Inmobiliario del Estado de Yucatán. Decreto número 375/1962 del 19 de noviembre de 1962.
- (1985). Ley de Fraccionamientos del Estado de Yucatán. Decreto número 307/1985 del 11 de septiembre de 1985.
- (1995). Ley de Asentamientos Humanos del Estado de Yucatán. Decreto número 125/1995 del 29 de junio de 1995.
- (2004). Programa Parcial de Desarrollo Urbano de Caucel del Municipio de Mérida. Publicado en el *Diario Oficial del Estado de Yucatán* el 28 de julio de 2004.
- (2004a). Programa Parcial de Desarrollo Urbano del Fraccionamiento “Las Américas”. Publicado en el *Diario Oficial del Estado de Yucatán* el 28 de julio de 2004.
- (2004b). Programa Parcial de Desarrollo Urbano del Conjunto Habitacional Real Montejo de la Comisaría de Dzitya del Municipio de Mérida. Publicado en el *Diario Oficial del Estado de Yucatán* el 06 de agosto de 2004.
- (2004c). Programa Parcial de Desarrollo Urbano del Fraccionamiento Hacienda Xcanatún. Publicado en el *Diario Oficial del Estado de Yucatán* el 20 de octubre de 2004
- (2006). Programa Parcial de Desarrollo Urbano de la Comisaría de Temozón. Publicado en el *Diario Oficial del Estado de Yucatán* el 08 de febrero de 2006
- (2007). Programa Parcial de Desarrollo Urbano del Conjunto Habitacional La Ceiba y La Subcomisaría de Dzibilchaltún. Publicado en el *Diario Oficial del Estado de Yucatán* 09 de abril de 2007
- (2007a). Programa Parcial de Desarrollo Urbano del Fraccionamiento Residencial Xcanatún. Publicado en el *Diario Oficial del Estado de Yucatán* 23 de julio de 2007
- (2008). Programa Parcial de Desarrollo Urbano Fraccionamiento San Pedro Cholul. Publicado en el *Diario Oficial del Estado de Yucatán* el 19 de septiembre de 2008

- (2009). Programa Parcial de Desarrollo Urbano de Xcunýá. Publicado en el *Diario Oficial del Estado de Yucatán* el 03 de marzo de 2009
- (2009a). Programa Parcial de Desarrollo Urbano de Chichí Suárez. Publicado en el *Diario Oficial del Estado de Yucatán* el 06 de marzo de 2009.
- (2010). *Ley de Desarrollos Inmobiliarios de Yucatán*. Decreto número 344/2010 del martes 7 de diciembre de 2010.
- (2012). Programa de Desarrollo Urbano del Municipio de Mérida. Publicado en el *Diario Oficial del Estado de Yucatán* el 5 de agosto de 2012
- (2014). *Ley de sobre el Régimen de Propiedad en Condominio del Estado de Yucatán*. Decreto 221/2014 del 21 de octubre de 2014.
- Diario Oficial de la Federación* (2016). *Ley General de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano*. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión Secretaría General Secretaría de Servicios Parlamentarios Nueva Ley DOF 28-11-2016. Disponible en http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGAHOTDU_281116.pdf
- Fromm, Erich (2013) ¿Tener o ser? trad. de Carlos Valdés—2ª ed. - - Buenos Aires: FCE. Edición original en inglés de 1976 *To have or to be?*, Nueva York: Harper and Row Publishers Inc.
- Jacobs, Jane (1961), *The Death and Life of Great American Cities*. Nueva York: Random House, Inc. Traducción española de Ángel Abad, *Muerte y vida de las grandes ciudades*. 2. edición 1973 (1. ed. 1967). Madrid: Ediciones Península.
- Lipovetsky, Gilles (2004). *Les temps hypermodernes*, Paris: Nouveau Collège de Philosophie.
- López, Liliana e Isabel Rodríguez (2004). Miedo y consumo: el encerramiento habitacional en México y Madrid. Universidad Politécnica de Catalunya. *Editor Escola Tècnica Superior d'Arquitectura del Vallès*. Disponible en: <http://upcommons.upc.edu/handle/2099/588>
- Malizia, Matilde (2011). Enfoque teórico y conceptual para el estudio de las urbanizaciones cerradas. *Andes* 22 (2). Disponible en: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1668-80902011000200005&lng=es&tlng=es.
- Molano, Frank (2016). “El derecho a la ciudad: de Henri Lefebvre a los análisis sobre la ciudad capitalista contemporánea”, *FOLIOS*, Segunda época (44) 3-19.
- Pfannenstien, Bernd, Edgar Herrera y Salvador Sevilla (2016). ¿La ciudad cerrada y exclusiva? El impacto y la expansión territorial de las urbanizaciones cerradas residenciales en el área metropolitana de Guadalajara (México). SERIE (IV-3B). CONGRESO INTERNACIONAL CONTESTED_CITIES MADRID, EJE 3: DESPLAZAMIENTOS

TO Artículo n° 3-505. Disponible en: <file:///F:/para%20publicar%20en%202017/UNAM/WPCC-163505-PfrannensteinAnacletoSevilla-CiudadCerradaExclusiva.pdf>

Sedesol (1999). Sistema Normativo de Equipamiento Urbano. Secretaria de Desarrollo Social. Subsecretaria de Desarrollo Urbano y Vivienda. Dirección General de Infraestructura y Equipamiento.



11. El periurbano y los grandes proyectos inmobiliarios: los casos de Altozano y Tres Marías en Morelia, Michoacán

Norma Angélica Rodríguez Valladares*

José Antonio Vieyra Medrano**

Octavio Martín González Santana***

INTRODUCCIÓN

El periurbano es el espacio límite de una ciudad, en él convergen dinámicas rurales y urbanas en un ambiente de competencia e interacción crítica que genera procesos de inclusión y exclusión. En estas franjas de las ciudades generalmente se asientan las nuevas centralidades o subcentros urbanos, una de las formas que adquieren los grandes proyectos inmobiliarios de segunda y tercera generación. Los gobiernos en todos los niveles actúan como facilitadores de estas formas urbanas, con la adopción de las políticas neoliberales de reorientación del gasto público, desregulación, privatización y derechos de propiedad establecidas en el Consenso de Washington, generan las condiciones para que el sector inmobiliario obtenga altos rendimientos de sus inversiones.

En México la reforma al artículo 27 constitucional en 1992 forma parte de esas políticas estructurales que favorecieron al sector inmobiliario, su objetivo fue dar certidumbre jurídica a los ejidatarios en la tenencia de la tierra, sin embargo en los hechos abrió la posibilidad a sociedades mercantiles de apro-

____ * Doctoranda del Posgrado en Geografía, Centro de Investigaciones en Geografía Ambiental de la UNAM, correo electrónico: noanrova@gmail.com

____ ** Investigador del Centro de Investigaciones en Geografía Ambiental de la UNAM, correo electrónico: avieyra@ciga.unam.mx

____ *** Investigador en El Colegio de Michoacán, A.C., correo electrónico: octavio@colmich.edu.mx

piarse de tierras de uso agrícola, pecuario y forestal para la construcción de sus proyectos. Este cambio legal agudizó los fenómenos de segregación socio-espacial en las ciudades mexicanas que adoptaron el modelo neoliberal en la planeación y gestión urbana.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar el contexto general en el que surgen los grandes proyectos inmobiliarios y su materialización en la ciudad de Morelia, Michoacán, con la construcción de dos nuevas centralidades: Altozano y Tres Marías. El documento se estructura en tres apartados: en el primero, se aborda el contexto en el que surgen los grandes proyectos urbanos, donde las políticas de reorientación del gasto público, privatización, desregulación y derechos de propiedad establecidas en el Conceso de Washington desempeñan un papel fundamental, al dejar en manos del sector privado la producción de vivienda y liberar el mercado de suelo con cambios legales como la reforma al artículo 27 constitucional. En el segundo apartado, se analizan las características generales de los grandes proyectos inmobiliarios, en particular los dos casos que aquí se presentan, la especificidad de los territorios en los cuales se asientan, el respaldo que reciben de los gobiernos, en sus diferentes niveles, los grandes empresarios que lideran dichos proyectos, así como el escenario de fragmentación, segregación y desigualdad que generan en el periurbano de la ciudad. En el último apartado, se presenta una serie de reflexiones finales sobre los impactos que han tenido estas nuevas formas urbanas y la importancia de que la investigación académica se interese en las relaciones de poder y las fuerzas globales que fomentan modelos urbanos, como la creación de nuevas centralidades, que polarizan la funcionalidad de las ciudades y la distribución de los diferentes sectores sociales.

Los insumos para este análisis se toman de la revisión de archivos nacionales y municipales, entrevistas realizadas a algunos actores sociales y recorridos de campo, estas actividades forman parte de una investigación que se realiza en el periurbano de la ciudad desde 2014 a la fecha.

CONTEXTO DE LOS GRANDES PROYECTOS INMOBILIARIOS

Los grandes proyectos inmobiliarios son dispositivos, en el sentido que plantea Foucault (1994), son un conjunto resueltamente heterogéneo que incluye discursos, instituciones, instalaciones arquitectónicas, decisiones reglamentarias, leyes, medidas administrativas, enunciados científicos, proposiciones filosófi-

cas, morales y filantrópicas. Estos dispositivos urbanos se introdujeron en la planeación de las ciudades latinoamericanas para adecuar la gestión urbana al enfoque neoliberal de las políticas públicas (Lungo, 2004). A partir de 1989 las nuevas centralidades toman fuerza con la implementación de las políticas económicas de reorientación del gasto público, desregulación, privatización y derechos de propiedad formuladas en el Consenso de Washington por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Congreso de Estados Unidos y otros organismos con sede en Washington. El Consenso se enmarca dentro de los grandes cambios político-económicos que llevaron a la formulación y puesta en práctica de estrategias económicas para lograr un modelo de crecimiento abierto y estable, caracterizado por la apertura y la disciplina macroeconómica para abrir nuevos espacios a la expansión global de grandes corporaciones (Moreno, Dutrénit, y Martin, 2013; Martínez y Soto, 2012).

La política de vivienda del Banco Mundial en los años ochenta y principios de los noventa, del siglo pasado, se enfocó a impulsar reformas para que los mercados inmobiliarios pudieran funcionar, esta institución aconsejó a los gobiernos dejar de lado su función como proveedores de vivienda y asumir un papel de facilitadores para convertir al sector inmobiliario en un sector económico importante (Banco Mundial, 1994). La disminución de subsidios para la vivienda popular y la mercantilización desregulada de la tierra impidió, contrariamente a los postulados neoliberales, el acceso de amplios sectores de la población a la vivienda producida por el mercado. La política de privatización contribuyó al manejo del suelo como una mercancía escasa y subordinó el derecho a la vivienda a los intereses económicos. La desregulación llevó a eliminar las áreas y programas de planeación del desarrollo urbano, a convertir los organismos de vivienda en entidades de financiamiento de segundo piso y, como consecuencia, a reducir o eliminar los apoyos sociales, técnicos y administrativos que antes se daba a los productores sociales. Los derechos de propiedad, limitaron las opciones de tenencia de la tierra a la propiedad privada individual y dejaron a los pobres fuera de toda consideración respecto a la función social de la propiedad, en condiciones vulnerables al quedar sujetos a las presiones del mercado inmobiliario y de los negociantes de hipotecas (Ortiz, 2008).

A finales de los años noventa del siglo pasado el Banco Mundial hablaba del carácter temporal de los efectos negativos de las políticas de ajuste estructural en los sectores pobres, en el año 2000 reconoció que los efectos negativos

persistían, sin embargo continuó impulsando la misma política (Lungo, 2004).

En el caso mexicano el Estado retomó las recomendaciones del Banco Mundial y contribuyó a construir una industria de producción mercantil de vivienda muy exitosa mediante la emisión y modificación de leyes y reglamentos, aunado a otras prácticas administrativas que facilitaron al sector inmobiliario su mercantilización. Con estos cambios, se dejó fuera del acceso a ese mercado a la mitad de la población del país, aquella ubicada por debajo de la línea de pobreza, no obstante en el reporte que México presentó para la conferencia ONU-Hábitat III, realizada en octubre de 2016, el gobierno de México destacó entre sus avances el sistema de financiamiento para la vivienda, que dice “ha permitido a millones de familias mexicanas acceder al mercado formal para hacerse de una vivienda digna”. En un discurso contradictorio el gobierno mexicano reconoce la necesidad de sopesar el impacto de la industria de la vivienda en la economía nacional y su papel en la construcción y consolidación urbana, textualmente dice “si bien es cierto que se trata de una industria estratégica para la creación de empleos y la demanda de insumos, la política para dinamizarla y estimularla no puede ser definida sin considerar su impacto urbano” (Gobierno de México, 2016:87). Sin embargo en el mismo reporte plantea: “México ha generado avances significativos en cuanto al entendimiento de la importancia que reviste la vivienda como industria dentro de su economía”. La publicación de la Cuenta Satélite de vivienda y el análisis cuantitativo derivado de los datos que esta fuente de información revelan que la vivienda es una actividad estratégica para el desarrollo económico y la generación de empleos del país, a fin de aprovechar el impulso económico de esta industria es necesario generar conjuntamente con los gobiernos locales, un esquema de incentivos normativos y tributarios apropiados para el sector inmobiliario, de tal forma que el proceso de edificación de vivienda se inserte en una política integral de construcción de ciudades equitativas, justas, sustentables y productivas y que este sector sea un instrumento de prosperidad (Gobierno de México, 2016:106).

La Cuenta Satélite de la vivienda en México es un producto del Instituto Nacional de Estadística y Geografía que considera las recomendaciones internacionales que de manera conjunta emiten la Organización de Naciones Unidas, el Banco Mundial, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, el Fondo Monetario Internacional y la Comisión de Comunidades Europeas mediante la Oficina Europea de Estadística, además, se hace uso del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, todas ellas institucio-

nes artífices de las políticas neoliberales. En este documento se plantea que en 2014 las actividades vinculadas a la vivienda reportaron 2 858 810 puestos de trabajo, lo que representó 6.7% de los correspondientes al total del país, de éstos 31.7% corresponden a puestos generados por sectores económicos de la vivienda y 68.3% lo aportaron los hogares mediante su trabajo para autoconsumo, lo cual refleja que la generación de empleos no es mayor en el sector inmobiliario formal, quien se beneficia con los incentivos tributarios y normativos que el gobierno establece.

Los incentivos normativos, se intentan justificar en la necesidad de desarrollar esquemas innovadores para este tipo de intervenciones urbanas, se crean regulaciones especiales para eliminar los requisitos que establece el marco jurídico y autorizar usos de suelo no permitidos. En México, Ramírez (1989) señala que la Ley General de Asentamientos Humanos, aprobada en 1976, fue utilizada por el Estado para afianzarse por la vía jurídica en la lucha social y política, porque fueron los intereses urbanos y políticos de la burguesía los que se vieron favorecidos. Sin embargo, el respaldo a las grandes intervenciones inmobiliarias por medio de incentivos normativos se muestra con mayor contundencia con la modificación al artículo 27 constitucional en 1992, la expedición de la nueva Ley Agraria y la nueva Ley General de Asentamientos Humanos en 1993. Con las modificaciones a estos instrumentos, las tierras ejidales que antes eran inalienables, imprescriptibles e inembargables, se liberan para su incorporación al crecimiento urbano. Así se materializan las políticas de liberalización, privatización y derechos de propiedad impuestas por los organismos de financiamiento para el desarrollo.

La reforma al artículo 27 constitucional sin duda es un incentivo normativo que se justificó en lo que empresarios y administradores llamaron “el fracaso del ejido” sin un diagnóstico claro que diera cuenta de los factores que jugaron en contra de este sector y cómo a pesar de ello “logró colaborar significativamente en la acumulación capitalista e industrial, con el abastecimiento interno e internacional de productos agropecuarios, subsistir como forma productiva y como sector social, y hacer sobrevivir a su crecimiento poblacional, en medio de una relativa calma social” (Pradilla, 1994:23). Esta reforma tenía como objetivo lograr la reactivación del sector rural y el fortalecimiento de los ejidos con la certidumbre jurídica en la tenencia de la tierra, pero en los hechos abrió la posibilidad para que sociedades mercantiles se apropiaran de terrenos rústicos, suelo dedicado a la actividad agrícola y forestal. Se establecieron límites a la

pequeña propiedad para evitar el acaparamiento de tierras, pero como señala Pradilla (1994), dicha superficies son tan amplias que pueden considerarse un latifundio.

Desde la perspectiva gubernamental la reforma al artículo 27 constitucional en 1992 y las modificaciones a la Ley Agraria, enmarcadas dentro de las políticas neoliberales, representaron un avance porque permitieron a los ejidos y comunidades la adopción del régimen de pequeña propiedad, se destaca que el programa de regularización que acompañó la reforma y concluyó en 2005, logró la regularización de aproximadamente 98% de las tierra en régimen de propiedad ejidal, pero no se reconoce que fue este proceso el que propició el encarecimiento del suelo, agudizó los fenómenos de especulación de tierras, y la proliferación en el periurbano de asentamientos precarios y conjuntos cerrados de uso exclusivo de vivienda, sin equipamiento y servicios. La reforma además favoreció el surgimiento de mega proyectos urbanos liderados por el sector privado porque nunca se articuló a la regulación que se aplica en las ciudades, el resultado fue la generación de nuevas centralidades y con ellas nuevas formas de desigualdad.

Con estas políticas económicas y los cambios legales derivados de las mismas, se modifica la relación público-privada, la función de regulación e inversión del Estado se reduce a una función de apoyo, la planeación de la ciudad se vuelve parte de las nuevas concepciones del crecimiento económico asociadas al modelo neoliberal imperante. Es en este contexto en el cual surgen los grandes proyectos inmobiliarios con diversos objetivos como la recuperación de centros históricos, reutilización de antiguas zonas industriales, rehabilitación de áreas de vivienda degradada, construcción de nuevas centralidades con fines comerciales y turísticos. En muchos de estos proyectos inmobiliarios lo que impera es la rentabilidad económica para el sector privado. Adicionalmente, se generan procesos de elitización, segregación socio-espacial e impactos ambientales negativos, todo ello en aras de lograr la competitividad de las ciudades con modelos basados en las nuevas concepciones del desarrollo urbano asociadas al modelo neoliberal. En este contexto se rompen los límites geográficos de las intervenciones urbanas tradicionales y la periferia de las ciudades se vuelve más atractiva para el sector inmobiliario, es decir, el suelo periurbano se vuelve una mercancía de alto valor mediante los procesos especulativos (Lungu, 2004; Larrazábal, Gopar-Merino, y Vieyra, 2014; Poncela, Vieyra, y Méndez, 2015).

EL PERIURBANO Y LOS GRANDES PROYECTOS INMOBILIARIOS EN MORELIA, MICHOACÁN

Los grandes proyectos urbanos se clasifican en tres generaciones: la primera, se caracteriza por la construcción de infraestructura y servicios urbanos con la intervención directa del gobierno, son concebidos como motores de la transformación urbana y recuperación del medio ambiente y brindan atención prioritaria al espacio público; la segunda generación, se diferencia por la diversificación de objetos de intervención dentro de los cuales se encuentra la creación de nuevas centralidades o subcentros urbanos que rompen con los límites geográficos y llegan a la periferia liderados por el sector privado, quien introduce criterios de rentabilidad económica; la tercera generación, se centra en los desarrollos metropolitanos concebidos como motores de desarrollo que contribuyen a la transformación de la periferia con la creación de nuevas centralidades (Ezquiaga, 2001). La segunda y la tercera generación de grandes proyectos urbanos tienen lugar principalmente en el periurbano de las ciudades.

El periurbano es el espacio límite de una ciudad, sujeto a mutaciones y recalificaciones, en él convergen dinámicas rurales y urbanas en un ambiente de competencia e interacción crítica que genera procesos de inclusión y exclusión (Larrazábal *et al.*, 2014; López *et al.*, 2005; Ávila 2001 y 2004). Los grandes proyectos inmobiliarios encuentran en estas franjas de ciudad las condiciones propicias para su desarrollo por los bajos costos del suelo y laxitud de las normas, estas intervenciones urbanas contribuyen a generar espacios que, de acuerdo con Vieyra (2016), se caracterizan por un desarrollo discontinuo en torno a la ciudad central, áreas de baja densidad con manchones de concentración, desarrollo radial que sigue los ejes de las principales vías de comunicación y usos de suelo urbano en espacios predominantemente rurales.

En el contexto latinoamericano el periurbano había sido un espacio de la agricultura y los pobres urbanos, sin embargo, en los últimos años, con el establecimiento de grandes proyectos urbanos, se ha llenado de diferentes actores, poblaciones de medianos y altos ingresos compiten en condiciones desiguales por la apropiación del territorio y sus recursos. El periurbano se ha convertido en un espacio donde la población vive en condiciones muy variadas, desde casas que se erigen con materiales de desecho como madera, cartón o lamina, hasta construcciones que cumplen con todas las formalidades arquitectónicas, es común

observar áreas residenciales de acceso restringido (Ávila, 2001 y Pérez, 2016). Esto genera diferentes efectos, uno de los más importantes es la degradación del medio ambiente. Al respecto, Torres (2008) plantea que la expansión urbana en todo el mundo siempre se ha asociado a la destrucción, la fragmentación de ecosistemas naturales, la disminución de la diversidad de especies y un mayor riesgo de inundaciones debido a una más amplia superficie impermeable, mayor tiempo de viaje, contaminación del aire, mayor consumo de energía, pérdida de tierras de cultivo, disminución de la estética del paisaje y los contactos sociales. Para Ravetz (2013), las áreas periurbanas pueden convertirse en un fenómeno dominante y un desafío para la planificación en el presente siglo, porque no se trata sólo de una franja entre la ciudad y el campo, sino de un territorio multifuncional en el que compiten aspectos económicos, sociales, históricos y ecológicos.

En Morelia, ciudad media que en el Censo de Población y Vivienda 2010, registró 597 511 habitantes, y en la Encuesta Intercensal realizada en 2015 la población estimada fue de 608 190 habitantes,¹ el periurbano es un espacio en disputa, la comercialización de tierras es operada por propietarios individuales y empresas inmobiliarias, los gobiernos en todos los niveles y escalas geográficas establecen las condiciones para incentivar la inversión inmobiliaria, en este proceso se han perdido importantes superficies de tierras de cultivo y bosques (Aguilar, 2001). Los gobiernos intentan justificar este fenómeno cuando plantean que el negocio inmobiliario contribuye a reactivar la economía y a generar empleos, pero de acuerdo con Trejo (2016) la ciudad experimentó una caída en su productividad laboral entre 1998 y 2008, años en los cuales la actividad inmobiliaria se intensificó, este autor además señala que los avances en el sector terciario no siempre remiten a servicios avanzados con alta generación de valor y bien remunerados. Por ello, el gobierno enfrenta el desafío de evaluar críticamente los beneficios económicos frente a la pérdida de tierras agrícolas, los impactos ambientales y, en consecuencia, el cambio en los medios de subsistencia de la población con la conversión de tierras de uso agropecuario en tierras para uso urbano (Sietchiping, Kago, Zhang, Augustinus, y Tuts, 2014).

