



HAL
open science

Transformaciones económicas de la metrópoli neoliberal en América Latina y Europa: tendencias comunes vs. trayectorias locales

Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle

► **To cite this version:**

Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle. Transformaciones económicas de la metrópoli neoliberal en América Latina y Europa: tendencias comunes vs. trayectorias locales. XV Encuentro de Latinoamericanistas Españoles, Nov 2012, Madrid, España. pp.796-805. halshs-00875548

HAL Id: halshs-00875548

<https://shs.hal.science/halshs-00875548>

Submitted on 22 Oct 2013

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Actas
Congreso
Internacional
América
Latina:
La autonomía
de una región

XV Encuentro de
Latinoamericanistas
Españoles

Actas del Congreso Internacional “América Latina: La autonomía de una región”, organizado por el Consejo Español de Estudios Iberoamericanos (CEEIB) y la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), celebrado en Madrid el 29 y 30 de noviembre de 2012.

Editores:

Heriberto Cairo Carou, Almudena Cabezas González, Tomás Mallo Gutiérrez, Esther del Campo García y José Carpio Martín.

© Los autores, 2012

Diseño de portada: tehura@tehura.es
Maquetación: Darío Barboza
Realización editorial: Trama editorial
trama@tramaeditorial.es
www.tramaeditorial.es
ISBN-e: 978-84-92755-88-2

TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS DE LA METRÓPOLI NEOLIBERAL EN AMÉRICA LATINA Y EUROPA: TENDENCIAS COMUNES VS. TRAYECTORIAS LOCALES¹.

Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle²

Resumen

Las grandes metrópolis latinoamericanas y europeas se han visto intensamente afectadas por el proceso de globalización neoliberal y su actual crisis, que transforma su base económica y laboral, profundiza sus contrastes sociales y genera nuevas formas de segmentación espacial. Pese a las diferencias que introducen el contexto estatal y la trayectoria específica de cada aglomeración metropolitana, que no deben ser ignoradas, el texto explora determinadas convergencias derivadas de la lógica dominante en las últimas décadas y propone una reinterpretación multiescalar de las claves que pueden explicar las semejanzas y también diferencias en la evolución reciente, la estructura socioeconómica y territorial y los principales problemas metropolitanos en ambas regiones.

Introducción

Las grandes aglomeraciones metropolitanas de América Latina y Europa han experimentado importantes transformaciones de su base económica y su estructura sociolaboral en el marco impuesto por la globalización neoliberal, acordes con importantes cambios en su organización territorial que la acelerada expansión de sus límites, la reordenación de actividades, empleos y grupos sociales en su interior, así como el surgimiento de nuevas formas de segmentación y desigualdad, visibles a diferentes escalas. Pese a las significativas diferencias asociadas a las específicas trayectorias urbanas y a las múltiples formas en que se aplicó la agenda neoliberal, los estudios metropolitanos realizados en ambas regiones han puesto de manifiesto algunas tendencias comunes, acordes con la lógica productiva y regulatoria imperante.

La crisis económica actual, que pone en cuestión algunos elementos sustantivos de esa lógica, justifica una reflexión sobre la influencia respectiva de los procesos estructurales que afectan al capitalismo global, las diferencias nacionales derivadas de la actuación del Estado, junto a la diversa vulnerabilidad frente a la crisis que caracteriza a cada metrópoli. La constatación de esos contrastes refuerza el significado de la trayectoria histórica y sus herencias, del marco institucional y de las estrategias de los actores locales como claves necesarias para explicar tales contrastes. Al mismo tiempo, se ponen también en evidencia las potencialidades de una perspectiva multiescalar para comprender unas transformaciones promovidas por actores que operan en diferentes niveles o escalas, pero crecientemente conectados e interdependientes.

Con ese contexto, el objetivo de estas páginas se limita a proponer una interpretación sintética sobre las principales tendencias económicas, sociolaborales y territoriales que marcaron el desarrollo metropolitano en América Latina y Europa —en particular la Europa meridional— durante las tres últimas décadas. No se trata, por tanto, de aportar nueva investigación a ese respecto sino realizar una reinterpretación basada en la abundante bibliografía existente sobre las transformaciones ocurridas en grandes ciudades y regiones metropolitanas de ambos lados del Atlántico, que permita ofrecer un esquema interpretativo capaz de interrelacionar realidades en principio muy diferentes, precisando lo que de común y de específico pueden tener, para derivar algunas conclusiones finales. Esto incluye desde obras con pretensión comparativa entre diferentes metrópolis (Orellana coord., 2002; Villarreal, Mignot y Hiernaux coords., 2003; Aguilar coord., 2004 y 2006; Capel e Hidalgo, 2006; Pereira e Hidalgo, 2008; Urquidez coord., 2010; Aguilar y Escamilla coords., 2011; De Mattos y Ludeña eds., 2011; Lencioni, Vidal-Koppmann, Hidalgo y Pereira orgs., 2011) a artículos que se mencionan en el texto. Se busca así integrar tanto un análisis de los procesos subyacentes, como de las formas u objetos resultantes, entendiendo que cualquier realidad territorial debe entenderse desde esa doble mirada.

¹ El texto se integra en la reflexión teórica general del proyecto de investigación financiado por el Plan Nacional de I+D+i sobre *Las regiones metropolitanas españolas en la sociedad del conocimiento: tendencias económicas y transformaciones territoriales* (CSO2009-10888).

² Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle. Instituto de Economía, Geografía y Demografía. Centro de Ciencias Humanas y Sociales CSIC. Madrid (España)

Globalización neoliberal y transformaciones metropolitanas: algunas tendencias comunes.

Hace ahora aproximadamente tres décadas, el sistema mundial se enfrentó a una de las crisis cíclicas inherentes al capitalismo que, como en anteriores ocasiones, se saldó con un profundo cambio en el régimen de acumulación y otro paralelo en el modo de regulación, junto a nuevas *soluciones espaciales* que afectaron la lógica territorial predominante hasta entonces.

