

18ª Conferência Internacional da LARES

São Paulo - Brasil
26 a 28 de Setembro de 2018



Os novos desafios do planejamento urbano em contextos de crescentes processos de financeirização

Cláudia Affonso¹, Emília Malcata Rebelo²

¹ Universidade do Porto, Portugal (a.claudiaaffonso@gmail.com)

² Universidade do Porto, Portugal (emalcata@fe.up.pt)

RESUMO

A tarefa de prover um solo urbanizado tem se tornado um desafio cada vez mais complexo frente ao crescimento populacional desenfreado das grandes cidades. As projeções, a curto e médio prazo, apontam para o agravamento desta situação prevendo, até 2050, uma população global superior a nove bilhões, com um maior crescimento nos países em desenvolvimento (Overseas Development Institute 2015).

Mediante este desafio e a pressão para a promoção de infraestruturas, bens e serviços públicos, os governos municipais têm encontrado dificuldades para lidar com as questões fiscais e orçamentárias do planejamento urbano. Os processos de globalização, desregularização econômica, descentralização e privatização e, os emergentes processos de fragmentação e polarização social, econômica e espacial, também têm colaborado para o agravamento deste cenário.

Neste contexto, algumas cidades desenvolveram capacidades negociais e instrumentais para atrair investimentos de capital financeiro para solucionar os problemas de restrição orçamentária municipal e dar respostas às necessidades locais. Os projetos de desenvolvimento urbano têm sido apontados como o grande palco para a atração do capital global. Para tal, a inovação de instrumentos financeiros e a combinação entre vários deles tem sido a esperança para o desenvolvimento economicamente sustentável de grandes áreas da cidade.

No entanto, sob a influência e pressão do mercado de capitais, alguns pesquisadores apontam que tais projetos e instrumentos podem ser responsáveis por uma descontextualização do ambiente construído e das necessidades locais, colocando as cidades como reféns de um processo de financeirização do ambiente construído e das políticas urbanas. Assim, mediante este cenário, torna-se necessária uma reformulação no processo de se planejar e formular novas políticas e instrumentos urbanos.

Palavras-chave: financeirização do ambiente construído, financeirização das políticas urbanas, projetos de desenvolvimento urbano, instrumentos financeiros de real estate inovadores

18ª Conferência Internacional da LARES

São Paulo - Brasil
26 a 28 de Setembro de 2018



The new challenges of urban planning within the scope of increasing financialization processes

The task of providing developed land has more and more become an increasing challenge, considering the immoderate population growth of big cities. The medium and long-term projections point out an aggravation of this situation, and anticipate a global population over nine billion people by 2050, being the greatest growth registered in developing countries (Overseas Development Institute 2015).

Through this challenge and the pressure to provide public infrastructure, goods and services, municipal governments have hardly deal with urban planning fiscal and budgetary issues. Globalisation, economic misadjustment, decentralization and privatisation processes, and the resulting phenomena of fragmentation and social, economic and spatial polarization have also worsened this scenario.

Against this background, some cities have developed negotiation and instrumental capabilities to attract financial investments in order to surmount municipal budgetary restraints, whereas responding to local needs. Urban development projects have been pointed out as the great stage for the attraction of global capital. But to reach such a goal, innovation in financial instruments and the blend among them has been the hope for the economic sustainability of development in cities' major areas.

However, under the influence and pressure of capital markets, some researchers point out that such projects and instruments may involve a de-contextualization in the built environment and local needs, rendering cities hostages to financing processes of the built environment and urban policies. Thus a reformulation of urban policies and instruments is required in order to face the increasing financialization processes that accrue from the global contemporary dynamics.

Key-words: financialization of the built environment, financialization of urban policies, urban development projects, innovative real estate financial instruments

1. INTRODUÇÃO

As preocupações em prover um solo urbanizado não são novidade nas agendas da comunidade acadêmica e dos profissionais de planejamento urbano, seja do setor público ou privado. Isto pois, prover solo urbanizado tem se tornado um desafio cada vez mais complexo frente ao crescimento populacional desenfreado das grandes cidades. De acordo com o relatório do *Overseas Development Institute* (Nixon et al. 2015), as projeções, a curto e médio prazo, apontam para o agravamento desta situação prevendo, até 2050, uma população global superior a nove bilhões, com um maior crescimento nos países em desenvolvimento. Mediante este desafio e a pressão para a promoção de infraestruturas, bens e serviços públicos, os governos municipais têm encontrado dificuldades para lidar com as questões fiscais e orçamentárias do planejamento urbano. Os processos de globalização, desregularização econômica, descentralização e privatização e, os emergentes processos de fragmentação e polarização social, econômica e espacial, também têm colaborado para o agravamento deste cenário (Smolka e Amborski 2000; Smolka 2013; Nixon et al. 2015).

Esta comunicação discute as relações entre as mudanças nas dinâmicas socioeconômicas globais e nas políticas e instrumentos urbanos, em especial àqueles que destinam-se ao desenvolvimento econômico. Propõe um olhar para estas relações cruzando duas diferentes perspectivas de análise: (i) os processos de financeirização do ambiente construído e das políticas urbanas; (ii) e a evolução de instrumentos de financiamento e suas composições em busca de uma maior eficiência. O objetivo é compreender quais pontos de convergência podem ser encontrados em ambas linhas de pesquisa. Para tal, o presente trabalho consiste em uma revisão da literatura sob estes dois pontos de vista que, embora distintos, podem ser complementares.

Segundo Halbert e Attuyer (2016), os novos circuitos financeiros que surgiram nas últimas décadas, enquanto sistemas que direcionam investimentos sob a forma de títulos de crédito ou débito, são com frequência analisados de forma superficial por pesquisadores da área de estudos urbanos. A maior parte destes estudos se direcionam a observar estas novas dinâmicas sob a perspectiva da neoliberalização. Estes estudos dão ênfase para as lógicas empresariais adotadas em intervenções públicas, para o destaque de investimentos privados e para a reconfiguração dos gastos públicos. No entanto, no que se trata de atração de investimentos para a cidade por parte do poder público municipal, o papel dos investidores privados e do capital financeiro internacional ainda segue em segundo plano de debate.

Neste contexto, algumas cidades desenvolveram capacidades negociais e instrumentais para atrair investimentos de capital financeiro para solucionar os problemas de restrição orçamentária municipal e dar respostas às necessidades locais. Os projetos de desenvolvimento urbano têm sido apontados como o grande palco para a atração do capital global (F. Savini e Aalbers 2015; Halbert e Attuyer 2016). Diversos autores (Weber 2010; Smolka 2013; Theurillat e Crevoisier 2013; Graham Squires et al. 2016), afirmam que para tal, a inovação de instrumentos financeiros e a combinação entre vários deles tem sido a esperança para o desenvolvimento economicamente sustentável de grandes áreas da cidade. No entanto, alguns autores (Savini 2013; Savini e Aalbers 2015; Guironnet e Halbert 2015) alertam que, sob a influência e pressão do mercado de capitais, tais projetos e instrumentos podem ser responsáveis por uma descontextualização do ambiente construído e das necessidades locais, colocando as cidades como reféns de um processo de financeirização do ambiente construído e das políticas urbanas.