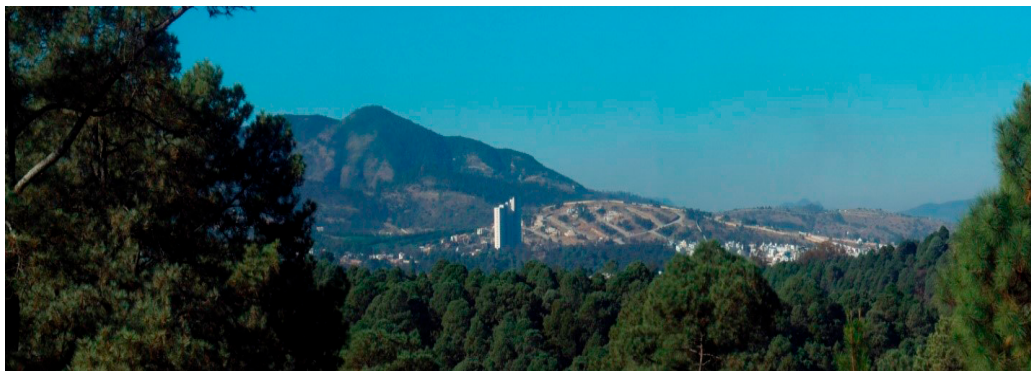
En el sur y oriente de Morelia se asientan Altozano y Tres Marías, respec-

— 1. Las cifras corresponden a la ciudad. El municipio en el Censo de Población y Vivienda 2010, registró 729, 279 habitantes. Mientras que en la Encuesta Intercensal realizada en 2015 se registró una población 784 776.

— 2. Este concepto de acuerdo con Mills (1957), se refiere a un extracto de conjunto, personas que poseen más que otras, que gozan de ventajas.

Figura 1

En el primer plano superficie de bosque de pino, en el segundo plano una perspectiva del proyecto inmobiliario Altozano



Fuente: Archivo propio de enero de 2014.

tivamente, los dos proyectos inmobiliarios de élite² de la ciudad considerados como subcentros urbanos³ o nuevas centralidades en el Programa de Desarrollo Urbano del Centro de Población de Morelia 2010 (PDUCPM).

Altozano es liderado por el empresario Francisco Medina Chávez, uno de los hombres más ricos del estado de Michoacán, con negocios principalmente en el rubro automotriz, inmobiliario, de bienes raíces, servicios, banca comercial y actividades bursátiles. El proyecto se ubica en el sur, zona en la que se encuentran importantes superficies de bosque (figura 1).

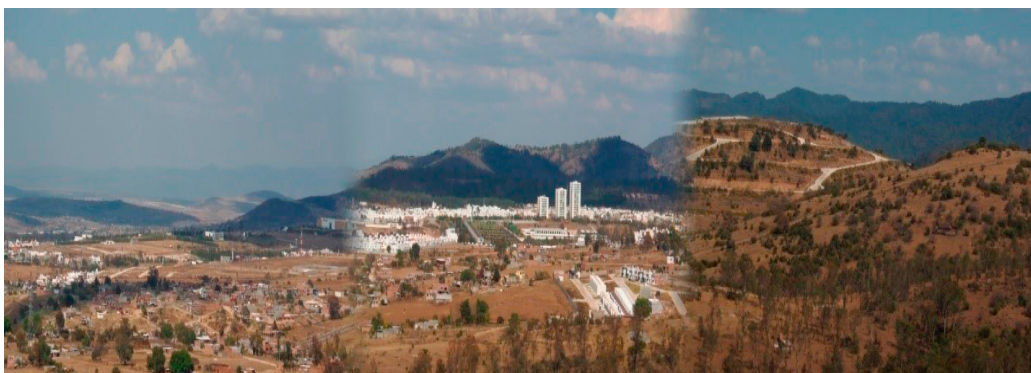
Altozano tiene tres componentes principales, vivienda, campo de golf y área comercial (figura 2). Esta nueva centralidad abarca una superficie de más de mil hectáreas que pertenecían principalmente al Ejido de Jesús del Monte, pueblo de origen Pirinda, que paulatinamente es absorbido por la gran cantidad de fraccionamiento, cotos y torres departamentales que se construyen en su entorno inmediato.

Las unidades habitacionales, hospitales, escuelas y campo de golf, se construyeron en torno a las principales vialidades del subcentro urbano, no existe una concentración urbana uniforme, se observan importantes superficies de

— 3. Los subcentros urbanos son definidos en el Programa de Desarrollo Urbano de 2004 como áreas con uso predominantemente comercial, servicios y equipamiento para la atención por sí solo o en conjunto con una población mayor de 100 000 habitantes y un radio máximo de cobertura no mayor a 1 800 metros.

Figura 2

Panorámica del proyecto inmobiliario Altozano



Fuente: Archivo propio de marzo de 2014.

suelo desnudo, zonas de usos agropecuarios, y una importante superficie de usos forestales (figura 3) sobre la que se proyecta el coeficiente de urbanización (CUR),⁴ lo que permite prever la ocupación urbana de esas superficies en el corto plazo.

En el sur de la ciudad, además existe un Área Natural Protegida, conocida como la Loma de Santa María que entra en conflicto con los intereses inmo-

Figura 3

Unidades habitacionales y superficies a urbanizar en Altozano



Fuente: Archivo propio de noviembre 2013

— 4. En el Programa de Desarrollo Urbano del Centro de Población de Morelia 2010, el Coeficiente de Urbanización es la superficie del total de un predio que es posible urbanizar de tal forma que permanezcan sin alterar las coberturas vegetales y los usos de suelo actuales.

biliarios por ser un espacio estratégico para la construcción de vialidades. En esta zona también se asientan un gran número de colonias populares y asentamientos precarios, así como fraccionamientos de tipo medio que se construyen incluso en los conos volcánicos como el caso de Cerro Verde. Una característica distintiva de la zona es la dispersión de asentamientos humanos, una gran cantidad de vacíos intraurbanos, suelo desnudo cuyo uso advierte su manejo agropecuario. Esta zona cuenta con tres jefaturas de tenencia, Jesús del Monte, Morelos y Santa María de Guido, en ellas aún existen usos de suelo rurales que interactúan con los proyectos inmobiliarios que ejercen presión para la consolidación de zonas urbanas y el desplazamiento de actividades agropecuarias y forestales.

Esta diversidad de actores y procesos rurales y urbanos presentes en el sur de la ciudad dificulta la integración de la población y uso sostenible de recursos naturales como el agua y el bosque. El establecimiento de una nueva centralidad en la zona vuelve más complejo ese objetivo, porque la promoción de estilos de vida diferentes agudiza los fenómenos de segregación, además los servicios e infraestructura que se instalan son exclusivos para los nuevos moradores lo que genera un escenario de desigualdad, aunado a ello la construcción de Altozano en la periferia de la ciudad produce graves afectaciones ambientales.

En esta misma lógica, en el oriente de la ciudad se asienta el proyecto inmobiliario Tres Marías promovido por la Organización Ramírez, cuya empresa familiar más importante es Cinépolis, misma que ocupa el cuarto lugar en el nivel mundial entre las empresas de exhibición cinematográfica, con presencia en 11 países.⁵ Este grupo de élite de la ciudad ha recibido el respaldo de los tres niveles de gobierno en su incursión en el sector inmobiliario en el estado, con la instalación de la infraestructura de hospitales públicos y un centro de convenciones (figura 4) que dinamizaron la mercantilización de viviendas en la zona de inversión de la familia.

El proyecto Tres Marías también tiene tres componentes principales campo de golf, vivienda y área comercial. Las tierras en las cuales se asienta pertenecían principalmente al Ejido de Atapaneo. En el entorno inmediato del complejo inmobiliario existen importantes superficies de suelo desnudo y parcelas de cultivo (figura 5), además se encuentra una área natural protegida, y una de las plantas de tratamiento de aguas residuales con mayor capacidad de almace-

— 5. <https://mx.ambafrance.org/Alejandro-Ramirez-Magaña>.

Figura 4

A la izquierda centro de convenciones, y a la derecha Hospital General del Instituto Mexicano del Seguro Social



Fuente: Archivo propio de abril de 2017.

Figura 5

Parcelas de cultivo en el entorno del proyecto inmobiliario Tres Marías



Fuente: Archivo propio de abril de 2017.

namiento en la ciudad.

En el oriente, además, se encuentra la zona industrial más grande de la ciudad, convertida en un lugar de almacenes y bodegas de empresas e industrias localizadas en otras demarcaciones territoriales, ya que en Morelia la industria no ocupa un lugar importante como actividad económica. La zona industrial se construyó en una superficie que fue expropiada al ejido de La Aldea, en el cual se construye vivienda para las clases medias. Los fraccionamientos de mayores dimensiones son Villas del Oriente (figura 6) y Misión del Valle, ambos con serios problemas de movilidad y equipamiento (principalmente educativo). En

Figura 6

En el primer plano suelo desnudo, en el segundo plano fraccionamiento
Villas del Oriente



Fuente: Archivo propio de mayo de 2014.

esta zona también se encuentran asentamientos precarios que no cuentan con servicios básicos como pavimentación de calles, alumbrado público, redes drenaje, entre otros.

Como podemos observar, el oriente y sur de la ciudad, donde se ubican Altozano y Tres Marías, son territorios multifuncionales donde convergen dinámicas rurales y urbanas en un ambiente de competencia e interacción crítica que genera nuevos fenómenos segregación socioespacial. Se trata de espacios dinámicos cuyos procesos de mutación y recalificación se agudizan con la implementación de políticas neoliberales orientadas a la privatización de la propiedad social para fortalecer un sector (el inmobiliario) que para el gobierno representa una industria estratégica para la creación de empleos y la demanda de insumos. Sin embargo, en Morelia se observa que los empresarios que dirigen los grandes proyectos inmobiliarios desempeñan un doble papel, por un lado, se presentan como generadores de riqueza en la ciudad, pero a su vez, con la especulación y mercantilización de tierras agudizan la situación de pobreza patrimonial y alimentaria del sector rural. Sus inversiones son respaldadas por los gobiernos en medio de un discurso político en el que se plantea que constituyen un motor para el desarrollo al reactivar la economía local, un planteamiento que en términos concretos se reduce a la generación de empleos en condiciones laborales desventajosas para los trabajadores. Además, generalmente los trabajadores que este sector contrata son fuerza laboral que él mismo genera con la compra o, en su caso, despojo de tierras ejidales, situación que orilla a los campesinos de la

periferia a entrar al mercado de trabajo en el sector secundario o terciario.

El respaldo de los gobiernos a los grandes proyectos inmobiliarios se ofrece desde diferentes dependencias de la administración pública. Con la reforma al artículo 27 constitucional, las autoridades agrarias avalan el acaparamiento, especulación y mercantilización de tierras ejidales, en el caso de Altozano en la Asamblea de Delimitación, Destino y Asignación de Tierras Ejidales (ADDATE) del ejido de Jesús del Monte, realizada el 29 de julio de 2000, Francisco Medina Chávez, promotor de Altozano, se ostentó como agricultor para convertirse en posesionario de tierras ejidales, en ese acto, en presencia del representante de la Procuraduría Agraria y Notario Público, se le asignaron cinco parcelas que suman 76 hectáreas, mientras que a José Antonio Medina Chávez se le asignaron 56 hectáreas entre las cuales se encontraba la parcela escolar, superficie en la cual se construyó el centro comercial Altozano (Rodríguez y Ávila, 20015). Con estas acciones de apoyo del gobierno, el empresario accede a un mercado de suelo amplio, barato y sin restricciones para la construcción de la nueva centralidad, estos incentivos vuelven altamente redituable el negocio inmobiliario, aunado a ello, el gobierno libera el mercado de producción de vivienda al dejar en manos del sector privado su provisión, así el Estado se convierte en facilitador de las grandes empresas que imponen su modelo de crecimiento para la ciudad.

En su papel de facilitadores los gobiernos no ponen restricciones a los proyectos impulsados por las élites económicas del estado de Michoacán, aceptan certificados parcelarios para autorizar los proyectos inmobiliarios aun cuando la ley establece que el documento que debe amparar la propiedad es el título debidamente inscrito en el Registro Público de la Propiedad.⁶ Los certificados parcelarios o certificados de derechos agrarios los expiden las autoridades agrarias a favor de ejidatarios o poseedores, es un documento que avala la propiedad social individual y no la propiedad privada. Sin embargo, en el caso de Altozano en sesión ordinaria del 26 de diciembre de 2001, el Ayuntamiento aprobó por mayoría de votos el proyecto maestro de usos de suelo y le concedió al empresario un año para que acreditara que sus títulos de propiedad estaban debidamente inscritos en el Registro Público de la Propiedad, no obstante los regidores Manuel Santos Avilés Sánchez, Baltazar Tena Martínez y Alejandro

— 6. Artículo 179 de la Ley de Desarrollo Urbano del Estado de Michoacán, vigente hasta 2006.

Rojas Flores, señalaran que el proyecto contravenía el Programa de Desarrollo Urbano y que debía opinar la Procuraduría Agraria puesto que gran parte del terreno era ejidal.⁷ Tres años después, en noviembre de 2004,⁸ se autorizó la nomenclatura de dos fraccionamientos, sin importar que para acreditar la propiedad se presentaran seis certificados parcelarios.

Como señala Pradilla (2009), el pragmatismo se adueña de las políticas y acciones de los gobiernos urbanos, el plan se reemplaza por la suma de mega proyectos desarticulados en función de la competencia interurbana y de las necesidades de acumulación del capital. Bajo dicha lógica, en sesión ordinaria del siete de junio de 2004, el Director de Desarrollo Urbano de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente (SDUMA) Francisco García Mier, quien después se convertiría en Director General de CONURBA, consultoría que desde 2004 elabora los Programas de Desarrollo Urbano de la ciudad, solicita la autorización de nomenclatura oficial para el fraccionamiento mixto habitacional suburbano Tres Marías que incluye campo de golf, casa club e instalaciones deportivas.⁹ En sesión ordinaria del 28 de junio del mismo año se plantea que el representante legal de dicho proyecto, arquitecto Carlos Delgado Villareal, para demostrar la propiedad de tierras donde se asentaría esta nueva centralidad presenta certificados parcelarios de los ejidos de Atapaneo y San Miguel del Monte. Ante esta irregularidad el titular de SDUMA, Luis Lino Gasca Aburto, señala que los ejidatarios estaban de acuerdo y con ese argumento el dictamen se aprueba por unanimidad.¹⁰

La gestión del mercado de tierra es operada por el sector privado y respaldada por los gobiernos, al margen de una visión de conjunto de ciudad que considere la diferenciación social y el crecimiento real de la población urbana para evitar edificaciones y conjuntos urbanos aislados. La propiedad social es el principal insumo para el negocio del sector inmobiliario, por ello, el gobierno impulsa un programa de regularización eficiente, y durante ese proceso actúa con mucha laxitud en la aplicación de las leyes, lo que se puede observar en la recurrente autorización de fraccionamientos en superficies que aún conservaban el régimen de tenencia ejidal. Como ocurre con la autorización definitiva del conjunto habitacional tipo residencia Bosque Tres Marías sección de condominios, primera

— 7. Acta de Cabildo del Ayuntamiento de Morelia de fecha 26 de diciembre de 2001.

— 8. Acta de Cabildo del Ayuntamiento de Morelia de fecha 18 de noviembre de 2004.

— 9. Acta de Cabildo del Ayuntamiento de Morelia de fecha 07 de junio de 2004.

— 10. Acta de Cabildo del Ayuntamiento de Morelia de fecha 28 de junio de 2004.

Figura 7

En el segundo plano torres de departamentos del proyecto Tres Marías



Fuente: Archivo propio de abril de 2017.

Figura 8

Tres Marías, sesión de casas



Fuente: Archivo propio de abril de 2017.

etapa, el cual consta de 14 torres con un total de 224 departamentos (figura 7), en una superficie de cinco hectáreas correspondiente a las parcelas 88, 89, 90, 91, 92, 93 y 94 del ejido Francisco J. Múgica.¹¹

En el mismo sentido se aprueba el conjunto habitacional tipo residencial en una superficie de 101 hectáreas, ubicado en la fracción “O” del área “B” del ejido de Atapaneo, propiedad de la misma empresa Tres Marías S.A. de C. V.,¹² así como Bosques Tres Marías sección de casas (figura 8), primera etapa, en una

____ 11. Acta de Cabildo del Ayuntamiento de Morelia de fecha 28 de octubre de 2008.

____ 12. Acta de Cabildo del Ayuntamiento de Morelia de fecha 24 de marzo de 2009.

superficie de 57 hectáreas correspondientes a las parcelas 156, 157, 169, 186 y 192 del ejido de Atapaneo.¹³ Históricamente el valor económico de la propiedad ejidal ha sido muy bajo, por ello el adquirir las tierras cuando aún conservan el régimen de tenencia ejidal representa un negocio altamente redituable para el sector inmobiliario ya que dicho valor se incrementa exponencialmente una vez que pasan al régimen de propiedad privada. Este fenómeno constituye un factor de desigualdad urbano-rural y contraría el objetivo de la reforma al artículo 27 constitucional que se planteó dar certidumbre jurídica en la tenencia de la tierra y reactivar el sector rural.

En las zonas de contacto urbano-rural la adopción del régimen de pequeña propiedad ha propiciado una dinámica acelerada de cambios de uso de suelo, grandes superficies de tierras agrícolas y forestales son ocupadas para la construcción de las nuevas centralidades. El Estado, atendiendo las recomendaciones del Banco Mundial se limita a facilitar la ejecución de estos proyectos, su función como regulador de las funciones urbanas se desvanece, se prioriza la privatización y la desregulación que imponen los procesos de globalización, mismos que acentúan los fenómenos de fragmentación, elitización y refuerzan patrones de segregación socio-espacial.

REFLEXIONES FINALES

Como diversos estudios señalan existe una urbanización hipertrofiada, entre otras razones porque no hay un vínculo entre el desarrollo económico y social, las políticas neoliberales son, ante todo, medidas económicas que han generado un escenario de desigualdad, segregación y degradación ambiental en las ciudades. La reorientación del gasto público, desregulación, privatización y derechos de propiedad, que considera el Consenso de Washington beneficiaron principalmente al sector privado, incentivaron las inversiones de los grandes corporativos empresariales en distintos rubros, uno de ellos fue el inmobiliario. Para este sector económico, se generaron incentivos normativos y tributarios con los que se dio viabilidad al surgimiento de grandes proyectos urbanos que agudizaron los fenómenos de especulación de tierras e intensificaron los cambios en el régimen de propiedad.

En este proceso desempeñaron un papel fundamental las reformas legales

— 13. Acta de Cabildo del Ayuntamiento de Morelia de fecha 03 de marzo de 2007.

que se realizaron como parte de las nuevas concepciones del desarrollo asociadas al modelo neoliberal, en especial la reforma al artículo 27 constitucional fue fundamental para liberar el mercado de tierras ejidales, insumo principal para la construcción de nuevas centralidades en las que se promueven estilos de vida que dejan fuera a un importante segmento de la población. En especial el sector rural periurbano que se ve inmerso en fenómenos de segregación socio-espacial propio de las nuevas centralidades, es obligado a cambiar sus medios y modos de vida, frente a la pérdida de superficies de cultivo y recursos naturales que constituían su principal sustento.

En Morelia los grandes proyectos inmobiliarios son incentivados por los tres niveles de gobierno con el otorgamiento de privilegios legales que les permiten a los empresarios apropiarse de tierras ejidales, así como el establecimiento de infraestructura y servicios para dinamizar las zonas de inversión de los grandes empresarios. En este contexto, Altozano y Tres Marías se asientan en grandes superficies de tierras de los ejidos de Atapaneo, Francisco J. Mujica, San Miguel del Monte y Jesús del Monte, se construyen en tierras ejidales emporios comerciales exclusivos que acentúan la dualización de la ciudad al producir islotes de modernidad frente a amplias zonas desfavorecidas, cuya población está fuera del mercado formal de vivienda. Estas intervenciones urbanas constituyen una práctica espacial a partir de la cual se construye y a la vez se destruye la ciudad porque se modifican positivamente unas zonas en perjuicio de otras, el resultado es una ciudad fragmentada y desigual en la que no existe una visión de conjunto que promueva la integración rural-urbana.

Lograr esa visión de conjunto que integre los diferentes sectores en condiciones de mayor equidad, es un reto para los gobiernos y para las instituciones de investigación, que mediante diferentes estudios intentan contribuir a esa tarea, para lograrlo es necesario promover una visión interdisciplinar y evidenciar las relaciones de poder que se tejen y están detrás de las políticas que plantean la reactivación económica y la modernización de las ciudades, así como las fuerzas globales que impulsan estos nuevos modelos urbanos y los efectos que generan en el ámbito económico, social, cultural y ambiental.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar, F. (2001). *Morelia. Urbanización en tierra ejidal 1927-1994*. México D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco.

