



RED LATINOAMERICANA
DE INVESTIGADORES
SOBRE TEORÍA URBANA

VI Seminario Internacional

Las ciudades latinoamericanas en la coyuntura actual

Los desafíos de las teorías críticas

Ciudad de México

9, 10 y 11 de octubre del 2023

Modalidad híbrida

(6relateur@gmail.com)

TÍTULO

Gestión urbana y mecanismos de vinculación público-privada. Condiciones de implementación de Convenios Urbanísticos en ciudades argentinas.

Tema 2. Los actores empresariales, el territorio y la ciudad.

Autora: Natalí Peresini¹

¹ Doctora en Estudios Urbanos. Investigadora asistente en asignación. Área de Gestión Integral del Hábitat. Unidad ejecutora Centro Experimental de la Vivienda Económica [CEVE-AVE], Córdoba. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas [CONICET], Argentina.

Resumen

En Latinoamérica, existe un largo recorrido académico que busca reconocer y analizar las causas y consecuencias de una urbanización acelerada, desigual, excluyente y polarizada (Carrión y Dammert Guardia, 2016). En los últimos años, estos fenómenos se han profundizado sumándose otros, propios de la dinámica neoliberal contemporánea, provocando transformaciones importantes en nuestras ciudades. La literatura especializada resalta que en la región se reconoce un escenario de progresiva mercantilización en la gestión de las ciudades, bajo una lógica de supervivencia competitiva que es alimentada por el paradigma de “desarrollo urbano”. Desde este paradigma, se entiende la producción del espacio urbano como una unidad activa, dinámica y prioritaria de la economía, a partir de la cual la ciudad debe ser planificada y evaluada.

A partir de la noción de gobernanza urbana propuesta por Harvey (1989), se propone indagar los cambios provocados en la gestión urbana local a partir de la implementación de acuerdos público-privados para la producción urbana-inmobiliaria. El estudio se realiza a partir del análisis de la implementación de Convenios Urbanísticos en ciudades argentinas, considerando la complejidad y diversidad de escalas, instrumentos y prácticas involucradas en este tipo de operaciones.

Se expone que la implementación de este tipo de acuerdos, en las actuales condiciones, profundiza el modelo de gobernanza empresarialista, orienta la gestión urbana hacia un co-gobierno público-privado y profundiza un proceso de captura de las capacidades de regulación estatal en favor de las condiciones de actuación de determinados agentes empresariales.

Palabras claves: gobiernos locales; acuerdos público-privados; convenios urbanísticos.

Resumo

Na América Latina, existe uma longa tradição acadêmica que procura reconhecer e analisar as causas e consequências da urbanização acelerada, desigual, excludente e polarizada (Carrión e Dammert Guardia, 2016). Nos últimos anos, estes fenómenos intensificaram-se com a adição de outros, típicos da dinâmica neoliberal contemporânea, provocando importantes transformações nas nossas cidades. A literatura especializada destaca que há um cenário de progressiva mercantilização na gestão das cidades na

região, sob uma lógica de sobrevivência competitiva alimentada pelo paradigma do "desenvolvimento urbano". A partir deste paradigma, a produção do espaço urbano é entendida como uma unidade ativa, dinâmica e prioritária da economia, a partir da qual a cidade deve ser planeada e avaliada. Com base na noção de governança urbana proposta por Harvey (1989), este estudo investiga as mudanças provocadas na gestão urbana local pela implementação de parcerias público-privadas para a produção urbano-imobiliária. O estudo baseia-se na análise da implementação de Acordos de Desenvolvimento Urbano (Convênios Urbanísticos) em cidades argentinas, considerando a complexidade e a diversidade de escalas, instrumentos e práticas envolvidas neste tipo de operação.

Defende-se que a implementação deste tipo de arranjos, nas condições atuais, aprofunda o modelo de desenvolvimento urbano orientado para um modelo de governança corporativa, ou seja, uma gestão urbana para a cogestão público-privada, e aprofunda um processo de captura das capacidades regulatórias do Estado em favor de determinados agentes empresariais.

Palavras-chave: governos locais; parcerias público-privadas; desenvolvimento urbano.

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, las condiciones del modelo neoliberal vinculado a la apertura comercial global, una marcada financiarización de la economía y la profundización de la competitividad interurbana, han provocado importantes transformaciones en las modalidades y características de la producción del espacio urbano y por lo tanto en la estructura y dinámica de las ciudades. La relevancia del espacio urbano y las características de su producción en el escenario actual se vinculan, entre otros factores, al rol que asumió la industria constructiva-inmobiliaria como sector influyente en la economía contemporánea. Una industria que, como explica Daher (2013), se ha configurado como protagonista en una economía “urbanizada” y concentrada, tanto en su funcionamiento como en el territorio. Así también, logra incidir en las variables macroeconómicas, articular y operativizar intereses entre el mundo financiero y la economía real, a la vez que es uno de los sectores más vulnerables a las decisiones de políticas monetarias y flujos estatales de inversión.

En simultáneo, las condiciones del orden político-económico globalizado generaron nuevas obligaciones y competencias en los gobiernos sub nacionales y locales. Particularmente desde 1990, en el marco de un proceso de descentralización estatal, administrativa y fiscal que se ejecutó con mayor o menor profundidad en toda la región, los gobiernos locales debieron asumir mayores responsabilidades para abordar las necesidades sociales, productivas-económicas y habitacionales de la población sin los recursos necesarios para solventarlos. Es decir que, al mismo tiempo que la industria constructiva-inmobiliaria y los agentes empresariales ganaron centralidad en el proceso de producción del espacio, entraron en crisis las capacidades institucionales estatales para atender las demandas y conflictos sociales.

Entre las capacidades estatales puestas en crisis, la planificación urbana no fue la excepción. Durante las últimas décadas, la mayor parte de las propuestas de planificación urbana local se basaron en planes físicos y funcionalistas, sosteniendo proyecciones de crecimiento territorial y usos del suelo de las ciudades. Este tipo de estrategias desconocen y desatienden, a veces por omisión intencionada, los intereses empresariales y la influencia de la renta del suelo urbano en el proceso de urbanización. En general, los modelos de planificación urbana a mediano y largo plazo, comenzaron a perder influencia

y prioridad en la gestión urbana² local. En su reemplazo, las agendas urbanas y los organismos internacionales interesados en el “desarrollo urbano”³ incentivaron la circulación de “buenas prácticas” y la realización de acciones puntuales y sectoriales para la gestión urbana, evidenciando la pérdida de escala, prospectiva e incidencia de la planificación urbana tal como la conocíamos. Este proceso de sustitución fue acompañado también por la promoción de instrumentos de gestión urbana que buscan efectos inmediatos, con beneficios fundamentalmente orientados a fortalecer y sostener el “desarrollo urbano”, entendido como desarrollo económico.

Respecto a ello, los estudios en la región exponen que la gestión urbana local dejó de lado su rol planificador para convertirse en facilitadora del “desarrollo urbano” (Brites, 2017; López Morales et al., 2012; Pérez, 2022). Desde este enfoque, se propone asimilar el desarrollo de las ciudades al desempeño económico de agentes y actividades vinculadas a la industria constructiva-inmobiliaria. Así mismo, se reconoce que en la actualidad, la planificación y gestión de las ciudades es dominada por una lógica de supervivencia competitiva (Delgadillo, 2021) y búsqueda de recursos económicos y financieros que se cristaliza en la progresiva mercantilización de todos los componentes urbanos (Cuenya, 2016; De Mattos, 2016a; Pérez, 2022). Una posición que ha ganado legitimidad en la gestión urbana de muchos gobiernos locales en Latinoamérica.

