RIDAA
Repositorio Institucional
Digital de Acceso Abierto de la
Universidad Nacional de Quilmes

Universidad
Nacional
de Quilmes

Méndez Gutiérrez del Valle, Ricardo

Metrópolis en la globalización neoliberal e impacto de su crisis

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:
Méndez Gutiérrez del Valle, R. (2014). Metrópolis en la globalización neoliberal e impacto de su crisis. Revista de ciencias sociales, 6(25), 45-68. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/1590

Puede encontrar éste y otros documentos en: https://ridaa.unq.edu.ar

Universidad Nacional de Quilmes
Roque Sáenz Peña 352 // Bernal
Buenos Aires // Argentina
t.: (+41 11) 4365 7100
f.: (+54 11) 4365 7101
info@unq.edu.ar

Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle

Metrópolis en la globalización neoliberal e impacto de su crisis[1]

En un mundo que se urbaniza de forma acelerada, las grandes metrópolis adquieren un protagonismo creciente como centros de decisión y concentración de las actividades y funciones que gestionan el sistema global, al tiempo que exponente de las profundas contradicciones que caracterizan su funcionamiento. Desde el inicio del proceso de globalización, asociado a la creciente influencia del capital financiero y la ideología neoliberal, las aglomeraciones urbanas de América Latina y el sur de Europa se han enfrentado a rápidas y profundas transformaciones de su base económica y su estructura sociolaboral, junto a otras no menos importantes en las formas de gestión del territorio y en su morfología. Pese a las diferencias derivadas de las específicas trayectorias históricas y las variadas formas en que se aplicó la agenda neoliberal en cada caso, las investigaciones realizadas han puesto en evidencia ciertas tendencias comunes que se han ido perfilando con el paso del tiempo.

La crisis desencadenada en 2008 en los ámbitos financiero e inmobiliario, que tiene raíces múltiples y alcanza una dimensión sistémica al poner en cuestión los límites de la globalización neoliberal imperante, está provocando cambios que van mucho más allá de una simple oscilación coyuntural y afectan a la construcción de los espacios metropolitanos. Aunque sus impactos fueron especialmente significativos en Estados Unidos y la Unión Europea, acentuándose en este último caso tras la imposición de las viejas recetas neoliberales a favor del ajuste estructural, las tendencias que se observan en sus metrópolis ahora en declive sirven de contrapunto al crecimiento que siguen experimentando las de otras regiones

[1] El texto forma parte de un proyecto del Plan Nacional de I+D+i (Ministerio de Economía y Competitividad, Gobierno de España) sobre efectos socioterritoriales de la crisis económica en las áreas urbanas de España: políticas públicas y estrategias de resiliencia (CSO2012-36170).

y suscitan algunas reflexiones, además de líneas de investigación ahora emergentes.

Con este marco de referencia, el artículo propone un esquema interpretativo de las principales transformaciones metropolitanas en la fase identificada, por algunos, como de capitalismo global, tanto desde la perspectiva de la producción del espacio y la evolución económica, como en el plano sociolaboral, de la gestión urbana y de la organización territorial. Si en esas páginas el objetivo se limita a proponer un panorama sintético y estructurado que es deudor de la abundante bibliografía ya disponible en el ámbito iberoamericano, a continuación se plantea una visión propia sobre algunas de las nuevas líneas de investigación surgidas en las metrópolis que han vivido un fin de ciclo, y se resumen algunas experiencias en ese sentido. Se trata, pues, de un texto de carácter teórico y que busca integrar temáticas de investigación desarrolladas en las dos últimas décadas y que siguen vigentes con otras nuevas, que apuntan posibles caminos a explorar en el futuro inmediato.

Transformaciones metropolitanas en la globalización capitalista: un contexto

Hace ya cuatro décadas que el sistema mundial se enfrentó a una de esas crisis cíclicas inherentes al capitalismo, resuelta mediante un profundo cambio en el régimen de acumulación y la profundización en una revolución tecnológica ya iniciada con anterioridad, junto a cambios paralelos en el modo de regulación dominante y nuevas *soluciones espaciales* que transformaron la lógica territorial característica del período precedente. No es cuestión de insistir en transformaciones bien conocidas y que han sido objeto de numerosos estudios e interpretaciones, pero deben recordarse, al menos, sus claves esenciales para considerar luego en qué medida se ven o no sometidas hoy a revisión (figura 1).

En primer lugar, el sistema evolucionó hacia la consolidación de un "régimen de acumulación financiarizado" (Chesnais, 2003). Esto no solo supuso un extraordinario crecimiento de flujos de capital cada vez más ajenos a la evolución de la economía real –así como del número de operadores y productos financieros en los mercados–, sino también la imposición de su lógica de funcionamiento a todas las actividades. La progresiva sustitución de empresarios por inversores en la toma de decisiones estratégicas y la consiguiente búsqueda de rendimientos a corto plazo, su falta de compromiso territorial, así como la presión creciente sobre unos trabajadores y

gobiernos sometidos a la constante amenaza de la desinversión y la deslocalización, generaron un nuevo contexto competitivo en que las incertidumbres y la inestabilidad aumentan.

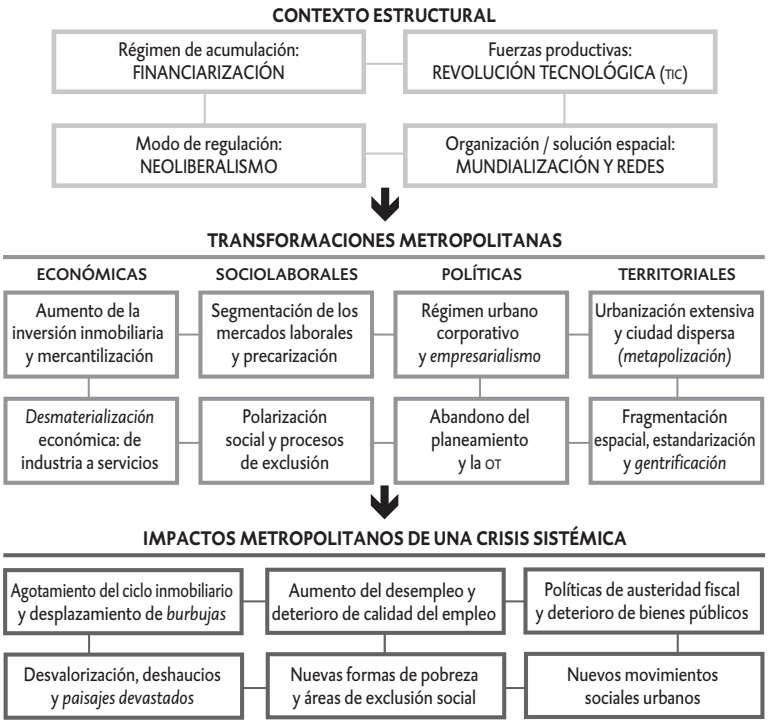
La dimensión alcanzada por el sistema financiero internacional no hubiera sido posible sin el espectacular desarrollo de las tecnologías de información y comunicación, base de la denominada "sociedad red" (Castells, 1997). Además de incrementar la movilidad del capital y la instantaneidad de las operaciones hasta niveles antes desconocidos, las redes digitales permitieron construir un mercado de ámbito mundial –en detrimento de los circuitos de radio corto– y progresivamente autónomo frente a cualquier tipo de control (Crevoisier, Theurillat y Araujo, 2011). Al mismo tiempo, este nuevo *paradigma tecnológico* posibilitó la segmentación de las cadenas de valor, clave del sistema de *producción flexible* caracterizado por la externalización de tareas, la multilocalización de numerosas empresas y una nueva división espacial del trabajo marcada por la creciente jerarquización y especialización de los territorios.