- Ávila, H. (2001). "Ideas y planteamientos teóricos sobre los territorios periurbanos. Las relaciones campo-ciudad en algunos países de Europa y América". *Investigaciones Geográficas*: 108-127.
- (2004). "La agricultura en las ciudades y su periferia: un enfoque desde la geografía". *Investigaciones Geográficas*: 98-121.
- (2016). "Periurbanización y gestión territorial. Algunas ideas y enfoques disciplinarios". En A. Vieyra, *Procesos urbanos, pobreza y ambiente. Implicaciones en ciudades medias y megaciudades*. México: UNAM-CIGA, pp. 49-69.
- Ezquiaga, J. M. (2001). "Projet de transformção urbana na Madrid do fim do século". En A. Pedro, *Cidades en transformação: entre o plano e o mercado*. Rio de Janeiro: Universidad Nacional de Río de Janeiro.
- Foucault, M. (1994). *Dists et Ecris, 1954-1988*. París: Galimard.
- Larrazábal, A., L. Gopar-Merino, y A. Vieyra (2014). "Expansión urbana y fragmentación de la cubierta del suelo en el periurbano de Morelia". En A. Larrazabal, y A. Vieyra, *Urbanización, Sociedad y Ambiente*). Morelia: UNAM,CIGA, SEMARNAT, INEC, pp. 89-120.
- López, J. D. (2005). *Interfase urbano rural como territorio y espacio para la sostenibilidad ambiental*. Universidad de Medellin, pp. 29-41.
- Lungo, M. (2004). "Globalización, grandes proyectos y privatización de la gestión Urbana". *Ciudades*: 18-25.
- Martínez, R., y E. Soto (2012). "El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina". *Política y Cultura* (37): 35-64.
- Massiris, Á. (2006). *Políticas latinoamericanas de ordenamiento territorial: realidades y desafíos*. Bogota: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia.
- Gobierno de México. (2016). Reporte Nacional Hábitat III. México: Gobierno de México.
- Mills, W. (1957). *La élite en el poder*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Moreno, J., C. Dutrénit, y P. Martin (2013). *Crecimiento económico, innovación y desigualdad en América Latina: Avances, retrocesos y pendientes Post-Consenso de Washington*. México: CEPAL.
- Banco Mundial (1994). *Vivienda un entorno propicio para el mercado habitacional*. Washington: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento del Banco Mundial.
- Ortiz, E. (2008). *From Vancouver 1976 to Vancouver 2006. A critical look the nongovernmental perspective*.
- Pérez, A., y A. Vieyra (2013). "Mercado laboral y precariedad en la periferia urbana de Morelia". En R. Montaña, *Nuevas ideas y visiones del desarrollo urbano regional*. México: Centro de Investigaciones en Geografía Ambiental (CIGA) Campus Morelia

- de la UNAM, El Colegio del Estado de Hidalgo, pp.89-108.
- Pérez, E. (2016). "Políticas ambientales en el contexto de la expansión urbana. El caso de la ciudad de México". En A. Vieyra, *Procesos urbanos, pobreza y ambiente. Implicaciones en ciudades medias y megaciudades*. México: UNAM-CIGA, pp.157-179.
- Poncela, L., A. Vieyra, y Y. Méndez (2015). "Proceso participativos intramunicipales como pasos hacia la gobernanza local en territorios periurbanos. La experiencia del municipio de Tarimbaro, Michoacán, México". *Journal of Latin American Geography*: 130-156.
- Pradilla, E. (1994). *La reforma al artículo 27 constitucional y la cuestión agraria. El artículo 27 y el desarrollo urbano*. México D. F.: Cámara de Diputados LV Legislatura, pp. 21-28.
- (2009). "Las políticas de planificación urbana en el neoliberalismo: En las ciudades latinoamericanas en el siglo XXI". En P. Brand, *Globalización, neoliberalismo y planeación* (págs.). Medellín: Universidad Nacional de Colombia, pp. 287-307
- Ramírez, J. (1989). "Los objetivos de la Ley General de Asentamientos Humanos". En G. Garza, *Una década de planeación urbano-regional en México, 1978-1988*. México D.F.: Colegio de México, pp. 27-53.
- Ravetz, J., C Fertner, y T. Nielsen (2013). "The dynamics of peri-urbanization". En *Peri-urban futures: Scenarios and models for land use change in Europe*. Berlín Heidelberg: Springer-Verlag, pp. 13-44.
- Rodríguez, N., y P. Ávila (20015). "Nuevas urbanizaciones en el contexto neoliberal: El caso de Altozano en la ciudad de Morelia, México". *Cultura, Tecnología y Patrimonio*: 67-85.
- Sietchiping, et al. (2014). "Role or urban-rural linkages in promoting sustainable urbanization". *Environment and Urbanization ASIA*: 219-234.
- Torres, H. (2008). *Social and environmental aspects of peri-urban growth in Latin American Megacities*. Nueva York: UN/POP/EGM-URB/.
- Trejo, A. (2016). "Nuevas dinámicas económicas metropolitanas y regionales en México y los problemas de la política territorial". En Negrete, *Urbanización y Política Urbana en Iberoamerica*. México: El Colegio de México, A.C., pp. 107-143.
- Vieyra, A. (2016). *Procesos urbanos pobreza y ambiente. Implicaciones en ciudades medias y megaciudades*. México: UNAM:CIGA.



12. Mercado inmobiliario y segregación espacial en Playas de Rosarito, Baja California

Myriam Guadalupe Colmenares López*

INTRODUCCIÓN

En Baja California, el municipio de Playas de Rosarito tiene alrededor de medio siglo bajo un proceso de urbanización con características particulares. La formación de fraccionamientos en su zona costera forma parte de una segregación inusual, aislada no sólo social sino también físicamente. Al respecto, los actores del mercado inmobiliario han sido parte importante en la gestación de segregación socio-espacial. Por ello, el objetivo de este artículo es explicar la generación de la segregación y aislamiento socio-espacial por medio de los intereses de los actores que intervienen durante el proceso de producción y consumo de la vivienda del año 2000 al 2014.

En el municipio, la oferta de suelo residencial se enfrenta a una demanda global de viviendas cercanas a la playa; la mayoría de éstas se encuentran dentro de fraccionamientos cerrados que cuentan con acceso al océano. El municipio, por medio de los promotores inmobiliarios, ha venido ofertando suelo residencial en el espacio costero que no es utilizado por otras actividades económicas para aprovechar la demanda nacional e internacional, en su mayoría provenientes de Estados Unidos. Sin embargo, la oferta de suelo residencial es escaso y difícilmente se puede cubrir la demanda de viviendas con vista al mar.

— * Profesora investigadora del Centro Universitario de los Valles de la Universidad de Guadalajara (México). Correo electrónico: myriamc@valles.udg.mx

La distribución espacial de los fraccionamientos y las acciones de los actores del mercado inmobiliario permiten explicar las causas que generan la segregación socio-espacial y el aislamiento geográfico que presentan los fraccionamientos en la zona costera de Playas de Rosarito.

El estudio parte de un análisis mixto: cuantitativo y cualitativo. El análisis cuantitativo explicará la segregación por medio de las características socio-demográficas obtenidas de un cuestionario aplicado a los residentes de los fraccionamientos. En tanto, el análisis cualitativo comprende las entrevistas semi-estructuradas a los actores clave para describir el proceso de producción de la vivienda en los fraccionamientos e identificar la intervención de los actores en la generación de segregación socio-espacial.

Derivado del estudio se encontró que durante el proceso de producción y consumo de la vivienda algunos de los actores generan segregación socio-espacial de manera intencionada; mientras que otros actores lo hacen de forma no intencionada. En otras palabras, no todos los actores del mercado inmobiliario generan segregación socio-espacial, pero al final forman parte de ella.

LOCALIZACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MUNICIPIO

El municipio de Playas de Rosarito está localizado en el noroeste del estado de Baja California, la ciudad de Rosarito es la cabecera municipal. Se encuentra a 28 kilómetros al sur de la ciudad de Tijuana y a 30 kilómetros de la línea divisoria entre Estados Unidos y México (PMDR, 2008).

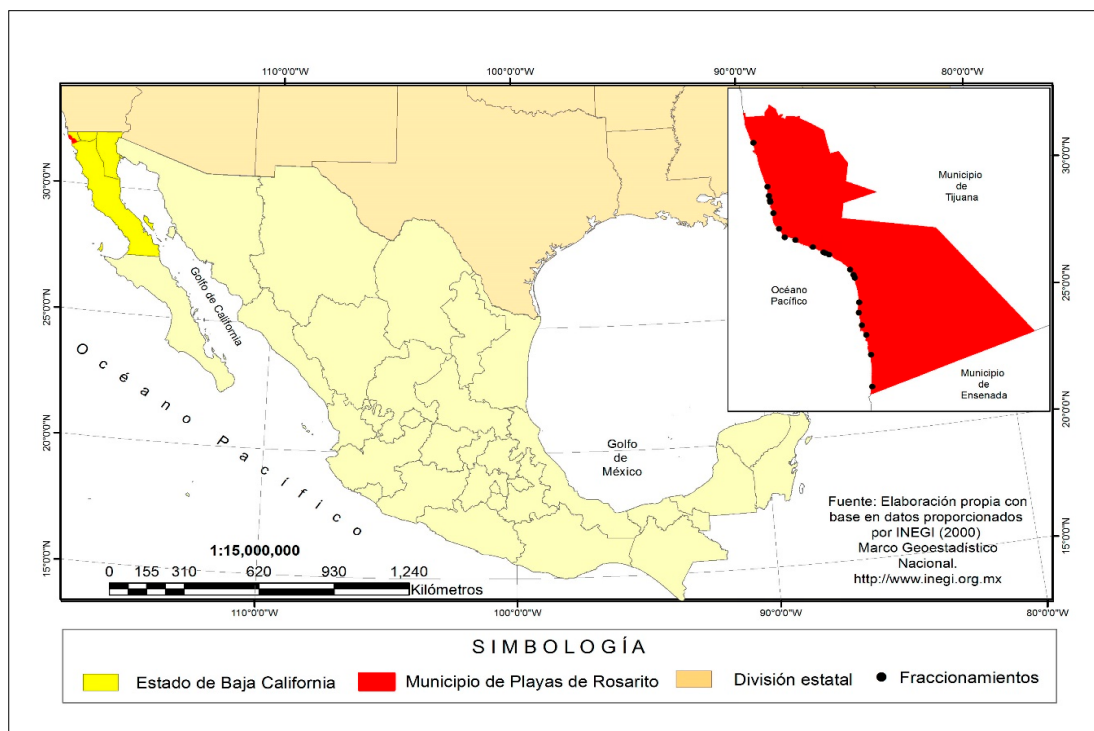
La ubicación geográfica lo hace un municipio atractivo para quienes buscan la cercanía con Estados Unidos y la playa, sin necesariamente estar en una gran ciudad. Su población, a partir de los ochenta, se incrementa debido a la migración de individuos del interior del país y de otros países.

La población en edad de trabajar que reside en el municipio presenta una participación importante en los sectores secundario y de servicios. En donde las actividades de la construcción y del turismo son las que concentran la mayor parte de la población ocupada. Los usos de suelo están enfocados al desarrollo residencial y turístico ubicado sobre la franja costera que concentra los hoteles, restaurantes y zonas residenciales que aprovechan la vista al mar como atractivo principal.

Actualmente, el municipio a pesar de estar distribuido en ejidos, presenta una mayor proporción de suelo privado gracias a la regularización de los terre-

Mapa 1

Ubicación geográfica del municipio Playas de Rosarito



Fuente: Elaboración propia.

nos por parte de los ejidos y el gobierno. El interés del mercado inmobiliario en invertir en proyectos residenciales sobre la zona costera ha sido con la finalidad de captar la demanda de personas interesados en vivir en zonas exclusivas o barrios seguros.

La evolución del municipio a lo largo de 10 años con una serie de especulaciones sobre los precios del suelo y el comportamiento del mercado inmobiliario permite comprender el contexto en el cual se ha desarrollado la producción y consumo de las viviendas en zona costera y explicar el proceso de segregación socio-espacial para este caso particular.

MERCADO INMOBILIARIO

El mercado funge como mecanismo de transacciones realizadas entre los dueños de los bienes inmuebles y quienes desean arrendar o adquirir terrenos o

edificaciones para su uso o disfrute. En este sentido, el mercado supone una expresión del comportamiento racional en donde el espacio y la localización son bienes económicos sujetos a los movimientos en la oferta y demanda (Alonso, 1964). Los movimientos en el mercado por cambios en la tenencia de la propiedad o aprovechamiento de edificios existentes incrementa el número de transacciones que favorece económicamente a los agentes involucrados.

Los cambios en la demanda de suelo para vivienda derivan de la misma que existe de edificios y construcciones, según las necesidades de la dinámica socio-económica potencial (Alonso, 1964; Goodall, 1977). Al incrementarse la demanda se cree que el suelo agrícola en la periferia es explotado para fines urbanos, en tanto el suelo urbano existente o ubicado en la zona céntrica requiere de su reordenación y posible destino a usos más intensivos. La proliferación de las zonas urbanas hacia las rurales se vuelve una necesidad por la creciente demanda de viviendas, haciendo que las ciudades se expandan aunque los residentes no mantengan precisamente la misma interacción con el centro de negocios. En el patrón actual del mercado habitacional la gente tiende a alejarse del centro en busca de la tranquilidad y se localiza en zonas suburbanizadas o rurales como un escape de la rutina laboral.

La expansión de la demanda hacia zonas rurales promueve el mercado de suelo en zonas sin edificar; ello constituye la formación de mercados secundarios en zonas rurales de bienes inmuebles con características únicas que se diferencian de los mercados homogéneos de vivienda urbana (mercados monopolísticos). De esta manera, se tiene que los bienes que pueden ser comercializados en el mercado inmobiliario son el suelo, las edificaciones y su localización (Goodall, 1977) considerando que para cada uno existe una transacción y un precio único.

Por tanto, el uso del suelo y su edificación representan un proceso previo de decisiones y acciones emprendidas por una serie de unidades económicas individuales; en donde el precio, como medio de asignación de recursos, es decisivo al interior del mercado inmobiliario (Goodall, 1977; DiPasquale, y Wheaton, 1996).

SEGREGACIÓN SOCIO-ESPACIAL

A partir de los años ochenta, América Latina (Portes, 1990; Rolnik, 1990; Villaça, 1998; Torres, 2001) ha presentado una organización socio-espacial segregada au-

nada a las acciones de los agentes inmobiliarios interesados en los submercados de altos y medianos ingresos. La renta de la tierra ha requerido de la segregación espacial de los pobres y otros usos no deseados del suelo para capitalizarse. Las ciudades de América Latina han presentado cierto patrón de conducta ante la segregación: *a)* la densificación de barrios de élite antiguos y nuevos permiten el ingreso de población de ingreso menor al promedio; *b)* los proyectos inmobiliarios permiten a los promotores obtener considerables ganancias y su efecto secundario es reducir la segregación residencial, por tanto, supone una heterogeneidad social al interior de los barrios; *c)* la dispersión de condominios cerrados para familias de ingresos medios y altos en la periferia urbana, se encuentran en áreas de asentamientos de población pobre (Sabatini, 2006).

La dispersión de fraccionamientos equivale a una intensificación de la segregación residencial y a una reducción de su escala geográfica, es decir, cuanto más pequeño el espacio de construcción más se debe aprovechar para concentrar a la población. No obstante, la inseguridad que impera en muchas ciudades latinoamericanas constituye cambios en la composición de los grupos sociales que por seguridad tienden a concentrarse. En otras palabras, los guardias y las rejas aparecen al mismo tiempo que disminuye la distancia física entre ricos y pobres. Posteriormente, estos cambios serían interpretados como una tendencia emergente generalizada de las ciudades latinoamericanas, causada principalmente por transformaciones efectuadas por los agentes del sector inmobiliario privado (Sabatini, 1997).

El término de segregación socio-espacial ha sido utilizado para definir la división de individuos de acuerdo a sus características socio-económicas (social) y su concentración geográfica en determinadas zonas de una ciudad (espacial). La segregación también ha sido asociada con el término discriminación cuando se forman concentraciones de individuos provenientes de una etnia (guetos) y la expulsión de aquellos que no pertenecen a ella. Sin embargo, para el caso específico de la zona costera de Rosarito no son suficientes estos términos para definir el fenómeno de segregación social y aislamiento geográfico.

Por esta razón, se propone el término de *segregación aislada* para definir el aislamiento físico y geográfico de los fraccionamientos residenciales derivado del diseño arquitectónico (muro perimetral, número de accesos, caseta de seguridad, distancia entre asentamientos humanos) y la delimitación geográfica (ubicación entre el océano y una vía de comunicación) que en suma aíslan a los residentes del fraccionamiento de otros asentamientos humanos (Colmenares,

2015). Las características socio-económicas (lugar de nacimiento, idioma, edad, nivel educativo, ocupación e ingreso) de la población que habita en los fraccionamientos será un complemento para definir la causalidad de la segregación aislada.

De igual manera, las estrategias de los actores en el proceso de producción y consumo de la vivienda en fraccionamiento serán consideradas para determinar el proceso de generación de segregación aislada. Por tanto, ésta será intencionada cuando las estrategias de los actores promuevan el aislamiento físico, ya sea, por medio del diseño arquitectónico en fraccionamientos cerrados, alejados de otros asentamientos humanos o bien aprovechando la estructura geográfica y natural para aislarse del resto de la población local. Caso contrario, la segregación aislada será no intencionada cuando las estrategias de los actores aun dentro de ese proceso no generen de manera directa más segregación aislada.

PROCESO DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE LA VIVIENDA

La secuencia económica de los fraccionamientos (cuadro 1) comienza su proceso a partir de la localización del lote baldío que requiere ser regularizado para poder realizar las transformaciones. El gobierno, por medio del Control Urbano y los desarrolladores urbanos, tiene la capacidad para realizar los estudios de suelo y topográficos que regularicen legalmente el predio. La concepción y diseño del proyecto residencial es previo a la edificación ya que se requiere de un plan de obra que establezca los tiempos y presupuesto estimado para ello. Los

Cuadro 1

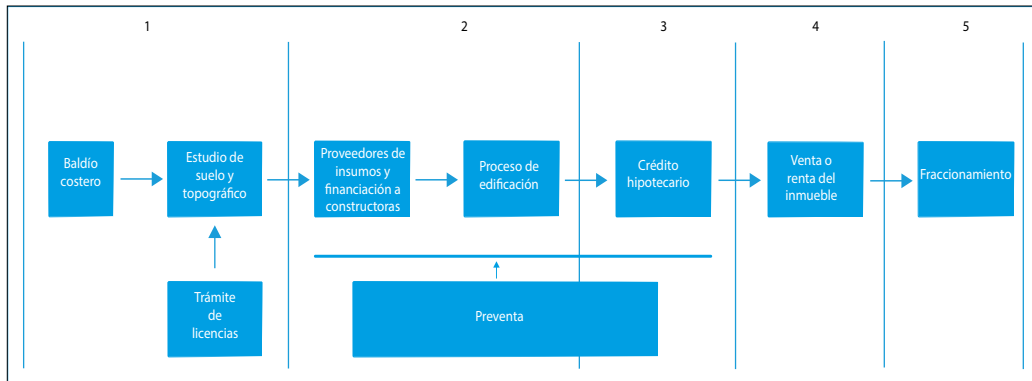
Diagrama de Gantt de la secuencia económica del fraccionamiento

Concepto	Etapas del proceso de producción y consumo de la vivienda							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Baldío costero	■							
2 Trámite de licencias		■	■					
3 Estudios de suelo y topográfico			■	■				
4 Concepción y diseño				■	■			
5 Proveedores de insumos y financiación a constructores					■	■		
6 Proceso de edificación		■	■	■	■	■	■	
7 Crédito hipotecario		■	■	■	■	■	■	
8 Pre-venta				■	■	■	■	
9 Venta o renta del inmueble								■

Fuente: Elaboración propia.

Figura 1

Etapas de la segregación en la producción de fraccionamientos



Fuente: Elaboración propia.

desarrolladores inmobiliarios requieren de financiación ya sea de instituciones financieras, o mediante la preventa de inmuebles para capitalizar la obra.

Con los permisos otorgados y la inversión en capital, el proceso de edificación da comienzo y se gestiona el crédito hipotecario (respaldado por el valor del terreno) que estará presente durante todo el proceso de transformación del suelo. Posteriormente, el crédito hipotecario reaparece para capitalizar a los individuos interesados en adquirir el inmueble. La figura de pre-venta es una forma de capitalizar la obra a partir de la compra del terreno y su edificación. Por lo regular, las instituciones bancarias y los desarrolladores inmobiliarios establecen estrategias de otorgamiento de créditos hipotecarios para la adquisición de viviendas. Una vez concluida la obra, el dueño toma posesión de su propiedad y puede decidir el vender o rentar el inmueble al interior del fraccionamiento.

En la secuencia económica del fraccionamiento se pueden detectar el momento o momentos específicos en que cada agente del mercado inmobiliario puede intervenir en mayor o menor medida en la generación de segregación aislada. El proceso puede resultar sencillo, pero se vuelve complejo cuando se trata de identificar los momentos en que se genera la segregación aislada.

De acuerdo con el proceso de producción y consumo de la vivienda, la intervención de los agentes es diferente y también lo es el tipo de segregación aislada y su intensidad. En el inicio de la primera etapa, los agentes que intervienen no generan segregación aislada y, por tanto, es no intencionada. En la

segunda, la transformación del terreno sí genera segregación aislada y es intencionada por el diseño urbano y el perfil del consumidor a quien está dirigido. La tercera etapa de financiación no genera segregación aislada ya que los créditos están en función del poder adquisitivo del individuo o desarrollador inmobiliario y no directamente con el diseño y ocupación de la vivienda.

La cuarta etapa de promoción y venta sí genera segregación aislada y es intencionada por estar relacionada con el conocimiento del mercado, las características urbanísticas de la oferta y las preferencias del consumidor. Por último, la quinta etapa de ocupación residencial, una vez pasada por la etapa anterior, se presenta como la que también genera segregación aislada intencionada por aceptar un producto estandarizado en fraccionamiento que contiene individuos con ciertas características homogéneas.

Entonces, se tienen dos etapas: una inicial y una intermedia que no genera segregación aislada y tres etapas en donde se genera segregación aislada ya avanzado el proyecto residencial en fraccionamiento. Con este esquema, los intereses de cada agente se verán reflejados para explicar su intervención en la generación de segregación aislada.

PROPUESTA METODOLÓGICA

Se utilizó un análisis mixto que permita entender la dinámica de la segregación en la zona costera y determinar el grado de influencia de las características socio-económicas de los individuos (demanda) y las acciones por parte de los dueños del suelo (oferta).

El índice de segregación será explicado tanto por algunas características de la vivienda como características socio-económicas obtenidas de los individuos que residen en los fraccionamientos, y el análisis cualitativo, mediante las entrevistas semi-estructuradas, describirán las acciones de los diversos actores involucrados en el proceso de producción y consumo de la vivienda.

La unidad de análisis son los fraccionamientos cerrados o privados del acceso público, ubicados en la zona costera urbana y rural de Playas de Rosarito, que cuenten con equipamiento urbano y se encuentren entre el océano pacífico y la carretera libre a Ensenada. El estudio comprende 23 fraccionamientos localizados en la zona costera: siete en la zona urbana y 16 en la zona rural.

CARACTERÍSTICAS DE LAS VIVIENDAS EN LOS FRACCIONAMIENTOS

De acuerdo con las características de la vivienda y del fraccionamiento se determinará la existencia o no de segregación aislada. Se entiende que existe mayor segregación aislada cuando se trata de casas porque la mayoría de los fraccionamientos están propuestos para vivienda individual, son escasos los proyectos tipo “condo vertical” o departamentos. La mayoría de los casos pertenecen a viviendas con un dueño y, éste a su vez, puede arrendar su propiedad en determinadas temporadas, por esta razón, se manifiesta mayor segregación aislada en los casos de propiedad del inmueble.