En un escenario en el que se intensifican los procesos de globalización y financiarización de las ciudades, en el que se asume la producción del espacio urbano como una unidad activa, dinámica y prioritaria de la economía a partir de la cual la ciudad debe ser planificada y evaluada, los gobiernos locales ocupan un rol fundamental para estos procesos. Son los municipios quienes tienen la potestad de definir las condiciones de actuación, normas y limitaciones para el uso del suelo y la construcción de la ciudad. Al mismo tiempo, los gobiernos locales se encuentran bajo condiciones de debilidad institucional, falta de recursos propios y necesidad de financiamiento para responder a sus obligaciones. Ante ello, se les propone salvar estas faltas a través de la incorporación de actores y recursos del sector privado. Una de las estrategias más difundidas para ello ha sido la vinculación o asociación público privada, abarcando la realización de obras,

² Nos referimos a gestión urbana como el proceso permanente de decisiones gubernamentales ligadas a la escala local que, mediante la orientación de la política y las acciones públicas, habilitan o condicionan la producción, distribución y generación de “recursos localizados territorialmente” (Del Río et al., 2014), así como la generación de diferentes tipos de renta del suelo urbano (Jaramillo, 2009).

³ El uso de comillas para referirnos a este paradigma es intencional, ya que desde una postura crítica cuestionamos su real representación, alcance y significado.

infraestructura, prestación de servicios. En este análisis nos enfocamos en la asociación público-privada para la producción urbana-inmobiliaria. Una modalidad que, aunque con particularidades en cada caso, se repitió en muchas ciudades latinoamericanas en las últimas décadas.

En Argentina, podemos destacar una serie de experiencias recientes de implementación de acuerdos público-privado enfocados particularmente en la producción urbano-inmobiliaria: los Convenios Urbanísticos (CU). Este tipo de acuerdos han ganado trascendencia, legitimidad y vigencia en corto tiempo, registrando su aplicación en ciudades de diferentes escalas y jerarquía urbana como Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Rosario, Córdoba, Santa Fe, Tandil, entre otras. Si bien existen estudios sobre algunas de estas experiencias, su exploración es todavía incipiente y quedan aún vacantes numerosas dimensiones a profundizar para comprender este fenómeno y el impacto de las operaciones.

La investigación que se presenta busca identificar a los principales actores-empresarios involucrados, escalas y características de las operaciones, así como las condiciones e incentivos ofrecidos por los gobiernos locales para Convenios Urbanísticos. Se utilizó el análisis de casos como técnica para reconocer y caracterizar las operaciones, agentes y condiciones realmente existentes de implementación de Convenios Urbanísticos en ciudades argentinas seleccionadas. Para cerrar, se desarrollan una serie de conclusiones derivadas del estudio que apuntan a reconocer la incidencia de este tipo de acuerdos en la normativa, la gestión urbana local y las dinámicas urbanas-territoriales contemporáneas.

Diálogos conceptuales para pensar la gestión urbana local contemporánea y la producción inmobiliaria

Los aportes académicos en el campo de los estudios urbanos en torno a las dinámicas y transformaciones urbanas contemporáneas provienen de múltiples enfoques y objetos de análisis. En la región existe también una valiosa tradición de producción de conocimiento que, lejos de ser un espacio receptor de las nociones y propuestas teóricas anglosajonas y europeas, logra abordar, desde una postura y lectura crítica, los fenómenos urbanos locales desde conceptos (Abramo, 2012; Jajamovich, 2019; Jaramillo, 2013; Pérez, 2016). Es en este diálogo entre disciplinas y contextos de producción que recuperamos algunos antecedentes valiosos.

Desde el enfoque de los estudios urbanos críticos, el análisis del proceso de urbanización se concentra, entre otros aspectos, en reconocer y comprender las lógicas dominantes en la producción del espacio, sus condiciones y características, para lo cual indaga con especial atención los intereses, conflictos y relaciones de y entre los actores económicos, sociales y gubernamentales que inciden en su configuración. Desde este enfoque se han realizado importantes aportes en torno a las consecuencias urbano-territoriales provocadas por los modelos económicos productivos dominantes (De Mattos, 2016b; Jessop, 2005; Peck et al., 2009; Pradilla Cobos, 2009; Topalov, 1978). Siguiendo estas referencias, las características del espacio urbano y las condiciones de su producción cumplen un papel fundamental en el desarrollo capitalista contemporáneo.

Las investigaciones recientes en torno al proceso de producción del espacio y las condiciones y actores que inciden en su configuración, se han esforzado en exponer que los intereses y relaciones entre el Estado y el mercado ya no deberían leerse como opuestas o antagónicas sino como interdependientes. A diferencia de lo que proponen las teorías clásicas en las que se considera la debilidad o el retiro estatal como factor clave en este proceso, desde la economía política urbana se ha logrado exponer, que en la actualidad tanto el sector público (en nuestro objeto de estudio representado por la gestión urbana local) como el sector privado (particularmente aquí, empresarios ligados a la producción urbano-inmobiliaria), negocian sus acciones a partir de la interrelación de sus capacidades e intereses (Robinson y Attuyer, 2021). Si bien la producción de vivienda, el mercado inmobiliario y la industria de la construcción históricamente han requerido incentivos fiscales y tributarios del sector público (Daher, 2013), en las últimas décadas además sumaron condiciones normativas y ventajas competitivas promovidas y garantizadas por las acciones y políticas urbanas de los gobiernos locales, que ven en la producción urbana-inmobiliaria un motor indispensable de crecimiento económico.

Podemos decir entonces que al mismo tiempo que la industria urbana-inmobiliaria se convirtió en destinataria privilegiada de las rentas excedentes y del capital financiero internacional (Jaramillo, 2021; López-Morales, 2016; Pérez, 2022), desde los gobiernos locales se sustentó un modelo de gestión que otorga a la producción urbana un rol estratégico para el crecimiento económico de las ciudades.

De la gobernanza urbana empresarialista

Los estudios urbanos críticos sostienen que la gestión urbana contemporánea se ha orientado a priorizar su relación con el capital inmobiliario, limitando su accionar a facilitar la actividad empresarial en la ciudad y, al mismo tiempo, perseguir el lucro y la renta, tal como los actores del sector privado. Sumado a ello, el modelo político-económico hegemónico en nuestra región incentiva la independencia financiera de las ciudades respecto a sus gobiernos centrales, proponiendo reemplazar los recursos estatales con aquellos provenientes de las rentas urbanas. En este escenario, los gobiernos locales priorizan, fomentan y sostienen las condiciones de producción de la industria constructivo-inmobiliaria a través de diferentes incentivos tributarios, financieros y técnicos-normativos con el propósito de generar un “clima de negocios” atractivo para las inversiones (Goicochea, 2014; Gonzalez Redondo, 2020; López Morales et al., 2012).

En este marco, la noción de “gobernanza urbana” adquiere especial sentido, dando cuenta del particular protagonismo que asumen las relaciones entre gobiernos locales y actores empresariales. Harvey (1989) definió como “gobernanza urbana empresarialista” al modelo de gestión urbana local que demanda un rol estatal activo, implementando beneficios e incentivos que garanticen las condiciones a favor de la actividad constructiva-inmobiliaria para sostenerla como motor económico y generadora de empleo. Como explica el autor, este modelo de gestión gubernamental fomenta una lógica empresarial para las acciones públicas, así como una fuerte injerencia de los agentes privados en las decisiones y la orientación de políticas urbanas mediante mecanismos como las vinculaciones público-privadas. Se destaca el rol indispensable que cumple el gobierno local en este proceso, ya que asegura mediante su potestad regulatoria, los cambios normativos e institucionales necesarios hacia un orden urbano “pro-empresarial” (López Morales et al., 2014).

Desde un enfoque estratégico relacional, Jessop (2005) afirma que la gobernanza viene a legitimar cambios en el rol de la administración gubernamental, ya que el Estado deja de ser el único garante del bienestar general para incluir bajo “modos cooperativos” a actores no gubernamentales y privados en la planeación y ejecución de las políticas públicas. En esta línea, Dardot y Laval (2013) entienden el modelo de gobernanza como un cogobierno público-privado, dado que gran parte de las políticas públicas responden a decisiones coordinadas entre agentes públicos y el sector privado.

