
EL COMPLEJO URBANO FINANCIERO INMOBILIARIO EN AMÉRICA LATINA INTRODUCCIÓN

Ernesto López-Morales

Universidad de Chile, Centro de Estudio del Conflicto y la Cohesión Social (COES)
elopez@uchilefau.cl

Ivo Gasic

Universidad Alberto Hurtado
igasic@uahurtado.cl

La crisis “subprime” de 2008 – el inicio de la “Gran Recesión” (Méndez 2018) – reveló, como nunca antes, el vínculo entre el mercado inmobiliario y las finanzas. El epicentro de la crisis fue la especulación con créditos de vivienda orientados a hogares insolventes y riesgosos, y la creación de títulos securitizados a partir de esas deudas. El concepto de “financiarización” se posicionó como tópico frecuente en los estudios urbano-regionales y en centros de investigación en finanzas. El creciente uso que se le ha dado a este concepto ha provocado cierto eclecticismo en el significado, siendo empleado indistintamente para adscribir a una tesis económica que explica descensos en la formación bruta de capital fijo y PIB en la economía, o simplemente para describir un ámbito emergente de interacción entre finanzas y – en este caso – el sector de bienes raíces. El presente dossier aborda la financiarización inmobiliaria acogiendo un abanico bastante amplio de enfoques sobre el tema. Por este motivo, se considera necesario proponer una definición genérica que vertebre los trabajos aquí expuestos. Por varias razones, conviene adoptar una perspectiva de economía política institucional, es decir vinculada al estudio de agentes e instituciones. Buscamos hablar no sólo de finanzas sino también acerca de geografía, espacios y agentes.

Un referente destacable es Manuel Aalbers (2011, 2015) y su enfoque heurístico relativo al “Complejo Inmobiliario-Financiero” o REFCOM (*Real Estate Financial Complex*), que presta el título a este dossier. El REFCOM no se centra en los flujos de capital sino específicamente en la conformación de entidades inmobiliario-financieras, siguiendo la tradición de la economía política institucionalista (Aalbers es sociólogo de profesión y Profesor de Geografía Humana). El concepto de REFCOM es multiescalar al observar un proceso que vincula el nivel territorialmente local de gobierno, con el nivel nacional y

global de la economía financiera. Como señala Mayra Mosciaro (este volumen), el REFCOM fue introducido por Aalbers (2011) como una analogía del complejo militar / industrial mencionado por el presidente estadounidense Eisenhower en la década de 1960. Esta analogía tuvo como objetivo llamar la atención sobre las relaciones que se forjaron a lo largo de la segunda mitad del siglo XX y la primera década del siglo XXI entre el mercado inmobiliario, el estado y el mercado financiero.

Si bien Mosciaro se remite a vínculos de posguerra, previo a lo que se conoce como financiarización, esto no impide que el REFCOM se actualice para comprender la creciente articulación entre finanzas y sector inmobiliario desde la década de 1970 en adelante, en paralelo a un debilitamiento en las relaciones entre finanzas y empresas productivas. A partir de la revolución monetarista, iniciada con el desanclaje del dólar al patrón oro en 1971, el régimen keynesiano anterior fue reemplazado por la reducción de la incidencia de los Estados en la economía, y el concepto original de capital financiero – asociado a las relaciones estatalmente mediadas entre finanzas e industrias, es decir, a la financiación regulada de las empresas productivas – se reinterpretó a la luz de las nuevas articulaciones entre entidades financieras (es decir, no productivas) y su vinculación con el sector inmobiliario. Se conforman, a partir de entonces, nuevos actores como son los *Real Estate Investment Trusts* (REIT), fondos inmobiliarios, bancos malos, brazos inmobiliarios de bancos y aseguradoras, etc. (Méndez 2018).

La mayor parte de la literatura sobre conglomerados financieros-inmobiliarios refiere a casos en EE.UU. y Europa. Sin embargo, en América Latina y el Caribe no se cuenta con un nivel similar de investigación sobre financiarización o REFCOM, probablemente por las formas desiguales en que ambos fenómenos se han manifestado en esta región. Precisamente para observar el desarrollo del REFCOM en América Latina, en abril de 2019 organizamos un seminario denominado *El Complejo Urbano Financiero-Inmobiliario en América Latina*, ocurrido en Santiago de Chile, que congregó a diversos académicos investigadores y tesis de postgrado de la región. Recibimos 56 ponencias, y seleccionamos 24 provenientes de Brasil, Chile, Argentina, Colombia, Bolivia, México y Costa Rica. Se entregaron ayudas de viaje, y contamos con la generosidad del Proyecto Fondecyt #1151287 y del COES para financiar y organizar este encuentro ¹.