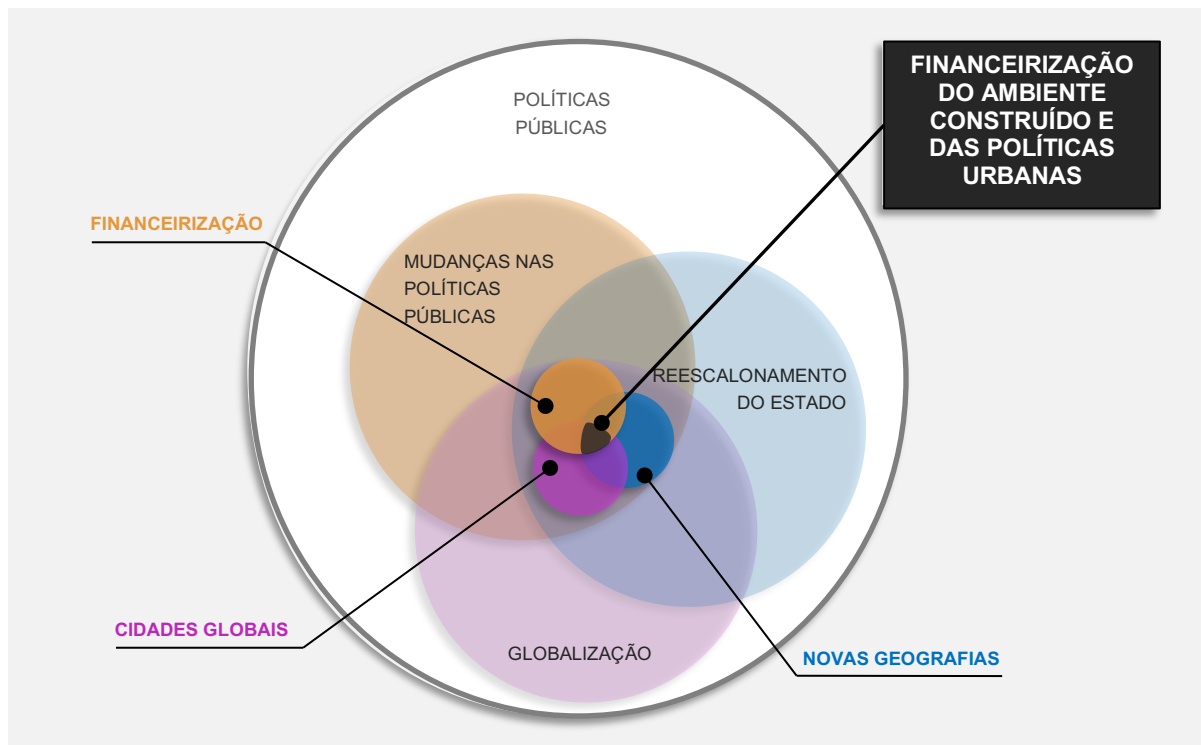
Embora os contributos dos autores acima citados tenham trazido importantes descobertas, esta corrente de literatura ainda não se constitui em um corpo integrado de trabalhos. Além disso, nem sempre os autores especialistas em instrumentos financeiros do planejamento urbano observam as inovações e composições feitas através das mesmas bases teóricas. Há ainda a necessidade de futuros trabalhos, incluindo estudos empíricos, para preencher as lacunas de conhecimento sobre

as influências dos processos de financeirização no planejamento e construção das cidades contemporâneas, a começar por uma organização sistemática dos contributos já existentes. Desta forma, este trabalho procura aprofundar a compreensão do estado da arte acerca do contexto contemporâneo em que algumas políticas urbanas locais assumem, através seus instrumentos, conexões entre estas e as novas dinâmicas e atores globais.

2. OS CRESCENTES PROCESSOS DE FINANCEIRIZAÇÃO

Embora o conceito de financeirização tenha surgido no campo académico da economia no final da década de 1990, após a Crise Financeira Global em 2009, ele estendeu-se, rapidamente, a outras áreas das ciências sociais. Na área de estudos urbanos este conceito está também presente em debates sobre as políticas e governança urbana. Neste âmbito, o conceito surge como a ‘financeirização do ambiente construído e políticas urbanas’. E está inserido na esfera de debates sobre as mudanças nas políticas públicas, reescalonamento do estado, globalização e cidades globais, novas geografias de acúmulo de capital e de governança (ver Fig. 1).

Figura 1: Ilustração esquemática das interações e intersecções entre esferas de debate (autoria própria)



No entanto, devido aos seus aspectos múltiplos e variáveis, a definição de financeirização segue controversa, vaga e imprecisa. Para Aalbers (2015), a literatura sobre financeirização é parte de uma tentativa mais ampla de se perceber a complexidade não-linear, multidimensional e multiescalar das sociedades e economias contemporâneas. Segundo este autor, a financeirização consiste no: “(...) *crescente domínio de atores financeiros, mercados, práticas, medidas e narrativas, em várias escalas, resultando na transformação estrutural das economias, empresas (incluindo instituições financeiras), estados e famílias. (...)*”.

Trata-se de uma definição suficientemente ampla que abrange os diversos significados de financeirização apresentados na literatura: como ‘regime de acumulação’, ‘surgimento do valor de ações’ e ‘financeirização da vida diária’. Mas como este crescente domínio se desenvolveu? O que

relata a literatura em relação às raízes deste processo de crescente domínio das lógicas financeiras em diversas escalas e setores da vida contemporânea?

Os especialistas que se debruçam sobre este tema concordam que tais processos, que evoluíram principalmente a partir da década de 1980, ilustram o contexto de crescente financeirização. Em seus contributos, abordam tópicos como a evolução da indústria financeira em economias capitalistas e as emergentes relações entre o capital financeiro e o solo (ou espaço construído). Estes estudos enfatizam pontos como: o surgimento de novas estruturas financeiras criadas a partir destas relações; a necessidade de desenvolvimento de habilidades para atuar e lidar com estas novas estruturas; e o surgimento de novos atores e capacidades negociais. Mas afinal, sob qual contexto se desenvolveram tais mudanças?

2.1 Contextualização: a evolução da indústria financeira

Segundo sublinha Harvey (2001a), o sistema capitalista e a indústria financeira tem sentido cada vez mais a necessidade de criar novas ferramentas e formas de expansão da produção e acúmulo de capital que, segundo o autor, é tendencialmente infinito. Com o enfraquecimento das barreiras de circulação de capital, entre as décadas de 1980 e 1990, houve uma rápida expansão do setor financeiro, atores e instituições. Tanto estes atores quanto instituições surgiram para atender a esta necessidade sistêmica de expansão do capital financeiro. Com eles, surgiram também novas habilidades e sofisticadas formas de produção deste capital.