Por su parte, Brenner, Theodore y Peck (2009) establecen una asociación directa entre la gobernanza como modelo de gestión local y el orden neoliberal a nivel global. Los autores

plantean que los cambios provocados por el modelo de gobernanza urbana son adaptaciones escalares para la evolución y reconfiguración de las administraciones gubernamentales locales hacia formas neoliberales. En este sentido, entienden la gobernanza urbana como el modelo que institucionaliza y legitima la participación de las corporaciones y las élites empresariales en las decisiones de gobierno.

De la multi escalaridad de los procesos urbanos contemporáneos

Desde el enfoque de los estudios urbanos críticos consideran las dinámicas y transformaciones urbanas contemporáneas como fenómenos inter-escalares (Brenner, 2018; García y Paturllanne, 2022). En consecuencia, para analizar los cambios que atraviesan las ciudades en la actualidad es necesario prestar atención no solo a los procesos locales en los territorios donde suceden sino también reparar en las condiciones macro políticas-económicas en las que se desarrollan. En otras palabras, en este escenario se vuelve imprescindible considerar y comprender tanto las condiciones que supone el orden político-económico dominante como la articulación de intereses y actores que interactúan en los contextos locales específicos que se abordan.

Desde este enfoque, se señala que el orden vigente es la primera condición en el cual se desarrollan los mecanismos de gobernanza urbana y que define las relaciones entre Estado, mercado y sociedad. Junto con ello, los procesos y fenómenos de la gobernanza se insertan en proyectos, programas y acciones públicas locales y regionales, por lo que sufren adaptaciones y re escalamientos determinados por herencias históricas, políticas y territoriales específicas (Brenner et al., 2011; Brenner y Theodore, 2002). Es en esta inter-escalaridad que se dan los procesos de articulación público-privada para la producción urbano-inmobiliaria contemporánea. Para abordar entonces un análisis sobre la implementación de Convenios Urbanísticos es necesario reconocer tanto las condiciones vinculadas al modelo de gobernanza urbana en el que se apoyan como las circunstancias específicas y locales en las que se aplican.

De los instrumentos de articulación público privada y los Convenios Urbanísticos

Como mencionamos anteriormente, frente a la necesidad de obtener recursos propios, diversificar fuentes de financiamiento y generar condiciones favorables para determinadas actividades económicas, numerosos gobiernos locales implementaron incentivos públicos, entre los cuales se encuentran instrumentos de vinculación público-privada para la

producción urbano-inmobiliaria. En los últimos años, se han divulgado como herramientas virtuosas para la gestión urbana, ya que posibilitan captar recursos y fuentes de financiamiento para los gobiernos locales, y al mismo tiempo, dinamizar el desarrollo urbano al promover la inversión en la industria de la construcción y el sector inmobiliario. Estos mecanismos involucran en todos los casos la articulación y negociación de las capacidades estatales con los intereses empresariales. El gobierno local otorga beneficios a futuras operaciones inmobiliarias mediante aumentos en los parámetros constructivos y/o cambios de usos del suelo establecidos en la normativa a cambio de un retorno, devolución o cobro de un porcentaje de la valorización mercantil generada a partir de dichos beneficios.

En Latinoamérica, se aplicaron bajo diferente nomenclaturas como: contribuciones por valorización y derechos de edificabilidad en Brasil (Baptista, 2015; Maricato y Ferreira, 2002); participación en plusvalías en Colombia (Isunza-Vizuet et al., 2021; Ortiz, 2021; Pradilla Cobos, 2009; Sánchez-Ospina y Hernández-Mora, 2021); Grandes Proyectos Urbanos y Convenios Urbanísticos en Argentina (Cuenya, 2009; Del Río et al., 2018; Migueltoarena, 2016; Peinado et al., 2018; Peresini, 2021), lo que demuestra su expansión bajo diferentes procesos político-institucionales. Las experiencias son diversas y se diferencian esencialmente por la mayor o menor iniciativa del gobierno local para recuperar la valorización inmobiliaria generada y el destino de los fondos o bienes que se obtienen de estos acuerdos.

Ante este fenómeno que se reprodujo sostenidamente en las últimas dos décadas, proponemos abordar concretamente tres experiencias de implementación de Convenios Urbanísticos en ciudades argentinas. A través de un recorrido situado tanto temporal como geográficamente, el estudio realiza una exploración casuística comparada, enmarcada en una estrategia metodológica de base cualitativa. Se considera el período 2003-2023, atendiendo tantas condiciones contextuales post crisis institucional-político-económica argentina como también la temporalidad de aplicación de la herramienta que se analiza en este estudio.

En esta aproximación centramos la mirada en las operaciones urbano-inmobiliarias involucradas y los actores que participaron en estos Convenios. En este estudio queremos dar cuenta de las condiciones contextuales en cada caso y el particular entramado de actores que se constituye y acciona bajo dichas condiciones. Esta primera exploración pretende sentar las bases para acercarnos a definir, junto con estudios

posteriores, cuáles son los condicionantes locales que determinan el funcionamiento de los acuerdos público-privados en la gestión urbana.

Presentación y contextualización de casos de estudio

Los casos seleccionados representan experiencias de aplicación de Convenios Urbanísticos en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Córdoba y Rosario por ser las más pobladas del país.

[Cuadro 1] Datos demográficos y de vivienda, ciudad de Buenos Aires, Córdoba y Rosario.

CASO-CIUDAD	Cantidad de hab.	Variación poblacional inter censal 2010-2022	Superficie Km²	Densidad hab/km²
<i>Ciudad Autónoma Buenos Aires</i>	3.120.612	7.97%	203 km ²	15.372
<i>Córdoba</i>	1.565.112	13.10%	576 km ²	2.717
<i>Rosario</i>	1.342.619	9%	178,69 km ²	7.513

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires: es la ciudad más poblada y capital del país por lo que contiene las sedes de los poderes Ejecutivos, Legislativo y Judicial nacional y local. En la práctica tiene un tratamiento fiscal y económico como una jurisdicción provincial a pesar de solo contener el espacio delimitado a la ciudad que se denominaba hasta 1996 Capital Federal. Junto a su área conurbada alberga la mayor densidad poblacional de Argentina, así como las actividades políticas, económicas y financieras más importantes. Como particularidad, es la ciudad que mantiene el ingreso per cápita más alto del país. El gobierno local conserva el mismo signo partidario desde 2007, manteniendo criterios similares en su gestión urbana.

[Imagen 1] Localización ciudad Autónoma de Buenos Aires.



Fuente: Portal geo estadístico INDEC, <https://portalgeoestadistico.indec.gob.ar/>

Ciudad de Córdoba: es la segunda urbe mayor poblada de la Argentina (Indec, 2022), con un constante crecimiento de población desde su fundación, aunque puede notarse una tendencia decreciente, afectada principalmente por la movilización de habitantes hacia ciudades aledañas que integran su región conurbada. Históricamente ha sido una ciudad que ha albergado actividades industriales y de servicios, como también un polo de atracción de habitantes temporarios por alojar servicios educativos de nivel universitario. El gobierno local ha tenido permanentes alteraciones partidarias de sus cuadros políticos desde el retorno a la democracia en 1983, manteniendo relaciones conflictivas tanto con el gobierno provincial como con el nacional.

[Imagen 2] Localización ciudad de Córdoba.