Los seis trabajos presentados en este dossier provienen de ese seminario. A continuación, presentamos una definición sucinta de “financiarización” transversal a estos trabajos y luego realizamos una reseña de cada uno de ellos.

¹ Agradecemos a los expositores y también a quienes participaron como evaluadores de ponencias, panelistas o comentaristas.

De la financiarización

El desanclaje del dólar al patrón oro en 1971 fue, para muchos, el hito fundacional del actual proceso de financiarización. Desde ahí en adelante, EE.UU. apostó por consolidar a escala mundial sus conglomerados financieros, con liberalización del mercado de capitales, y rompiendo con sus compromisos de financiamiento a su industria nacional (Hudson 1973). De acuerdo a esa nueva condición, la financiarización puede ser interpretada como una ruptura de los lazos – estatalmente mediados, de acuerdo a la lógica keynesiana – entre el capital financiero y el desarrollo de las empresas productivas. Giovanni Arrighi (1994) habla incluso de un cambio de ciclo económico (ciclos sistémicos de acumulación). Este autor sugiere, con otros términos, el traspaso de un régimen de acumulación centrado en la producción, a otro régimen de acumulación centrado en el rédito financiero, no dependiente de las tasas de empleo sino de la deuda de los hogares, el *welfare* individual. No sólo la interfase financiera-industrial sufriría con este cambio de régimen, sino también las sociedades. Al decir de Margaret Thatcher, los seres humanos se iban a privatizar.

El concepto de capital financiero, pensado para analizar el rol de los bancos e instituciones financieras en el crecimiento de las grandes empresas industriales del siglo XX, a partir de la década de los 70 se diluye consistentemente con el fin del período de “represión financiera” y el inicio de las reformas de liberalización de las décadas de los 70 y 80. Un cambio de régimen de acumulación que, como tal, conlleva crisis de adaptación (la crisis del 2008, entre otras).

Consecuentemente, la tesis clásica del capital financiero como director de orquesta de la economía productiva ha ido virando hacia la tesis de la financiarización del capitalismo, un cambio de estructura y peso en la relación entre industria y finanzas. A pesar de sus diferencias, los autores coinciden en usar el concepto financiarización para caracterizar la forma en que se despliega el capitalismo contemporáneo, basado en una menor tasa de inversión real y crecimiento de la producción interna – fundamentalmente en Europa y EE.UU. – y un desvío creciente de plusvalía hacia el mercado de activos financieros, con una buena parte de ellos correspondientes a títulos de deuda y derivados (Chesnais 1999; Krippner 2005; Epstein 2005; Duménil & Levy 2009, 2014).

En reemplazo de la categoría de capital financiero, ha vuelto a ponerse en vigor la categoría “capital ficticio” como representativa de la financiarización (Carcanholo & Nakatani 2009; Chesnais 2015). Sin embargo, el término capital ficticio fue propuesto por Marx (1976) para dar cuenta no sólo de los activos financieros sino de todo tipo de activo que sea transado de acuerdo a la capitalización de sus flujos de renta (Marx 1976). Lo ficticio de este tipo de capital no son las rentas ni su uso productivo (Christophers 2016) sino la magnitud de su valor; es decir, no existe inversión real en ellas. Esta categoría, central en los estudios críticos sobre financiarización, permite comprender las finanzas y los negocios inmobiliarios como parte de un mismo fenómeno de desviación de capital

hacia la administración de activos. Incluso, formalmente, en EE.UU. se tratan las finanzas y el sector inmobiliario como un solo sector, que en efecto corresponde a aquellas entidades que administran activos financieros e inmobiliarios: el *FIRE sector* (por el acrónimo del inglés *Financial, Insurance and Real Estate*)

Los bienes raíces han sido depositarios de flujos de capital de manera directa, a través de la inversión en activos inmobiliarios, y de manera indirecta, como colaterales de activos financieros (créditos). La movilización de capital hacia los activos inmobiliarios ha sido una de las principales formas de respuesta a la crisis de rentabilidad del capital, caracterizada por algunos como crisis de sobreacumulación (Foster y McChesney 2012; Harvey 2012). La actividad inmobiliaria, de esta forma, se subsume en el mercado financiero. El *real estate* es un componente esencial y funcional de la financiarización. Más concretamente, el proceso de financiarización inmobiliaria se funda en el rol que cumplen los bienes raíces en garantizar la expansión del sistema crediticio moderno (como muestran Hernández Trejo, Gasic, y Mosciaro, respectivamente, en este volumen).