Como explicam Corpataux e Crevoisier (2014) e Christophers (2015), em termos econômicos globais, a esfera do capital financeiro (intangível) superou a esfera do capital (tangível). Entre 1980 e 2010, o valor dos Ativos Globais Financeiros (AGF) cresceu 16,2 vezes, enquanto que o Produto Interno Bruto (PIB) mundial cresceu apenas 5 vezes neste mesmo período. Este pool de superacumulação resultou em acumulação de lucro, por parte de instituições, e de entrada nas economias emergentes em cena. Neste contexto, houve um aumento da busca por novas lógicas financeiras, transformando mais setores em ativos para suprir as necessidades dos investidores (Rolnik 2015, 27–29).

A diferença entre o AGF e o PIB cresceu em busca de processos de internacionalização de investimentos, principalmente, na década 1990. Como consequência, surgiu a necessidade de se criar estruturas de garantia em que o capital financeiro pudesse se apoiar, incluindo estruturas físicas como o solo e o ambiente construído. Com isto, a criação de um mercado secundário de crédito foi um importante veículo para conectar os sistemas de financiamento com os mercados internacional e global. Outros instrumentos financeiros – como os empréstimos interbancários e outros produtos baseados na propriedade imobiliária – expandiram-se fortemente, permitindo que os bancos locais e intermediários fossem alavancados aumentando, desta forma, a disponibilidade de crédito destas instituições.

Mais um ponto destacado pela literatura das áreas de economia e estudos urbanos é que, desde as décadas de 1980 e de 1990, notou-se o desenvolvimento de uma nova classe de atores de mercado responsáveis pela intermediação financeira – que consiste no processo de conexão e mediação entre aqueles que fornecem e aqueles que requerem crédito. Estes atores, agentes e agências estão envolvidos de diversas formas em negócios de fornecimento, de regulação e de gerenciamento de crédito (Peck e Whiteside 2016). O crescimento destas atividades do setor de serviços financeiros passou a ser mais um ponto em atenção do setor público e de desafio regulatório em todo o mundo (Dickson 2014).

Esta expansão de crédito superior à capacidade de suporte dos mercados internos, gerou bolhas no mercado de *real estate*. Além disso, ao atribuir crédito e desenvolver e/ou implementar novas políticas, tanto o Estado quanto o mercado, permitiram o alargamento da estrutura de capital em todas as esferas. Mas ao passo que mais consumidores aderiam a estas soluções de crédito, mais eles entravam em situação de endividamento. Ou seja, a criação de crédito é, nada mais nada

menos, que a criação de débito, ou a transferência deste para a população. A crise do *Subprime* é um bom exemplo desse processo em vários aspectos (Rolnik 2015, 27–29).

Este rápido crescimento da esfera financeira, bem como os desafios de políticas para a sua regulação, foram também pontos em destaque nas últimas décadas, principalmente, após as crises financeiras e económicas que eclodiram em 2008-09 (Corpataux e Crevoisier 2014; Dickson 2014). Com tais crises, os gastos públicos voltaram a crescer. A pressão sobre os governos para aliviar as dificuldades da sociedade e, ao mesmo tempo, reduzir os gastos públicos, aumentou ainda mais (Dye 2013, 5–6).

Estes fatores apresentados, no entanto, inserem-se numa vasta complexidade de acontecimentos que complementaram o cenário mundial neste período. Face a tão fortes pressões para se atingir um maior equilíbrio orçamental e dar respostas às necessidades da população, os governos locais desenvolveram técnicas e aptidões de mediação e negociação (Corpataux e Crevoisier 2014; Savini e Aalbers 2015). Algumas das questões atribuídas ao papel e poder do Estado são as suas diferentes escalas de atuação após as mudanças vividas com os processos de globalização (Swyngedouw 1989; Robinson 2001). Os limites entre as escalas de poder global e local, que eram antes melhor definidos, esvaneceram-se com o enfraquecimento das barreiras regulatórias e económicas devido aos processos de globalização (Aalbers 2015a; Blakely e Leigh 2013; Corpataux e Crevoisier 2014).

Desta forma, este conjunto de mudanças e o crescente domínio do setor financeiro, nos mais diversos setores, seguiu influenciando não só as relações e dinâmicas mundiais e locais, como também a elaboração das suas respectivas políticas nas mais diversas escalas de poder (Aalbers 2015; Corpataux e Crevoisier 2014; Harvey 2001).

Mas o crescente domínio do setor financeiro não se limitou apenas à esta perspectiva económico-global. Tal processo também englobou o solo, ou o ambiente construído, que passou a ser considerado por este setor como um ativo financeiro. Embora já discutidos anteriormente por trabalhos da economia clássica, tanto o solo visto como capital quanto a sua transação e circulação em redes globais de produção de capital, também são questões postas em destaque para explicar processos de financeirização. No entanto, que conceitos são estes e de que forma estão relacionados com processos de financeirização, sob a perspectiva dos estudos urbanos?

2.2 O solo: um ‘ativo *quasi*-financeiro’ e sua troca em redes de capital global

Desde a década de 1980, emergiram na literatura da área de estudos urbanos trabalhos que apresentavam o solo sob a interpretação de capital financeiro e termos como a ‘negociação do solo como commodity’, o ‘solo tornando commodity’ e o ‘solo como capital fictício’. Segundo argumenta Haila (1991), estes referiam-se, não somente, a uma mudança nas relações do mercado financeiro com o bem que o solo representa. Mas também, mostravam a existência de características únicas do solo enquanto capital.

Na perspectiva geográfica do sistema capitalista, segundo Harvey (2001), os ciclos de produção, reprodução e reconfiguração do espaço, sempre ocuparam um papel essencial na produção e acúmulo de capital. De acordo com o autor, o processo de globalização atual simboliza mais um ciclo de produção capitalista e de sua reconstrução no espaço. Isto pois, como argumenta Harvey (2001), o sistema capitalista precisa se conectar a uma infraestrutura física e imóvel para que, assim, possa ter a liberdade de circular e movimentar o capital. Para tal, o setor financeiro também enxerga o solo, ou ambiente construído, como uma infraestrutura financeira por onde circula o capital.

No entanto, assim como em outras infraestruturas, a financeira segue invisível para a maioria a não ser em casos de maiores impactos, como por exemplo as crises do sistema financeiro de 2008-9. Porém, como alertam Halbert e Attuyer (2016), esta eventual invisibilidade não deveria tornar

menos óbvia a importância dos circuitos financeiros no planejamento, desenho, construção, uso e propriedade do ambiente urbano construído.

O solo (ou espaço construído) quando interpretado como commodity refere-se à universalização ou a globalização do valor cambial do solo. A abstração do solo como um capital fictício ou commodity fictícia resultou em desdobramentos não apenas no mercado do solo, mas também nas suas formas de regulação, comercialização e uso (Haila 1991). Juntamente a estas mudanças, a negociação do solo como commodity deu origem a diferentes mecanismos, significados e estruturas de mercado (Elden 2010).

Com isto, entre as décadas 1980 e 1990, surgiram diversos trabalhos empíricos para investigar as interações entre o solo e o capital. Estes incluíam análises sobre (i) as teorias do aluguel urbano (Ball 1985; Haila 1988), (ii) as dinâmicas geográficas globais em economias capitalistas (Harvey 1985), (iii) as transformações no mercado de propriedades e mudanças nos padrões de propriedades (ver Elliott e McCrone 1982), (iv) a alteração do papel dos investidores e instituições em relação ao mercado de propriedades (Fraser 1993; Coakley 1994; Scott 1996), entre outros contributos.