Fuente: Portal geo estadístico INDEC, <https://portalgeoestadistico.indec.gob.ar/>

Ciudad de Rosario: se localiza en la ribera del río Paraná, junto con un histórico puerto que lo constituye en el nodo más importante de la hidrovía Paraná-Paraguay, eje de cargas para la exportación de granos en la región. Esta situación, sumado a la concentración de numerosas actividades económicas, culturales y educativas lo constituye en uno de los centros urbanos más importantes del país que junto a las ciudades conurbadas conforman el Gran Rosario con un poco más de 1.500.000 habitantes (Indec, 2022) y con el mayor producto geográfico bruto per cápita de Argentina. La ciudad cuenta con un ejido de 17.869 ha., de las cuales 15.121 ha. están calificadas como suelo urbanizable y cuenta aún con más de mil ha vacantes dentro de esta clasificación (Municipalidad de Rosario, 2010).

[Imagen 3] Localización ciudad de Rosario.



Fuente: Portal geo estadístico INDEC, <https://portalgeoestadistico.indec.gob.ar/>

Contextualización de la producción urbano-inmobiliaria en el país

Retomando a Daher (2013) la industria constructivo-inmobiliaria ha conseguido posicionarse como un sector de alto impacto y relevancia en la economía nacional. Un efecto que se ha logrado combinando los movimientos del mercado (entendidos como ciclos de oferta y demanda) junto con los incentivos promovidos desde las políticas urbanas para sostener al sector como un rubro dinámico de la actividad económica.

En Argentina, los agentes ligados al sector constructivo-inmobiliario han sabido construir también un catálogo de reclamos mediáticos a los diferentes niveles de gobierno para conseguir mejores condiciones para sus inversiones. Las solicitudes se concentran en una serie de medidas que demandan periódicamente, entre ellos se destacan la

necesidad de reducir la carga impositiva, mejorar las condiciones normativas para la construcción y la necesidad de construir viviendas para resolver el constante déficit habitacional en el país. Con estos reclamos han logrado incentivos fiscales, tributarios y normativos justificados en políticas anti cíclicas de crisis o en el fomento de la producción, el trabajo y el consumo.

Ahora bien, a pesar de los incentivos otorgados por el sector público, el acceso a la vivienda o los niveles de déficit habitacional en el país no han mejorado en los últimos 20 años, sino que por el contrario se han mantenido constantes y en casos en aumento, conviviendo en contradicción con la creciente cantidad de viviendas y superficie construida en las principales ciudades. Los datos provisorios del censo 2022 consolidan una tendencia que se venía observando: la construcción de viviendas supera el índice de aumento de la población y al mismo tiempo ha disminuido sistemáticamente desde el Censo de 2001 la población que logra acceder a una vivienda propia. Es decir que a pesar de haber conseguido periodos records de actividad, la producción de vivienda no se destina para mejorar el acceso de la población a este bien, sino que fomenta una producción urbano-inmobiliaria destinada a la inversión, refugio de valor y estrategia financiera.

[Cuadro 2] Variación inter censal 2010-2022, cantidad de población, viviendas y propietarios. Valores relativos.

CASO-CIUDAD	Variación Cantidad de viviendas en % 2010-2022	Población con vivienda propia 2010 en %	Población con vivienda propia 2022 en%	Variación población vivienda propia 2010-2022
CABA	15.07%	62.91%	53%	-9.91%
Córdoba	31.45%	62.08%	52%	-10.08%
Rosario	31.51%	72.06%	62.6%	-9.46%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022.

Este fenómeno afecta sobre todo a las capas medias y bajas de la estructura social, revirtiendo una tendencia histórica en nuestro país que, desde mediados del siglo XX,

permitía el acceso a la vivienda propia de estos sectores (Gargantini y Peresini, 2022). En este proceso se conjugan una -cada vez- mayor distancia entre los ingresos de la población, la disminución de la capacidad de ahorro, la dificultad para acceder a créditos hipotecarios y el aumento sostenido del precio de las propiedades. Sumado a ello, en Argentina desde los años setenta el mercado inmobiliario fue incrementando su conversión hacia la dolarización de las operaciones de compra y venta (Gaggero y Nemiña, 2022), a pesar de que los costos de producción, como la mano de obra y los materiales, sean en pesos argentinos.

Nos encontramos entonces frente a un escenario en el que la producción urbana-inmobiliaria poco tiene que ver con las necesidades habitacionales de la población, siendo más bien una estrategia de capitalización de activos y resguardo de valor. Sumado a ello, como mencionamos anteriormente, la gestión urbana, sus políticas y acciones, se han concentrado en fomentar y contener las demandas de la industria. De manera privilegiada, se han atendido estos intereses a través de incentivos que benefician directamente al sector. En este escenario nos preguntamos qué impactos han conseguido diferentes experiencias de implementación de asociación público-privada como los convenios urbanísticos en ciudades argentinas.

Implementación de Convenios Urbanísticos en ciudades argentinas

El análisis se presenta siguiendo la cronología de implementación y el desarrollo temporal de Convenios Urbanísticos en cada ciudad.

Caso Rosario

En la ciudad de Rosario, los Convenios Urbanísticos se comenzaron a implementar desde 2008, como un procedimiento especial en la Ord. N°8243 y N°8244 para el reordenamiento urbanístico del área central y del primer anillo perimetral respectivamente. Si bien, previamente, aparecen incluidos como opción dentro de una gama de herramientas más amplia en la ordenanza N°6492 de 1997, en esta oportunidad se legislan como un mecanismo específico de gestión urbana en tanto “instrumentos jurídicos que formalizan el acuerdo entre la Municipalidad de Rosario y organismos públicos, privados o mixtos para acciones de urbanización, reconversión, protección y reforma urbana”.

En 2012, bajo la ordenanza N°8973 denominada “Convenios urbanísticos para Planes especiales o planes de detalle” (Municipalidad de Rosario, 2012), se normalizan en la

legislación local con el objeto de “instituir un procedimiento que garantice la agilidad del proceso de concertación público-privada o pública-pública brindando opciones innovadoras a la hora de instrumentar políticas de suelo y vivienda y garantizar la coherencia de lo convenido respecto de las estrategias del PUR 2007-2017”.

Esta herramienta se incluyó como parte del abanico de instrumentos y estrategias a utilizar por el municipio en el Plan Urbano Rosario –PUR 2007-2017- (Municipalidad de Rosario, 2007), el cual expresa las directrices generales planteadas para el “ordenamiento urbano del territorio municipal”, así como los proyectos específicos, modalidades e instrumentos para la gestión urbana.

Este proceso de incorporación, normalización e institucionalización se dio en el marco de dos situaciones particulares. La primera, de carácter político-institucional, relacionada a una consolidación poco habitual en los equipos técnicos ya que tanto la Secretaría de Planeamiento como la gestión municipal tuvieron continuidad partidaria por veinte años (Feld, 2021). A su vez, desde la misma secretaría se promovió una vinculación de los funcionarios intervinientes con el ámbito académico (particularmente con Lincoln Institute of Land Policy) que posibilitó la incorporación de debates y formulaciones en torno a los proyectos urbanos necesarios en la ciudad (Feld, 2021). La segunda, de carácter económico, ya que entre 2003-2008 se alcanzaron en el país niveles récords de producción constructiva-inmobiliaria, lo que se conoció como un “boom inmobiliario”. La construcción se convirtió en el principal refugio de inversión y resguardo de la renta extraordinaria producto de una serie de condiciones derivadas de medidas post crisis político-económica institucional argentina de 2001. Los precios de las commodities agrícolas en el mercado internacional, la devaluación de la moneda nacional, la crisis de confianza en el sistema financiero, los incrementos de la valorización de inmuebles en dólares contribuyeron en este boom.

