

Estado y promotores del neoliberalismo urbano: los barrios privados en Uruguay

State and developers of urban neoliberalism:
gated communities in Uruguay

Marcelo Pérez Sánchez [I]
Sebastián Aguiar [II]

Resumen

Los barrios privados son una de las expresiones más definidas del neoliberalismo urbano en América Latina. Mediante entrevistas, análisis documental y fuentes secundarias se confecciona un catálogo de los barrios privados de Uruguay y de sus promotores para la mayoría de los casos. La promoción de barrios privados deja en claro el papel de capitales y empresarios internacionales y la tracción del turismo. La gestión estatal converge progresivamente con estrategias de los promotores a través de excepciones y beneficios fiscales, concedidas mayormente por gobiernos locales, con riesgos ambientales y renunciando a plusvalía urbana. El caso uruguayo, relativamente tardío y lento, da cuenta en *status nascendi* de algunos mecanismos mediante los cuales sucede el neoliberalismo urbano en la región.

Palabras clave: barrios privados; promotores inmobiliarios; neoliberalismo urbano; políticas urbanas; plusvalía urbana.

Abstract

*Gated communities are one of the clearest expressions of urban neoliberalism in Latin America. Based on interviews, documentary analysis, and secondary sources, we created a catalog containing the private neighborhoods in Uruguay and the developers of most of them. The development of gated communities sheds light on the role of international capital and international entrepreneurs and reveals the traction of tourism. State management progressively converges with developers' strategies through exceptions and tax benefits, granted mostly by local governments, with environmental risks and waiving the collection of urban surplus value. The Uruguayan case, relatively late and slow, gives an account in *status nascendi* of some mechanisms through which urban neoliberalism occurs in the region.*

Keywords: gated communities; real estate developers; urban neoliberalism; urban policies; urban surplus value.



Introducción

Las urbanizaciones cerradas de clases media-alta y alta se han convertido en el principal símbolo de la ciudad neoliberal. (Capron, 2021, p. 122)

Los barrios privados son áreas destinadas a uso residencial y orientadas para personas de altos ingresos, separadas del entorno por vallas, muros o formas sutiles de cierre perimetral que restringen o impiden la libre circulación a los no residentes. Por lo general son gestionados por empresas, y cuentan con reglamentos propios, infraestructura y equipamiento privado, vigilancia interna y otros servicios exclusivos.

Numerosos trabajos encuentran en los barrios privados un objeto de estudio complejo (Roitman, 2004; Atkinson y Blandy, 2006; Malizia, 2011) multiescalar y multidimensional (Roitman, Webster y Landman, 2010). La literatura coincide en señalar que son una expresión de la segregación urbana, y que se asocian con una serie de problemas sociales y políticos (Marcuse, 1997; Caldeira, 2007; Svampa, 2001; Roitman, 2003; Sabatini y Cáceres, 2004, Beltrao y Góes, 2013). Es que la presencia de urbanizaciones cerradas da cuenta de un proceso contrario a la heterogeneidad y diversidad de relaciones sociales y encuentros propios de la ciudad abierta (Rodríguez Chumilla, 2002; Girola, 2005; Sennet, 2019). Estos complejos efectos conducen a la pregunta por los protagonistas de la concreción del fenómeno, las lógicas y los actores involucrados en la promoción de estos emprendimientos.

El desarrollo de barrios privados da cuenta de diferentes versiones de una historia recurrente en ciudades de todo el mundo a lo largo de las últimas décadas, capturada

en conceptos como *empresarialismo urbano* (Harvey, 1989a), *neoliberalismo* (Brenner y Theodore, 2002) y más recientemente *urbanismo neoliberal*, que implica un cambio en el sentido de la acción estatal en relación con el espacio urbano, que pasa tendencialmente de la regulación y la fuerte presencia a intervenciones puntuales que favorezcan a las inversiones desde una perspectiva de facilitación de la inversión privada.

Sin embargo, el neoliberalismo en tanto fenómeno abstracto o absoluto debe ser abordado a partir de experiencias específicas en las que cobra forma y se actualiza (Brenner, Peck y Theodore, 2010). Que exista un proceso no debe llevar a interpretarlo como una cuestión homogénea como a veces se trasunta en las ideas de globalización. Se debe prestar atención a los contextos y al “neoliberalismo realmente existente” (Brenner, Peck y Theodore, 2015), en tanto la reestructuración neoliberal se produce en territorios concretos con una determinada normativa, políticas públicas y luchas políticas.

En América Latina existen barrios privados desde los años setenta, pero tienen una expansión más cercana a la década de los noventa (Demajo, 2011). Existe un cúmulo importante de investigaciones académicas. En Argentina trabajos como los de Svampa (2001), Thuillier (2005), Roitman (2001, 2003, 2004), Janoschka (2002), Carballo (2002), Arizaga (2003). En Brasil, Beltrão (2003), Caldeira (2007), Carvalho (1997), Coy (2002) o Moura (2003). En Uruguay, Álvarez-Rivadulla (2007), Falero y otros (2013), Ceroni y otros (2014, 2018), Pérez Sánchez (2015, 2016, 2020); Pérez Sánchez y Ravela (2019, 2021); Rodríguez (2016), Varela (2017). En Chile, Borsdorf (2004, Hidalgo (2004) y Sabatini (2004), entre

otros. En México, se destaca Cabrales (2002). En Colombia, Mendoza (2015, 2016, 2017). Borsdorf (2002, cfr. Roitman, 2004) da cuenta de la situación en Perú y Ecuador. Cabrera, Escobar y Ugarte (2019) realizan un trabajo exploratorio en Bolivia.

La transformación del modelo económico en la región, como señalan Portes y Roberts (2008), que pasó del modelo de industrialización por sustitución de importaciones al modelo neoliberal de “apertura de mercado”, implicó una serie de cambios. Entre ellos, sostiene Clichevsky (2000), en los años noventa el Estado potenció la configuración fragmentada que presentaban de antemano ya las ciudades y metrópolis, a partir de flexibilizar las normas, vender tierras y favorecer la infraestructura vial que requerían los inversores. Las metrópolis latinoamericanas mostraron tres elementos concretos que se potenciaron en este periodo: “(...) *los grandes desarrollos inmobiliarios mixtos, los centros comerciales socialmente diferenciados, y unidades habitacionales cerradas*” (Pradilla, 2010, p. 522). Ese patrón fue evidenciando la segregación espacial y en particular, el traslado de grupos de élite a nuevas ubicaciones. Un proceso que entre otras cuestiones interpeló la clásica noción de centro-periferia para pensar los procesos urbanos en la región (Muñoz, Hernández y De Leon, 2019).

En este marco, la literatura identifica tres actores relevantes en la conformación de barrios privados: el Estado (con sus diversos niveles y competencias), el sector privado (destaca el rol de los desarrolladores inmobiliarios) y la “sociedad” (Roitman, 2008). En relación a este último ángulo, que correspondería a la “demanda” de barrios privados, con el cambio de siglo comienzan a

aparecer estudios que vinculan la expansión de los barrios privados a la inseguridad urbana (Blakely y Snyder, 1997; Cacciari, Bayrle y Puente, 2010), otros que hacen énfasis en la construcción de identidad y comunidad intra barrios privados o que destacan la construcción del estilo de vida bajo esquemas de cierre (Caldeira, 2007; Roitman, 2008).

Habitualmente entonces, además de quienes habitan en dichos barrios (Roitman, 2011) o trabajan en ellos (Capron, 2021) aparecen como actores centrales el sector inmobiliario y el Estado. Le Goix y Webster (2008) revisan el papel de estos actores en casos de Europa, Estados Unidos y Asia (incluida China) y describen un doble proceso. Por un lado, muestran cómo las diferencias entre países se afinan en marcos institucionales y prácticas dispares a nivel local. Por otro lado, cómo esos actores locales reproducen modelos urbanos importados a la hora de concretar los barrios privados y emulan sus formas de gobierno privado, siguiendo las lógicas globales.

Vale destacar los escasos estudios del sector inmobiliario y en particular de los promotores inmobiliarios vinculados a la producción de barrios privados. Se cuentan antecedentes como los de Bernabéu y Navarrete (2020) en Argentina o como el de Tena (2012) o Gómez y Alvarado (2016) para México, aunque la mención a los productores de esta mercancía aparece enumerada por supuesto en varios trabajos (Sabatini et al., 2017; Ribeiro, 2015; Lovera, 2013; Ueda, 2005; y Ciccolella, 1999).

También son poco comunes los análisis que ponen el énfasis en la rentabilidad económica (Cabrales, 2005, Gómez y Alvarado, 2016). Cuenya (2016) plantea la interrogante

por la recuperación de plusvalías urbanas vinculadas a la autorización de urbanizaciones cerradas, abordada en trabajos incipientes como el de Duarte y Baer (2013). En particular, el ordenamiento y categorización del suelo en el que operan los gobiernos (en sus distintos niveles) con relación a los privados es un elemento vital para entender la rentabilidad de las urbanizaciones cerradas. En esa línea, Martínez Toro (2016), muestra una preocupación por observar cómo las urbanizaciones cerradas son una mercancía en esta etapa del capital neoliberal y en particular, instrumentalizada por el sector financiero, que encuentra en ellas un nuevo nicho rentable.

En Uruguay varios trabajos (García Grisoni et al., 2019; Ceroni et al., 2016; Rodé, 1991) muestran que la dictadura y los gobiernos democráticos posteriores instalaron un modelo neoliberal con sus correlatos en el plano urbano. Ceroni y Pérez Sánchez (2018) señalan cómo diversos “artefactos urbanos cerrados”: *shoppings*, zonas francas, barrios privados, han ido configurando un territorio desigual en las periferias, en un discurso hegemónico que basa el desarrollo en la inversión extranjera directa y su potencial derrame en términos de creación de empleos. Existen entonces un conjunto de barrios privados en Uruguay, artefactos del neoliberalismo urbano global y expresión de la autosegregación. Pero no ha sido un desarrollo de rápida expansión, como en otros casos de la región. Esta especificidad seguramente tenga correlato en la escala y tamaño del país, así como en su matriz sociopolítica (Garretón y Espinoza, 1993; Alegre, 2008), caracterizada por formas graduales de procesar los cambios políticos.

