



QUESTIONES
URBANO
REGIONALES

Revista del Instituto de la Ciudad • Volumen 1 • Número 1 - 2012 • Quito, Ecuador



Questiones Urbano Regionales

Volumen 1 • N.º 1 • 2012

Quito, Ecuador

Director

Diego Mancheno

Editor

Juan Fernando Terán

Consejo Editorial

Jorge Albán

Nicanor Jácome

Diego Mancheno

Alexis Mosquera

Francisco Rhon

Consejo Asesor Internacional

Pedro Abramo (Brasil)

Luis Mauricio Cuervo (Chile)

Oscar Alfonso (Colombia)

Editores de estilo

María del Carmen Mosquera

Diseño

Antonio Mena

Impresión

Gráficas V&M

© Instituto de la Ciudad

Venezuela 976 y Mejía

Tel.: (593-2) 3952-300 (ext. 16006)

(Dirección de correo electrónico)

www.institutodelaciudad.com.ec

ISBN: 978-9978-9995-4-7

Contacto:

maria.mosquera@institutodelaciudad.com.ec

El Instituto de la Ciudad es una corporación social sin fines de lucro dedicada al análisis científico aplicado de los procesos urbanos contemporáneos. Su labor busca apoyar a la formulación de decisiones de política pública en el Distrito Metropolitano de Quito.

Las opiniones, interpretaciones y conclusiones expresadas por los autores de los artículos no necesariamente reflejan ni representan las visiones del Instituto de la Ciudad y sus directivos.

Se autoriza citar o reproducir el contenido de esta publicación con las referencias adecuadas y completas.

Editorial	5
Diego Mancheno	

EXPERIENCIAS LATINOAMERICANAS



El sistema de ciudades y el polimetropolitanismo en Colombia	9
Óscar A. Alfonso R.	



Quito, una propuesta de ciudad-región	39
Augusto Barrera	



América Latina: metrópolis en mutación	53
Luis Mauricio Cuervo	



Reestructuración económica y metamorfosis urbana en América Latina: de la ciudad a la región urbana	77
Carlos A. de Mattos	



Santiago, una ciudad neoliberal	101
Alfredo Rodríguez & Paula Rodríguez	

DEBATES



- El desafío político de gobernar una ciudad-región** 127
Fernando Carrión



- La ciudad-región en América Latina: Un concepto entre el neoliberalismo y el posliberalismo** 139
Diego Mancheno y Juan Fernando Terán

ESTUDIOS SOBRE EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO



- El antiguo Hospital Militar: Intersecciones entre seguridad, patrimonio y memoria social** 155
Alejandro Cevallos N.



- El proceso de rur-urbanización del Distrito Metropolitano de Quito y su incidencia en la comuna indígena San José de Cocotog** 173
Ximena Cabrera Montúfar

DOCUMENTACIÓN



- Cosntitución Quiteña de 1812**
(15 de febrero de 1812)
“Pacto Solemne de Sociedad y Unión entre las provincias que forman el Estado de Quito” 197



Reestructuración económica y metamorfosis urbana en América Latina: de la ciudad a la región urbana

Carlos A. de Mattos *

Resumen

Este artículo caracteriza las transformaciones urbanas latinoamericanas en el contexto conformado por los cambios en los modelos de acumulación capitalista verificados durante las últimas décadas. Las nuevas formas físicas y sociales urbanas son relacionadas con la intensificación de la conectividad y la movilidad, la financiarización de la economía mundial, la estructuración de una arquitectura productiva organizada en red, la imposición de nuevas condiciones para la competitividad y la flexibilización y segmentación de los mercados de trabajo.

Se destaca que la división internacional de los procesos productivos mediante cadenas globales de valor configura redes de espacios económicos articulados entre sí para facilitar aquellas modalidades de acumulación que localizan y deslocalizan la producción según las conveniencias de la inversión extranjera. A nivel nacional, estos cambios incitan la transición desde una organización territorial basada en áreas hacia una organización del territorio en redes.

La dinámica territorial incide en la formación de un nuevo patrón de acumulación en el cual las ciudades modifican sustantivamente su organización, funcionamiento, morfología y apariencia. Además de influir en la disposición física de las ciudades, las transformaciones asociadas a la modernización capitalista generan nuevos comportamientos locacionales de los actores urbanos.

Palabras clave

Economía política internacional, globalización, territorios en red, transformaciones urbanas.

* Investigador del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de la Pontificia Universidad Católica de Chile

Mientras que este aspecto del proceso global (industrialización y/o urbanización) sigue su evolución, la gran ciudad ha estallado provocando una serie de protuberancias ambiguas, tales como: conjuntos residenciales, complejos industriales, ciudades satélites, apenas diferentes de las formas urbanizadas. La ciudad pequeña y mediana se transforma en dependencia, en una semicolonía de la metrópoli.

Henri Lefebvre (1972: 10)

Introducción

Durante las últimas décadas del siglo pasado, bajo los efectos entrelazados de un nuevo sistema tecnológico articulado en torno, por una parte, a las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y, por otra, a la aplicación de un enfoque de política basado en una generalizada liberalización económica, prácticamente en el mundo entero cobró impulso una dinámica económica substancialmente diferente a la que se había impuesto luego de la gran crisis de 1929. Por la profundidad y el alcance de las transformaciones que entonces se produjeron, se puso en marcha un proceso que se puede considerar como, una nueva fase de, *stricto sensu*, modernización capitalista.

El aumento de la cantidad de países que se fue sumando a la dinámica económica emergente evolucionó estrechamente relacionada con un rápido aumento del número de grandes empresas transnacionales (ETN) que se vieron obligadas a reestructurarse para así poder estar en mejores condiciones para hacer frente a los cambios que estaban afectando a la competitividad en un espacio de acumulación en proceso de mundialización, en esta evolución, buena parte de esas empresas procedió a dispersar una parte creciente de los componentes de su cadena de valor hacia diferentes lugares del planeta, lo cual dio inicio a una profunda reorganización de la geografía económica mundial re-

escalada, en la que se reafirmó la importancia del papel de las grandes aglomeraciones urbanas. A medida que estas aglomeraciones se fueron imbricando en la dinámica productiva emergente, diversas mutaciones comenzaron a afectar tanto a su organización y funcionamiento, como a su morfología y apariencia, dando impulso a un proceso que, por su magnitud y alcance, puede ser considerado como *una verdadera metamorfosis urbana*.

Con el propósito de identificar y caracterizar los cambios de mayor relevancia que afectaron a las principales ciudades del mundo, este trabajo se propone analizar la interacción entre reestructuración económica y metamorfosis urbana, considerando algunas de sus particularidades en el caso de las principales metrópolis latinoamericanas. Con este análisis se busca aportar elementos de juicio para mostrar como los cambios que tienen mayor incidencia en estos procesos han evolucionado conforme a algunas tendencias genéricas, cuya irrupción y/o fortalecimiento solamente pueden explicarse en el contexto de las transformaciones constitutivas de esta fase de modernización capitalista. Y, además, que estas tendencias están marcando su presencia en todas las ciudades que se han involucrado estructuralmente en la nueva dinámica económica global, aún cuando ello puede desarrollarse con manifestaciones y alcances específicos según las particularidades y el nivel de desarrollo de

los países respectivos, así como también de la identidad y/o idiosincrasia específica de cada ciudad.

Cambios político-ideológicos y científico-técnicos y capitalismo total

Para explicar los cambios que marcan la dirección que ha seguido esta metamorfosis urbana hay que tener en cuenta las motivaciones, los fundamentos y los principales efectos de las respuestas, tanto públicas como privadas adoptadas para hacer frente al agotamiento del modelo de acumulación y crecimiento keynesiano-fordista que, con diversas especificidades nacionales, había logrado imponerse en la mayor parte del mundo occidental a partir de la Gran Depresión. Sustentadas en un discurso teórico-ideológico que preconizaba un cambio sustantivo en la orientación y el contenido tanto de la gestión pública como privada, esas respuestas impulsaron un proceso de reestructuración que significó una ruptura radical con respecto al período anterior (Michalet, 2007).

Sin duda, el fracaso generalizado de los intentos por planificar centralizada y normativamente el “desarrollo económico y social”, que habían alcanzado su apogeo en los años de la segunda posguerra, tanto en los países capitalistas como en aquellos que se propusieron hacerlo hacia un destino alternativo, estableció condiciones propicias para un retorno a las recetas del liberalismo económico. Así, después del auge alcanzado durante buena parte del Siglo XX por los planteamientos sobre la necesidad y la posibilidad de una intervención exógena al mercado a fin de regular el crecimiento capitalista, se produjo la vuelta a la creencia de que solamente sería posible encontrar una salida a la crisis con el plena re-mercantilización de la vida social.

Desde el momento en que este discurso volvió a recuperar fuerza, sus indicaciones se propagaron asociadas al avance de la globalización, alcanzando paulatinamente a la mayor parte de las naciones del orbe, si bien con diferente grado de penetración e impacto, en lo esencial, lo que se impuso, fue la convicción de que la recuperación del crecimiento solamente podría alcanzarse bajo una dinámica genuinamente capitalista. Por ello, el objetivo fundamental del nuevo modelo fue “[...] sustituir los mecanismos históricamente inaplicables del modelo keynesiano por otros de nuevo cuño, que sean capaces, en las nuevas condiciones sociales, de asegurar los procesos básicos de toda economía capitalista, a saber, la generación del excedente (fuente de inversión), la elevación de la ganancia, el desarrollo de mercados en forma equivalente, y la regulación del ciclo económico y las condiciones generales de producción, mientras se mantienen condiciones de circulación del capital que no per-



Antonio Mena

turben la apropiación e inversión de los beneficios, evitando procesos inflacionarios desmesurados” (Castells, 1987: 261).