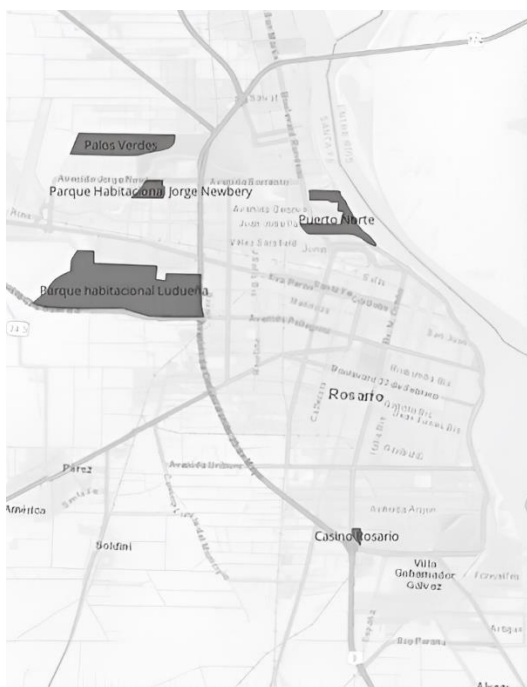
A partir de 2008, ante un posible enfriamiento de la actividad influenciado por la crisis financiera internacional conocida como crisis de las “hipotecas subprime”, se comienza a recurrir a medidas e instrumentos anti cíclicos para evitar una caída drástica. Es en este momento que los Convenios Urbanísticos toman mayor difusión y notoriedad como mecanismos de “promoción para el crecimiento y el desarrollo urbano”.

De acuerdo a los registros, en la ciudad de Rosario los CU se implementaron para acompañar las inversiones necesarias en Grandes Proyectos Urbanos definidos en el PUR. Del total de CU firmados por el municipio, el 95% corresponden a los GPU, el 4% a

Convenios de pequeña escala y menos del 1% en Convenios edilicios para mayor altura en la trama urbana consolidada (Peinado et al., 2018).

Los Grandes Proyectos Urbanos aprobados fueron Plan Especial Puerto Norte⁴, Parque habitacional Ludueña, Parque Habitacional Jorge Newbery, Plan especial Palos Verdes⁵ y Casino Rosario. Cada Gran Proyecto Urbano, se subdivide a su vez en unidades de gestión. En cada una de las unidades de gestión se aplicó un CU con diferentes condiciones, empresas participantes, definición de plazos y obras a ejecutar de acuerdo al Plan Urbano. Además, en cada CU se negocian y determinan las condiciones morfológicas e indicadores de urbanización de cada unidad de gestión. Estas condiciones recurren principalmente a modificaciones en el cambio de uso del suelo y el incremento de índices constructivos sobre extensas áreas de la periferia y la ribera del río (Feld, 2021; Galimberti, 2016; Peinado et al., 2018).

[Imagen 4] Localización de CU en la ciudad de Rosario (2006-2019)



Fuente: elaboración propia en base a fuentes

El GPU “Puerto Norte”, contiene el mayor desarrollo de superficie construida sobre la rivera del Río Paraná. Esta operación de recuperación urbana, incluyó inversiones inmobiliarias de tres empresas vinculadas a holdings multinacionales que incluso cotizan

⁴ “Plan Especial 2° Fase del Centro de Renovación Urbana Raúl Scalabrini Ortiz. Puerto Norte”.

⁵ Plan especial de desarrollo urbano y social de parque habitacional.

en el mercado financiero, una empresa de la ciudad de Buenos Aires y una empresa local. Además, los CU registrados involucran dos operaciones de recuperación de espacios públicos y deportivos comprometidos por la Agencia de Administración de Bienes del Estado nacional-ONABE-.

En el caso del GPU denominado Palos Verdes, que se encuentra en el borde periférico noroeste, las empresas involucradas para ejecutar un plan de vivienda unifamiliar y urbanización de baja escala se componen de grupos desarrollistas urbanos⁶ locales y un club deportivo. Sobre los GPU Parque Habitacional J. Newbery (2013) y Parque Habitacional Ludueña (2005), se recuperó sólo información relacionada a los proyectos vinculados, pero sin datos de las empresas asignadas a su desarrollo. Para el GPU Casino Rosario (2006), que comprometía principalmente la construcción de un espacio para las apuestas y un hotel de 5 estrellas, se operacionalizó mediante la empresa Casino Club S.A.

Caso Córdoba

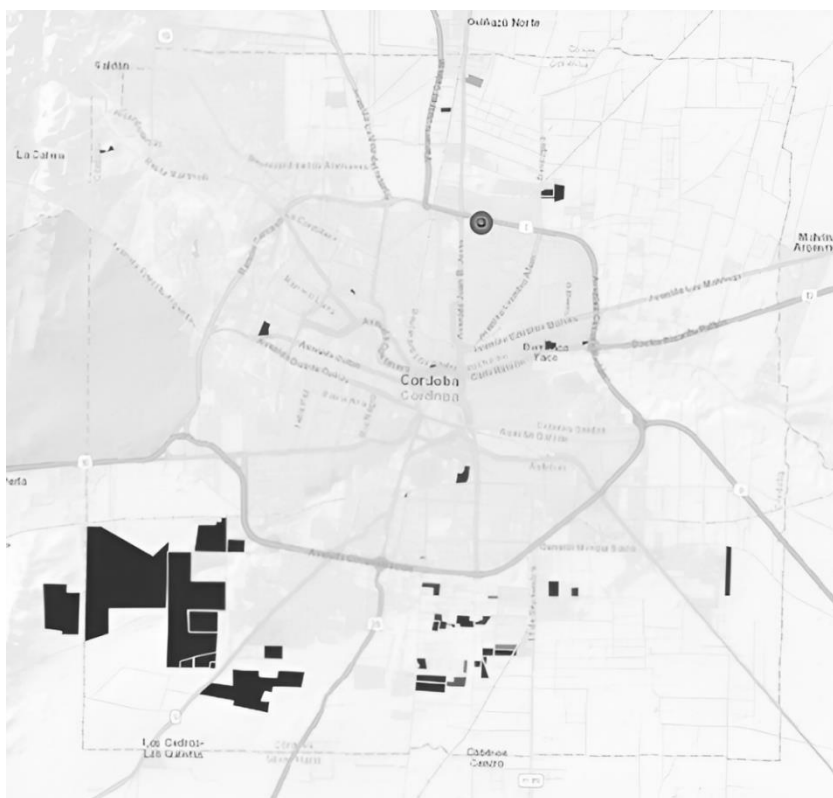
Como mencionamos, luego del boom inmobiliario que se produjo entre 2003 y 2008, y frente al posible impacto de la crisis internacional que afectó al sector hacia finales de la década, fue necesario generar incentivos para mantener los niveles de actividad. En la ciudad, ante la ausencia de un plan de ordenamiento territorial o esquema similar, representantes empresariales ligados al negocio inmobiliario propusieron a la gestión local nuevos mecanismos para la “promoción, el crecimiento y el desarrollo urbano”, con rápida respuesta del municipio. A partir del año 2009, se comenzaron a aplicar instrumentos basados en la negociación normativa bajo el argumento de sostener el “desarrollo urbano” y, al mismo tiempo, contar con fondos para la gestión municipal mediante la recuperación de plusvalía urbana.

Si bien la ordenanza que habilita los CU se aprueba en el año 2012, se registra un largo proceso que incluyeron diferentes herramientas de articulación público-privada desde la década de 1990. La norma define los CU como “mecanismos jurídicos, administrativos y económicos-financieros para favorecer el desarrollo de la ciudad; promover la inversión privada y alcanzar transformaciones urbanísticas y estructurales con mayor rapidez de ejecución y menor afectación de recursos públicos” (Municipalidad de Córdoba, 2012). Queda omitido establecer áreas estratégicas o prioritarias para su implementación,

⁶ Desarrollistas urbanos es como se autodenominan los empresarios relacionados a la construcción y el rubro inmobiliario en el país.

dejando a merced del mercado inmobiliario la decisión. La Ordenanza cuenta con 31 artículos, de los cuales solo dos se destinan a especificar la disposición del beneficio a favor del gobierno local por estas excepciones. En ellas se establecen las formas de “integración de la participación municipal”, que varían del 10 al 15% del beneficio otorgado al privado, y negociadas ad hoc en cada caso.