A continuación, se busca comprender las estrategias que desarrollan tanto los promotores inmobiliarios como el Estado que favorecen la implantación y desarrollo de barrios privados. En este sentido, el análisis del proceso en un país de pequeña escala geográfica permite una vía de entrada para el análisis sobre el neoliberalismo urbano, en tanto los barrios privados forman parte de esa “promoción inmobiliaria de nuevo tipo” (Lovera, 2013).

Se centra la mirada en los actores que llevan adelante la promoción inmobiliaria y cómo se relacionan con el Estado para producir barrios privados. El promotor inmobiliario es el agente primario del proceso de desarrollo inmobiliario, que establece un proyecto, adquiere un suelo a urbanizar y se articula con agentes secundarios como la constructora, el financista y quien comercializa. Puede haber casos donde el promotor concentre más de una función, como advierte Topalov (1974). La importancia de ese agente primario en la producción mercantil del espacio ha llevado a prestarle una atención creciente, como señala Lovera (2013, p. 21).¹

Ahora bien, abordar los promotores inmobiliarios como agentes del desarrollo de barrios privados conlleva implícitamente la relación con el Estado y sus diversos agentes y niveles. Es que el Estado a través de sus políticas, normas de ordenamiento territorial y acciones, contribuye a determinar las maneras en que se puede traducir este neoliberalismo urbano realmente existente.

Como señala Bourdieu las empresas y empresarios del sector inmobiliario representan intereses, muchas veces

contradictorios, que se expresan en la disputa por prevalecer en los distintos ámbitos, incluido el Estado (Bourdieu, 2016, p. 233). Así, en esa disputa, van condicionando tanto los roles como las acciones que tiene el Estado en ese campo de producción. Como señala Brites (2017), el neoliberalismo urbano no depende solo de la especulación del suelo, las inversiones y estrategias del capital en el mercado, sino también de las políticas que propician las condiciones para que privados inviertan en zonas como las que suelen ubicarse los barrios privados.

En la cuestión inmobiliaria están involucrados diversos niveles de gobierno. La literatura muestra que, en esta relación entre actores inmobiliarios y Estado a la hora de producir barrios privados, se ponen en manifiesto problemas de competencias entre niveles (Sciandro, Gadino y Goñi, 2018), normativa difusa (Libertun, 2010) y porosidad administrativa (Pugliese y Sgroi, 2012).

Para abordar las relaciones entre promotores y Estado se consideran en particular tres elementos (Mendoza, 2016): a) aprobaciones urbanas y ambientales a los proyectos de desarrollo de barrios privados; b) la previsión y ejecución por parte del Estado de instrumentos de recuperación de plusvalía urbana; c) el usufructo de los promotores inmobiliarios de incentivos fiscales a la hora de desarrollar sus emprendimientos. Las aprobaciones o autorizaciones se relacionan a un rol del Estado vital, como el de ordenamiento y regulación: es quien permite o no que el producto barrios privados se concrete, en qué condiciones y con qué márgenes de rentabilidad. En particular,

esto se relaciona a la posibilidad de que se permita que un terreno se pueda urbanizar para transformarse en un barrio privado, lo que implica la obtención de una renta primaria que se da con el cambio de categoría de suelo, de rural a urbano o suburbano, y permite subdividir en lotes el terreno, para su comercialización (Apaolaza y Venturini, 2021), generando una renta monopólica por segregación (Jaramillo, 2009).

La recuperación de plusvalía o retorno por mayor valor inmobiliario es siempre motivo de discusiones entre los actores dentro del sector inmobiliario (Cisterna, 2019), y tiene un efecto en la recaudación fiscal del Estado para por ejemplo hacer políticas de desarrollo urbano en áreas más postergadas de las ciudades (Smolka, 2014). También, permea las prácticas de los empresarios, quienes toman en cuenta esto en sus márgenes de ganancias para evaluar el emprendimiento e incorporar eso a la estrategia de negociación con el propietario del suelo (Jaramillo, 2009) y con el Estado, al iniciar cada nuevo emprendimiento.

Por último, encontramos los incentivos fiscales de los cuales se pueden valer los promotores inmobiliarios a la hora de desarrollar determinados emprendimientos. La existencia o no de exoneraciones o simplemente que existan cargas fiscales bajas, resulta un atractivo para los promotores al momento de adquirir un determinado suelo en una localidad u otra, e iniciar un proceso de producción inmobiliaria. Para los Estados, en sus diferentes niveles, tanto otorgar estos incentivos fiscales como la no instrumentación de la recuperación de plusvalías urbanas, resultan una renuncia fiscal.

Métodos

Los barrios privados son un objeto de estudio opaco, como señala la literatura (Pintos y Sgroi, 2012; Bernabéu y Navarrete, 2020), también por el propio carácter hermético del sector inmobiliario (Naredo, 2009; Shimbo y Rufino, 2019). Esto se plasma en una escasa producción de datos oficiales (por ejemplo, no hay un registro de urbanizaciones cerradas) y su difícil acceso (por ejemplo, a los registros de compraventa de terrenos). También Socoloff (2018) o Geymonat (2019), hacen referencia a las limitaciones, la opacidad y parcialidad de los datos que se pueden acceder. Entre las causas que enumeran encuentran la concentración del sector, razones impositivas, donde el manejo discreto de la información es un valor para actuar en relación con otros actores de ese campo de producción.

A pesar de las dificultades reseñadas, se logró ordenar la legislación pertinente, ordenar los procesos en cada caso y caracterizar por primera vez lo que se estima la totalidad de los barrios privados en Uruguay: 84 barrios privados. La investigación combinó las siguientes técnicas para la recolección de evidencia empírica:

a) Revisión de documentos: leyes nacionales, planes de ordenamiento territorial, decretos y resoluciones de gobiernos departamentales, registro de compra/ventas de terrenos de la Dirección Nacional de Registros, registro de directorios de empresas en el Ministerio de Economía y Finanzas, publicaciones en el Diario Oficial, copias de planos de mensura de la Dirección Nacional de Catastro, informes de empresas al Banco Central de la Bolsa de Montevideo, informes de inversión de

las Administradoras de Fondos de Ahorro Previsionales, entre otros.

b) Revisión de prensa y de publicaciones de los agentes del mercado (inmobiliarias y promotores) disponibles en sitios *on-line*.

c) Ocho entrevistas semiestructuradas a agentes privados vinculados a la producción de barrios privados, actores vinculados al sector inmobiliario y profesionales al servicio de los promotores inmobiliarios.

d) Diecisiete entrevistas semiestructuradas a informantes calificados de las instituciones estatales: tomadores de decisión y técnicos a nivel nacional y departamental, con competencia en el tema.

e) Observaciones en reiteradas visitas a barrios privados en los todos los departamentos donde existen en Uruguay.

Con base en el universo de barrios privados se identificó la sociedad anónima (y otras formas legales) que realizó el fraccionamiento y su titular con datos de los planos de mensura. La información se complementó con las páginas web de los emprendimientos, prensa, bolsas de valores uruguaya y argentina, informes del Banco Central del Uruguay, resoluciones de los tres niveles de gobierno y de organismos como de la Comisión de Aplicaciones de la Ley de Inversiones, la Dirección Nacional de Medio Ambiente, publicaciones judiciales y notificaciones publicadas en la Dirección Nacional de Impresiones y Publicaciones Oficiales (IMPO), y se profundizó con entrevistas a actores gubernamentales y privados.

Se definieron un conjunto de variables, indicadores y categorías para el análisis de los promotores, que se sintetiza en el Cuadro 1 y luego se presenta brevemente.

Cuadro 1 – Síntesis de variables, indicadores y categorías para el análisis de los promotores

Variable	Indicador	Categorías
Origen de los promotores	Nacionalidad del promotor o representante del barrio privado	Nacional, Argentino, Brasileño, Europeo
Tamaño del promotor	Cantidad de empresas vinculadas o emprendimientos del promotor y cantidad de países donde el promotor tiene inversiones a marzo de 2020	Pequeño: hasta 3 emprendimientos o empresas. Mediano: más de 3 emprendimientos o empresas y presencia en solo dos países. Grandes: más de 3 emprendimientos o empresas con presencia en más de dos países
Grado de diversificación	Posición que ocupa el desarrollo del barrio privado en la cartera de negocios del promotor	Actividad principal. Cadena vertical: integra distintos eslabones de una misma cadena productiva. Cadena horizontal: controla empresas en la misma fase productiva o comercial. Holding: parte de una cartera mayor de actividades económicas en distintas cadenas productivas
Fuentes de financiamiento	Estrategia de financiamiento utilizada para el desarrollo del barrio privado promovido	Acceso a mercados de capitales. Fideicomiso – Preventa o plaza. Inversores locales y/o extranjeros. Fondos propios
Beneficios fiscales	Existencia de beneficios fiscales (nacionales o departamentales)	Con beneficio fiscal. Sin beneficio fiscal
Presencia de mujeres promotoras	Evidencia de participación de mujeres en los directorios del desarrollo inmobiliario	Participación de mujeres. Sin participación de mujeres
Indicios de ilicitud	Indicios de ilegalidad en acciones llevadas a cabo por el promotor	Con indicio de ilicitud. Sin indicio de ilicitud

Fuente: elaboración propia en base a Socoloff (2018), Geymonat (2019), Gómez y Tisocco (2015).

Sobre la base de Ramírez y Pradilla (2013) se considera quiénes son los promotores, cómo es el origen de la empresa, qué otros desarrollos/rubros incorporan además de los barrios privados y con quiénes se asocian, en tres categorías: tipo de promotor inmobiliario (origen, tamaño, proyectos, presencia de mujeres); instrumentos financieros que utiliza; y la integración del grupo económico. En cuanto a los instrumentos financieros, Gómez y Tisocco (2013) reconocen como vías principales de financiación: capital propio, fondos de terceros o endeudamiento, preventa o venta

en pozo y fideicomisos. Se toma la noción de grupos económicos como “conjunto de empresas legalmente independientes, que operan en distintos mercados (tanto relacionados como no relacionados), y que se encuentran unidas por vínculos formales e informales persistentes” (Khanna y Yafeh, 2007, p. 331). A esos elementos se agrega la identificación de la nacionalidad del capital de la empresa. Stolovich (1991) las divide en tres: a) capital nacional (predomina el capital nacional), b) capital extranjero (predomina el capital transnacional), c) capital asociado (coparticipan nacionales y extranjeros).