En este contexto, dos creencias se ubicaron como ejes de este nuevo discurso que, por la propia profundidad de la crisis que entonces enfrentaba el modelo anterior, se propagaron sin encontrar mayor resistencia: en primer lugar, que en base a los fundamentos teórico-ideológicos del “modelo” que se había estructurado e impuesto luego de la Gran Depresión, y que había tenido un desempeño relativamente exitoso en los países centrales durante la segunda post-guerra, ya no era posible encontrar respuestas viables y eficaces para lograr la reactivación de la economía mundial; y, en segundo lugar, que estas respuestas, —así como la reestructuración que ellas debían impulsar— debían estar orientadas a restablecer los atributos y las condiciones que asegurasen el funcionamiento de una economía auténticamente capitalista, lo que significaba ante todo devolver al mercado su función de mecanismo básico de regulación económica y al capital privado su papel de protagonista efectivo de la acumulación y el crecimiento.

Las recetas que se propusieron en base a estas creencias, y que fueron compartidas y aplicadas por un número creciente tanto de gobiernos nacionales como de empresas, estuvieron implícitamente fundadas en el convencimiento de que, como afirma Carlota Pérez (2004: 30), cada revolución tecnológica, “se acompaña de lineamientos de ‘óptima práctica’, bajo la forma de un *paradigma tecno-económico*, capaz de romper con los hábitos existentes en tecnología, economía, gerencia e instituciones sociales”. Lo cual se produjo a medida que la propia revolución tecnológica informacional fue poniendo en evidencia la necesidad de generar una institucionalidad concebida específicamente para hacer posible el mejor despliegue

y utilización de las innovaciones tecnológicas emergentes. Por lo tanto, uno de los propósitos centrales de la reestructuración (o “ajuste estructural”) emprendida en estos años fue establecer esa “óptima práctica” requerida para el mejor aprovechamiento de la potencialidad de las TIC.

Con ello, ganó fuerza entre los diversos gobiernos nacionales la convicción de que era ineludible proceder a una progresiva “desnacionalización” de algunos mecanismos, arreglos institucionales y procesos heredados de la fase anterior (Sassen, 2007), en esta dirección, se buscó conformar un escenario y unas reglas del juego que hiciesen posible el despliegue de algunas de las dinámicas globalizadas, dado que se entendía que ellas eran obstaculizadas por rigideces inherentes a la institucionalidad establecida en la fase anterior, en este sentido, la reforma del Estado postulada por el nuevo discurso teórico-ideológico, en el que el principio de subsidiaridad estatal ocupaba un lugar central, permitió impulsar algunos de los cambios necesarios para la materialización de una nueva dinámica económica.

Se establecieron así, por vía política, las condiciones para la afirmación de las tendencias constitutivas del nuevo modelo y, por tanto, para la profundización de la globalización. Estas tendencias, que marcan nítidamente las diferencias entre la globalización y las modalidades precedentes de internacionalización, se desencadenaron en base a las mutaciones impulsadas por dos verdaderas revoluciones, una que se desarrolló en el plano tecnológico y la otra en el político-ideológico, constituyéndose en los pilares básicos de la nueva dinámica y estableciendo las condiciones para que desde las últimas décadas del siglo pasado se intensificase aceleradamente la conectividad y la movilidad a escala mundial. Desde el punto de vista tecnológico, el cambio fundamental

se produjo a raíz de que las TIC aportaron un soporte cualitativamente distinto al preexistente, mucho más potente y eficaz para permitir el despliegue económico-territorial ampliado de la arquitectura financiera y productiva emergente, lo que hizo posible su funcionamiento en tiempo real a escala planetaria. Complementariamente, en el plano político-ideológico, una nueva matriz de poder social, que se había perfilado y afirmado con la evolución de la dinámica fordista, impulsó una progresiva des-fronterización económica de los territorios nacionales mediante la aplicación sistemática de un conjunto de políticas de liberalización económica, de las cuales la apertura externa generalizada constituyó su componente principal.

De esta manera, al impulsar un progresivo aumento del derramamiento financiero y productivo por encima de cada día más de fronteras nacionales, las políticas del “ajuste estructural” también incidieron en forma decisiva en la conformación de un *espacio mundial de acumulación*, en el cual el despliegue de un número creciente de circuitos globales amplió en forma progresiva la expansión económico-territorial de la dinámica económica capitalista. De esta manera se produjo la instauración y/o profundización de las propiedades y las reglas de juego inherentes a este tipo de formación social en todos aquellos lugares que se iban articulando a dicho espacio, con lo que se produjo en el ámbito económico de cada uno de ellos el progresivo afianzamiento de lo que Offe (1985) ha caracterizado como el *poder de obstrucción del capital*. Y esto implica, como consecuencia crucial de este proceso, que “mientras las decisiones de inversión sigan siendo “libres”, es decir, mientras se rijan por la ley de la rentabilidad máxima esperada, la variable decisiva que dirige las opciones políticas “realistas” es lo que Kalecki

(1976) ha denominado “confianza empresarial”; y la máxima sanción política es la no-inversión o su amenaza [...]. El fundamento del poder y del dominio capitalista radica en este derecho institucionalizado de retirada del capital, del cual la crisis económica no es más que la manifestación agregada” (Offe, 1985: 12-13).

Se puede afirmar que esta prerrogativa, el poder de obstrucción del capital, de la que gozan los propietarios del capital es lo que establece el encuadramiento estructural básico de la nueva dinámica económica y que poco es lo que puede escapar a su alcance, en las situación que se configuró bajo la afirmación de este encuadramiento, se profundizó más aún la *dependencia estructural de las respectivas sociedades nacionales con respecto al capital* (Przeworski, 1990), en este contexto, quedaron establecidas las condiciones para la materialización de una *nueva forma histórica particular* del capitalismo (Held & McGrew, 2002: 65), la cual ha sido considerada como aquella en se ha impuesto una situación de “capitalismo total” (Peyrelevede, 2005).

Transformación económica y nueva arquitectura productiva y financiera

Al hacerse evidente durante las últimas décadas del siglo pasado la generalización de la pérdida de productividad y de competitividad de la gran empresa verticalmente integrada, que había constituido el núcleo básico del fordismo, tanto gobiernos como empresas se vieron obligados a buscar una salida que les permitiese enfrentar las nuevas condiciones que encuadraban la competitividad en el espacio mundial de acumulación en expansión, en esa situación, numerosas empresas de los países más desarrollados op-

taron por una estrategia que implicó un progresivo desmontaje de organización verticalmente integrada dominante en la época de auge del fordismo, pero contemplando la preservación de las relaciones técnicas requeridas por los respectivos procesos productivos o financieros, conforme a arreglos basados en la externalización, tercerización y sub-contratación. Este camino, que llevó a una progresiva *descomposición o división internacional de procesos productivos* (Mouhoud, 2006: 25), condujo al establecimiento de nuevas formas de articulación multinacional, fundamentalmente por la vía de la organización en red.

A medida que las fronteras nacionales se fueron haciendo más permeables, esas empresas organizadas en red intensificaron su despliegue por distintas partes del mundo, involucrando tanto a la dimensiones financiera y productiva, como a la del consumo, lo cual se ha manifestado en la operación de un número creciente de cadenas globales de valor (*global value chains*) (Gereffi, 1999; Gereffi, Humphrey & Sturgeon, 2005). Sobre esta base, se produjo un persistente aumento de la constitución de cadenas y redes, que desde entonces aparecen como uno de los rasgos medulares de la globalización: “en el capitalismo global, la actividad económica no es solamente internacional en su alcance, sino que también es global en organización” (Gereffi, 1999: 1), en esta evolución, un número importante de los componentes de cada cadena de valor (diseño, producción, marketing, comercialización) fueron deslocalizados hacia múltiples lugares de la nueva geografía globalizada, donde se materializaron en diversos tipos de clústeres e islotes productivos, aún cuando con una dispersión y cobertura geográfica desigual, donde los grandes beneficiados fueron los países más desarrollados de la Tríada, proceso en el que los países latinoamericanos se

han ido articulando de manera desigual y, en general, insatisfactoria (Kosakoff y López, 2008).

En torno a estas cadenas de valor y/o redes productivas, se inició la configuración de una *nueva arquitectura financiera y productiva*, cuya expansión y dispersión desembocó en una conformación tipo nodos y redes (*hubs & networks*), que se ubicó como la estructura básica que sustentó el despliegue y re-escalamiento capitalista de la nueva fase, en esa estructura, los lugares en los que se produjo el mayor entrecruzamiento de esas redes pasaron a constituirse en los componentes principales de una geografía que se ha ido expandiendo por el mundo entero, dando lugar a la configuración que Veltz caracterizó como una “economía de archipiélago” (1996) o como un “modelo celular en red” (2000).

Fue así como la organización productiva en red permitió hacer viable la expansión territorial a escala global de las empresas, originando una infinidad de flujos de todo tipo (de capital, de comunicaciones, de información, de mercancías, de personas, etc.), que desde entonces se despliegan prácticamente por todos los rincones del planeta, favorecidos por los nuevos medios y posibilidades en términos de movilidad y de comunicaciones. De este modo, en base a esa organización, una cantidad ilimitada de firmas globales deslocalizó y relocalizó partes relevantes de su cadena de valor en una multitud de lugares estratégicamente escogidos en un espacio mundial de acumulación y, al posicionarse en ellos, encontraron un mecanismo idóneo para continuar con su expansión y crecimiento.

