

Mattos, Carlos A. de. **Modernización capitalista y transformación metropolitana en América Latina: cinco tendencias constitutivas.** *En publicación: América Latina: cidade, campo e turismo. Amalia Inés Geraiges de Lemos, Mónica Arroyo, María Laura Silveira. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, San Pablo. Diciembre 2006.*

ISBN 978-987-1183-64-7

Disponible en la World Wide Web: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/lemos/03mattos.pdf>

www.clacso.org

RED DE BIBLIOTECAS VIRTUALES DE CIENCIAS SOCIALES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, DE LA RED DE CENTROS MIEMBROS DE CLACSO

<http://www.clacso.org.ar/biblioteca>

biblioteca@clacso.edu.ar

PRIMEIRA PARTE

FEIÇÕES E RITMOS DA
URBANIZAÇÃO



CARLOS A. DE MATTOS *

MODERNIZACIÓN CAPITALISTA Y TRANSFORMACIÓN METROPOLITANA EN AMÉRICA LATINA: CINCO TENDENCIAS CONSTITUTIVAS

DURANTE LAS ÚLTIMAS TRES DÉCADAS, bajo los efectos combinados de la formación de un nuevo sistema tecnológico y de la aplicación de un nuevo enfoque de política económica, comenzó a ganar impulso en casi todo el mundo un proceso de reestructuración productiva que ha desembocado en lo que *lato-sensu* puede considerarse como una nueva fase de modernización capitalista, de la que constituyen aspectos medulares la globalización y la informacionalización de la economía mundial. Una profunda reorganización de la geografía económica mundial, signada por la recuperación de la importancia de las grandes aglomeraciones urbanas y por el consecuente crecimiento de las mismas, acompaña y forma parte integral de este proceso.

Con ello, las grandes ciudades en el mundo entero han comenzado a ser objeto de una transformación de tal magnitud y alcance que algunos autores estiman que esta debería considerarse como la expresión de una nueva “revolución urbana” (Ascher, 2001), en cuyo recorrido tanto la morfología, la organización y el funcionamiento, como la propia apariencia de las ciudades que se había venido definiendo desde el comienzo de la revolución industrial están siendo objeto de una radical mutación.

* Profesor del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales, Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile.

Frente a este panorama, en este trabajo nos proponemos explorar la relación entre reestructuración productiva y transformación urbana e identificar los principales cambios que estarían afectando a las grandes ciudades involucradas en esta revolución, cuya gestación puede atribuirse específicamente al impacto de este nuevo impulso de modernización capitalista. En esta dirección, el análisis se referirá exclusivamente a los cambios que hasta ahora efectivamente han podido ser percibidos e identificados en la realidad observable, con especial referencia al caso de las metrópolis latinoamericanas, dejando de lado deliberadamente cualquier tipo de especulación sobre lo que podría ser deseable que ocurriese.

EN CAMINO HACIA UN NUEVO MODELO

A efectos de plantear y desarrollar este tema, importa considerar que las transformaciones urbanas y territoriales observadas durante las últimas décadas se encuentran condicionadas estructuralmente por el desencadenamiento y afirmación de una dinámica económica sustantivamente diferente a la que se había configurado a partir de la Gran Depresión de 1929. Esta nueva dinámica se ha propagado progresivamente bajo el impulso de la globalización, habiendo alcanzado ya a la mayor parte de los países del mundo, si bien con diferente grado de penetración y no siempre con idéntico tipo de impacto. El desencadenamiento de esta dinámica aparece, de hecho, como una respuesta al agotamiento del modelo de acumulación y crecimiento, conocido generalmente como fordismo que, bajo diversas modalidades, había logrado imponerse en buena parte del mundo capitalista a partir de la crisis de 1929.

En lo medular, lo que entonces comenzó a imponerse fue un enfoque cuya intención explícita era afirmar las condiciones más adecuadas para el despliegue de la dinámica capitalista. A este respecto, en un trabajo publicado cuando este proceso recién estaba comenzando a cobrar impulso, Castells sintetizó claramente cual era el objetivo y dirección del mismo:

el objetivo fundamental del nuevo modelo [...] es sustituir los mecanismos históricamente inaplicables del modelo "keynesiano" por otros de nuevo cuño, que sean capaces, en las nuevas condiciones sociales, de asegurar los procesos básicos de toda economía capitalista, a saber, la generación del excedente (fuente de inversión), la elevación de la ganancia, el desarrollo de mercados en forma equivalente, y la regulación del ciclo económico y las condiciones generales de producción, mientras se mantienen condiciones de circulación del capital que no perturben la apropiación e inversión de los beneficios, evitando procesos inflacionarios desmesurados (Castells, 1987: 261).

En esta caracterización se destacan dos aspectos que explican tanto las razones del cambio de enfoque, como el objetivo central del nuevo modelo: en primer lugar, la convicción de que los fundamentos keynesianos del “modelo” que se había estructurado e impuesto desde la década de los años treinta y que había tenido un desempeño muy exitoso durante los “treinta gloriosos”, resultaban históricamente inoperantes para dar respuestas efectivas y consistentes al paulatino agotamiento del fordismo; y, en segundo lugar, que la nueva política, y la reestructuración que ella desencadenó, estaban motivadas por el propósito de asegurar la reproducción y afirmación de los atributos que caracterizan a una economía capitalista como tal, restituyendo al mercado su papel de mecanismo básico para la regulación económica y al capital privado el protagonismo de los procesos de acumulación y crecimiento. En lo fundamental, ello significó el abandono de la creencia de que para regular (y/o morigerar) los desequilibrios generados por el propio desarrollo capitalista era necesario recurrir a una fuerza exógena al mercado, lo que dio paso a su reemplazo por una que considera que el libre juego de las fuerzas del mercado es el único mecanismo que asegura la no ocurrencia de tales desequilibrios.

En cualquier caso, hay que tener presente que fue la confluencia de estas políticas sustentadas en un alegato anti-keynesiano junto a la irrupción, difusión y adopción de un nuevo sistema tecnológico articulado en torno a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC), lo que condujo a la materialización de este nuevo “modelo de desarrollo capitalista” (Castells, 1987). Porque, como sostiene Carlota Pérez (2004: 30), cada revolución tecnológica, “se acompaña de lineamientos de ‘óptima práctica’, bajo la forma de un paradigma tecno-económico, capaz de romper con los hábitos existentes en tecnología, economía, gerencia e instituciones sociales”. En síntesis, fueron estos dos pilares, la estructuración de un nuevo sistema tecnológico y la aplicación de un conjunto de políticas basado en el discurso teórico-ideológico de la liberalización económica, los que sustentaron una radical reestructuración productiva con la que se gestó una “nueva forma histórica particular” del capitalismo (Held y McGrew, 2002: 65). Lo fundamental es que por su naturaleza y por su alcance, el conjunto de cambios involucrados en esta transición condujo a un escenario sustantivamente distinto al que se había impuesto en la fase anterior.

No obstante, no es posible ignorar que ciertos rasgos o tendencias que hoy se presentan como producto de la reestructuración productiva, no siempre son realmente nuevos, pues las manifestaciones iniciales de algunos de ellos ya se podían detectar en la fase anterior. Por ello, estas tendencias tienen que ser observadas como parte de una evolución signada por la continuidad y por el cambio. En particular, estas consideraciones son aplicables al propio concepto de globaliza-

ción, que muchos autores consideran como una tendencia estructural congénita al desarrollo del capitalismo, presente desde sus mismos orígenes: “la transnacionalidad de las cadenas de mercancías es un rasgo descriptivo tanto del mundo capitalista del siglo XVI como del mundo capitalista del siglo XX” (Wallerstein, 1983: 22). Por lo tanto, si la globalización constituye una tendencia inherente al desarrollo capitalista, es importante tener presente que las modalidades específicas que adopta en cada una de sus fases o períodos están condicionadas por la especificidad tanto del sistema tecnológico en torno al que se ha articulado, como de las estrategias, políticas y arreglos institucionales promovidos por los actores dominantes en cada una de esas fases. En este contexto, la especificidad actual de este fenómeno radica en que las TIC suministraron un soporte tecnológico mucho más potente para una proyección y ampliación ilimitada de la cobertura económico-territorial en un espacio de acumulación en incesante expansión y para su funcionamiento a escala planetaria en tiempo real.

Desde esta perspectiva, puede entenderse que lo que se estableció y consolidó con la expansión de la dinámica económica globalizada que comenzó a imponerse por diversos lugares del planeta fueron, ante todo y esencialmente, condiciones más propicias para una profundización a escala planetaria de la dependencia estructural de la sociedad en su conjunto con respecto al capital. ¿Cuál es la implicancia fundamental de esta evolución? Que, en la situación emergente se redujo aún más la posibilidad de aplicar políticas capaces de lograr objetivos sociales de interés general (o, en especial, de interés particular para los sectores más desfavorecidos), si éstos no son compatibles con los objetivos de los propietarios y/o gestores del capital, que son quienes tienen la prerrogativa de invertir o no invertir, de producir o no producir (Przeworski, 1990). Aquí radica uno de los aspectos medulares de las mutaciones que se produjeron desde entonces y, en particular, de las que afectan a las grandes ciudades.

En este escenario, diversos cambios incidieron en la organización y en el funcionamiento de la economía mundial, a medida que la propia dinámica de la globalización impulsaba la formación y consolidación de un espacio mundial, en el que el Estado-nación cedió el paso a la empresa como actor principal central de los respectivos procesos de acumulación y crecimiento. Fue en este espacio, donde la evolución de la globalización, vinculada indisolublemente a la difusión y adopción a escala mundial de las TIC, esto es, a la informacionalización de la economía mundial terminó por imponer una nueva forma de producir, en la que la información se constituyó en insumo básico.

Al mismo tiempo que este nuevo paradigma tecno-económico se fue materializando, también avanzó el proceso de conformación y consolidación de una dinámica económica en la que un número creciente

de empresas multinacionales o firmas globales, tendieron a desplegar-se en forma incesante hacia una multiplicidad de lugares de ese espacio mundial de acumulación impuesto por la globalización, buscando posicionarse en ciertos lugares estratégicamente seleccionados, como requisito ineludible para asegurar su crecimiento y expansión. Como consecuencia de esta dinámica se estructuró una nueva arquitectura productiva, de fundamental expresión territorial, donde las empresas producen y tienen a su cargo lo esencial de las relaciones económicas entre los territorios, internacionalizando sus actividades bajo tres formas diferentes: detentando lo fundamental del comercio internacional, manejando la parte central de la inversión directa productiva en el extranjero y configurándose como empresa-red que localiza un número creciente de nodos en diversos lugares del espacio mundial de acumulación (Lafay, 1996: 37 y ss.).