Nesta mesma época, alguns contributos (Harvey 1982; Haila 1988, 1991; Coakley 1994) enfatizavam que, em economias capitalistas, a propriedade funciona como commodity e que há um crescente vínculo entre o mercado financeiro e imobiliário. Neste sentido, estes trabalhos evidenciavam que a propriedade deveria ser vista como uma mercadoria. No entanto, Coakley (1994) destaca que a propriedade não deve ser vista como um puro ativo financeiro, mas sim um 'ativo quasi-financeiro'. Ou seja, o solo (ou propriedade) possui uma característica dual. Uma delas é o 'valor de uso', que se refere ao valor do espaço construído para os usuários finais (considerando aqui a diversidade de usuários, moradores, trabalhadores, empresas, etc.). A outra característica é o 'valor de troca', que se refere à troca feita por investidores financeiros (como companhias de seguros e fundos de pensão, etc.).

De acordo com Coakley (1994), compreender esta característica dual inerente ao mercado de propriedade é crucial para desvendar os processos que floresceram entre os mercados imobiliário e financeiro nas economias capitalistas avançadas. Segundo explica o autor, embora o produto de real estate seja considerado um ativo fixo, ele também possui muitas características de ativo financeiro.

Já Haila (1988) destaca as seguintes características e mudanças que emergiram desde estas décadas no mercado do solo urbano: (i) a integração do mercado financeiro com o mercado imobiliário (que antes eram separados), e o surgimento de um novo tipo de mercado imobiliário; (ii) e o aumento do papel das autoridades públicas e do capital financeiro no desenvolvimento do espaço urbano e na alocação do uso da terra. A autora enfatiza que a forma como o espaço é construído mudou.

Christophers (2016) aponta que, a literatura econômico-geográfica, seguiu relacionando as commodities ao cenário econômico global. E, também, reporta o surgimento de uma ampla gama de atores econômicos na construção destas relações. Isto vale também para as relações de transações entre o solo como capital financeiro e a formulação do ambiente construído em si. A conversão fictícia do solo, como bem tangível, em capital financeiro, intangível, nada mais nada menos é que uma das formas de imposição de lógicas financeiras sobre o ambiente construído.

No que se refere à compreensão destas lógicas, enquanto algumas linhas de análise observam as relações entre a mobilidade do capital e o solo como capital real e financeiro (desde os trabalhos de Harvey e assim por diante), outros estudos se debruçam em compreender o desenvolvimento de seus mercados (ex.: Adair et al. 1999, 2000; McGreal et al. 2000; Squires et al. 2016; Guironnet e Halbert 2014; Corpataux e Crevoisier 2014), e o desenvolvimento das políticas, instrumentos e estratégias urbanas para lidar com os desafios da restrição orçamentária (ex.: McGreal et al. 2002; Aalbers 2007; Weber 2010; Squires e Lord 2012; Savini e Aalbers 2015; Squires et al. 2016).

A maior parte destas análises apontam os projetos de desenvolvimento urbano (PDUs) de larga-escala como ambiente para a formação de meios que estabeleçam ligações entre os mercados financeiro e de *real estate* e os mecanismos de uso do solo (Squires et al. 2016). E, neste sentido, segundo alguns autores (Turok 1992; Weber 2010; Savini e Aalbers 2015), as políticas de desenvolvimento econômico e urbano são, com frequência, delineadas para ancorar capital financeiro nas cidades.

As novas formas com que as políticas e instrumentos financeiros para PDUs tem sido estruturadas enquadram-se, segundo alguns autores, em processos de ‘financeirização da política urbana’ (Weber 2010; Pacewicz 2013) ou ‘financeirização do planeamento do uso do solo’ (Savini e Aalbers 2015). Mas que papel estes espaços ocupam neste processo de conexão entre o ambiente construído e o mercado financeiro? E, que tipos de mecanismos surgiram para financiar estes projetos?

2.3 Grandes áreas de ambiente construído transformadas em ativos financeiros

Segundo Fainstein (2008), os projetos envolvendo grandes áreas urbanas foram desenvolvidos em simultâneo à construção e inovações da distribuição e securitização de hipotecas, e também, de certa forma, associados à elas. Vários autores (Fainstein 2001; Moulaert, Rodriguez, e Swyngedouw 2003; Wolf-Powers 2005; Theurillat e Crevoisier 2013; Guironnet e Halbert 2014; Savini e Aalbers 2015) enfatizam que algumas destas áreas tornaram-se espaços de relação e negociação entre os investidores de capital, o mercado local e as cidades.

Neste sentido, de acordo com estes autores, os Projetos de Desenvolvimento Urbano (PDUs) de larga-escala, podem ser compreendidos como espaços urbanos chave, através do qual, o mercado globalizado e as demandas socioeconômicas se confrontam. Além disso, destacam que, com frequência, as conexões entre os investidores de capital financeiro e o ambiente construído são estabelecidas nos PDUs.

Segundo Guironnet e Halbert (2014), pode-se observar nos PDUs de larga-escala de nova geração¹ as seguintes características: (i) consistem em usos complexos e mistos dentro de um mesmo objeto de grande dimensão (como os Megacomplexos) ou vizinhança (como um plano mestre de uso misto); (ii) a promoção de mudanças no destino do uso do solo e no seu mercado; (iii) sua estrutura financeira possui várias correntes de financiamento (tanto públicas quanto privadas); (iv) o reescalonamento do poder do Estado e o surgimento de novos atores estratégicos, como promotores, consultores, cidadãos, etc.

Ao transformar o ambiente construído em uma classe de ativos financeiros, Halbert e Attuyer (2016) sublinham que, estes projetos tendem a ser negociados como uma classe de ativos financeiros. Além disso, os mecanismos de financiamento destes projetos assumem, cada vez mais, as lógicas do mercado financeiro e valem-se de diversificadas fontes de financiamento. Esta abordagem tornou-se algo imprescindível para alguns municípios realizarem estes projetos (Jerphanion, Felder, e Portal 2014).

Em diversos aspectos, para alguns autores (Jones e Evans 2006; Klink 2013; Ashton, Doussard, e Weber 2012), isto parece representar a formação de estruturas de adaptação do capital financeiro com o foco de construir infraestruturas financeiras através do ambiente construído. E, com isso, consolidar conexões com o solo para então circular e capitalizar o capital.

No entanto, o resultado final alcançado por cada projeto de desenvolvimento urbano depende de um conjunto de fatores chave: (i) as complexas estruturas financeiras formadas para a montagem destes projetos; (ii) o apetite do mercado e governo local para fazer uso de mecanismos inovadores na formulação destas estruturas; (iii) e o posicionamento das entidades regulatórias envolvidas em relação à formulação destes instrumentos (Weber 2010; Savini e Aalbers 2015; Squires et al. 2016;

¹ Para Guironnet e Halbert (2014), os PDUs de ‘nova geração’ são aqueles construídos a partir da década de 1980.