Territorios en red y reconfiguración geográfica global

¿Cuáles fueron las principales consecuencias territoriales de estos cambios? Al intensificarse estos procesos de globalización, distintos circuitos o redes se desplegaron a través de diversas fronteras nacionales, para “pisar tierra”¹ en los ámbitos nacionales escogidos, con lo que comenzó a tomar impulso la transición desde una *organización territorial en áreas*, que había constituido un rasgo característico de la fase anterior, hacia otra configurada como un *territorio de redes*, a la vez discontinuo y estratificado, producto del entrecruzamiento en determinados lugares de un cúmulo de redes de variada naturaleza (Veltz, 1996: 61). Esta transición significó la sustitución de una organización en la que predominaban las relaciones verticales entre los centros y sus áreas de influencia, hacia otra en la que se impusieron las relaciones horizontales entre un conjunto de nodos interconectados con diversa ubicación. Donde, la propagación global de la redes en que se manifestaban estas relaciones, se caracterizaban por una propiedad de fundamental importancia, que radica en que ellas “[...] surcan los territorios y conectan a distancia a sus actores, debilitando los vínculos tradicionales de cohesión interna, basados en la proximidad física” (Dematteis, 2002: 170), por lo que es posible concluir que “[...] la globalización desterritorializa el mundo, lo divide en fragmentos, a los que da autonomía como sistemas locales para después someterlos a sus reglas” (Dematteis, 2002: 173).

La evolución que se derivó de estos cambios marcó el progresivo desdibujamiento de un tipo de organización territorial en la que

las relaciones centro-periferia jugaban un papel central, el que fue siendo sustituido por una trama mucho más enmarañada, producto de relaciones complejas y asimétricas entre el espacio de los flujos y el espacio de los lugares. La anterior organización, de la que el modelo de los lugares centrales de Christaller había constituido por mucho tiempo la representación más aceptada, de donde se habían inferido un conjunto de propiedades en términos de difusión territorial vertical de corta y media distancia, empezó a ser desplazada por una en que “la economía está estructurada mucho más fuertemente por la red primaria metropolitana que por las relaciones verticales con las zonas o las metrópolis secundarias” (Veltz, 1996: 65).

La organización que se ha venido consolidando desde entonces, tiene la peculiaridad de que, en lo esencial, en su nivel superior globalizado, privilegia la conectividad entre nodos o filiales de redes localizados en diversos lugares y/o ámbitos nacionales, donde cada una de las cadenas o redes respectivas “no busca la conexión con su entorno, sino el acceso a una geografía transfronteriza conformada por múltiples lugares especializados concretos” (Sassen, 2007: 287). Por lo tanto, la operación estratégica de cada una de estas redes que se globalizan “no se refiere a su entorno inmediato, sino a una geografía estratégica compuesta por múltiples nodos, lo que se transforma en su contexto principal” (Sassen, 2007: 287). Con ello, al modificarse sustantivamente las modalidades imperantes de difusión socio-territorial del crecimiento, comenzó a producirse un paulatino debilitamiento de la cohesión social por proximidad física.

En esta dinámica, un número importante de grandes ciudades estratégicamente ubicadas en el mapa mundial se convirtieron en los lugares preferidos para la localización de inversiones y actividades de las empresas

1 Expresión utilizada por Saskia Sassen para hacer referencia a la materialización de los circuitos virtuales en las ciudades en las que localizan algunas de sus actividades.

Antonio Mena



transnacionales (ETN) organizadas en red, en general, puede afirmarse que fue la disponibilidad en estas ciudades de un complejo y diversificado conjunto de factores (externalidades diversas, acceso a infraestructuras y servicios, disponibilidad de recursos humanos calificados y diversificados, potencial innovador, etc.) lo que les permitió ubicarse en posición ventajosa con respecto a las ciudades medias y pequeñas y, en definitiva, ofrecer mejores condiciones para la valorización de los capitales en movimiento, en tanto las actividades más dinámicas del nuevo modelo y, en particular, los nodos estratégicos de las empresas globales o en vías de globalización, tendieron a localizarse preferentemente en estas aglomeraciones, éstas pasaron a constituirse en los focos principales en torno a los que se articuló la nueva dinámica económica.

¿Cómo afectaron estos cambios a la geografía mundial en su conjunto? Ante todo,

dado que la nueva geografía tendió a estructurarse esencialmente en torno a grandes aglomeraciones urbanas, resultó que el aspecto clave de esta “nueva configuración emergente del capitalismo mundial es que las ciudades, o más precisamente, las regiones urbanizadas a gran escala, son sus unidades geográficas fundamentales. Se dice que estas regiones urbanas están ordenadas jerárquicamente a una escala global de acuerdo a sus modos de integración específicos a escala mundial” (Brenner, 2003: 8). La concentración de nodos o filiales de las ETN en diversas aglomeraciones urbanas (y/o macro-regiones urbanas) estratégicamente situadas en el espacio mundial de acumulación, llevó a que estas pasasen a formar parte, con desigual presencia e intensidad, de una “*world city network*” (Taylor, 2004) o *red global de ciudades*, que ha tendido a cubrir al planeta en su totalidad, constituyendo así la plataforma básica para la operación de las cadenas globales, tanto financieras y productivas, como para el consumo, en esa condición, esos componentes urbanos emergieron como lugares de entrecruzamiento de flujos vertebrados por esas cadenas globales, con una densidad especialmente alta en las grandes aglomeraciones del hemisferio norte y, con menor intensidad, también en otras de gran dimensión poblacional y territorial en el resto del mundo, en las que la convergencia de flujos ha tendido a aumentar a medida que cada una de ellas profundizó su imbricación en la dinámica global.

Sin embargo, las distintas áreas urbanas que forman parte de esta red están afectadas por una desigual capacidad de atracción con respecto a los flujos, en especial a los de inversión extranjera directa (IED), desde que no todas pueden ofrecer condiciones igualmente ventajosas para la valorización de los capitales móviles, en contraposición, como ya se ha señalado, desde que se generalizaron

las políticas destinadas a favorecer el despliegue global de ciertos circuitos o firmas globales, entre los que los financieros fueron especialmente beneficiados, se ha impuesto un aumento progresivo y, hasta ahora irreversible, de la autonomía de los flujos con respecto a los lugares, así como también con respecto a las indicaciones gubernamentales.

En particular, los capitales móviles adquirieron una creciente libertad para escoger su destino geográfico, o sea, para decidir donde “pisarían tierra”, en función de las condiciones ofrecidas por cada lugar para su valorización. Este cambio, ha obligado a que los lugares (países, regiones, ciudades), como condición necesaria para poder mantener o aumentar sus niveles de acumulación y crecimiento, hayan tenido que recurrir a la aplicación de estrategias orientadas a competir por IED. Además, la misma situación también ha incidido en la orientación de la mayor parte de los flujos de mercancías, de personas (tanto visitantes globales como migrantes), de puestos de trabajo, de comunicaciones, culturales, etc., que se entrecruzan en una economía globalizada.

¿Cual ha sido el destino principal de estos flujos en la realidad observable? Para responder a esta interrogante, hay que tener en cuenta que desde que, no obstante su creciente porosidad, las fronteras continúan existiendo, los capitales móviles seleccionan ante todo un destino nacional, por cuanto, como afirma Veltz, “[...] un gran número de condicionamientos y de datos que guían las decisiones de localización de las empresas y de los individuos (la fiscalidad, la legislación del trabajo, etc.) siguen siendo nacionales. Las encuestas muestran [...] que las grandes firmas mundiales eligen primero el país, luego la región de implantación [...]” (Veltz, 2002: 126). Lo que significa que todavía sigue siendo a nivel nacional la escala en la que se establecen las condiciones más

generales para la valorización del capital.

Ante esta situación, dada la desigual atractividad de los diferentes países, en especial para la IED, los flujos respectivos se han dirigido principalmente hacia los países en los cuales los potenciales inversores han percibido la existencia de mejores condiciones para la valorización de sus capitales, lo que es apreciado en función de un conjunto de factores que son los que habitualmente se consideran en evaluaciones como las de riesgo-soberano y de competitividad. Es así que resulta fácil comprobar que hasta ahora los capitales móviles se han orientado preferente y mayoritariamente hacia los países de mayor desarrollo relativo, que han sido sistemáticamente los mejor calificados en todas y cada una de las múltiples evaluaciones que miden aspectos relacionados directa o indirectamente con la atractividad territorial. La información disponible sobre los flujos de IED y sobre deslocalización de filiales de ETN confirma ampliamente esta tendencia.

La evidencia empírica también permite comprobar que, una vez escogido un destino nacional, los capitales móviles se dirigen mayoritariamente hacia alguna aglomeración urbana de ese destino, en el entendido de que es ese el lugar que, en ese ámbito, ofrece las mejores condiciones para la valorización del capital, habida cuenta de su mejor dotación relativa de los factores requeridos por los componentes de las cadenas de valor de las ETN, en esta situación, dada la creciente autonomía con la que los capitales móviles escogen su destino territorial, las ciudades interesadas en atraer dichos capitales, no tienen otra alternativa que mejorar, en la medida de sus posibilidades, las condiciones para la valorización del capital. De hecho, en esto radica el fundamento básico de las estrategias de competitividad, que se han ubicado como una de las modalidades dominantes de la actual gestión urbana.