De los trabajos

Los artículos presentados en este dossier, inicialmente presentados en el seminario de Santiago, fueron luego revisados por los editores invitados, autores de esta introducción, y luego sometidos al proceso regular de revisión de pares ciegos que impone la revista *Scripta Nova* a todos sus artículos. Seleccionamos aquellos trabajos que nos parecieron mejor estructurados entre sí, privilegiando un orden expositivo a distintas escalas y posicionamiento teórico.

Los dos primeros trabajos abordan la transformación de bienes tangibles fundamentales para la reproducción y producción, tales como la vivienda y el suelo urbano, en instrumentos financieros y derivados. En el primer artículo, Felipe Hernández Trejo disecciona históricamente el caso de México. Plantea que, a partir de reformas de la década de 1980, y en un contexto siguiente de disminución de servicios públicos (vivienda, pensiones, educación, sanidad, etc.), el consumo de los trabajadores ha pasado cada vez más al control del sistema financiero, sobre todo a partir de las nuevas condiciones impuestas por el tratado NAFTA, firmado en 1992 con los EE.UU. y Canadá. En México, los bancos y otras instituciones ofrecerían, desde entonces, créditos a los trabajadores con el objetivo de canalizar sus ahorros hacia el mercado financiero y de esta manera llevar a cabo un proceso que Lapavitsas (2016) designa como “expropiación financiera” a escala regional.

Hasta la crisis financiera del 2008, creció la emisión de créditos y subsidios de las dos instituciones de financiamiento a la vivienda de mayor preponderancia en el país, el INFONAVIT y el FOVISSSTE. Sin embargo, tras la crisis, tales créditos disminuyeron, y pasó a primar la participación del Estado en el mercado de Bonos Respaldados por Hipotecas (BORH), como un gran salvataje y asegurador de riesgo para el sector

financiero. Para el 2017, el INFONAVIT y el FOVISSSTE en conjunto, eran dueños del 76% de los BORH. El restante 24% se lo repartían sociedades, empresas privadas y fideicomisos hipotecarios. De esta forma, el Estado redujo el riesgo financiero privado utilizando fondos de los trabajadores del país, de forma análoga al caso de Brasil que expone Mosciaro (en este volumen). La infraestructura financiera necesaria para la ampliación de un mercado secundario de hipotecas había sido creada en 1992 para atraer la inversión extranjera en el mercado accionario y como un requerimiento para la entrada en vigor del NAFTA, constituyendo, por tanto, una forma de “financiarización subordinada”.

El trabajo de Ivo Gasic, a continuación, observa la misma línea de financiarización inmobiliaria, entendiéndola como un proceso de transformación de los bienes raíces en activos subyacentes (colaterales) del sistema financiero. En particular Gasic analiza la transformación del suelo urbano en activo subyacente de operaciones de leasing financiero, mediante las cuales se otorga financiamiento a las empresas inmobiliarias para que formen sus reservas de suelo a mediano y largo plazo. En base al estudio de la totalidad de transacciones de terrenos realizadas en la Región Metropolitana de Santiago, Chile, el autor observa que el sector financiero adquiere entre 2010 y 2015 un total de 2.760 hectáreas, equivalente a un tercio del total de suelo transado. Las entidades financieras compran más suelo que las entidades del rubro inmobiliario. Destaca la presencia de bancos y compañías de seguros de vida que, con similar participación cada una, extienden servicios de leasing a empresas inmobiliarias, donde el beneficio corresponde al arriendo de terrenos a éstas, cobrando un interés por el costo financiero de retener los terrenos, sin obtener una ganancia de capital por la reventa.

El fundamento teórico que expone Gasic para explicar las relaciones entre finanzas y suelo se debe a la no depreciación de éste, lo que permite que sea uno de los principales colaterales para respaldar los créditos en una economía. El uso prendario de un predio como respaldo de hipoteca no es algo novedoso, aunque sí su masificación asociada a la expansión de la producción inmobiliaria. El carácter financiarizado del suelo urbano no refiere a su disposición como activo real para la inversión inmobiliaria sino a su utilización como valor subyacente a los activos financieros de una economía, incluidos, por definición, los créditos hipotecarios; pero a los cuales se suman también los contratos de leasing financiero y otros créditos.