[Imagen 5] Localización de CU en la ciudad de Córdoba (2008-2023)



Fuente: elaboración propia en base a fuentes

De los 44 CU firmados hasta 2022, el 50% se realizó a pedido de inversores bajo la figura de fideicomisos⁷ que buscaron aprovechar la posibilidad de negocio, urbanizando suelo asignado en la normativa como rural o industrial.

Del resto, 17 fueron a empresas desarrollistas locales agrupadas en la Cámara de Empresarios Desarrollistas Urbanos de Córdoba -CEDUC-⁸ y sólo 3 a holdings

⁷ El fideicomiso inmobiliario es un instrumento legal (figura jurídica ley nacional 24.441/94) ampliamente utilizado en Argentina para desarrollar emprendimientos inmobiliarios con fondos de terceros. Los inversores son fiduciarios que aportan los fondos para hacer frente a los costos del proyecto dejándolos protegidos, ya que el patrimonio del fideicomiso solo responde por las deudas generadas en el propio negocio y no es atacable por acreedores particulares de las partes.

internacionales. Por otro lado, sólo uno se desarrolló bajo una Cooperativa de vivienda local y otro por un Club deportivo local.

Caso Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Desde 2008, se incorpora la figura de Convenios Urbanísticos como posible herramienta de articulación público-privada para la gestión urbana en el Plan Urbano Ambiental (Ley N°2.930/2008). Fueron incluidos también en el Código Urbanístico aprobado en el año 2018 (Ley N°6.099), pero no fue hasta el año 2020 que se utilizó en el marco de la Emergencia Sanitaria por Covid-19. En este escenario fueron celebrados dos CU que habilitaban mayor altura constructiva a cambio de fondos a utilizar para cubrir “gastos erogados como consecuencia de la Emergencia Sanitaria N° 1/2020. En 2021 se firman otros dos CU que involucran cambios en el uso del suelo (uno de ellos en referencia a un club deportivo) y se establece que los fondos obtenidos a cambio por las modificaciones normativas deben destinarse a la “construcción de dos complejos educativos de gestión pública pudiendo ser establecimientos educativos y/o locales deportivos”, gastos de la Emergencia Sanitaria y la “construcción de una plaza pública en homenaje a las víctimas del atentado a la Asociación Mutual Israelita Argentina (AMIA)”.

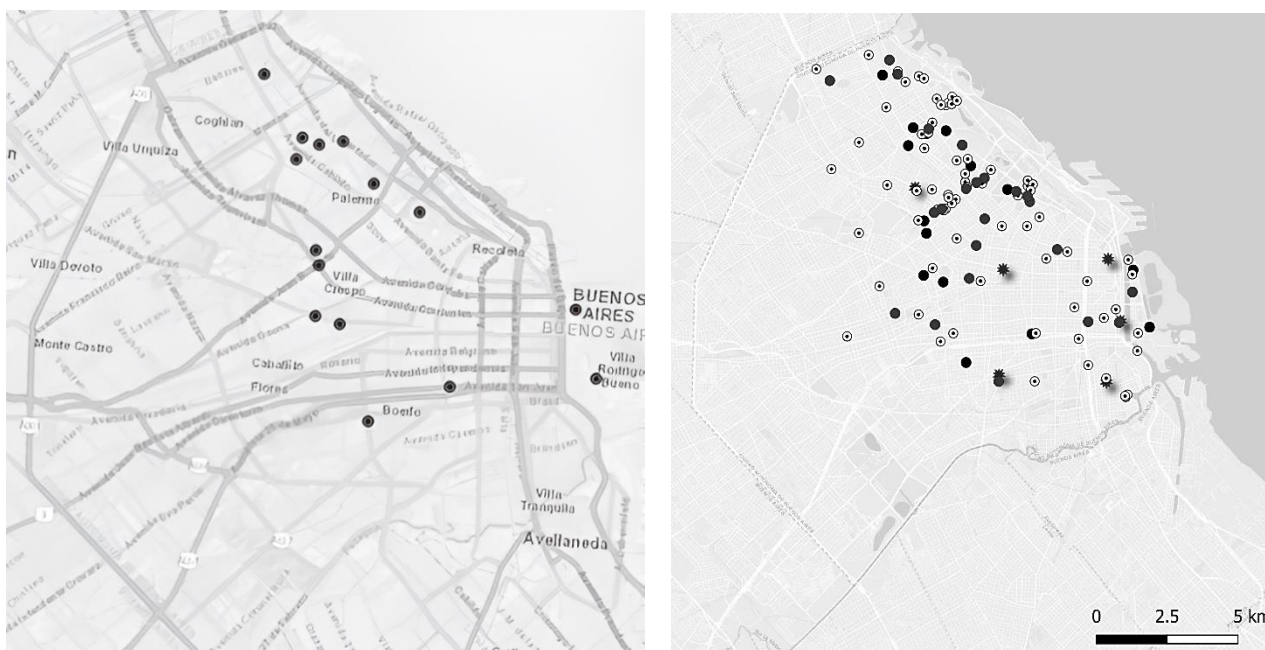
Hacia finales del año 2020 (Secretaría de Desarrollo Urbano N° 119/20) el gobierno de la ciudad presenta una Resolución que establece la “metodología de evaluación del impacto urbano de las propuestas de convenios urbanísticos”. Los CU deben tener como objetivos fomentar la reactivación económica, la integración social y reducir el impacto ambiental de acuerdo al Plan Urbano Ambiental vigente, priorizando para su localización la zona sur de la ciudad. Se presenta al mismo tiempo la “metodología de evaluación de la valorización del suelo, compensación suficiente y contraprestaciones de las propuestas de convenios urbanísticos”, que establecían como opción la ejecución y/o pago de obras para espacios y “otras formas de contraprestación”.

Seguidamente, en enero de 2021, se aprobaron las Bases y Condiciones de la “Convocatoria de Convenios Urbanísticos de Proyectos Urbanos Innovadores”, y se llamó cualquier particular interesado a presentar propuestas para realizar acuerdos bajo CU. Bajo este llamado se presentaron más de 114 propuestas, las cuales siguiendo el procedimiento debían ser evaluadas por la Secretaría de Desarrollo Urbano y una vez

⁸ Los empresarios vinculados a la construcción y la urbanización conformaron en 2004 la Cámara de Empresarios Desarrollistas Urbanos de Córdoba (CEDUC), a través de la cual se organizaron como gremio

aprobadas, se enviaban a la Legislatura para su conformidad en doble lectura. Es decir, luego de una primera aprobación de los legisladores, posteriormente se recurriría a una audiencia pública para la confirmación legislativa.

[Imagen 6] A la izquierda, localización de los CU aprobados por el ejecutivo en CABA (2021). A la derecha, localización de CU presentados en convocatoria (2021-2023).



Fuente: elaboración propia en base a fuentes

De los CU presentados en la convocatoria, a la fecha se aprobaron sólo 15 para su ejecución, quedando 24 pendientes de audiencia pública y 75 sin aprobación legislativa⁹. Todos los pedidos para realizar CU fueron realizados por agentes empresariales, no hay propuestas de agentes u organismos públicos. Más del 75% de los CU presentados se localizan en la zona norte de la ciudad, en contraposición con la prioridad establecida en la propuesta oficial para la zona sur, incluso a pesar de haber tenido como incentivo extra una reducción de las compensaciones exigidas en la convocatoria. Esto muestra que los empresarios buscan la mejor rentabilidad, aprovechando los incentivos que le son convenientes e ignorando las propuestas de la gestión urbana. De los acuerdos aprobados, 9 corresponden a empresas desarrollistas locales, 4 a fideicomisos de

⁹ Los CU aprobados y en ejecución, fueron gracias a que el gobierno de la ciudad logró habilitarlos previo al recambio de legisladores. Luego, por recomposición de partidos en la legislatura, ya no pudo aprobar ningún otro.

inversores de oportunidad, 1 a un grupo empresarial-holdings multinacional y 1 club deportivo local.