En el primero de esos aspectos, el agotamiento del sistema de producción fordista dio paso a formas de organización más flexibles y segmentadas, compatibles con una creciente concentración del capital y los grupos empresariales. Al mismo tiempo, se consolidó la progresiva globalización de diversos tipos de mercados (capitales, mercancías, información...), apoyada en una paralela revolución tecnológica que también sirvió como infraestructura para el acelerado proceso de financiarización de la economía que define este nuevo periodo. En el plano de la regulación, la crisis sirvió de justificación para el asalto del pensamiento neoliberal al Estado keynesiano dominante desde la segunda guerra mundial, que contó con el apoyo inicial de diversos gobiernos ultraconservadores y organismos internacionales, para difundirse con rapidez tras la implosión del bloque soviético (Harvey, 2005). En el plano territorial, se profundizó la división espacial del trabajo, con el consiguiente incremento de las desigualdades a diferentes escalas, tanto en términos cuantitativos como cualitativos. También se asistió a la progresiva densificación de todo tipo de redes por las que circulan los flujos esenciales para la reproducción del sistema, lo que acentuó el valor estratégico de las grandes ciudades-región como nodos principales que las articulan y centros de poder desde donde se toman buena parte de las decisiones estratégicas.

En ese contexto, el protagonismo que una parte de los estudios urbanos concede al neoliberalismo como ideología, como teoría y como práctica o estrategia de clase que define la reciente fase de desarrollo capitalista justifica la abundante bibliografía destinada a considerar la evolución de las grandes metrópolis como principal exponente de la llamada *ciudad neoliberal* (Theodore, Peck y Brenner, 2009; Janoschka, 2011). En una perspectiva próxima, aquí se considera que a globalización capitalista y el modo de regulación neoliberal son un marco para comprender numerosas transformaciones recientes producidas en las metrópolis latinoamericanas y de Europa meridional en el último cuarto de siglo, desde la triple perspectiva de los procesos dominantes, la influencia ejercida por los diversos actores públicos y privados, o las formas resultantes.

- Financiarización de la economía y protagonismo de las inversiones inmobiliarias.

Uno de los componentes más destacados de la metamorfosis metropolitana corresponde al aumento de las inversiones inmobiliarias, que De Mattos (2007: 83) identifica con una “aguda intensificación de la mercantilización del desarrollo urbano”. El fenómeno se inserta en el contexto de la progresiva financiarización de la economía capitalista, basada en la acumulación de excedentes reinvertidos en los circuitos financieros, donde se alcanzaron altas rentabilidades mediante la multiplicación de productos derivados de creciente complejidad y alto riesgo. La paralela desregulación de los mercados de capital y el desarrollo de las tecnologías de información y comunicación como infraestructura de soporte ayudaron a aumentar la movilidad del capital en un mercado global y continuo. Las grandes metrópolis del mundo han sido los principales centros de gestión e inversión de esos flujos, así como también el principal escenario de las sucesivas crisis financieras acaecidas en las dos últimas décadas (French *et al.*, 2009).

Todas las grandes ciudades europeas y latinoamericanas se aplicaron –con desigual éxito– en la competencia por atraer una cuota creciente de esa inversión exterior movilizadora por entidades bancarias y de seguros, fondos de inversión de riesgo, fondos de pensiones, sociedades de cartera, etc. En consecuencia, las estrategias orientadas a reforzar la competitividad urbana centraron sus esfuerzos en generar condiciones capaces de atraer a esos inversores transnacionales, generalizando las estrategias de *city-marketing* como reflejo de esa subordinación. Tal como afirma Sassen (2007: 32), “las ciudades globales son territorios subnacionales donde se entrecruzan múltiples circuitos globales”, lo que las convierte en lugares estratégicos del sistema mundial –cada una en su específico nivel jerárquico– y convirtió la inserción en ese espacio de redes en el fundamento y justificación de buena parte de sus políticas.

Una parte importante de esos capitales transnacionales sirvió para alimentar la inversión inmobiliaria, tanto través del crédito a los promotores privados, como a las instituciones públicas en la construcción de las infraestructuras necesarias para sustentar la urbanización, o del crédito hipotecario para la compra de vivienda, convertida en bien de inversión, alimentando una *burbuja* especulativa que se convirtió en un proceso generalizado y facilitado por la mayoría de gobiernos (López y Rodríguez, 2010). No obstante, esta inversión se concentró, sobre todo, en aquellas ciudades con mejores expectativas de crecimiento y previsión de más altas tasas de retorno, lo que explica la diferente dimensión e intensidad del fenómeno. Dentro de ellas, la orientación de esta nueva oferta inmobiliaria hacia los sectores solventes de la demanda concentró la actuación de los promotores en la construcción de urbanizaciones

de lujo junto a oficinas y centros comerciales de alto nivel, ignorando habitualmente otros segmentos de la demanda mucho más numerosos, como es el caso de la vivienda popular.

Las entidades financieras fueron intermediarios necesarios del proceso y su estrategia de ampliar las operaciones de alto riesgo y rentabilidad resultó también una de las causas de la crisis financiera internacional desencadenada en 2008. Pero esa crisis, que afectó con mayor gravedad a metrópolis europeas (y norteamericanas) que a la mayoría de latinoamericanas, también ha confirmado la extraordinaria movilidad de unos capitales sin apenas anclaje al territorio que ahora emigran hacia países emergentes con mejores expectativas para reproducir el mismo proceso de acumulación.

- Transformación de la base económica metropolitana: de la producción al consumo.

Durante el periodo fordista, de sustitución de importaciones, la mayoría de metrópolis latinoamericanas y europeas se convirtieron en centros industriales de primer nivel dentro de sus respectivos países. Al volumen de sus mercados de consumo y trabajo se sumaron las externalidades derivadas de la propia aglomeración para atraer la localización de numerosas empresas. Lo ocurrido en las tres últimas décadas parece invertir esa tendencia, pues las economías metropolitanas han evolucionado hacia una creciente terciarización que reduce la participación relativa de la industria en el valor añadido y el empleo totales, frente al constante incremento de los servicios. La tesis de la *desindustrialización* explica esa tendencia por las *deseconomías* derivadas de la saturación de sus infraestructuras, la escasez y encarecimiento del suelo, la mayor presión fiscal o las crecientes restricciones urbanísticas, junto a las expectativas de beneficio generadas por la recalificación del suelo hacia usos más intensivos, así como la atracción de nuevas áreas con un entorno productivo más adecuado a las actuales necesidades de las empresas. Se generalizó así la deslocalización selectiva hacia espacios de menores costes, tanto en la periferia de las propias regiones metropolitanas como, cada vez más, en otras regiones y países, comenzando por las actividades, productos o tareas de menor valor para ampliarse luego a otros. Si el proceso tuvo su origen en metrópolis de países con altos niveles de ingresos, afecta también desde hace tiempo a la mayoría de las de Latinoamérica, que padecen una *desindustrialización precoz* en el marco de la nueva división internacional del trabajo que ha convertido a China y otros países asiáticos en *taller del mundo*.