Aunque son pocos los casos en donde la vivienda está construida de madera, éstos se encuentran ubicados en los lugares con mayor grado de segregación aislada. La facilidad de construir este tipo de vivienda facilita su reproducción lo que concentra más unidades por espacio habitable. En la gran mayoría de los casos dos personas comparten una vivienda, por lo general, se trata de una pa-

Cuadro 2
Características de la vivienda.* Segregación aislada

		Segregación aislada (7 grados)							Total
		0.142	0.285	0.428	0.571	0.714	0.857	1	
Clase de vivienda 1	Casa	11	5	4	27	48	34	16	145
	Departamento	11	31	0	0	6	2	13	63
Estado de la vivienda	Renta	4	3	1	7	18	13	12	58
	Propiedad	18	33	3	20	36	23	17	150
Material de construcción	Cemento	22	36	4	27	44	29	29	191
	Madera	0	0	0	0	10	7	0	17
Número de miembros en el hogar	1	1	2	1	2	4	6	4	20
	2	17	31	3	24	46	27	22	170
	3	2	2	0	0	3	1	3	11
	4	1	1	0	1	1	0	0	4
	5	1	0	0	0	0	2	0	3
Servicios básicos	Sí tiene	22	36	4	27	54	36	29	208
Clase de vivienda 2	Rodante	0	0	0	0	0	7	0	7
	Fija	22	36	4	27	54	29	29	201
Costo de la vivienda (calculado)*	Menor o igual a 200 000 dólares	18	10	0	11	24	16	11	90
	Mayor a 200 000 dólares	4	26	4	16	30	20	18	118
Distancia Centro-Centroide	Menor o igual a 16 km.	18	36	0	13	6	9	21	103
	Mayor a 16 km.	4	0	4	14	48	27	8	105

* En algunos casos, el costo de la vivienda se obtuvo estimando el valor presente del inmueble con la renta mensual: $VP = R/(1+i)^n$.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en campo.

reja hombre-mujer y son dispersos los casos en donde hay más de dos personas por unidad habitacional.

Una característica de los fraccionamientos es que a pesar de que se encuentran en zonas rurales cuentan con los servicios básicos, algunos introducidos por los propios fraccionamientos. La mayoría de los casos con mayor grado de segregación aislada son casas fijas con un costo por encima de los 201 000 dólares (precio establecido para el año 2013). En cuanto a la distancia entre el centro del fraccionamiento y el centro económico de Rosarito, se observa que el alejamiento con respecto al segundo no necesariamente muestra mayor segregación, sino que también dependerá de otras características para determinar el grado de segregación aislada.

CARACTERÍSTICAS SOCIO-ECONÓMICAS DE LOS RESIDENTES EN LOS FRACCIONAMIENTOS

Los individuos que habitan los fraccionamientos poseen características similares; una de ellas es el tiempo de residencia que en su mayoría tienen de uno a 10 años de antigüedad. La distribución por género es equitativa hombres-mujeres lo que confirma la presencia de una pareja por vivienda. La edad de la población está por encima de los 50 años, son personas que por su condición de edad están jubiladas y no se encuentran realizando una actividad económica remunerada.

A pesar de que la mayoría de los individuos son extranjeros también se tienen casos de individuos de nacionalidad mexicana, lo que descarta un poco la posibilidad de concentrarse por etnia. En su carácter de extranjero desconoce el idioma español y su única forma de comunicación es en inglés. Al tratarse de personas de edad avanzada la mayoría cuenta con estudios de bachillerato en adelante y por ese motivo presentan un nivel de ingresos alrededor de los 3000 dólares mensuales.

En general, se puede observar que las causas de la presencia de mayor o menor segregación aislada no están relacionadas con las características de los individuos como los postulados tradicionales del estudio causal que la segregación mencionan. Se trata, no solamente de una distribución de individuos independientemente de sus características demográficas, sino más bien, de las características del fraccionamiento y la vivienda lo que produce la formación de segregación aislada para este caso de estudio. A simple vista se puede afir-

Cuadro 3

Características del individuo * Segregación aislada

		Segregación aislada (7 grados)							Total
		0.142	0.285	0.428	0.571	0.714	0.857	1	
Tiempo de residencia	Menos de 1 año	1	1	1	4	5	5	2	19
	De 1 a 10 años	16	27	1	13	32	26	27	142
	Más de 10 años	5	8	2	10	17	5	0	47
Sexo	Hombre	10	18	2	16	25	24	17	112
	Mujer	12	18	2	11	29	12	12	96
Edad	Menor o igual a 50 años	2	2	2	2	2	7	0	17
	Mayor a 50 años	20	34	2	25	52	29	29	191
Origen de nacimiento	Nacional	3	12	1	5	3	10	1	35
	Extranjero	19	24	3	22	51	26	28	173
Habla inglés	No	4	8	1	3	5	10	1	32
	Sí	18	28	3	24	49	26	28	176
Habla español	Sí	7	15	2	14	11	20	8	77
	No	15	21	2	13	43	16	21	131
Nivel de escolaridad	Menor o igual a 9 años de estudio	7	4	0	7	8	9	2	37
	Mayor a 9 años de estudio	15	32	4	20	46	27	27	171
Situación laboral	Trabaja	2	11	2	4	2	13	2	36
	No trabaja	20	25	2	23	52	23	27	172
Nivel de ingresos	Menor o igual a 3 000 dólares	18	9	1	16	26	22	19	111
	Mayor de 3 000 dólares	4	27	3	11	28	14	10	97

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en campo.

mar cuáles son las variables causales de la segregación aislada; sin embargo, para justificar su nivel de influencia o relación con este indicador es necesario demostrarlo estadísticamente.

REGRESIÓN LINEAL CON VARIABLE DEPENDIENTE:

ÍNDICE DE SEGREGACIÓN AISLADA

El primer acercamiento para analizar la segregación aislada se realizó utilizando el índice en su forma natural, es decir, con sus siete grados de segregación aislada¹ para determinar el nivel de explicación de las variables elegidas. El modelo explica 50.8% que una vez corregido por el efecto de la muestra y de las variables independientes resulta ser 47.2 por ciento.²

— 1 Los grados son las variables consideradas para construir el índice: a) distancia del fraccionamiento al próximo asentamiento humano (kilómetros); b) continuidad física urbana; c) muro perimetral completo; d) número de accesos al fraccionamiento; e) acceso directo a la playa; f) caseta de seguridad; g) continuidad urbana entre fraccionamiento y vialidad próxima.

— 2 El coeficiente de determinación (R^2) expresa la proporción de varianza de la variable dependiente que está explicada por la independiente (Hair *et al.*, 1999).

El cuadro, resumen del ANOVA indica si existe o no relación significativa entre las variables. El estadístico F permite contrastar la hipótesis nula de que el valor poblacional de R es cero, lo cual, en el modelo de regresión simple, equivale a contrastar la hipótesis de que la pendiente de la recta de regresión vale cero. El valor de F obtenido es 14.225, cuya probabilidad asociada según las expectativas de la hipótesis nula es menor del 0.0001, lo que nos lleva a rechazar tal hipótesis y suponer que existe un efecto real de dichas variables sobre la segregación aislada.

A cada valor de las variables independientes le corresponde un pronóstico en el índice de segregación basado en un incremento constante (0.512) más las veces de su valor (variables independientes). El siguiente cuadro muestra los coeficientes de entre los cuales hay unos más significativos que otros; por ejemplo: tiempo de residencia, situación laboral, nivel de ingresos, clase de vivienda_2 y distancia centro-centroide son variables que explican el modelo.

Una variable correlación negativa indica que en la medida que aumenta una variable la otra disminuye y viceversa, mientras que un signo positivo indica que si una variable aumenta, la otra también y viceversa. En el modelo resaltan dos variables significativas con signo negativo lo que representa que la homogeneidad socio-económica será menor en la segregación aislada. Por ejemplo, la variable “tiempo de residencia” a medida que se incrementa en un mes la residencia en determinado lugar y manteniendo el resto de variables sin cambios, la homogeneidad socio-económica será menor en la segregación aislada (-0.012).

Por último, la variable “clase de vivienda_2” (fija o móvil) demuestra que a medida que se incrementa la vivienda móvil, el índice de segregación disminuirá (-0.427). Las únicas variables que explican el modelo y son positivas son primeramente: *a*) la constante; *b*) “situación laboral” ya que en la medida que se incrementa en una persona no productiva, la homogeneidad socio-económica será mayor en la segregación aislada (0.093); sobre todo tomando en cuenta que la mayoría de las personas que habitan en los fraccionamientos son jubiladas; *c*) “nivel de ingresos” a medida que se incrementa en un dólar el ingreso del individuo, la homogeneidad socio-económica será mayor en la segregación aislada (0.000); su efecto es mínimo sobre el indicador pero finalmente repercute en él y *d*) “distancia centro-centroide” a medida que se incrementa en un kilómetro la distancia entre el fraccionamiento y el centro económico, la homogeneidad socio-económica será mayor en la segregación aislada.

Cuadro 4Coeficientes del modelo: índice de segregación aislada^a

	Unstandar- dized Coefficients	Std. Error	Standardi- zed Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B		Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	.512	.131		3.899	.000		
Clase de vivienda 1	-.019	.040	-.031	-.472	.637	.586	1.706
Estado de la vivienda	-.056	.037	-.091	-1.538	.126	.725	1.380
Número de miembros en el hogar	.014	.025	.030	.550	.583	.860	1.163
Tiempo de residencia	-.012	.004	-.212	-3.551	.000	.718	1.393
Sexo	-.036	.029	-.064	-1.227	.221	.934	1.071
Edad	.096	.062	.095	1.538	.126	.673	1.486
Origen de nacimiento	.009	.052	.012	.171	.865	.523	1.911
Habla español	.005	.036	.008	.124	.901	.633	1.580
Nivel de escolaridad	.046	.040	.063	1.149	.252	.836	1.197
Situación laboral	.093	.046	.127	2.013	.046	.641	1.560
Nivel de ingresos	.000	.000	.125	1.962	.051	.625	1.601
Clase de vivienda 2	-.427	.089	-.278	-4.781	.000	.754	1.326
Costo de la vivienda (calculado)	.000	.000	.021	.340	.735	.691	1.447
Distancia al centro	.018	.002	.659	9.525	.000	.532	1.878

a. Dependent Variable: Índice de segregación aislada.

Fuente: Elaboración propia.

En otras palabras, a medida que se incremente el número de viviendas móviles; la homogeneidad socio-económica será menor en la segregación aislada. Caso contrario, cuando al incrementarse el número de personas jubiladas o incrementen su ingreso o se encuentren viviendo en fraccionamientos alejados del centro de población; la homogeneidad socio-económica será mayor en la segregación aislada.

LOS ACTORES EN LA GENERACIÓN DE SEGREGACIÓN AISLADA

En cada una de las etapas del proceso de producción y consumo de la vivienda, resalta la participación de los actores para determinar su injerencia en la formación de segregación socio-espacial. Derivado de su experiencia y su aportación en las entrevistas, cada actor tiene un papel importante en el proceso de producción y consumo de la vivienda, pero no todos intervienen en la formación de segregación socio-espacial:

Ejidatarios. Al inicio de la cadena de producción de la vivienda demuestran poco interés en invertir en proyectos residenciales y están más interesados en regularizar los terrenos costeros que por un momento consideraron no rentables. Su

intervención en la generación de segregación aislada es no intencionada porque no participan de manera directa en el proyecto de fraccionamiento; lo que hace que este actor influya en menor grado en la formación de segregación aislada.

Desarrolladores inmobiliarios previos a desarrollar el proyecto residencial deben regularizar el terreno y conseguir los permisos o licencias necesarias para comenzar la edificación del fraccionamiento. La explicación para fraccionar se debe al temor de ser invadidos; por ello delimitan sus terrenos con un muro perimetral. La delimitación provoca un aislamiento socio-espacial con respecto al resto de asentamientos poblacionales en el municipio de Rosarito. Aunado a ello, al interior del fraccionamiento existen reglas para mantener el diseño arquitectónico y estandarizar las viviendas lo que provoca una oferta estandarizada de viviendas para un determinado perfil de demanda. Su intervención en la generación de segregación aislada es intencionada por edificar viviendas en fraccionamiento (aisladas geográfica y socialmente) destinadas a un sector de la población (mayoría de extranjeros); produciendo con ello segregación aislada.

Promotores inmobiliarios, cuentan con información sobre el mercado inmobiliario en Estados Unidos y México. Tienen conocimiento sobre la oferta y demanda de viviendas, sobre todo de extranjeros interesados en habitar en territorio mexicano de preferencia sobre la playa. Considerando sus servicios generan segregación aislada y es intencionada porque se aprovechan de la seguridad y privacidad que brindan los fraccionamientos para vender viviendas ante la situación de inseguridad que se vive en el país.

Instituciones financieras, desarrollan un papel importante en la dotación de créditos hipotecarios, pero no están directamente relacionados con la formación de segregación aislada. Su intervención puede catalogarse como no intencionada ya que, si bien existen los créditos “transfronterizos”, éstos no están etiquetados para uso exclusivo de las viviendas en fraccionamiento en la zona costera. De esta manera, no intervienen en la generación de segregación aislada.

Instituciones de gobierno, al igual que las instituciones financieras, tiene escasa intervención en la generación de segregación aislada. Si bien conceden permisos para construir y tienen conocimiento de los proyectos residenciales; sólo regulan y dan seguimiento a los mismos de acuerdo a la normatividad vigente y establecida para los proyectos residenciales. Por tal motivo, este actor tampoco genera segregación aislada.

Administradores de fraccionamiento, son una figura importante una vez establecido el muro perimetral y conformado el fraccionamiento ya que al interior

se requiere de una organización y administración de los servicios otorgados por el fraccionamiento, así como salvaguardar los intereses de los dueños del fraccionamiento como una forma de mantener el control del recinto dada la diversidad de residentes. Los administradores se rigen por las reglas de operación del fraccionamiento y en ello se basan para permitir el acceso a nuevos residentes. Su estrategia es promover los fraccionamientos a precios accesibles para captar la demanda de extranjeros en busca de vivienda sobre la playa. Dentro del proceso de consumo de la vivienda es un actor que genera segregación aislada y es intencionada por que tiene pleno conocimiento de la oferta de viviendas bajo su custodia y de las preferencias de los consumidores por tener trato directo con ellos.

Residentes de fraccionamientos, aceptan la oferta de viviendas en zona costera, por la privacidad y seguridad que les brinda el vivir en fraccionamientos cerrados, aislados del resto de la población local; en donde los precios son accesibles comparados con los precios de una vivienda en igual condición en su país de origen. Como consumidores de la vivienda, al aceptar las características arquitectónicas de la vivienda y del fraccionamiento, generan segregación aislada intencionada que a su vez promueve la edificación de más fraccionamientos con características urbanísticas y socio-económicas homogéneas.

CONCLUSIONES

En el municipio de Playas de Rosarito se encontró que la segregación de fraccionamientos con población flotante y aislada de otros asentamientos humanos es explicada por las características del individuo junto a las especificaciones de la vivienda y del fraccionamiento.

El marco de análisis, que incluye el del mercado inmobiliario y la segregación socio-espacial, tuvo que ser modificado y se incorporó la variable cualitativa del análisis de los actores para comprender dentro del proceso de producción y consumo de la vivienda, cómo los actores actuaban para generar segregación. Asimismo, determinar en qué momento del proceso y qué actor era el que generaba la segregación socio-espacial en la zona costera de Baja California.

Tanto las características de la vivienda como de los individuos que habitan los fraccionamientos fueron necesarias para construir el índice de segregación aislada, tratando de mantener un orden que permitiera equiparar al resto de los fraccionamientos. Una vez obtenido el índice, se analizó con otras variables

mediante una regresión lineal, en donde la variable dependiente fue el índice de segregación aislada y como variables independientes las características de los individuos y las características de las viviendas.

Las características que representaron mayor significancia fueron: tiempo de residencia (-), situación laboral (+), nivel de ingresos (+), clase de vivienda_2 (-) y distancia centro-centroide (+). De acuerdo al signo (positivo o negativo) que presente la variable, derivado de la regresión, será el aumento o disminución del grado de homogeneidad socio-económica que se agregue a la segregación aislada.

Esto es, a medida que se incremente el tiempo de residencia de una persona en un fraccionamiento y se incremente el número de viviendas móviles; la presencia de homogeneidad socio-económica será menor en la segregación aislada. Caso contrario, cuando al incrementarse el número de personas jubiladas o incrementen su ingreso o se encuentren viviendo en fraccionamientos alejados del centro de población, la presencia de homogeneidad socio-económica será mayor en la segregación aislada.

Al retomar los resultados y analizarlos a la par del proceso de producción y consumo de la vivienda se establecieron cinco etapas en donde los actores del mercado inmobiliario pueden intervenir para generar segregación aislada. Del análisis de los actores se encontró que los desarrolladores inmobiliarios, promotores inmobiliarios, administradores y residentes del fraccionamiento son generadores de segregación aislada. Sin embargo, la estrategia inicial de los desarrolladores de edificar fraccionamientos sobre a zona costera fue exitosa porque ha sido aceptada por la demanda.

Las estrategias de los dueños del suelo para atraer la demanda de vivienda, se relacionan con el diseño urbanístico en forma de fraccionamientos cerrados, con acceso restringido y aislados de otros asentamientos humanos. De esta manera, en la etapa de transformación del terreno para edificar vivienda, el desarrollador inicia el proceso de segregación aislada. Asimismo, ante la restricción de oferta de suelo (zona costera) y además la delimitación física de los fraccionamientos por medio del uso de muro perimetral es una forma de generar segregación aislada. Los dueños del suelo se apropian de las características naturales y físicas para la transformación del suelo, la colindancia con el Océano Pacífico y la carretera libre a Ensenada son restricciones de la oferta del suelo que son aprovechadas para establecer y justificar la edificación de fraccionamientos cerrados.

El consumo de la vivienda en fraccionamiento por individuos que poseen

ciertas características socio-económicas homogéneas (edad, situación laboral, nivel de ingresos, nivel de educación, entre otras) no explica la generación de segregación aislada, pero sí explica la composición social de los fraccionamientos segregados y aislados. Recordemos que a partir de la etapa de transformación de la vivienda con los desarrolladores inmobiliarios se conforma la segregación aislada en los fraccionamientos en la zona costera; por tal motivo, los consumidores al no tener otra opción aceptaron la oferta existente de viviendas en fraccionamiento perfilándose un tipo de auto-segregación socio-espacial posterior a la segregación aislada.

Dadas las evidencias de la investigación se puede considerar un patrón de segregación aislada que puede ocurrir en otro lugar. Aunque cabe la posibilidad que ocurra con la participación de otros actores y en otras etapas del proceso de producción y consumo de la vivienda.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, William, 1964, *Location and land use*. Cambridge, Massachusetts.
- Colmenares López, Myriam Guadalupe, 2015, *Segregación aislada. Mercado inmobiliario e intervención de actores en la dinámica socio-espacial*, México, Universidad de Guadalajara y Universidad Autónoma de Zacatecas.
- DiPasquale Denisse y William C. Wheaton, 1996, *Urban Economics and Real Estate Markets*, New Jersey, Prentice-Hall Incorporated.
- Goodall, Brian, 1977, *La economía de las zonas urbanas*, Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local.
- H. Ayuntamiento de Playas de Rosarito, 2008, "Plan municipal de desarrollo 2008-2010", *Periódico oficial del Estado de Baja California*, México, en < <http://ordenjuridicodemo.segob.gob.mx/Estatal/BAJA%20CALIFORNIA/Municipios/Rosarito/1%20PLAN.pdf> >, consultado el 06 de septiembre del 2013.
- Hair, Joseph, Rolph Anderson, Ronald Tatham y William Black, 1999, *Análisis multivariante*, Madrid, Prentice Hall Iberia, 5ª. Edición.
- Portes, Alejandro, 1990, "La urbanización de América Latina en los años de crisis", en Coraggio, José Luis (Ed.), *La investigación urbana en América Latina*, Vol. 3, Quito, Ciudad.
- Rolnik, Raquel; Lucio Kowarik y Nadia Somekh, 1990, *Sao Paulo: crise e mudança*. Sao Paulo: PMSP/Editora Brasiliense.
- Sabatini, Francisco, [conferencia], 1997, "Liberalización de los mercados de suelo y se-

gregación social en las ciudades latinoamericanas: el caso de Santiago de Chile", XX International Congress of the Latin American Studies Association, LASA, Guadalajara, México, abril 1997.

Sabatini, Francisco, 2006, *La segregación social del espacio en las ciudades de América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Torres, Horacio, 2001, "Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990", en *Revista EURE*, Chile, vol. 27, núm. 80.

Villaça, Flavio, 1998, *Espaco intra-urbano no Brasil*. Sao Paulo, editorial Studio Nobel.



13. Enclaves urbanos de éxito. Transformación urbanística, gentrificación y turismo en la Alameda de Hércules de Sevilla

Ibán Díaz Parra*

Jaime Jover Báez**

INTRODUCCIÓN

Los procesos de renovación urbana que han transformado los centros históricos de las principales ciudades andaluzas desde la década de los años noventa han venido acompañados, por lo general, de una cierta explotación turística de estos espacios, así como por cambios de usos y poblacionales más o menos relevantes. En conjunto, estas transformaciones han revertido las dinámicas de envejecimiento, declive demográfico y degradación de la edificación; por otro lado, la intensificación de usos comerciales y turísticos o la atracción de nuevos pobladores nacionales y extranjeros ha podido conducir al desplazamiento y suplantación de la población original por grupos con mayores ingresos, terciarización y conflictos por una excesiva carga de visitantes. De esta forma, los discursos académicos sobre estos procesos varían desde la celebración de la conformación de enclaves comerciales y turísticos de éxito en las áreas centrales a las denuncias sobre las consecuencias negativas de la gentrificación y la presión turística.

El caso de La Alameda de Hércules de Sevilla (Alameda a partir de aquí) podría ser paradigmático en este sentido. El enclave ha pasado de ser un espacio caracterizado por la prostitución, la venta ambulante y el menudeo de drogas a uno de los espacios comerciales más vitales de la ciudad, dirigido a

— * Universidad de Sevilla, Departamento de Geografía Humana, ibandipar@gmail.com

— ** Universidad de Sevilla, Departamento de Geografía Humana, jaimejover@gmail.com

las clases medias y totalmente integrado en el circuito turístico-comercial de Sevilla. Como tal ha contado con una intensa regeneración de la edificación y de espacios públicos y profundos cambios sociodemográficos identificables con un proceso de gentrificación. Su característica más notable desde el cambio de siglo es la eclosión de un relevante enclave de ocio nocturno alternativo que ha transformado el paisaje humano y edilicio del sector. ¿De qué manera se relacionan en este enclave gentrificación, turismo y transformación del tejido comercial? ¿Cómo podemos identificar los impactos consecuencia del éxito de la renovación de este enclave? La regeneración de la Alameda se produjo en plena burbuja inmobiliaria y auge económico. Sin embargo, desde entonces, el país ha atravesado una fuerte crisis y Sevilla es la capital de la región más castigada por ésta con una tasa muy elevada de desempleo, desahucios y otras patologías asociadas. Esto hace que surja otra pregunta ¿De qué manera impacta la crisis en la construcción de este tipo de enclaves y en los procesos de gentrificación y desarrollo turístico?