Theurillat et al. 2016). No entanto, Savini e Aalbers (2015) alertam que os processos de crescente financeirização levam a uma ‘descontextualização do planejamento do uso do solo’. Como argumentam os autores, a maioria dos municípios não estão preparados beneficiarem-se das dinâmicas dos mercados globais para atender às necessidades locais.

3. A EVOLUÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO

Desde a crise financeira global que eclodiu em 2008-9, um acadêmicos das áreas de ciências sociais, instituições públicas e privadas, passaram a analisar os instrumentos e formas de financiamento de PDUs com maior mais profundidade (Aalbers 2015; Squires et al. 2016). Assim, as instituições governamentais, reguladoras e o próprio setor imobiliário, direcionaram esforços para aprofundar o conhecimento sobre os seguintes tópicos: (i) as instituições de crédito e seu papel; (ii) como se formam as composições entre diferentes instrumentos financeiros; (iii) identificar os pontos que abrangem o risco versus retorno; (iv) quais as exigências para se alcançar este retorno; (v) e quais as características das estruturas de parceria público-privada assumidas em PDUs (Adair et al. 2011).

De acordo com Guironnet e Halbert (2014), desde a década de 1970, com a redução da disponibilidade de recursos financeiros por parte do Estado central, os municípios passaram cada vez mais a apoiar seus orçamentos no mercado de capitais (Kantor e Savitch 1993; Hackworth 2002). Hackworth (2002) argumenta que, tal escassez de recursos financeiros foi precisamente o que direcionou os municípios a conceberem novas formas de captação de recursos. Como aponta o autor, a partir da década de 80, a capacidade orçamental de alguns municípios passou a depender progressivamente das dinâmicas de investimentos globais. Neste mesmo período, Peterson (1981) apontava que as ‘políticas de desenvolvimento’ deixavam pouco espaço para a efetivação de ‘políticas distributivas’ capazes de prover serviços sociais e bens coletivos destinados a atender às necessidades de classes sociais menos favorecidas.

Weber (2010) enfatiza que, esta dependência governamental não se desenvolveu exclusivamente através das formas tradicionais de endividamento municipal para o fornecimento de serviços públicos padrão. Uma onda de capital financeiro a procura de oportunidades de investimentos surgiu, no final dos anos 90, e se propagou em instrumentos de débito municipais. Porém, nem todas as cidades ou instrumentos alcançaram igual sucesso na atração deste capital. Tais correntes de investimento se dirigiram a governos locais que se ofertassem prontamente a converter o capital de seus ativos públicos em fluxos de rendimento com riscos mínimos de inadimplência, através de novos instrumentos financeiros.

Neste cenário e no decorrer destas décadas, emergiram uma série de instrumentos financeiros destinados ao desenvolvimento urbano – como por exemplo as *real estate investment trusts* (REITs), *adjustable rate mortgages* (ARMs), *mortgage-backed securities* (MBS), *collateralised debt obligations* (CDOs), *tax-increment financing* (TIF), *collateralised mortgage obligations* (CMOs) e *Real Estate Mortgage Investment Conduits* (REMICs). Segundo Gotham (2016), tais instrumentos transformaram não somente o mercado de produtos financeiros, como também ampliaram a dependência de instituições políticas locais no que se refere aos mercados financeiros de investimento em capital securitizado.

Se, por um lado, o limitado orçamento destinado ao financiamento de bens públicos locais é um dos grandes desafios do poder público (ver Ingram e Hong 2009), por outro, com frequência, o financiamento do espaço construído representa para o investidor privado (tanto doméstico como internacional) uma maior curva de risco. Desta forma, os desafios para a atração de investimentos e para o financiamento do desenvolvimento urbano tornaram-se ainda mais significativos (Graham Squires et al. 2016). Esta situação agrava-se no atual contexto de intensa movimentação do capital (Hackworth 2002). Foi neste cenário que foi impulsionado o apetite pela inovação financeira destinada a estruturar projetos de desenvolvimento urbano. E, desta forma, criando mecanismos

inovadores de financiamento para o desenvolvimento de PDUs de grande escala (Bartke 2013; Graham Squires et al. 2016).

3.1 Instrumentos inovadores de financiamento

Squires et al. (2016, 56, tradução própria) afirmam que os mecanismos inovadores de financiamento destinados a PDUs podem ser definidos como:

“(...) aquelas medidas que fornecem apoio financeiro para abordar um ou mais objetivos da política através do uso de empréstimos, garantias, investimento de capital ou quase-capital ou outras ferramentas de risco – que podem ser combinadas com subsídios e envolvem compartilhamento de risco com instituições financeiras para aumentar o investimento em grandes projetos de infraestrutura. (...)”.

No entanto, segundo alertam os autores, não convêm que os instrumentos de financiamento inovadores sejam vistos como alternativa aos instrumentos tradicionais de financiamento, mas sim sejam tomados como instrumentos complementares. De acordo com Carter (2006) e Squires et al. (2016), de certa forma, o financiamento inovador destina-se a compartilhar riscos, e possivelmente oferecer uma maior flexibilidade. Para Squires et al. (2016), o financiamento inovador destinado a PDUs, de forma generalizada, pode ser composto pelos seguintes mecanismos:

- Suplementos de taxa de negócios: impostos cobrados sobre as empresas para além das taxas de negócios nacionais. Os fundos angariados são retidos e utilizados localmente em projetos de desenvolvimento identificados pelo poder público local em conjunto com o privado (ver Harrison e Marshall 2007);
- Alguns incentivos fiscais: particularmente, os que incitam combinações financeiras para o desenvolvimento de real estate, como aqueles que são direcionados espacialmente como a oferta de incentivos às zonas empresariais para apoiar startups ou a expansão de negócios pré-existentes (ver Squires e Hall 2013; Squires 2013; Birch e Squires 2014);
- Contribuições do desenvolvedor e ganhos de planeamento: estas contribuições podem ser cobradas através de taxas de desenvolvimento ou taxas de infraestruturas (ver Lord 2009);
- Recuperação de mais-valias do uso do solo: mobilização e parte do incremento de valor do solo alcançado pelo esforço coletivo representado pelo poder público, que são convertidos em receita pública através de cobrança de taxas, impostos, e outros meios fiscais (ver Weber 2010; Squires e Lord 2012; Squires 2012; Smolka 2013);
- Títulos de crédito e vínculo: estes podem ser vinculados a instrumentos de recuperação de mais-valias do uso do solo, ou outros. São utilizados no desenvolvimento imobiliário visando atrair investidores privados do mercado de capitais (ver Squires e Lord 2012; Squires 2012);
- Colorações de parceria: são parcerias entre o setor público e o setor privado que visam, principalmente, oferecer maior ‘value for money’. Ao mesmo tempo, encorajam a inovação e otimizam a transferência de riscos. As colorações de parceria podem ocorrer em forma de acordos de parcerias público-privadas (PPPs), Private Finance Initiative (PFI, ou Iniciativas Financeiras Privadas - IFPs), joint ventures e concessões, terceirização e vendas de participação acionaria (ver Adair et al. 2011; Liu e Wilkinson 2014; Krabben e Heurkens 2014).