No obstante, si en términos de empleo la pérdida de capacidad industrial es innegable, los cambios organizativos también favorecen la segmentación productiva y el desarrollo de las tareas previas y posteriores a la fabricación, que generan una proporción creciente del valor añadido final. Esto permite reinterpretar la actual tendencia de muchas metrópolis a construir *economías servindustriales*, que diluyen las tradicionales fronteras intersectoriales, proceso ya muy avanzado en las grandes ciudades de las regiones más prósperas y que se difunde de forma jerárquica hacia otras de segundo nivel. Esto conlleva una progresiva intensificación de la actividad y una mayor tasa de innovación en los establecimientos industriales que se mantienen en las metrópolis y refuerza su especialización en sectores intensivos en capital y tecnología, en detrimento de aquellos que lo son en recursos naturales, suelo o mano de obra (Caravaca y Méndez, 2003). Afirmar, pues, la actual primacía en las metrópolis de una economía de servicios resulta una evidencia banal, pues si bien es una tendencia dominante, el proceso de terciarización no siempre se asocia con una modernización de la base económica metropolitana, sino que dentro de esa *caja negra* que es el sector servicios, resulta fundamental identificar en cada caso el tipo de actividades predominantes.

Por una parte, en ellas se concentran los servicios intensivos en conocimiento que, según las tesis sobre la *ciudad global*, constituyen un factor relevante de su competitividad (Sassen, 1991; OCDE, 2006). En ese conjunto se integran, además del sector financiero y de seguros, un amplio número de servicios avanzados a las empresas, junto a la educación y la sanidad, que a su valor de servicio social suman una importante presencia de profesionales cualificados y, por último, los servicios vinculados con la cultura, que presentan esa misma característica. Algunas propuestas identifican una *economía del conocimiento* que integra a todos estos servicios junto con industrias de alta intensidad tecnológica (aeronáutica, farmacéutica, TIC...) e industrias culturales (edición, audiovisual, multimedia, videojuegos...) y valoran su mayor resistencia a la deslocalización por depender de factores de atracción aún concentrados en la gran ciudad (equipamientos educativos y de I+D, capital humano, infraestructuras de comunicación de alta capacidad...), además de generar empleo de cierta calidad, (Méndez, Tébar y Abad, 2011). No obstante, si bien las grandes metrópolis son siempre los lugares donde se concentran en cada país, su peso relativo en el conjunto de estas economías metropolitanas suele ser modesto en términos de empleo y valor agregado, pues muchos de esos servicios son de proximidad y tienen como principales clientes a otras empresas localizadas en la misma aglomeración, por lo que se refuerzan en caso de contar con una sólida base productiva.

Pero junto a los servicios intensivos en conocimiento y aquellos otros que mejoran la calidad de vida de la población ofreciendo bienes públicos -aunque progresivamente afectados por los procesos de privatización neoliberal- coexiste otro tipo de servicios al consumo, que en la mayoría de metrópolis son los que mayor volumen de empleo representan. Entre ellos se incluyen el comercio minorista, hostelería, restauración, reparaciones y mantenimiento, cuidados personales, limpieza, seguridad o servicio doméstico, entre otros. Una proporción variable de este tipo de actividades que ofrecen bienes y servicios básicos a la población de baja renta se integra en lo que Márquez y Pradilla (2008) identifican como *terciarización informal*. Aunque la *economía sumergida* tiene también una significativa presencia en las grandes urbes de la Europa meridional, es en las metrópolis latinoamericanas donde la

incapacidad para generar empleo suficiente y a tiempo completo en el sector formal de la economía se tradujo en altos niveles de subempleo y en el desarrollo de actividades que operan, al menos en parte, al margen de la legalidad, cuya presencia parece haberse incrementado al compás que marcó la aplicación de la agenda neoliberal. Aunque existe una notable diversidad interna, se trata en lo esencial de un sector técnicamente atrasado, de baja productividad, con empleo poco cualificado, mal pagado y sin apenas derechos, que responde a estrategias de supervivencia y pone de manifiesto que en bastantes casos asistimos a una *terciarización polarizada* que se refleja en el mercado de trabajo local.

- Segmentación de los mercados locales de trabajo y desigualdad social.

Los mercados de trabajo metropolitanos son un reflejo, tanto de sus características económicas y empresariales, como del marco regulatorio y el sistema de relaciones sociales característico. En ese sentido, las metrópolis industriales de la fase fordista mostraban significativas diferencias a este respecto a ambos lados del Atlántico, si bien en todos los casos la presencia de trabajadores cualificados, con salarios medios o altos e integrados en la economía formal, así como la fuerza de trabajo organizada, sobre todo en grandes empresas y en el sector público, era bastante superior al promedio de cada país. Pero lo que merece destacarse es que la inserción de todas ellas en la globalización neoliberal desencadenó una serie de procesos que guardan bastantes similitudes, por diferente que fuese su punto de partida.

En aquellos países que contaban con mercados laborales más regulados, la ideología neoliberal dirigió parte importante de sus argumentos contra esa normativa, como causante de todo tipo de rigideces que limitaban su adaptación a un entorno cada vez más competitivo y con rápidos cambios tecnológicos. La intervención pública en materia de salarios mínimos, condiciones de trabajo, protección al empleo y al desempleo, o la acción sindical en la negociación colectiva fueron culpabilizados como principales responsables del desempleo o de frenar la inversión empresarial. La defensa de reformas estructurales tendentes a lograr mayor flexibilidad sirvió de excusa para atacar ese sistema de relaciones laborales en beneficio de otro con mayores cotas de inestabilidad y diferentes formas de precariedad.

Se consolidó así, de forma progresiva, un mercado laboral que en ocasiones se esquematizó como dual (Mollenkopf y Castells, 1992), ante la creciente disociación entre dos circuitos yuxtapuestos en el mismo territorio, pero con una movilidad escasa de trabajadores entre uno y otro. En el *mercado de trabajo primario* transitan aquellos trabajadores con calificación media o alta, contratos más estables y mejores salarios, buenas condiciones de trabajo, derechos sociales y posibilidad de promoción, mientras los pertenecientes al *mercado de trabajo secundario* padecen condiciones opuestas: calificación escasa o con poca demanda, precariedad, bajos salarios y ausencia de derechos. Aunque los trabajadores del mercado primario pueden enfrentarse a periodos de desempleo o ver deterioradas sus condiciones laborales para *caer* en el secundario (proceso cada vez más factible como resultado de la desregulación neoliberal), los de este último tienen difícil su ascenso, rotando entre empleos precarios, informalidad o desempleo. Este proceso también tendría su reflejo en una creciente dualización social y espacial, acentuándose los contrastes y los procesos de segmentación.