LAS CIUDADES BAJO EL IMPACTO DEL NUEVO MODELO

¿Cuáles fueron los principales impactos urbanos de estos procesos? Diversos estudios recientes coinciden en que han desaparecido o se han debilitado algunos de los rasgos que habían caracterizado a la ciudad de la época de la industrialización, al mismo tiempo, que han comenzado a esbozarse algunos enteramente nuevos, así como también se han fortalecido otros ya antes perceptibles. Esto ha ocurrido a medida que con los cambios producidos en esta fase de modernización capitalista, comenzó a transformarse la organización, el funcionamiento y la modalidad de expansión de cada metrópoli, en una evolución que, en general, tiende a seguir una dirección semejante a la observada en otras ciudades en proceso de globalización. Esto indicaría que es posible identificar ciertas tendencias generales inherentes a esta fase que, más allá de los específicos rasgos identitarios de cada ciudad, las afecta en forma similar desde el momento en que comienzan a involucrarse en este proceso. Numerosas investigaciones realizadas durante los últimos años sobre las principales ciudades latinoamericanas de los países más globalizados de esta parte del mundo, muestran que estas tendencias ya están presentes aquí.

En este sentido, puede afirmarse que también sería válida para la evolución comprobada en la mayor parte de esas ciudades, la proposición de que “con la periurbanización y la ‘ciudad difusa’ los modelos de suburbanización de tipo latino-mediterráneo y de tipo anglosajón, que durante mucho tiempo han seguido caminos diferentes, tienden ahora a converger en un modelo único común a toda Europa de ‘ciudad sin centro’ de estructura reticular, cuyos ‘nodos’ (sistemas urbanos singulares) conservan y acentúan su identidad a través de procesos innovadores de competición y cooperación” (Dematteis, 1998: 17). De hecho, en esta proposición hay dos aspectos que deben ser destacados: primero,

que ciudades que hasta ahora habían evolucionado siguiendo dos modelos básicos distintos, ahora tienden a converger en un modelo único de ciudad y, segundo, que al mismo tiempo que estos modelos tienden a converger, los sistemas urbanos singulares que componen esta nueva estructura reticular, conservan y acentúan su identidad específica.

A este respecto se ha suscitado cierta confusión, en la medida que la previsión de una posible convergencia hacia un modelo único ha sido interpretada como que ello llevaría a que en todas partes se replicaría un modelo en el que tendería a diluirse la identidad histórica de cada ciudad. Sin embargo, la hipótesis del modelo único se refiere a la irrupción y afirmación de ciertas tendencias generales que modelarían la expansión urbana, afirmando algunos rasgos inherentes a esta fase (como, por ejemplo, la policentralidad o la fragmentación urbana), siendo obvio que ello no implica la desaparición o el debilitamiento de la identidad específica de cada ciudad en particular, sino que, inclusive, en buena parte de los casos tiende a fortalecerse.

Es en este sentido que algunos autores consideran que el producto de estos procesos a lo largo de la historia de cada territorio puede observarse como una metamorfosis (Remy, 2001) o, aún, como un palimpsesto (Harvey, 2000). Metamorfosis, en el sentido de que cada una de estas entidades resultaría afectada por sucesivas transformaciones que originan estados diferentes en los que sobrevive lo esencial de la entidad originaria. Palimpsesto, en tanto cada ciudad se presenta en cada fase como el resultado de una nueva escritura sobre un dibujo anterior, del que se borran algunas partes heredadas del pasado, para hacer posible la aparición de un nuevo dibujo donde, sin embargo, no todo lo pre-existente ha desaparecido. La metamorfosis se produce sobre una entidad que continúa existiendo, aunque en continua mutación; de la misma forma, en el palimpsesto siempre aparecen remanentes de la escritura anterior que lo nuevo no alcanza a eliminar o a diluir.

En cualquier caso, más allá de toda persistencia, tanto en la metamorfosis como en el palimpsesto, lo que importa es identificar cuáles de los cambios que se observan en la estructura, organización, funcionamiento y apariencia metropolitana en América Latina siguen la misma dirección señalada para las ciudades en globalización en otras partes del mundo; y cuáles son los factores asociados específica y concretamente a esta nueva fase de modernización capitalista que puedan explicarlos. A la luz de las conclusiones de diversas investigaciones para el caso de grandes ciudades latinoamericanas, parece posible hacer referencia por lo menos a cinco tendencias principales, que en la mayor parte de los casos ya están presentes en la evolución actual y cuya presencia debe ser asociada concreta y específicamente a mutaciones inherentes a esta fase.

NUEVAS ESTRUCTURAS PRODUCTIVAS, NUEVA DINÁMICA URBANA

Primera tendencia: con la reestructuración procesada durante las últimas décadas, se impuso una nueva arquitectura productiva basada en empresas organizadas en red que impulsaron estrategias de descentralización productiva y de dispersión de sus nodos hacia diversos lugares del espacio mundial de acumulación, los cuales al localizarse en un número creciente de grandes aglomeraciones urbanas, incidieron en una radical transformación tanto de la estructura básica, como de la organización, funcionamiento y paisaje de las mismas.

Hacia mediados de la década de los años setenta, junto al agotamiento del modelo de acumulación y crecimiento que se había desplegado a partir de la Gran Depresión, se observó la acentuación de la crisis de la gran empresa verticalmente integrada para el consumo de masas, organizada conforme a los principios tayloristas, que había conformado el núcleo dinámico del modelo fordista. Esta crisis que se expresó principalmente en una paulatina pérdida de productividad y de competitividad, llevó a muchos analistas a considerar que en tanto se mantuviese el tipo de organización dominante en la fase anterior esta situación podía considerarse como irreversible. Al mismo tiempo, con la generalización y profundización de los procesos de globalización e informacionalización, también se pudo comprobar que junto a una progresiva pérdida de capacidad de los estados nacionales para regular el comercio internacional y la movilidad del capital, se producía un cambio sustantivo en las condiciones que encuadraban la evolución de la competitividad.

En esta situación, las empresas que pugnaban por posicionarse en el espacio mundial de acumulación, entonces en acelerada expansión, se vieron obligadas a reestructurarse para mejorar sus niveles de productividad y enfrentar más adecuadamente esas nuevas condiciones de competitividad. Esencialmente, lo que se buscó fue encontrar un tipo de organización capaz de sustentar un aumento de su presencia productiva y comercial en el mayor número posible de lugares de ese espacio en expansión.

De esta manera, de hecho como alternativa de supervivencia, estas empresas se vieron forzadas a lograr una mayor flexibilidad organizacional, lo cual llevó a la desintegración de la gran empresa fordista, seguida por una recomposición de las relaciones técnicas requeridas por los respectivos procesos productivos, según las modalidades que Leborgne y Lipietz (1988) caracterizaron como “cuasi integración vertical”. La externalización de procesos y sub-procesos y la sub-contratación pasaron a jugar un papel de creciente importancia y la terciarización se transformó en una tendencia dominante, apuntalada por la creciente demanda de servicios a la producción por parte de las empresas reestructuradas y de servicios personales por parte de las fa-

milias. En esta transformación se impusieron tres evoluciones fundamentales: la descomposición de la integración vertical de las grandes empresas, la externalización creciente de las actividades consideradas como no estratégicas y la multiplicación al interior de las fábricas de unidades elementales semi-autónomas (Veltz, 2000: 178 y ss.), dando lugar a una nueva organización productiva en base a nodos y redes (*hubs & networks*), que se ha ido imponiendo en la mayor parte del espacio mundial de acumulación.

En este escenario, una cantidad cada vez mayor de redes productivas transfronterizas (*cross-border production networks* o *global commodity chains*) de diversos tipos, preponderantemente de carácter oligopólico, pugnan por valorizar sus capitales en diversos lugares y actividades del espacio mundial de acumulación. De tal modo, estas grandes firmas organizadas en red, formadas y/o fortalecidas a lo largo de esta evolución, se han constituido en los verdaderos protagonistas de la dinámica económica globalizada.

¿Cuáles han sido las principales consecuencias territoriales de estos cambios? Básicamente dos consecuencias deben destacarse: por un lado, que la evolución respectiva dio un impulso nuevo y definitivo al proceso de urbanización de la economía en todo el mundo y, por otro lado, que las grandes ciudades se transformaron en los focos dominantes en la atracción de los nodos y los flujos transnacionales. En efecto, como consecuencia de un complejo conjunto de factores (externalidades de diverso tipo, acceso a infraestructuras y servicios, disponibilidad de recursos humanos calificados y diversificados, potencial innovador, etc.) las grandes aglomeraciones urbanas se ubicaron ventajosamente en relación a las ciudades medias y pequeñas (Veltz, 2002) y fueron percibidas como los lugares que ofrecían mejores condiciones para la valorización de los capitales en movimiento.

A medida que las actividades más dinámicas del nuevo modelo y, en particular, los nodos estratégicos de las empresas involucradas, tendieron a localizarse preferentemente en estas aglomeraciones metropolitanas, ellas se constituyeron en los focos articuladores de la nueva dinámica económica globalizada. Como afirma Brenner:

el aspecto clave de esta nueva configuración emergente del capitalismo mundial es que las ciudades, o más precisamente, las regiones urbanizadas a gran escala, son sus unidades geográficas fundamentales. Se dice que estas regiones urbanas están ordenadas jerárquicamente a una escala global de acuerdo a sus modos de integración específicos a escala mundial (Brenner, 2003: 8).

Al transformarse en “unidades” de la nueva geografía de la globalización, la base económica de las ciudades respectivas generalmente se vio afectada por una relativa desindustrialización y por una progresi-

va terciarización, con lo que los servicios pasaron a situarse como el nuevo núcleo de la respectiva economía urbana. Así, estas unidades geográficas, en tanto componentes de una red de ciudades transfronterizas, se convirtieron en el lugar preferido para la localización de un conjunto de actividades y de funciones cuya mayor o menor presencia determinaba la ubicación jerárquica de cada ciudad: a) funciones de dirección, gestión, coordinación y control de las principales estructuras empresariales globalizadas (conglomerados económicos y financieros, empresas multinacionales, grandes empresas oligopólicas), incluyendo múltiples nodos de firmas globales; b) servicios a la producción (financieros, jurídicos, consultoría, publicidad, marketing, informática, ingeniería y arquitectura, inmobiliarios, etc.) y actividades asociadas a las TIC, así como servicios a las familias (comercio, educación, salud, esparcimiento, cultura, etc.); c) las actividades más dinámicas e innovadoras de la nueva industria; y d) actividades relacionadas con la distribución y comercialización de productos globales. La presencia de estas actividades en una metrópoli fue lo que determinó que fuese allí donde se registrase la mayor concentración relativa de riqueza y de poder de cada espacio nacional lo cual, a su vez, tuvo una decisiva influencia en la retroalimentación del crecimiento metropolitano. Como consecuencia de la localización de este tipo de actividades y funciones, fue en estas ciudades donde primero se percibieron los cambios correspondientes a esta fase más intensamente.