Para entender la convergencia entre promotores inmobiliarios y agentes estatales se parte de tres elementos de incidencia en la gestión urbanística. Primero, las aprobaciones de cambio de uso del suelo y otras resoluciones vinculantes, por ejemplo, la aprobación ambiental del emprendimiento: cuáles son los permisos que obtuvieron los promotores en cada proyecto de barrio privado, su proceso y las “resonancias geográficas” que genera (Sabatini y Arenas, 2000). Segundo, si contaron con beneficios fiscales en el proceso, a partir de las políticas de promoción de inversiones. Tercero, el retorno por mayor valor inmobiliario. El desarrollo de barrios privados en tanto negocio tiene conexión, como sucede con otros desarrollos inmobiliarios, con la ganancia que capta el promotor a partir de la renta del suelo (Jaramillo, 2013). En Uruguay, la ley n. 18308 prevé que esa ganancia pueda tener un retorno a través del cobro de los gobiernos departamentales, como recuperación de plusvalía.

Resultados

Barrios privados en Uruguay

A partir de los planos de mensura oficiales, se identifica la existencia de 84 barrios privados en Uruguay.² Tienen su primer antecedente en 1989 y desde entonces una tendencia ascendente con un pico máximo en 2008 (año récord de registros con 12% del total). La llegada al poder de un gobierno progresista en 2005 (Frente Amplio) o las fluctuaciones de la economía no frenaron esta tendencia al alza, sino que la misma continuó y se expandió. El

desarrollo de los barrios privados muestra una consolidación de este producto inmobiliario, como en los otros países de la región (Hidalgo, 2004; Gómez y Alvarado, 2016)

En la actualidad no hay una ley que registre y regule este tipo de urbanizaciones cerradas. Pero sí encontramos leyes nacionales que inciden en el fenómeno, así como decretos y planes de ordenamiento territorial departamentales. Las normativas sustantivas que rigen el desarrollo urbano son la Ley n. 17023 de Centros Poblados de 1946 y la Ley n. 10751 de Propiedad Horizontal (PH) de 1946. Por otro lado, el Decreto-ley 15239/81 le otorga competencias al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca en proyectos de fraccionamientos de tipo chacras cerradas que mantienen lotes grandes (más de 3 en Montevideo y Canelones o 5 hectáreas en resto del país) y que se siguen rigiendo en la propiedad común rural.

A instancias de la presión inmobiliaria y valiéndose de la existencia de barrios privados a los que había que darle un marco jurídico ajustado, se previó en la Ley de Urgente Consideración n. 17292 de 2001, en los Arts. del 48 al 55, la creación del régimen de Urbanización en Propiedad Horizontal (UPH). Otra normativa que incide en la concreción de estos emprendimientos es la Ley n. 16466 de 1994 de evaluación de impacto ambiental.

Con la llegada del Frente Amplio al gobierno nacional en el año 2008 se aprueba la ley n. 18308, de Ordenamiento Territorial y Desarrollo Sostenible, que limitó el desarrollo de barrios privados en dos aspectos: a) no admite que se desarrollen urbanizaciones en suelo de categoría rural (Art. 31); y b) no permite que las urbanizaciones tengan un área que supere los 10.000 m² sin conexión

a la trama de circulación pública (Art.1). Sin embargo, ese impulso tuvo un revés cuatro meses después, con la ley 18367, tras la presión al gobierno nacional de intendencias frenteamplistas, fundamentalmente de Rocha, Maldonado y Canelones, preocupadas por el posible freno a las inversiones turísticas. Es así que la ley 18367 en su Art. 1 deja abierta la puerta al desarrollo de barrios privados en suelo suburbano a partir de incluir un “destino turístico”.

Efectivamente, el mayor desarrollo de barrios privados está vinculado a localizaciones cercanas a la faja costera: en el Departamento de Maldonado se radican más de la mitad (44 barrios), muchos utilizados como residencias temporales para el verano, con el balneario de Punta del Este como principal atractivo. Pero en segundo lugar aparece el Departamento de Canelones (17 barrios), donde el fenómeno se explica en cambio a partir de la cercanía a la capital nacional, el desarrollo de emprendimientos económicos vinculados al capital global (Zonas Francas, Parques Industriales, entre otros), la conexión con las principales arterias viales del país y la cercanía al Aeropuerto. En un segundo lugar se identifican Rocha y Colonia, (6 barrios cada departamento) también con atractivos turísticos. A su vez, en este último, la cercanía con Buenos Aires amplía el mercado de posibles clientes. Finalmente, San José, Soriano, Paysandú y Lavalleja cuentan con uno o dos desarrollos.

Los gobiernos departamentales tienen competencias con relación a la administración del territorio. En este nivel, nos encontramos con una normativa local basada en Ordenanza de Clubes de Campo y Countries, en los departamentos de Maldonado, Colonia,

Soriano y Canelones. En el caso de Montevideo, bastión del Frente Amplio, ha existido una resistencia a tener barrios privados *stricto sensu* y cuenta con una experiencia de ordenamiento territorial reflejada en su Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de 1998. Entre las herramientas de dicho POT están los Programa de Actuación Urbana (PAU), y es precisamente esa herramienta la que se usa para abrir una vía al desarrollo de barrios “semi privados” en 2001 (existen cuatro de ellos en la actualidad). En los demás departamentos, los barrios privados se desarrollaron sin una normativa específica y surgieron por resoluciones *ad hoc*, incluso, en Paysandú con directrices que limitaban este tipo de fraccionamientos cerrados. Un hito fundamental en ese proceso tiene lugar en el departamento de Canelones (también con un gobierno del Frente Amplio), a partir del “Plan Parcial Camino de los Horneros” aprobado en 2017, que reconoce la existencia de barrios privados, crea las condiciones para el desarrollo de otros nuevos y es retomado como referencia en el debate en otros departamentos.

Promotores inmobiliarios

Se localizaron un total de 46 promotores inmobiliarios, que responden al desarrollo de 65 barrios privados de los 84 del país. Esto es: se obtuvo información de los promotores del 77% de los barrios privados del Uruguay.³ A nivel territorial los departamentos que presentan mayor cantidad de promotores son Maldonado, Canelones, Colonia y Rocha, lo cual está relacionado con la mayor cantidad de barrios privados presentes en estos territorios. Asimismo, en los departamentos

de Maldonado, Montevideo, Rocha, Colonia y Canelones se encuentran promotores que desarrollan más de un barrio privado a nivel nacional.

Más de la mitad (25 de los 46) de los promotores de barrios privados de Uruguay son extranjeros. Dentro de ellos el 18 son argentinos, cinco europeos y dos brasileños. Al analizar la información a nivel territorial se observa que todos los promotores europeos y brasileños del país y más de la mitad de los argentinos se localizan en el departamento de Maldonado. En los demás departamentos se destacan Colonia y Rocha como territorios con fuerte presencia de promotores argentinos. Canelones (segundo departamento en términos de cantidad de barrios privados y de promotores) no presenta ningún promotor extranjero. Predominan los barrios privados con uso residencial permanente, mientras que en los demás departamentos con promotores extranjeros el atractivo turístico residencial pasa a ser un diferencial para la radicación de sus inversiones.

Respecto a la alta proporción de promotores argentinos, Socoloff (2020; 2019) señala que el fenómeno se da en toda la actividad inmobiliaria de élite, dada la cercanía, la tenencia previa de activos de los argentinos localizados en el país y las facilidades institucionales brindadas por el Estado Uruguayo. Vale mencionar, que este efecto de “cruce” de empresarios y capitales argentinos que se dio en el sector inmobiliario también se vio de forma notable en otros sectores de la economía como el agropecuario en el mismo período (Merlo y Muro, 2013).

En cuanto al tamaño de los promotores, entendidos a partir de la cantidad de empresas vinculadas o emprendimientos del promotor, la

mitad son pequeños, o sea poseen un máximo de tres emprendimientos. Trece son medianos y diez grandes. Los promotores pequeños se distribuyen de forma similar a la cantidad de barrios privados por departamento; mientras que los medianos se concentran en Maldonado, Canelones y Montevideo; y los grandes en Maldonado, Colonia y Rocha, en su mayoría promotores argentinos y extranjeros.

Dentro de los 21 promotores nacionales, se cuentan sólo pequeños (15) y medianos. En cuanto a los promotores con origen internacional predominan los promotores grandes: todos ellos (10) son extranjeros, aunque también hay ocho pequeños y siete medianos. Los promotores grandes son mayoritariamente argentinos, a lo que se suman dos brasileños y un europeo. En síntesis, los grandes promotores de barrios privados en Uruguay son en su mayoría argentinos y, por el contrario, entre los promotores pequeños predominan los de origen nacional.

Distinguiendo cuando el desarrollo de barrios privados es la principal actividad, de cuando se controlan varias empresas en la fase productiva o comercial (cadena horizontal) o cuando el desarrollo inmobiliario y del barrio privado es parte de una cartera de actividades económicas en distintas cadenas productivas (*holding*), los datos presentan una predominancia de una diversificación de tipo *holding* (22 de los promotores), lo cual indica que el desarrollo de los barrios privados es en gran medida un negocio adicional de grupos económicos que llevan adelante diversas actividades productivas. En tanto, las diversificaciones de tipo “actividad principal” o “cadena horizontal” son de relevancia también, vinculados a grupos de menor tamaño que los *holdings*. Vale destacar también, que no

se presentan promotores que sean cadenas verticales; es decir, que lleven adelante todas las etapas del negocio (desarrollo, construcción, comercialización, administración). Los promotores grandes tienen mayoritariamente un patrón de diversificación de tipo *holding* (ocho de los 10), seguido por “cadena horizontal” (dos). En los promotores medianos también predomina la modalidad de *holding* y de “cadena horizontal”, pero en menor medida que en los grandes. Finalmente, en los promotores pequeños, domina la modalidad de “actividad principal” (10 de los 23), seguida por “cadena horizontal” (nueve) y en menor medida los *holding* (cuatro).