No obstante, resulta obvio que el esquema dual simplifica una realidad metropolitana siempre compleja, cuyo objeto era llamar la atención sobre la intensificación de las desigualdades derivada de la lógica imperante. Cualquier análisis de casos concretos muestra una mayor diversidad, siendo de interés a ese respecto la distinción recogida por Carroza y Valenzuela (2010). Según esa perspectiva, en las dos o tres últimas décadas ha habido un fuerte incremento de los contrastes entre los ingresos percibidos por los estratos socioprofesionales situados en los extremos de la escala, tanto por la caída de los salarios reales y la pauperización creciente de los situados en la base de la pirámide como por la concentración de ingresos en la cúspide. Pero ese proceso no es incompatible con un mayor crecimiento en volumen de empleo de los estratos sociolaborales de rango intermedio, asimilables a ocupaciones profesionales que exigen cierta cualificación, tanto en la industria como en los servicios.

En consecuencia, resulta más apropiado afirmar que la progresiva sustitución de una lógica regulatoria y parcialmente redistributiva característica del *pacto fordista-keynesiano* por otra competitiva y guiada por principios neoliberales, se reflejó en un incremento de la segmentación sociolaboral metropolitana y de los grupos vulnerables, con una paralela fragmentación espacial que llegó a expresarse con la metáfora de la *ciudad fractal* (Soja, 2000).

- Empresarialismo y nueva gobernanza metropolitana.

En el ámbito de la gestión, el progresivo sometimiento del Estado en sus múltiples niveles de gobierno a una función subsidiaria, de soporte y estímulo al capital privado, tuvo diversas manifestaciones, que en esencia se identificaron con el conocido como *empresarialismo urbano* (Harvey, 2001). Tal como lo definió la OCDE, supuso “un cambio en el modo de planificar, desde el gerencialismo, que fundamentalmente se preocupa por la prestación eficaz de servicios de bienestar social a la ciudadanía”, hacia una nueva forma de actuación “que se distingue plenamente por enfoques estratégicos de crecimiento proeconómico, asunción de riesgos, innovación y una orientación hacia el sector privado” (OCDE, 2007: 1). Se trató, en suma, de trasladar los objetivos y métodos de la gestión empresarial al gobierno de las ciudades y situar la competitividad económica como prioridad, a la que se someten otros posibles

criterios como los de cohesión o sostenibilidad, lo que difundió algunos rasgos que se hicieron comunes a la práctica totalidad de metrópolis de ambas regiones.

Por un lado, generalizó formas de gobernanza público-privada basadas en un sometimiento a la lógica del mercado y una reorientación de las funciones ejercidas por los gobiernos locales, convertidos ahora en catalizadores, coordinadores y facilitadores dentro de una red con actores privados múltiples, con objetivos contrapuestos y una creciente capacidad para orientar las dinámicas urbanas. Si bien la sustitución del gobierno por la gobernanza, junto a los procesos de descentralización política, ofrecían el potencial de aumentar la participación social en el debate y la toma de decisiones sobre las políticas urbanas y metropolitanas, a menudo el desigual reparto del poder limitó esa presencia a ciertas élites –en especial grandes grupos económicos– que constituyeron *coaliciones hegemónicas* capaces de hacer primar sus intereses al margen de los de la mayoría (Swyngedouw, 2005; Fernández, Vigil y Amin eds, 2008).

Al mismo tiempo, la primacía otorgada al mercado eliminó formas de planeamiento urbanístico consideradas demasiado restrictivas para los cambiantes intereses del capital, sustituidas por otras más flexibles en las que el proyecto –y no tanto el plan– se convirtió en la fórmula más eficaz y utilizada, privando al urbanismo de una perspectiva integral. Alcanzaron notable difusión los *planes estratégicos*, que buscaban identificar objetivos prioritarios y establecer una secuencia de actuaciones para reorientar el desarrollo urbano, pero en bastantes casos sirvieron como simple coartada para justificar estrategias de *city-marketing* que apostaban por la inversión en megaproyectos y en eventos internacionales que pretendían mejorar su posicionamiento y renovar su imagen para comercializar mejor la propia ciudad como lugar atractivo para invertir, vivir, trabajar o visitar. Todo aquello que no resultaba visible a los ojos de los grandes operadores, aunque afectase de forma sustancial a la vida de muchos ciudadanos (desde viviendas populares a servicios y equipamientos básicos, transporte público, etc.), quedó en segundo plano, si bien la orientación política de los gobiernos implicados supuso cierta variedad en las prioridades y los resultados alcanzados frente a cualquier generalización excesiva.

La nueva organización territorial de las economías metropolitanas.

Los procesos estructurales que acaban de comentarse se han acompañado de transformaciones en la estructura territorial metropolitana cuya importancia es valorada de forma distinta por quienes hablan de una verdadera metamorfosis y quienes consideran que tan sólo han intensificado tendencias ya visibles con anterioridad. Tales cambios no deben entenderse sólo como resultado de procesos que operan sobre un territorio inerte que recibe los impactos de forma pasiva, sino que tanto el despliegue de la globalización como del neoliberalismo exigían una nueva lógica espacial acorde con sus postulados y el modo en que cada aglomeración metropolitana ha respondido contribuyó a reforzar la diversidad de *capitalismos realmente existentes* (Peck y Theodore, 2007).

Aunque la estructura urbana del sur de Europa, heredera del modelo de ciudad compacta, se diferenciaba bastante hace apenas cuatro décadas de la que caracterizaba a las metrópolis latinoamericanas, más dispersa y fragmentada, lo ocurrido desde entonces parece haber favorecido ciertas convergencias. Esas tendencias, que han sido ya sintetizadas en varios artículos (Méndez, 2007; De Mattos, 2010; Ciccolella, 2012), destacan cuatro rasgos fundamentales: la expansión de la *mancha urbana*, que desdibuja sus límites externos; la tendencia al policentrismo, que potencia la aparición de subcentros y un creciente dinamismo de las periferias metropolitanas; la creciente segmentación socioespacial visible a diferentes escalas; la definición de una nueva geografía corporativa en la que cobran valor simbólico determinados megaproyectos destinados al sector empresarial. La interpretación de Abramo (2012), quien considera a la ciudad latinoamericana como una combinación híbrida de la ciudad compacta mediterránea y la difusa anglosajona, lo que se reflejaría en una *ciudad com-fusa*, aporta matizaciones a un argumento bastante coincidente con lo aquí planteado.