Un tercer componente de este nuevo marco estructural fue la progresiva imposición de una agenda neoliberal que, pese a su variopinta implantación según circunstancias de lugar y tiempo, se convirtió en el modo de regulación hegemónico (Peck y Theodore, 2007; Harvey, 2009). El supuesto utópico de que los mercados abiertos y sin una regulación capaz de limitar la competencia entre desiguales son el mejor soporte para promover el desarrollo económico y el empleo frente al intervencionismo estatal se fue abriendo paso con el apoyo de importantes grupos de interés que utilizaron la crisis del fordismo para alterar de forma sustancial las relaciones de poder. La desregulación de los flujos de capital alimentó sucesivas *burbujas* de activos que provocaron numerosas crisis financieras en el último cuarto de siglo, la última de las cuales hasta el momento ha sido la de mayor intensidad. Pero el debilitamiento de la función asistencial y reequilibradora del Estado y el ataque a lo público profundizaron también las desigualdades sociales y espaciales, en una espiral de riesgos crecientes.

Todo lo anterior trajo consigo un conjunto de transformaciones territoriales de las que las metrópolis fueron un exponente destacado. La progresiva mundialización de un creciente número de procesos y mercados, junto a la densificación de todo tipo de redes, constituidas por flujos tangibles o intangibles según los casos, reforzaron su función estratégica como lugares que albergan los centros de dirección, gestión y control del sistema. Este proceso aceleró su crecimiento e incrementó la competencia interurbana, pero también generó profundas transformaciones internas, origen de diversas líneas de investigación con numerosos exponentes en

el ámbito iberoamericano (Orellana, 2002; Janoschka, 2002; Aguilar, 2004; De Mattos, 2007 y 2010; Méndez, 2007; Pereira e Hidalgo, 2008; Cuervo, 2010; Abramo, 2012; Ciccolella, 2012; Orellana, De Mattos y Noyola, 2013).

Figura 1. Transformaciones metropolitanas en el capitalismo global e impacto de la crisis



La construcción de la metrópolis global

Aunque un autor como Neil Smith (2009, p. 10) ha hablado de un "caos urbano sistémico" para referirse a las dinámicas imperantes en este período, esa afirmación puede entenderse con relación con las profundas contradicciones y los elevados costes sociales y ambientales del proceso, lo que no impide la búsqueda de cierto orden respecto a las múltiples dimensiones del cambio metropolitano en la globalización neoliberal. El esquema de la figura 1 sistematiza esas transformaciones al diferenciar las de índole económica de las sociolaborales, políticas o territoriales, lo que no cuestiona la interdependencia entre unas y otras.

Transformaciones de la base económica: inversión inmobiliaria y terciarización

Tal como afirma Herce (2013, p. 334), "el capital se ha ido apropiando del territorio para digerirlo en el potente negocio, cada vez más importante, que es la producción de ciudad". Según adelantó ya Lefebvre (1974), la producción del espacio urbano ha adquirido una importancia creciente en el proceso de acumulación de capital, generando un "circuito secundario" (Harvey, 1985) articulado en torno a la inversión inmobiliaria. Se profundiza así la "mercantilización del desarrollo urbano" (De Mattos, 2007), que alteró la forma y la dimensión metropolitanas con una rapidez y profundidad desconocidas en el pasado.

La creciente financiarización del sector inmobiliario ha tenido manifestaciones múltiples, que afectaron tanto su estructura interna como las estrategias de acción por parte de las empresas y sus efectos en el tejido metropolitano. Se produjo, ante todo, una creciente atracción de inversiones financieras –de la banca tradicional y de inversores institucionales– hacia un sector considerado seguro y de alta rentabilidad, particularmente desde comienzos de siglo. La conversión del suelo y los productos inmobiliarios en bienes de inversión tanto o más que de consumo alimentó *burbujas* especulativas y un creciente endeudamiento derivado del crédito masivo a promotores, familias y empresas, hasta provocar en algunos casos su *estallido*, poniendo una vez más de manifiesto la directa relación existente entre ciclos inmobiliarios y crisis financieras (Daher, 2013).

En paralelo, se produjo una creciente integración entre las grandes empresas constructoras e inmobiliarias y las entidades financieras, tanto a través de participaciones mutuas en su capital como mediante la presencia de directivos en sus respectivos consejos de administración. Si en un pasado no muy lejano buena parte del negocio inmobiliario estaba en manos de empresas de tamaño medio o pequeño, que operaban con frecuencia a escala local o regional, se aceleró ahora un proceso de concentración que seleccionó un número relativamente limitado de grandes operadores en cada país, con creciente proyección internacional. La producción del espacio se hizo así cada vez más dependiente de decisiones y estrategias transescalares que encontraron en las metrópolis su manifestación más acabada.

Este *cluster inmobiliario-financiero* incrementó su negocio mediante el progresivo control de numerosos servicios urbanos privatizados que abarcan, según los casos, desde el abastecimiento de electricidad, agua o gas, a la limpieza urbana, la recogida de

basuras, la gestión de centros asistenciales y sanitarios, etc. Se convirtió así en actor clave dentro de las coaliciones hegemónicas que han caracterizado la gobernanza de un número creciente de metrópolis en estas últimas décadas, tanto por su protagonismo en la promoción de megaproyectos y su capacidad de influencia sobre el poder público como en la construcción de un imaginario colectivo favorable a la creación de una *sociedad de propietarios* (Rodríguez y López, 2011; Sanfelici, 2013). No obstante, conviene recordar que en aquellos casos donde el proceso alcanzó sus mayores cotas, fue necesaria la colaboración de instituciones del Estado multinivel mediante acciones como la liberalización del mercado de suelo y el progresivo abandono del planeamiento normativo, el apoyo fiscal a la compra de vivienda, una legislación laxa en materia hipotecaria, fuertes inversiones en infraestructuras de comunicación para hacer accesibles los nuevos desarrollos urbanos, etcétera.

Como contrapunto a la expansión generalizada de la producción inmobiliaria, la mayoría de las metrópolis se enfrentó al retroceso de su producción manufacturera –en términos absolutos o relativos–, identificable con una *desindustrialización* que reforzó el predominio de las actividades de servicios. En un contexto de competencia creciente, con una lógica financiarizada que compara rendimientos a corto plazo entre localizaciones alternativas y una organización tecno-productiva segmentada, las externalidades ligadas a la aglomeración que habían justificado la concentración industrial metropolitana en el período *fordista* redujeron su influencia. Aumentaron, en cambio, las deseconomías provocadas por la saturación de sus infraestructuras, el encarecimiento del suelo, la mayor presión fiscal o ciertas restricciones urbanísticas, junto a las mayores expectativas de beneficio generadas por otros usos más intensivos, lo que impulsó procesos de deslocalización. La *narrativa postindustrial* consideró esta tendencia como inevitable y valoró la terciarización como una fase más avanzada en la evolución de las economías metropolitanas, justificando así la inhibición de numerosos gobiernos en la promoción de estas actividades.