El siguiente trabajo, y los que lo siguen, se centran en los vínculos institucionales entre financiarización y poder, según el enfoque de economía política institucionalista del REFCOM (Aalbers 2011). El artículo de Mayra Mosciaro da a conocer las características del REFCOM en Brasil e Italia, demostrando cómo las Operaciones Urbanas y los Programas de Intervención Integrada a ambos lados del Atlántico, son representativos del proceso de financiarización del entorno construido en estos países. En la zona portuaria de Rio de Janeiro, lugar que responde a la etiqueta de *Porto Maravilha* por sus promotores, se dan casi todos los requisitos legales mínimos para la implementación de asociaciones público-

privadas y la posibilidad de que los municipios emitan títulos adicionales de derechos de construcción (CEPAC). La modernización de la zona portuaria de Rio de Janeiro, donde a la fecha existen tres *favelas*, se dio a partir de la creación en 2009 de una “parcería” público-privada (PPP) para asegurar las mejores condiciones económicas, administrativas y jurídicas para la existencia de una maquinaria de construcción de espacios de lujo dentro de una zona de operación delimitada. El financiamiento de estas operaciones se “financiariza” en la medida de que las CEPAC, es decir, los derechos de construcción (el volumen permitido a construir que se aplican en determinada parcela de suelo), se convierten en bonos que se transan en la bolsa. Se trata de un enfoque distinto al trabajo anterior, en el que pesan consideraciones relativas al poder y la toma de riesgos políticos y financieros por parte de las mega operaciones inmobiliarias respaldadas por el Estado.

La mega operación *Porto Maravilha*, las PPP y las CEPAC brasileras son reflejo del Estado híbrido desarrollista-neoliberal que existe en Brasil, y en parte también Argentina. No se trata de ideología teóricamente neoliberal que disminuye las exigencias de regulación para la creación de un mercado competitivo, sino el aseguramiento de condiciones para que sólo participen grandes empresas, a menudo transnacionales; un híbrido ultraliberal-desarrollista.

El cuarto artículo de este dossier, escrito por David Kornbluth, muestra cómo el sector de la construcción en Chile ha logrado construir brazos financieros y erigirse como uno de los principales grupos económicos del país. El autor observa el control oligopólico de la industria de la construcción por parte de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), en la frontera de una forma de gobernanza corporativa financiero-inmobiliaria de larga data, que rara vez se observa en el resto de América Latina, por el alto poder que acumula. Este caso reviste mayor complejidad si se considera que la CChC es una entidad gremial que también se comporta como grupo económico, dueño de empresas que lideran los sectores de salud, educación, *retail*, banca, etc. Por esta razón, el autor abre un debate amplio sobre el gremio de la construcción y su incidencia en la conformación del empresariado chileno.

El trabajo de Kornbluth revela la participación de la CChC como agente clave en las políticas urbanas, habitacionales y de infraestructura en Chile, siendo la voz principal de las principales empresas constructoras frente al gobierno, abarcando su influencia a todo el espectro político que ha gobernado en Chile en los últimos 70 años, incluyendo la Unidad Popular, la dictadura militar, y la cuestionada vuelta a la democracia. El trabajo de Kornbluth es bastante original, dado que no existe investigación crítica previa que se focalice en este tipo de organizaciones. El autor no sólo desnuda el funcionamiento del principal gremio y grupo económico en Chile, sino también ilustra sus relaciones de poder e incidencia en lo público. La emblemática figura de la CChC ejemplifica una forma exitosa de Complejo Urbano Financiero Inmobiliario en el continente.

El quinto artículo, de Nicolás Herrera y Ernesto López-Morales, describe detalladamente la formación de nuevas clases rentistas inmobiliarias en Chile, segmento asociado a la elite y a los estratos medio-altos del país. Durante la década recién pasada, crecieron los deudores “prime”, es decir grupos solventes con capacidad de endeudarse no sólo para acceder a su vivienda sino para invertir en viviendas adicionales (e incluso financiar la construcción de edificios completos, cuando se trata de empresas de inversiones o *family offices*). Esta fase actual de acumulación de capital en el sector inmobiliario coincide con la mayor “disposición a pagar” alquileres elevados que tendrían los hogares inquilinos en Chile, y así ocupar viviendas de tamaño reducido en edificios de nueva construcción y alta densidad, sosteniendo con ello tanto el sistema crediticio hipotecario como el mercado de la construcción en auge. Sin embargo, al hacerlo, los hogares inquilinos se encontrarían al límite de los costos de su reproducción. Los autores consideran que la colocación de créditos a inversionistas “prime”, en un escenario histórico de bajas tasas de interés en el país, contribuye a concentrar la propiedad de la vivienda y dificultar el acceso al consumo de este recurso a gran parte de la población, constituyendo una relación arrendatario-arrendador condicionada por el desigual acceso al crédito. A ello se suma la presión que ejercen los inversionistas sobre el precio de compra de las viviendas, basada en las expectativas de rentabilidad de la industria financiera-inmobiliaria, que deja fuera de mercado al perfil tradicional de hogares compradores, quienes, crecientemente, pasan a depender del alquiler.