Una primera tendencia corresponde a la ampliación del *campo de externalidad metropolitano* (Dematteis, 1998), asociado al aumento de velocidad en los transportes y la instantaneidad en las telecomunicaciones, que posibilitó la expansión urbana hasta alcanzar, en ocasiones, una dimensión regional. Si en una primera fase este proceso se vio favorecido por la desconcentración de la industria y la logística, así como por la exclusión de sectores populares en áreas de infravivienda, el movimiento ha afectado luego con similar intensidad a un amplio abanico de actividades, así como a sectores sociales heterogéneos. A su vez, se produjo una ruptura de la continuidad espacial, que Ascher asoció a la *metápolis*, en cuanto “conjunto de espacios en los que todos o parte de sus habitantes, sus actividades económicas y sus territorios están integrados en el funcionamiento cotidiano”, lo que implica “una sola cuenca de empleo, de hábitat y de actividad”, si bien “los espacios que la constituyen son profundamente heterogéneos y no necesariamente contiguos” (Ascher, 1995: 34). Se consolidó así un territorio-red compuesto de flujos materiales e inmateriales, en el que las conexiones alcanzan en ocasiones una escala mundial, provocando la supuesta *desterritorialización* del fenómeno metropolitano.

Un segundo proceso es la formación de *metrópolis policéntricas*, que suponen la aparición de concentraciones secundarias de empresas y empleos en subcentros localizados, sobre todo, a lo largo de las principales vías de circulación y en los nodos intermodales de transporte, con una accesibilidad incluso mejor que las áreas centrales de

la aglomeración. Frente al anterior proceso de suburbanización residencial, la novedad estriba ahora en la multiplicación de áreas de actividad y empleo, lo que reduce su dependencia respecto a los espacios centrales de la aglomeración, dando origen a la denominada *post-suburbia*, a la que “se trasladaron no sólo funciones centrales, como servicios de alto nivel, oficinas, parques comerciales o centros comerciales de tipo *mall*, entre otras (...) El resultado es una unidad espacial caracterizada por la heterogeneidad, la fragmentación de estructuras y funciones, y por un patrón espacial más parecido a un *patchwork* que a un modelo claramente ordenado” (Borsdorf, 2005: 22).

El resultado de lo anterior es el creciente interés por las periferias metropolitanas como espacios de especial dinamismo, complejidad e inestabilidad, sometidos a fuertes tensiones derivadas de la competencia entre usos y la multiplicidad de actores e intereses que en ellos se confrontan. Como señaló Aguilar (2006: 5), en muchas de ellas “las transformaciones que han tenido lugar han sido realmente dramáticas: grandes obras de infraestructura como es el caso de los aeropuertos; redes de carreteras; masivas urbanizaciones formales e informales; pérdida de grandes extensiones de suelo agrícola y otros recursos naturales, o surgimiento de complejos industriales y centros corporativos”. El aumento de la movilidad forzada a distancias y tiempos crecientes, la congestión del tráfico por la creciente dependencia del automóvil privado, junto a los elevados costes económicos y ambientales derivados, fueron su consecuencia.

La creciente heterogeneidad interna que caracteriza a la economía y la sociedad metropolitanas se acompaña por una multiplicación e intensificación de los contrastes entre las diferentes ciudades y áreas que forman parte de la aglomeración, así como en el interior de la ciudad central, lo que hace cada vez más necesario combinar diversas escalas de análisis para lograr una descripción e interpretación adecuadas sobre el sentido e intensidad de esas desigualdades. Tal como propuso Veltz, “el territorio es cada vez menos susceptible de ser descrito en términos de macrodiferencias, como las que oponen globalmente una región a otra... En cambio, las microdesigualdades son con frecuencia muy fuertes...El territorio social y económico se vuelve a la vez más homogéneo a gran escala y más fragmentado a pequeña escala.” (Veltz, 1999: 55).

Dentro de los mismos espacios metropolitanos coexisten empresas, actividades, grupos sociolaborales y territorios que han mostrado diversa capacidad de adaptación a la globalización neoliberal, lo que favorece la inserción y el dinamismo de unos frente a la exclusión y el declive de otros. La propia segmentación productiva y el reforzamiento de la división espacial del trabajo contribuyen a fragmentar el espacio metropolitano según funciones y grupos sociales, favoreciendo la formación de un *espacio pixelado*, formado por una mezcla de unidades heterogéneas que se entremezclan, pero al tiempo se especializan y se hacen más homogéneas en su interior. Las crecientes diferencias en el precio del suelo y el efecto de atracción/ expulsión ejercido por determinadas implantaciones sobre su entorno próximo fueron mecanismos esenciales de esa fragmentación, mientras los promotores inmobiliarios, las empresas y a menudo los gobiernos a través del planeamiento y la construcción de infraestructuras fueron los actores que la protagonizaron. El crecimiento de los condominios cerrados y, al tiempo, las barriadas populares de autopromoción, a veces próximos pero de espaldas entre sí, resulta su expresión más tangible en lo referente a espacios residenciales de esas *múltiples ciudades* superpuestas (Cariola y Lacabana, 2005). En el caso de los empresariales, el contraste cada vez mayor entre las áreas industriales, logísticas y de distribución comercial en un constante proceso de traslado hacia las periferias, frente a la revalorización de ciertas áreas centrales para concentrar aún parte de las sedes de grandes empresas, los servicios intensivos en conocimiento o el comercio especializado –junto a amplios segmentos de la economía informal– puede ser el equivalente.

Acorde con esta forma de producir ciudad está la proliferación de megaproyectos emblemáticos, tanto de regeneración de sectores urbanos disfuncionales y degradados (antiguas áreas industriales, portuarias, ferroviarias...) en expectativa de revalorización, como de nuevos desarrollos urbanísticos en las periferias urbanas. Existe entre ellos cierta heterogeneidad, pues si bien la mayoría se destinó a la construcción de nuevos centros de negocios con grandes edificios de oficinas, en otros casos esto se combinó con la construcción de grandes equipamientos culturales con pretensión de convertirse en nuevos iconos urbanos (museos, centros de congresos, auditorios...) o de áreas residenciales con viviendas de alta calidad y precio, aunque en casi todos los casos el concurso de arquitectos de prestigio internacional resultó esencial para reforzar la campaña de imagen en la promoción del producto. La secuencia que describe la operación del *Puerto Madero* bonaerense resulta trasladable a la mayoría de casos, pues “implicó la refuncionalización y comercialización de tierras públicas estratégicas, junto con la atracción de inversionistas privados y empresas desarrolladoras que compraron suelo y construyeron sobre él un entorno de nivel *premium* dirigido a usuarios corporativos e individuales de alto poder adquisitivo” (Cuenya y Corral, 2011: 30).