En cuanto a la fuente de financiamiento, no se pudo localizar información en 15 de los 23 promotores pequeños; los promotores de mayor tamaño acuden mayormente a la preventa y los fidecomisos, en una estrategia clara basada en reducir riesgos y aumentar los márgenes de rentabilidad en el proceso de producción en un producto, que de otra manera, se comercializa en el largo plazo (Vidal-Koppmann, 2007).

Respecto a la cantidad de promotores de barrios privados liderados por mujeres o presentan mujeres en los directorios, la presencia es baja, alcanzando solamente un 15%. Se muestra de un ambiente altamente masculinizado y no se evidencian procesos parecidos a los de otros países como España o Argentina, donde las mujeres promotoras han creado agrupaciones específicas.

Durante el relevamiento llamó la atención el alto número de noticias y procesos judiciales que se encontraron respecto a posibles vinculaciones de los promotores con actividades ilícitas. La cifra alcanza al 30% a nivel nacional, destacándose Maldonado con

un 38% de promotores con sospechas de ilicitud dentro y fuera del país. Otro aspecto a destacar, señalado en Varela (2017), son las estrategias empleadas por los promotores para atraer inversionistas y clientes. Estas se basan en mejorar la imagen del emprendimiento a través del apoyo a una institución o causa de interés general (fundaciones benéficas, organizaciones sociales, etc.), la esponsorización a equipos deportivos o deportistas, participando en eventos de deportes de élite o el apoyo y la promoción de artistas de reconocimiento internacional. Como casos de este último punto se pueden mencionar varias figuras mediáticas: Valeria Mazza (modelo internacional), los hermanos Cuevas (tenistas), Sarah Ferguson (duquesa de York), Pedro Sporleder (ex rugbista del seleccionado argentino), Julio Bocca (bailarín), entre otros. Muchos de ellos también figuran como promotores.

Los promotores de barrios privados en Uruguay de tamaño grande (más de tres proyectos, en al menos dos países) son todos extranjeros y mayoritariamente argentinos, en gran medida pertenecientes a grupos familiares, con una diversificación de tipo *holding*, pero casi la totalidad de ellos con un solo barrio privado en Uruguay (por lo que el negocio pasa a ser algo complementario para el promotor), y que han recibido importantes apoyos estatales para la concreción de sus emprendimientos, en ocasiones con sospecha de posibles vinculaciones con actividades ilícitas. En cuanto a los promotores nacionales de mayor tamaño se destacan los grupos de La Tahona y Lecueder, dada la relevancia del primero en el liderazgo del desarrollo del modelo barrio privado en Uruguay y por ser parte el segundo un relevante grupo económico del sector inmobiliario del país.

Ambos promotores, con características y estrategias diferenciales junto a otros promotores nacionales pequeños, fueron abriendo en el AMM paso a la incorporación de los barrios privados de uso residencial permanente como atractivo de inversión en el Uruguay. Para ello se valieron al inicio de la circulación de ideas y asesoramiento de técnicos con experiencia previa en urbanizaciones cerradas en la región (Pradilla, 2014). Es que entre otros actores que vale mencionar en el desarrollo del barrio privado cabe destacar finalmente los técnicos asesores de los promotores, que en varios casos han ocupado cargos en la función pública, configurando rasgos de un fenómeno de “puerta giratoria”.

Articulaciones con la esfera pública

La base de datos da cuenta del proceso de aprobación de cada proyecto por los mecanismos previstos en los planes de ordenamiento territorial o en forma de excepción, y de las evaluaciones ambientales correspondientes. Esto permite identificar si se beneficiaron los emprendimientos con el cambio de uso del suelo, si esa valorización del suelo implicó recuperación por el mayor valor inmobiliario o no, y si accedieron o no a algún incentivo fiscal en el proceso. De los 59 barrios privados de los que se pudo identificar el promotor, hay 37 en que se aprobó el cambio de uso de suelo. Esa valorización, que depende de la decisión del gobierno departamental, fue protagonizada fundamentalmente por administraciones del Frente Amplio. Los gobiernos departamentales con este accionar terminan

confluyendo con los procesos de acumulación privada de riqueza urbana en forma de renta de suelo (López, Meza y Gasic, 2014).

En relación con los efectos ambientales de estos procesos de promoción inmobiliaria, se encontraron casos de evidente ausencia de evaluación de impacto ambiental, y otros situados en áreas comprometidas e incluso áreas protegidas, con autorizaciones ambientales concedidas sin que pueda rastrearse el proceso.

De los 37 barrios privados a los que se le aprobó el cambio de uso del suelo, sólo se dispuso el cobro por retorno de mayor valor en 11, cuando la ley habilita a todos los gobiernos departamentales a hacerlo. El argumento pasa por evitar desalentar con ese cobro a los inversores, por la importancia de la industria de la construcción y del derrame de ese sector al resto de la economía local. En las entrevistas a promotores y técnicos que trabajan para ellos, esta idea fue recurrente, y señalan que es más nocivo dicho cobro con el fraccionamiento de suelo para barrios privados, “donde el retorno de la ganancia es a mediano y largo plazo”.

En referencia a los incentivos fiscales, en cuanto a los beneficios a los que pudieron acceder los promotores, un 24% los obtuvieron. De los 59 barrios privados, 14 accedieron a importantes exoneraciones fiscales previstas para desarrollos turísticos y de ellos 10 son capitales extranjeros (dentro de estos, 9 incluyen a promotores argentinos). Además, 7 cuentan con los beneficios de la ley de Inversiones de 1998 y 4 obtienen beneficios a nivel departamental en el período estudiado. La promoción inmobiliaria de inversores extranjeros ha tenido y tiene una serie de ventajas para colocar el capital y gestionar el emprendimiento.

Discusión

En primer lugar, destaca de los resultados que más de la mitad de los promotores de barrios privados son extranjeros y dentro de ellos la gran mayoría argentinos. La promoción inmobiliaria y el consumo vinculada a personas y empresarios argentinos muestra que son ellos quienes dinamizan el mercado de los barrios privados, marcan los tiempos y los ciclos, a la vez que estimulan la imitación local de esta forma de habitar e invertir. La situación en Uruguay es entonces más de acople regional que global.

El desarrollo significativo de los barrios privados en Uruguay no se entiende sin el despliegue de turismo residencial en la región costera, especialmente, sin la presencia tanto de promotores como de consumidores del producto de origen argentino. En la región costera, Maldonado, Rocha y Colonia, hay una presencia de promotores extranjeros medianos y grandes, en especial argentinos. En cambio, en Canelones y Montevideo, los promotores son más bien pequeños y medianos, de origen nacional. En los demás departamentos se identifican formas tradicionales de promoción inmobiliaria, donde el inversor se asocia con algunos técnicos o con la llegada incipiente de algún promotor ya consolidado uruguayo.

Así, el turismo opera como tracción al desarrollo del producto barrios privados, y no así la existencia de una sustantiva demanda de la población local. En este marco, impera una lógica de multiterritorialidad residencial (Assis, 2009), una dinámica donde la incidencia de los promotores (en la oferta) y de los residentes argentinos (en la demanda) en el

mercado inmobiliario de los barrios privados es indiscutible. Su preminencia en el campo se evidencia en la cantidad de emprendimientos inmobiliarios y en cuestiones más simbólicas como la producción de información del sector y la organización de los foros de *real estate* de Uruguay.

Por otra parte, el rol de los promotores inmobiliarios y del conjunto del sector no se entiende sin la convergencia con el Estado. La síntesis de la actuación del Estado con relación a los barrios privados puede denominarse “regulación por excepción”, mostrando un cambio de la lógica institucional-planificadora de la ciudad a otra de crear condiciones favorables al capital para que pueda desarrollar este tipo de proyectos (Pradilla, 2020). Esta praxis gubernamental se evidencia en las autorizaciones a nuevos fraccionamientos cerrados y al cambio de suelo, en las laxas evaluaciones ambientales y en incentivos fiscales otorgados en el proceso de producción.

Los promotores inmobiliarios han encontrado cierta convergencia en una actuación del Estado signada por regular y gestionar por excepción a favor del desarrollo inmobiliario. Para atraer dicha inversión se requiere contar con ventajas comparativas respecto a otros países y ciudades, las cuales incluyen políticas de promoción a través de exoneraciones o renuncias fiscales importantes (Harvey, 1989b; Smith, 2005). Estas exoneraciones se justifican en la idea de que los emprendimientos inmobiliarios colaboran a dinamizar la economía y a motorizar el “desarrollo local”, cuestión que en los departamentos costeros se presenta como determinante para gestionar cada vez más a través de excepciones.

El suelo constituye la base para entender la generación de renta de los promotores inmobiliarios (Topalov, 1979; Jaramillo, 2009; Muñoz, Hernández y De León, 2019; L'Huillier, 2020). En particular, en el caso de los barrios privados, eso se vincula a lo que se denomina renta excepcional por segregación (Bernabéu y Navarrete: 2020); es decir, es la renta que surge por el cambio de uso del suelo de una parcela rural a suburbana o urbana, a la que se le suma el valor del cierre y de la autosegregación que constituyen en esencia los barrios privados (Jaramillo, 2009).

Resulta importante además el consumo privado de suelo en territorios próximos a zonas o áreas ambientales a proteger, como lo muestran los casos de Las Garzas en Rocha o Playa Brava en Maldonado. Esto abre otra línea de reflexión conectada con el extractivismo urbano (Ríos, 2005; Hernández, 2009; Pérez Sánchez, 2020), las cuestionables autorizaciones ambientales para la concreción del proyecto (Pérez Sánchez, 2020; Sciandro, Gadino y Goñi, 2018), y la no sostenibilidad ambiental de este modelo de expansión privada del territorio urbano (Pintos, 2020).

