

**LA CIUDAD DEL TODO URBANIZABLE: ESTRATEGIAS
DEL SECTOR INMOBILIARIO Y NUEVAS E
INSOSTENIBLES FORMAS DE URBANIZACIÓN.
THE CITY OF “THE ALL DEVELOPABLE LAND”:
STRATEGIES OF THE REAL ESTATE AND NEW AND
UNSUSTAINABLE WAYS OF URBANIZATION**

Basilio Calderón Calderón*

RESUMEN

Desde finales del siglo XX las empresas inmobiliarias –promotores y constructores- han modificado sus tradicionales estrategias con objeto de ganar tamaño para poder competir en nuevos territorios, diversificando las áreas de negocio o invirtiendo en el exterior. Merced a ello se ha reforzado su posición monopolística a costa de encarecer y hacer muy difícil el acceso a la ciudad, con el comportamiento cómplice de las propias instituciones públicas, manifiestamente incapaces de contener la extrema voracidad del sector.

Palabras clave: promoción inmobiliaria, empresas constructoras, patologías urbanas.

ABSTRACT

Since the end of twentieth century, real estate companies –property developers and builders- have modified their traditional strategies in order to obtain more land to compete in the new territories, diversifying business areas and investing outside. Thanks to it, their monopolistic position has been reinforced even making, with the necessary aid of the institutions, the access to the cities much more difficult and expensive, being those institutions completely unable of stopping the sector extreme voracity.

Key words: Real Estate, Building Companies, Urban pathologies.

* Profesor titular del Departamento de Geografía. Universidad de Valladolid.

La necesidad de competir ha transformado profundamente el sentido de las políticas urbanas y obviamente el carácter de la ciudad. Las primeras, que históricamente habían tenido cierto sentido social, se han convertido en políticas de crecimiento, en las que el fomento de la competitividad y el desarrollo de estrategias orientadas a la promoción de la economía local en alianza con el capital privado, han pasado a ser prácticamente la única motivación.¹ Y al tiempo, la ciudad ha perdido personalidad y carácter, así como las referencias de los lugares, en términos de objetos urbanos, estilos arquitectónicos, hábitos culturales, estructura y morfologías urbanas; unos objetos que ahora podrían pertenecer por igual a cualquier lugar del mundo, sin mayores referencias locales, ya que, en palabras de Francesco Rutelli, alcalde de Roma, el objetivo no es otro que la ciudad -en su caso la ciudad de Roma- "...se dote de contenidos -y de formas- que puedan entenderse indistintamente en Pekín, Montevideo o Sydney".² Pero lo más significativo ha sido, sin duda, la estrategia para poner en valor las periferias con objeto de seguir alimentando el negocio inmobiliario. Es por ello por lo que ya no se ven desplazadas a la periferia las actividades incompatibles, como sucedía en la ciudad tradicional europea, o la residencia, como en la formación del suburbio anglosajón, sino que son las funciones y elementos emblemáticos de la centralidad las que abandonan las localizaciones tradicionales para colonizar un nuevo territorio suburbano.

La consecuencia necesaria de todo ello habría sido, por una parte, un incremento de la presencia y agresividad del sector financiero en el mercado inmobiliario, un espectacular desarrollo de nuevas formas de marketing urbano para promocionar y manipular la imagen de la ciudad, el desarrollo de formas de urbanización manifiestamente insostenibles y un incremento de lo que en términos generales podríamos denominar desigualdad: de acceso a la vivienda, de acceso a los servicios urbanos, de acceso, en definitiva, a la ciudad.

Instalados en una confortable desigualdad: más viviendas construidas y más dificultad para adquirirlas

A partir de mediados de los años noventa del siglo XX se asiste en España a un desarrollo espectacular del sector de la promoción inmobiliaria que viene a romper con alguna de las limitaciones estructurales que caracterizaba a un sector que aporta casi el 3 % del PIB español. El sostenido e imparable incremento del precio de las viviendas, la falta de inversiones alternativas y el brusco hundimiento bursátil del sector de las telecomunicaciones -sector de moda en el último quinquenio del siglo pasado- ha dado lugar a un periodo de bonanza en la actividad constructiva sin precedentes, acentuando el carácter de sector refugio y fiscalmente opaco que tradicionalmente ha tenido la propiedad inmobiliaria en España. Prueba de ello es el hecho de que, desde el comienzo del ciclo expansivo del mercado inmobiliario en 1997, se han iniciado en España cerca de tres millones de viviendas que, considerando sus valores de tasación

¹ HALL, P.- Ciudades del mañana. Historia del urbanismo en el siglo XX. Ed Serbal. Barcelona 1996.