Se ha consolidado así una *nueva geografía corporativa* (Parnreiter, 2011), pues la creciente presencia de grandes empresas transnacionales, sobre todo en servicios intensivos en conocimiento y que operan en mercados globales, generó una demanda de espacios de oficina de alta calidad acordes con las exigencias de este tipo de clientes, interesados también en el valor simbólico de los espacios del poder en el interior de las metrópolis, que en unos casos reforzaron los antiguos centros de negocios, pero en otros dieron origen al nacimiento de nuevos enclaves periféricos. La presencia de grandes operadores inmobiliarios también transnacionales en ese proceso (*CB Richard Ellis, Cushman & Wakefield, Jones Lang LaSalle, Aguirre & Newmann, Union Investment Real Estate AG...*) viene a reforzar ese carácter. Si el propio *Puerto Madero*, el *Malecón 2000* en Guayaquil, *Porta Nuova* en Milán, el

Distrito 22@ en Barcelona o *Abandoibarra* en Bilbao pueden ser ejemplos de nuevos centros de negocios integrados en proyectos de regeneración urbana, la *Ciudad Corporativa Santa Fé* en Ciudad de México, *Costanera Center* en Santiago de Chile, el *Centro Empresarial Nações Unidas* en São Paulo, las *Torres Colombo* en Lisboa, las *Torres del Parque Central* de Caracas o *Cuatro Torres Business Area* en Madrid lo son de nuevos desarrollos externos a esos centros tradicionales. En otros casos, las operaciones se limitan a grandes edificios de oficinas, con la *Torre Mayor* o en Ciudad de México, la *Torre Colpatria* en Bogotá, la *Torre Iberdrola* en Bilbao o la *Torre Agbar* en Barcelona como ejemplos que supusieron una fuerte revalorización del lugar y de su entorno próximo.

Tendencias generales vs. trayectorias locales: una perspectiva multiescalar.

Hace ahora medio siglo, en una obra que alcanzó notable eco dentro de la disciplina, el geógrafo William Bunge (1962) alertó sobre la frecuente confusión entre lo único y lo individual, señalando que todo territorio es individual por la particular integración que en él se produce de pasado y presente, así como de rasgos físicos, socioeconómicos, demográficos, culturales, políticos o morfológicos específicos, lo que no impide que se vea sometido a procesos también comunes a otros territorios, al margen de cualquier excepcionalidad. Ecos de ese viejo debate aún parecen escucharse cuando se discute hasta qué punto tiene sentido interpretar las dinámicas recientes de metrópolis muy diversas a partir de tendencias comunes, o se trata de un esfuerzo poco útil y fruto de una simplificación excesiva, pues cada lugar muestra una identidad que escapa a esas generalizaciones, más aún si se pretende comparar realidades urbanas a ambos lados del Atlántico. Sin intención de recaer en un debate insoluble, sólo una perspectiva multiescalar de las dinámicas metropolitanas puede hacer compatibles posiciones aparentemente dicotómicas, para lo que pueden señalarse algunas ideas.

La interpretación de los procesos espaciales que caracterizan al capitalismo global exige considerar tres planos o escalas de análisis complementarios que Taylor (1982) ya identificó con una macroescala en la que se desarrollan los procesos estructurales del *sistema mundo*, una mesoescala asociada al Estado-nación y una microescala local o urbana. En cada una operan actores específicos, con capacidades y ámbitos de acción diferentes, entre los que se establecen relaciones jerárquicas de sentido vertical. Eso equivale a proponer que la evolución de las metrópolis se ha visto condicionada por el marco común que establece la globalización neoliberal imperante en las últimas décadas, que define ciertas reglas y márgenes de acción, pero también mostrará especificidades relacionadas, por una parte, con el *efecto país* y, por otra, con las características heredadas por cada una, su *stock* de recursos disponibles y el tipo de respuesta dada por los diferentes actores y coaliciones locales frente al nuevo contexto.

Según el enfoque utilizado, que en unos casos prima las tendencias estructurales y en otros las peculiaridades locales, podrán hacerse lecturas diferentes de las dinámicas metropolitanas que, en realidad, resultan complementarias, pues unificación y fragmentación son ahora procesos no sólo paralelos, sino interrelacionados. Tal como señaló Santos (1996: 156-157), “el orden global busca imponer a todos los lugares una misma racionalidad y los lugares responden al mundo según las diversas pautas de su propia racionalidad”, por lo que “cada lugar es, al mismo tiempo, objeto de una razón global y de una razón local, que conviven dialécticamente”. Pese a que en el periodo reciente, que puede calificarse de *hipercapitalismo*, la narrativa neoliberal pretende someter todo a esa racionalidad global, de base económica y dictada esencialmente por los mercados e instituciones internacionales, eliminando regulaciones y controles democráticos que la obstaculicen, su materialización en territorios concretos como los metropolitanos aún reviste formas múltiples. Esa tensión puede convertirse en fuente de conflictos, pues también la resistencia frente a la globalización se construye socialmente mediante el establecimiento de redes horizontales enraizadas en lugares concretos que muestran mayor capacidad de reacción y menor pasividad que otros.

Pero las escalas son representaciones de la realidad que no deben entenderse como compartimentos estancos o como jerarquías estables en las que unas predominan sobre otras (Brenner, 2001). Existen, por el contrario, flujos y relaciones *transescalares*, pues los mismos actores operan a menudo en diferentes planos, dando así origen a fenómenos de *glocalización*, asociados a interdependencias asimétricas y múltiples entre ellos. En cualquier caso, la perspectiva aquí planteada se diferencia de una visión dual que contraponen lo global y lo local como las dos únicas escalas a considerar, dejando de lado una explícita referencia al papel del Estado. La frecuente alusión a su crisis, por la pérdida de capacidad de acción y de funciones tanto *hacia arriba*, para pasar al control de instituciones supraestatales, como *hacia abajo*, en virtud de procesos de descentralización, está en el origen de esa ausencia. Pero los programas neoliberales que pretenden imponer la lógica global se introducen siempre en contextos políticos que han sido contruidos por prácticas y acuerdos establecidos con anterioridad, y ese marco regulatorio se define todavía esencialmente en el ámbito estatal, que mantiene así su importancia y significado para los procesos de acumulación.