La convocatoria fue interpelada por ONG's, asaciones de vecinos, colegios profesionales por la falta de transparencia en la evaluación de los proyectos y la fuerte capacidad de lobby de los empresarios interesados que tenían blanqueados vínculos personales y políticos con los agentes públicos. Incluso se presentaron amparos judiciales, nulidades y solicitudes de estudios de Impacto Ambiental. Sin embargo, de acuerdo al Secretario a cargo, "los C.U. se promueven en todo el país y me parecen una forma de poner reglas claras a la cooperación público-privada".

ALGUNAS REFLEXIONES DE CIERRE

Los datos recogidos y el análisis hasta el momento nos permiten reconocer algunas condiciones. En primer lugar, las experiencias fueron, con el paso del tiempo y las diferentes condiciones de aplicación, disminuyendo la calidad de la propuesta normativa. Así también, el tratamiento de los CU se aceleró, disminuyendo la evaluación de condiciones y exigencias, en pos de captar recursos lo más rápidamente posible. Es decir, fueron perdiendo calidad institucional, así como relación con los ejes de planificación urbana vigentes en cada ciudad y alejándose de la lógica de beneficio público-privado presentada como fundamento para su uso.

En segundo lugar, la evaluación y control y de las operaciones inmobiliarias y el cumplimiento de los plazos y recuperación de beneficios o plusvalía urbana es muy deficiente y en algunos casos nulos. Esta condición nos permite cuestionar el uso de esta herramienta por parte de los gobiernos locales. Sin capacidad de control estatal sobre las operaciones, el cumplimiento de los CU queda supeditado a la voluntad empresarial y a un posible control social que no siempre sucede o es muy difícil de originarse en contra de grandes actores económicos.

En tercer lugar, podemos distinguir diferentes grupos de actores empresariales involucrados. Por un lado, grandes empresas o holdings multinacionales y por otro, asociaciones temporales, fideicomisos y empresas jóvenes- o incluso creadas sólo para este tipo de desarrollos- que ven en esta herramienta una oportunidad de negocio. La participación de actores y empresas públicas en el desarrollo de operaciones es mínima en la experiencia de Rosario y nula en los otros casos.

A pesar de ser difundidos como instrumento de articulación público-privada, que posibilita operaciones inmobiliarias excepcionales mediante la negociación de mejores condiciones normativas a cambio de recuperar para la gestión local parte de la valorización mercantil generada, podemos observar que el beneficio es notablemente mayor para el sector empresarial. La aplicación por parte de los gobiernos locales es aún deficiente, ya que presenta numerosas dificultades en relación a las capacidades estatales puestas en juego, el balance resultante entre los intereses públicos y privados de las operaciones y una gran ineficiencia para el control y el destino de los recursos obtenidos (Isunza-Vizuet et al., 2021; López Morales et al., 2012; Peinado et al., 2018).

En este sentido, los vínculos entre los agentes públicos y privados que propone la modalidad de negociación normativa en este instrumento, da lugar a que los empresarios desplieguen su capacidad de lobby y captura de las potestades normativas de los gobiernos locales. En este sentido, apelamos a la noción de “captura institucional”¹⁰ para plantear una posible “captura normativa o de la regulación urbana” para explicar este fenómeno en curso. Resulta necesario profundizar en el desarrollo histórico y el impacto de la institucionalización de herramientas de articulación público-privada en la gestión urbana local, dado que se han generalizado prácticas que implican grandes ineficiencias y pérdidas para el sector público, contraponiéndose a la privatización de beneficios que derivan de la toma de decisiones públicas, la disposición de normativa o regulaciones estatales influenciadas –bajo diferentes modalidades- por grupos de poder con capacidad de pago y presión mediática.

Por último, reafirmamos que la estructura económica-productiva y social actual condiciona la creciente influencia de los actores empresariales en nuevos ámbitos y acciones estatales. Nos encontramos con la explotación y mercantilización de la regulación urbana junto a una gestión urbana local que se aleja cada vez más de atender las necesidades sociales de la vida en la ciudad y se acerca sostenidamente a funcionar como facilitadora de negocios del sector constructivo-inmobiliario.

En el escenario actual, resulta un desafío y una oportunidad para el campo de los estudios urbanos profundizar en el conocimiento sobre las implicancias de la asociación público-privada en la producción urbana, ya que impacta directamente en la dinámica y

¹⁰ Se reconoce como captura institucional a la manipulación de las reglas y de las instituciones del Estado en beneficio de sectores empresariales y grupos de poder político, afectando la gobernanza y la calidad institucional (Hernández Mota, 2024).

configuración de las ciudades. La relevancia de este fenómeno recae, entre otros factores, en que las operaciones de articulación público-privada como los CU no sólo generan transformaciones en la configuración socio-espacial -actual y futura- de las ciudades, sino también en el rol de los gobiernos locales y la influencia de los agentes económicos en la producción y en la toma de decisiones de gestión urbana. Los impactos de estas políticas y acciones se reflejan en la intensificación de un patrón de desarrollo urbano que es desigual y especulativo, un modelo de gobernanza que se aleja de la pregonada participación de diferentes sectores y actores sociales y se asemeja más a un co-gobierno privado-público, con consecuencias en las dinámicas urbanas futuras y un gran desafío para las políticas y la gestión urbana por venir.

BIBLIOGRAFÍA

Abramo, Pedro 2012 “La ciudad com-fusa: mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas” en EURE (Santiago de Chile) N° 38(114), 35–69.

Baptista, Piero 2015 “A instrumentalização do estado em favor do mercado na produção do espaço urbano: do planejamento estratégico ao “modelo Odebrecht” de inserção nas operações urbanas consorciadas, Rio de Janeiro – Salvador” em Brazilian Journal of Development (Paraná) N°4(5), 2025–2043.

Brenner, Neil 2018 (2017) Teoría urbana crítica y políticas de escala en Buitrago ed. (Barcelona: Icaria. Espacios Críticos.

Brenner, Neil, Peck, Jamie y Theodore, Nick 2011 “¿Y después de la neoliberalización? Estrategias metodológicas para la investigación de las transformaciones regulatorias contemporáneas” en Urban (Madrid) N°1, 21–40.

Brenner, Neil y Theodore, Nick 2002 “Cities and the Geographies of “Actually Existing Neoliberalism” en Antipode (Nueva Jersey) N°34(3), 349–379.

Brites, Walter 2017 “La ciudad en la encrucijada neoliberal. Urbanismo mercado-céntrico y desigualdad socio-espacial en América Latina” en Urbe. Revista Brasileira de Gestão Urbana (Curitiba) N°9(3), 573–586.

Cuenya, Beatriz 2009 “Grandes Proyectos Urbanos Latinoamericanos. Aportes para conceptualización y gestión desde la perspectiva del gobierno local” en Cuaderno Urbano, (Resistencia) N°8, 229–252.

Cuenya, Beatriz 2016 “La política urbana frente a la mercantilización y elitización de la ciudad: algunas reflexiones y referencias a la situación argentina” en Cuaderno Urbano, (Resistencia) N°21, 1–17.

Daher, Antonio 2013 “El sector inmobiliario y las crisis económicas” en Eure (Santiago de Chile) N° 39(118), 47–76.

Dardot, Cristian y Laval, Pierre 2013 La nueva razón del mundo: ensayo sobre la sociedad neoliberal (Barcelona: Gedisa).