² RUTELLI, F.- "Roma, indicadores urbanos de calidad y desarrollo de la ciudad", en MARAGALL, P.- *Europa próxima*. Barcelona, 1999, pág. 171.

medios, han supuesto más de 24,2 billones de pesetas de inversión en nueva vivienda por parte de las familias; es decir, con una media que supera los 6 billones de inversión anual, solo en viviendas nuevas³: un volumen de actividad que ha estimulado la aparición de miles de pequeñas empresas oportunistas vinculadas al sector inmobiliario que aprovechan la coyuntura y vienen a acentuar su tradicional minifundio empresarial; pero que al tiempo, ha servido para que algunas grandes empresas hayan tomado conciencia de sus limitaciones, en especial de su pequeño tamaño, en relación con las empresas dominantes en Europa. Y desplegando diversas iniciativas para ganar tamaño por medio de las fusiones o adquisiciones y mejorar su posición relativa en la Unión Europea; y es que, las inmobiliarias españolas son pocas y no tienen prácticamente relevancia como sector, por lo que, en realidad . “son un cero a la izquierda en las carteras de los inversores internacionales” .⁴

Además de razones de carácter estructural como las relacionadas con las obligaciones que impone la Ley Orgánica de la Edificación en materia de garantías y seguros, la coyuntura para desarrollar estas estrategias empresariales era, por otra parte, idónea ya que prácticamente todas las empresas vienen repitiendo semestre tras semestre beneficios históricos. Sólo en los seis primeros meses del año 2001, la inmobiliaria Metrovacesa incrementó su beneficio en un 31%, y esperaba cerrar en año en torno al 25%, Vallehermoso mejoró su beneficio en un 48,5 al calor del espectacular incremento de la edificación residencial, Urbis un 71% , en tanto que Ferrovial Inmobiliaria aumentó sus beneficios entre Enero y Junio de 2001 en un 249,3%, por señalar tan sólo algunos ejemplos del dinamismo de este sector.⁵ No es extraño que, en este contexto, el banco de inversión estadounidense Merrill Lynch elevase en Julio de 2001 sus previsiones sobre las inmobiliarias españolas; bastaba con observar el comportamiento bursátil de las cuatro mayores compañías que operan en el mercado continuo: las acciones de Metrovacesa subieron en el primer semestre de 2001 un 15,06%, las de Vallehermoso un 14,04 y si Inmobiliaria Colonial perdió un 3,15, para el citado banco es una garantía la seguridad y solidez de la cartera de oficinas que esta inmobiliaria posee en Madrid y Barcelona. Finalmente, Urbis, que también perdió en bolsa un 1,26%, asegura una rápida recuperación a la vista del éxito de su unión con Dragados Inmobiliaria que se tradujo en un incremento de los beneficios en los seis primeros meses del 2001 de 35,1 millones de euros, que representa nada menos que un 71%.⁶

³ Servicio de estudios del BBVA. Situación inmobiliaria, Febrero 2001.

⁴ http://www.inmonoticias.com/entrevis/ENTRE_basagoiti.htm

⁵ “Las inmobiliarias, en la cresta de la ola”. *El País*, Negocios, Año XIV, n1 818 , 8 de Julio de 2001, pág. 5.

⁶ “Merrill Lynch eleva sus previsiones sobre las inmobiliarias españolas”. *Expansión Directo*, 31 de Julio de 2001.