Como enfatizam Squires et al. (2016), entre estes PDUs destacam-se o uso dos mecanismos de recuperação de mais-valias de uso do solo, dos títulos de crédito e vínculo e das colorações de parceria (no caso PPPs).

Segundo os autores, o uso dos instrumentos de recuperação de mais-valias fundiárias para o financiamento de bens públicos através do aluguel urbano tem longa tradição nas finanças públicas. Estes instrumentos tem sido cada vez mais adaptados ao íntimo das estruturas destes projetos (ver Starrett 1981; Roukouni e Medda 2012).

No que se refere aos títulos de crédito e vínculo, Squires et al. (2016) afirmam que estes se tornaram relevantes no financiamento de projetos de infraestruturas e no desenvolvimento do *real estate* – como é o exemplo das *Tax Increment Financing* (TIF) e *Accelerated Development Zones* (ADZ). Tais títulos são oferecidos a investidores institucionais como fundos de pensão com risco limitado e rendimentos estáveis. Os valores obtidos pelo governo por meio destes mecanismos podem preencher lacunas financeiras entre alguns empréstimos municipais e capital próprio.

Porem Squires et al. (2016) destacam que as PPPs têm sido o mecanismo mais frequentemente utilizado em países que contem com iniciativa do setor privado considerável. E, que possuam um saldo de obrigações devidas (passivo) a longo prazo com a necessidade de se adaptar a bens e direitos de longo prazo (ativos).

Além de tudo, diversos autores (Weber 2010; Smolka 2013; Maleronka 2015; Squires et al. 2016) apontam variados casos de sucesso na aplicação de alguns instrumentos de financiamento inovadores (na Europa, EUA e América Latina). Sendo que entre eles se destacam os instrumentos de recaptura de mais-valias fundiárias e títulos de crédito e vínculo. Estes casos apresentam que, em diferentes contextos, a aplicação destes instrumentos, em projetos de desenvolvimento urbano, foram capazes de produzir somas importantes para os respectivos municípios. Squires et al. (2016) ressalta que, em PDUs, há um uso cada vez maior de combinações de instrumentos financeiros inovadores. Estes projetos são estruturados para atrair e capturar financiamento doméstico e internacional, por meio de consórcios e parcerias. E, além disso, tais projetos apoiam-se em fontes múltiplas de financiamento bancário.

4. CONSIDERAÇÕES DA LITERATURA

Segundo Halbert e Attuyer (2016), embora os contributos sobre a perspectiva da financeirização tenham feito importantes descobertas, estes não constituem um corpo integrado e profundo de conhecimento. Há ainda uma lacuna a ser preenchida por esta linha de pesquisa para ampliar a compreensão dos variados processos, relações e atores que surgiram nas últimas décadas. Uma vez que as relações entre o mercado de capitais e as políticas de planejamento e uso do solo se aprofundaram, é necessário uma análise mais minuciosa para identificar quais as consequências de tamanha interdependência.

De acordo com Weber (2010), uma das soluções para a provisão de infraestrutura e serviços públicos, está no desenvolvimento de capacidades de negociais por parte dos governos locais para atrair capital financeiro global. No entanto, Savini e Aalbers (2015) adotam um posicionamento mais cético ao argumentarem que os governos locais, em sua maioria, não possuem esta capacidade.

Porem, de acordo com Squires et al. (2016), os mecanismos financeiros tem sido utilizados de forma cada vez mais inovadoras, desde a década de 1980 em diante. Tomando como base casos Europeus, autor também destaca que o perfil destes instrumentos inovadores contam tanto com fundos institucionais domésticos quanto internacionais. Porem, segue sendo necessário um maior desenvolvimento de um conhecimento tácito que possa ser aplicado nas políticas e em suas praticas, de forma a possibilitar uma melhor construção tanto de espaços urbanos e quanto de qualidade de vida em sociedade.

Com foco nos instrumentos de recaptura de mais-valias fundiárias, Smolka (2013) faz um estudo comparativo entre as regiões da América do Norte e da América Latina. De acordo com o autor, os desafios orçamentários vividos por maior parte dos municípios na América Latina são ainda maiores do que em outras regiões. Nos municípios de países em desenvolvimento, a urbanização é fortemente associada à pressão para a provisão de terreno urbanizado. No entanto, esta provisão resulta em mudanças do valor do solo, valor este que é distribuído de forma desigual entre as partes interessadas.

Segundo argumenta Smolka (2013), as políticas e instrumentos fiscais clássicos negligenciam largamente a socialização da cobrança dos custos de provisão de infraestruturas e serviços urbanos, bem como a forma desigual com que os benefícios derivados destas benfeitorias são absorvidos pelo setor privado. No entanto, a adoção de políticas de recuperação de mais-valias fundiárias consiste em um poderoso mecanismo de financiamento para instaurar uma variedade de instrumentos que podem ser adaptados às necessidades locais.

5. CONCLUSÃO

Para acompanhar as novas dinâmicas econômicas globais e crescentes relações de competitividade ao longo das últimas décadas, os o surgimento de inovações em instrumentos financeiros destinados a projetos de desenvolvimento urbano, tem se expandido. Neste sentido, os governos locais têm, também, sido cada vez mais impulsionados a estender as suas capacidades de negociação e de atração de investimentos.

Os conceitos que envolvem o ambiente construído e as políticas urbanas no atual contexto apresentados pela perspectiva da financeirização são bastante subjetivos. A literatura aborda diversas e variadas perspectivas sobre o papel dos instrumentos financeiros destinados a projetos de desenvolvimento urbano. No entanto, as suas relações intrínsecas com o mercado local e global ainda são pouco claras. Num contexto onde as mudanças nas dinâmicas do mercado são cada vez mais rápidas, tornam-se necessárias análises, sob uma perspectiva mais holística e multidisciplinar.

6. REFERÊNCIAS

- Aalbers, Manuel B. 2007. «Geographies of housing finance: The mortgage market in Milan, Italy». *Growth and Change* 38 (2): 174–99. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2257.2007.00363.x>.
- . 2015a. «The Great Moderation, the Great Excess and the global housing crisis». *International Journal of Housing Policy* 15 (1): 43–60. <https://doi.org/10.1080/14616718.2014.997431>.
- Aalbers, Manuel B., e Brett Christophers. 2014. «The Housing Question under Capitalist Political Economies». *Housing, Theory and Society* 31 (4): 422–28. <https://doi.org/10.1080/14036096.2014.947083>.
- Aalbers, Manuel B. 2015b. «The potential for financialization». *Dialogues in Human Geography* 5 (2): 214–19. <https://doi.org/10.1177/2043820615588158>.
- Adair, Alastair, Jim Berry, Manisha Haran, Gulati Martin, Martin Haran, Norman Hutchison, Anil Kashyap, et al. 2011. «The Future of Private Finance Initiative and Public Private Partnership». Rics Research. Vol. 2. London.
- Adair, Alastair, Jim Berry, Stanley McGreal, Bill Deddis, e Suzanne Hirst. 1999. «Evaluation of Investor Behaviour in Urban Regeneration». *Urban Studies* 36 (12): 2031–45. <https://doi.org/10.1080/0042098992520>.
- . 2000. «The financing of urban regeneration». *Land Use Policy* 17 (2): 147–56. [https://doi.org/10.1016/S0264-8377\(00\)00004-1](https://doi.org/10.1016/S0264-8377(00)00004-1).
- Amborski, David, e Martim O. Smolka. 2003. «Recuperación de plusvalías para el desarrollo urbano: una comparación inter-americana». *EURE (Santiago)* 29 (88): 55–77. http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612003008800003&lang=pt%0Ahttp://www.scielo.cl/pdf/eure/v29n88/art03.pdf.