Utilizando el caso de la Alameda como laboratorio, el presente trabajo se centra en plantear una metodología que sirva para reconocer y diferenciar los principales procesos socio-espaciales que conviven en la transformación de este tipo de enclaves, que fuese replicable en una variedad de casos. Esto demanda una mayor claridad conceptual a la hora de utilizar términos como gentrificación y turistificación y valorar algunas de sus interrelaciones. El material empírico se basa en el análisis de las estadísticas sociodemográficas, turísticas y comerciales, análisis de documentos de planeamiento y de las transformaciones del paisaje urbano.

El trabajo concluye llamando la atención sobre la necesidad de evaluar los impactos como la gentrificación o la intensificación de la actividad turística y comercial en los centros históricos de ciudades altamente dependientes de esta función, como base para tomar medidas preventivas y correctivas dentro de la política urbanística. Asimismo, el presente texto supone una primera aproximación a un problema sobre el que se pretende seguir desarrollando un programa de investigación, que es la relación entre desarrollo urbano, turismo y asentamiento de clases medias foráneas en grandes ciudades andaluzas. A un proyecto de este tipo el presente trabajo aporta una aproximación replicable, tanto en cuanto al trabajo de campo como en cuanto al uso de las estadísticas, al que se debería añadir en un futuro información de carácter cualitativo y técnicas metodológicas apropiadas.

METODOLOGÍA

En primer lugar, el trabajo parte del conocimiento de la historia urbana reciente de Sevilla y, en concreto, del entorno la Alameda, que ha sido tratado en diversas ocasiones por los autores de este capítulo (Díaz Parra, 2010, 2014; Jover Báez, 2017). Una primera parte del trabajo interpreta el desarrollo urbano de la ciudad en relación al crecimiento del sector turístico, un proceso histórico que no es reducible a una serie de indicadores cuantitativos. El planteamiento de este vínculo recurre al análisis histórico del desarrollo de la ciudad, bibliografía sobre la cuestión, análisis de documentos urbanísticos y estadísticas económicas y turísticas.

En segundo lugar, se procede al examen de las transformaciones socio-espaciales de la Alameda. En principio, se considera que los indicadores confeccionados deben informar sobre tres dimensiones de la transformación socio-espacial: transformaciones de la población, del tejido comercial y de la edificación. Las variables que dan cuenta de estas dimensiones han sido extraídas de varias fuentes. La información sociodemográfica y sobre la edificación recurre al análisis de los Censos de Población y Vivienda entre 1991 y 2011. Para completar la información sobre la transformación de la edificación se ha recurrido al registro de licencias urbanísticas de la Gerencia de Urbanismo del Ayuntamiento de Sevilla. La información sobre el tejido comercial y las transformaciones en la edificación proviene del trabajo de campo que permiten identificar las tipologías comerciales.

El periodo ideal para trabajar con este tipo de procesos en Sevilla implica tomar como referencia la fecha de 1992, en torno a la cual la ciudad sufre una reestructuración urbanística radical condicionada por el megaevento denominado Expo 92. Este evento se sitúa entre dos ciclos inmobiliario-financieros especialmente intensos y determinantes para el desarrollo económico del Estado y la región (Naredo, 1996). Al estar trabajando con procesos socio-espaciales con una dimensión temporal amplia existe la dificultad de encontrar un rango de datos que permita observar cambios y transformaciones significativas. Los datos del censo no siempre son comparables, es habitual que sufran grandes cambios en la formulación del tipo de información recogida, de tal manera que el número de indicadores posibles se ve restringido, al igual que la profundidad temporal. Además, el trabajo de campo que se desarrolla y en el que se basa gran parte de la observación de los cambios en el tejido comercial ofrece

información exclusivamente sincrónica. Para solventar esta cuestión se han comparado trabajos anteriores. Se ha recurrido a las cartografías comerciales desarrolladas a finales de los años noventa para la investigación que se recogió en el libro *La ciudad silenciada* (GISAP, 1999) y a un trabajo similar a fines de la primera década del siglo XXI realizado para la tesis doctoral de uno de los autores.

Se han representado cartográficamente diversas variables. Se ha representado sobre una planimetría de la zona de estudio la exploración de las licencias de construcción de la Gerencia de urbanismo de Sevilla. También se ha representado sobre un mapa de secciones censales del conjunto de la ciudad la proporción de población extranjera procedente de los 23 países con el mayor índice de desarrollo humano. En primer lugar, se ha mapeado la distribución de la variable en desviaciones típicas por encima y por debajo de la media, de tal manera que se identifique claramente el cambio en la posición relativa de los distintos sectores de la ciudad respecto del conjunto de la misma. En segundo lugar, se han representado los indicadores locales de asociación espacial, que identifican la conformación de clústeres, conjuntos de unidades espaciales contiguas con valores similares, así como la existencia de islas, es decir, unidades con un valor significativamente disímiles respecto de las unidades que las rodean (ver Díaz Parra, 2010b).

TERCIARIZACIÓN, GENTRIFICACIÓN Y TURISTIFICACIÓN EN CENTROS HISTÓRICOS

Antecedentes

Dentro de los procesos históricos del urbanismo occidental ha sido bastante generalizado el abandono de las áreas centrales o áreas históricas, especialmente desde el segundo tercio del siglo XX, como contrapartida al crecimiento y expansión territorial (Gaja, 1992). No obstante, a partir de los setenta comienza a producirse lentamente un regreso del planeamiento y la inversión a la ciudad consolidada, que incluye a los centros históricos (Fernández-Salinas, 1994; Carrión, 2001).

Las patologías producidas por la desinversión de las áreas centrales históricas durante el siglo XX son bastante conocidas. La desinversión implica una desvalorización objetiva del espacio, que se materializa en un declive de las estructuras, proliferación de edificios abandonados en situación de deterioro,

ruina y solares, lo que era muy común todavía en los años noventa y que, por lo general, ha sido revertida en la actualidad (Tomé, 2007). Además, este declive afectaba directamente al patrimonio construido de estas ciudades, perdiéndose en estos decenios parte de él. Esta situación se revierte parcialmente a partir de cierta terciarización de las áreas centrales. Durante gran parte del siglo xx, las principales intervenciones de revitalización en las áreas centrales se dirigen a la dinamización comercial.

La reinversión en las áreas centrales, vinculada a menudo a la explotación turística de los centros históricos, extremadamente relevante en el caso español, parece haber producido sus propias patologías. Las visiones sobre la rehabilitación exitosa de los centros históricos han sido generalmente positivas y un éxito casi incuestionable (Mendoza, 1989). No obstante, la reinversión en las áreas centrales también se ha vinculado a procesos de gentrificación, suplantación de los grupos con menor poder adquisitivo que vivían en el parque de viviendas precario de las áreas centrales por otros con mayor poder adquisitivo. En este sentido, la valorización de estos sectores puede haber implicado tanto la mejora de la edificación, repoblación y rejuvenecimiento de las áreas centrales, como procesos de desplazamiento y sustitución de población que refuerza la existencia de ciertos patrones de segregación socio-espacial (Díaz, 2010).

La irrupción del éxito en la atracción de turistas y visitantes se superpone a estos procesos de diversas maneras, pudiendo considerar los impactos del turismo cultural sobre los centros históricos como una categoría propia. Varios autores han llamado la atención en los últimos años sobre cómo la gentrificación se apoya en el éxito turístico, hablando de gentrificación turística (Gotham, 2005). De esta forma, la suplantación de población se puede producir directamente en favor de visitantes esporádicos identificados con el turismo o por clases medias extranjeras procedentes de países centrales de Europa (u otros países ricos) que se establecen en las áreas históricas. Lopez-Gay y Coca (2016) advierten cómo los incrementos en la presión turística y las nuevas plataformas para incorporar viviendas particulares a la oferta de alojamientos turísticos pueden generar nuevos procesos sociodemográficos en los barrios donde se concentra esta actividad.

Esto también se relaciona con procesos de terciarización particulares, como serían los asociados a la eclosión de figuras comerciales vinculados al turismo (Gotham, 2005) o la reinvención de los tradicionales mercados de abasto para personas de mayor poder adquisitivo (González y Waley, 2013), que pueden

revertir o apoyarse con los procesos de repoblación. Tanto la masividad del turismo como la eclosión del comercio asociado ha generado también un fuerte rechazo en muchos casos por su incompatibilidad con fórmulas residenciales más convencionales. Tapia (2015) apunta a la intensidad de los procesos de terciarización relacionados con el turismo (hoteles y ocio nocturno), y Delgado (2008) a los que denomina de artistización o intervenciones culturales que actúan como foco de atracción de visitantes y que, en última instancia, entran en conflicto con los residentes tradicionales. Arias y Quaglieri (2016) trabajan específicamente con el creciente impacto de Airbnb en los vecindarios turísticos. Sobre este asunto, Cocola (2016) afirma que los apartamentos o alquileres turísticos son el nuevo frente de batalla principal de la gentrificación en los destinos turísticos, especialmente a partir de la apertura de portales como el mencionado Airbnb.

CLARIFICACIÓN DE LOS CONCEPTOS ANALÍTICOS

La confusión terminológica puede ser frecuente a la hora de analizar estos fenómenos. Esto es especialmente relevante en el caso de la gentrificación, que en ocasiones se identifica con la repoblación de vacíos demográficos, procesos de renovación urbana, conformación de enclaves culturales, etcétera, vaciando de su especificidad al concepto (Díaz, 2013). Aquí identificamos la gentrificación con una sustitución de una población por otra de estatus superior como característica de un determinado sector en concreto. Estos procesos van invariablemente acompañados de la reinversión, mejora de la edificación y revalorización simbólica por la propia lógica de funcionamiento del mercado de suelo en la ciudad capitalista (Clark, 2005). La idea de gentrificación comercial es igual de relevante, implicando una sustitución similar en el ámbito del comercio. En términos generales, se refiere a la sustitución de un tipo de establecimiento o tienda de proximidad, popular, etc., por un comercio dirigido a grupos con mayor poder adquisitivo, clases medias o grupos que han entrado con el proceso de gentrificación (Zukin, 1989). Vinculado a esto también se puede producir la proliferación de franquicias o de establecimientos relacionados con el turismo tales como alojamientos turísticos o locales de ocio (García Hernández *et al.*, 2017). La gentrificación no debe ser entendida como simple repoblación, así como la gentrificación comercial no debe ser confundida con cualquier tipo de terciarización.

El término de turistificación se ha popularizado de forma casi paralela al de gentrificación en los países de habla hispana. El nexo común es la sustitución de población, solo que en este caso tiene que ver con la suplantación de residentes por turistas y de comercios tradicionales por comercios orientados al turismo. No obstante, la propia idea de turista puede ser problemática, entendido el turismo como una movilidad desvinculada de intereses laborales y con una duración determinada (inferior a un año según la OMC). Una parte del impacto de lo que podríamos entender como turistificación viene dado por desplazamientos no necesariamente vinculados al ocio ni de duración limitada, como podrían ser la residencia de estudiantes extranjeros, el establecimiento definitivo de jubilados o profesionales procedentes de países ricos. No obstante, lo que suele entenderse por gentrificación turística es un proceso de transformación socio-espacial en el cual los vecindarios son transformados de acuerdo con las necesidades de consumidores con altos recursos, indistintamente residentes y visitantes. Un rasgo central de esto sería el hecho de que es progresivamente difícil distinguir entre visitantes y residentes. Las nuevas culturas urbanas y los estilos de vida provocarían una mimetización entre la actividad del nuevo residente de clase media y del turista, lo que convierte al turismo en un tipo de gentrificación (Cocola, 2015; Hiernaux y González, 2014).

Aquí debemos mostrar cierto desacuerdo. A pesar de la amplia definición de la Organización Mundial del Turismo, la naturaleza estacional y transitoria del turismo (Picornell, 1993) tiene efectos que hacen meritoria la diferenciación entre el turismo como fenómeno y el establecimiento de clases medias ajenas al país o a la región por un tiempo más o menos prolongado. Cuando se habla del impacto demográfico de la turistificación, no se está atendiendo tanto al visitante esporádico como a un forastero de clase media que se establece por un tiempo más o menos largo y cuyas necesidades y comportamientos puede diferir sustancialmente de los del turista. En este último caso habría que hablar más bien de una gentrificación cosmopolita o transnacional (Sigler y Wachsmuth, 2015). La relación entre el turismo y este asentamiento de clases medias extranjeras existe, a menudo pueden resultar procesos paralelos, pero parece relevante distinguir entre ambos fenómenos, dado que pueden tener una relación diferente según el caso con la cuestión del poblamiento/despoblamiento y de la tercerización.

La restructuración urbanística de Sevilla en torno a 1992

La ciudad de Sevilla se encuentra prácticamente estancada desde la década de los años noventa en cuanto a crecimiento poblacional. No obstante, en este periodo ha sufrido una profunda reorganización interna vinculada en gran medida a las posibilidades ofrecidas por lo que fue el megaevento de la Exposición Universal de 1992, que canalizó inversiones públicas y privadas permitiendo una serie de desarrollos que en otro caso podrían haber sido largamente postergadas.

A principios de los ochenta, la consolidación de la democracia liberal se combina con la convergencia con la Comunidad Económica Europea en 1986 y la neoliberalización progresiva de la economía. En Andalucía, cuyo tejido industrial era de por sí endeble, dichos procesos suponen la transición definitiva hacia un modelo económico fundamentado en la construcción y el turismo (Díaz y Romano, 2016; Arenas, 2015). La Exposición Universal de 1992 es un hito que resume el ascenso y consolidación de estos sectores económicos, en tanto que su configuración como evento mundial pretende mejorar la competitividad territorial mediante la mejora y creación de infraestructuras y el desarrollo de operaciones de *marketing* urbano con fondos públicos con el objetivo de atraer visitantes y capitales. En este contexto, se opera el gran cambio en la fisonomía urbana de Sevilla.

Las características de la transformación sufrida por la ciudad en este contexto son bien conocidas (Almoguera, 2008; Fernández Salinas, 1993; Díaz, 2010). De esta fuerte transformación, uno de los elementos más importantes y con la mayor relevancia para el presente capítulo es la intervención en el entorno y al interior del centro histórico, que supone la principal atracción turística de la ciudad. Una de las principales operaciones propiciadas por la Expo 92 fue el soterramiento del ferrocarril, que dio lugar al replanteamiento del paseo del río Guadalquivir y de los principales arrabales históricos. A esto se sumó la urbanización de la Isla de la Cartuja (emplazamiento de la Expo 92), conectada con el norte del centro histórico y el arrabal de Triana. A su vez, los planes de protección de las áreas históricas, que proliferaron en este contexto, actuaron a menudo como planes de reforma interior y en general liberalizaron la intervención sobre la ciudad central, dinamizando el mercado inmobiliario, que había quedado congelado por lo que se consideraba un excesivo proteccionismo para

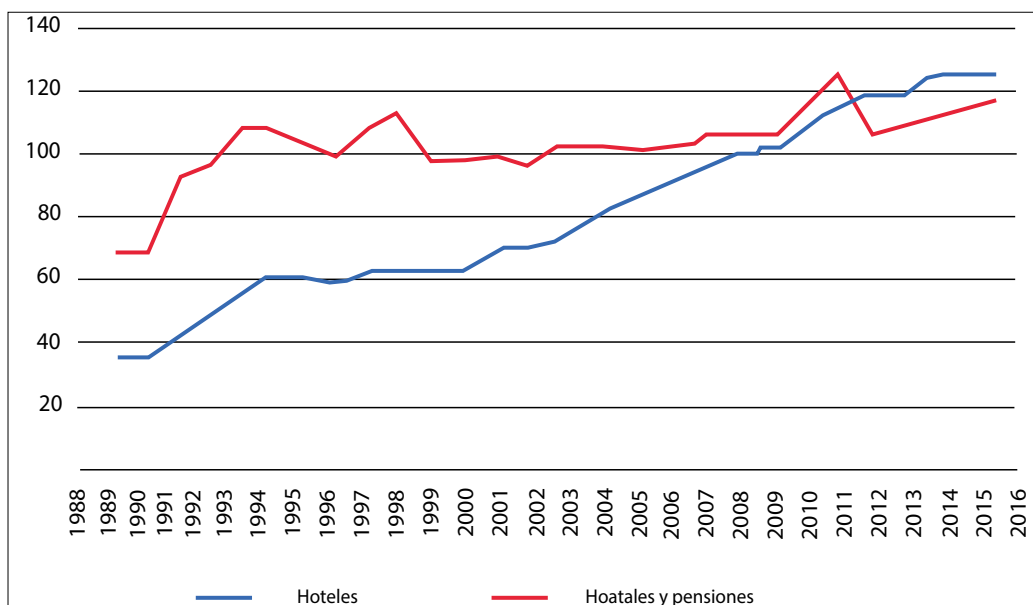
con el patrimonio inmueble (Díaz, 2014). Otros planes contribuyeron con fondos europeos a la renovación de sectores especialmente degradados del centro.

En este marco, las estrategias de *marketing* urbano se focalizaron en consolidar la actividad turística como principal fuente de ingresos para la economía local, para lo cual la Expo 92 supone un enorme revulsivo. Esto se traduce, por ejemplo, en el incremento de establecimientos hoteleros en Sevilla. Entre 1988 y 2016, el número de estos establecimientos se duplica (se pasa de 105 a 238), ganado peso los hoteles respecto a los hostales y pensiones (gráfica 1).

El crecimiento de los establecimientos hoteleros es progresivo y constante, tras un primer estancamiento durante los años de crisis en los noventa que había sido precedido por el incremento los años previos a la Exposición Universal. En categorías, cabe destacar el crecimiento de los hoteles incluso durante los peores años de la reciente crisis económica, a partir de 2011. Si en términos generales los establecimientos se han duplicado entre 1988 y 2016, el número de plazas se ha triplicado en el mismo periodo, pasando de 8 204 (de las cuales 6 475 están en hoteles) en 1988 a 24 806 (17 875 de ellas hoteleras) en 2016 (gráfica 1).

Gráfica 1

Número de establecimientos hoteleros



Fuente: Elaboración propia a partir de Registro de Turismo de Andalucía a través del IECA.

La renovación urbanística de la Alameda y su entorno residencial

La Alameda se ubica en el corazón del sector norte del amplio centro histórico de la ciudad, siendo un caso paradigmático de degradación urbanística durante la mayor parte del siglo xx, caracterizado por una fuerte desvalorización del entorno construido y un declive demográfico y social. Aunque algunos de estos rasgos son aplicables al conjunto del centro histórico, la principal diferencia del norte y el sur viene dada, en primer lugar, por la concentración tradicional de los principales edificios del poder político y religioso en el sur, que nunca dejó de ser un sector burgués de la ciudad, así como por los procesos de terciarización que contrastaba con el carácter residencial, popular y fabril del norte (Marín de Terán, 1980). La mitad norte del centro histórico desde mediados de siglo xx, en paralelo con la expansión urbana y el desmantelamiento o traslado de la industria a polígonos extramuros, sufre con más intensidad el despoblamiento, degradación de espacios públicos y privados y la marginación social. Caravaca *et al.* (1986) calculan que este sector habría perdido 85 000 habitantes entre 1960 y 1985. El sur por su parte mantuvo cierto dinamismo a partir de una progresiva especialización terciaria incluyendo la localización de las primeras grandes superficies comerciales de la ciudad.

Por el contrario, el norte del centro histórico, y muy especialmente el entorno de la Alameda, eran todavía a principios de la década de los noventa sectores degradados. A la pérdida de población, envejecimiento y deterioro de la edificación, se sumaba un carácter marginal que implicaba la presencia de un enclave de prostitución, menudeo de drogas y comercio ambulante (León Vela, 2002). Esta situación se revierte claramente en la década de los noventa. En este periodo se ejecuta en la zona la operación de reforma interior que implica la apertura de calles y plazas y un reordenamiento del parcelario, que implica un elevado número de derribos. De forma simultánea, entre 1995 y 1999, el Plan URBAN cofinancia inversiones de más de catorce millones de euros (una media de 2 057 euros por habitante en dicho periodo), fundamentalmente en programas sociales y la mejora de las infraestructuras (saneamiento, abastecimiento, gas, electricidad, espacio público) y dotaciones, incluyendo la rehabilitación de edificios emblemáticos como el Palacio de los Marqueses de la Algaba o la Casa de las Sirenas en la Alameda, funcionando como motor de la atracción de inversiones privadas y desencadenando fuertes tensiones especulativas (García Jaén, 1998). Además, en el contexto de los años noventa y de cara a la protección del turismo (significativamente en 1992) se desarrolla una

operación de higienización social, que afectó al desalojo de edificios ocupados y al desplazamiento del menudeo de droga desde este sector hacia otros barrios obreros periféricos (Díaz, 2010).

Finalmente, la Alameda fue remodelada entre 2004 y 2007, modificación en la que se suprimió la mayor parte del tráfico rodado en torno al paseo y se proporcionó al espacio su configuración actual (*Ibidem*, 2004). En este contexto, el sector tuvo una visible revitalización que se plasmaría en una intensa intervención sobre la edificación residencial y en la eclosión de un importante enclave de locales de ocio nocturno, integrándose definitivamente en los circuitos turístico-comerciales de la ciudad.

TRANSFORMACIONES SOCIOESPACIALES DE LA ALAMEDA DE HÉRCULES

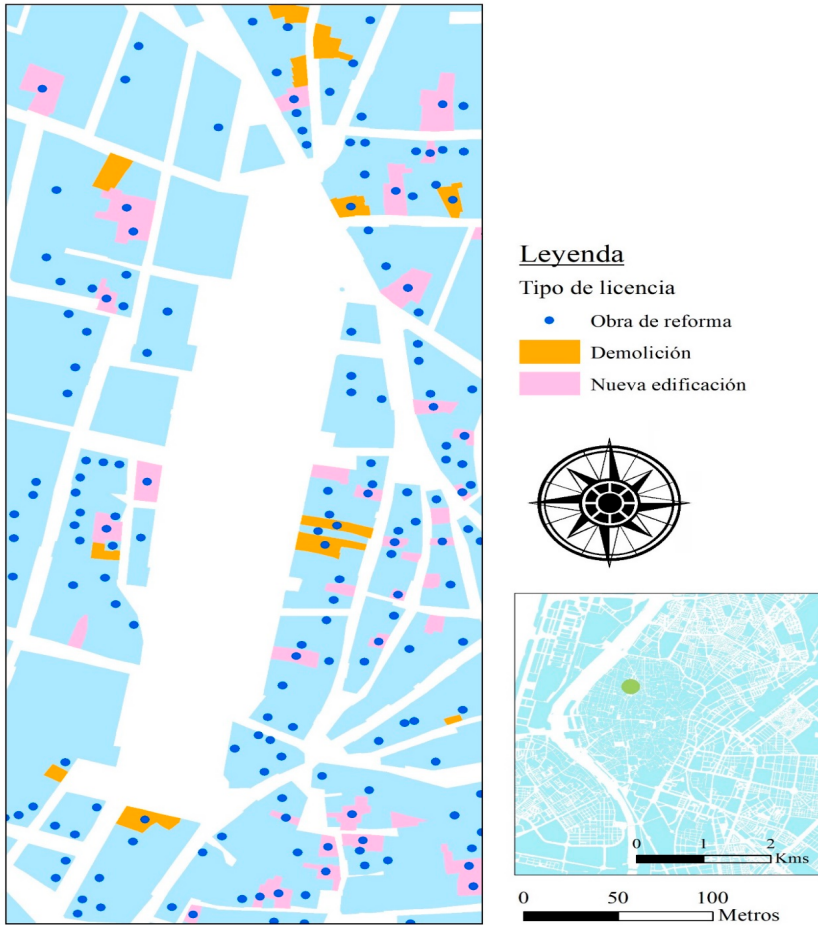
Transformación de la edificación

Desde el periodo anterior a las grandes operaciones urbanísticas hasta el momento de realización del trabajo de campo, la zona fue objeto de intensas transformaciones que se reflejaron tanto en la valorización de los espacios públicos como de la edificación. El examen de las licencias de edificación refleja la sustitución en el tejido edilicio entre 1989 y 2006. En el ámbito de estudio se contabilizan una cuarentena de rehabilitaciones, de las que la mayoría se ejecutan legalmente conforme a una de las 288 licencias de reforma existentes.