Cuadro 1.- Viviendas construidas-rehabilitadas y demolidas 1900-2002

AÑO	Viviendas a construir (1)	Viviendas creadas en rehabilitación (2)	Viviendas a demoler (3)	Total viviendas (1+2-3)
1990	224.739	8.692	13.706	219.725
1991	206.728	8.659	11.071	204.316
1992	218.577	8.715	10.084	217.208
1993	212.463	10.341	8.230	214.574
1994	226.812	10.402	8.622	228.592
1995	271.464	11.066	8.857	273.673
1996	256.151	9.805	8.346	257.610
1997	292.996	13.459	10.491	295.964
1998	350.431	13.655	12.638	351.448
1999	392.208	12.624	13.947	390.885
2000	438.620	14.222	15.101	437.741
2001	397.389	15.236	16.018	396.607
2002	407.910	14.160	16.195	405.875

Fuente: Ministerio de Fomento, Boletín de 17-02-2004. www.mfom.es (elaboración propia)

Pero, sin cuestionar el éxito y restar un ápice de legitimidad a este conjunto de beneficios, no conviene olvidar que una buena parte de ellos, reposan sobre el gigantesco esfuerzo familiar que representa la adquisición de una vivienda cuyo precio viene incrementándose entre el 14 y el 18% en los tres primeros años del siglo, es decir más de 5 veces el IPC anual⁷. Un crecimiento desproporcionado que exige un enorme esfuerzo familiar para la adquisición de una vivienda ya que, a pesar de tener los tipos de interés más bajos de Europa, España es uno de los países donde el esfuerzo de una familia para adquirir una vivienda, es más elevado en intensidad y en tiempo debido a que la mejora de la financiación –descenso de los tipos de interés- se ha compensado con un brutal incremento del coste de adquisición. De modo más concreto y como se puede apreciar en el cuadro 2, España es el cuarto país de los quince reseñados, donde una familia realiza mayor esfuerzo para la compra de la vivienda (un 34,4%), un 0,92% más que la media europea. El país que menos esfuerzo dedica en la compra de la vivienda es Francia, con un 29% de la renta familiar, seguido de Bélgica, que dedica un 30 % de la misma. En el lado opuesto se encuentra Grecia que, con un 40,5%, es el país en el que más esfuerzo se hace en la compra de la vivienda

⁷ El precio de la vivienda libre subió el 15,5 % en el segundo trimestre del año 2001 respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando las 171.430 pts. por metro cuadrado construido, cifra que esconde grandes diferencias ya que frente a los 271.800 pts del País Vasco o las 260.200 de Madrid, el precio por metro cuadrado en Extremadura fue de 83.300. *El País*, 27 de Agosto de 2001, pág. 51. En el tercer trimestre de 2000, las condiciones de financiación permitían, a los hogares con un único salario medio el acceso a una vivienda de 13,3 millones de pesetas siempre que su capacidad de pago no sobrepasara una tercera parte de los ingresos. Sin embargo, a los precios actuales, el acceso a una vivienda de tipo medio supone un grado de esfuerzo de casi el 40% del salario bruto. *Situación Inmobiliaria*. Febrero 2001. Servicio de estudios del BBVA.

seguido de Portugal con un 36,1%.⁸ En una primera aproximación puede deducirse de este hecho que, si teniendo los tipos de interés más bajos de Europa el esfuerzo familiar para adquirir una vivienda es de los más elevados las causas hay que buscarlas tanto en la menor renta familiar, como y sobre todo en el mayor precio de las viviendas, hecho que explicaría la fortaleza que en los primeros años del siglo XX caracteriza al sector de la construcción y promoción inmobiliaria.

Cuadro 2.- Tipo de interés hipotecario y % del salario que se dedica a la compra de una vivienda (primer semestre de 2001)

PAÍS	Interés hipotecario	Esfuerzo familiar (% salario)	PAÍS	Interés hipotecario	Esfuerzo familiar (% salario)
Alemania	5,78	34	Holanda	5,99	33,3
Austria	6,24	34,8	Inglaterra	6,9	32,4
Bélgica	6,58	30	Irlanda	5,98	31,5
Dinamarca	6,8	33,2	Italia	6,88	34,9
España	5,6	34,4	Noruega	6,9	32,6
Finlandia	5,87	32,6	Portugal	6,4	36,1
Francia	6,96	29	Suecia	6,4	33
Grecia	7,02	40,5	Media europea	6,42	33,48