Nueva geografía global y metamorfosis urbana: metamorfosis, identidad, distintividad

¿Cómo fueron afectadas las áreas urbanas involucradas en esta dinámica?; ¿cuáles son los cambios más importantes que se pueden observar en ellas?; ¿existen tendencias comunes o genéricas en esta evolución? Para dar respuesta a estas preguntas es necesario considerar como el cambio en la dinámica territorial precedentemente señalado incidió en la formación de *un nuevo patrón de urbanización*, que se ha ido imponiendo generalizadamente, más allá de la especificidad y/o identidad de cada ciudad, en esta dirección, en este trabajo se sostiene que a medida que se han ido incorporando a la dinámica global, las ciudades principales han iniciado una metamorfosis que ha modificado sustantivamente su organización, funcionamiento, morfología y apariencia, la que se desarrolla bajo el impacto de ciertas tendencias genéricas congénitas a esta fase de modernización capitalista. Y, al mismo tiempo, se considera que esta evolución supone la desaparición o el debilitamiento de algunos de los rasgos o atributos que habían caracterizado genéricamente a la ciudad industrial, el fortalecimiento de otros que ya eran perceptibles en fases anteriores, al mismo tiempo que hacen su irrupción algunas tendencias y/o fenómenos nuevos.

Estos procesos son hasta cierto punto equiparables a los que, con menor velocidad y cobertura geográfica, caracterizaron a la segunda revolución urbana, que desembocó en la configuración de la “ciudad industrial”, entonces como un nuevo patrón dominante de urbanización. Esta analogía, puede entenderse de igual forma a como lo hace Indovina (1990: 49) cuando, al presentar el alcance de la transición desde la ciudad industrial hacia la “ciudad difusa”, argumenta

que “el punto de partida es la constatación de que han sobrevenido importantes transformaciones del fenómeno del asentamiento humano y que es preciso interpretar tales transformaciones precisamente porque no se presentan como una especie de prolongación de la fenomenología precedente, sino porque lo hacen casi como una mutación de estado”.

Justamente es a una específica “mutación de estado” a lo que se refiere Dematteis cuando, al analizar la evolución de algunas ciudades europeas, concluye que “con la periurbanización y la ‘ciudad difusa’ los modelos de suburbanización de tipo latino-mediterráneo y de tipo anglosajón, que durante mucho tiempo han seguido caminos diferentes, tienden ahora a converger en un modelo único común a toda Europa de ‘ciudad sin centro’ de estructura reticular, cuyos ‘nodos’ (sistemas urbanos singulares) conservan y acentúan su identidad a través de procesos innovadores de competición y cooperación” (Dematteis, 1998: 17). Esta convergencia hacia un modelo único de ciudad se puede considerar como el camino que lleva a una “mutación de estado” que estaría ocurriendo como consecuencia del impacto del conjunto de cambios producidos con el avance de la globalización.

Ello no descarta, sin embargo, que al mismo tiempo, cada una de las ciudades afectadas pueda conservar y, aún, en ciertos casos, acentuar algunos de los rasgos o atributos que caracterizan su identidad y/o idiosincrasia específica, no obstante los procesos de hibridación cultural que se están acentuando por doquier. Observando como estas transformaciones se procesaron en diversas áreas urbanas del mundo, se puede comprobar que si bien cada una de ellas preserva lo esencial de ciertas cualidades y/o rasgos específicos construidos a lo largo de su historia, que son los que establecen sus particu-

lares señas de identidad, ahora su crecimiento y expansión se realiza siguiendo unas *tendencias genéricas* que responden al impacto de ciertas mutaciones constitutivas de la actual modernización capitalista. Han sido éstas las que han fijado el rumbo de su evolución reciente e impuesto esa “mutación de estado”, que implica la evolución hacia una forma urbana inherente a esta fase lo cual, como ya se ha señalado, no es contradictorio con la supervivencia de aquellas señas de identidad que hacen de cada ciudad una conformación y, sobre todo, una experiencia única e irrepetible.

Por ello mismo, las estrategias orientadas a mejorar la competitividad de una ciudad en la red global suelen contemplar con ese propósito la acentuación de algunos rasgos y/o cualidades idiosincráticos propios, que les permiten establecer diferencias con otras ciudades en competencia. Parece evidente que, como sostiene Markusen & Schrock (2006: 1303), las ciudades “[...] están comprometidas en una lucha por distinguirse unas de otras vis-à-vis tanto el mundo externo como sus propios habitantes”, en esa búsqueda de “distintividad” para mejorar su posición competitiva, muchas ciudades tratan de reforzar o de generar algún tipo de elemento simbólico que permita su identificación como un lugar atractivo en el ámbito de la red global de ciudades. No obstante, aún cuando el crecimiento de un área urbana se realice a partir de su específica “distintividad”, el mismo tiende a evolucionar conforme a las tendencias genéricas a las que aquí se hace referencia. La coexistencia de la evolución hacia un *nuevo patrón de urbanización* con la continuidad de una específica identidad histórica, puede considerarse como una tendencia perfectamente compatible con una “mutación de estado” como la que se está procesando en la actualidad.

Movilidad, descomposición productiva, nueva economía urbana

¿Qué efectos tuvo el despliegue de esta nueva organización financiera y productiva en las respectivas economías urbanas? Como ya se ha señalado, con la reestructuración que se inició en las últimas décadas de siglo pasado, múltiples empresas procedieron a su descomposición internacional, lo que redundó en que un número significativo de sus filiales pasasen a ubicarse fuera de sus respectivos ámbitos nacionales². Desde que la mayor parte de esos nodos o filiales de ETN optaron por ubicarse en grandes ciudades de países en vías de globalización, estas ciudades, al profundizar su interconexión, pasaron a formar parte, con desigual presencia e intensidad, de la “*world city network*”, en la que su papel y su posición pasó a estar condicionada básicamente por la importancia de las cadenas que allí implantaron sus nodos, así como también por la cantidad de firmas nacionales que lograron imbricarse en redes globales.

El impacto de los cambios derivados, directa e indirectamente, de este despliegue productivo incidió en la paulatina reestructuración de la base económica urbana, por cuanto al intensificarse la articulación de una economía nacional en determinados circuitos globales, las ciudades respectivas no solamente acogieron a los nodos de los mismos, sino que también debieron implantar y/o desarrollar un conjunto de actividades y funciones de apoyo a su despliegue y funcionamiento, las cuales desde ese momento pasaron a jugar un papel central en la con-

2 Según la UNCTAD, mientras en 1993 se contabilizaba un número total de 37.000 empresas multinacionales con 175.000 filiales, en el año 2009 el total de estas empresas había ascendido a 82.000 y el número de filiales a 810.000. Una parte importante de las filiales de las empresas multinacionales se dispersan por distintos países del mundo.

formación de una economía urbana diferente. Entre esas nuevas actividades cabe destacar: i) servicios a la producción, especialmente financieros, jurídicos, de consultoría, publicidad, informática, ingeniería y arquitectura e inmobiliarios; ii) tareas de dirección, gestión, coordinación y control de las filiales de las redes globales y de las redes nacionales en proceso de globalización; iii) actividades industriales relacionadas y/o al servicio de las redes globales; y iv) actividades relacionadas con la distribución, comercialización y consumo de productos globales. Con el avance de la globalización, estas actividades han logrado tener una incidencia relevante en la recuperación del dinamismo de las economías urbanas involucradas.

Por otra parte, cuando el crecimiento de este complejo conjunto de actividades redundó en un aumento de los correspondientes niveles de empleo y de ingresos, se generó una demanda adicional por nuevos tipos de servicios a las familias, cuyo desarrollo también incidió en la reestructuración de la respectiva economía urbana. Ha sido así, que en la mayoría de las ciudades afectadas por estos procesos, se comprobaron cambios cuantitativos y cualitativos en diversos servicios, que debieron atender a una demanda mucho más exigente en áreas como educación, salud, religión, esparcimiento y turismo, cultura, entre otras, la mayor parte de las cuales también pasaron a articularse en circuitos globales. Al mismo tiempo, la misma inserción en la dinámica globalizada ha generado una demanda por un set de servicios requeridos por los visitantes globales, que abarcan áreas como, en especial, hotelería, gastronomía y comercio, que también han realizado desde entonces una importante contribución a la dinamización de la base económica de cada una de estas ciudades. La consolidación y expansión de este di-

versificado conjunto de actividades contribuyó, por su parte, a la progresiva tercerización de la base económica urbana.

Más allá de la importancia de sus nuevos componentes globalizados, donde los servicios avanzados cumplen un papel clave en la articulación global con la red de flujos y los respectivos circuitos globales, no puede soslayarse que cada economía urbana continuó incluyendo una multitud de actividades productivas tradicionales, especialmente relacionadas con servicios cotidianos, muchos de ellos informales y de baja productividad (Amin y Thrift, 2002), donde se estableció una compleja articulación entre procesos globales y procesos locales, en esta dirección, como han documentado y analizado diversas investigaciones sobre algunas grandes ciudades latinoamericanas, la introducción, aceptación y consumo generalizado de un conjunto de productos globales, se ha propagado en un lapso relativamente breve hacia los mercados más tradicionales y populares, tanto formales como informales, existentes en la mayor parte de las grandes ciudades de esta región. Por lo general, estos procesos han suscitado la generación y expansión de circuitos de comercialización, de extraordinario dinamismo, con una creciente utilización, legal o ilegal, de productos globales, en este sentido, es aplicable a la mayor parte de estas ciudades, la conclusión de una investigación realizada para Ciudad de México, en cuanto a que “[...] la integración de los sectores populares a las modalidades globalizadas de consumo [...] no sólo es un hecho demostrable sino que se explica por su complementariedad con otras modalidades más tradicionales y en una proporción significativa, informales” (Duhau y Giglia, 2007: 89-90).