La figura 1 representa la fuerte transformación edilicia de la Alameda en torno al cambio de siglo, en el cual se realiza la reconfiguración de su espacio público. En un periodo inferior a la década y en un sector protegido por su fuerte impronta patrimonial encontramos hasta 35 edificaciones de nueva planta, a las que se suman permisos de demolición sobre otras 12 parcelas. La mayor concentración de la nueva edificación se observa en las calles traseras a la Alameda hacia el este: Joaquín Costa y Juan Pérez de Montalbán, donde se localizaba el enclave de prostitución y menudeo de drogas en los años noventa. Temporalmente, el comportamiento de las variables también es distinto. Las demoliciones se concentran en los años previos a la Exposición Universal, mientras que en los años posteriores se han producido con cuentagotas. Por su parte, las obras de nueva edificación, a excepción de algún año mediado el decenio de los noventa, son más dinámica a partir del siglo XXI, coincidiendo con el crecimiento de la burbuja inmobiliaria en todo el país.

Figura 1

Transformación de la edificación en el entorno de la Alameda de Hércules
(1998-2006)



Fuente: IDE Andalucía, Registro de Licencias Urbanísticas del Ayuntamiento de Sevilla y trabajo de campo.

En el cuadro 1 podemos observar el cambio del estado de la edificación entre 1991 y 2001. En 1991, los edificios en buen estado en Sevilla sumaban más de 90%, un porcentaje significativamente inferior en el conjunto del centro histórico y aún menor en el entorno de la Alameda. Aunque el proceso de renovación urbana se remonta en algunos acasos a la década de los años setenta, los datos reflejan la existencia en el centro histórico de una bolsa de edificación desvalorizada y deteriorada, con sectores específicos donde la degradación del caserío era mayor,

Cuadro 1

Transformación de la edificación en los censos de población y vivienda

	<i>Alameda</i>			<i>Centro histórico</i>			<i>Sevilla</i>		
	1991	2001	2011	1991	2001	2011	1991	2001	2011
% Edificios en buen estado	76.96	87.45 (+10.49)	sin datos	84.13	85.61 (+1.48)	sin datos	91.55	87.75 (-3.80)	sin datos
% Viviendas sec	sin datos	10.71	7.73 (-2.98)	sin datos	9.09v	9.10 (+0.01)	sin datos	6.85	6.05 (-0.80)
% Viviendas vacías	sin datos	30.55	35.06 (+4.52)	sin datos	29.27	24.25 (-5.02)	sin datos	18.48	4.22 (-14.26)
% Viviendas en alquiler	sin datos	18.28	14.034 (-4.25)	sin datos	15.01	16.31 (+1.30)	sin datos	9.89	7.74 (-2.15)

Fuente: Censos de población y vivienda 1991, 2001 y 2011, Instituto Nacional de Estadística.

caso de la Alameda. La situación cambiaría notablemente en 2001. En este censo, la proporción de edificios en buen estado para el conjunto de Sevilla se había reducido. Sin embargo, en el centro histórico se había dado el caso contrario, aumentando el número de edificios en buen estado, como consecuencia del proceso de renovación urbana. Por su parte la situación de la Alameda es especialmente significativa en la medida en que mejora su situación de una forma mucho más contundente que el conjunto del centro histórico, superando su dato respecto de edificios en buen estado y alcanzando el del conjunto de la ciudad de Sevilla.

El resto de indicadores representados (cuadro 1), ofrecen algo de información sobre los cambios en el tipo de edificación residencial del sector de estudio entre 2001 y 2011. En primer lugar, se puede observar como el centro histórico y la Alameda cuentan para los distintos años con una proporción significativamente mayor de viviendas secundarias, viviendas vacías y viviendas en alquiler. En la Alameda se reduce el número de viviendas secundarias, pero aumenta el número de viviendas vacías, por lo que el grado de utilización del parque de viviendas no cambia mucho. Resulta más significativo la reducción del porcentaje de viviendas en alquiler, de más de un 18% en 2001, a un 14% 2011, ya que este tipo de relación con la vivienda era predominante entre los grupos más vulnerables que vivían en el sector.

Transformación de la población

Respecto de los cambios en la población, en primer lugar, el cuadro 2 muestra el estancamiento y el envejecimiento de la población de la ciudad de Sevilla. Si bien la pérdida de población del centro histórico en la segunda mitad del

Cuadro 2

Cambios en la población en los censos de población y vivienda

	Alameda			Centro histórico			Sevilla		
	1991	2001	2011	1991	2001	2011	1991	2001	2011
Población	7 561	7 109	9 460	37 601	52 840	58 500	652 266	684 633	696 320
		(-452)	(+2 351)		(+15 239)	(+5 660)		(+32 367)	(+11 687)
% Mayores 65	18.65	20.11	12.94	17.49	20.37	17.24	8.57	15.18	17.11
		(+1.46)	(-7.17)		(+2.88)	(-3.13)		(+6.61)	(+1.93)
% Analfab. y sin estudios	24.83	19.27	3.33	25.89	15.90	2.68	21.32	22.70	7.78
		(-5.56)	(-15.94)		(-9.99)	(-13.22)		(+1.38)	(-14.92)
% Universitarios	6.39	17.58	43.80	15.60	19.79	43.02	4.99	10.57	22.24
		(+11.19)	(+26.22)		(+4.19)	(+23.23)		(+5.58)	(+11.67)
% Extranjeros	0.84	2.14	9.97	1.32	2.06	8.63	0.57	0.67	5.14
		(+1.3)	(+7.83)		+0.74)	(+6.57)		(+0.11)	(+4.47)
% Extranjeros 23+IDH	0.34	0.76	6.40	0.69	0.83	5.55	0.29	0.17	1.89
		(+0.42)	(+5.64)		(+0.14)	(+4.72)		(-0.11)	(+1.72)

Fuente: Censos de población y vivienda 1991, 2001 y 2011, Instituto Nacional de Estadística.

siglo XX está suficientemente documentada, desde 1991 este espacio gana población de forma considerable y esto es especialmente notorio en la década de los noventa. El comportamiento de la Alameda por su lado es disímil, perdiendo población en el último decenio del siglo XX y ganándola en el primero del XXI. Esto muestra como el proceso de declive demográfico todavía era una realidad en los noventa en la Alameda, lo cual cambia notoriamente en el siglo XXI donde las ganancias de población son de hecho muy elevadas. Un dato relacionado y muy llamativo es que mientras la ciudad de Sevilla envejece en todo este periodo, el centro histórico rejuvenece. En el caso de la Alameda este rejuvenecimiento es incluso más intenso, pasando a caracterizarse como una zona relativamente joven de la ciudad en el presente siglo.

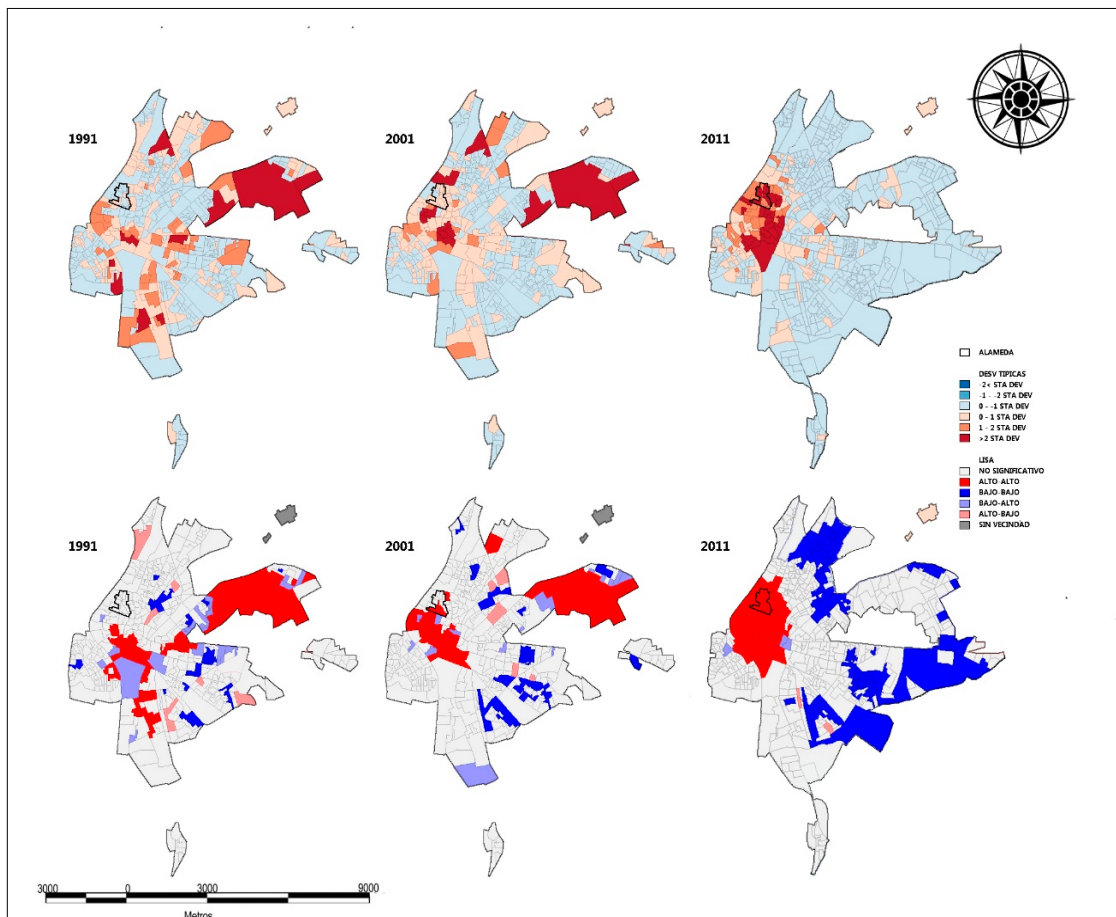
En segundo lugar, los datos sobre educación muestran durante este periodo un enorme incremento de la masa de personas con estudios superiores. Esto implica sin duda un cambio estructural histórico. El centro histórico, que partía de una situación privilegiada en este rubro, crece a un ritmo superior al del conjunto de la ciudad, llegado a contar casi con 43% de personas con estudios superiores. No obstante, el cambio más radical se produce en la Alameda, que partiendo de unos datos muy bajos, en términos absolutos y relativos al conjunto de la ciudad, pasa a contar con datos similares e incluso un poco más elevados que los del centro histórico. Algo similar puede decirse para el porcentaje de personas sin estudios, que como resulta lógico cuenta con una fuerte correlación negativa con el peso de las personas con estudios superiores.

Finalmente, en cuanto a la proporción de extranjeros, esta supone apenas 5% del conjunto de la población de Sevilla. La presencia de población extranjera en el centro histórico ha sido siempre mayor (hasta llegar a 8.6% en 2011) y la de la Alameda ligeramente superior a la del centro histórico. Si tomamos el porcentaje de extranjeros procedentes de los 23 países con mayor índice de desarrollo humano la situación se aclara mucho más. Esta población alcanza 5.5% en el centro histórico y un nada desdeñable 6.4% en la Alameda.

La figura 2 representa a los extranjeros procedentes de los 23 países con mayor IDH en desviaciones típicas por encima y por debajo de la media y en un mapa de indicadores locales de asociación espacial. Entre 1991 y 2011, se

Figura 2

Cambios en la localización de los extranjeros procedentes de los 23 países con mayor índice de desarrollo humano



Fuente: Censos de población y vivienda 1991, 2001 y 2011, Instituto Nacional de Estadística.

observa cómo se va creando una pauta particular de localización de la población extranjera procedente de países ricos. De una situación de esta población más o menos dispersa se pasa a una pauta mucho más clara. En 1991 existía una distribución mayormente aleatoria de este grupo. En la evolución en el tiempo vemos, sin embargo, cómo se consolida un clúster de valores altos que coincide claramente con el centro histórico de la ciudad y sus principales arrabales, incluyendo la Alameda.

Transformación del tejido comercial

El trabajo de campo describe hasta siete categorías de comercios entre los años 1998, 2008 y 2017, que se podrían aglutinar en tres bloques: la actividad comercial que potencialmente es desplazada, la que sustituye esta última, y otras. En primer lugar, se ha diferenciado, siguiendo aproximadamente el trabajo realizado por GISAP (1999), entre la tienda y el bar de proximidad, y el comercio tradicional. En segundo lugar, se encuentra la actividad mercantil que ha comenzado a florecer en las últimas tres décadas aproximadamente, y cuya clientela no se ciñe a las personas del entorno ni a aquellas fidelizadas por tratarse de una actividad típica en la zona, sino que tiene un radio de acción más amplio. Se ha utilizado el adjetivo metropolitano para hacer referencia a que cuenta como potenciales consumidores con los visitantes de fuera de la ciudad.

Respecto de la evolución del número total de locales comerciales, en 1998 se contabilizaban 78 locales de este tipo, por 107 en 2008 y 125 en la actualidad, llegando casi al total de locales disponibles en la zona estudiada, en tanto que se ha observado que los vacíos son inferiores a la decena. Por categorías, el cuadro 3 representa la evolución que ha sufrido cada una de las siete categorías estudiadas. Por un lado, en tal período descienden con fuerza el comercio tradicional (-46.15%) y el bar de proximidad (-63.63%), mientras que por el otro crecen el comercio metropolitano (15.38), el alojamiento turístico (50%) y, sobre todo, el bar metropolitano (229.16%, de 24 a 79 en números absolutos).

Además del grado de terciarización del enclave, cabe reseñar el tipo, pues está claramente orientada al ocio nocturno. El aumento que presentan los bares metropolitanos (sobre todo de copas, aunque también se registran cafeterías o discotecas) da pistas sobre la especialización del enclave hacia un público joven y de clase media y media-alta, que no necesariamente vive en el entorno. En la actualidad, los locales de ocio nocturno están generando un monopolio, toda

vez que 63.2% del total de locales activos en la Alameda son de este tipo (por 30.77% que representaban en 1998 y 43.92% de 2008). Otro dato que confirma la metropolización del comercio es la aparición de franquicias y grandes firmas entre el tejido comercial del enclave. Si en 1998 no había ninguna, y en 2008 tan solo se observan dos (una constructora-inmobiliaria y una compañía de seguros), en la actualidad se contabilizan hasta 13. En su mayoría se trata de franquicias de alimentación (100 Montaditos-La Sureña, Pomodoro o Pizzería Buoni, entre otros) y de supermercados (Día y Carrefour Express).

En tercer y último lugar, y volviendo sobre el cuadro 3, se observa que el incremento de los alojamientos turísticos ha sido realmente pobre en los veinte años estudiados. Además, se trata de establecimientos hoteleros que se mantienen en el tiempo, salvo alguna excepción. La baja densidad turística que se puede deducir que existe en el enclave contrasta con los datos oficiales de viviendas para uso turístico (sean habitaciones o pisos completos) que se registran en la actualidad. En el ámbito de estudio se contabilizan 48 inscritos de forma oficial, si bien se presume con podrían ser más del doble tras un análisis y cotejo de datos informal con el portal web Airbnb.

Cuadro 3

Evolución del tipo de comercio en la Alameda de Hércules y su entorno (1998-2007)

Tipo de comercio	1998	2008	Variación	
			1998-2008 (%)	2008-2017 (%)
Tienda de proximidad	12	11	-8.33	0
Bar de proximidad	11	7	-36.36	-42.85
Comercio tradicional	13	17	30.77	-58.82
Bar metropolitano	24	47	95.83	68.08
Comercio metropolitano	13	14	7.69	7.14
Alojamiento turístico	4	5	25	20
Otros	1	6	No aplica	No aplica

Fuente: Elaboración propia a partir de GISAP (1999) y trabajo de campo.

CONCLUSIONES

El análisis constata que la gentrificación y la explotación turística en el caso de la Alameda son fenómenos relacionados, que encuentran como síntesis conceptual la existencia de cierta gentrificación trasnacional, que ni es toda la gentrificación ni debe confundirse con la inclusión del sector en los circuitos turísticos, aunque está objetivamente relacionada. La gentrificación trasnacional sigue siendo una porción relativamente pequeña de la población, aunque suficientemente grande para que sea recomendable prestar atención a su evolución. En el caso de la

Alameda, gentrificación, gentrificación comercial, gentrificación transnacional e inserción en los circuitos turísticos son facetas de una transformación socio-espacial entre las cuales no se debería aventurar relaciones de causalidad, más allá de que los datos evidencian que el proceso de gentrificación (incluyendo tanto el cambio de residentes como la reinversión de la edificación), fue anterior a la inclusión del sector en los circuitos turísticos, y en gran medida condición necesaria.

Por otro lado, los indicadores muestran que estos procesos son identificables objetivamente y discriminables entre sí. Distinguir entre ellos nos permite caracterizar mejor las profundas transformaciones sociales y de usos de un enclave particular. Los indicadores revelan claramente que no solo ha habido una reversión del declive demográfico y el envejecimiento, sino que la entrada de nueva población ha implicado un incremento de estatus de los pobladores que identificamos como gentrificación. De igual forma, el incremento de la terciarización de la zona no se ha producido con base al mismo tipo de comercio preexistente, sino que lo ha hecho con tipologías comerciales dirigidas a otros tipos de consumidores de mayor estatus, algo que también podría decirse de la nueva edificación residencial que se ha producido en la zona. Asimismo, merece la pena matizar este proceso en relación al peso del turismo y al asentamiento de extranjeros procedentes de países ricos. Una parte considerable, aunque minoritaria, de la gentrificación de la Alameda, es gentrificación transnacional, lo cual no implica usos necesariamente diferentes del espacio. Si parece conveniente diferenciar esto del incremento de la carga turística, que se refleja fundamentalmente en los tipos de establecimientos comerciales y hoteleros y que si implica un uso esporádico y como visita de la zona que puede condicionar los usos del espacio público y que, como hemos visto, responde a una temporalidad diferente. Asimismo, los datos invitan a barajar que el incremento de la carga turística espolea los locales de ocio nocturno y las franquicias más allá de la lógica que seguiría en un espacio público residencial fuera de los circuitos turísticos de la ciudad.

El análisis también confirma que el proceso de transformación socio-espacial, que en términos económicos solo puede leerse como éxito, en cuanto a mejora de la edificación, eclosión de un clúster de ocio nocturno y consumo, atracción de residentes y turistas, ha sido independiente de la crisis económica. Se ha seguido desarrollando de forma intensa a pesar de la grave crisis que se inició en 2009 y que en 2011 se encontraba en pleno apogeo. Eso no quiere decir que la crisis no afectara a la población o la ciudad de Sevilla, como muestran

el fuerte impacto del desempleo y de los desahucios en la ciudad y se ha reflejado en otros trabajos. Sin embargo, este tipo de procesos parecen mostrarse especialmente fuertes e independientes de las desventuras socio-económicas del estado y la ciudad. Podría aventurarse que el componente anclado en el turismo es lo que permite esta aparente autonomía de las dinámicas de la Alameda como enclave comercial del éxito.

Un éxito, no obstante, que debe matizarse. La finalidad de este trabajo no era esa, sin embargo, hay que considerar la existencia de efectos negativos que ya han sido señalados en otros trabajos, en relación al desplazamiento, el reforzamiento de patrones de segregación o conflictos entre usuarios del espacio público (Díaz Parra, 2014). El trabajo muestra la necesidad de observar y vigilar estos procesos con una gran potencialidad para generar conflictos socio-espaciales. El tipo de indicadores y la metodología aquí ofrecida plantea una solución replicable que permite interpretar mejor este tipo de transformaciones socio-espaciales, no obstante, comprender qué implican estas en términos de desplazamiento o de consecuencias para los vecinos de la intensificación de la explotación turística, pasa por un trabajo de campo más profundo y con un sesgo de carácter cualitativo.

BIBLIOGRAFÍA

- Almoguera, P. (2008). *La ciudad cambia de escala: Sevilla metropolitana*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Arenas Posadas, C. (2015). *Poder, economía y sociedad en el sur*. Sevilla: Fundación Centro de Estudios Andaluces
- Arias Sans, A. S Quaglieri Dominguez (2016). Unravelling Airbnb: Urban Perspectives from Barcelona. En: Russo y Richards, *Reinventing the Local in Tourism: Proucing, Consuming and Negotiating Place* (pp. 209-228). Bristol: Channel View Publications.
- Caravaca Barroso, I. J. Cruz Villalón, y M. Marchena (1986). Características demográficas y segregación social en el espacio urbano de Sevilla. En: J. Cruz Villalón (coord.), *La población de Sevilla* (pp. 15-79). Sevilla: Servicio de Publicaciones del Ayuntamiento de Sevilla.
- Carrión, F. (2001). *Centros históricos de América Latina y el Caribe*. Quito: FLACSO.
- Clark, E. (2005). The order and simplicity of gentrification – a political challenge. En: Atkinson, R. y Bridge, G. (eds.) *Gentrification in a Global Context: The new urban colonialism*. Oxford: Routledge.