En sociedades donde la movilidad llegó a niveles nunca antes conocidos, pueden considerarse dos planos en persistente interacción desde el punto de vista analítico, el *relacional*, resultante de la densificación y entrecruzamiento de distintos tipos de flujos (la ciudad invisible) y el material, donde cristalizan físicamente los distintos tipos de relaciones (la ciudad visible). Remy hace referencia a este como un proceso en el que la interacción entre la ciudad invisible y la ciudad visible genera un territorio urbano fragmentado, que se materializa en una estructura urbana policéntrica en la que los términos “centro” y “periferia” pierden pertinencia:

la ciudad invisible de carácter relacional y la ciudad visible mantienen relaciones regulares y recíprocas. El concepto de ciudad encuentra su pertinencia al interior de esta interferencia. Las relaciones entre ciudad visible e invisible son modificadas por los nuevos modos de movilidad. Por una parte, se debe reconocer que las potencialidades de la ciudad invisible aumentan; por otra parte, la ciudad visible sigue siendo pertinente, aún cuando ella tiene que padecer una metamorfosis (Remy, 2001: 149).

El fenómeno urbano resultante de esta dinámica, donde nuevas formas de movilidad se adicionan de manera continua, resulta estructuralmen-

te diferente de la ciudad autocentrada y territorialmente definida del momento industrial. En la configuración urbana policéntrica emergente, una diversidad de promontorios territoriales conforman nuevas centralidades en las que se cristalizan las conexiones intermodales entre distintos tipos de flujos reticulados como expresión de una evolución todavía inconclusa de este nuevo fenómeno territorial, para el cual se discute la propiedad del calificativo de urbano. En todo caso se trata de una evolución que tiende a generalizarse, como puede documentarse con las transformaciones que comienzan a manifestarse en algunas ciudades latinoamericanas. En este sentido resulta ilustrativo el análisis realizado por Chion de Lima, donde:

el único centro metropolitano que Lima mantuvo por muchas décadas se ha desdoblado en múltiples centros especializados y redes de actividades informacionales, industriales, comerciales y culturales. Estos centros han generado una alta densidad de actividades y flujos de capital e información, creando una nueva jerarquía espacial metropolitana (Chion, 2002: 72).

En definitiva, se trata de una mutación sustantiva que solamente puede explicarse a partir de los cambios que han afectado en esta fase al aparato y a la dinámica productiva, donde el modelo de ciudad correspondiente a esta tercera revolución urbana aparece como el resultado de la transición desde la ciudad compacta, que aparecía como expresión culminante de la fase industrial-desarrollista, hacia una ciudad modulada por el entrecruzamiento de redes múltiples (Veltz, 1997), que ha llegado a ser calificada como post-ciudad (Webber, 1968) o, aún, como no-ciudad (Choay, 1994). Vale decir que lo que se ha modificado es la naturaleza misma de la ciudad y, es esto, lo que justifica que muchos autores, en un intento por resaltar atributos específicos de la configuración actual, propongan denominaciones diferentes a las que se utilizaban en la fase anterior.

Quizás una pregunta sintetiza las preocupaciones y las dudas aún no zanjadas sobre el destino imprevisible de esa evolución: “¿No ha llegado el momento de admitir, sin sentimentalismos, la desaparición de la ciudad tradicional y de preguntarse sobre lo que la ha sustituido, esto es, sobre la naturaleza de la urbanización y sobre la no-ciudad que parece haberse convertido en el destino de las sociedades occidentales avanzadas?” (Choay, 1994: 62).

DESREGULACIÓN, MERCADOS DE TRABAJO, CIUDADE DESIGUAL

Segunda tendencia: las políticas de liberalización, desregulación y flexibilización, junto a la terciarización de la base económica, impulsaron procesos de desestructuración-reestructuración de los regímenes laborales existentes, lo que incidió en una creciente des-salarización y pre-

carización de la fuerza de trabajo y, con ello, en una acentuación de las desigualdades sociales, bajo nuevas formas de exclusión, segregación, fragmentación y turgurización, que han afectado negativamente la vida social de la mayoría de las grandes aglomeraciones urbanas.

Fundamentalmente dos dinámicas, cuyos orígenes y desarrollo se relacionan directamente con esta fase de modernización capitalista, permiten explicar el desencadenamiento y la afirmación de esta segunda tendencia: en primer lugar, la que desde mediados de la década de los años setenta, mediante la aplicación de políticas de liberalización económica, desregulación y flexibilización, se propuso impulsar una reestructuración de los mercados de trabajo orientada a atenuar, o eliminar, los mecanismos de regulación social que habían formado parte de los arreglos institucionales de la posguerra; y en segundo lugar, la que corresponde a la evolución desde una economía básicamente industrial hacia una estructurada en torno a un diversificado y heterogéneo sector terciario, evolución que afecta especialmente a los grandes centros urbanos.

En lo que concierne a la primera dinámica, su motivación se puede encontrar en la argumentación básica del diagnóstico neoliberal sobre las causas de la crisis del fordismo que alegaba que la rigidez impuesta por los arreglos establecidos por el régimen laboral keynesiano se habían constituido en un obstáculo para que las empresas pudiesen enfrentar en forma flexible los cambios en las condiciones de competitividad que se habían afirmado con la globalización; en consecuencia, como respuesta lógica, preconizaba un conjunto de medidas cuyo objetivo era “aumentar la rentabilidad del capital haciendo disminuir el peso ejercido por los salarios y por las cargas sociales, y reducir el impacto de las reglamentaciones generales garantizadas por la ley sobre la estructuración del trabajo” (Castel, 2003: 56). Con ese fundamento se procedió, en la medida que las condiciones políticas de cada país lo permitieron, a desmantelar los arreglos institucionales que habían sido establecidos en la fase anterior para la regulación social de los mercados de trabajo.

En este mismo plano, se preconizó la supresión o atenuación de buena parte de aquellas funciones del Estado de Bienestar que habían sido concebidas con el propósito de amortiguar los efectos negativos de la dinámica capitalista sobre los sectores más desfavorecidos de la sociedad. Wacquant, en sus investigaciones sobre las raíces de la degradación del gueto negro en las ciudades norteamericanas, ha destacado los efectos negativos de esta opción, con una argumentación que trasciende ese ámbito geográfico específico y que puede generalizarse: “la retirada del Estado de Bienestar durante las décadas del setenta y del ochenta es otra causa fundamental del presente deterioro de las oportunidades de vida de los residentes del gueto”; más aún, agrega que “el colapso de las instituciones públicas –resultante de la política estatal de abandono y de la contención punitiva de la minoría pobre– emerge como la raíz más

potente y distintiva de la arraigada marginalidad en la metrópolis norteamericana” (Wacquant, 2001: 83 y 112–113). En esta misma dirección, al analizar lo ocurrido en los países industrializados, Mingione advierte que “... la regulación social de los regímenes de empleo está puesta en peligro por serios problemas que se manifiestan por el aumento de la desocupación a largo plazo o la generalización de empleos precarios que generan ingresos insuficientes, lo que tiene como efecto el aumento de las desigualdades sociales y la pobreza crónica” (Mingione, 1998: 4).

En cuanto a la segunda dinámica, ella está relacionada con la transformación de la estructura económica bajo los efectos de la reestructuración, donde frente a una relativa desindustrialización se desarrolló una creciente terciarización productiva, con una base esencialmente urbana. Desde su trabajo pionero de 1991, Sassen ha argumentado que, en esta situación, los mercados de trabajo de las ciudades globalizadas comenzaron una evolución hacia una mayor segmentación y polarización como resultado de la imposición de una organización económica caracterizada por una creciente demanda de personal altamente calificado con elevadas remuneraciones, que permite sofisticados niveles y pautas de consumo como consecuencia de la expansión de nuevas actividades líderes, en coexistencia con un conjunto de servicios con bajas remuneraciones y empleo a menudo precario. En este sentido, se ha afirmado la convicción de que “la heterogeneidad y la polarización de los regímenes de empleo contemporáneos derivan principalmente de las características del sector terciario, el cual está sometido a procesos muy diferentes de aquellos que caracterizan a la industria manufacturera” (Mingione, 1998: 6).

Si bien con intensidad y efectos terminales diferentes en las economías desarrolladas centrales y en las periféricas se han comprobado transformaciones de esta naturaleza a medida que los distintos países se han ido adscribiendo a la dinámica de la globalización; en otras palabras, la evidencia disponible indica que, independientemente del nivel de desarrollo inicial del país en cuestión e, incluso, de la mayor o menor ortodoxia del tipo de “ajuste estructural” implementado, esta tendencia se manifiesta inevitablemente a medida que comienzan a implementarse las políticas respectivas. A este respecto, tiende a haber consenso en cuanto a que la mayoría de estos países estaría evolucionando hacia un destino en el que lo que se impondría sería una situación marcada por “el fin del trabajo asalariado estable y bien remunerado” (Nun, 2001: 274).

En particular, diversos estudios realizados sobre los cambios en los países latinoamericanos durante la década de los años noventa, muestran un conjunto de tendencias que van en esta dirección: a) la evolución del empleo ha sido desfavorable en comparación con las décadas anteriores a 1980, siendo el principal quiebre la debilidad en la generación de empleo manufacturero; b) el empleo nuevo se concentró casi exclusiva-

mente en el sector terciario, en gran parte en actividades de baja productividad; c) la creación de puestos de trabajo ha sido insuficiente en relación al rápido crecimiento de la población económicamente activa; d) al desarrollarse los procesos de privatización y de terciarización ha tendido a aumentar la informalización y la precarización; y, e) el desempleo afecta más a las mujeres y a los jóvenes, pues mientras la tasa de desempleo de las mujeres es aproximadamente un 30% más alta que el promedio, la de los jóvenes habitualmente duplica el nivel nacional (Weller, 1998; Klein y Tokman, 2000). Estos son los principales rasgos que condicionan la transformación actual de las grandes ciudades latinoamericanas.

Estas tendencias se reflejan claramente en la evolución de la distribución del ingreso en la mayoría de estos países durante las últimas décadas; en efecto, siendo tradicionalmente la región latinoamericana una de las más desiguales del mundo, los cambios que se han producido bajo los efectos de la reestructuración productiva no han alterado mayormente esta situación, puesto que en buena parte de los casos, la desigualdad ha tendido a acentuarse, como muestra la información correspondiente al período 1990-2000, lapso en el que la relación entre el 10% de la población más rica y el 40% más pobre creció en la mayoría de las economías latinoamericanas más globalizadas (CEPAL, 2004).