Además del esquema inicial de promoción de este tipo de productos que se basa en comprar un suelo por lo general rural y obtener los permisos departamentales para fraccionarlo a partir de su transformación a suelo suburbano o urbano, se pueden encontrar otra serie de beneficios estatales (incluidas las alteraciones en la planificación urbana existente) que hacen al éxito del negocio (Roitman, 2008; Beltrão y Góes, 2013). Entre ellos, las exoneraciones impositivas que obtiene cuando son incorporados los

emprendimientos a la ley de inversiones u otras que otorguen a nivel departamental (Sánchez y Moura, 2005),

En particular, se destaca la renuncia fiscal sistemática de la mayoría de los departamentos al cobro por mayor valor inmobiliario (y la recuperación de plusvalía urbana). Desde los gobiernos departamentales (de todos los signos políticos) se adopta en general (con la excepción de ciertos reparos en Montevideo y reconociendo recorridos diferentes entre departamentos) la regulación por excepción y la adecuación de normativas e instrumentos de ordenamiento territorial para que la inversión inmobiliaria se lleve a cabo, argumentando de esa forma “dinamizar” las economías locales. Es decir, se adoptan formas de gerenciamiento o empresarismo urbano (Harvey, 1989b).

El cambio de categoría de suelo se da a partir de decisiones subnacionales dispares en cada departamento que terminaron, tras diversas trayectorias, respondiendo a las necesidades de los empresarios inmobiliarios a partir de de “regulación por excepción”. Es decir, una lógica que no responde a una regla, una normativa y gestión urbanística unificada a la cual se tienen que adecuar los empresarios, sino a horadaciones específicas mediante respuestas institucionales que logran obtener las excepciones para que se desarrollen los barrios privados. Pareciera evidenciarse, en estos casos, un proceso de mudanza del estado planificador urbano a un promotor urbano (Baycan-Levent y Gulmser, 2005).

Hay gobiernos departamentales que lidian con grupos empresariales de mayor poder y capacidad (Thuillier, 2005), y que además ofrecen “contribuir” directamente a

las necesidades de dichos territorios. A dicha debilidad institucional, se suma cierta lejanía de los movimientos sociales y debilidad del campo popular en relación con el tema, actores en que muchos autores (Harvey, 2013) depositan las capacidades de resistencia a la ciudad neoliberal.

Conclusiones

La existencia de barrios privados es una tendencia global evidente en ciudades de todo el mundo. Claramente, esa tendencia y las formas que adquiere no es homogénea ni idéntica entre regiones ni países. En Uruguay la instalación de barrios privados se dio de manera reciente, gradual y sostenida. La descripción del proceso aporta a la comprensión de la situación nacional, pero también permite dar cuenta de un conjunto de elementos que pueden enmarcarse como mecanismos del proceso de neoliberalismo urbano (Brenner, Peck y Theodore, 2015). Una serie de promotores y empresas lideran el desarrollo, apoyados en ensamblajes internacionales y orientados hacia la obtención de plusvalía urbana, mediante excepciones locales y lógicas de horadamiento del Estado, que muestra una connivencia y un estímulo más tácito que explícito.

Promotores y empresas lideran el proceso. Tiene lugar una asunción de una planificación urbana de tipo empresarialista, permeada por una influencia progresiva de los promotores (y sus redes de asesores) frente a las autoridades locales y nacionales (Socoloff, 2018), facilitada por una lógica de estímulos a la inversión inmobiliaria, a través de esquemas

de desregulación territorial y de exoneraciones fiscales, con el turismo transnacional como dinamizador.

Ensamblajes internacionales. La inserción del país a la globalización neoliberal urbana no es directa, sino que se da mediada por otro país de la región, a diferencia de otros sectores de la economía (por ejemplo, el agropecuario) donde la integración global es directa. Es decir, hay un ensamblaje que no es directamente global (tomando la expresión de Sassen, 2013), sino que se da a través del acople a las dinámicas económicas de Argentina. Esto lleva a recuperar las discusiones de Pradilla Cobos (2010) respecto al riesgo de lecturas generalistas u homogeneizadoras entre regiones que ocupan lugares distintos en el sistema-mundo, lo cual no niega las tendencias globalizantes pero atiende sus condicionantes y dinámicas en términos de lo realmente existente (Theodore, Peck y Brenner, 2009). También deja abierta la interrogante de si el proceso, que encuentra tanto desde el lugar de la oferta como de la demanda a inversiones argentinas, da cuenta de una extranjerización del suelo urbano.

Obtención de plusvalía urbana. La plusvalía urbana es el incremento del valor de la tierra que experimenta el suelo a lo largo del proceso de urbanización. El retorno por mayor aprovechamiento o recuperación de plusvalías urbanas resulta un tema recurrente en los estudios urbanos (Smolka y Amborski, 2003; Smolka, 2013; Baer et al., 2016; Contreras y Ojeda, 2019, o en Uruguay, Artigas, 2007; Casanova, 2005; Brener, 2015; García Grisoni et al., 2019) La combinación de exoneraciones y permisos forma parte de un esquema que favorece la rentabilidad de un

negocio que conlleva un proceso extenso de realización y circulación del producto (Topalov, 1979; Schteingart, 1983). Estos desarrollos se caracterizan además por obtener lo que se denomina renta de monopolio de segregación, en tanto su elemento distinto es desarrollarse bajo un esquema de cierre (Bernabéu & Navarrete, 2020).

Excepciones locales. Al analizar el papel del Estado en la producción de los barrios privados la literatura da cuenta de la importancia en la promoción inmobiliaria en particular en el nivel local (Insunza & Méndez, 2011; Socoloff, 2013a, 2015), a partir de los años noventa, al mismo tiempo que se consolidaba el modelo neoliberal (Thuillier, 2005). Estos gobiernos locales se ven doblegados ante las capacidades de presión del sector inmobiliario a la hora de lograr autorizaciones o modificaciones legales. A su vez, esta situación de “superación” del

sector privado sobre lo público local, lleva interrogantes respecto a la gestión urbanística de las urbanizaciones cerradas (Cabrales y Canosa, 2001; Mendoza, 2015, 2017).

Horadamiento del Estado. El avance de este tipo de urbanizaciones se basa en el consumo sobre un bien inelástico como el suelo, saquea bienes comunes ambientales y se apropia de la renta excepcional por segregación que genera su autorización (Pintos, 2014). El emplazamiento de los barrios privados en áreas que requieren protección ambiental plantea la discusión de la insostenibilidad del proceso (Berque, 2013), incluso desde lo turístico (Gadino et al., 2022), que viene siendo el elemento de tracción del fenómeno. Este círculo da cuenta de la lógica del urbanismo neoliberal donde Estado está convocado a “promover” el sector privado, y a un abandono sostenido de la idea de cambios estructurales en el territorio (Pradilla, 2018).

[I] <https://orcid.org/0000-0002-1089-7128>

Universidad de la República, Servicio central de Extensión, Programa Integral Metropolitano.
Montevideo, Uruguay.
marcelo.perez9@gmail.com

[II] <https://orcid.org/0000-0002-5659-2135>

Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología.
Montevideo, Uruguay.
sebastian.aguiar@cienciassociales.edu.uy

Notas

- (1) Tomamos la denominación de promotores inmobiliarios como hace mayormente la literatura latinoamericana, retomando la tradición francesa (*promoteur*). No obstante, se suele usar también el término desarrolladores inmobiliarios (*developers*) de tradición anglosajona. Como señala Socoloff, “(...) ambas tradiciones, y por ende ambos conceptos, responden a contextos nacionales y locales diferentes, vinculados a formas de regulación del capital inmobiliario diferentes” (2013b, p.56). En el mismo sentido, estudios de casos en América Latina mostraron configuraciones diferentes a las europeas en el sistema de actores (Socoloff, 2013b, pp. 21-22).
- (2) En esta estimación se incluyen los cuatro “barrios semi cerrados” de Montevideo.
- (3) Para el resto de los casos no fue posible acceder a información. Se trata de desarrollos pequeños donde los promotores no figuran en bolsas de valores o en notificaciones oficiales.

Referencias

- ALEGRE, P. (2008). Democracia y reformas en el Uruguay; un caso de gradualismo perverso. *Revista Uruguaya de Ciencia Política*, v. 17, n. 1, pp. 137-158. Disponible en: http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1688499X2008000100006&lng=es&tIng=es.
- ÁLVAREZ-RIVADUELLA, M. (2007). Golden ghettos: gated communities and class residential segregation in Montevideo, Uruguay. *Environment and Planning A*, v. 39, pp. 47-63. DOI: 10.1068/a38469.
- APAOLAZA, R.; VENTURINI, J. (2021). Cambios de usos del suelo en la periferia del área metropolitana de Buenos Aires. Aportes para una teoría de la rent gap periurbana. *Geograficando*, v. 17, n. 1, e087. Disponible en: <https://doi.org/10.24215/2346898Xe087>.
- ARIZAGA, M. (2003). *Nuevas urbanizaciones cerradas en los noventa: representaciones del suburbio en sectores medios*. Documento de Trabajo. Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/subida/Argentina/iigg-uba/20110318044159/ji4.pdf>.
- ARTIGAS, A. (2007). *Instrumentos fiscales, obras de infraestructura y transformaciones territoriales. El caso de la Ciudad de la Costa 1985-2000*. Tesis de maestría. Montevideo, Universidad de la República. Disponible en: <https://hdl.handle.net/20.500.12008/5575>.
- ASSIS, L. (2009). “Segundas residencias y multiterritorialidad en el nordeste brasileño: el aumento del turismo residencial”. In: MAZÓN, T.; HUETE, R.; MANTECÓN, A. (eds.). *Turismo, urbanización y estilos de vida. Las nuevas formas de movilidad residencial*. Barcelona, Icaria.
- ATKINSON, R.; BLANDY, S. (2006). *Gated communities*. New York/London, Routledge, Taylor & Francis Group.
- BAER, L.; CUENYA, B.; DUARTE, J.; ESTEBAN, A.; ITZCOVICH, P.; REESE, E. (2016). “La captura de plusvalías en Argentina”. In: BLANCO, A. et al. (eds.). *Expandiendo el uso de la valorización del suelo. La captura de plusvalías en América Latina y el Caribe*. Washington/DC, Banco Interamericano de Desarrollo.