Estos procesos, que se desarrollan utilizando los más variados canales de la economía local, incluyen también la aparición,

propagación y expansión de poderosas redes del crimen organizado, en campos tales como narcotráfico, prostitución y tráfico de armas, que han incrementado su importancia en la medida que han comenzado a operar organizadas como cadenas globales (Naim, 2006). Sobre esta base, utilizando diversos mecanismos de reciclaje de ingresos y salarios, han llegado a tener un impacto creciente en la dinamización de la base económica de partes importantes de muchas grandes ciudades del mundo y, en particular, de prácticamente la totalidad de las grandes aglomeraciones urbanas latinoamericanas, en algunas de ellas, dada la magnitud de los recursos que logran movilizar y de los mecanismos de cooptación utilizados, estas redes han asumido el control de ciertas áreas de dimensión significativa y han aumentado su fragmentación con respecto al resto de la ciudad. Esta realidad está planteando problemas de enorme complejidad para el funcionamiento de cada una de estas ciudades, cuyas autoridades en muchos casos se han mostrado impotentes para lograr su erradicación o su control.

Este conjunto de actividades y procesos que conforman la base económica urbana actual, dados sus complejos encadenamientos, han tenido un importante impacto en el resurgimiento del crecimiento de las grandes aglomeraciones urbanas, contribuyendo además a que sea en ellas donde se verifica la más importante concentración relativa de riqueza y de poder de cada ámbito nacional lo cual, a su vez, incide por diversos canales y mecanismos a la dinamización y retroalimentación directa e indirecta de su crecimiento.

Interacción entre flujos y lugares y dispersión territorial

¿Cuál fue la repercusión de estos cambios en la organización socio-territorial urbana? En este sentido, se puede afirmar que en las áreas urbanas principales de América Latina también se ha podido comprobar que, como afirma Castells (2001: 498), “la lógica enfrentada del espacio de los flujos y del espacio de los lugares estructura y desestructura simultáneamente las ciudades, que no desaparecen en las redes virtuales, sino que se transforman en la interfaz entre la comunicación electrónica y la interacción física mediante la combinación de redes y lugares”. Esto es, los cambios en la composición de la base económica urbana donde paulatinamente se ha ido afirmando la organización productiva en red, con un fuerte aumento de la conectividad y movilidad transfronteriza y con una creciente autonomización de los flujos con respecto a los lugares, se observa un conjunto de cambios en la organización y el funcionamiento de cada una de las aglomeraciones respectivas que, en términos generales, siguen una dirección similar a la comprobada en otras partes del mundo.

Como resultado de esta secuencia de estructuración è desestructuración è reestructuración, en cuyo transcurso se intensificaron nuevas modalidades de interacción entre los flujos y los lugares, se ha desencadenado una metamorfosis que ha ido procesando el nuevo patrón urbano que aquí se intenta caracterizar. Remy (2001: 149) explica el origen de esta metamorfosis como el producto de las *relaciones regulares y recíprocas* que mantienen la ciudad invisible (relacional) y la ciudad visible (material), donde estas relaciones son continuamente modificadas por la aparición de nuevos modos de movilidad que, por una parte aumentan las potencialidades de la ciudad invisible y, por otra parte, rea-

firman la pertinencia de la ciudad visible, en cualquier caso, esta evolución se produce como un proceso a lo largo del cual las relaciones regulares y recíprocas entre lo relacional y lo material, implican que tanto lo relacional influye sobre lo material, como lo material (en lo esencial, el medio ambiente construido) lo hace sobre la forma en que se puede manifestar lo relacional.

En este análisis, cabe todavía señalar que lo relacional se manifiesta en diferentes planos (o capas) superpuestos, en muchos casos inconexos, correspondientes a distintos circuitos en los que participan y se imbrican actividades y/o sectores de la respectiva economía urbana, y se materializa en ciertos lugares en los que las economías de aglomeración existentes (diferentes en distintas partes de una misma región urbana) ofrecen ventajas para el crecimiento y expansión de los nodos de dichos circuitos, estén estos orientados tanto a la producción como al consumo. De allí, emerge un territorio urbano organizado en torno a diversas subcentralidades (“areolas” en los términos de Remy), que constituyen la base de una estructura esencialmente policéntrica, en la que se atenúa la importancia de la proximidad. Con ello, en numerosos casos comienza a producirse la evolución desde un área metropolitana expandida hacia una mega-región urbana, en la que la organización territorial emergente resulta de cómo y donde se materializan diversas actividades articuladas en circuitos o cadenas globales, donde algunos lugares (o “areolas”) logran una mayor concentración de estas actividades.

¿Cuáles fueron las condiciones que permitieron o favorecieron esta mayor dispersión territorial? En lo fundamental, esa dispersión se sustenta en el hecho de que bajo los efectos de la generalizada y creciente difusión y adopción de las TIC, así como de la intensificación de la movilidad, en la cual

el incontrolable aumento de la utilización del automóvil desempeña un papel cada día más importante, se produjo una efectiva *reconfiguración y ampliación del campo metropolitano de externalidades*. Así, desde entonces, “[...] los nuevos campos de externalidad no tienen ya una forma de área compacta, ni un radio tan limitado, sino que se configuran como retículas articuladas en centros y sistemas urbanos pequeños o grandes, en extensiones territoriales macrorregionales” (Dematteis, 1998: 25). Por otra parte, más allá de las economías externas asociadas con la concentración de la población y de las actividades en áreas claramente delimitadas, ahora se configuran *externalidades en red*, que cristalizan geográficamente en la interacción entre diversos componentes, no necesariamente contiguos, de una misma aglomeración que, al desbordarse territorialmente, cristaliza en una red metropolitana de áreas urbanas (Trullén y Boix, 2003; Boix, 2004; Camagni, 2005).

Así, a medida que con la expansión metropolitana se afirmaron las condiciones para la ampliación y reticulación del campo de externalidades, comenzaron a establecerse o a profundizarse relaciones productivas en un ámbito geográfico más extenso, mediante la interconexión a la dinámica económica de la macroregión en su conjunto de actividades localizadas en otros centros urbanos preexistentes en el entorno de la misma, en esta situación, diversas ciudades medias y pequeñas, aledañas a estas aglomeraciones principales, aún sin llegar a la plena conurbación, han profundizado su articulación productiva en el ámbito funcional de estas macro-regiones metropolitanas, pasando así a formar parte de los sub-sistemas económicos respectivos. Cuando esto ocurre, esas diversas áreas urbanas, constituidas ahora en componentes de una ciudad-región en expansión, tienden a perder su auto-



mía económica y a transitar hacia una paulatina e irreversible modificación de sus formas de vida cotidiana.

Localización de las familias y de las empresas y transformación urbana

¿Cómo incidió este conjunto de cambios en los comportamientos locacionales de los principales actores urbanos? Y, ¿cuál fue el impacto de estos comportamientos en la evolución de la morfología urbana? Y, más concretamente, ¿cómo se manifestó esto en la transformación de las principales ciudades latinoamericanas? Si se acepta que, como afirma Levy (2005: 68), “la periurbanización es ante todo el resultado de la elección voluntaria de una multitud de actores que deciden instalarse fuera de las aglomeraciones morfológicas”, resulta necesario analizar como la nueva situación incidió en tales “elec-

ciones voluntarias”, en particular en las de aquellos actores cuyas decisiones locacionales fueron las que provocaron mayores alteraciones en la evolución urbana, como es el caso, básicamente, de las familias y las empresas.

A este respecto, tuvo una importante incidencia el que, en el ámbito emergente de la aplicación de las políticas de liberalización económica, estos actores pudieron disponer de un número mucho mayor de opciones de localización en el territorio metropolitano en expansión, en ello incidieron en particular tres tipos de cambios constitutivos de dicho impulso: en primer lugar, la ampliación y reconfiguración del campo metropolitano de externalidades que, bajo los efectos de la difusión de las TIC y de la consecuente intensificación de la conectividad y de la movilidad, redujo progresiva y significativamente el peso del factor distancia en las decisiones de localización de ambos grupos de actores, permitiendo la “elección voluntaria” de lugares más alejados del corazón de la ciudad que en la situación anterior; en segundo lugar, el cambio en el enfoque de la gestión urbana, que evolucionó hacia una modalidad de corte empresarialista (Harvey, 1989), basada en los principios de subsidiaridad, que al generar una situación regida por regulaciones más flexibles (y permisivas) también contribuyó a ampliar esa libertad de la que se beneficiaron las familias y las empresas para escoger su localización en un territorio urbano en incesante expansión; y, en tercer lugar, de igual forma influyó en esta dirección el importante crecimiento de una oferta inmobiliaria de nuevos productos y nuevas localizaciones, consecuencia de que bajo el efecto de la asociación público-privada el persistente aumento de los flujos de capital gozó de mayor libertad para escoger su destino en un territorio urbano cada día más extenso (de Mattos, 2008).