¿Cómo han afectado estas tendencias a las grandes ciudades? Más allá de la controversia acerca de si el impacto socio-territorial de la reestructuración de los mercados de trabajo está llevando a una mayor polarización social y, por lo tanto, a la formación de ciudades duales (Mollenkopf y Castells, 1991; Borja y Castells, 1997) o a la continuidad y/o agudización de las desigualdades intraurbanas en coexistencia con un fortalecimiento de nuevos sectores medios (Preteceille, 1995; Hamnett, 2003), lo que está fuera de discusión es que la persistencia de las desigualdades constituye un rasgo inseparable del escenario urbano resultante de esta metamorfosis, en el cual riqueza, pobreza y exclusión social aparecen como componentes inseparables.

A este respecto, diversas investigaciones para varias de las principales ciudades latinoamericanas durante los últimos años muestran algunas tendencias comunes en la mayor parte de los casos. Por una parte, se observa una tendencia a la acentuación de la homogeneidad social de los barrios ricos, producto de la preferencia de sus habitantes por vivir tan alejados como sea posible de los diferentes (esto es, de las “clases peligrosas”) y en la proximidad de sus iguales. De donde, “la homogeneidad social de los barrios ricos permite tomar conciencia de la ambivalencia de la segregación: ella no es nunca solamente separación, sino también siempre agregación y búsqueda de sus similares” (Pinçon y Pinçon-Charlot, 2004: 92).

Sin embargo, esta búsqueda de los iguales, no significa una búsqueda de convivencia en comunidad, no obstante que el “producto comu-

nidad” se haya transformado en uno de los más promovidos por la nueva oferta inmobiliaria. Como señala Bauman, “la ‘comunidad’ que buscan equivale a un ‘entorno seguro’, libre de ladrones y a prueba de extraños. ‘Comunidad’ equivale a aislamiento, separación, muros protectores y verjas con vigilantes” (Bauman, 2003: 135). En lo fundamental, se trata de una tendencia de lo que este mismo autor caracteriza como “la secesión de los triunfadores” (Bauman, 2003: 61), que tiene como manifestación culminante la tendencia a la auto-guetización, la guetización voluntaria, materializada en la explosión de los condominios y barrios cerrados.

Son justamente estas islas urbanas, las “gated communities”, una de las principales expresiones de la estructuración social de la ciudad de nuestro tiempo: la fragmentación social urbana como expresión de una discontinuidad o discontigüidad del tejido urbano derivado de un crecimiento marcado por un estallido y una dispersión de nuevas implantaciones, con vacíos no urbanizados y aún no urbanizables entre ellas. Donde la ausencia de articulaciones entre los pedazos en los que estalla el aglomerado urbano y la disimilitud extrema de las formas de los paisajes, tanto al nivel del tejido como al del habitat, así como una gran heterogeneidad de los tipos de niveles de equipamiento (de infraestructura y colectivos) y de servicios urbanos, aparecen como rasgos distintivos de esta evolución (Navez-Bouchanine, 2002).

A ello habría que agregar las peculiaridades de las áreas ocupadas por los sectores medios, donde la periurbanización y la gentrificación aparecen como dos modalidades residenciales que influyen de manera importante en la nueva morfología urbana; de un lado, una parte importante de los nuevos grupos medios en ascenso promueven la recuperación y reconversión de una parte de las antiguas áreas centrales. Y, de otro lado, una parte muy significativa de los sectores medios más tradicionales, motivados por su preferencia por la vivienda individual y, también, por su aspiración a condiciones de vida diferentes a las que pueden tener en las partes más inseguras, congestionadas y contaminadas de la ciudad, se desplazan hacia un periurbano semi-rural, que por esta misma razón tiende a crecer de manera incontrolable. Estas dos tendencias, gentrificación y periurbanización, marcan dos de las velocidades con las que Donzelot (2004), caracteriza la transformación de la ciudad actual.

Por otra parte, en contraposición a estos mundos de la riqueza, el panorama se completa con la ciudad de los tugurios (UN-Habitat, 2003 y Davis, 2006), que se constituye en un componente ineludible de la ciudad de la tercera revolución urbana y caracteriza la tercera velocidad, la de la relegación, propuesta por Donzelot. Al respecto, algunos números del último informe de UN-Hábitat (2003: vi), son por demás elocuentes: “el número total de habitantes en tugurios en el mundo alcanzó a alrededor de 924 millones en el 2001. Esto representa cerca del 32% del total de la población urbana mundial. En ese momento, el 43%

del conjunto de la población urbana de todas las regiones en desarrollo vivían en tugurios, mientras el 78,2% de la población urbana en los países menos desarrollados habitaban en tugurios. En algunas ciudades de países en desarrollo, los tugurios son tan invasivos que los ricos han tenido que segregarse en pequeños enclaves amurallados”. La conclusión lógica que se deriva inexorablemente de estas cifras es que “en lugar de ser un foco de crecimiento y prosperidad, las ciudades se han transformado en una tierra inundada por un excedente de población trabajando en servicios industriales y comerciales no calificados, desprotegidos y de bajos salarios” (UN-Habitat, 2003: 40).

Numerosas investigaciones sobre las relaciones entre reestructuración de los mercados de trabajo, evolución de las categorías socio-ocupacionales y transformación socio-territorial metropolitana en América Latina (entre otros, Pochmann (2001) y Taschner y Bogus (2001) para São Paulo; Ribeiro (2003) para Rio de Janeiro; Katzman y Retamoso (2005) para Montevideo; Cariola y Lacabana (2005) para Caracas), han aportado elementos de juicio fundamentales para caracterizar la tendencia que aquí se ha intentado esbozar.

NEGOCIOS INMOBILIARIOS, NUEVOS CRITERIOS URBANÍSTICOS

Tercera tendencia: la progresiva vigencia efectiva del criterio de subsidiaridad, que limitó significativamente el papel gubernamental en la gestión urbana, más el incontrolable aumento de la movilidad del capital producido por la liberalización económica, del cual un volumen creciente se orientó hacia las grandes ciudades en expansión, ha llevado a que la plusvalía urbana haya ganado creciente importancia como criterio urbanístico y a que las inversiones privadas inmobiliarias hayan pasado a jugar un papel crucial en la transformación urbana.

Algunos cambios que se produjeron con la aplicación de las políticas de liberalización y desregulación permiten explicar por qué y cómo se desencadenó y consolidó esta tercera tendencia, cuya incidencia ha sido decisiva en la fase actual de la metamorfosis metropolitana: en primer lugar, el abandono de la concepción de la planificación urbana racionalista y su reemplazo por un enfoque en el que priman los criterios de neutralidad y subsidiaridad del Estado en la gestión pública, lo que ha contribuido a consolidar un escenario más favorable para las decisiones privadas en la vida urbana; en segundo lugar, el desencadenamiento, desde mediados de la década de los años setenta, de una incontenible financierización de la economía mundial, la que se produjo al amparo de las políticas de desregulación, privatización y liberalización (Chesnais, 1994; Strange, 1998), que ha redundado en un significativo aumento de la oferta de capital inmobiliario; y tercero, la generalización de las estrategias de competitividad urbana y *city marke-*

ting, impulsadas en un número creciente de ciudades con el deliberado propósito de atraer inversión externa, que han ocasionado un aumento significativo de la importancia de la inversión inmobiliaria privada.

En primer término, hay que tener en cuenta que el sustantivo cambio en el enfoque de la gestión pública en todos sus niveles y, en particular, en el relativo a la gestión urbana, fue uno de los pilares en que se sustentó buena parte de las transformaciones que caracterizan la actual revolución urbana. Esto se tradujo en el abandono de las ideas sobre planificación normativa centralizada que se habían impuesto hacia mediados del siglo XX, y su reemplazo por una receta en la que la vigencia del principio de subsidiaridad estatal se tradujo en una drástica reducción tanto de la intervención como de la inversión pública y, como contrapartida, en un ascendente protagonismo del capital privado.

De hecho, durante las últimas décadas del siglo pasado, ya se había generalizado la convicción de que tanto las propuestas sobre planificación normativa centralizada, como las de planificación urbana que respondían al mismo fundamento teórico, resultaban inoperantes como instrumento para conducir y/o regular procesos de cambio tanto a nivel nacional como urbano. Fue justamente a medida que se generalizó esta convicción que se produjo el abandono prácticamente total del urbanismo racionalista, en especial del promovido por Le Corbusier y la Carta de Atenas, que en su momento había logrado un fuerte ascendiente. De esta manera, se abrieron paso las concepciones sobre *governance* y planificación estratégica, que revalorizan el papel central del mercado en la regulación de la vida económica, así como la participación consensuada de los principales actores sociales involucrados en las prácticas sociales respectivas. Como ha destacado Harvey (1989), esta evolución está marcada por la transición desde un enfoque *gerencial* de la gestión urbana, hacia otro de corte empresarialista, siendo este un cambio fundamental, que solamente es posible explicar en función de las condiciones generadas por el cambio de modelo.

Este drástico cambio en las ideas y propuestas sobre gestión social, se puede explicar por el hecho de que al mismo tiempo que se comprobaba el fracaso de la planificación racional-comprensiva, se fortalecía el convencimiento de que “[...] la coherencia del proceso no se deriva de una imposición de una doctrina urbanística bajo la coacción de la autoridad”, puesto que “la autoridad política no es la única base de una racionalidad espacial, detrás de la cual no se encontraría más que el caos”. Esto alienta la conclusión de que “la intervención política y urbanística tiene mucho más peso si se inserta en un proceso que toma fuerza independientemente de ella” (Remy, 2001: 148). Al aceptar esta manera de entender la lógica de los procesos sociales y al actuar en consecuencia, la nueva política urbana buscó insertar funcionalmente

sus acciones en ese “proceso que toma fuerza independientemente de ella”, esto es, en la dinámica urbana pre-existente.

Habiéndose aceptado este enfoque, resultó lógico que se postulase explícitamente que era necesario remover, debilitar y/o neutralizar las regulaciones establecidas en la época en que el urbanismo racionalista se había propuesto, aún cuando con muy escasa efectividad, controlar o regular el despliegue de “la multitud de procesos privados de apropiación de espacio” (Topalov, 1979: 20) inherentes a la lógica de la urbanización capitalista. En la medida en que se pudo avanzar en esta dirección, lo que se logró fue fundamentalmente consolidar una situación en la que cobraron mayor importancia las preferencias y los intereses de los propietarios y administradores del capital, con lo que los negocios inmobiliarios pasaron a jugar un papel todavía más importante que el que habían logrado tener hasta entonces en la organización y el funcionamiento de la ciudad, así como también en la transformación de su morfología y su imagen. Consecuentemente, uno de los principales efectos de la aplicación de políticas concebidas según este enfoque alternativo fue que afloraron con mucha mayor fuerza ciertas tendencias compatibles con la lógica de la urbanización capitalista, que si bien habían estado presentes en la fase anterior, habían sido objeto de una mayor regulación.