No obstante, este proceso resultó selectivo desde tres puntos de vista. En primer lugar, las metrópolis no aceptaron en igual medida ese discurso dominante y sustituyeron el uso industrial por servicios o viviendas. A su vez, se reforzó la especialización metropolitana en sectores industriales intensivos en capital humano y conocimiento, mientras desaparecían con mayor rapidez los intensivos en el uso de recursos naturales, mano de obra o suelo. Finalmente, la segmentación favoreció la concentración en las metrópolis de servicios internos a las firmas industriales (ingeniería,

diseño, investigación y desarrollo tecnológico, gestión financiera, control de calidad, servicio a clientes…), en detrimento de las tareas de fabricación.

Las metropolitanas son, por tanto, economías de servicios, pero bajo esa tendencia general se ocultan trayectorias diversas, acordes con una *terciarización polarizada*, con una importancia variable de sus diferentes actividades. Es abundante la literatura sobre competitividad de las metrópolis que destaca el valor estratégico de los servicios intensivos en conocimiento, clave de su inserción favorable en una economía globalizada (OCDE, 2006). Aquí se incluyen los servicios avanzados a empresas, el sector financiero y de seguros, junto a la educación y la I+D, la sanidad o las actividades vinculadas a la cultura, todos con destacada presencia de capital humano altamente cualificado. Además de resistir mejor la deslocalización por depender de factores de atracción aún concentrados en la metrópoli, ofrecen empleo de calidad y generan efectos multiplicadores sobre otros sectores, aunque a menudo su importancia relativa en el conjunto de la economía metropolitana es modesta. Por contra, buena parte del empleo terciario sigue vinculado a servicios al consumo de baja productividad (comercio minorista, hostelería, cuidados personales, limpieza, seguridad, servicio doméstico, etc.) con mucho empleo poco cualificado e inestable. Incluso una proporción variable de estas actividades que proveen bienes y servicios básicos a la población de baja renta corresponde a una "terciarización informal" (Márquez y Pradilla, 2008), entendida como estrategia de supervivencia asociada a menudo con bajos ingresos y situaciones de precariedad generalizadas. El discurso genérico sobre las economías de servicios exige, por tanto, ser revisado a la luz de sus contrastes internos, muy evidentes también en los mercados de trabajo.

Segmentación de los mercados locales de trabajo y desigualdad social

Las metrópolis son la ubicación prioritaria para buena parte de los profesionales mejor formados dentro de la economía de un país y, al mismo tiempo, para un gran volumen de empleos de baja cualificación, sobre todo en sectores como la construcción y numerosos servicios a la población. Pero las exigencias impuestas por los procesos de financiarización y desregulación han provocado también importantes efectos sobre los mercados de trabajo metropolitanos y el sistema de relaciones laborales, al modificar "el lugar que el trabajo ocupa en las sociedades salariales" (Alonso y Fernández Rodríguez, 2012, p. 13).

El objetivo central fue la ruptura del *pacto keynesiano*, que había alcanzado su mejor expresión en las metrópolis y definía ciertas pautas de distribución del excedente entre el capital y la fuerza de trabajo organizada, para reescribirlas en beneficio del primero. La estabilización o reducción de los salarios reales, la flexibilización interna y externa del trabajo en el seno de las empresas, o el cuestionamiento de las organizaciones sindicales y los sistemas de negociación colectiva se situaron en el punto de mira de esa reestructuración impulsada por la ideología neoliberal, alcanzando especial intensidad en aquellas regiones metropolitanas donde la tradicional presencia de grandes empresas, grandes fábricas y del sector público habían favorecido en el pasado reciente una mayor regulación.

La presión ejercida por inversores y accionistas para elevar sus tasas de beneficio a corto plazo bajo la amenaza de la externalización de tareas o la reducción periódica de las plantillas laborales, junto a una creciente competencia entre territorios que facilitaba la deslocalización, redujeron la capacidad negociadora de los trabajadores. La fragmentación de los grandes centros de trabajo en unidades más pequeñas e interconectadas colaboró en la misma dirección. En paralelo, la influencia de la ideología neoliberal y de los grupos de poder que la sustentan sobre la acción de numerosos gobiernos se tradujo en reformas laborales destinadas a eliminar supuestas *rigideces* de ese mercado que, según la narrativa dominante, elevan los costes, limitan la capacidad de adaptación a un entorno cambiante e inhiben las ventajas competitivas metropolitanas frente a territorios con menor regulación.

Se consolidó así una estructura laboral metropolitana segmentada, con disociación entre dos circuitos, yuxtapuestos pero con limitada movilidad de trabajadores entre uno y otro. Por una parte, un *mercado de trabajo primario* caracterizado por la presencia de trabajadores con contratos estables y mejores salarios, buenas condiciones de trabajo, derechos sociales y posibilidad de promoción. Por otro, un *mercado de trabajo secundario* dominado por la precariedad, los bajos salarios, la ausencia de derechos y la incertidumbre, especialmente evidente en el caso del empleo informal. Aunque en las fases recesivas del ciclo económico los trabajadores del *mercado primario* pueden enfrentarse a períodos de desempleo o ver deterioradas sus condiciones laborales para caer en el *mercado secundario*, los que se perpetúan dentro de este último se enfrentan a barreras que frenan su ascenso en la pirámide laboral, rotando entre empleos precarios, subempleo o informalidad y siendo los primeros en perder su empleo al iniciarse una crisis. Aumentó así la distancia entre los

ingresos percibidos por los estratos socioprofesionales situados en los extremos de la escala, aunque esa tendencia fue a menudo compatible con el mayor crecimiento del volumen de empleo en los estratos sociolaborales de rango intermedio. Pero lo que sí parece incuestionable es que todo este conjunto de procesos acentuó la polarización social y, al ubicarse los diversos grupos sociolaborales en distintos ámbitos del territorio metropolitano, fue uno de los motores de los procesos de *gentrificación*, fragmentación espacial e intensificación de los contrastes entre metrópolis y en el interior de estas.

La gestión empresarialista de la metrópolis neoliberal

En el ámbito de la gestión metropolitana, el progresivo sometimiento del Estado en sus diversos niveles de gobierno a una función subsidiaria de soporte y estímulo al capital privado tuvo como principal manifestación la prirización de los objetivos económicos, en lo que Harvey (2007) caracterizó como *empresarialismo urbano*. Supuso la sustitución de formas gerenciales de gestión dedicadas sobre todo a administrar recursos y prestar servicios básicos a los ciudadanos, por una nueva forma de actuación que pretende trasladar los objetivos y métodos de la gestión empresarial al gobierno de las ciudades, situando la competitividad y el crecimiento en el centro de la acción realizada por los gobiernos locales, en tanto otros posibles criterios como los de cohesión o sostenibilidad quedan supeditados al logro de esa mayor eficiencia económica. El *empresarialismo* también pretendió justificar un progresivo trasvase de bienes y servicios públicos hacia el sector privado, ante la supuesta mayor racionalidad de una gestión basada en la lógica del mercado, mientras ignora la frecuente existencia de situaciones oligopólicas que no aseguran una mayor racionalidad en el uso de los recursos, menores costes o unos criterios de equidad aceptables.