- Cocola, A. (2015). Tourism and comercial gentrification. *International Conference on the ideal city*, Urbino, Italy, 27-29 August.
- (2016). Holliday rentals: The new gentrification battlefront. *Sociological Research Online*, 21(3).
- Delgado, M. (2008). La artistización de las políticas urbanísticas. El lugar de la cultura en las dinámicas de reapropiación capitalista de la ciudad. En: *Actas del X Coloquio Internacional de Geocrítica*. Recuperado el 5 de agosto de 2017, de: <http://www.ub.es/geocrit/-xcol/393.htm>
- Díaz Parra, I. (2010). *Sevilla, cuestión de clase. Una geografía social de la ciudad*. Sevilla: Atrapasueños.
- (2010b). Distribución y segregación de la población residente extranjera en el municipio de Sevilla (2000-2008). *Estudios Geográficos*, 71(268).
- (2013). La gentrificación en la cambiante estructura socio-espacial de la ciudad. *Biblio 3W*, 18(25).
- (2014). ¿Gentrificación o barbarie? Disciplinamiento y transformación social del barrio de la Alameda de Sevilla. Sevilla: Atrapasueños.
- y Romano, S. (2016). Andalucía, del urbanismo periférico a la burbuja inmobiliaria. *Revista de Estudios Andaluces*, 33(1).
- Fernández Salinas, V. (1993). Las grandes transformaciones urbanas de Sevilla durante los años previos a la Exposición Universal. *Estudios Geográficos*, (54), 387-407.
- (1994). Los centros históricos en la evolución de la ciudad Europea desde los años setenta. *ERIA*, (94), 121-131.
- Gaja, F. (1992). *Teorías para la intervención urbanística en la ciudad preindustrial*. Valencia: Universitat Politècnica de València.
- García Jaén, M. (1998). *Aplicaciones de la iniciativa comunitaria Urban*. Sevilla: Gerencia de Urbanismo.
- Gotham, K. F. (2005). Tourism gentrification: The case of New Orleans' vieux carre. *Urban Studies*, 42(7), 1099-1121.
- García Hernández, M. Calle Vaquero y Yubero (2017). Cultural heritage and urban tourism: historic city centres under pressure. *Sustainability*, (9).
- GISAP (1999). *La ciudad silenciada. Vida social y Plan Urban en los barrios del Casco Antiguo de Sevilla*. Sevilla: Ayuntamiento de Sevilla.
- González, S. y P. Waley (2013). Traditional retail markets: the new gentrification frontier? *Antipode*, 45(4), 965-983.
- Hiernaux, D. y González (2014). Turismo y gentrificación: pistas teóricas sobre una articulación. *Revista de Geografía Norte Grande*, (58), 55-70.

- Jover Báez, J. (2017). *Volviendo al centro histórico. La recuperación diferencial del patrimonio y su supeditación a las dinámicas urbanísticas: el caso de Sevilla*. Tesis doctoral. Universidad de Sevilla, Sevilla. Recuperada el 6 de agosto de 2017, de: https://www.academia.edu/33717996/Volviendo_al_centro_hist%C3%B3rico
- León Vela, J. (2000). *La Alameda de Hércules y el Centro Urbano de Sevilla: hacia un reequilibrio del Casco Antiguo*. Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla.
- Lopez-Gay, A. y A. Cocola (2016). Cambios demográficos en entornos urbanos bajo presión turística: el caso del Barri Gotic de Barcelona. En: *XV Congreso de la Población Española (AGE)*.
- Marín de Terán, L. (1980). *Sevilla, centro urbano y barriadas*. Sevilla: Servicio de publicaciones del Ayuntamiento de Sevilla.
- Mendoza Castells, F. (1989). *Restauración y análisis arquitectónico*. Sevilla: Colegio Oficial de Arquitectos de Andalucía Occidental.
- Naredo Pérez, J.M. (1996). *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente (1985-1995)*. Madrid: Siglo XXI.
- Picornell, C. (1993) Los impactos del Turismo. *Paper de Turisme*, (11), 65-91.
- Sigler, T. y D. Wachsmuth (2015). Transnational gentrification: Globalisation and neighbourhood change in Panama's Casco Antiguo. *Urban Studies*, 53 (4), 705-722.
- Tapia, M. C. (2015). El impacto sociocultural de las transformaciones en el puerto de Barcelona. *Revista Transporte y Territorio*, (12), 16-19.
- Tomé, S. (2007). Los centros históricos de las ciudades españolas. *ERIA*, (72), 75-88.
- Zukin, S.(1989). *Loft living: Culture and capital in urban change*. New Jersey: Rutgers University press.



14. Consumo del espacio en el Caribe mexicano a través del proyecto turístico Riviera Maya

Rosalía Camacho Lomelí

IMPORTANCIA ACTUAL DEL TURISMO EN LA ECONOMÍA GLOBAL

El turismo como actividad integrada por una diversidad de servicios, ha cobrado un importante impulso en escala global a partir de la segunda mitad del siglo xx como consecuencia de las nuevas formas de organización de la producción. En dicho sector intervienen cadenas globales de producción con la colaboración de organismos mundiales, capitales trasnacionales, agentes públicos y privados, nacionales y trasnacionales. El turismo, en la actualidad, representa una actividad que incluye una diversidad de procesos ambientales, sociales, económicos y culturales, en consecuencia genera una dinámica de transformación intensa en los espacios donde se desarrolla.

A partir de la década de los setenta esta actividad adquiere auge en zonas litorales de países periféricos, en muchos de los casos hasta entonces fuera de los circuitos del capital trasnacional. Dicha actividad ha cobrado un creciente dinamismo en el contexto mundial, en donde el capital trasnacional mediante la actividad inmobiliaria, la mercantilización del suelo y del paisaje, así como de activos naturales y culturales, ejerce nuevas formas y escalas de apropiación y dominación de los territorios, como ocurre en el proyecto turístico Riviera Maya en el Caribe mexicano.

De acuerdo con la Organización Mundial del Turismo (OMT, 2016), la actividad turística iguala o incluso supera al de las exportaciones de petróleo, productos alimentarios o automóviles. Se le atribuye una enorme importancia

dentro del comercio internacional, así como una de las principales fuentes de ingresos y empleos en la economía global.

Esta misma fuente reporta que la llegada de turistas internacionales en escala mundial ha pasado de 25 millones en 1950 a 278 millones en 1980, 674 millones en 2000 y 1 186 millones en 2015. En cuanto a los ingresos por turismo internacional obtenidos por los destinos de todo el mundo, han pasado de 2 000 millones de dólares estadounidenses en 1950 a 104 000 millones en 1980, 495 000 millones en 2000 y 1 260 000 millones en 2015 (*Ibid*). Con esto, se observa el importante aumento de las actividades relacionadas con el ocio en la acumulación de capital en escala internacional.

En la lista de los 10 principales destinos por los ingresos obtenidos como resultado de la actividad turística internacional, en 2015 México subió del décimo al noveno lugar. De acuerdo con informes de la Secretaría de Turismo de México (SECTUR), la actividad turística de enero a diciembre del 2016 registró un incremento de 9% en cuanto al flujo de turistas internacionales, se reportó el arribo de 35 millones de personas al país a lo largo del año, mientras que la captación de divisas aumentó 10.4 por ciento.¹

México está conformado por más de 10 000 kilómetros de playas, que se distribuyen en los litorales del océano Pacífico, Atlántico y mar Caribe. Además de la Ciudad de México los lugares de sol y playa son los principales destinos turísticos nacionales e internacionales. Aparte del potencial turístico del país por la presencia de territorio costero, el predominio de estos destinos en la actividad turística, tanto a nivel nacional como internacional, ha obedecido a los planes y programas que desde el gobierno federal se han desarrollado, con especial énfasis a partir de la década de los setenta.

En 1967 el Banco de México realizó un estudio para desarrollar distintos proyectos turísticos en el país con el objetivo de la entrada de divisas, además de la creación de nuevas fuentes de empleo en escala regional. Se propuso la creación de cuatro Centros Integralmente Planeados (CIP) en el país, todos ellos en sitios costeros, Cancún (1974), Ixtapa-Zihuatanejo (1974), Huatulco, y Los Cabos (1976). Sin embargo, en esa época el proyecto turístico internacional más exitoso fue Cancún, en donde por medio del Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR), respaldado en un préstamo del Banco Interamericano de

— 1 Secretaría de Turismo, Registra turismo cifras históricas en 2016, Disponible en: <http://www.gob.mx/sectur/prensa/registra-turismo-cifras-historicas-en-2016-35-millones-de-visitantes-y-19-571-mdd-en-divisas?idiom=es> viernes 17 de febrero 2017, México.

Desarrollo (BID) se otorgaron créditos para la construcción de infraestructura turística.

En la actualidad, de acuerdo con datos de la OCDE (2017), la demanda internacional de turismo en el país, está fuertemente concentrada en destinos de sol y playa, como Cancún y la Riviera Maya. Quintana Roo por sí mismo en la región sur-sureste del país, representa casi la mitad de todas las llegadas internacionales (47.5%) y casi dos tercios de las noches de hospedaje de turistas internacionales (62%), (OCDE, 2017).

MECANISMOS DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL MEDIANTE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA

La actividad turística como industria de servicios se ha transformado con el proceso de globalización económica como consecuencia de las nuevas formas de organización de la producción a nivel global. El turismo ha tenido un impulso importante desde la segunda mitad del siglo xx, a través de cadenas globales de producción con la participación de organismos mundiales y capitales transnacionales en comunidades de pequeñas localidades y regiones del planeta, mediante el uso de tecnologías en telecomunicaciones.

Los adelantos tecnológicos han influenciado directamente al turismo mediante centrales de reservaciones, información multimedia en tiempo real acerca de las características y disponibilidad de una multitud de lugares. Este crecimiento de la actividad turística ha traído consigo la atracción de población trabajadora hacia diferentes regiones del planeta, lo que ha provocado a su vez transformaciones en el empleo, así como nuevas dinámicas entre los actores que participan en dicho proceso. Para tener una idea de la dimensión de la influencia de la actividad en escala global, de acuerdo con datos de la WTTC, en el 2015 el turismo empleó a 284 millones de personas en el mundo, lo que significa 1 de cada 11.

De acuerdo con Urry (1995), una de las principales formas de consumo del espacio, se basa en su consumo visual, dicho consumo visual del espacio se puede realizar desde la distancia gracias al actual desarrollo en las tecnologías de telecomunicaciones. El consumo del espacio se vuelve inseparable de la cultura visual contemporánea (Costa, 2009), por ello, los espacios costeros han representado un objetivo principal en la mercantilización a través del turismo, mediante la creación de imágenes con la exotización, por parte de la cultura occidental, de los paisajes del mar Caribe, así como de los sitios pertenecientes a la

cultura maya antigua y presente en el caso del proyecto Riviera Maya. Mediante el turismo, la supuesta protección de elementos históricos, culturales y naturales, se ha conjugado con el establecimiento de nuevos espacios de consumo.

En este contexto, dentro de las principales dispositivos para llevar a cabo el desarrollo del turismo por el capital privado nacional e internacional, se tienen procesos de privatización, financiarización y la asociación del Estado con el capital privado. En el marco del proceso de acumulación de capital en el periodo neoliberal de la economía, sobresalen algunos mecanismos para el despojo de poblaciones y comunidades enteras mediante la apropiación de sus activos naturales, históricos y culturales (Harvey, 2006), así como el arribo de capital financiero por medio de desarrollos inmobiliarios apoyados por las autoridades en sus diferentes escalas de actuación, procesos que favorecen a los grandes capitales transnacionales por medio del turismo y la diversidad de servicios de los que se integra la actividad.

PRIVATIZACIÓN

Los procesos de privatización han implicado la corporatización y mercantilización de los activos públicos, de la asistencia social, de la educación, de la seguridad, la salud, así como del patrimonio natural y cultural, para exponerlos a la apertura de nuevos campos en la acumulación de capital. Mediante la ideología del consumismo se han reducido los objetos materiales, culturales, históricos, paisajísticos, etc., a su signo de valor para la mercantilización de la vida cotidiana (Uribe, 1998). La privatización y procesos de mercantilización en las ciudades y pequeñas comunidades, se ha realizado mediante procesos como la turistificación, en donde se resaltan las características particulares de determinados sitios culturales o naturales para su venta, consumo y apropiación por nuevos actores en el mercado, lo que ha ocasionado severas transformaciones en los usos de comunidades locales. La experiencia turística implica el consumo no solo del ambiente construido para el turismo, sino también del espacio en su conjunto, por lo que este se dispone como una mercancía.

FINANCIARIZACIÓN

En el marco del mercado inmobiliario, la venta de suelo representa uno de los sectores más lucrativos en las ciudades contemporáneas, esto es consecuencia

de la integración del sector financiero y de la propiedad de la tierra. El aumento del mercado de suelo, representa una de las transformaciones más importantes en los espacios urbanos. La tierra se transforma en valor de cambio mediante su mercantilización en desarrollos inmobiliarios, en donde se han producido desarrollos para todos los sectores de población, desde desarrollos (turístico) residenciales de lujo para las clases mas adineradas, hasta masivos conjuntos de interés social.

REESTRUCTURACIÓN EN LA RELACIÓN ESTADO-CAPITAL PRIVADO

El Estado se ha transformado en un variado grupo de instituciones neoliberales y ha sido el productor de nuevas políticas para la privatización. La participación del Estado nacional en el periodo neoliberal se ve transformada mediante la facilitación en el recibimiento de capitales privados, promoviendo políticas de eliminación de aranceles, desregulación financiera, liberalización del comercio exterior, reducción del gasto público con efectos sobre los servicios públicos, que afectan a comunidades urbanas y rurales. Bajo este contexto, el capital nacional y trasnacional desde la actividad inmobiliaria y la mercantilización del suelo y activos naturales y culturales, ejerce nuevas formas y escalas de apropiación y dominación de los territorios.

En este contexto de privatización-mercantilización del espacio, uno de los aspectos centrales que se desarrollan mediante la actividad del turismo es la mercantilización y turistificación del espacio, que implica que el capital se apropie de los elementos particulares del paisaje, tanto ambientales como culturales, para ponerlos a la venta, consumo y apropiación de nuevos actores, lo que transforma radicalmente los usos de comunidades locales. El modelo de turismo, donde intervienen capitales privados nacionales y trasnacionales, está orientado bajo una lógica de producir lugares como mercancías de consumo, a través de la mercantilización y estereotipación de determinadas características para su venta.

Para el Consejo Mundial de Turismo y Viajes (WTTC, por sus siglas en inglés), el turismo no produce o suministra un producto o servicio homogéneo como las industrias tradicionales (alimentos, electrónicos, acero). Este sector está constituido por una diversidad de servicios tales como reservaciones, transporte, hospedaje, venta inmobiliaria, alimentos y bebidas, entretenimiento, servicios gubernamentales, etc. En este sentido, para Cordero (2006) los ser-

vicios turísticos constituyen en el marco del capitalismo, una forma de capital productivo, debido a que el capital invertido en la actividad está dirigido a la obtención ampliada de ganancias. De esta forma la necesidad de descanso ha sido integrada al proceso de diversificación del consumo en la acumulación de capital.

En la costa norte de Quintana Roo, específicamente en el corredor que va de Cancún a Tulum, la apropiación y dominación del espacio por el capital privado a través del turismo, para la creación de espacios de consumo, ha presentado un desarrollo y expansión urbano-turístico que tiene como base el consumo mercantilizado del ocio, el ambiente, la cultura y del territorio en general, mediante cadenas transnacionales de comercio y servicios, tour operadores, desarrollos turístico-residenciales, parques temáticos, entre otros.

MERCANTILIZACIÓN DEL ESPACIO EN EL PROYECTO RIVIERA MAYA

El proyecto Riviera Maya se conforma por la franja costera que recorre a partir del sur de Cancún hasta Tulum. Inicia en el municipio de Puerto Morelos si se incluye el poblado del mismo nombre, sin embargo la mayor parte de la infraestructura y desarrollo urbano turístico se concentra en los municipios de Solidaridad y Tulum.²

Incluye los poblados de Puerto Morelos, la ciudad de Playa del Carmen, así como los poblados de Puerto Aventuras, Akumal, Chemuyil-Chanchemuyil y Tulum. El municipio de Solidaridad se conformó en la década de los noventa, antes parte de Cozumel, mientras que el municipio de Tulum se desprendió a su vez de Solidaridad a finales de la década del 2000. Esto como consecuencia del agudo incremento de población (cuadro 1), así como de las inversiones del turismo que arribaron a dichos territorios.

A lo largo del corredor y en sus alrededores, se cuenta con una gran diversidad de recursos naturales, así como culturales con la presencia de pueblos indígenas y no indígenas con tradiciones arraigadas. Todo ello se convierte en elementos a ser apropiados y dominados por el turismo. Los contenidos socio-históricos y paisajísticos de los lugares representan los valores materiales y simbólicos más importantes en la producción para el turismo (López y Marín, 2010: 227).

— 2 El municipio de Puerto Morelos anteriormente formaba parte de Benito Juárez, municipio donde se localiza la ciudad de Cancún. Sin embargo, en noviembre del 2015 fue creado por el Congreso del estado de Quintana Roo y entró en vigor el 6 de enero del 2016.

Cuadro 1

Población municipal del corredor Cancún-Tulum

<i>Municipios</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2010</i>	<i>2015</i>
Solidaridad	28 747	63 752	135 512	159 310	209 634
Tulum	ND	ND	ND	28 263	32 714

Fuente: INEGI, Censos 1995, 2005 y 2015. Censos 2000 y 2010.

La aceleración del proceso de producción mediante la producción flexible va acompañada del aceleramiento en el tiempo de rotación del consumo. De esta forma los sistemas de producción flexible han permitido acelerar el ritmo de innovación del producto, lo que ha originado la exploración de nichos de mercado altamente especializados. En la actividad turística se han creado mercados cada vez más específicos para atender lo que se denomina como las cada vez más exigentes “necesidades o deseos” de los turistas/consumidores, por medio de la promoción de turismo con características con mayor especificidad como de negocios, cultural, ecológico, gastronómico, de aventura.

En el proyecto Riviera Maya, además de los paisajes de sol y playa, el turismo ha ampliado la apropiación del espacio hacia nuevos objetivos. Los empresarios proyectan el paisaje en imágenes fijas o como “lugares insignia”, para disponer el consumo del espacio mediante diferentes temáticas, aprovechando los recursos naturales presentes (costa, bosque, selva, montañas, desierto), así como las tradiciones y actividades económicas de pueblos pasados y presentes (zonas arqueológicas, zona henequenera, pueblos chicleros, pueblos de pesca artesanal, etc). Con esto se denota cómo el capital se encuentra en continua adaptación de acuerdo a las características particulares de los diferentes paisajes, para la creación de opciones en el consumo del espacio por medio del turismo.

Los viajes dependen de los destinos promovidos por las aerolíneas establecidas, las carreteras disponibles, las cadenas hoteleras transnacionales, los consorcios monopólicos de tour-operadores. La elección de los lugares visitados surge de la producción de las representaciones del espacio (Lefebvre, en Harvey 2006) elaboradas por todos los actores que intervienen en el turismo global, esto es, el espacio planeado e imaginado desde el turismo globalizado, promocionado por las grandes empresas turísticas que lo dominan mediante la disposición de infraestructura, así como del consumo visual, con la exposición de imágenes y símbolos que se transmiten en revistas, televisión, internet.

La mercantilización del espacio por medio del turismo es el modo en que los territorios transforman su valor de uso por valor de cambio, en donde el sue-

lo, las prácticas culturales, así como las características ambientales son elementos de los cuales se echa mano para la acumulación de capital (Harvey, 2005; López y Marín, 2010). La apropiación simbólica del suelo como lugar sagrado, de historia, tradición, de los antepasados, se sustituye por la de tipo utilitario, el territorio como mercancía generadora de renta, área de dominación político-económica (Giménez, 2005).

Es con estos elementos de mercantilización y turistificación del espacio, que se conforman “marcas” de denominación del espacio. En la apropiación y acumulación privada de capital por el turismo, se promocionan características naturales y culturales, elementos del paisaje, así como del ambiente construido más reciente, en forma de hoteles, desarrollos residenciales, parques temáticos, etc. Estos elementos son los que integran proyectos como el de la Riviera Maya.

LOS PARQUES TEMÁTICOS COMO FORMAS DE REPRESENTACIÓN DEL ESPACIO TURÍSTICO

Los parques temáticos han representado uno de los principales modos de mercantilización de la franja costera al norte de Quintana Roo. Xcaret y Xel-Ha son los más representativos y cumplen con un papel protagónico en la producción de estereotipos de lo maya y la naturaleza del lugar para su venta al turismo en el corredor. Los parques temáticos surgieron desde los inicios del proyecto turístico en la década de los noventa y se han transformado, crecido y consolidado fuertemente a lo largo de los años.

Xcaret nació como parque artificial dotado de un bahía para barcos pequeños y con una variedad de ecosistemas que pretendían reproducir en unas cuantas hectáreas la diversidad biológica del medio tropical (Córdoba, 2009); sin embargo, debido a su éxito comercial, evolucionó hacia una oferta más amplia de entretenimiento, espectáculos y actividades acuáticas. Desde sus inicios hasta la actualidad, la construcción de Xcaret se ha transformado para adecuarse a los intereses del diverso y creciente número de visitantes, nacionales y extranjeros, que acuden a los centros turísticos de la costa norte de Quintana Roo.

El grupo de empresarios que ha impulsado el crecimiento y desarrollo de estos parques temáticos, en un inicio se encargó de legitimar la venta de la cultura maya por medio de espectáculos y una diversidad de eventos, posteriormente han ampliado sus objetivos hacia la promoción de tradiciones de diferentes culturas de todo el país.

Los parques temáticos de Xcaret y Xel-Há, a lo que posteriormente se han sumado Xplor y Xoximilco que pertenecen al grupo de los hermanos Constandse Madrazo, Rivera Torres y Quintana Pali, son promocionados como parte de los “atractivos” o de los principales sitios para visitar en la “Riviera Maya”. Estos tienen un gran poder de comercialización y promoción dentro de todo el país e incluso en el nivel internacional, ya que mediante las empresas tour operadoras llegan a diferentes países como emblema de la “Riviera Maya”.

El grupo empresarial que incluye los parques temáticos Xcaret, Xel-Há, Xplor y Xoximilco ofrece una diversidad de paquetes en donde se incluye transporte, comida y todos los gastos incluidos para visitar alguno o varios de los parques y sitios arqueológicos como Tulum, Cobá, hasta Chichén Itzá y Valladolid (los dos últimos, sitio arqueológico y zona colonial respectivamente, se encuentran fuera del corredor). Con esto se monopoliza el desarrollo de la actividad turística en la región, dejando excluidos a buena parte de pequeños tour operadores y comercios en general.

Con esto se observa como los grupos empresariales se encargan de la creación de las *representaciones del espacio* de lo que se conoce como Riviera Maya, con la creación de una identidad comercial en escala internacional.

La mercantilización del espacio se asocia con procesos de tematización, *disneyización* y estereotipación del territorio. Bryman define la *disneyización* como el “proceso mediante el cual los principios que rigen los parques temáticos *Disney* están dominando cada vez más sectores de la sociedad americana así como el resto del mundo” (Bryman, 2002). Es el imponer una personalidad a cada sitio de acuerdo al ambiente construido, o bien, a determinada disposición de elementos naturales y culturales seleccionados por los grupo corporativos. El corredor Cancún-Tulum es presentado con una variada gama de actividades para el consumo del espacio, de acuerdo con los diferentes poblados y las representaciones del espacio creadas por el turismo. Se indican los lugares donde se puede hacer actividad de buceo, ver tortugas, visitar la selva, las zonas arqueológicas y pueblos mayas.