- Ashton, Philip, Marc Doussard, e Rachel Weber. 2012. «The financial engineering of infrastructure privatization». *Journal of the American Planning Association* 78 (3): 300–312. <https://doi.org/10.1080/01944363.2012.715540>.
- Ball, Michael. 1985. «The urban rent question». *Environment and Planning A* 17 (July 1984): 503–25. <https://doi.org/10.1068/a170503>.
- Bartke, Stephan. 2013. «Brownfield Regeneration: The Science Communication Unit from University of the West of England». *Science for Environment Policy*. Vol. 39. Bristol. <http://ec.europa.eu/science-environment-policy>.
- Birch, Justin, e Graham Squires. 2014. «Building heritage in enterprise zones: The latest threat or opportunity?». *Structural Survey* 32 (3): 209–18. <https://doi.org/10.1108/SS-09-2013-0032>.
- Blackburn, Robin. 2006. «Finance and the Fourth Dimension». *New Left Review* 39 (june 2006): 39–70.
- Blakely, E J, e N G Leigh. 2013. *Planning Local Economic Development*. SAGE Publications. https://books.google.pt/books?id=XGOSpT2j_WoC.
- Brenner, Neil. 1998. «Global Cities, Global States: Global city formation and state territorial restructuring in contemporary Europe». *Review of International Political Economy* 5 (1): 1–37. <https://doi.org/10.1080/096922998347633>.
- Carter, Andrew. 2006. «Building an investment market for economic development». *Local Economy* 21 (1): 65–72. <https://doi.org/10.1080/02690940500478084>.
- Christophers, Brett. 2015. «The Limits to Financialization». *Dialogues in Human Geography* 5 (2): 183–200. <https://doi.org/10.1177/2043820615588153>.
- . 2016. «Geographies of finance III». *Progress in Human Geography* 40 (1): 138–48. <https://doi.org/10.1177/0309132514564046>.
- Coakley, J. 1994. «The integration of property and financial markets». *Environment and Planning A* 26: 697–713. <https://doi.org/10.1068/a260697>.
- Corpataux, José, e Olivier Crevoisier. 2014. «the Circulation of Wealth Lost in Space : a Critical Approach of Actor-Network Theory (Ant) and of the Social Studies of Finance (Ssf)».
- Dickson, Paul. 2014. «The Asset Management Review». Em , editado por Law Business Research Ltd, 1–16. London, UK: Gideon Robertson BUSINESS.
- Dye, T. 2013. *Understanding public policy*. 14th ed. Pearson Education.
- Elden, Stuart. 2010. «Land , terrain , territory» 34 (6): 799–817.
- Elliott, Brian, e David McCrone. 1982. *The City: Patterns of Domination and Conflict*. 1a. Sociology, politics, and cities. New York, NY: St. Martin's Press. <https://books.google.pt/books?id=yamGAAAIIAAJ>.
- Fainstein, Susan S. 2001. «Competitiveness, Cohesion, and Governance : Their Implications for Social Justice». *International Journal of Urban and Regional Research* 25 (4): 884–88. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00349>.
- . 2008. «Mega-projects in New York, London and Amsterdam». *International Journal of Urban and Regional Research* 32 (4): 768–85. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2008.00826.x>.
- Fraser, W. 1993. *Principles of Property Investment and Pricing*. Building and Surveying Series. Macmillan Education UK. <https://books.google.pt/books?id=8xCdPwAACAAJ>.

- Gotham, Kevin Fox. 2016. «Re-anchoring capital in disaster-devastated spaces: Financialisation and the Gulf Opportunity (GO) Zone programme». *Urban Studies* 53 (7): 1362–83. <https://doi.org/10.1177/0042098014548117>.
- Guironnet, Antoine, e Ludovic Halbert. 2014. «The financialization of Urban Development Projects: Concepts, processes, and implications». no14. 04. <http://hal-enpc.archives-ouvertes.fr/hal-01097192>.
- . 2015. «Urban Development Projects, financial markets, and investors: A research note», n. February: 6–8.
- Hackworth, Jason. 2002. «Local autonomy, bond-rating agencies and neoliberal urbanism in the United States». *International Journal of Urban and Regional Research* 26 (December): 707–25. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00412>.
- Haila, Anne. 1988. «Land As a Financial Asset: the Theory of Urban Rent As a Mirror of Economic Transformation». *Antipode* 20 (2): 79–101. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8330.1988.tb00170.x>.
- . 1991. «Four Types of Investment in Land and Property». *International Journal of Urban and Regional Research* 15 (3): 343–65. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.1991.tb00643.x>.
- Halbert, L., e K. Attuyer. 2016. «Introduction: The financialisation of urban production: Conditions, mediations and transformations». *Urban Studies* 53 (7): 1347–61. <https://doi.org/10.1177/0042098016635420>.
- Harrison, Ben, e Adam Marshall. 2007. «briefing paper no . 5 August 2007 Ben Harri s on and Adam Mar s hall». centre for cities.
- Harvey, David. 1982. «The limits to capital», 478. <https://books.google.com/books?id=ROvAQgAACAAJ&dq=limits+to+capital+david+harvey&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwi0ouOOgsPTAhUD5yYKHe2WAeEQ6AEILDAB>.
- . 1985. *Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization*. 7th ed. WileyBlackwell.
- . 2001a. «Globalization and the “Spatial Fix ”». Em [Geographische Revue - Marxism in Geography](https://doi.org/10.1016/S0962-6298(02)00091-4), 23–30.
- . 2001b. *Spaces of capital: towards a critical geography*. Political Geography. New York, NY: Routledge. [https://doi.org/10.1016/S0962-6298\(02\)00091-4](https://doi.org/10.1016/S0962-6298(02)00091-4).
- Ingram, Gregory K., e Yu-Hung Hong. 2009. «Land Value Capture: Types and Outcomes». *Science* 1304708 (W08-19): 1–28. <https://doi.org/10.1126/science.1194436>.
- Jerphanion, Marie de (AFD), Laureline (AFD) Felder, e Marie-Laure Portal. 2014. «El financiamiento de las ciudades latinoamericanas. Herramientas para el desarrollo urbano sostenible».
- Jones, Phil, e James Evans. 2006. «Urban regeneration, governance and the state: Exploring notions of distance and proximity». *Urban Studies* 43 (9): 1491–1509. <http://usj.sagepub.com/content/43/9/1491.short>.
- Kantor, Paul, e H. V. Savitch. 1993. «Can Politicians Bargain with Business? A Theoretical and Comparative Perspective on Urban Development». *Urban Affairs Quarterly* 29 (2): 230–55. <https://doi.org/10.1177/004208169302900203>.