En lo que concierne a las familias, hay que destacar que sus estrategias y decisiones locacionales, más allá de sus respectivos niveles de ingreso, contribuyeron en general a alimentar el proceso de expansión metropolitana, en la medida que una parte significativa de ellas estableció su residencia en áreas periurbanas, en términos generales, contribuyó a la ampliación de sus opciones territoriales de localización el incremento del ingreso personal medio que, con distinta intensidad benefició a las familias de la mayor parte de las grandes aglomeraciones latinoamericanas, lo cual normalmente tuvo el efecto de aumentar el consumo de espacio habitacional por familia. A esto, además, se sumaron diversos cambios en la composición familiar urbana, con la formación de unidades familiares más pequeñas y el consecuente incremento de la demanda por nuevos tipos de vivienda. Uno de los principales efectos de estos cambios, fue la ampliación de la demanda por suelo urbano, que también significó un sostenido aumento del consumo de tierra per cápita y una importante caída de la densidad urbana, todo lo cual dio un impulso adicional a la expansión territorial de estas aglomeraciones. Estos procesos, también fueron estimulados por la acentuación de la tendencia a la urbanización de la economía y de la población y por el crecimiento del número absoluto de habitantes en gran parte de las ciudades principales de todo el mundo y, en particular, de América Latina.

A este respecto, cabe distinguir dos tipos de situaciones extremas: por una parte, la relativa a los sectores de ingresos altos y medios que, en general, mostraron una fuerte preferencia por la vivienda individual con jardín y que, a medida que comenzó a aumentar su ingreso medio, también aumentó su demanda por suelo urbanizado, lo que dio impulso adicional a la expansión metro-

politana; por otra parte, la que concierne a los sectores de menores ingresos, los cuales en la mayor parte de los casos fueron empujados hacia donde el precio de la tierra que, en general, es más bajo en las partes más pobres de la periferia urbana, muchas veces en áreas aún no urbanizadas, tendencia a la que en el caso de las ciudades latinoamericanas contribuyeron tanto los programas estatales de vivienda social allí donde los ha habido, como los mercados inmobiliarios informales y la ocupación ilegal de tierras periféricas (UN-Hábitat, 2003).

Esta tendencia a la periurbanización que afectó prácticamente a todos los sectores sociales, ha sido acompañada en la mayoría de grandes metrópolis por una pérdida de población de las áreas centrales más antiguas y consolidadas en beneficio de múltiples lugares del borde metropolitano, como lo indican los resultados de los últimos censos de población, en esto, además de los factores ya considerados, también jugó un papel importante la evolución del precio de la tierra que, en general, tiende a disminuir a medida que aumenta la distancia de las áreas centrales, especialmente en determinadas direcciones y a continuar elevándose en las áreas de residencia de los sectores de mayores ingresos. Las operaciones de gentrificación, que han permitido la recuperación de algunas partes de las áreas centrales de algunas de estas ciudades, han tenido todavía un alcance sumamente limitado.

Si se consideran los factores que han incidido en el desencadenamiento y alimentación del aumento de la periurbanización, se puede llegar a la conclusión de que es poco probable que se revierta o se detenga el proceso de expansión territorial metropolitana, aún si se llegase a producir una atenuación e, incluso, una ralentización del crecimiento de la población, como ya está ocurriendo en algunas grandes ciudades, en particular, esta

tendencia a la expansión territorial urbana resulta inevitable si sigue aumentando el ingreso medio de las familias, dado el incremento de la demanda por espacio residencial y el aumento del consumo de tierra por habitante que ello ocasiona.

En este crecimiento periurbano también incidió el fuerte aumento de una oferta inmobiliaria de conjuntos cerrados y amurallados de viviendas, destinada principalmente a sectores de ingresos altos y medios. Esta oferta ha incluido desde pequeños grupos de viviendas, hasta las denominadas “ciudades valladas” (Hidalgo, 2004), entre las cuales, por su dimensión y/o por su concepción, algunas ya han llegado a constituirse en verdaderas ciudades satélites privadas (Alphaville en Sao Paulo, “ciudad-pueblo” Nordelta en Buenos Aires, Piedra Roja en Santiago, entre otras). Ante la percepción, real o imaginada, sobre el aumento de la delincuencia y la violencia urbana, este tipo de configuración se ha transformado en un destino de alta rentabilidad para los capitales móviles en busca de negocios inmobiliarios. Lo que importa destacar es que la presencia de este producto inmobiliario, al mismo tiempo que ha contribuido a la generación y proliferación de nuevas formas de fragmentación urbana, también ha hecho una importante contribución al fortalecimiento de las tendencias a la periurbanización.

En lo que concierne a la localización de las empresas, más allá de algunos comportamientos específicos, se puede verificar que se ha afirmado la tendencia hacia su mayor dispersión territorial. Esta tendencia aparece asociada al hecho de que muchas de las funciones y actividades que en la ciudad industrial tendían a ubicarse en la mayor proximidad posible de las áreas centrales, ahora buscan desplazarse mayoritariamente hacia lugares más lejanos dentro de área de influencia extendida de la aglomeración, en

este comportamiento locacional ha incidido, por una parte, la descomposición de tareas que caracteriza a las empresas organizadas en red, que ha llevado a una mayor separación física de las tareas de dirección y gestión de las productivas y, por otra parte, la ampliación del campo metropolitano de externalidades, en especial por las posibilidades que ofrecen los nuevos sistemas y condiciones en transportes y comunicaciones.

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

Desde que esta tendencia fue acompañada por un aumento de la construcción de edificios y/o conjuntos corporativos fuera de las áreas centrales tradicionales, con ello se produjo la transformación y verticalización de numerosas zonas intermedias y/o periurbanas y el establecimiento y/o reforzamiento de dichas centralidades alternativas. Con respecto a este fenómeno, se puede comprobar que más allá de los nuevos “*central business districts*” (CBD), con predominio de actividades del terciario superior, muchas de las nuevas centralidades resultan del fortalecimiento y diversificación de ciertas arterias de antigua tradición comercial, muchas veces configuradas linealmente básicamente

para atender la demanda para el consumo cotidiano local, en numerosos casos, el fortalecimiento y/o diversificación de estas centralidades tradicionales se ha beneficiado de la localización adicional de diversos servicios personales, tales como los relativos a salud, educación, administración pública y privada, etc., que han buscado una mayor proximidad a ciertas áreas residenciales, en especial de familias de ingresos medios y altos. De esta manera, estas centralidades locales o barriales se diferencian de las existentes en el pasado, debido a que además de sus actividades tradicionales destinadas al consumo cotidiano, han logrado sumar una diversificada oferta de servicios, lo que les permite constituirse en alternativas efectivas a los centros históricos.

A estas centralidades, que pueden considerarse como de tipo tradicional, se sumaron también nuevas configuraciones, entre las que se destacan especialmente los “*shopping centers*” que, en la mayor parte de los casos, reúnen una diversificada mezcla de actividades comerciales y de servicios, entre las que cada vez más aparecen los nodos de cadenas globales orientadas al consumo, así como también las relacionadas con la gastronomía y la cinematografía. Muchas de estas concentraciones territoriales para el consumo y los servicios tienen una fuerte incidencia en la modificación de la organización y el funcionamiento de las áreas urbanas en las que se desarrollan, en la medida que sustentan una estructura urbana multicéntrica más expandida y más funcional a la creciente difusión y utilización del automóvil.

Así mismo, acompañando el crecimiento y los requerimientos de los nuevos servicios relacionados con la penetración y expansión de los circuitos globales, en varios de estos países empezó promoverse la realización de proyectos inmobiliarios de gran dimensión, con el explícito propósito de generar CBD

alternativos. Ejemplos como los del Centro Corporativo Santa Fe en Ciudad de México, el nuevo centro empresarial en el cuadrante sud-oeste de Sao Paulo, Puerto Madero en Buenos Aires y la Ciudad Empresarial en Santiago de Chile, constituyen ejemplos destacados de esta tendencia. Por lo general, la irrupción de estos proyectos, significó la culminación del progresivo desplazamiento hacia nuevas localizaciones de las actividades antiguamente concentradas en las áreas centrales, dando lugar a grandes operaciones inmobiliarias que buscan dar respuesta a requerimientos específicos de determinadas actividades globalizadas. Como tales, estas operaciones constituyen una de las expresiones más visibles de los procesos de la mercantilización del desarrollo urbano que se han acentuado durante las últimas décadas (Fix, 2007; Silva y Castillo, 2007).

En la misma dirección, puede observarse en buena parte de estas ciudades el paulatino desplazamiento de las sedes corporativas de numerosas empresas globalizadas, hacia áreas fuera del centro empresarial tradicional, en general hacia la proximidad de los lugares de residencia de los sectores de mayores ingresos. De hecho, puede generalizarse para la mayoría de estas ciudades el fenómeno identificado para el caso de Lima: “el único centro metropolitano que Lima mantuvo por muchas décadas se ha desdoblado en múltiples centros especializados y redes de actividades informacionales, industriales, comerciales y culturales. Estos centros han generado una alta densidad de actividades y flujos de capital e información, creando una nueva jerarquía espacial metropolitana” (Chion, 2002: 72).

Aun cuando algunos centros históricos todavía conservan una elevada concentración de funciones terciarias, el paulatino fortalecimiento de la dotación de servicios en centralidades alternativas, ha redundado en

que para diversas dimensiones de la vida cotidiana el centro tradicional haya perdido gravitación y su utilización sea decreciente.

Nueva forma urbana y regiones urbanas

Los elementos de juicio revisados hasta aquí, respaldan la conclusión de que, junto con la afirmación de las tendencias que caracterizan a esta fase de modernización capitalista, una nueva metamorfosis urbana comenzó a afectar la evolución de las grandes ciudades latinoamericanas. De este proceso ha estado surgiendo una nueva forma urbana, que comporta cambios sustantivos con respecto a la que se había ido configurando durante el período industrial-desarrollista.