Para la aplicación de tales criterios se generalizaron formas de gobernanza basadas en una reorientación de las funciones ejercidas por los gobiernos locales, convertidos ahora en promotores, catalizadores, coordinadores y facilitadores dentro de redes constituidas por actores privados múltiples, tanto públicos como privados, con objetivos a menudo contrapuestos pero implicados en formas de acción colectivas. La generalización de esta forma de gestión a lo largo del período planteó un debate sobre sus potencialidades y riesgos que está lejos de quedar resuelta, pero sirve como referencia para valorar lo ocurrido en las diferentes metrópolis.

Para sus defensores, la progresiva sustitución del gobierno por la gobernanza ofrece la posibilidad de aumentar la participación social en el debate y la toma de decisiones sobre las políticas urbanas, al tiempo que la interacción y concertación entre múltiples instituciones que establecen relaciones horizontales permite acumular recursos (financieros, de conocimiento, etc.) y dota de mayor legitimidad a las decisiones colectivas que puedan derivarse. Puede suponer formas de negociar el conflicto inherente a sociedades complejas como las metropolitanas, con una multiplicidad de intereses y grupos que coexisten en su interior, construir de forma compartida el interés general y favorecer un mayor control de la acción de gobierno, lo que equivaldría a avanzar hacia formas de democracia más participativa (Pascual y Godás, 2010).

Para sus críticos, en cambio, esa participación es a menudo más formal que real, pues la presencia de relaciones de poder desequilibrada a favor de determinados actores puede favorecer la existencia de coaliciones locales hegemónicas capaces de hacer primar sus intereses al margen de los de la mayoría, lo que provocará un déficit democrático (Swyngedouw, 2005). La ampliación en el número de actores locales implicados puede suponer, en la práctica, el trasvase de poder hacia determinadas élites locales, en detrimento de los representantes políticos democráticamente elegidos y de aquellos sectores sociales con menor influencia u organización (Pike, Rodríguez-Pose y Tomaney, 2011). En ese sentido, los críticos con los procesos de descentralización del Estado consideraron que la narrativa sobre las virtudes de la gobernanza favoreció en la práctica la aplicación de una agenda neoliberal, al debilitar y atomizar el poder político para otorgar mayor capacidad negociadora a los actores privados (Fernández, Vigil y Amin, 2008).

Si el empresarialismo definió los objetivos dominantes y la gobernanza fue la forma habitual de gestionarlos, sus efectos fueron múltiples. Por un lado, la primacía dada al mercado eliminó formas de planeamiento y ordenación territorial consideradas demasiado restrictivas para los cambiantes intereses del capital, sustituidas por otras más flexibles en las que el proyecto se convirtió en fórmula habitual. Se difundieron, en cambio, los *planes estratégicos*, que buscaban identificar objetivos prioritarios para orientar el desarrollo urbano, aunque la repetición de metodologías de trabajo e inventarios de acciones muy similares los convirtió a menudo en simple coartada que justificaba estrategias de *city-marketing* que apostaban por invertir en grandes infraestructuras, megaproyectos y eventos internacionales para mejorar su posicionamiento internacional. Finalmente, la frecuente ausencia o debilidad de las instituciones de ámbito metropolitano capaces de afrontar proble-

mas y retos comunes al conjunto de la aglomeración hizo primar la competencia sobre la colaboración entre las diversas entidades administrativas que las integran, con las duplicidades e ineficiencias derivadas.

La nueva organización territorial metropolitana

Aunque los marcos regulatorios estatales y las heterogéneas expectativas de retorno rápido de la inversión según metrópolis explican la desigual intensidad de estos procesos, su influencia sobre la materialización de una nueva morfología metropolitana parece fuera de toda duda. Sin detallar los rasgos de esta ciudad que Abramo (2012) calificó de *com-fusa*, por la combinación que a menudo encierra de modelos de ciudad compacta y difusa, pueden recordarse unos cuantos componentes de esa metamorfosis y las estrategias que la hicieron posible. Las tendencias a la fragmentación socioespacial, la estandarización de procesos y formas, la expansión de los límites o la marginación de determinados grupos y áreas pueden resumir lo esencial del período.

En primer lugar, los agentes inmobiliarios privados orientaron su actividad hacia la demanda solvente, lo que significó primar la oferta destinada a grupos sociales, empresas y espacios de la aglomeración determinados mientras se ignoraba al resto. Si la propia heterogeneidad interna de cualquier espacio metropolitano favoreció tradicionalmente un crecimiento marcado por fuertes contrastes entre los espacios centrales y periféricos, o entre los diferentes sectores de la aglomeración, las crecientes diferencias en el precio del suelo y el efecto de atracción o expulsión ejercido sobre su entorno por determinadas operaciones inmobiliarias de gran dimensión acentuaron los procesos de fragmentación socioespacial hasta niveles extremos.

Esto supuso, por ejemplo, la revalorización de ciertas áreas centrales de las metrópolis, dotadas de capital simbólico, y atractivas para determinados grupos profesionales y empresas, frente a la obsolescencia y el deterioro de otros espacios contiguos afectados por diferentes formas de marginación. Los megaproyectos dirigidos a renovar antiguos espacios industriales, portuarios o ferroviarios para promover centros corporativos destinados a atender la demanda de oficinas de alto nivel por parte de firmas transnacionales, entidades financieras, etc., o para albergar grandes iconos culturales avalados por arquitectos de prestigio, fueron uno de sus exponentes más visibles. También la proliferación de urbanizaciones de alta calidad, a menudo cerradas, en los sectores suburbanos

más valorados o mejor comunicados, próximas pero ajenas a la construcción de barriadas populares en su entorno. El resultado fue una organización espacial "caracterizada por la heterogeneidad, la fragmentación de estructuras y funciones y por un patrón espacial más parecido a un *patchwork* que a un modelo claramente ordenado" (Borsdorf, 2005, p. 22) ante la ausencia de normativa e instituciones de ámbito metropolitano responsables de su elaboración y ejecución.

En segundo lugar, la búsqueda de nuevas áreas que incorporar al negocio de la ciudad y el propio crecimiento por inmigración aceleraron una expansión metropolitana carente de un plan preestablecido, lo que favoreció la multiplicación de actuaciones dispersas. Se rompió así la continuidad entre segmentos de la aglomeración que –aunque integrados en una misma cuenda de empleo– enfrentaron crecientes problemas de conectividad global y unos costes económicos, sociales y ambientales derivados de la movilidad diaria forzada, difícilmente sostenibles. Pese al carácter aparentemente caótico de la forma metropolitana resultante, una tendencia que también parece haberse consolidado fue la aparición de subcentros de actividad, a menudo en nodos de transporte o enclaves preexistentes, donde se concentran actividades empresariales diversas (de oficinas y centros comerciales, o áreas industriales y logísticas, hasta centros de servicios asistenciales, educativos, de ocio, etc.). Eso consolidó cierto policentrismo, revalorizó los espacios residenciales próximos y generó nuevas geometrías en los flujos de movilidad diarios, reduciendo la dependencia de los espacios centrales, particularmente en las áreas con mejores equipamientos.

En tercer lugar, la reiteración de los mismos actores y de similares procesos de producción del espacio favoreció una creciente estandarización de los paisajes resultantes. Tanto los centros de negocios como los espacios de consumo y ocio, los espacios productivos y las áreas de vivienda reprodujeron a menudo rasgos bastante similares que erosionan la identidad urbana. Aunque los ejemplos son numerosos, probablemente las grandes urbanizaciones de viviendas suburbanas para clases medias y, en algunos casos, de viviendas sociales que responden a macroproyectos unitarios son el mejor exponente del proceso de *urbanalización* denunciado por Muñoz (2008).