- Klink, Jeroen. 2013. «Development regimes, scales and state spatial restructuring: Change and continuity in the production of urban space in metropolitan Rio de Janeiro, Brazil». *International Journal of Urban and Regional Research* 37 (4): 1168–87. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2012.01201.x>.
- Krabben, E. Van der, e E. Heurkens. 2014. «Real estate development in the Netherlands, surviving the crisis by searching for smart alternative strategies from neighbouring countries». Em *International Approaches to Real Estate Development*, editado por G Squires e E Heurkens, 238. CRC Press. <https://books.google.es/books?id=9T1HBAAAQBAJ>.
- Liu, Tingting, e Suzanne Wilkinson. 2014. «Large-scale public venue development and the application of Public-Private Partnerships (PPPs)». *International Journal of Project Management* 32 (1): 88–100. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2013.01.003>.
- Lord, Alex. 2009. «The community infrastructure levy: An information economics approach to understanding infrastructure provision under England's reformed spatial planning system». *Planning Theory and Practice* 10 (3): 333–49. <https://doi.org/10.1080/14649350903229778>.
- Maleronka, Camila. 2015. «Intervenção Urbana E Financiamento». *Revista Iberoamericana de Urbanismo* 12: 75–92.
- McGreal, S, Alastair Adair, J Berry, B Deddis, e S Hirst. 2000. «Assessing private sector finance in urban regeneration: Investor and non-investor perspectives». *Journal of Property Research* 17 (2): 109–31. <https://doi.org/10.1080/095999100367949>.
- McGreal, Stanley, Jim Berry, Greg Lloyd, e John McCarthy. 2002. «Tax-Based Mechanisms in Urban Regeneration: Dublin and Chicago Models». *Urban Studies* 39 (10): 1819–31. <https://doi.org/10.1080/0042098022000002975>.
- Moulaert, F, A Rodriguez, e E Swyngedouw. 2003. *The Globalized City : Economic Restructuring and Social Polarization in European Cities: Economic Restructuring and Social Polarization in European Cities*. 1a. OUP Oxford. <https://books.google.pt/books?id=JHFWj687-6IC>.
- Nixon, Hamish, Victoria Chambers, Sierd Hadley, e Thomas Hart Odi. 2015. «Urban Finance: Rapid Evidence Assessment». London.
- Pacewicz, Josh. 2013. «Tax increment financing, economic development professionals and the financialization of urban politics». *Socio-Economic Review* 11 (3): 413–40. <https://doi.org/10.1093/ser/mws019>.
- Peck, Jamie, e Heather Whiteside. 2016. «Financializing Detroit». *Economic Geography* 92 (3): 235–68. <https://doi.org/10.1080/00130095.2015.1116369>.
- Peterson, Paul E. 1981. *City Limits*. Chicago: University of Chicago Press.
- Robinson, William. 2001. «Social Theory and Globalisation: The Rise of a Transnational State». *Theory and Society* 30 (2): 157–200. <http://www.jstor.org/stable/657872>.
- Rolnik, Raquel. 2015. *Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças*. Boitempo. 1. ed. São Paulo: Boitempo Editorial. <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7879/Slum-Upgrading-and-Housing-in-Latin-America.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Roukouni, e F. Medda. 2012. «Evaluation of Value Capture Mechanisms as a Funding Source for Urban Transport: The Case of London's Crossrail». *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 48: 2393–2404. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.06.1210>.

- Savini, F., e M. B. Aalbers. 2015. «The de-contextualisation of land use planning through financialisation: Urban redevelopment in Milan». *European Urban and Regional Studies*, 1–17. <https://doi.org/10.1177/0969776415585887>.
- Savini, Federico. 2013. «The Governability of National Spatial Planning: Light Instruments and Logics of Governmental Action in Strategic Urban Development». *Urban Studies* 50 (8): 1592–1607. <https://doi.org/10.1177/0042098012465131>.
- Scott, Allen J. 1996. «Regional motors of the global economy». *Futures* 28 (5): 391–411. [https://doi.org/10.1016/0016-3287\(96\)00016-X](https://doi.org/10.1016/0016-3287(96)00016-X).
- Smolka, Martim O. 2013. *Implementing Value Capture in Latin America Policies and Tools for Urban Development*.
- Smolka, Martim O, e David Amborski. 2000. «Value capture for Urban Development: An inter-American Comparison».
- Squires, G. 2013. *Urban and Environmental Economics: An Introduction*. Routledge. <https://books.google.es/books?id=KkgFmSttcj4C>.
- Squires, Graham. 2012. «Research papers “Dear Prudence”: An overview of Tax Increment Financing». *Journal of Urban Regeneration and Renewal* 5 (4): 356–66.
- Squires, Graham, e Stephen Hall. 2013. «Lesson (un)learning in spatially targeted fiscal incentive policy: Enterprise Zones (England) and Empowerment Zones (United States)». *Land Use Policy* 33: 81–89. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2012.12.010>.
- Squires, Graham, Norman Hutchison, Alastair Adair, Jim Berry, Stanley McGreal, e Samantha Organ. 2016. «Innovative real estate development finance – evidence from Europe». *Private equity investment and real estate development: Evidence from residential projects in India* 19 (3): 202–25.
- Squires, Graham, e Alexander Duncan Lord. 2012. «The Transfer of Tax Increment Financing (TIF) as an Urban Policy for Spatially Targeted Economic Development». *Land Use Policy* 29 (4): 817–26. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2011.12.007>.
- Starrett, David A. 1981. «Land Value Capitalization in Local Public Finance». *Journal of Political Economy* 89 (2): 306–28. <https://doi.org/10.1086/260967>.
- Swyngedouw, Erik a. 1989. «The Heart of the Place: The Resurrection of Locality in an Age of Hyperspace». *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography* 71 (1): 31–42. <https://doi.org/10.2307/490505>.
- Taşan-Kok, Tuna. 2007. «Global urban forms and local strategies of property market actors». *Journal of Housing and the Built Environment* 22 (1): 69–90. <https://doi.org/10.1007/s10901-006-9067-0>.
- Theurillat, Thierry, e Olivier Crevoisier. 2013. «The Sustainability of a Financialized Urban Megaproject: The Case of Sihlcity in Zurich: The Sustainability of a Financialized Megaproject in Zurich». *International Journal of Urban and Regional Research* 37 (6): 2052–73. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2012.01140.x>.
- Torrance, Morag I. 2007. «The power of governance in financial relationships: Governing tensions in exotic infrastructure territory». *Growth and Change* 38 (4): 671–95. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2257.2007.00392.x>.
- Turok, I. 1992. «Property-led urban regeneration: panacea or placebo?» *Environment and Planning A* 24 (3): 361–79. <https://doi.org/10.1068/a240361>.

- Weber, Rachel. 2010. «Selling City Futures: The Financialization of Urban Redevelopment Policy». *Economic Geography* 86 (3): 251–74. <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2010.01077.x>.
- Wolf-Powers, Laura. 2005. «Up-Zoning New York City’s Mixed-Use Neighborhoods». *Journal of Planning Education and Research* 24 (4): 379–93. <https://doi.org/10.1177/0739456X04270125>.