¿Cómo se podrían establecer, en una primera aproximación, los cambios medulares que caracterizan a esta nueva forma urbana? En lo esencial, la caracterización realizada por Dematteis y Governa (2001: 38) destaca las tendencias y los rasgos clave que identifican dicha forma urbana, señalando que se trata de “una trama continua de asentamientos, organizada alrededor de un gran número de focos nodales especializados en una vasta región multicentrada”. Esta descripción de carácter general puede complementarse, con la precisión realizada por Castells (2010: 2739), en cuanto a que “es una nueva forma porque incluye en la misma unidad espacial áreas urbanizadas y tierra agrícola, espacio abierto y áreas residenciales de alta densidad: hay múltiples ciudades en un paisaje discontinuo”, en ambos enunciados, quedan indicados los cambios que permiten concluir que lo que está produciendo es, ante todo, la transición de una ciudad radiocéntrica, autocontenida y relativamente bien delimitada, hacia unas regiones urbanas policéntricas, fragmentadas y de límites imprecisos.

En esta aproximación, como en las que se analizarán a continuación con referencia a las áreas urbanas principales latinoamericanas, aparece con nitidez que esa transición desde la ciudad industrial hacia la región urbana, forma parte de una evolución hacia la urbanización generalizada de la sociedad, tal como fue anticipada y explicada por Lefebvre hace más de 40 años atrás. Frente a la magnitud de este cambio ha sido la propia pertinencia o validez del concepto de ciudad lo que ha comenzado a ser cuestionado (Webber, 1968; Choay, 1994; Bassand, 2007).

En esta situación, cabe preguntarse, ¿cómo se ha manifestado esta evolución en el caso de en las grandes ciudades latinoamericanas? Investigaciones realizadas sobre buena parte de ellas permiten precisar algunos aspectos que se han destacado a medida que los países respectivos se han ido articulando a la dinámica globalizada, en términos generales, podría afirmarse que estos aspectos están claramente señalados en las conclusiones de una investigación sobre la evolución y transformación de las principales áreas metropolitanas de Brasil; en ella, (Moura, 2010: 152) concluye que las mismas han evolucionado hacia la formación de “conglomerados urbano-regionales”, que se presentan como “[...] configuraciones espaciales que se expanden física, económica y funcionalmente, aglutinando en una morfología continua o discontinua aglomeraciones urbanas, centros urbanos no aglomerados y sus áreas adyacentes urbanas o rurales, que se extienden tentacularmente en múltiples direcciones, definiendo, por lo tanto, límites mutantes”. De hecho, en este enunciado, están indicados los aspectos medulares de la transformación que están viviendo las áreas urbanas principales de prácticamente toda la región latinoamericana.

A partir de esta caracterización básica, resulta importante destacar además ciertos as-

pectos complementarios que han adquirido relevancia con el avance de la actual metamorfosis, los cuales completan el cuadro esbozado hasta aquí. Ante todo, en lo que respecta a la indefinición del territorio resultante de la expansión metropolitana, a partir del análisis de este fenómeno en Sao Paulo, Lencioni (2011: 134), señala que “el inmenso aglomerado de Sao Paulo, la macro-metrópoli, es la expresión máxima de la indefinición de las fronteras y de la desagregación de la ciudad compacta típica del inicio del siglo XX. Expresa una metrópoli difusa, de límites imprecisos, que [...] conurba ciudades y se extiende por centenas de kilómetros. Sin embargo, esas características no comprometen la interpretación de que ella se constituye en una única aglomeración. Reiterando, en una aglomeración que tiene hoy la característica de ser dispersa y que sólo aparentemente puede sugerir un contrasentido con la expresión, porque esa forma está de acuerdo con su época”.

Por otra parte, en la misma dirección, al analizar la modalidad de expansión metropolitana de Ciudad de México, Aguilar (1999: 148) comprobó y destacó que “la mayor parte del crecimiento ya no se da dentro del perímetro urbano, sino que se ha trasladado a un número importante de ciudades medias y pequeñas dentro de una amplia región metropolitana a una distancia considerable del núcleo central de la megaciudad”, en ambos casos se hace referencia a tendencias de validez general, que están presentes no solamente en las metrópolis de mayor dimensión (Sao Paulo, Ciudad de México, Buenos Aires, Rio de Janeiro, Lima, Caracas, Bogotá, Santiago de Chile, etc.), sino también en la mayor parte de las de menor dimensión como, entre otras, Ciudad de Panamá, La Paz, Montevideo, San José de Costa Rica y Quito.

En lo que concierne a la estructura interna de estas macro-regiones urbanas, Cariola y Lacabana (2005: 174) en una investigación realizada sobre Caracas, esbozan un cuadro que, en general, también puede ser aplicado a las restantes principales áreas urbanas latino-americanas: “*la coexistencia, a veces conflictiva, de múltiples ciudades* en el territorio de una metrópolis cuya sociedad se ha ido diversificando y complejizando. La heterogénea diferenciación socio-residencial producto de viejos y nuevos procesos de segregación, reflejada en la configuración de *ghettos* exclusivos para los sectores de altos ingresos, de ámbitos deteriorados o relegados a la periferia para los sectores medios y de verdaderos *apartheid* sociales para los grupos populares, se refuerza con la diferenciación territorial propias de las transformaciones económicas en la producción y el consumo, expresada en la emergencia de distritos financieros y negocios y de grandes equipamientos comerciales, mientras importantes áreas céntricas de la ciudad constituyen el espacio económico por excelencia de la economía informal ligada a la sobrevivencia”, en lo esencial, aquí están destacados con claridad los rasgos básicos de la estructura socio-territorial de las regiones urbanas emergentes en América Latina.

Las “múltiples ciudades” a las que hacen alusión Cariola y Lacabana, corresponden a una estructura que tanto en el ámbito residencial, como en el del trabajo, se caracteriza por una persistente fragmentación, que implica que muchas de sus partes tiendan a funcionar como islas de un archipiélago en expansión (Janoschka, 2002; Borsdorf, 2003), en sus áreas residenciales, donde la flexibilización de los mercados de trabajo ha contribuido a acentuar las tendencias a la segmentación y a la exclusión social, se ha consolidado una situación en la que coexisten con escasa o nula relación entre sí, las áreas

de la opulencia, en las que se ubican los “guetos voluntarios” de los sectores de altos ingresos, con extensas áreas tugurizadas para los sectores de menores ingresos, donde proliferan los “guetos genuinos” de los relegados (Bauman, 2005). Al mismo tiempo, y como otro componente del paisaje urbano emergente, en buena parte de estas ciudades se ha producido el crecimiento de áreas periféricas intermedias, en general marcadas por un progresivo deterioro, alimentado por el arribo de importantes contingentes de nuevos sectores medios, donde también han comenzado a proliferar recintos cerrados y amurallados, justificados en el fuerte temor que generan lo que ellos consideran como “clases peligrosas”.

Por otra parte, en lo que concierne al ámbito territorial del trabajo, en el que se imbrican distintos tipos de manifestaciones empresariales, también aparecen áreas extremadamente diferenciadas y contrastadas. De un lado, como su expresión más emblemática, las nuevas propuestas arquitectónico-urbanísticas destinadas a acoger a las cadenas globales, tanto las relacionadas con la producción como con el consumo, con sus nuevos CBD, así como con las grandes superficies comerciales globalizadas, que consolidan nuevas centralidades, jerarquizadas y diferenciadas. De otro lado, un vasto conjunto de actividades productivas y comerciales de pequeña escala, que, en su mayor parte, se manifiestan en un empobrecido y deteriorado paisaje barrial, diferenciado por su mayor o menor pobreza y fealdad, según sean los estratos de ingresos que los utilizan, donde se incluye desde el comercio minorista local, hasta la economía informal de sobrevivencia, en este contexto, también se manifiestan las múltiples expresiones, en ascenso en la mayor parte de estos países, del crimen organizado, que comprende a los mercados de la droga, de la piratería y la copia y de los objetos robados, entre muchos otros.



Antonio Mena

Este tipo de configuración es el resultado de una evolución que con diversas particularidades se observa en todas las grandes regiones urbanas latinoamericanas que se han ido incorporando, con mayor o menor intensidad, a la nueva dinámica económica globalizada. Aún reconociendo la importancia de las diferencias que puede presentar esta evolución entre distintas ciudades, los antecedentes que se han revisado permiten concluir que los cambios que han afectado a la estructura, organización, funcionamiento y apariencia de estas aglomeraciones han comenzado a evolucionar aquí en una dirección similar a la detectada en otras partes del mundo.

Conclusiones

Las tendencias observables en la metamorfosis que han vivido buena parte de las gran-

des ciudades en proceso de globalización desde fines del siglo pasado indican que, más allá de la identidad específica de cada una de ellas, la evolución dominante está evolucionando hacia *un nueva forma urbana*, sustantivamente diferente de la que se había configurado bajo el impulso de la industrialización. Como se ha tratado de mostrar en este trabajo, los factores que han tenido mayor incidencia en el desencadenamiento de esta metamorfosis solamente pueden explicarse en función de los cambios y tendencias constitutivos del nuevo modelo de acumulación y crecimiento, tales como la explosiva intensificación de la conectividad, la movilidad y la consecuente compresión de la relación espacio-tiempo, la configuración y continua expansión de un espacio mundial de acumulación, la financiarización prácticamente total de la economía mundial, la estructuración de una nueva arquitectura productiva organizada en red que se despliega por el planeta entero, la imposición de nuevas condiciones para la competitividad y la desregulación, flexibilización y segmentación de los mercados de trabajo.