- BAYCAN-LEVENT, T.; GULUMSER, A. (2005). Gated communities from the perspective of developers. In: 45TH CONGRESS OF THE EUROPEAN REGIONAL SCIENCE ASSOCIATION: "LAND USE AND WATER MANAGEMENT IN A SUSTAINABLE NETWORK SOCIETY", pp. 23-27. Amsterdam.
- BELTRÃO, M.; GÓES, E. (2013). *Espaços fechados e cidades. Insegurança urbana e fragmentação socioespacial*. San Pablo, Ed. Unesp.
- BELTRÃO, M. (2003). A cidade dentro da cidade. Uma edge city em São Jose do Rio Preto. In: V COLOQUIO INTERNACIONAL DE GEOCRÍTICA LA VIVIENDA Y LA CONSTRUCCIÓN DEL ESPACIO SOCIAL EN LA CIUDAD. Barcelona, 26-30 mayo.
- BERNABÉU, M.; NAVARRETE, M. (2020). Los productores del espacio urbano: agentes y promotores inmobiliarios. Una aproximación desde el Área Metropolitana de Mendoza, Argentina. *Revista URBE. Arquitectura, Ciudad y Territorio*, n. 11, pp. 56-67.
- BERQUE, A. (2013). "Insoutenable désurbanité". In: FRANCK-DOMINIQUE VIVIEN et al. (eds.). *L'évaluation de la durabilité*. Versailles, Éditions Quæ.
- BLAKELY, E.; SNYDER, M. (1997). *Fortress America. Gated communities in the United States*. Washington. Brookings Institutions Press/Lincoln Institute and Land Policy.
- BORSODORF, A.; HIDALGO, R. (2004). Formas tempranas de exclusión residencial y el modelo de ciudad cerrada en América Latina. El caso de Santiago. *Revista de Geografía Norte Grande*, n. 32, pp. 21-37.
- BORSODORF, A. (2002). "Barrios cerrados en Santiago de Chile, Quito y Lima: tendencias de la segregación socio-espacial en capitales andinas". In: CABRALES, L. *Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*. Guadalajara, Unesco.
- BOURDIEU, P. (2016). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires, Manantial.
- BRENER, M. (2015). *Lecciones aprendidas sobre recuperación de plusvalías en Uruguay en el marco de la nueva ley 18308 de Ordenamiento Territorial y Desarrollo Sostenible*. Tesis de maestría. Montevideo, Universidad de la República.
- BRENNER, N.; THEODORE, N. (2002). *Spaces of Neoliberalism. Urban Restructuring in North America and Western Europe*. Londres, Blackwell Publishers.
- BRENNER, N.; PECK, J.; THEODORE, N. (2010). After neoliberalization? *Globalizations*, v. 7, n. 3, pp. 327-345.
- _____ (2015). Urbanismo neoliberal. La ciudad y el imperio de los mercados. En El mercado contra la ciudad. Sobre globalización, gentrificación y políticas urbanas. *Mapas 41*, pp. 211- 243.
- BRITES, W. (2017). La ciudad en la encrucijada neoliberal. Urbanismo mercado-céntrico y desigualdad socio-espacial en América Latina. *Revista Brasileira de Gestão Urbana*, v. 9, n. 3, pp. 573-586. Disponible en: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_issueoc&pid=2175-336920170003&lng=en&nrm=iso.
- CABRALES, L. F.; CANOSA, E. (2001). Segregación residencial y fragmentación urbana: los fraccionamientos cerrados en Guadalajara. *Espiral*, v. VII, n. 20, pp. 223-253. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=13802008>.
- CABRALES, L. F. (2002). *Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*. Guadalajara/México, Universidad de Guadalajara/Unesco.
- _____ (2005). Estado del conocimiento sobre las urbanizaciones cerradas en Iberoamérica. In: LA CIUDAD Y EL MIEDO: VII COLOQUIO DE GEOGRAFÍA URBANA – AGE Universidad de Girona.

- CABRERA, J.; ESCOBAR, A.; UGARTE, M. (2019). Cochabamba en fragmentos: un acercamiento al fenómeno de los barrios cerrados. *Revista Investigación & Desarrollo*, v. 19, n. 2, pp. 83-108.
- CACCIARI, M.; BAYRLE, T.; PUENTE, M. (2010). *La Ciudad*. Barcelona. Gustavo Gili.
- CALDEIRA, T. (2007). *Ciudad de muros*. Barcelona, Gedisa.
- CAPRON, G. (2021). Seguridad, desconfianza y la dimensión simbólica de la segregación en urbanizaciones cerradas. *EURE*, v. 47, n. 142, pp. 121-137. Disponible en: <https://doi.org/10.7764/EURE.47.142.06>.
- CARBALLO, C. (2002). “Buenos Aires y urbanización cerrada: nuevas formas de apropiación y fragmentación del espacio urbano”. In: CABRALES, L. F. *Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*. Guadalajara, Unesco.
- CARVALHO, M.; VARKKI, R.; ANTHONY, K. (1997). Residential Satisfaction in Condominios Exclusivos (Gateguarded Neighborhoods). *Environment and Behavior*, v. 29, n. 6, pp. 734-768.
- CASANOVA, R. (2005). *Reconocimiento de los efectos de intervenciones territoriales en los valores del mercado inmobiliario: caso Montevideo*. Tesis de maestría. Montevideo, Universidad de la República. Disponible en: <https://hdl.handle.net/20.500.12008/5580>.
- CERONI, M.; DA-FONSECA, A.; FALERO, A.; PÉREZ, M.; RODRÍGUEZ, A. (2014). “Dominación territorial de los barrios privados en el noreste Metropolitano de Montevideo”. En: ACOSTA, Y.; CASAS, A.; MAÑÁN, O.; RODRÍGUEZ, A.; ROSSI, V. (coords.). *Sujetos Colectivos, Estado y capitalismo en Uruguay y América Latina*. Montevideo, Ediciones Trilce.
- CERONI, M.; DA-FONSECA, A.; SCHÖN, F.; DOMÍNGUEZ, A. (2016). Territorio Estratégico y Segregación: La Región Noreste del Área Metropolitana de Montevideo. *Revista de Economía, Sociedad y Territorio*. Toluca/México, v. 16, n. 51, pp. 403-427.
- CERONI, M.; PÉREZ SÁNCHEZ, M. (2018). ¿Miserias necesarias? Dinámicas espaciales del capital, el Estado y el tejido social en la región noreste metropolitana de Montevideo. *Revista Quid* 16, n. 10. Disponible en: <http://home/usuario/Escritorio/doctorado%20estudios%20urbanos/Cap%C3%ADtulos%20Tesis/%20>. Recuperado de: <https://pim.udelar.edu.uy/portal/wp-content/uploads/sites/14/2018/12/3201-9367-1-PB.pdf>.
- CICCOLELLA, P. (1999). Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires: Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa. *EURE*, v. 25, n. 76, pp. 5-27. Disponible en: <https://dx.doi.org/10.4067/S0250-71611999007600001>.
- CISTERNA, C.; CAPDEVIELLE, J. (2019). La promoción inmobiliaria y su acción empresarial organizada: el caso de la Cámara de Desarrollistas Urbanos Córdoba. In: XXI JORNADAS DE GEOGRAFÍA DE LA UNLP. En Memoria Académica. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.13524/ev.13524.pdf.
- CLICHEVSKY, N. (2000). Informalidad urbana y segregación en América Latina. Una aproximación. *Medio Ambiente y Desarrollo*, serie n. 28. Cepal, Santiago de Chile.
- CONTRERAS, M.; OJEDA, J. (2019). Recuperación de plusvalías: herramienta impositiva de autofinanciamiento para Gobiernos Autónomos Descentralizados. El Caso Ecuatoriano. *Bitácora Urbano Territorial*, n. 29, pp. 101-108. Disponible em: <https://doi.org/.bitacora.vn>.
- COY, M.; PÖHLER, M. (2002). Gated Communities in Latin American Megacities: case studies in Brazil and Argentina. *Planning and Design*, v. 29, n. 3, pp. 355-370. DOI: <https://doi.org/10.1068%2Fb2772x>.

- CUENYA, B. (2016). La política urbana frente a la mercantilización y elitización de la ciudad: algunas reflexiones y referencias a la situación argentina. *Cuaderno Urbano. Espacio, cultura, sociedad*, v. 21, n. 21, pp. 167-194. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/3692/369249450008.pdf>.
- DEMAJO, L. (2011). Barrios cerrados en ciudades latinoamericanas. *URBS – Revista de Estudios Urbanos y Ciencias Sociales*, v. 1, n. 1, pp. 151-160. Disponible en: http://nevada.ual.es:81/urbs/index.php/urbs/article/view/demajo_meseguer.
- DUARTE, J. I.; BAER, L. Y. (2013). *Recuperación de plusvalías a través de la contribución por mejoras en Trenque Lauquen, Provincia de Buenos Aires-Argentina*. Documento de Trabajo del Lincoln Institute of LandPolicy. Disponible en: https://www.lincolninst.edu/sites/default/files/pubfiles/duarte-wp14jd1sp-full_0.pdf.
- FALERO, A.; PÉREZ, M.; CERONI, M.; DA FONSECA, A.; RODRÍGUEZ, A. (2013). Cambios y disputas territoriales: el caso de la región metropolitana de Montevideo. *Revista Contrapunto* n. 3, pp. 33-48.
- GADINO, I.; SCIANDRO, J.; TAVEIRA, G.; GOLDBERG, N. (2022). Tendencias y efectos socioambientales del desarrollo inmobiliario turístico en zonas costeras de Sudamérica. El caso de Región Este, Uruguay. *Revista EURE*, v. 48, n. 145. Disponible en: <https://doi.org/10.7764/EURE.48.145.05>.
- GARCÍA GRISONI, M.; RAVELA, J.; JORGE, M.; PÉREZ, M. (2019). “Renta del Suelo Urbano: una aproximación teórica-metodológica a partir del abordaje de dos grandes desarrollos urbanos en Montevideo”. In: AGUIAR, S. et al. (coords.). *Habitar Montevideo: 21 miradas sobre la ciudad*. Montevideo, La Diaria.
- GARRETÓN, M. A.; ESPINOZA, M. (1993). ¿Reforma del estado o cambio en la matriz socio-política?: el caso Chileno. *Revista Perfiles Latinoamericanos*, n. 1, pp. 133-170. México DF, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- GEYMONAT, J. (2019). *Industrias e industriales en un contexto de desindustrialización (1980-2015)*. Tesis de Maestría. Montevideo, Universidad de la República. Disponible en: <https://hdl.handle.net/20.500.12008/23441>.
- GIROLA, F. (2005). Nuevos paisajes residenciales en el Gran Buenos Aires: los emprendimientos cerrados entre el urbanismo escenográfico y el urbanismo afinitario. *Revista Litorales*, v. 5, n. 6. Disponible en: <http://repositorio.filo.uba.ar/handle/filodigital/8159>.
- GÓMEZ MATURANO, R.; ALVARADO, C. (2016). Tres décadas del mercado inmobiliario y las urbanizaciones cerradas en la Zona Metropolitana Querétaro 1990-2008, México. *Revista de la Facultad de Trabajo Social*, n. 32, pp. 87-105.
- GÓMEZ, M.; TISOCCO, D. (2013). *Evaluación de proyectos inmobiliarios*. Buenos Aires, Bienes Raíces Ediciones.
- HARVEY, D. (1989a). *The condition of postmodernity*. USA, Blackwell.
- _____ (1989b). *The urban experience*. Baltimore, The John Hopkins University Press
- _____ (2013). *Ciudades Rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana*. Madrid, Akal.
- HERNÁNDEZ, F. M. (2009). *Urbanizaciones privadas en América Latina. Los “guetos” del siglo XXI. El crecimiento de countries y barrios privados en la costa atlántica argentina*. Disponible en: <http://observatoriageograficoamericalatina.org.mx/egal12/geografiasocioeconomica/geografiaurbana/88.pdf>. Acceso en: nov 2021.