El sexto y último artículo de este dossier, de Natalí Peresini, se enfoca en la institucionalización de los Convenios Urbanísticos (CU) en la gestión urbana local y el mercado inmobiliario en la ciudad de Córdoba, Argentina. En un formato más cercano a la investigación sobre pro-empresarialismo urbano (Harvey 1989; López-Morales, Gasic y Meza 2012), Peresini describe el desarrollo histórico de la normalización de los Convenios Urbanísticos como una práctica -en la frontera de la legalidad- altamente rentable dado el carácter monopólico que implica para las coaliciones público-privadas que caracterizan a Argentina y Brasil. Asimismo, estos Convenios aceitan la interacción entre los dominios públicos y privados y reconfiguran el sentido mismo del dominio del poder público sobre el espacio geográfico de la urbanización.

El trabajo de Peresini profundiza sobre la mercantilización de la capacidad decisoria-normativa y con ello ratifica la lógica financiera en la gobernanza urbana. Los Convenios Urbanísticos persiguen la mercantilización del marco normativo como recurso de financiamiento, bajo el argumento de una concertación público-privada y la recuperación de plusvalía. Los CU obtienen cada vez mayor legitimidad, en base a una vieja y conocida estrategia de extracción de ganancia por *rent gaps*. Las “buenas prácticas” internacionales de gobernanza habilitan y legitiman estas políticas por medio de instrumentos de recuperación de plusvalía. Las recomendaciones internacionales, a las cuales Córdoba se ve expuesta, se basan en sugerir a los municipios como actores

promotores que, al tener el monopolio de la potestad regulatoria, deben capitalizarla como un activo posible de negociar frente a la necesidad de un mejor rendimiento de las inversiones inmobiliarias, logrando con ello retorno económico. Este sistema potencia la priorización de los actores empresariales por sobre los demás actores sociales que participan de la producción urbana, lo que Aalbers denominaría como un caso de gobernanza urbana financiada.

Algunas preguntas pendientes

Nos parece que los seis trabajos aquí presentados traen a colación algunos aspectos de la financiarización necesarios de cuestionar. Un primer aspecto tiene que ver con la laxitud del concepto financiarización, ya sea entendido como un fenómeno a explicar, o una categoría analítica. Algunos observan este campo abierto como una oportunidad de desarrollo teórico. El tema invita a fecundar el aún emergente campo de geografía financiera. Resulta indispensable desarrollar una *geografía* del capitalismo financiarizado, donde las nociones de límite, espacio, velocidad, etc. son distintas.

Un segundo aspecto tiene que ver con una supuesta “colonialidad” del concepto de financiarización. No sólo es un neologismo inventado en los EE.UU. para justificar el comienzo de la desregulación del mercado de capitales en la década de 1970, sino que la idea del Complejo Financiero Inmobiliario encuentra su génesis en el complejo militar y de finanzas en ese mismo país, en la década de los 60. ¿Se debe exigir, desde América Latina, un término nuevo, más propio de la realidad latinoamericana, de la forma en que también se exige para los estudios de *gobernanza*, *gentrificación*, etc., conceptos también pre-etiquetados por neologismos de cuño anglosajón?

Como siempre, quizá ello termine cercenando el fructífero campo de investigación que apenas se inicia en la región, sólo para reemplazarlo por discusiones regionales con conceptos de cuño propio. Mientras tanto, al decir de Neil Smith (1984, 2002), el capital global seguiría traspasando con tranquilidad las escalas geográficas y afectando los espacios en su funcionamiento regular, mientras los académicos discutimos (sin ponernos de acuerdo) si esas fronteras son intelectualmente necesarias o no. Para este dossier, pensamos que es fructífero avanzar en integrar discusiones necesarias, de manera global, a riesgo de irritar algunas sensibilidades en el uso del lenguaje. Nos parece que el poder económico (principalmente de los EE.UU.) sobre América Latina, y la expansión global de un mercado cada vez más financiarizado, ya ofrecen suficiente imperialismo para estudiar y resolver.