El despliegue y la vigencia de este conjunto de cambios, que son los que definen la dirección y el contenido de esta fase de modernización capitalista, es lo que permite explicar la difusión y el despliegue a escala mundial de la actual metamorfosis urbana. Aún cuando muchas de las tendencias que marcan su avance ya eran perceptibles en períodos anteriores e, incluso, en los mismos orígenes del largo proceso de formación capitalista, su presencia actual es cualitativa y cuantitativamente diferente a la que se había alcanzado en fases anteriores del mismo. Desde que esas tendencias son inseparables de la nueva dinámica global, es lógico concluir que mientras la misma mantenga su vigencia, esta metamorfosis continuará afectando a todas las regiones urbanas en expan-

sión, más allá de la persistencia y/o fortalecimiento de las específicas señas de identidad de una de ellas.

De esta conclusión, se deriva otra, de crucial importancia para la discusión sobre el futuro de la sociedad urbana, que indica que si se acepta que la actual metamorfosis urbana está condicionada por las tendencias constitutivas del encuadramiento estructural impuesto por la actual fase de modernización capitalista, es previsible que toda propuesta que se proponga producir modificaciones sustantivas en la actual evolución urbana, necesariamente deberá considerar la previa transformación de dicho encuadramiento que es el que, en última instancia, el que otorga viabilidad a la dinámica de acumulación y crecimiento actualmente vigente.

En otras palabras, toda modificación sustantiva de las tendencias ahora dominantes, debe considerar necesariamente la conformación de un escenario estructuralmente distinto al que se ha formado bajo los impulsos de la liberalización económica y de la revolución informacional, lo que obviamente está fuera de las atribuciones y capacidades de los gobiernos urbanos o locales y de quienes se autocalifican como planificadores



Referencias bibliográficas

- Aguilar, A. G. (1999), “La Ciudad de México en la Región Centro. Nuevas formas de expansión metropolitana”, en Delgado, J & Ramírez, B. (Eds.), *Transiciones. La nueva formación territorial de la Ciudad de México* (México: Plaza y Valdés).
- Amin, A. & N. Thrift (2002). “Repensando la teoría urbana: las ciudades y las economías de distancia”, en Subirats, J. *Redes, territorios y gobierno. Nuevas respuestas globales a los retos de la globalización* (Barcelona: Diputació de Barcelona).

- Bassand, M. (2007), *Cités, villes, métropoles. Le changement irréversible de la ville* (Lausanne: Presses Polytechniques et Universitaires Romandes).
- Bauman, Z. (2005), *Comunidad, en busca de la seguridad en un mundo hostil* (Buenos Aires: Siglo XXI).
- Boix, R. (2004), “Redes de ciudades y externalidades”, *Investigaciones Regionales*, Madrid, No. 4, primavera, pp.5-27.
- Borsdorf, A. (2003), “Como modelar el desarrollo y la dinámica de la ciudad latinoamericana”, en *EURE*, No. 86, mayo, pp. 37-49.
- Brenner, No. (2003), “La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental Post-fordista”, en *Eure*, No. 86, mayo, pp. 5-35.
- Camagni, R. (2005), *Economía urbana* (Barcelona: Antoni Bosch).
- Cariola, C. & M. A. Lacabana (2005), *Pobreza, nueva pobreza y exclusión social. Los múltiples rostros de Caracas* (Caracas: Banco Central de Venezuela).
- Castells, M. (1987), “El nuevo modelo mundial de desarrollo capitalista y el proyecto socialista”, en Guerra, A. y otros, *Nuevos horizontes teóricos para el socialismo* (Madrid: Sistema).
- (2001), “La sociología urbana en el Siglo XXI”, Susser, I. (ed.), *La sociología urbana de Manuel Castells* (Madrid: Alianza Editorial).
- (2010), “Globalisation, networking, urbanisation: reflections on the spatial dynamics of the information age”, en *Urban Studies*, v. 47, No. 13, pp. 2737-2745.
- Chion, M. (2002), “Dimensión metropolitana de la globalización: Lima a fines del siglo XX”, en *EURE*, No. 85, diciembre, pp. 71-87.
- Choay, F. (1994), “El reino de lo urbano y la muerte de la ciudad”, en Ramos, A. M. (Ed.), *Lo urbano en 20 autores contemporáneos* (Barcelona: Ediciones UPC).
- Dematteis, G. (1998), “Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas”, en Monclus, F. J. (Ed.) *La ciudad dispersa. Suburbanización y nuevas periferias* (Barcelona: Centre de Cultura Contemporània de Barcelona).
- (2002). “De las regiones-área a las regiones-red. Formas emergentes de gobernabilidad regional”, en Subirats, J. (Ed.), *Redes, territorios y gobierno. Nuevas respuestas globales a los retos de la globalización* (Barcelona: Diputació de Barcelona).
- Dematteis, G. & Governa, F. (2001), “Urban Form and Governance: The New Multi-centred Urban Patterns”, en Anderson, H. et al. (Eds.), *Change and Stability in Urban Europe. Form, Quality and Governance* (Aldershot: Ashgate Publishing Co).
- De Mattos, C. (2008), “Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano”, en Pereira, P. C. & R. Hidalgo (Eds.), *Producción inmobiliaria y reestructuración metropolitana en América Latina* (Santiago: GEO Libros).
- Duhau, E. & A. Giglia (2007), “Nuevas centralidades y prácticas de consumo en la ciudad de México: del microcomercio al hipermercado”, en *EURE*, No. 98, abril, pp. 77-95.
- Fix, M. (2007), *São Paulo cidade global. Fundamentos financeiros de uma miragem* (São Paulo: Bontempo).
- Gereffi, G. (1999), *A Commodity Chain Framework for Analyzing Global Industries* (Durham: Duke University).
- Gereffi, G.; J. Humphrey & T. Sturgeon (2005), “The governance of global value chains”, en *Review of International Political Economy*, v. 12, No. 1, p. 78-104.
- Harvey, D. (1989), “From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism”, en *Geographiska Annaler*. v. 71, No. 1.
- Held, D. & McGrew, A. (2002), *Globalización/antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial* (Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica).
- Hidalgo, R. (2004), “De los pequeños condominios a la ciudad vallada: las urbanizaciones cerradas y la nueva geografía social en Santiago de Chile, 1990-2000”, en *EURE*, No. 91, diciembre, pp. 29-52.

- Indovina, F., Ed. (1990), *La città diffusa* (Venezia: Daest).
- Janoschka, M. (2002), "El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización", en *EURE*, No. 85, diciembre, pp. 11-29.
- Kosacoff, B. & A. López (2008), "América Latina y las cadenas globales de valor: debilidades y potencialidades", en *GGG Georgetown University – Universia*, v.2, No. 1, pp.18-32.
- Lefebvre, H. (1972), *La revolución urbana* (Madrid: Alianza Editorial).
- Lencioni, S. (2011), "A metamorfose de São Paulo: o anúncio de um novo mundo de aglomerações difusas", en *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, No. 120, p. 127-142.
- Levy, J. (2005), "Habitants acteurs, ville-système", en Chapuis, J.Y (Coord.), *Villes en évolution* (Paris : La Documentation Française).
- Markusen, A & G. Schrock (2006), "The distinctive city: divergent patterns in growth, hierarchy and specialisation", en *Urban Studies*, v. 43, No. 8, pp. 1301-1323.
- Michalet, C.A. (2007), *Mondialisation, la grande rupture* (Paris : La Découverte).
- Mouhoud, E. M. (2006), *Mondialisation et délocalization des entreprises* (Paris: La Découverte/Repères).
- Moura, R. (2010), "Conglomerados urbano-regionales: confluencia multiescalar", en Fernandez, V. R. & C. Brandao (Eds.), *Escalas y políticas del desarrollo regional. Desafíos para América Latina* (Buenos Aires: Niño y Dávila).
- Naim, M. (2006), *Ilícito* (Buenos Aires: Debate)
- Offe, C. (1985), "Notas sobre el futuro del socialismo europeo y el Estado", en VV.AA., *Capitalismo y Estado* (Madrid: Editorial Revolución).
- Perez, C. (2004), *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza* (México: Siglo XXI Editores).
- Peyrelevede, J. (2005), *Le capitalisme total* (Paris: Seuil).
- Przeworski, A. (1990), *State and the economy under capitalism* (UK: Harwood Academic Publishers).
- Remy, J. (2001), "Ville visible, ville invisible. Un réseau aréolaire?", en *A+C – Arquitectura y Cultura*, Santiago, No. 1, pp.144-167.
- Sassen, S. (2007), *Sociología de la globalización* (Buenos Aires: Katz).
- Silva, A. B. & R. Castillo (2007) – "Dinámicas metropolitanas en la era de la globalización: la promoción inmobiliaria para empresas en la ciudad de Sao Paulo", en *EURE*, No. 98, abril, pp. 45-56.
- Taylor, P. J. (2004), *World City Network. A Global Urban Analysis* (London: Routledge).
- Trullen, J. & R. Boix (2003), "Barcelona, polycentric metropolises and network cities", *Workshop on Spatial Networks and Clusters*, Universitat Rovira I Virgili, marzo.
- UN-Habitat (2003), *The challenge of slums. Global Report on Human Settlement 2003* (Londres: Earthscan).
- Veltz, P. (1996), *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel* (Paris: Presses Universitaires de France).
- (2000), *Le nouveau monde industriel* (Paris : Editions Gallimard).
- (2002), *Des lieux & des liens. Politiques du territoire a l'heure de la mondialisation* (La Tour d'Aigues: Editions de l'Aube).
- Webber, M. M. (1968), "La era post-ciudad", en Ramos, A. M. (Ed.), *Lo urbano en 20 autores contemporáneos* (Barcelona: Ediciones UPC).