Un último aspecto a señalar fue la expansión de una periferia que acoge a aquellos segmentos de las sociedades metropolitanas que sobreviven en buena medida al margen de los circuitos formales de actividad y de acceso a la vivienda, poniendo en evidencia "la coexistencia, a veces conflictiva, de múltiples ciudades en el territo-

rio de una metrópolis" (Cariola y Lacabana, 2005, p. 174). Aunque en ocasiones esta demanda insolvente para los agentes privados y no atendida por los públicos encuentra refugio en enclaves centrales de las megaciudades sometidos a procesos de deterioro físico y social, tiene sin duda su mayor presencia en los márgenes externos de estas. Es allí donde surge "una ciudad fuera de la ciudad, desprovista de las infraestructuras, equipamientos y servicios que caracterizan el fenómeno urbano" (Rolnik, 2009, p. 46), exponente de las fuertes asimetrías inherentes a la metrópolis neoliberal, la coexistencia de procesos de inserción y exclusión, o las evidentes limitaciones de los mercados formalizados para integrar a una parte de los ciudadanos.

Consecuencias metropolitanas de la crisis: una interpretación desde la periferia europea

La lógica de funcionamiento del sistema capitalista es proclive a la aparición de crisis cíclicas que resultan del agotamiento de un modelo de acumulación y suponen momentos de ruptura que desencadenan múltiples transformaciones, incluidas algunas de índole territorial. Es bien conocido que 2008 estalló la que por el momento es la última y más grave de esas crisis, con origen en los excesos de un proceso de financiarización ampliamente desregulado en respuesta a la hegemonía del neoliberalismo, que en algunos países alimentó una *burbuja* especulativa en el sector inmobiliario hasta que los procesos de endeudamiento masivo y acumulación de riesgos provocaron la implosión del sistema. Pero la formación de esas *burbujas de activos* no puede disociarse de los crecientes desequilibrios comerciales propiciados por la nueva división internacional del trabajo, ni de la existencia de graves problemas energéticos, alimentarios y de sostenibilidad. Esto permite hablar de una crisis sistémica, tanto porque refleja los crecientes desequilibrios provocados por un hipercapitalismo global progresivamente ingobernable, como por desbordar el ámbito estrictamente económico para mostrar implicaciones sociales, políticas o geográficas (French, Leyshon y Thrift, 2009).

Aunque el impacto de la crisis económica resultó desigual y en bastantes casos las tasas de crecimiento desde 2010 volvieron a ser positivas, las raíces que desencadenaron el proceso siguen firmemente asentadas, lo que provoca notorias incertidumbres sobre la evolución del sistema mundial en el próximo futuro. Son ahora los países de la Unión Europea –en especial los de su periferia– quienes padecen con mayor intensidad los costes de esa crisis, acentua-

da desde 2010 por la imposición de viejas recetas neoliberales de austeridad fiscal que, pretendidamente justificadas por el aumento del déficit público derivado de la caída de ingresos y los rescates financieros, han agravado la recesión, deteriorado los niveles de bienestar y acentuado las desigualdades.

Las grandes ciudades y aglomeraciones metropolitanas fueron, en buena medida, los lugares donde se gestó la crisis por su carácter de principales centros financieros y por la urbanización masiva que padecieron muchas de ellas. Pero son también el mejor exponente de sus impactos, muy diferentes a escala inter e intraurbana, lo que confirma la existencia de *múltiples geografías locales* de una crisis de dimensión global como esta (Martin, 2011). Con esa perspectiva multiescalar, donde procesos estructurales y acción del Estado, junto a recursos y estrategias locales de respuesta interaccionan para explicar las tendencias comunes y las trayectorias específicas de las metrópolis, puede justificarse la atención que ahora se presta a una serie de temáticas de investigación emergentes, limitadas a aquellas mejor integradas en el argumento desarrollado en páginas anteriores.

El final del ciclo inmobiliario: paisajes después de la batalla

Tras un período prolongado de crecimiento, que transformó en buena medida su fisonomía, algunas metrópolis se enfrentan en los últimos años al final de un ciclo inmobiliario que algunos imaginaron inagotable pero que, una vez más, ha puesto en evidencia sus límites. Por un lado, el incremento de los activos inmobiliarios se acompañó por otro similar de los pasivos hipotecarios hasta alcanzar niveles de endeudamiento difícilmente sustentables a medio plazo. Por otro lado, la necesidad de ampliar la demanda solvente, tanto para las viviendas como para los inmuebles empresariales, obligó a multiplicar las operaciones de riesgo, compensadas con rendimientos también más elevados y un proceso de titulización de la deuda que pretendía dispersar ese riesgo a costa de hacerlo sistémico. La maquinaria se mantuvo a pleno rendimiento hasta que el aumento de las tasas de interés y los impagos, junto a un elevado stock de inmuebles vacíos y sobrevalorados, puso fin al proceso, de forma más abrupta allí donde mayor fue el volumen de excesos cometidos.

El final del ciclo inmobiliario, asociado a la retracción del crédito que servía de combustible, se traduce ahora en una serie de impactos que aquí pretenden englobarse bajo la metáfora de los *paisajes después de la batalla* que da título a la novela de Goytiso-

lo sobre la compleja y a menudo contradictoria transformación de una ciudad imaginaria. Centrando la atención en aquellos aspectos más vinculados a la producción del espacio urbano en la fase anterior y los cambios que han tenido lugar, pueden destacarse algunos de especial significación para comprender que no se asiste a un simple fenómeno coyuntural de moderación del crecimiento, sino a la revisión de ciertas lógicas de funcionamiento y construcción del espacio metropolitano, con una modificación paralela de las estrategias seguidas por los principales actores implicados.

El primer efecto a considerar fue la quiebra de algunas empresas inmobiliarias incapaces de hacer frente a sus deudas con las entidades de crédito y la paralización de la demanda, con la consiguiente destrucción de empleo directo y en las industrias vinculadas. En paralelo, tuvo lugar un masivo desplazamiento de inversiones desde las metrópolis en que las plusvalías se reducen y en dirección a nuevos territorios emergentes donde reproducir un ciclo de crecimiento similar. Si Harvey (2012, p. 334) señala que "el *boom* en la construcción de viviendas en un país se equilibra con el *crash* en otros", la afirmación puede ampliarse para incluir también la construcción de torres de oficinas e identificar a las grandes metrópolis como principales emisoras y receptoras de esos flujos de capital. Solo en fases posteriores se empieza a observar el regreso a algunas metrópolis de ciertos fondos de inversión, no interesados ya en promover nuevas construcciones en mercados saturados y con escasa liquidez sino en adquirir carteras inmobiliarias devaluadas, a la espera de que se reproduzca un nuevo ciclo que las revalorice.