Finalmente, están los cruciales aspectos biopolíticos asociados a la cuestión del actuar del Complejo Urbano Financiero Inmobiliario en la sociedad. La contracara de la financiarización son los procesos de exclusión social de quienes van quedando fuera de la posibilidad de acceder al mercado, por lo tanto, al espacio de la ciudad, como una población remanente que habita “bordes sistémicos” (Sassen 2014). Las discusiones sobre

el funcionamiento del sector inmobiliario financiarizado y los procesos de exclusión social y afectación biopolítica de la población habitualmente se dan por separado, existiendo aún pocos intentos sobre su compleja interrelación (García-Lamarca y Kaïka 2016). Este dossier busca establecer que el complejo financiero-inmobiliario, la sociedad, el espacio y el territorio, corresponden a un mismo proceso estructural, por lo que deben ser estudiados y resueltos en su conjunto.

Bibliografía

- Aalbers, Manuel. 2011. "ERC REFCOM Project."
<http://ees.kuleuven.be/geography/projects/refcom/project/>.
- Aalbers, Manuel. 2015. "The Potential for Financialization." *Dialogues in Human Geography* 5(2): 214–19.
- Arrighi, Giovanni. 1994. *The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of our Times*. Nueva York: Verso.
- Chesnais, François. 1999. *Los peligrosos espejismos de la "relativa funcionalidad de las finanzas"*. Dossier: Crisis, en Razón y Revolución, 5.
- Christophers, Brett. 2016. "For real: land as capital and commodity". *Transactions of the Institute of British Geographers*, 41, 134-148.
- Clark, Eric y Pissin, Annika. 2020. "Potential rents vs. potential lives". *Environment and Planning A*. DOI: 10.1177/0308518X20971308
- Duménil, Gérard y Lévy, Dominique. 2009. *The Crisis of Neoliberalism and U.S. Hegemony*. Kurswechsel, pp. 6-13.
- Duménil, Gérard y Lévy, Dominique. 2014. *A Crise do Neoliberalismo*. Sao Paulo: Boitempo Editorial.
- Epstein, Gerald. 2005. *Financialization and the World Economy*. Introduction. Edward Elgar Publishing.
- Foster, John Bellamy y McChesney, Robert. 2012. *The Endless Crisis. How Monopoly-Finance Capital Produces Stagnation and Upheaval from the USA to China*. Nueva York: Monthly Review Press.
- García-Lamarca, Melissa y Kaïka, Maria. 2016. "'Mortgaged lives': the biopolitics of debt and housing financialization", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 41(3), 313-327
- Harvey, David. 1989 "From managerialism to entrepreneurialism: the transformation of urban governance in late capitalism". *Geografiska Annaler*, 71B, 3-17.
- Harvey, David. 2012. *Ciudades Rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana*. Madrid: Akal.
- Krippner, Greta 2005. "The financialization of the American economy". *Socio-economic Review*, 3, pp. 173-208.

- Lapavitsas, Costas. 2016. *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas*. Madrid, España: Traficantes de Sueños.
- López-Morales, Ernesto; Gasic, Ivo y Meza, Daniel. 2012. "Urbanismo Pro-Empresarial en Chile: políticas y planificación de la producción residencial en altura en el pericentro del Gran Santiago". *Revista INVI*, 28(76), 75-114.
- Méndez, Ricardo. 2018. *La telaraña financiera: Una geografía de la financiarización y su crisis*. Barcelona: RiL Editores.
- Sassen, Saskia. 2014. *Expulsions: Brutality and Complexity in the Global Economy*. Boston: Harvard University Press.
- Smith, Neil. 1984. *Uneven Development: Nature, Capital and the Production of Space*. New York: Basil Blackwell.
- Smith, Neil. 2002. "New globalism, new urbanism: Gentrification as global urban strategy". *Antipode* 34(3), 427-450.

© Copyright: Ernesto López-Morales e Ivo Gasic, 2021

© Copyright: Scripta Nova, 2021.

Ficha bibliográfica:

GASIC, Ivo y LÓPEZ-MORALES, Ernesto. Introducción: el complejo urbano financiero inmobiliario en América Latina. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. Barcelona: Universitat de Barcelona, vol. 25, Núm. 1 (2021), p. 1-10 [ISSN: 1138-9788]

DOI: 10.1344/sn2021.25.34240