Fuente: Asociación Hipotecaria Española y Banco Central Europeo

Y tan desproporcionado esfuerzo no puede imputarse exclusivamente a la falta absoluta de suelo, como habitualmente se proclama, sino al escaso grado de movilización del mismo por interés del binomio propiedad-promoción, por el escaso grado de elaboración del planeamiento de desarrollo y por la larga compleja y técnicamente disuasoria tramitación urbanística que convierte a todo el sistema en extremadamente ineficiente⁹. En los 3.320 municipios que a finales de 1992 tenían plan en España se desarrollaba como media "un plan parcial cada 8 años" y según J.R. Gancedo "...el tiempo total acumulado que viene siendo necesario en España para transformar el suelo en solar edificable, y por tanto para poder ofertar al mercado dicho solar, oscila, como media, entre un mínimo de siete años y un máximo superior a 20 años".¹⁰ Con la particularidad añadida de que la promoción residencial está en manos básicamente de promotoras muy

⁸ http://www.inmonoticias.com/inter/europa_viv.HTM

⁹ En todo caso no es la falta de legislación la responsable de este estado de cosas desde 1990 cabe citar al menos la Ley 8/1990 de 25 de Julio sobre Reforma del Régimen Urbanístico y Valoraciones del Suelo. El Real Decreto-Legislativo 1/1992, de 26 de Junio, por el que se aprueba el texto refundido de la ley sobre el Régimen del Suelo y Ordenación urbana (BOE 30.06.92) , el Decreto-ley 5/1996, de 7 de Junio sobre medidas liberalizadoras en materia de suelo (B.O.E. 8.06.1996), la Sentencia 61/1997 de 20 de Marzo de 1997 del Tribunal Constitucional, la Ley 7/1997 de 14 de Abril sobre medidas liberalizadoras en materia de suelo (B.O.E. 15.04.97), la Ley 6/1998 de 13 de Abril sobre Régimen del Suelo y Valoraciones. Finalmente a partir de 1998 se han ido aprobando leyes regionales completas como la Ley 5/99 de 8 de Abril de urbanismo de Castilla y León, o modificaciones a las medidas transitorias que fueron adoptando las CC.AA. tras la sentencia del Tribunal constitucional.

¹⁰ GANCEDO, J.R.- "La crisis del sistema de planeamiento" en *Perspectivas demográfico-sociales, urbanísticas y territoriales en el umbral del siglo XXI*. Pamplona, Eunsa., 1995, págs. 361-379.

pequeñas, de implantación local, que no tienen reserva de suelo y que tienen que adquirirlo a propietarios o grupos inmobiliarios mayores, en una fase muy avanzada de la larga tramitación administrativa del mismo, entre 7 y 10 o más años y cuando está tan sólo a falta de la licencia; y este suelo es extraordinariamente caro, ya que, al elevado precio que se pagó por él en origen -rústico o urbanizable- se añade el sobreprecio por los muchos años de reserva, por la escasez de solares y por los costes de urbanización y gestión, encareciéndose de forma desproporcionada el producto final.

Cuadro 3.- Viviendas afectadas por actuaciones protegibles.

AÑO	VIVIENDAS PROTEGIBLES TERMINADAS			
	total viviendas protegidas	viviendas protegidas resto	promoción pública	viviendas protegidas reg.especial
1988	112.500	93.627	18.873	..
1989	84.857	71.334	13.523	..
1990	60.863	50.837	9.630	396
1991	46.146	36.566	7.894	1.686
1992	44.892	32.654	9.344	2.894
1993	52.594	38.193	8.917	5.484
1994	54.731	38.238	12.842	3.651
1995	78.653	57.731	7.337	13.585
1996	77.785	45.362	6.774	25.649
1997	75.380	49.095	3.829	22.456
1998	72.179	45.890	4.685	21.604
1999	60.116	43.706	3.223	13.187
2000	52.853	39.876	2.609	10.368
2001	52.922	41.201	2.121	9.600
2002	38.957	30.715	1.467	6.775

Fuente: Ministerio de Fomento, Boletín nº 36.2, 17/02/2004. <http://www.mfom.es/>

Pero también es responsable de la situación actual la propia administración municipal ya que es a ella a la que compete la oferta de un suelo sometido a 17 normativas regionales diferentes. Es sabido, en efecto, que el precio final de una vivienda tiene una enorme resistencia a la baja debido al control que los ayuntamientos ejercen sobre el precio del suelo ya que las subastas de suelo público- que constituyen una parte esencial de su financiación anual- han elevado el precio del suelo hasta en un 51,4 % con respecto al precio de salida.¹¹ Y no