Un segundo cambio que tuvo una incidencia fundamental en la aparición de la tercera tendencia anotada fue el sostenido proceso de financierización de la economía mundial que se impuso con las políticas de liberalización, desregulación y apertura externa. Este proceso, que estuvo marcado por una creciente autonomización del capital y por un aumento continuado de su movilidad por encima de fronteras nacionales que se fueron haciendo cada día más permeables, derivó rápidamente en un significativo aumento de los flujos de capital hacia los negocios inmobiliarios. La recuperación del crecimiento de las grandes aglomeraciones urbanas en una economía que continuaba urbanizándose fueron percibidas por los inversores privados como un medio privilegiado para la valorización de sus capitales; y, también, en muchos casos, como un mecanismo idóneo para el reciclaje de capitales del crimen organizado y, en particular, del narcotráfico (Strange, 1998).

En todo el mundo, estos capitales –en cuyo manejo se intensificó rápidamente la participación de cadenas financieras de cobertura transnacional– encontraron oportunidades especialmente atractivas para su valorización en grandes ciudades de países globalizados con tasas de crecimiento elevadas o estables, donde la demanda tanto de las familias como de las empresas ofrecían una amplia gama de oportunidades para el negocio inmobiliario. En síntesis, bajo la vigencia efectiva de la subsidiaridad estatal y el consiguiente repliegue de la intervención gubernamental en la gestión urbana, se consolidó una situación muy

favorable para que un volumen ascendente de capitales móviles pudiese encontrar condiciones atractivas para mejorar su valorización en numerosas áreas metropolitanas en expansión.

Finalmente, en tercer lugar, otro cambio que favoreció el despliegue de la tendencia analizada, fue el importante estímulo adicional que recibió la preferencia de los capitales móviles por las grandes ciudades cuando numerosas administraciones urbanas comenzaron a competir por inversión externa, bajo el supuesto de que ello era una condición necesaria para elevar los niveles de crecimiento y de empleo de las ciudades respectivas. Si bien es cierto que de alguna manera las ciudades siempre han estado en competencia, lo realmente nuevo es que ahora la competitividad interurbana se ha constituido en un punto central explícito de la gestión urbana, siendo esto justamente lo que les confiere el carácter empresarialista de que habla Harvey.

Con la generalización de estas estrategias, se estableció una situación particularmente propicia para la retroalimentación del proceso de inversión inmobiliaria metropolitana, puesto que mientras por un lado un número creciente de inversores buscaba condiciones favorables para su mejor valorización en los más diversos lugares del espacio mundial de acumulación, por otro lado una cantidad también creciente de ciudades empezó a tratar de atraer capitales mediante acciones concretas orientadas específicamente a mejorar aquellas condiciones. De hecho, las estrategias de *city marketing* que comenzaron a imponerse prácticamente en todo el mundo al avanzar la globalización, se propusieron construir atractividad en cada ciudad vis-à-vis las firmas y los visitantes globales, suponiendo que su presencia en ellas permitiría generar nuevas actividades productivas, principalmente en sectores como servicios, construcción, comercio, etc. En lo esencial, las estrategias con las que cada ciudad busca atraer empresas y visitantes globales se sustentan en el supuesto de que ello permitirá impulsar nuevos encadenamientos productivos que traerán aparejados aumentos de la actividad económica, del empleo y del ingreso, lo cual, por último, redundará en una mejor calidad de vida de los ciudadanos respectivos.

Sin embargo, cuando se analizan las motivaciones de las inversiones inmobiliarias nos es posible soslayar que, tanto en los países desarrollados como en los latinoamericanos, tiene plena validez la afirmación de Hamnett (2003: 14) en cuanto a que “el sector privado, con conocimiento de causa, no realiza inversiones no rentables, no importa lo socialmente loables o deseables que puedan ser, y las principales opciones para los gobiernos locales son a menudo tratar de oponerse a los desarrollos privados o trabajar con ellos”. Esto debe interpretarse entendiendo que quienes invierten respondiendo a estrategias de competitividad lo hacen motivados por la posibilidad de aprovechar las ventajas que esas ciudades ofrecen para los negocios inmobiliarios

y no para generar empleos o mejorar la calidad de vida de las ciudades de destino. Pese a ello, abundan los ejemplos que muestran que cada día son más las administraciones urbanas que adoptan políticas de esta naturaleza, muchas veces emprendiendo ostentosos esfuerzos de cosmética urbana para aumentar la atractividad de su ciudad en el ámbito de la red global de ciudades.

¿Cómo podrían sintetizarse los cambios más importantes derivados de esta tendencia? En lo esencial, puede concluirse que lo que ha resultado de los cambios señalados, ha sido ante todo la consolidación y el fortalecimiento de condiciones más favorables para la afirmación de una lógica estrictamente capitalista en el desarrollo metropolitano, lo que ha transformado a las ciudades en un campo de operaciones privilegiado para los negocios inmobiliarios y ha hecho que la maximización de la plusvalía urbana haya terminado por ubicarse como un criterio urbanístico central.

EXPLOSIÓN DE MOVILIDAD, NUEVA MORFOLOGÍA URBANA

Cuarta tendencia: El impacto simultáneo y combinado de la generalizada difusión y adopción de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones y de un explosivo aumento de la movilidad, impulsó una sostenida ampliación territorial del campo metropolitano de externalidades, así como importantes cambios en el comportamiento locacional tanto de las familias como de las empresas, provocando una radical mutación de la morfología urbana, marcada por incontrolables procesos de periurbanización y policentralización.

Los cambios directamente relacionados con el nuevo paradigma que han tenido mayor impacto en la generación y profundización de esta tendencia han sido la generalizada difusión y adopción a escala mundial de las TIC y la explosión de la movilidad, cuyos efectos impulsaron una reconfiguración y ampliación del campo metropolitano de externalidades, lo cual significó que “actualmente los nuevos campos de externalidad no tienen ya una forma de área compacta, ni un radio tan limitado, sino que se configuran como retículas articuladas en centros y sistemas urbanos pequeños o grandes, en extensiones territoriales macrorregionales” (Dematteis, 1998: 25). Esta evolución, que acompañó la formación del nuevo paradigma tecno-económico, incidió desde su inicio en una transformación crucial en la organización y el funcionamiento de las ciudades, provocando una progresiva reducción de la incidencia del factor distancia en las decisiones de localización en el ámbito de territorios metropolitanos en expansión, tanto de parte de las familias como de las empresas, permitiéndoles optar por lugares alternativos a mayor distancia de los que habitualmente podían escoger en la ciudad industrial.

En todo caso, importa tener presente que estos procesos se desarrollaron en el marco de una dinámica regida por un Estado subsidiario, con regulaciones débiles, con mayor libertad en el juego de las fuerzas del mercado y con una intensificación de la tendencia a la urbanización de la economía y de la población. En este escenario, otros procesos también influyeron en la metamorfosis urbana y, especialmente, en la intensificación de la metropolización expandida. A este respecto en particular, hay que tener en cuenta que en este período: a) continuó aumentando la población de prácticamente todas las grandes ciudades del mundo, lo que redundó en una mayor demanda por suelo urbano; b) también aumentó en forma generalizada el ingreso personal medio y el nivel de vida de una parte importante de los habitantes de estas ciudades, lo cual, como destaca Cavailhès (2004: 167), “ocasiona una demanda acrecentada de espacio residencial”; c) se produjeron cambios en la composición familiar, sobre todo en el medio urbano, con una tendencia a la formación de unidades familiares más pequeñas y el consiguiente aumento de la demanda por nuevos tipos de vivienda; y, d) la reestructuración que afectó a los distintos tipos de empresa, como ya se ha señalado, tendió a imponer una organización reticular que significó al mismo tiempo dispersión y concentración territorial. Todo ello se tradujo en un aumento de la demanda de suelo urbano y derivó en un mayor consumo de tierra urbana per cápita.

¿Cómo afectaron estos cambios a las ciudades? Fundamentalmente sustentaron una evolución por la que un tipo específico de configuración urbana tendió a desaparecer para dar paso a otra, marcada por las tendencias que aquí se intentan caracterizar. ¿Cuál es la configuración básica que tendió a desaparecer? Lo que se “desdibuja con rapidez” es una forma urbana que se había impuesto como expresión generalizada de la época de la revolución industrial, “caracterizada por la existencia de un gradiente densimétrico en sentido centro-periferia, tanto en términos de población, como de actividad y empleo, junto a la identificación de unos límites externos bastante netos frente al entorno rural” (Méndez, 2001: 145).

¿Y qué es lo que aparece como nuevo? A este respecto, numerosos estudios sobre la transformación urbana en diversas partes del mundo muestran que lo que aparece es *una nueva forma urbana*, mucho más compleja, más difícil de identificar, caracterizar y delimitar, que hace que la misma definición de “lo urbano” que se había impuesto en el pasado comience a ser puesta en cuestión. Esta nueva forma urbana, configurada junto con la implantación del nuevo paradigma tecno-económico, implica una “arquitectura organizacional” articulada en torno a sistemas productivos centrales que, desde entonces, se constituyeron en los focos de la organización territorial emergente. Como precisa Sassen:

Un rasgo clave de esta arquitectura organizacional es que ella contiene tanto las capacidades para una enorme dispersión y movilidad geográfica, así como también pronunciadas concentraciones territoriales de recursos, necesarias para la gestión y servicio de tal dispersión. La gestión y servicio de gran parte del sistema económico global tiene lugar en una red cada vez mayor de ciudades globales, o de ciudades que son más bien poseedoras de funciones globales (Sassen, 2003: 6).

De hecho, en el caso latinoamericano, estos sistemas productivos centrales, estructurados con base en las ciudades principales de cada economía nacional o regional, fueron los lugares donde primero se produjeron los cambios requeridos por las funciones globales que cada una de ellas pudo y/o debió cumplir.

Con esta evolución, en cada uno de estos sistemas centrales comenzaron a consolidarse las condiciones para una paulatina ampliación de su respectivo campo de externalidades, con lo que se acentuó la movilidad hacia un territorio cada vez más extenso y se produjo una progresiva articulación al sistema productivo central de diversos centros urbanos aledaños. Con ello, un conjunto de ciudades medias y pequeñas, pese a no conurbarse al área metropolitana, se ensamblaron a la dinámica económica dominante; esto es, aún sin que se haya materializado su incorporación a la mancha urbana continua, se intensificó su relación funcional con ella. Al avanzar estos procesos de articulación a la dinámica del sistema productivo central, dichas ciudades pasaron a formar parte integral de la respectiva macro-región metropolitana, con lo que se atenuó su autonomía productiva y comenzaron a modificarse de manera irreversible sus estilos cotidianos de vida.