Al margen de tales estrategias especulativas, otro efecto asociado al final de un ciclo inmobiliario es la desvalorización generalizada del parque de viviendas, paralela a una caída en los precios de arrendamiento y grado de ocupación de oficinas, naves logísticas e industriales. Muchos compradores de rentas medias o bajas se ven así inmersos en un círculo vicioso, atrapados por unas deudas hipotecarias contraídas por valores muy superiores a los que hoy podrían obtener en el mercado, por lo que la reducción de ingresos pueden generar el desahucio por impago a favor de las entidades acreedoras. Tanto la depreciación como las ejecuciones hipotecarias no tienen una distribución espacial aleatoria y afectan, sobre todo, a aquellos sectores metropolitanos donde residen los grupos sociales que pagan ahora con su exclusión el mayor coste de la crisis.

Una última consecuencia, que es también la que genera mayor impacto visual, está representada por las grandes urbanizaciones suburbanas o periurbanas sin terminar que quedaron paraliza-

das por la quiebra de las empresas constructoras, su huida hacia otros entornos urbanos aún por explotar, o la ausencia de nuevos compradores. A ellas se unen las urbanizaciones ya acabadas, con infraestructuras que se deterioran con el paso del tiempo y escasos residentes, que padecen la práctica ausencia de comercios, servicios y equipamientos ante la falta del suficiente número de usuarios o consumidores, quedando varados en medio de amplios espacios urbanizados pero vacíos, como rehenes de un proceso urbanizador ahora detenido.

Vulnerabilidad sociolaboral y contrastes intrametropolitanos

Un segundo ámbito donde el efecto de la crisis se hace muy evidente es el referido al deterioro de las condiciones laborales de muchos trabajadores y el consiguiente incremento de las asimetrías sociales, que intensifican tendencias ya ampliamente analizadas en la literatura sobre la ciudad neoliberal (Hackworth, 2006; Theodore, Peck y Brenner, 2009). Las crisis capitalistas conducen siempre a una destrucción de capacidad productiva y empleo, elevando con rapidez el número de quienes se convierten en *trabajadores desechables*, sometidos a esa *flexibilidad* tan demandada por la ideología neoliberal, que facilita sobre todo la expulsión del puesto de trabajo en períodos de estancamiento o recesión. La reducción en el volumen anual de contratos firmados y el fuerte aumento de las tasas de paro son, por tanto, indicadores fundamentales de la situación que padecen algunas economías metropolitanas. Pero la presión a la baja que este exceso de oferta laboral ejerce sobre la capacidad de negociación de los trabajadores también propicia un deterioro general en la calidad del empleo, con aumento de la informalidad y retroceso de los salarios reales.

La consolidación de estas tendencias provoca también transformaciones en la pirámide social metropolitana, que limitaremos a dos muy evidentes. En primer lugar, el debilitamiento de las rentas del trabajo frente a las del capital y la creciente segmentación laboral acentúa la polarización social ya visible en el período precedente. Al mismo tiempo, se incrementa el número de *nuevos pobres* para incluir ahora a grupos de población afectados por la pérdida de empleo o por su solo acceso a *contratos basura*, vigentes por cortos períodos de tiempo, mal pagados y sin derechos. Pero si resulta bien conocido que el riesgo de padecer esta situación se distribuye de forma muy desigual según sectores sociales y afecta sobre todo a los llamados *grupos de riesgo* (inmigrantes, jóvenes sin cualifica-

ción, desempleados de larga duración, mujeres, etc.), otro tanto ocurre con su distribución en el interior de cada aglomeración, lo que ha revalorizado la capacidad explicativa del concepto de *vulnerabilidad urbana*.

Puede considerarse vulnerable a aquella persona, grupo, empresa o territorio con alta probabilidad de verse afectado por algún daño significativo en función de dos tipos de razones que a menudo se complementan. En primer lugar, una elevada exposición a riesgos que escapan a su control. Al mismo tiempo, su indefensión y escasa capacidad de respuesta por debilidades propias que se acentúan de no existir apoyo externo. Causas externas e internas suman, por tanto, sus efectos y provocan que todas las crisis capitalistas tiendan a acentuar los procesos de desarrollo desigual. El concepto de vulnerabilidad urbana es relativo, pues toda ciudad será en cierta medida vulnerable pero en distinto grado. Es dinámico, porque aumenta o disminuye en función de decisiones y acciones sucesivas que se acumulan en su trayectoria histórica. Es también una construcción social, por lo que ideologías como la neoliberal, que erosiona los mecanismos de solidaridad y busca reducir la acción pública en materia de protección, la aumentan y lo mismo ocurrirá con aquellos modelos de crecimiento excesivamente especializados en lo económico, polarizados en lo social e insostenibles en lo ambiental. Cabe, pues, deducir que la diferente gravedad de la crisis entre las diversas áreas urbanas es resultado de ciertas características que aumentan su capacidad de resistencia o, por el contrario, la debilitan (Perló, 2011; Méndez, 2013).

Un primer factor de riesgo será el grado de financiarización de la economía local, reflejado en la elevada dependencia respecto a las estrategias de un *capital migrante* especializado en obtener rápidas plusvalías mediante operaciones de inversión y desinversión a corto plazo, así como en un elevado nivel de endeudamiento privado o público, pues ambas situaciones provocan efectos negativos al elevarse las tasas de interés o restringirse el crédito. La exposición al riesgo también se relaciona con una estructura económica desequilibrada, especializada en sectores de baja productividad y muy sensibles al ciclo económico. Hace ahora cuatro décadas, el agotamiento del modelo de producción fordista generó graves impactos en ciudades mineras, industriales y portuarias que se enfrentaron a la reconversión de su base productiva. Por el contrario, la crisis actual tuvo un reflejo inmediato en los principales centros financieros, en ciudades con una base industrial obsoleta y, sobre todo, en aquellas que fueron exponente de la *burbuja inmobiliaria*. En sentido contrario suele valorarse el efecto de protección que suponen una estructura económica diversificada y un importante

volumen de empresas innovadoras e intensivas en conocimiento, aunque la imposición de respuestas neoliberales a la crisis pone en cuestión esa relación.

Pero la vulnerabilidad metropolitana también aumenta por la acumulación de debilidades internas. Los déficits de capital físico en forma de infraestructuras, equipamientos y servicios de calidad, de capital humano en forma de trabajadores cualificados con empleo estable y de capital social reflejado en estrategias de cooperación entre actores locales se encuentran entre los más significativos. En el interior de las aglomeraciones metropolitanas eso también se traduce en una mayor vulnerabilidad potencial de aquellas áreas donde se concentran los grupos sociales de menores ingresos, formación y estabilidad en el empleo. Finalmente, la escasez de recursos financieros disponibles por los gobiernos locales, una gestión ineficiente o cierta *esclerosis institucional* que frene la innovación social o económica pueden ser otras debilidades a considerar.

Respuestas neoliberales a la crisis y nuevos movimientos sociales urbanos

Pese a la responsabilidad directa de la desregulación financiera en el origen de la actual crisis y los escasos éxitos que la imposición de la agenda neoliberal trajo consigo para la superación de otras precedentes en países latinoamericanos o asiáticos, esto no ha supuesto una disminución de su influencia. Como señala Aalbers (2013, p. 1083), la ideología neoliberal puede haber fracasado, pero su práctica sigue siendo hegemónica y las relaciones de poder que la sostienen se han afianzado, evitando cuestionar la intervención pública en los rescates financieros mientras presiona para imponer a los ciudadanos recortes en sus derechos y niveles de bienestar mediante políticas de ajuste fiscal, nuevas privatizaciones y una mayor desregulación laboral. Se pone así en marcha una espiral recesiva –que ahora tiene su mejor exponente en la periferia de la Eurozona– que en su ataque a los bienes públicos reduce servicios y empleos, inversión en infraestructuras, promoción económica o I+D+i, así como gasto en prestaciones sociales, lo que deteriora la calidad de vida de la mayoría y acentúa múltiples desigualdades.