Por un lado, cada Estado hereda un marco institucional específico, definido por pautas culturales, normas y organizaciones que definen una *path dependence* característica, así como diferencias en la estructura y dinámica de su capital productivo y financiero (nivel de concentración, grado de apertura exterior, esfuerzo innovador y capacidad competitiva...) o en el sistema de relaciones laborales. También persisten diferencias evidentes en la calidad y las formas de intervención estatal, en los objetivos y eficacia de las políticas públicas o en el grado de aceptación/aplicación de la agenda neoliberal. En consecuencia, la estatal “ha sido y aún es una escala importante

para la regulación y negociación de la vida social, económica y cultural” (Swyngedouw, 2010: 55) por lo que su reflejo en las trayectorias metropolitanas no debe ser ignorado.

Una última consideración es la referida a la diversa temporalidad de los procesos que marcan el desarrollo metropolitano en el capitalismo global y que permite comprender algunas diferencias evidentes entre las metrópolis latinoamericanas y europeas. Respecto al proceso de financiarización y la aparición de *burbujas* especulativas asociadas a inversiones inmobiliarias masivas, el proceso resultó de mayor intensidad en el ámbito europeo desde mediados la última década del siglo pasado, con ejemplos de particular relevancia como el español, de dimensión sólo comparable a la de países como Irlanda, Reino Unido o Estados Unidos. Pero su *estallido* a partir de 2008 y la consiguiente desvalorización de activos parece haber impulsado una rápida migración de una parte de los capitales y operadores que lideraron ese proceso hacia grandes metrópolis de países emergentes como algunos de América Latina, donde estudios recientes como el de Rufino y Pereira (2011) para Brasil muestran la intensidad de un proceso que acabará desencadenando nuevas crisis.

Algo similar puede decirse del cambio en la base económica, pues las economías metropolitanas europeas conocen desde hace al menos tres décadas ese doble proceso de desindustrialización/terciarización asociado a fuertes tendencias deslocalizadoras y a un cambio de funcionalidad en la nueva división espacial del trabajo, mientras las metrópolis latinoamericanas mostraron durante un tiempo mayor permanencia de su base productiva ante la pervivencia de ventajas competitivas para las empresas que no existían en otro tipo de ciudades o áreas rurales de sus respectivos países. Pero también en este caso la *desmaterialización* de las economías metropolitanas se constata ahora en algunas de las principales metrópolis de la región, pues las empresas manufactureras eligen ahora plataformas de exportación localizadas con otros criterios o sucumben también ante la competencia asiática, mientras que tanto los servicios globalizados y bajo el control de grandes transnacionales, como una amplia base de terciario informal o de servicios básicos al consumo ocupan su puesto.

Por su parte, durante décadas el predominio de políticas keynesianas y de gobiernos socialdemócratas en bastantes países europeos consolidaron formas de regulación que mantuvieron un mercado laboral sometido a ciertas normas y controles, así como una fuerte capacidad negociadora de los sindicatos, lo que también afectó a las metrópolis industriales latinoamericanas durante el periodo de sustitución de importaciones, aunque de manera bastante menos acusada y con desigualdades sociolaborales mayores. Si la imposición de las medidas de liberalización definidas por el *Consenso de Washington* fue mucho más rápida en este último caso por la presión de las instituciones internacionales, la lógica *empresarialista* se difundió luego hasta convertirse en principio común a las políticas urbanas de ambas regiones. Las sucesivas crisis de la deuda padecidas por algunas de las principales economías latinoamericanas en los noventa (México, Brasil, Argentina) agravaron las contradicciones presentes en sus tejidos metropolitanos, pero la traslación actual de la recesión, el endeudamiento y las políticas de austeridad a la *Eurozona* - en particular, a sus países periféricos- genera impactos en sus metrópolis que parecen favorecer nuevas convergencias.

En resumen, pretender una panorámica general de las dinámicas metropolitanas recientes en un ámbito territorial tan amplio y diverso como el aquí considerado resulta una empresa compleja, sometida al riesgo de convertir la sencillez en simplicidad excesiva o en la repetición de estereotipos que se reproducen en la bibliografía sin contar con una investigación suficiente y basada en el uso de metodologías comparables, que permita sustentar sus afirmaciones de forma consistente. Pero una revisión de esa misma bibliografía a partir de un esquema argumental como el aquí propuesto puede también ofrecer una mejor comprensión de hasta qué punto la globalización neoliberal y su actual crisis conducen a las economías, las sociedades y los territorios metropolitanos de cada uno de nuestros países hacia situaciones nunca idénticas pero sí comparables. Y, en consecuencia, hasta qué punto las respuestas, las resistencias y la búsqueda de soluciones que puedan aparecer en algunas de ellas para lograr una mayor *resiliencia* urbana pueden aportar enseñanzas útiles para avanzar en esa aspiración, a menudo retórica pero no por ello menos deseable, de hacer nuestras ciudades más capaces de generar actividad y empleo de calidad, más cohesionadas en lo social y más sostenibles en lo ambiental.

Bibliografía

- Abramo, P. (2012) “La ciudad com-fusa: mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas”. *EURE*, 38, 114, 35-69.
- Aguilar, A.G. coord. (2004) *Procesos metropolitanos y grandes ciudades. Dinámicas recientes en México y otros países*. Editorial Porrúa-UNAM-CONACYT, México D.F.
- Aguilar, A.G. coord. (2006) *Las grandes aglomeraciones y su periferia regional. Experiencias en Latinoamérica y España*. Editorial Porrúa-UNAM, México D.F.
- Aguilar, A.G. y Escamilla, I. coords. (2011) *Periurbanización y sustentabilidad en grandes ciudades*. Editorial Porrúa-UNAM-CONACYT, México D.F.