De Mattos, Carlos 2016a “Financiarización, valorización inmobiliaria del capital y mercantilización de la metamorfosis urbana” en Sociologías (Porto Alegre) N°42, 24–52.

De Mattos, Carlos 2016b. Revolución urbana. Estado, mercado y capital en América Latina (Santiago de Chile: RIL editores).

Del Río, Juan, Coletti, Renaldo y Raymundo, Patricio 2018 “Los convenios urbanísticos como instrumentos de gestión territorial. Un análisis del caso de Tandil”, Ponencia presentada en XII Bienal Del Coloquio Transformaciones Territoriales, 8 al 10 de agosto.

Del Río, Juan, Vértiz, Francisco y Ursino, Sandra 2014 “La acción pública en el espacio urbano. Debates y reflexiones en torno a la noción de política urbana” en Estudios Sociales Contemporáneos (Mendoza) N°11, 76–86.

Delgadillo, Víctor 2021 “Financiarización de la vivienda y de la (re)producción del espacio urbano” en Revista INVI (Santiago de Chile) N°36(103), 1–18.

Feld, Natalia 2021 “Actores y procesos en los convenios urbanísticos para Puerto Norte en Rosario. Notas sobre lo público y lo privado” En Cuaderno Urbano (Resistencia) N°31(31), 9–34.

Galimberti, Cecilia 2016 “Políticas públicas en el desarrollo de grandes proyectos de reconversión urbana. Caso Puerto Norte en Rosario, Argentina” en Cadernos Metrópole (Sao Paulo) N°18(36), 559–582.

García, Ariel y Paturllanne, Jimena 2022 “Procesos de neoliberalización y políticas de escala: temas de debate para América Latina en el siglo XXI” en Desarrollo, Estado y Espacio (Santa Fe) N°2.

Gargantini, Daniela y Peresini, Natalí 2022 “El acceso a la vivienda de alquiler en la ciudad de Córdoba. Aproximaciones y desafíos” En Versino y Elinbaum (comp) Nuevas configuraciones territoriales y paradigmas tecno-económicos en América Latina (Buenos Aires: Ediciones Z), pp. 115–138.

Goicochea, María Eugenia 2014 “La ciudad de Buenos Aires como ámbito y objeto de negocios. Reflexiones en torno a la gestión urbana del Distrito Tecnológico Parque Patricios” en Quid Revista Del Área de Estudios Urbanos (Buenos Aires) N° 16(4), 161–185.

Gonzalez Redondo, Carolina 2020 “Gobernanza urbana: reflexiones a partir de los distritos económicos de la ciudad de Buenos Aires” en Revista INVI (Santiago de Chile) N° 35(100), 91–114.

Harvey, David 1989 “From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism” en Geografiska Annaler. Series B, Human Geography (Suecia) N°71, 3–17.

Hernández Mota, José Luis 2024 “El dilema social de la corrupción: normalización, incentivos y reciprocidad” en Análisis Económico (México) N° 39(102), septiembre-diciembre, 7–31.

Isunza-Vizuet, Georgina, Castro, Edison y Munévar, Claudia 2021 “La plusvalía como sistema de financiación urbana: estudio comparativo en Ciudad de México y Manizales, Colombia” en Eure (Santiago de Chile) N°47(142), 229–248.

Jajamovich, Guillermo 2019 “Grandes proyectos urbanos alternativos o alternativas a los grandes proyectos urbanos: una revisión a partir del concepto de just city” en Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía (Bogotá) N°28(2), 394–407.

Jaramillo, Samuel 2013 “Acerca de la investigación en mercados de tierra urbana en América Latina” en Documentos CEDE (Bogotá. Universidad de los Andes, Facultad de Economía) 1–25.

Jaramillo, Samuel 2021 “Reorientación del gran capital hacia lo inmobiliario” en Punto Sur (Buenos Aires) N°4, 26–46.

Jessop, Bob 2005 “The entrepreneurial city: Re-imaging localities, redesigning economic governance, or restructuring capital?” en Jewson y MacGregor (ed.) “Realising Cities: New Spatial Divisions and Social Transformation” (London: Routledge), 28-41,

López-Morales, Ernesto 2016 "A multidimensional approach to urban entrepreneurialism, financialization, and gentrification in the highrise residential market of inner Santiago, Chile" en *Research in Political Economy* (Leeds) N°31, 79–105.

López Morales, Ernesto, Gasic, Ivo y Meza, David 2012 "Urbanismo pro-empresarial en Chile: políticas y planificación de la producción residencial en altura en el pericentro del Gran Santiago" en *Revista INVI* (Santiago de Chile) N°27(76), 75–114.

López Morales, Ernesto, Meza, Davida y Gasic, Ivo 2014 "Neoliberalismo, regulación ad-hoc de suelo y gentrificación: el historial de la renovación urbana del sector Santa Isabel, Santiago" en *Revista de Geografía Norte Grande* (Santiago de Chile), N°177, 161–177.

Maricato, Erminia y Ferreira, Joao 2002 "Operação urbana consorciada: diversificação urbanística participativa ou aprofundamento da desigualdade?" en Osorio.(org.) *Estatuto da Cidade e Reforma Urbana: novas perspectivas para as cidades brasileiras*. (São Paulo: Sergio Antonio Fabris) pp. 1–18.

Migueltoarena, Alejandro 2016 "Mercado inmobiliario y renta del suelo urbano en la ciudad de Tandil: análisis sobre la implementación de los convenios urbanísticos realizados en la última década" en Pérez (comps.) *Geografía por venir* (Neuquén: UNComahue).

Ortiz, Yency 2021 "Instrumentos de captura de valor: evolución de la participación en plusvalía en Colombia 1997-2017" en *Journal of Regional Reaserch* (Alcalá) 1–21.

Peck, Jamie, Theodore, Nick y Brenner, Neil 2009 "Neoliberal Urbanism: Models, Moments, Mutations" en *SAIS Review* (Washington) N°29, 49–66.

Peinado, Guillermo, Barenboim, Cintia, Nicastro, Marcela y Lagarrigue, Marcela 2018 en "Recuperación de plusvalías urbanas y sus impactos distributivos. Las compensaciones por mayor aprovechamiento urbanístico a raíz de convenios urbanísticos en la ciudad de Rosario, Argentina" en *Sociedad y Economía* (Cali) N°35, 50–77.

Peresini, Natalí 2021 "La institucionalización de "convenios urbanísticos" en el marco del proceso de neoliberalización de la gestión urbana local" en *Scripta Nova: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* (Barcelona) N° 25, 141–167.

Pérez, Pedro 2016 "Las heterogéneas formas de producción y consumo de la urbanización latinoamericana en Quid 16. *Revista Del Área de Estudios Urbanos* (Buenos Aires) N°6, 131–167.

Pírez, Pedro 2022 "Intervencionismo neoliberal en Buenos Aires: mercantilización, propiedad privada y suelo para el sector inmobiliario" en Territorios (Bogotá) N°46, 1–20.

Pradilla Cobos, Emilio 2009 "Las políticas y la planeación urbana en el neoliberalismo" En Peter Brand (comp.) La ciudad latinoamericana en el siglo XXI. Globalización, neoliberalismo, planeación. (Medellín: Escuela de Planeación Urbana y Regional, Universidad Nacional de Colombia).

Robinson, Jennifer y Attuyer, Katia 2021 "Extracting Value, London Style: Revisiting the Role of the State in Urban Development" en International Journal of Urban and Regional Research (Reino Unido) N° 45(2), 303–331.

Sánchez-Ospina, Adriana y Hernández-Mora, Sebastián 2021 "Cuando lo técnico se torna político: un análisis del proyecto de modificación excepcional del Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá a partir del marco de coaliciones promotoras" en Eure (Santiago de Chile) N°47, 249–268.

Topalov, Christian 1978. La urbanización capitalista. Algunos elementos para su análisis. (México: Editorial Edicol).