CONSUMO DEL ESPACIO COSTERO, ESPECULACIÓN DEL SUELO Y GENTRIFICACIÓN TURÍSTICA

Con la financiarización de la economía global, la urbanización surge como estructura ideal para absorber la sobre acumulación de capital originada, para ello se ha recurrido a la elección de nuevos destinos para la valorización o empleo

del capital, como son los territorios costeros de países periféricos, así como también los negocios inmobiliarios, que se situaron como una de las alternativas preferidas (De Mattos, 2016).

En este contexto, la costa norte de Quintana Roo presenta un incremento explosivo en la valorización de tierras costeras y cercanas a la costa para la construcción de desarrollos residenciales. Esto ha desencadenado gran presión para las poblaciones locales en la venta de sus tierras, por medio de una aguda especulación del suelo y con ello la desposesión y precarización de la vida para buena parte de la población originaria e inmigrante trabajadora de los servicios básicos del turismo.

Dentro de este contexto de nuevas inversiones, es importante tomar en cuenta las formas de apropiación y dominación del espacio por parte de los actores que participan en esta dinámica, producto del encarecimiento de la franja costera. Esto incluye, la actividad de empresas hoteleras e inmobiliarias, el papel del Estado en la facilitación normativa para el arribo de inversiones y la construcción de infraestructura, así como las prácticas materiales de ejidatarios y de la población local, ante las nuevas representaciones turísticas del espacio, que le otorgan nuevos valores económicos y simbólicos a los territorios.

El proceso de gentrificación es resultante del privilegio a los grandes inversionistas o usuarios adinerados, que pueden acceder a la propiedad, uso del suelo y a los recursos naturales, marginando, desplazando y negando el acceso, ya sea de forma indirecta o directa, a la población originaria, local y trabajadora.

Autores como Gotham (2004), mencionan el concepto de gentrificación turística para subrayar el papel del Estado en el impulso al desarrollo de la gentrificación por medio de la actividad turística, así como las acciones de grandes corporaciones en la renovación de espacios de entretenimiento y consumo. Por su parte, Lees, Slater y Wily (2008), definen al concepto de turistificación como la transformación de barrios en enclaves destinados fundamental o exclusivamente para turistas. La vivienda obrera, campesina o popular se sustituye por alojamientos, restaurantes, tiendas y otros servicios para el consumo del turista. Una variante de este proceso es la *gentrificación de ciudades costeras*: donde los pueblos de pescadores y aldeas pequeñas se transforman en centros de verano y descanso para el consumo de la clase media nacional e internacional, como es el caso del litoral norte de Quintana Roo.

Para Gotham (2005), el concepto de gentrificación turística resalta el papel de la política de Estado en el impulso a la gentrificación y al desarrollo turístico

para producir un espacio de entretenimiento y consumo para las clases altas y medias.

En el proceso de gentrificación costera presente en la costa sureste de México, la renta de suelo bajo los usos rurales es en gran medida más baja que la renta de suelo que puede ser capitalizada bajo el uso de suelo turístico-residencial. El suelo con mayor valor será el que se encuentre cercano a la costa y, por lo tanto, de donde se desplaza a la población local y trabajadora del turismo, con ello se observa el progresivo avance de la frontera de la gentrificación turístico costera.

Los capitales españoles de carácter hotelero-inmobiliario, han representado importantes actores dentro de los proyectos turísticos de sol y playa en México, y han desplegado un sin número de mecanismos para el desarrollo de sus inversiones. Such Devesa, refiere que para las empresas españolas, las fuentes de financiamiento han sido: 1) la bolsa, 2) bonos de alto rendimiento, 3) banca comercial, 4) tour operadores, 5) inmobiliarias, más las instituciones de crédito. La hotelería española ha encontrado apoyos fundamentales, entre los que se incluyen los financieros, en grupos empresariales europeos que organizan los flujos turísticos hacia los destinos en los que operan las cadenas hoteleras (Jiménez, 2009).

El negocio turístico inmobiliario se ha beneficiado de las transformaciones y adaptaciones de las cadenas hoteleras transnacionales bajo la economía flexible y con alta participación de capital financiero. En el caso del corredor turístico Cancún-Tulum, se presenta una participación muy importante de cadenas hoteleras de capital español. La apertura de mercados benefició a los capitales españoles en México a partir de los inicios del siglo XXI.

Con el crecimiento y éxito económico de los proyectos turísticos, gran número de cadenas hoteleras han fomentado la producción de desarrollos residenciales, esto debido a que el negocio inmobiliario permite una mayor rentabilidad a partir de la especulación del suelo, la cual es un incentivo central en el campo de la actividad inmobiliaria. Los proyectos de turismo inmobiliario buscan el máximo diferencial de renta que proporcione el mayor beneficio para su promotor a partir del potencial de uso más lucrativo del suelo, mediante la desposesión de las poblaciones locales, según el concepto de la gentrificación de Neil Smith, y para el consumidor que ostenta mayor poder adquisitivo privilegiado por sus ingresos en moneda bien cotizada (Blázquez, 2010: 1). Los desarrollos turístico-inmobiliarios se constituyen de procesos de mercantilización del suelo aprovechándose de la especulación de la tierra.

El arribo de inversiones globales en espacios donde hasta hace muy poco gran parte de la población se desarrollaba por medio de actividades de autoconsumo y la tierra era utilizada para uso agrícola, además de ser ejidal o comunal, permitió en los territorios que integran el corredor Cancún-Tulum la creación de una aguda especulación en el mercado de tierras. La especulación de la tierra se convierte en un factor elemental en la actuación de los actores globales, en cuanto a los modos de producir y mercantilizar el espacio.

Los procesos de especulación representan un elemento determinante en la forma de apropiación y dominación del espacio en los territorios donde se desarrollan proyectos turísticos. Se observa el avance del turismo de lujo mediante la construcción de viviendas para sectores exclusivos de la población que pueden adquirir viviendas catalogadas como residenciales y residenciales plus.

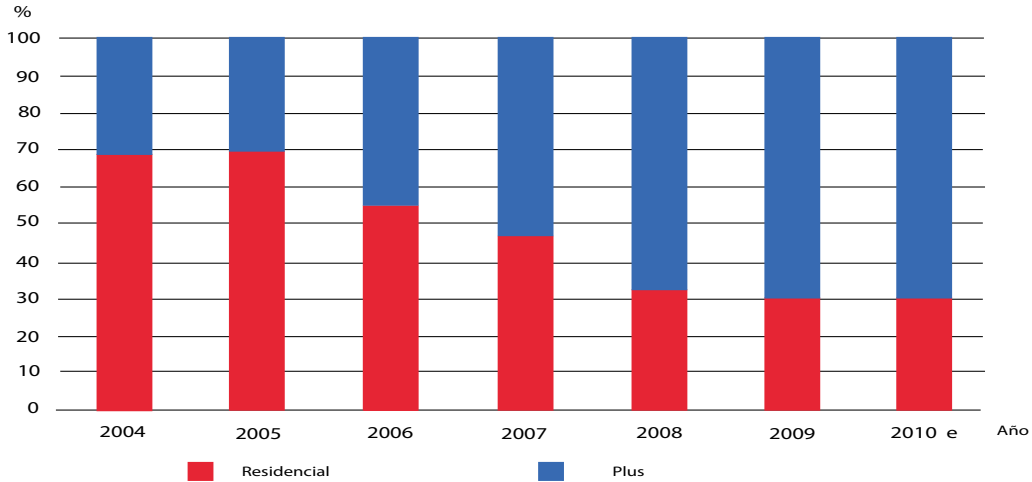
En México los desarrollos turístico-inmobiliarios van dirigidos principalmente hacia los mercados estadounidenses y canadienses por su cercanía con México. Este tipo de población que migra a destinos de sol y playa, además de contar con una de las capacidades más altas de poder adquisitivo en el nivel mundial, los costos que asumen por una segunda residencia en algún lugar de descanso de países periféricos como México, son considerablemente más bajos que en sus países de origen. Con todo esto, se observa el incremento del negocio de residencias turísticas, en donde la especulación de la tierra ha sido un proceso central. Estos procesos se relacionan con lo que se ha denominado como migración de retirados o *babyboomers* o bien turismo residencial (Aledo, 2008; Hiernaux, 2005). Los desarrollos inmobiliarios para este tipo de migraciones, o de segundas residencias, se han convertido en un elemento importante dentro de los proyectos turísticos.

CARACTERIZACIÓN DE LOS DESARROLLOS HOTELERO-INMOBILIARIOS EN LA RIVIERA MAYA

El mercado inmobiliario aprovecha ciertos elementos que surgen con la actividad turística, entre ellos la presencia de nuevos territorios donde invertir, el incremento en el mercado de la construcción, la especulación de la tierra con el arribo de inversiones de cadenas hoteleras internacionales, además que los proyectos turístico-inmobiliarios son parte de la tematización del territorio, con la construcción de desarrollos residenciales de lujo con atractivos particulares.

Figura 1

Municipio de Solidaridad, aumento en la venta del segmento residencial plus,
participación porcentual anual



Fuente: Colliers International, 2010.

De acuerdo con la Sectur, el turismo de lujo dentro del país impacta en seis destinos, dentro de los cuales se encuentra la Riviera Maya.³ El estudio de Colliers International (2010) registró el aumento de la venta de viviendas de tipo residencial y residencial plus, los segmentos más costosos en el corredor turístico Cancún-Tulum, y que se dirigen en gran parte a la venta de segundas residencias (figura 1). En el 2011 la Sectur reportó, una participación porcentual del 40% de inversiones turístico-inmobiliarias por número de proyectos reportados en Quintana Roo.

Los desarrollos residenciales de lujo en la Riviera Maya se caracterizan por ser amurallados, incluyen servicios y comercios que tratan de cumplir las mismas funciones de un hotel *all inclusive*. Este tipo de desarrollos se caracterizan por haber adquirido tierras a bajo costo para posteriormente elevar su precio en dólares mediante la construcción de infraestructura exclusiva.

Los campos de golf se han convertido en un elemento constantemente presente y de importante mención para la promoción de residencias con características de “exclusividad” a lo largo del corredor. Este deporte se dirige principalmente

— 3 Dentro del turismo de lujo, el gasto promedio por viajero es de 10 000 a 15 000 dólares para 41 % de los viajeros; de 20 000 a 30 000 dólares para 12%; y más de 30 000 dólares para 10% (Sectur, 2013).

a quienes se define como “jugadores de alto nivel adquisitivo a los que les gusta viajar por todo el mundo para descubrir nuevos campos de golf”, según el informe realizado por Francisco Aymerich, gestor de campos de golf.

De los campos de golf 90% son privados y promovidos por inmobiliarias o grandes empresas relacionadas con las actividades del turismo. Las residencias construidas en desarrollos inmobiliarios con campos de golf se revalorizan entre 50 y 30% más, según estén o no en primera línea del campo. No son viviendas de primera ocupación, son adquiridas por inversores del golf, o bien por personas que las utilizan como segundas residencias. Estos turistas generan cuatro veces más ingresos que un turista normal (Esteso, 2010).

En el corredor se identifican seis campos de golf, la mayoría dentro de desarrollos turísticos inmobiliarios. De acuerdo con el sitio Mexican Caribbean Golf Course Association, estos campos tienen más o menos las mismas características, 18 hoyos y aproximadamente 7 000 en yardaje. Las medidas promedio de un campo de golf de 18 hoyos van entre las 50 y 60 hectáreas (Esteso, 2010), lo que resulta en un aproximado de 330 hectáreas empleadas en campos de golf a lo largo del corredor.

Cuadro 2

Campos de Golf en el corredor Cancún-Tulum

<i>Nombre</i>	<i>Ubicación</i>	<i>Yardaje</i>
Vidanta Golf Riviera Maya	Vidanta Resorts, Mayan Resorts	2 023
El Camaléon	Desarrollo turístico inmobiliario Mayakobá	7 024
Golf Riviera Maya	Desarrollo turístico inmobiliario Grand Coral	7 043
Hard Rock Golf Club	Desarrollo turístico inmobiliario Playacar	7 136
Playa Paraíso Golf Club	Hotel Iberostar	6 700
Riviera Maya Golf Club	Desarrollo turístico-inmobiliario Bahía Príncipe	8 537

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Mexican Caribbean Golf.

<http://www.playgolf.mx/golf-courses/#.WZD2siPhAy5>

Estos desarrollos residenciales de lujo representan uno de los modelos representativos en la urbanización de la región, basado en la segregación socio-espacial del territorio, mediante la construcción de murallas que apartan los conjuntos residenciales y sistemas de seguridad que aíslan el interior de estos espacios. En el informe de CREST se menciona que tanto en México como en Costa Rica, solo 2% de los turistas internacionales juegan golf durante sus vacaciones. Un estudio del 2009 realizado por el International Community Fund a estadounidenses retirados en comunidades costeras en México, encontró que estos disfrutaban más la pesca (30%) y la observación de aves (15%) que jugar

al golf (14%). Estos datos indican que el interés en la construcción de campos de golf en los desarrollos turístico-inmobiliarios del corredor a pesar de la baja demanda de su uso por los visitantes, tiene una relación directa con el valor agregado que este atractivo otorga al valor de la tierra. “Una casa en un *resort* con *green* cuesta hasta un 40% más que otra sin estas instalaciones (Greenpeace, 2006).

Los principales desarrollos hotelero-residenciales del corredor se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 3

Principales espacios de especulación inmobiliaria en el proyecto Riviera Maya

<i>Desarrollos turístico residenciales</i>	<i>Grupos empresariales propietarios</i>	<i>País de origen</i>
Playacar	Grupo Sidek Situr	México
Mayakobá	Obrascón Huarte Lain (OHL)	España
Grand Coral	Bancaja y Banco de Valencia	España
Puerto Aventuras	Grupo Frisa	México
Bahía Príncipe	Grupo Piñero	España
Aldea Zamá	Grupo Plan y Grupo Dicas	México

Fuente: Elaboración propia.

Son desarrollos residenciales amurallados con acceso restringido, que cuentan con campo de golf, casas, departamentos y villas en compra, renta y en tiempos compartidos. El turismo se fusiona con el mercado inmobiliario mediante la presencia de cadenas hoteleras de lujo con vivienda para el turismo y trabajadores de cuello blanco (*managers*, gerentes de hoteles, restaurantes, dueños de negocios nacionales y extranjeros).

Los desarrollos inmobiliarios representan uno de los principales elementos de consumo del espacio en el proyecto turístico Riviera Maya. El auge inmobiliario en el corredor turístico, principalmente de capital español, se da en una época de crisis económica mundial (ver Aledo, 2008; Buades, Blàzquez y Cañada, 2009; Janoschka, 2011). En la actividad turística el factor inmobiliario representa más que un cambio de modelo, la aparición de una solución espacio-temporal a la sobreacumulación de capital generada por el turismo de masas por medio del negocio turístico inmobiliario (Bauzá en Blàzquez y Murray, 2009).

La compra de tierra en espacios costeros y las inversiones para la construcción de viviendas de lujo para su integración como mercancía al mercado global, se ha convertido en una forma efectiva para dirigir el flujo de capitales hacia este sector para la posterior acumulación de capital.

Los desarrollos de especulación inmobiliaria, están ligados frecuentemente a situaciones de corrupción urbana, política y ambiental. Como los casos de Bahía Príncipe y Grand Coral y sus construcciones sobre manglares, cenotes, así como áreas de anidación de tortugas. Este tipo de proyectos, sirven para evadir normas de planificación existentes, como el caso de Maya Zamá en Tulum, en donde se pretendía aprobar un Programa de Desarrollo Urbano improcedente, además que en su mayoría se encuentran muy débilmente integrados al desarrollo de la ciudad y acentúan la polarización socio-económica.

Los fraudes financieros están frecuentemente asociados con la actividad inmobiliaria desde préstamos de entidades bancarias globales para luego transferir estas deudas al Estado y, por lo tanto, a la población en general. El acaparamiento y sobreexplotación de recursos naturales, la creciente demanda de agua para campos golf, albercas, parques temáticos, la desecación y relleno de manglares, así como la especulación de la tierra que origina el sobreprecio de ésta y la hace inaccesible para la población trabajadora a la que sólo puede tener acceso por medio de asentamientos irregulares, o bien mediante el acceso a desarrollos inmobiliarios precarios en donde participa también la inversión privada en la acumulación de capital pero dirigida a la población empobrecida y sobreexplotada de la región.

CONCLUSIONES

El éxito del ocio, la recreación y el descanso a partir de la segunda mitad del siglo XX a partir del turismo como actividad económica en el contexto del capitalismo global, se observa en el continuo incremento de divisas y de visitantes internacionales en escala planetaria, además que se ha convertido en un sector que integra a una diversidad de servicios donde participan organizaciones y capitales globales, gobiernos nacionales, poblaciones de grandes y pequeñas ciudades, así como comunidades indígenas y rurales. Los municipios, ciudades y poblados que actualmente conforman la Riviera Maya, hasta antes del proyecto turístico no existían, o bien, eran pequeñas comunidades dedicadas a la agricultura tradicional y la pesca, que no se encontraban integradas a la red global de intercambios de capitales y de población. La conformación de nuevos municipios, así como la rápida urbanización de ciudades como Playa del Carmen son muestra del dinamismo de la actividad en el Caribe mexicano y en el mundo.

Como resultado de todo esto, se tiene una extensiva mercantilización del espacio costero en el corredor Cancún-Tulum. Dicha mercantilización se conforma de elementos como cadenas hoteleras, parques temáticos, desarrollos inmobiliarios residenciales, cadenas comerciales, así como tour-operadores, entre otros. Dentro de estos elementos, es difícil distinguir entre los mecanismos utilizados para realizar actividades de consumo en los espacios, de aquellos que favorecen el propio consumo del espacio. En este sentido, se observa una integración entre estos dos aspectos, lo que ha producido un espacio dispuesto para una creciente mercantilización del espacio.

En este contexto, los parques temáticos y los desarrollos turístico-residenciales, se han convertido en uno de los principales distintivos del corredor. Mediante estas formas de apropiación y dominación del espacio, se cuenta con inversiones tanto nacionales como transnacionales. En el impulso al desarrollo de estos símbolos del proyecto Riviera Maya sobresale la intervención conjunta de los procesos de: 1. Mercantilización de elementos naturales y culturales, 2. Transformación del valor del uso del suelo a través de su mercantilización, junto con la especulación del mismo mediante la construcción de infraestructura exclusiva, así como 3. Participación del Estado en sus diferentes escalas de actuación en asociación con los capitales privados en la preparación de un ambiente normativo que permita el progreso de las inversiones. Estos tres elementos han representado factores esenciales para el predominante favorecimiento del consumo del espacio por medio del turismo en el corredor Cancún-Tulum, y con ello la producción de un espacio desigual y segregado, entre los espacios que integran la vida del turismo, y los espacios que integran la vida de la mayoría de la población originaria y trabajadora del turismo.

BIBLIOGRAFÍA

- Aledo, Tur A (2008). "De la tierra al suelo: la transformación del paisaje y el nuevo turismo residencial", *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura*, núm. 729, enero-febrero, p. 99-113.
- Blázquez, M. y Murray, I. (2009). "Una geohistoria de la turistización de las Islas Baleares", en Blázquez, M. y Cañada, E. (eds.). *Turismo placebo. Nueva colonización turística: del Mediterráneo a Mesoamérica y El Caribe. Lógicas espaciales del capital turístico*, Edisa, Nicaragua.
- Blázquez, M. (2010). "Lucrarse con el indio". Acumulación por desposesión del capital balear en Centroamérica y el Caribe, *Revista Pueblos*, núm. 41, marzo.

- Bryman, A. (2002). *McDonalds as a Disneyized Institution*, American Behavioral Scientist, 47.
- Colliers International Cancún (2010). Estudio de mercado residencial Playa del Carmen a Tulum, Quintana Roo.
- Cordero, A. (2006). *Nuevos ejes de acumulación y naturaleza. El caso del turismo*, CLACSO, Buenos Aires.
- Córdoba, J. (2009). "Turismo, desarrollo y disneyización: ¿Una cuestión de recursos o de ingenio?", *Investigaciones Geográficas, Boletín del Instituto de Geografía*, núm. 70, p. 33-54, México.
- Costa, X. (2009). *Spaces of consumption*, en G. Maciocco, S. Serreli (eds.), *Enhancing the City, Urban and Landscape Perspectives 6*, Springer Science + Business Media B.V.
- De Mattos, C. (2016). Modernización capitalista y transformación metropolitana en América Latina: cinco tendencias constitutivas", en *América Latina: cidade, campo e turismo*, Amalia Inés Geraiges de Lemos, Mónica Arroyo, María Laura Silveira, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Esteso, M. (2010). "Campos de golf un negocio insostenible," *Periódico Diagonal*, núm. 136, Disponible en: <https://www.diagonalperiodico.net/panorama/campos-golf-negocio-insostenible.html>
- Giménez, G. (2005). *Teoría y análisis de la cultura*, Conaculta, México.
- Gotham, K. (2005). *Tourism Gentrification: The Case of New Orleans' Vieux Carre* (French Quarter), *Urban Studies*, vol. 42, núm. 7, 1099-1121.
- Greenpeace, (2006). *Destrucción a toda costa. Informe sobre la situación del litoral español*, España.
- Harvey, D. (2006). *Spaces of global capitalism. Towards a theory of uneven geographical development*, Verso.
- Hiernaux, D. (2005). "La promoción inmobiliaria y el turismo residencial: el caso mexicano", *Scripta Nova Universidad de Barcelona*, vol. IX, n-um. 194 (05).
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Censo de población 1995.
- Censo de población 2005.
- Censo de población y vivienda, 2000
- Censo de población y vivienda, 2010
- Janoschka, M. (2011). "Geografías urbanas en la era del neoliberalismo. Una conceptualización de la resistencia local a través de la participación y la ciudadanía urbana", *Investigaciones Geográficas, Boletín del Instituto de Geografía*, UNAM, Núm. 76, pp. 118-132.
- Jiménez, A. (2009), "De lo global a local: las cadenas hoteleras y la región de Can-

- cún-Riviera Maya", en M. Blázquez y E. Cañada (eds.). *Turismo placebo. Nueva colonización turística: del Mediterráneo a Mesoamérica y El Caribe. Lógicas espaciales del capital turístico*, Edisa, Nicaragua.
- López, A. y G. Marín (2010). "Turismo, capitalismo y producción de lo exótico: una perspectiva crítica para el estudio de la mercantilización del espacio y la cultura", *Relaciones* 124, vol. XXXI.
- OCDE (2017). Estudio de la política turística de México. Resumen ejecutivo, evaluación y recomendaciones, OCDE, Secretaría de Turismo.
- Organización Mundial del Turismo (2016), Panorama OMT del turismo internacional. Edición 2016, OMT-Naciones Unidas.
- Uribe, G. (1998). *Tiempo libre, globalización e identidad cultural*, Quinto congreso mundial de tiempo libre, Quinto congreso mundial de tiempo libre, Brasil.
- Urry, J. (1995). *Consuming Places*, Routledge, London, Nueva York.