¹¹ “Las inmobiliarias, en la cresta de la ola”, op. cit., pág. 5. Asimismo y como muestra de este hecho, baste señalar que el 25 de febrero de 1999 El Ayuntamiento de Valladolid adjudicó a la promotora Edificasa 2000 por 711 millones de pesetas una parcela de 1223 m² con una edificabilidad de 7631 m² valorada inicialmente en 155 millones, tras una subasta a la que concurrieron 19 empresas; en un solo

menos relevante en esta estrategia ha resultado ser la caída espectacular de la vivienda de protección oficial, que deja el grueso del mercado en manos de la iniciativa privada y en un tipo de vivienda, la vivienda libre, que pese a su elevado precio se vende en su totalidad antes de que la construcción haya finalizado.

Se puede deducir de ello que el atractivo de este sector se ha consolidado de forma espectacular, olvidando pasadas crisis como la del final de los años setenta o la de los primeros años del noventa y ello ha redundado en una presencia creciente de agentes más o menos profesionales en él, así como en una decidida apuesta por las fusiones o adquisiciones, la diversificación de actividades, la mejora de la implantación en el exterior y en un explosivo desarrollo de nuevas estrategias de venta -B2B y B2C- a través de internet. Y todo ello está en manos del promotor inmobiliario, es decir de

“aquella persona física o jurídica, pública o privada que, individual o colectivamente, decide, impulsa, programa y financia, con recursos propios o ajenos, las obras de edificación para sí o para su posterior enajenación, entrega o cesión a terceros bajo cualquier título.”

Un agente que ha eclipsado a quienes durante buena parte del proceso de desarrollo urbano contemporáneo en España tuvieron la responsabilidad casi absoluta sobre el proceso: el propietario del suelo y el constructor y que, paradójicas del destino, desde la aprobación de la Ley de Ordenación de la Edificación tiene que desarrollar su labor en un contexto cada vez más exigente, compitiendo en lo relativo a la intermediación inmobiliaria en un contexto de liberalización extrema que exonera al intermediario de ofrecer cualquier garantía. La respuesta por parte del sector ha sido inmediata y le ha llevado a integrar también esta etapa del proceso dentro de su organigrama ya sea creando, o ya sea adquiriendo redes de intermediación inmobiliaria con amplia implantación territorial.¹²

La frecuencia de fusiones de empresas constructoras y promotoras para “ganar tamaño” y poder competir en nuevos territorios, la diversificación de las áreas de negocio o la creciente inversión en el exterior en actividades más relacionadas con la gestión que con su actividad tradicional, es decir, con la construcción son alguna de las manifestaciones explícitas de esta vieja pero siempre renovada estrategia.

El refuerzo de la posición monopolística: fusiones y absorciones en el sector de la construcción en España en la última década del siglo XX

El sector de la construcción está integrado por un conjunto de actividades de notable trascendencia en la economía de nuestro país; y no sólo por su importancia relativa con respecto al PIB sino también por el efecto multiplicador que esta rama de actividad tiene sobre la economía en su conjunto y por su

acto público -una subasta- el suelo multiplicó su precio de salida -que ya era elevado- nada menos que 4,5 veces. *El Norte de Castilla*, 25 de Febrero de 1999.

¹² Ferrovial inmobiliaria adquiere Don Piso, el primer grupo de intermediación inmobiliaria en España. <http://www.yahoo.com>, 4 de Julio de 2001