- Ascher, F. (1995) *Metapolis ou l'avenir des villes*. Odile Jacob, París.
- Borsdorf, A. (2005) "La transformación urbana-rural en Europa. ¿hacia una unificación espacial en post-suburbia?", en C. de Mattos et al. (eds.) *Gobernanza, competitividad y redes. La gestión de las ciudades en el siglo XXI*. Pontificia Univ. Católica de Chile, Santiago, 21-30.
- Brenner, N. (2001) "The limits to scale? Methodological reflections on scalar structuration. *Progress in Human Geography*, 25(4), 591-614.
- Brenner, N. y Theodore, N. (2002) *Spaces of neoliberalism : urban restructuring in north America and Western Europe*. Blackwell, Londres.
- Bunge, W. (1962) *Theoretical Geography*. The Royal University of Lund, Lund.
- Capel, H. y Hidalgo, R. (2006) *Construyendo la ciudad del siglo XXI. Retos y perspectivas urbanas en España y Chile*. Geolibros, Santiago de Chile.
- Caravaca, I. y Méndez, R. (2003) "Trayectorias industriales metropolitanas: nuevos procesos, nuevos contrastes". *EURE*, 29, 87, 37-50.
- Cariola, C. y Lacabana, M.A. (2005) *Pobreza, nueva pobreza y exclusión social. Los múltiples rostros de Caracas*. Banco Central de Venezuela, Caracas.
- Carroza, N. y Valenzuela, F. (2010) "Mercados de trabajo y reconfiguración metropolitana: nuevas desigualdades socioterritoriales. El caso del Área Metropolitana de Valparaíso. *Scripta Nova*, Actas del XI Coloquio Internacional de Geocrítica.
- Ciccoiella, P. (2012) "Revisitando la metrópolis latinoamericana más allá de la globalización". *Revista Iberoamericana de Urbanismo*, 8, 9-21.
- Cuenya, B. y Corral, M. (2011) "Empresarialismo, economía del suelo y grandes proyectos urbanos: el modelo de Puerto Madero en Buenos Aires". *EURE*, 37, 111, 25-45.
- De Mattos, C. (2007) "Globalización, negocios inmobiliarios y transformación urbana". *Nueva Sociedad*, 212, 82-96.
- De Mattos, C. (2010) "Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina. De la ciudad a lo urbano generalizado. *Revista de Geografía Norte Grande*, 47, 81-104.
- De Mattos, C. y Ludeña, W. eds. (2011) *Lima Santiago. Reestructuración y cambio metropolitano*. Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales PUCC, Santiago de Chile.
- Dematteis, G. (1998) "Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas", en F. Monclús (ed.). *La ciudad dispersa*. Centre de Cultura Contemporània, Barcelona.
- Fernández, V.R.; Vigil, J. y Amin A. ed. (2008) *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*. Miño y Dávila, Buenos Aires.
- French, S.; Leyshon, A. y Thrift, N. (2009) "A very geographical crisis: the making and breaking of the 2007-2008 financial crisis". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2, 287-302.
- Harvey, D. (2001) *Spaces of capital. Towards a critical geography*. Routledge, Nueva York (Traducción española: *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*. Akal, Madrid, 2007).
- Harvey, D. (2005) *A brief history of neoliberalism*. Oxford University Press, Oxford (Traducción española: *Breve historia del neoliberalismo*. Akal, Madrid, 2005).
- 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*, UNAM, 76, 118-132.
- Lencioni, S.; Vidal-Koppmann, S.; Hidalgo, R. y Pereira, P.C. orgs. (2011) *Transformações sócio-territoriais nas metrópoles de Buenos Aires, São Paulo e Santiago*. Universidade de São Paulo, São Paulo.
- López, I. y Rodríguez, E. (2010) *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Traficantes de Sueños, Madrid.
- Márquez, L. y Pradilla, E. (2008) "Desindustrialización, terciarización y estructura metropolitana: un debate conceptual necesario". *Cuadernos CENDES*, 69, 21-45.
- Méndez, R. (2007) "El territorio de las nuevas economías metropolitanas". *EURE. Revista de Estudios Regionales y Urbanos*, 33, 100, 51-67.
- Méndez, R.; Tébar, J. y Abad, L. (2011) "Economía del conocimiento y calidad del empleo en la región metropolitana de Madrid: una perspectiva crítica". *Scripta Nova*, XV, 380, 10 noviembre 2011.

- Mollenkopf, H. y Castells, M. (1992) *The dual city*. Russell Sage Foundation, Nueva York.
- OCDE (2006) *Competitive cities in the global economy*. OCDE, París.
- OCDE (2007) *Competitive cities: a new entrepreneurial paradigm in spatial development*. OCDE, París.
- Orellana, A. coord. (2002) *El desafío de las áreas metropolitanas en un mundo globalizado: Una mirada a Europa y América Latina*. Institut d'Estudis Territorials-Universitat Pompeu Fabra, Barcelona.
- Parnreiter, C. (2011) "Formación de la ciudad global, economía inmobiliaria y transnacionalización de espacios urbanos. El caso de Ciudad de México". *EURE*, 37, 111, 5-24.
- Peck, J. y Theodore, N. (2007) "Variegated capitalism". *Progress in Human Geography*, 31(6), 731-772.
- Pereira, P.C.X. e Hidalgo, R. eds. (2008) *Producción inmobiliaria y reestructuración metropolitana en América Latina*. Instituto de Geografía PUCC, Santiago de Chile.
- Rufino, M.B. y Pereira, P.C. (2011) "Segregação e produção imobiliária na metrópole latinoamericana: um olhar a partir da cidade de São Paulo", en S. Lencioni *et al.* (orgs.) *Transformações sócio-territoriais nas metrópoles de Buenos Aires, São Paulo e Santiago*. Universidade de São Paulo, São Paulo, 65-84.
- Santos, M. (1996) *De la totalidad al lugar*. Oikos-Tau, Barcelona.
- Sassen, S. (1991) *The global city: New York, London, Tokyo*. Princeton University Press, Princeton N.J.
- Sassen, S. (2007) *A sociology of globalization*. Norton & Company Ltd., Nueva York (Traducción española: *Una sociología de la globalización*. Katz Editores, Buenos Aires, 2007).
- Soja, E. (2000) *Postmetropolis*. Blackwell, Oxford.
- Swyngedouw, E. (2005) "Governance innovation and the citizen: the Janus face of governance-beyond-the-State". *Urban Studies*, 42(11), 1991-2006.
- Swyngedouw, E. (2010) "¿Globalización o glocalización? Redes, territorios y reescalamiento", en V.R.Fernández y C.Brandão (eds.). *Escalas y políticas del desarrollo regional. Desafíos para América Latina*. Miño y Dávila, Buenos Aires, 47-75.
- Taylor, P.J. (1982) "A materialist framework for political geography". *Transactions of the Institute of British Geographers*, 7, 1, 15-34.
- Theodore, N.; Peck, J. y Brenner, N. (2009) "Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados". *Temas Sociales*, 66: 1-11.
- Urquidez, O. coord. (2010) *La reinención de la metrópoli. Algunas propuestas*. El Colegio de Jalisco, Zapopan.
- Veltz, P. (1999) *Mundialización, ciudades y territorio*. Ariel, Barcelona.
- Villarreal, D.; Mignot, D. y Hiernaux, D. coords. (2003) *Dinámicas metropolitanas y reestructuración territorial*. Miguel Ángel Porrúa-UAM Xochimilco, México D.F.