Todas las metrópolis de estos países reciben los impactos derivados de tales políticas, pero sus consecuencias no afectan por igual a los diferentes sectores de la aglomeración o barrios de las grandes ciudades. Así, mientras la destrucción de empleos en educación, sanidad, servicios sociales o administración pública –también en

actividades intensivas en conocimiento y con elevada presencia o apoyo estatal como las industrias culturales o la I+D– afecta ahora a sectores donde residen profesionales integrados en las clases medias, la reducción de prestaciones sociales incide negativamente sobre la población más vulnerable y hace sentir la progresiva ausencia del Estado también en las periferias metropolitanas.

La injusta distribución de los costes de la crisis, que la política de austeridad acentúa, ha revitalizado los movimientos sociales urbanos. Estos no suponen ninguna novedad en la historia contemporánea de las metrópolis, con múltiples formas de movilización social que orientaron sus reivindicaciones a mejorar el acceso a la vivienda, los servicios básicos o la calidad del espacio público, además de oponerse a las políticas de ajuste estructural, defender los derechos de grupos excluidos o demandar mayor participación en la política local (Zibechi, 2008). Pero surgen ahora otros movimientos con algunos rasgos específicos, ya analizados para algunas movilizaciones posteriores a la crisis de 2001 en la Argentina (Svampa, 2008) y que ahora se investigan en otras metrópolis. Su relativa novedad afecta sobre todo a su composición, organización, tipos de acciones realizadas o uso del espacio urbano.

Sobre los integrantes de estos movimientos, lo característico es su heterogeneidad, pues junto a clases populares y desempleados existe una destacada presencia de clases medias afectadas por los recortes, con objetivos heterogéneos más allá de su rechazo a la situación y las políticas actuales. Suelen mantener un compromiso intermitente, sin una militancia formalizada, y en bastantes casos afirman su autonomía respecto a los partidos, optando por formas de organización asamblearias y poco jerárquicas. Eso favorece cierta fragmentación y a menudo dificulta traducir las deliberaciones y debates en propuestas consensuadas o en un proyecto político definido.

Uno de los aspectos más novedosos de estos movimientos es su identificación con lo que Rheingold (2002) calificó como *multitudes inteligentes*, grupos que desarrollan *culturas de pertenencia en red* (Cardoso y Jacobetty, 2013) y que utilizan las potencialidades de las redes sociales y las infraestructuras digitales para la movilización y para mantener una elevada conectividad. Pero la conexión *on-line* sirve solo como soporte para materializar acciones en espacios urbanos *off-line*. En primer lugar, ocupando espacios públicos como grandes plazas para manifestar la protesta, a veces incluso mediante su ocupación temporal, convertida en símbolo de estos movimientos de *indignados*. En algunos casos esto coexiste con otras formas de uso del espacio urbano menos conocidas, como la organización de asambleas barriales o las acciones dispersas para

resistir desahucios u ocupar inmuebles vacíos con fines sociales o culturales, lo que supone cierta reconquista del espacio público urbano para ampliar los ámbitos de ciudadanía.

No tiene sentido pretender conclusiones para un texto que ha buscado tan solo interpretar algunos de los procesos que subyacen a las dinámicas metropolitanas recientes y plantear líneas de investigación capaces de anclar esas interpretaciones en evidencias empíricas de suficiente solidez. Pero sí puede insistirse en la necesidad de una perspectiva multiescalar que combine los efectos derivados de los procesos estructurales que marcan la evolución del sistema, con la variada acción ejercida por el Estado según circunstancias de lugar y tiempo, junto a las específicas respuestas locales derivadas de la trayectoria seguida por cada metrópoli y de las estrategias que aplican sus actores locales. Desde esa perspectiva, la globalización neoliberal provocó una metamorfosis metropolitana ya bien conocida, pero los crecientes desajustes provocados por un modelo que acelera la sucesión de crisis y agrava sus efectos –siempre desigualmente repartidos– generan la aparición de nuevas realidades y problemas necesitados también de nuevas investigaciones. Los estudios urbanos no pueden permanecer ajenos a una demanda de respuestas presente en muchas instituciones públicas, pero también en una ciudadanía progresivamente descontenta y movilizada, por lo que la capacidad de aunar rigor científico con relevancia social sigue siendo un reto para una investigación que pueda contribuir en la búsqueda de soluciones más inclusivas y sostenibles para el futuro de nuestras metrópolis.

Bibliografía

Aalbers, M. B. (2013), "Neoliberalism is dead… Long live neoliberalism!", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 37, Nº 3, pp. 1083-1090.

Abramo, P. (2012), "La ciudad com-fusa: mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas", *EURE*, vol. 38, Nº 114, pp. 35-69.

Aguilar, A. G. (coord.) (2004), *Procesos metropolitanos y grandes ciudades. Dinámicas recientes en México y otros países*, México, Editorial Porrúa-UNAM-CONACYT.

Alonso, L. E. y C. J. Fernández Rodríguez (2012), *La financiarización de las relaciones salariales. Una perspectiva internacional*, Madrid, Los Libros de la Catarata-FUHEM.

Borsdorf, A. (2005), "La transformación urbana-rural en Europa. ¿hacia una unificación espacial en post-suburbia?", en De Mattos, C. *et al.*

(eds.), *Gobernanza, competitividad y redes. La gestión de las ciudades en el siglo XXI*, Santiago de Chile, Pontificia Universidad Católica de Chile, pp. 21-30.

Cardoso, G. y P. Jacobetty (2013), "Navegando la crisis: culturas de pertenencia y el cambio social en red", en Castells, M. *et al.* (eds.), *Después de la crisis*, Madrid, Alianza Editorial, pp. 245-285.

Cariola, C. y M. A. Lacabana (2005), *Pobreza, nueva pobreza y exclusión social. Los múltiples rostros de Caracas*, Caracas, Banco Central de Venezuela.

Castells, M. (1997), *La era de la información. Economía, sociedad y cultura, vol. II, La sociedad red*, Madrid, Alianza Editorial.

Chesnais, F. (2003), "La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes", *Revista de Economía Crítica*, Nº 1, pp. 37-72.

Ciccolella, P. (2012), "Revisitando la metrópolis latinoamericana más allá de la globalización", *Revista Iberoamericana de Urbanismo*, Nº 8, pp. 9-21.

Crevoisier, O., T. Theurillat y P. Araujo (2011), "La circulation du capital. Les territoires de l'industrie financière: quelles suites à la crise de 2008-2009?", *Working Papers*, Nº 1, Université de Neuchâtel, Maisson d'Analyse des Processus Sociaux.

Cuervo, L. M. (2010), *América Latina, metrópolis en mutación*, Santiago de Chile, ILPES-Cepal. Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/11/lmcg2.htm>.

Daher, A. (2013), "El sector inmobiliario y las crisis económicas", *EURE*, vol. 39, Nº 118, pp. 47-76.

De Mattos, C. (2007), "Globalización, negocios inmobiliarios y transformación urbana", *Nueva Sociedad*, Nº 212, pp. 82-96.