En este proceso, perdió pertinencia la expresión mancha de aceite, que era utilizada para describir el resultado de la dinámica expansiva de la ciudad compacta autocentrada, en tanto que comenzó a ser utilizada la metáfora del archipiélago urbano. Con los cambios que se procesaron en la ciudad estructurada como “entrecruzamiento de redes múltiples”, se afirmaron “nuevos patrones de urbanización” que se manifestaron en “una trama continua de asentamientos alrededor de un gran número de focos nodales especializados en una vasta región multicentrada”, cuyo modelo ideal podría ser definido “como una ciudad sin centro o como una región urbana organizada alrededor de los fragmentos desparramados de la explosión del centro” (Dematteis y Governa, 2001: 29). O, para expresarlo con las palabras de Harvey:

el resultado no ha sido sólo crear una suburbanización sin fin, las denominadas “ciudades borde”, y megalópolis en continua expansión, sino también hacer que cada pueblo y cada refugio rural del mundo capitalista avanzado se convierta en parte de una compleja trama de

urbanización que desafía cualquier división categórica simple de las poblaciones entre ‘urbanas’ y ‘rurales’ en el sentido que hace tiempo podía darse razonablemente a esos términos (Harvey, 2000: 178).

La imagen resultante de este modelo ideal, es la que da sustento a expresiones como “ville éclatée” (May *et al.*, 1998), “splintering urbanism” (Graham y Marvin, 2001), “cittá difusa” (Indovina, 1990), “ciudad sin confines” (Nello, 2002), etc., utilizadas en diversos intentos por caracterizar este nuevo tipo de morfología urbana.

¿Cómo se ha observado este tipo de mutación en las grandes ciudades latinoamericanas? Investigaciones para varias de ellas han permitido identificar las modalidades que estas tendencias han asumido aquí a medida que los países respectivos se han ido adscribiendo a la dinámica de la globalización. En este sentido, al observar la evolución de la expansión metropolitana de la Ciudad de México, se ha comprobado que “la mayor parte del crecimiento ya no se da dentro del perímetro urbano, sino que se ha trasladado a un número importante de ciudades medias y pequeñas dentro de una amplia región metropolitana a una distancia considerable del núcleo central de la mega-ciudad” (Aguilar, 1999: 148). Por otro lado, Araujo caracteriza esta tendencia para el caso de São Paulo, señalando que:

la estructura industrial del conjunto de las regiones que configuran el entorno de la Región Metropolitana de São Paulo presenta un elevado grado de integración técnica y funcional con ésta. Puede afirmarse que en esa porción del territorio paulista se encuentra en curso un extenso proceso de metropolización, integrando aglomeraciones urbanas metropolitanas (São Paulo, Campinas y Santos) y no metropolitanas (São José dos Campos y Sorocaba) en una gran área socioeconómica (Araujo, 2001: 27).

Estas tendencias se pueden comprobar no solamente en las metrópolis de mayor dimensión (São Paulo, Ciudad de México, Buenos Aires, Rio de Janeiro, Lima, Bogotá, Santiago de Chile, etc.), sino también en algunas más pequeñas como La Paz, Montevideo, Ciudad de Panamá y San José de Costa Rica, entre otras.

Si bien debe reconocerse que en la mayor parte de estas ciudades ya habían comenzado a aparecer expresiones de periurbanización con la intensificación de la industrialización sustitutiva, ahora este fenómeno tiene otras causas y se despliega bajo otras modalidades. En efecto, ya no es una elevada tasa de crecimiento demográfico metropolitano lo que la origina, puesto que en la mayoría de estas ciudades el aumento de la población se ha ralentizado y ya no se esperan aumentos equiparables a los de las décadas de los años 50 y 60, cuando las migraciones rural-urbanas llegaron a su máxima ex-

presión y la tasa de fecundidad era mucho más elevada. Ahora, la periurbanización obedece ante todo al hecho de que la ampliación del campo metropolitano de externalidades alteró significativamente el comportamiento locacional de las familias y de las empresas, que son los actores urbanos con mayor poder para influir en los cambios en la dinámica y en la expresión territorial dominantes. Porque, como afirma Levy “la periurbanización es ante todo el resultado de la elección voluntaria de una multitud de actores que deciden instalarse fuera de las aglomeraciones morfológicas” (Levy, 2005: 68).

En lo que respecta a las estrategias y decisiones locacionales de las familias, importa analizar las principales razones por las que una parte considerable de ellas estableció, o se vio compelida a establecer, su residencia en el periurbano. Cabría distinguir dos tipos de situaciones extremas: por una parte, la relativa a los sectores de ingresos altos y medios, que en general muestran una fuerte preferencia por la vivienda individual y que, a medida que aumentan su ingreso medio, también aumentan su demanda de suelo urbanizado per cápita, dando impulso a la metropolización expandida; por otra parte, la que concierne a los sectores de menores ingresos, los cuales, en la mayor parte de los casos, fueron empujados hacia el periferia más pobre, muchas veces no urbanizada, donde el precio de la tierra es más bajo, originando vastas áreas de tugurios, resultantes tanto de los programas de vivienda social allí donde los hay, como de la ocupación ilegal de tierras periféricas (UN-Habitat, 2003; Davis, 2006). La persistencia de comportamientos y situaciones de esta naturaleza permiten prever que aún en el caso en que se produzca un decrecimiento (o un crecimiento muy bajo) de la población metropolitana, la periurbanización debería continuar, especialmente si sigue aumentando el ingreso medio de las familias, como ha ocurrido en las últimas décadas en casi todos los países latinoamericanos, con el consecuente aumento de la demanda por espacio residencial.

También ha influido el crecimiento periurbano, la aparición de nuevas formas de barrios externos, destinados principalmente a sectores de ingresos medios y medios altos, lo que incluye desde barrios cerrados amurallados y clubes de campo, hasta las “ciudades valladas” (Hidalgo, 2004), verdaderas ciudades satélites privadas (Alphaville en São Paulo, “ciudad-pueblo” Nordelta en Buenos Aires, Piedra Roja en Santiago, entre otras). Los trabajos de Caldeira (2000) para São Paulo y Svampa (2001) para Buenos Aires, entre otros, aportan importantes elementos de juicio para analizar el significado y el impacto que este tipo de configuración ha tenido en la estructura, el funcionamiento y la imagen de las grandes ciudades latinoamericanas. Si bien los barrios cerrados ya existían en la fase anterior (en Bogotá y Ciudad de México, por ejemplo), ahora han alcanzado una magnitud entonces desconocida bajo el estímulo del automóvil y las TIC y como respuesta a la

agudización de fenómenos como la delincuencia, la conflictividad, la violencia urbana, la contaminación y la congestión.

En lo que concierne a las empresas, con la ampliación del campo metropolitano de externalidades, muchas funciones y actividades que en la ciudad industrial habían estado obligadas a localizarse en la ciudad central, ahora encontraron condiciones favorables para desplazarse hacia lugares más lejanos dentro del ámbito metropolitano. Esta transformación tuvo sus principales fuerzas impulsoras, por una parte, en el despliegue de las empresas organizadas en red que buscaban mejorar su accesibilidad a las diferentes partes del mercado metropolitano; y, por otra parte, en ciertos cambios en las preferencias locacionales de las principales actividades productivas inducidas por los nuevos sistemas y condiciones en transportes y comunicaciones y por el costo de la tierra. Esta tendencia a desplazarse desde la ciudad central hacia el periurbano afectó tanto a los establecimientos productivos industriales, en busca de terrenos más grandes y baratos, como a las sedes corporativas y oficinas centrales de las grandes empresas.

Siguiendo la trayectoria de estos desplazamientos, la construcción de edificios y/o conjuntos de edificios corporativos incidió en la transformación y verticalización de algunas áreas intermedias y/o periféricas y en el establecimiento de nuevas centralidades en la respectiva estructura urbana. Cuando en etapas más avanzadas las necesidades de las actividades globalizadas lo justificaron, en algunas ciudades aparecieron complejos inmobiliario-empresariales de gran dimensión intentando replicar modelos ya consolidados en los países desarrollados. En algunos casos, estos mega-proyectos también contribuyeron a la formación de nuevas centralidades periurbanas. Tal es el caso, por ejemplo, del Centro Corporativo Santa Fe en Ciudad de México, del Centro Berrini en São Paulo, de Catalinas y Puerto Madero en Buenos Aires o de la Ciudad Empresarial de Santiago de Chile, que han logrado contar con una importante presencia de funciones *back-office* del terciario avanzado y, en particular, de los servicios a la producción.

En la misma dirección, diversos servicios personales, tales como los relativos a salud, educación, administración pública y privada, comercio, etc., tendieron a seguir los desplazamientos de las familias, especialmente de las de ingresos medios y altos. Esto ha originado y multiplicado algunos emprendimientos privados de gran impacto en la configuración urbana –como es el caso de los *shopping-malls* y de algunas grandes superficies comerciales– que también han hecho su contribución a la policentralización metropolitana. Al mismo tiempo, siguiendo una evolución similar a la observada en las grandes ciudades norteamericanas, una creciente dispersión de distintos tipos de comercios y de otros servicios también influyó en la formación de una estructura urbana más expandida y des-centrada, funcional a la creciente difusión y utilización

del automóvil. En esta situación, aun cuando algunos centros históricos de estas metrópolis todavía conservan una elevada concentración de funciones terciarias, el paulatino fortalecimiento de la dotación de servicios en diversos centros nuevos, ha redundado en que para algunas dimensiones de la vida cotidiana el centro tradicional haya perdido gravitación y su utilización sea decreciente.