- HIDALGO, R. (2004). De los pequeños condominios a la ciudad vallada: las urbanizaciones cerradas y la nueva geografía social en Santiago de Chile (1990-2000). *EURE*, v. 30, n. 91, pp. 29-52. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612004009100003>.
- HIDALGO, R.; JANOSCHKA, M. (eds.). (2014). La ciudad neoliberal. gentrificación y exclusión en Santiago de Chile, Buenos Aires, Ciudad de México y Madrid. *Serie Geolibros*, n. 19. Santiago de Chile, Pontificia Universidad Católica de Chile/Universidad Autónoma de Madrid.
- INSUNZA, G.; MÉNDEZ, B. (2011). Desarrollo inmobiliario y gobiernos locales en la periferia de la Ciudad de México. *EURE*, v. 11, n. 111, pp. 107-129. Santiago de Chile. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612011000200005>.
- JANOSCHKA, M. (2002). El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización. *EURE*, v. 28, n. 85, pp. 11-20. Disponible en: <https://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612002008500002>.
- JARAMILLO, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá, Universidad de los Andes.
- _____. (2013). *Acerca de la investigación en mercados de tierra urbana en América Latina*. Universidad de los Andes, Facultad de Economía, CEDE. Disponible en: <http://hdl.handle.net/1992/8409>.
- KHANNA, T.; YAFEH, Y. (2007). Business groups in emerging markets: Paragons or parasites? *Journal of Economic literature*, v. 45, n. 2, pp. 331-372.
- LE GOIX, R.; WEBSTER, C. (2008). Gated communities. *Geography Compass*, n. 118. Disponible en: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00291711>.
- L'HUILLIER, F. J. (2020). Mercado del suelo, renta urbana, y problemática habitacional. Una aproximación teórica desde la Ciudad de Buenos Aires. *Huellas*, v. 24, n. 2, pp. 65-83. Disponible en: <https://cerac.unlpam.edu.ar/index.php/huellas/article/view/5046>.
- LIBERTUN, N. (2010). Barrios cerrados como estrategia de desarrollo municipal. *Apuntes de Investigación*, n. 16/17. Buenos Aires.
- LÓPEZ, E.; MEZA, D.; GASIC, I. (2014). Neoliberalismo, regulación ad-hoc de suelo y gentrificación: el historial de la renovación urbana del sector Santa Isabel, Santiago. *Revista de Geografía Norte Grande*, n. 58, pp. 161-177. Disponible en: <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-34022014000200009>.
- LOVERA, A. (2013). *Enfoques de investigación sobre el capital inmobiliario y constructor y la producción de la ciudad en América Latina*. Argentina, Universidad Nacional de General Sarmiento. Disponible en: <http://www.ungs.edu.ar/catedrasur/index.php/biblioteca>. Acceso en: nov 2021.
- MALIZIA, M. (2011). Enfoque teórico y conceptual para el estudio de las urbanizaciones cerradas. *Andes*, n. 22. Universidad Nacional de Salta, Salta/Argentina.
- MARCUSE, P. (1997). The enclave, the citadel, and the ghetto: what has changed in the post-fordist U.S. City. *Urban Affairs Review*, v. 33, n. 2, pp. 228-264. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/107808749703300206>.
- MARTÍNEZTORO, P. (2016). "El conjunto residencial cerrado como tipología urbanística instrumentalizada por la financiarización". *Prospectiva. Revista de Trabajo Social e Intervención Social*, n. 21, pp. 25-55.
- MENDIVE, C. (2016). Mecanismos de captación de la valorización del suelo urbano en Uruguay: un análisis de tres casos en Montevideo. Expandiendo el uso de la valorización del suelo. La captura de plusvalías en América Latina y el Caribe, BID.

- MENDOZA, A. (2015). Gestión urbanística de las urbanizaciones cerradas en Colombia: el caso de Chía. *Procesos. Revista de divulgación científica*, v. 2, pp. 58-72.
- _____ (2016). "Institucionalidad y gestión urbanística de urbanizaciones cerradas: Colombia y Argentina". *Cardinalis Revista del Departamento de Geografía*, año 4, n. 7, pp. 143-178.
- _____ (2017). "Estudio de casos de la gestión urbanística de urbanizaciones cerradas en Pilar-Argentina: años 1990 – 2010". *Revista Ciudades, Estados y Política*. Universidad Nacional de Colombia, v. 4, n. 1, pp. 39-54.
- MERLO, S.; MURO, M. (2013). El impacto de los capitales argentinos en la producción y comercialización de bienes agrarios y agroindustriales en Uruguay (1990-2012). *Doc. CIEA* n. 9. Disponible en: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/econ/collection/docuciea/document/docuciea_n9_08.
- MOURA, C. P. (2003). Gates and open spaces: new arrangements in Brazil. Ponencia presentada en la CONFERENCIA GATED COMMUNITIES: BUILDING SOCIAL DIVISIONS OR SAFER COMMUNITIES? University of Glasgow, 18-19 septiembre.
- MUÑOZ, V., HERNÁNDEZ, D. H.; DE LEÓN, E. (2019). Crecimiento Metropolitano y Teoría de la Renta del Suelo Urbano. *Regiones y Desarrollo Sustentable*, v. 19, n. 37.
- NAREDO, J. (2009): La cara oculta de la crisis. El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias. *Revista de Economía Crítica*, n. 7, pp. 313-340.
- PÉREZ SÁNCHEZ, M.; RAVELA, J. (2019). "Montevideo, ¿ciudad cercada? El fenómeno de los barrios privados". En: AGUIAR, S. et. al. *Habitar Montevideo: 21 miradas sobre la ciudad*. Montevideo, La Diaria, pp. 141-173.
- _____ (2021). "¿Ciudades burbujas?: el fenómeno de los barrios privados". En: GEYMONAT, J. (coord.). *Los de arriba. Estudios sobre la riqueza en Uruguay*. Montevideo, FUCVAM-Enforma, pp. 103-124.
- PÉREZ SÁNCHEZ, M. (2015). *Barrios privados y sectores populares en el Cono Sur: algunas formas de dominación territorial*. Tesis de Maestría. Montevideo, Universidad de la Republica. Disponible en: <https://hdl.handle.net/20.500.12008/17013>.
- _____ (2016). Un fenómeno invisibilizado. Barrios privados en Uruguay. *Revista Vivienda Popular*, n. 28. Montevideo, Fadu.
- _____ (2020). Urbanizaciones cerradas polderizadas en Uruguay: ¿un problema ambiental sin conflicto? *Medio Ambiente y Urbanización*. Buenos Aires, IIED-AL, n. 92-93, pp. 133-164.
- PINTOS, P. (2014). "El mercado manda. Reflexiones acerca de las relaciones entre estado y mercado en la transformación de humedales metropolitanos". En: MICHELINI, J. (ed.). *Desafíos Metropolitanos*. Madrid, Ediciones la Catarata.
- _____ (2020). De naturaleza anhelada a urbanismo distópico. Régimen urbano, extractivismo inmobiliario y conflictividad ambiental en la cuenca baja del río Luján. *Medio Ambiente y Urbanización*. Buenos Aires, IIED-AL, n. 92-93, pp. 113-132.
- PINTOS, P.; SGROI, A. (2012). Efectos del urbanismo privado en humedales de la cuenca baja del río Luján, provincia de Buenos Aires, Argentina. Estudio de la megaurbanización San Sebastián. *AUGM Domus*, n. 9, pp. 25-48. Disponible en: <http://revistas.unlp.edu.ar/index.php/domus/issue/current/showToc>.