—— (2010), "Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina. De la ciudad a lo urbano generalizado, *Revista de Geografía Norte Grande*, Nº 47, pp. 81-104.

Fernández, V. R., J. Vigil y A. Amin (eds.) (2008), *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*, Buenos Aires, Miño y Dávila.

French, S., A. Leyshon y N. Thrift (2009), "A very geographical crisis: the making and breaking of the 2007-2008 financial crisis", *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, Nº 2, pp. 287-302.

Hackworth, J. (2006), *The neoliberal city. Governance, ideology and development in American urbanism*, Ithaca, Cornell University Press.

Harvey, D. (2007), *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*, Madrid, Akal.

—— (2009), *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid, Akal.

—— (2012), "Las raíces urbanas de las crisis financieras: reclamar la ciudad para la lucha anticapitalista", en Belil, M., J. Borja y M. Corti (eds.),

Ciudades, una ecuación imposible, Barcelona, Icaria, pp. 279-320.
Herce, M. (2013), *El negocio del territorio. Evolución y perspectivas de la ciudad moderna*, Madrid, Alianza Editorial.
Janoschka, M. (2002), "El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización", *EURE*, Nº 85, pp. 11-29.
Lefebvre, H. (1974), *La production de l'espace*, París, Anthropos.
Márquez, L. y E. Pradilla (2008), "Desindustrialización, terciarización y estructura metropolitana: un debate conceptual necesario", *Cuadernos CENDES*, Nº 69, pp. 21-45.
Martin, R. (2011), "The local geographies of the financial crisis: from the housing bubble to economic recession and beyond", *Journal of Economic Geography*, vol. 11, Nº 4, pp. 587-618.
Méndez, R. (2007), "El territorio de las nuevas economías metropolitanas", *EURE*, vol. 33, Nº 100, pp. 51-67.
—— (2013), "Impactos de la crisis internacional en la región metropolitana de Madrid", en Noyola, J., C. de Mattos y A. Orellana (eds.), *Urbanización en tiempos de crisis. Impactos, desafíos y propuestas*, Santiago de Chile, IEUT, pp. 45-71.
Muñoz, F. (2008), *Urbanalización: paisajes comunes, lugares globales*, Barcelona, Gustavo Gili.
OCDE (2006), *Competitive cities in the global economy*, París, OECD.
Orellana, A. (coord.) (2002), *El desafío de las áreas metropolitanas en un mundo globalizado: Una mirada a Europa y América Latina*, Barcelona, Institut d'Estudis Territorials-Universitat Pompeu Fabra.
Orellana, A., C. de Mattos y J. Noyola, (eds.) (2013), *Urbanización en tiempos de crisis. Impactos, desafíos y propuestas*, Santiago de Chile, Pontificia Universidad Católica de Chile, IEUT.
Ortiz, I. y M. Cummins (2013), *The Age of Austerity. A review of public expenditures and adjustment measures in 181 countries*, Nueva York, Initiative for Policy Dialogue. Disponible en <http://policydialogue.org/files/publications/Age_of_Austerity_Ortiz_and_Cummins.pdf.>.
Pascual, J. M. y X. Godás (2010), *El buen gobierno 2.0: la gobernanza democrática territorial*, Valencia, Tirant lo Blanch.
Peck, J. y N. Theodore (2007), "Variegated capitalism", *Progress in Human Geography*, vol. 31, Nº 6, pp. 731-772.
Pereira, P. C. y R. Hidalgo (eds.) (2008), *Producción inmobiliaria y reestructuración metropolitana en América Latina*, Santiago de Chile, Pontificia Universidad Católica de Chile.
Perló, M. (2011), "Cities in times of crisis. The response of local governments in light to the global economic crisis: the role of the formation of human capital, urban innovation and strategic planning", *IURD Working Papers,* 2011-01, Berkeley, IURD.
Pike, A., A. Rodríguez-Pose y J. Tomaney (2011), *Desarrollo local y regional*, Valencia, Publicaciones Universidad de Valencia.

Rheingold, H. (2002), *Multitudes inteligentes. La próxima revolución social*, Barcelona, Gedisa.
Rodríguez, E. e I. López (2011), "Del auge al colapso. El modelo financiero-inmobiliario de la economía española (1995-2010)", *Revista de Economía Crítica*, Nº 12, pp. 39-63.
Rolnik, R. (2009), "Confinamiento o conflagración: metrópolis brasileñas al límite", en Smith, N. *et al*., *Ciudades y caos sistémico*, Barcelona, Museu d'Art Contemporani, pp. 43-60.
Sanfelici, D. (2013), "Financeirização e a produção do espaço urbano no Brasil: uma contribuição ao debate", *EURE*, vol. 39, Nº 118, pp. 27-46.
Smith, N. (2009), "¿Ciudades después del neoliberalismo?", en Smith, N. *et al*., *Ciudades y caos sistémico*, Barcelona, Museu d'Art Contemporani, pp. 9-30.
Svampa, M. (2008), *Cambio de época. Movimientos sociales y poder político*, Buenos Aires, Siglo XXI / Clacso.
Swyngedouw, E. (2005), "Governance innovation and the citizen: the Janus face of governance-beyond-the-State", *Urban Studies*, vol. 42, Nº 11, pp. 1991-2006.
Theodore, N., J. Peck y N. Brenner (2009), "Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados", *Temas Sociales*, Nº 66, pp. 1-11.
Zibechi, R. (2008), *Territorios en resistencia. Cartografía política de las periferias urbanas latinoamericanas*, Buenos Aires, Lavaca.

(Recibido el 5 de marzo de 2014.)
(Evaluado el 26 de marzo de 2014.)

Autor

Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle es doctor en Geografía por la Universidad Complutense de Madrid y profesor de investigación en el Instituto de Economía, Geografía y Demografía del Consejo Superior de Investigaciones Científicas de España. Ha centrado sus investigaciones en geografía económica, estudios urbanos y desarrollo territorial.

Publicaciones recientes:

—— (2013), "Crisis económica, vulnerabilidad urbana y desempleo en España", *Ciudad y Territorio Estudios Territoriales*, vol. XLV, Nº 178, pp. 649-667.
—— (2013), *Las escalas de la crisis. Ciudades y desempleo en España*, Madrid, Fundación 1º de Mayo.
—— (2013), "Estrategias de desarrollo territorial para tiempos de crisis. Una interpretación desde la periferia europea", *Desenvolvimento Regional em Debate*, Universidade do Contestado, vol. 3, Nº 2, pp. 4-26.
—— (2013), "Economía del conocimiento y nuevos contrastes territoriales en España: una perspectiva multiescalar", *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, Nº 63, pp. 7-32.
—— (2014), "Creative economy and employment quality in large urban areas in Spain", *Urban Geography*. Versión electronica: <http://dx.doi.org/10.1080/02723638.2013.876145> (con S. Sánchez Moral y A. Arellano).

Cómo citar este artículo

Méndez Gutiérrez del Valle, Ricardo, "Metrópolis en la globalización neoliberal e impacto de su crisis", *Revista de Ciencias Sociales, segunda época*, año 6, Nº 25, Bernal, Editorial de la Universidad Nacional de Quilmes, otoño de 2014, pp. 45-67, edición digital, <http://www.unq.edu.ar/catalogo/330-revista-de-ciencias-sociales-n-25.php>.