Algunos ejemplos muestran la dirección y la magnitud de este fenómeno, que ha adquirido su mayor expresión en las dos grandes megalópolis de la región, Ciudad de México y São Paulo. En la primera de ellas, en un proceso que ha afectado principalmente a las tres delegaciones centrales de la ciudad (Miguel Hidalgo, Benito Juárez y Cuauhtemoc) se observa un desplazamiento inicial, todavía en el período industrial-desarrollista, desde el centro histórico en dirección al Paseo de la Reforma y a Polanco, que luego se desvió hacia el sur de la ciudad, siguiendo preferentemente la dirección de la Avenida Insurgentes, para posteriormente dispersarse más ampliamente en torno al Periférico Sur y culminar en la vasta operación inmobiliaria del Centro Corporativo Santa Fe y otros importantes megaproyectos (Terrazas, 2003). Por su parte, en São Paulo, se destaca el sucesivo desplazamiento del área principal de negocios desde el centro histórico, primero en el período del apogeo del modelo industrial-desarrollista hacia la Avenida Paulista y luego, en la década de los 90, hacia el cuadrante sudoeste, sobre la Av. Luiz Carlos Berrini y la Marginal Pinheiros, ya considerablemente más alejado del centro histórico, configurando un complejo edilicio de gran dimensión (Frúgoli Jr., 2000; Iglecias, 2001). La misma tendencia también se manifestó tempranamente en Lima, con el progresivo desplazamiento terciario desde el centro histórico, hacia San Isidro y Miraflores (Ludeña, 2002). Igualmente, en Santiago de Chile donde, al desplazamiento inicial en dirección a la Comuna de Providencia, siguió una mayor dispersión hacia El Golf y alrededores, para culminar con la creación de un centro terciario en la Ciudad Empresarial en Huechuraba, con una localización ya sin sucesión de continuidad con la mancha urbana (De Mattos, 2001). Con respecto a esta tendencia, Buenos Aires aparece como la excepción, pues como lo ha mostrado Pérez (2005: 37) entre mediados de los años 80 y 90 esta ciudad “continuó su proceso de crecimiento metropolitano con concentración en el centro”.

Todas las tendencias anotadas precedentemente muestran la profunda transformación morfológica que ha afectado a las ciudades latinoamericanas y que siguen una dirección que parece manifestarse por igual en todas las grandes aglomeraciones que han recibido el impacto de la globalización y la informacionalización, sin que ello haya significado una pérdida de la identidad específica de cada una de ellas. De todos modos, es importante destacar que gran parte de las intervenciones que han tenido mayor impacto estructurante en la morfología urbana

y en la configuración de nuevas centralidades en las últimas décadas, corresponden esencialmente a inversiones privadas realizadas en forma inconexa y fragmentaria, atendiendo principalmente a la rentabilidad de las inversiones respectivas y soslayando lo más conveniente desde el punto de vista de la organización y el funcionamiento de cada ciudad.

NUEVOS ARTEFACTOS, UNIFORMIZACIÓN DEL PAISAJE URBANO

Quinta tendencia: la dinámica urbana impulsada por los negocios inmobiliarios, aunada a la implantación de nodos de firmas globales y a los efectos de las políticas de *city-marketing*, redundaron en la aparición y proliferación de artefactos arquitectónicos emblemáticos de esta fase en las grandes ciudades en proceso de globalización los cuales, más allá de la identidad específica de cada ciudad, caracterizan un tipo de paisaje urbano representativo de la ciudad globalizada que coexiste con extensas áreas turgurizadas, donde la miseria, el desorden y la fealdad alcanzan niveles indescriptibles.

Las ciudades en vías de globalización han sido promocionadas generalmente mediante la difusión de ciertas imágenes emblemáticas que se consideran representativas de su modernidad. Habitualmente esas imágenes corresponden a ciertos artefactos arquitectónicos que se exhiben como nuevos íconos urbanos (como es el caso del Museo Guggenheim en Bilbao o Puerto Madero en Buenos Aires); en su defecto, se tiende a utilizar para ello la imagen de ciertos edificios (en lo posible, rascacielos) o complejos edilicios que acogen y sirven de soporte a actividades y empresas globales, donde los hoteles de lujo de las cadenas internacionales y los grandes centros comerciales también juegan un papel relevante.

Si bien muchos de estos artefactos replican o imitan configuraciones originadas y difundidas desde la fase fordista en los países centrales y, especialmente, en los Estados Unidos, su irrupción y multiplicación actual corresponde a versiones renovadas conforme a los requerimientos específicos de la nueva dinámica económica. De hecho, tanto las actividades como los artefactos de la globalización, a medida que van siendo “inventados” y/o implantados exitosamente en sus lugares originarios, tienden a ser exportados y replicados a impulso fundamentalmente de las respectivas empresas globales en todos los lugares donde ellas se han establecido.

No obstante la relativamente tardía irrupción de intervenciones urbanas de esta naturaleza en muchas de las metrópolis latinoamericanas, ellas se han situado como la principal expresión simbólica de esta nueva fase de modernización capitalista globalizada, y tienen un poderoso impacto en el funcionamiento y en la organización de la vida cotidiana de las ciudades respectivas; al mismo tiempo, también contribuye a destacar partes de la metrópoli, a generar y/o reforzar su estruc-

tura policéntrica y a revalorizar su imagen metropolitana vis-à-vis otras metrópolis, jugando un papel relevante en el respectivo *city marketing*.

En definitiva, conforme a esta dinámica, se ha perfilado un tipo de paisaje relacionado con la actual metamorfosis urbana, que tiende a reproducirse en el mundo entero, afirmando una tendencia uniformizante por lo menos en algunas partes de cada ciudad. Como afirma Picon:

el mismo escenario parece reproducirse de un rincón al otro del planeta, como si se tratase de preparar en todos los lugares el advenimiento de una nueva raza de cyborgs capaces de descifrar un entorno urbano transformado en enigmático [...] Las similitudes que presentan los paisajes urbanos y periurbanos de los Estados Unidos o de Europa del Oeste con los de las grandes megalópolis de Africa o de Asia tienen algo de desconcertante [...] En numerosos casos, las similitudes son más sorprendentes que las diferencias (Picon, 1998: 26).

El conjunto de similitudes que caracteriza a este nuevo paisaje urbano se apoya en la presencia de determinados componentes básicos que se han ido reproduciendo y multiplicando principalmente junto al despliegue de un sector de servicios globalizado que, a medida que llega a nuevos lugares, requiere de un tipo de soporte o imagen arquitectónica que, además de permitir su mejor funcionamiento, cumple con la función de destacar su imagen corporativa allí donde quiere posicionarse. De la misma forma como las catedrales marcaron la importancia y la posición de la iglesia en la ciudad románica y medieval, estos artefactos pueden observarse ahora como la expresión simbólica del principal nuevo protagonista de la sociedad capitalista global: la corporación multinacional. Por ello mismo, su presencia documenta el avance de la globalización de cada ciudad y marca un punto de inflexión en la transformación del correspondiente paisaje urbano.

De hecho, se puede hacer referencia a una amplia variedad de configuraciones edilicias, cuya presencia en una determinada ciudad depende de la importancia de la respectiva economía nacional o metropolitana y del grado de inserción de la misma en la dinámica global como, por ejemplo: a) espacios comerciales diversificados y/o especializados, especialmente *shopping malls* y diversos tipos de grandes superficies enfocadas en distinto tipo de consumo (super e hipermercados, grandes tiendas de departamentos, *food courts*, etc.), con fuerte influencia en la estructura urbana de la ciudad difusa y policéntrica; b) edificios corporativos y complejos empresariales, concebidos conforme a las más modernas tecnologías (“edificios inteligentes”), entre los que nuevos tipos de rascacielos tienden a constituirse en las expresiones más destacadas de la nueva modernidad; c) hoteles de lujo y complejos para ferias y eventos internacionales, en cuya multiplicación, la intensificación de la inserción externa influye decisivamente; d) nuevas

configuraciones para el esparcimiento, complejos cinematográficos (multiplex), salas de máquinas de juegos electrónicos, parques temáticos tipo Disneylandia, etc.

Pero la imagen configurada por la presencia de este conjunto de artefactos es apenas uno de los rostros de la ciudad globalizada. A esta parte glamorosa de la ciudad, se le contraponen la ciudad de los pobres y de los tugurios, consecuencia de la persistencia de una estructura social extremadamente desigual, especialmente en el caso latinoamericano. Esta parte de la ciudad, generalmente mucho más extensa y también mucho menos accesible, que se forma a medida que las periferias pobres se van expandiendo incontrolablemente, es una ciudad que no se exhibe ni se promociona, que en lo posible se mantiene oculta¹. Es una ciudad inhumana pero, también, una ciudad uniformemente horrible. Hoy en día no hay ciudad latinoamericana que carezca de este paisaje de la miseria y de la fealdad.

Frente a este cuadro, la promoción turística o económica de las principales ciudades latinoamericanas en general se hace especialmente en base a ciertas imágenes seleccionadas de algunas partes cuidadosamente escogidas, situadas invariablemente en una ínfima parte de la ciudad respectiva, que es la que aparece en los mapas turísticos que ofrecen las agencias de viajes y las líneas aéreas. Generalmente, esas imágenes registran algunos edificios o monumentos en particular, ciertas partes del paisaje natural y los lugares que han sido objeto de un tratamiento especial de cosmética urbana. Es el paisaje de la nueva modernidad.

PUNTOS DE CIERRE

Al mismo tiempo que ciertas tendencias que marcan la evolución urbana capitalista ya se pueden observar desde los orígenes de la misma, otras comenzaron a manifestarse posteriormente, siendo específicas a una determinada fase de esa evolución, pudiendo incluso haber incidido en su caracterización y periodización. De igual forma, la génesis de algunas de estas tendencias distintivas de una fase pueden encontrarse en fases anteriores, aún cuanto tener todavía la fuerza que llegarían a tener más tarde. A partir de este tipo de consideraciones, este trabajo se propuso aportar algunos elementos de juicio para mostrar que las cinco tendencias que aquí se han analizado, solamente pueden explicarse como componentes estructurales del paradigma tecno-económico actualmente vigente.

1 Aún cuando, recientemente también, en algunas ciudades (en particular en Rio de Janeiro y Buenos Aires) esta parte se haya transformado en un espectáculo turístico, pues se ha comprobado que mostrar la pobreza puede ser un buen negocio: los ricos procedentes de los países desarrollados pagan por ver la pobreza, si ello se hace con cierta seguridad, y algunos pobres quieren hacer negocio con la miseria que pueden exhibir.

Este análisis permitió concluir que esas tendencias, que definen una nueva forma urbana, pueden considerarse como constitutivas de la modernización capitalista en curso y que, bajo la dinámica impuesta por la globalización y la informacionalización, se están desplegando a escala planetaria, afectando prácticamente a todas las grandes ciudades del mundo, más allá de la persistencia y/o fortalecimiento de la específica identidad e individualidad de cada una de ellas.

Si se acepta esta conclusión, se podrá inferir que muchas propuestas de transformación urbana que se intenta impulsar frecuentemente como respuesta a los problemas que han sido generados por la evolución de esas tendencias, carecen de viabilidad efectiva en la medida que soslayan el hecho crucial de que las mismas son inherentes al modelo dominante. Lo que implica que, en la medida que el cumplimiento de los objetivos que inspiran a esas propuestas aspiran a revertir estas tendencias, su implementación implicaría ineludiblemente cambios estructurales en el modelo constituido bajo el impulso de la globalización y la informacionalización, lo que obviamente está fuera de las competencias y posibilidades de los gobiernos urbanos o metropolitanos.