- PORTES, A.; ROBERTS, B. (2008). "La ciudad bajo el libre mercado". En: PORTES, ROBERTS y GRIMSON. *Ciudades latinoamericanas. Un análisis comparativo en el umbral del nuevo siglo*. México, Universidad Autónoma de Zacatecas, pp. 19-74.
- PRADILLA COBOS, E. (2010). Mundialización neoliberal, cambios urbanos y políticas estatales en América Latina. *Cadernos Metrópole*. São Paulo, v. 12, n. 24, pp. 507-533. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=402837809009>.
- _____ (2018). Cambios neoliberales, contradicciones y futuro incierto de las metrópolis latinoamericanas. *Cadernos Metrópole*. São Paulo, v. 20, n. 43, pp. 649-672. Disponible en: <https://doi.org/10.1590/2236-9996.2018-4302>.
- _____ (2020). "Estado subsidiario, capital inmobiliario-financiero y ciudad neoliberal". En: CAMARGO, A. *Políticas urbanas y dinámicas socioespaciales: vivienda, renovación urbana y patrimonio*. Bogotá: Universidad Pontificia Bolivariana, pp. 19-41.
- PUGLIESE, L.; SGROI, A. (2012). "El papel de la administración en la aprobación de las urbanizaciones cerradas en humedales: una institucionalidad borrosa". En: PINTOS, P. y NARODOWSKI, P. *La privatopía sacrílega. Efectos del urbanismo privado en humedales de la cuenca del río Luján*. Buenos Aires, Imago Mundi, pp. 123-163.
- RAMÍREZ-VELÁZQUEZ, B.; PRADILLA-COBOS, E. (2013). *Teorías sobre la ciudad en América Latina*. México, UAM-Sitesa.
- RIBEIRO, L. (2015) [1997]. *Dos cortiços aos condomínios fechados as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro*. Río de Janeiro, Letra Capital.
- RÍOS, D. (2005). Producción privada del espacio urbano residencial y estado. El caso de la Mega-Urbanización cerrada Nordelta en el municipio de Tigre. *Kairos, Revista de Temas Sociales*. Universidad Nacional de San Luis, n. 16.
- RODÉ, P. (1991). Montevideo. Involución y esperanza. *Nueva Sociedad*, n. 114, pp. 94-104.
- RODRÍGUEZ CHUMILLA, I. (2002). Urbanizaciones cerradas en Latinoamérica. *Ciudad y Territorio, Estudios Territoriales*, n. XXXIV, pp. 133-134.
- RODRÍGUEZ NÚÑEZ, J. (2016). *Estudio de caso de una Urbanización Polderizada "Marina Santa Lucía"*. Tesis del Diplomado. Montevideo, Instituto de Perfeccionamiento y Estudios Superiores.
- RODRÍGUEZ ORTE, M. (2015). El encanto de habitar suburbano. Imagen, espectáculo y capital. *Anales de Investigación en Arquitectura*, v. 5, pp. 21-38.
- ROITMAN, S. (2001). Transformaciones urbanas en los '90: los barrios cerrados del Área Metropolitana de Mendoza. *Mundo Urbano*, n. 13. Disponible en: <http://www.mundourbano.unq.edu.ar/index.php?option=content&task=view&id={04}&Itemid=43>.
- _____ (2003). Barrios cerrados y segregación social urbana. *Scripta Nova*, v. VII, n. 146. Disponible en: [http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146\(118\).htm](http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146(118).htm).
- _____ (2004). Urbanizaciones cerradas: estado de la cuestión hoy y propuesta teórica. *Revista Norte Grande*, n. 32, pp. 5-19. Disponible en: <http://www.teologiayvida.uc.cl/index.php/RGNG/article/view/43565>.
- _____ (2008). Planificación urbana y actores sociales intervinientes: el desarrollo de urbanizaciones cerradas. In: X COLOQUIO INTERNACIONAL DE GEOCRÍTICA. *Actas*. Universidad de Barcelona, 26-30 de mayo. Disponible en: <http://www.ub.es/geocrit/-xcol/78.htm>.

- ROITMAN, S. (2010). "Gated communities: definitions, causes and consequences". Proceedings of the Institution of Civil Engineers. *Urban Design and Planning* 163. March, Issue DP1, pp. 31-38. Disponible en: https://espace.library.uq.edu.au/view/UQ:319304/UQ319304_OA.pdf.
- _____ (2016). Urbanizaciones cerradas a escala planetaria. *Revista Prospectiva*. Universidad del Valle, Cali/Colombia, n. 21, pp. 13-22.
- ROITMAN, S.; WEBSTER, C.; LANDMAN, K. (2010). Methodological frameworks and interdisciplinary research on gated communities. *International Planning Studies*, v. 15, n. 1, pp. 3-23.
- ROJO, F. (2015). Transformaciones urbanas vinculadas a barrios cerrados: evidencias para la discusión sobre fragmentación espacial en ciudades latinoamericanas. *Cuadernos de Geografía*, v. 24, n. 1, pp. 121-133.
- SABATINI, F. (2004). "Medición de la segregación residencial: reflexiones metodológicas desde la ciudad latinoamericana". In: SABATINI, F.; CÁCERES, F. *Barrios Cerrados en Santiago de Chile. Entre la exclusión y la integración residencial*. Santiago, Lincoln Institute of Land Policy/ Pontificia Universidad Católica de Chile.
- SABATINI, F.; ARENAS, F. (2000). Entre el Estado y el mercado: resonancias geográficas y sustentabilidad social en Santiago de Chile. *EURE*, v. 26, n. 79, pp. 95-113. Disponible en: <https://dx.doi.org/10.4067/S0250-7161200007900006>.
- SABATINI, F.; RASSE, A.; CÁCERES, G.; ROBLES, M.; TREBILCOCK, M. (2017). Promotores inmobiliarios, gentrificación y segregación residencial en Santiago de Chile. *Revista Mexicana de Sociología*, v. 79, n. 2, pp. 229-260. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S018825032017000200229&lng=es&tlng=es.
- SÁNCHEZ, F.; MOURA, R. (2005). Ciudades-modelo: estrategias convergentes para su difusión internacional. *EURE*, v. 31, n. 93, pp. 21-34. Disponible en: <https://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612005009300002>.
- SASSEN, S. (2007). *Una sociología de la globalización*. Buenos Aires, Katz.
- _____ (2013). *Territorio, autoridad y derechos. De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales*. Madrid, Katz.
- SCHTEINGART, M. (1983). La promoción inmobiliaria en el área metropolitana de la ciudad México (1960-1980). *Estudios Demográficos y Urbanos*, v. 17, n. 1, pp. 83-105. Disponible en: <https://doi.org/10.24201/edu.v17i01.562>.
- SCIANDRO, J.; GADINO, I.; GOÑI, A. (2018). *El ordenamiento territorial, los conflictos de competencias y el principio de complementariedad entre el Gobierno Nacional y los Gobiernos Departamentales*. Universidad de la República, Centro Universitario Regional del Este.
- SENNET, R. (2019). *Construir y habitar*. Ética para la ciudad. Barcelona, Anagrama.
- SHIMBO, L.; RUFINO, B. (2019). "Financeirização do espaço urbano na América Latina: teoria, processos e desafios para construção de uma agenda de pesquisa". SHIMBO, L.; RUFINO, B. *Financeirização e estudos urbanos na América Latina*. Rio de Janeiro, Letra Capital.
- SMITH, N. (2005). "El redimensionamiento de las ciudades: la globalización y el urbanismo neoliberal". In: SMITH, N.; HARVEY, D. *Capital financiero, propiedad inmobiliaria y cultura*. Barcelona, Contratextos.

- SMOLKA, M. (2013). *Implementación de la recuperación de plusvalías en América Latina*. Disponible en: https://www.lincolninst.edu/sites/default/files/pubfiles/implementacion-recuperacion-de-plusvalias-full_0.pdf.
- SMOLKA, M.; AMBORSKI, D. (2003). Recuperación de plusvalías para el desarrollo urbano: una comparación interamericana. *EURE*, v. 29, n. 88, pp. 55-77. Disponible en: https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71612003008800003&script=sci_abstract.
- SOCOLOFF, I. (2013a). "Polos, distritos y enclaves en Buenos Aires. De la pedagogía del inversor a la 'inflación' de los precios del suelo". In: MARÍN, J. *La ciudad empresa. Espacios, ciudadanos y derechos bajo la lógica del mercado*. Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.
- _____ (2013b). *Reflexiones en torno a las relaciones entre empresa, estado y ciudad: Un estudio a partir del caso IRSA en Buenos Aires (1991-2012)*. Tesis doctoral. Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires. Disponible en: https://scholar.google.fr/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=_BpP5SQAAAAJ&citation_for_view=_BpP5SQAAAAJ:Y0pCki6q_DkC.
- _____ (2018). Grandes desarrolladores inmobiliarios en Argentina entre 2002 y 2015. Hacia una tipología de sus estrategias de inversión y financiamiento. Ponencia en las Jornadas "Empresas, empresarios y burocracias estatales en la producción del espacio urbano a través de la historia". Instituto de Investigaciones Gino Germani -UBA, Buenos Aires.
- _____ (2019). Financiarización variada de la producción inmobiliaria en Argentina: el caso del boom inmobiliario en Buenos Aires y la postcrisis en perspectiva, 2002-2015. *Scripta Nova*. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, n. 23. Barcelona, Universidad de Barcelona. Disponible en: <https://doi.org/10.1344/sn2019.23.21493>.
- _____ (2020). Subordinate financialization and housing finance: The case of indexed mortgage loans' coalition in Argentina. *Housing Policy Debate*, v. 30, n. 4, pp. 585-605.
- STOLOVICH, L. (1991). *El poder económico en el Uruguay actual*. Montevideo, Centro Uruguay Independiente.
- SVAMPA, M. (2001). Los que ganaron. La vida en los countries y barrios privados. Buenos Aires, Biblios Sociedad.
- TENA, J. (2012). *Evaluación de los fraccionamientos cerrados como forma de producción inmobiliaria. El caso de la zona poniente de la ciudad de Puebla*. Tesis doctoral. Valladolid, Universidad de Valladolid. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=296304>.
- THEODORE, N.; PECK, J.; BRENNER, N. (2009). Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados, *Temas Sociales*, n. 66, pp. 1-11.
- THUILLIER, G. (2005). Gated communities in the metropolitan area of Buenos Aires, Argentina: a challenge for town planning. *Housing Studies*, v. 20, n. 2.
- TOPALOV, C. (1974). *Les promoteurs immobiliers: contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*. París, La Haye-Mouton.
- _____ (1979). *La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis*. México, Edicol.
- UEDA, V. (2005). Nuevas periferias y nuevas urbanizaciones: los condominios cerrados en la metrópoli de Porto Alegre, Brasil. In: LA CIUDAD Y EL MIEDO: VII COLOQUIO DE GEOGRAFÍA URBANA. Barcelona, Universidad de Girona.

VARELA, A. (2017). *Paraísos exclusivos. Emprendimientos turístico-residenciales cerrados emergentes en Maldonado*. Tesis de maestría. Uruguay, Universidad de la República. Disponible en: <https://hdl.handle.net/20.500.12008/20952>.

VIDAL KOPPMAN, S. (2007). *Transformaciones socio-territoriales de la región metropolitana de Buenos Aires en la última década del siglo XX. La incidencia de las urbanizaciones privadas en la fragmentación de la periferia*. Tesis de doctorado. Argentina, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Disponible en: <http://hdl.handle.net/10469/1265>.

Texto recebido em 2/maio/2022

Texto aprovado em 31/out/2022