Esto no implica afirmar que no sea posible regular y mejorar la marcha de las ciudades emergentes, pues como lo muestra la experiencia de muchas de ellas, es perfectamente posible regular su evolución y renovación, conforme a objetivos compatibles con la dinámica del nuevo paradigma. En todo caso, ello significa dejar de lado algunas visiones nostálgicas que tienden a idealizar ciertos rasgos que supuestamente habrían caracterizado a la ciudad del pasado, para trabajar en función de las tendencias que las transformaciones de las últimas décadas han impuesto en forma generalizada.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, A. G. 1999 “La Ciudad de México en la región centro. Nuevas formas de expansión metropolitana” en Delgado, J. y Ramirez, B. (eds.) *Transiciones. La nueva formación territorial de la Ciudad de México* (México: Plaza y Valdés Editores).
- Araujo, M. F. I. 2001 “Reestruturação produtiva e transformações econômicas. Região metropolitana de São Paulo” en *São Paulo em perspectiva* (São Paulo) Vol. 15, N° 1.
- Ascher, F. 1995 *Métapolis ou l'avenir des villes* (Paris: Editions Odile Jacob).
- Ascher, F. 2001 *Les nouveaux principes de l'urbanisme. La fin des villes n'est pas a l'ordre du jour* (La Tour d'Aigues, Editions de l'Aube).
- Bauman, Z. 2003 *Comunidad. En busca de seguridad en un mundo hostil* (Buenos Aires: Siglo XXI).

- Borja, J. y Castells, M. 1997 *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información* (Madrid: Taurus, Grupo Santillana de Ediciones).
- Brenner, N. 2003 “La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del estado en la Europa Occidental post-fordista” en *EURE* (Santiago) N° 86.
- Caldeira, T. 2000 *Cidade de muros. Crime, segregação e cidadania em São Paulo* (São Paulo: Editora 34).
- Cariola, C. y Lacabana, M. A. 2005 *Pobreza, nueva pobreza y exclusión social. Los múltiples rostros de Caracas* (Caracas: Banco Central de Venezuela).
- Castel, R. 2003 *La inseguridad social. ¿Qué es estar protegido?* (Buenos Aires: Manantial).
- Castells, M. 1987 “El nuevo modelo mundial de desarrollo capitalista y el proyecto socialista” en Guerra, A. et al. *Nuevos horizontes teóricos para el socialismo* (Madrid: Sistema).
- Cavailhès, J. 2004 “L’extension des villes et la périurbanisation” en Thisse, J. F. et al. *Villes et économie* (Paris: La Documentation Française).
- CEPAL 2004 *Panorama social de América Latina 2004* (Santiago: CEPAL).
- Chesnais, F. 1994 *La mondialisation du capital* (Paris: Syros).
- Chion, M. 2002 “Dimensión metropolitana de la globalización: Lima a fines del siglo XX” en *EURE* (Santiago) N° 85.
- Choay, F. 1994 “El reino de lo urbano y la muerte de la ciudad” en Ramos, A. M. *Lo urbano en 20 autores contemporáneos* (Barcelona: Ediciones UPC).
- Davis, M. 2006 *Planet of Slums* (Londres: Verso).
- Dematteis, G. 1998 “Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas” en Monclus, F. J. *La ciudad dispersa. Suburbanización y nuevas periferias* (Barcelona: Centre de Cultura Contemporània de Barcelona).
- Dematteis, G. y Governa, F. 2001 “Urban Form and Governance: The New Multi-Centred Urban Patterns” en Anderson, H.; Jorgensen, G.; Jove, D. y Ostendorff, W. *Change and Stability in Urban Europe. Form, Quality and Governance* (Aldershot, UK: Ashgate Publishing Co).
- De Mattos 2001 “Santiago de Chile de cara a la globalización: ¿otra ciudad?” en *Revista de Sociología e Política* (Curitiba) N° 19.
- Donzelot, J. 2004 “La ville à trois vitesses: gentrification, relégation, périurbanisation” en *Esprit* (Paris) N° 3-4.

- Frúgoli Jr., Heitor 2000 *Centralidade em São Paulo. Trajetórias, conflitos e negociações na metrópole* (São Paulo: Edusp).
- Graham, S. y Marvin, S. 2001 *Splintering Urbanism. Networked Infrastructures, Technological Mobilities and the Urban Condition* (Londres: Routledge).
- Hamnett, C. 2003 *Unequal City. London in the Global Arena* (Londres: Routledge).
- Harvey, D. 2000 “Mundos urbanos posibles” en Ramos, A. M. *Lo urbano en 20 autores contemporáneos* (Barcelona: Ediciones UPC).
- Harvey, D. 1989 “From Managerialism to Entrepreneurialism: the Transformation in Urban Governance in Late Capitalism” en *Geografiska Annaler* Vol. 71, N°1.
- Held, D. y McGrew, A. 2002 *Globalización/antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial* (Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica).
- Hidalgo, R. 2004 “De los pequeños condominios a la ciudad vallada: las urbanizaciones cerradas y la nueva geografía social en Santiago de Chile, 1990-2000” en *EURE* (Santiago) N° 91.
- Iglecias, Wagner 2001 “Impactos da mundialização sobre uma metrópole periférica: o vetor sudoeste de São Paulo” en *Cadernos Metrópole* (São Paulo) N°6.
- Indovina, F. 1990 *La città diffusa* (Venecia: Daest).
- Katzman, R. y Retamoso, A. 2005 “Segregación espacial, empleo y pobreza en Montevideo” en *Revista de la CEPAL* (Santiago) N° 85.
- Klein, E. y Tokman, V. 2000 “La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización” en *Revista de la CEPAL* (Santiago) N° 72.
- Lafay, Gerard 1996 *Comprendre la mondialisation* (Paris: Economica).
- Levy, J. 2005 “Habitants acteurs, ville-système” en Chapuis, J. Y. *Villes en évolution* (Paris: La Documentation Française).
- Leborgne, D. y Lipietz, A. 1988 “L’après fordisme et son espace” en *Les temps modernes* (Paris) N° 501.
- Ludeña, W. 2002 “Lima. Ciudad y globalización. Paisajes encontrados de fin de siglo” en Orellana, A. *El desafío de las áreas metropolitanas en un mundo globalizado* (Barcelona: Institut d’Estudis Territorials).
- May, N. et al. 1998 *La ville éclatée* (La Tour d’Aigues: Editions de l’Aube).
- Mendez, R. 2001 “Transformaciones económicas y reorganización territorial en la región metropolitana de Madrid” en *EURE* (Santiago) N° 80.
- Mingione, E. 1998 “Fragmentation et exclusion: la question sociale dans la phase actuelle de transition des villes dans les sociétés industrielles avancées” en *Sociologie et Sociétés* Vol. XXX, N° 1.

- Mollenkopf, J. y Castells, M. 1991 *Dual City. Restructuring New York*. (Nueva York: Russel Sage Foundation).
- Navez-Bouchanine, F. 2002 "La fragmentation: sources et définitions" en Navez-Bouchanine, F. *La fragmentation en question: des villes entre fragmentation spatiale et fragmentation sociale?* (Paris: L'Harmattan).
- Nello, O. 2002 *Cataluña, ciudad de ciudades* (Lleida: Editorial Milenio).
- Nun, J. 2001 *Marginalidad y exclusión social* (Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica).
- Perez, C. 2004 *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza* (México: Siglo XXI Editores).
- Picon, A. 1998 *La ville territoire des cyborgs* (Besançon: Les Éditions de l'Imprimeur).
- Pinçon, M. y Pinçon-Charlot, M. 2004 *Sociologie de Paris* (Paris: La Decouverte).
- Pirez, P. 2005 "Descentralización demográfica y centralización económica en la región metropolitana de Buenos Aires" en *Población de Buenos Aires*, N° 2.
- Pochmann, M. 2001 *A metrópole do trabalho* (São Paulo: Brasiliense).
- Preteceille, E. 1995 "Ségrégations urbaines" en *Sociétés Contemporaines* (Paris) N° 22/23.
- Przeworski, A. 1990 *State and the Economy Under Capitalism* (UK: Harwood Academic Publishers).
- Remy, J. 2001 "Ville visible, ville invisible. Un réseau aréolaire?" en *A+C – Arquitectura y Cultura* (Santiago) N° 1.
- Ribeiro, L. C. 2003 "Segregación, desigualdad y vivienda: la metrópolis de Rio de Janeiro en los años 80 y 90" en *Ciudad y Territorio-Estudios Territoriales* (Madrid) XXXV, N° 136/137.
- Sassen, S. 1991 *The Global City. New York, London, Tokio* (Nueva Jersey: Princeton University Press).
- Sassen, S. 2003 "Localizando ciudades en circuitos globales" en *EURE* (Santiago) N° 88.
- Soja, E. W. 2000 *Postmetropolis. Critical Studies of Cities and Regions* (Oxford: Blackwell).
- Strange, S. 1998 *Dinero loco. El descontrol del sistema financiero global* (Barcelona Ediciones Paidós Ibérica).
- Swampa, M. 2001 *Los que ganaron. La vida en los countries y barrios privados* (Buenos Aires: Editorial Biblos).

- Taschner, S. y Bogus, L. 2001 "São Paulo, uma metrópole desigual" en *Revista EURE* (Santiago) N° 80.
- Terrazas, O. 2003 "Centralidad y globalización en la ciudad de México" en *Anuario de Espacios Urbanos* (México) UAM/Gernika.
- Topalov, C. 1979 *La urbanización capitalista. Algunos elementos para su análisis* (México: Editora Edicol).
- UN-Habitat 2003 *The Challenge of Slums. Global Report on Human Settlement 2003* (Londres: Earthscan).
- Veltz, P. 1997 "L'économie mondiale, une économie d'archipel" en V.V.A.A., *La mondialisation au-delà des mythes* (París: La Decouverte).
- Veltz, P. 2000 *Le nouveau monde industriel* (París: Editions Gallimard).
- Veltz, P. 2002 *Des lieux & des liens. Politiques du territoire à l'heure de la mondialisation* (La Tour d'Aigues: Editions de l'Aube).
- Wacquant, L. 2001 *Parias urbanos. Marginalidad en la ciudad a comienzos del milenio* (Buenos Aires: Manantial).
- Wallerstein, I. 1983 *El capitalismo histórico* (Madrid: Siglo XXI).
- Webber, M. M. 2004 (1968) "La era post-ciudad" en Ramos, A. M. (Ed.) *Lo urbano en 20 autores contemporáneos* (Barcelona: Ediciones UPC).
- Weller, J. 1998 *Los mercados laborales en América Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes* (Santiago: Naciones Unidas, CEPAL).