notable efecto de arrastre sobre la restante actividad económica. El crecimiento experimentado en los últimos años -5 %- es de tal naturaleza que prácticamente duplica el crecimiento medio de la Unión Europea, situando a España en el cuarto país por detrás de Irlanda, donde el crecimiento en el año 2000 fue del 11%, Finlandia con un 7% y Suiza con un 5,7%.¹³ A mayor abundamiento, el futuro para el sector se presenta halagüeño dada la importancia de la licitación de obra pública; en efecto, el esfuerzo inversor del ministerio de Fomento en los cuatro primeros años del siglo XXI, incluyendo también los compromisos de financiación privada, superará los 7 billones de pesetas, desglosados en 2,8 billones para carreteras, 2,4 para ferrocarriles, 1,1 en aeropuertos, 0,6 billones aeropuertos y 0,3 destinados a otras infraestructuras. Y todo ello en un contexto en el que la edificación residencial superó en el año 2001 el medio millón de viviendas iniciadas, contribuyendo a este incremento una suma de circunstancias favorables como fueron el crecimiento del empleo, unos tipos de interés bajos, los elevados niveles de confianza de los hogares y el aumento de la renta disponible, inducida por la reforma del IRPF.¹⁴ Como consecuencia, en el año 2000, las seis primeras constructoras facturaron 3,2 billones de pesetas, lo que representó un incremento del 14,2% respecto al mismo período del ejercicio anterior, encabezando la lista el grupo Dragados, con unos ingresos de 754.000 millones, seguido de FCC que facturó un total de 689.000 millones. A continuación se situaron ACS y Ferrovial, con unos ingresos de 538.000 millones y 508.000 millones, respectivamente, ocupando los últimos puestos la empresa Acciona, con ventas de 456.000 millones y OHL, con 291.000 millones.¹⁵

Esta actividad está asegurada por un reducido grupo de grandes constructoras, que acaparan el 20% del mercado con más de 2,5 billones de facturación agregada, por un nutrido censo de pequeñas constructoras - más de 215.000 empresas de ámbito local- que controlan el 60% del mercado, mientras que el 20% restante se reparte entre 54.000 constructoras medianas. La importancia de cada grupo en la gestión de la ciudad es inversamente proporcional a su tamaño, especialmente a partir de la alianza entre constructoras y promotoras orientada al control de las reservas de suelo urbanizable en la ciudad española. Obviamente, esta estructura está sometida a permanentes cambios, inducidos por el creciente grado de integración económica, por la necesidad de obtener nuevas economías de escala aplicando nuevas tecnologías -sobre todo de Internet- y por la creciente tendencia a la concentración empresarial. Y es que, siendo muy difíciles las posibilidades de generar beneficio por incremento de la productividad, las empresas han de buscar vías alternativas para alcanzarlo de la mano de un reforzamiento de la posición monopolística, de una proyección exterior de determinadas ramas del negocio y también de la pérdida de importancia de la actividad cabecera -la construcción- en favor de una creciente diversificación de actividades y riesgos.

¹³ La construcción crecerá un 5% en España en el 2000, el doble que en la UE, según Euroconstruct. <http://architecturalmodel.net/es>

¹⁴ En 2003 se iniciaron en España 690.292 viviendas, 6,7 % más que el año anterior, lo que representa un record histórico en edificación residencial. *El País*, 27 de febrero de 2004.

¹⁵ Las seis grandes constructoras facturarán 3,2 billones. *La Gaceta de los Negocios*, 30 de octubre de 2000. <http://www.rts.es/aconstruir/default.htm>

No sorprende por ello que en los últimos años del siglo XX se haya asistido a un importante cambio de estrategia de las grandes empresas constructoras en España. En efecto, por razones diversas, dejaron de estar ocupadas de forma preferente en la construcción residencial para implicarse en proyectos de ingeniería e infraestructuras -aprovechando los fondos estructurales- y en actividades de gestión de muy diverso alcance, desde la prestación de servicios urbanos hasta la explotación de concesiones. Este cambio exigía una aceleración en el proceso de concentración de grandes empresas constructoras a tal punto que muchos de los nombres tradicionalmente asociados a la construcción a gran escala han desaparecido o se han diluido en las siglas de una nueva empresa. El primer eslabón de la cadena fue la fusión de Fomento de Obras y Construcciones y Construcciones y Contratas en FCC, que tuvo lugar hace algunos años aunque la situación había permanecido estable hasta 1998. Desde entonces han tenido lugar, como operaciones más relevantes, la adquisición de Agromán por Ferrovial, la fusión de Ocisa y Padrós para formar la constructora OCP, la absorción por parte de ésta de la gran constructora institucional; Auxini, la compra por parte de Obrascón de un 26% de Huarte “para fusionarla en el Grupo Obrascón a principios de 1998”, la fusión de Cubiertas y Entrecanales en Necso (Grupo Acciona), la absorción de Pacsa por Lain, la fusión de Ginés Navarro con OCP formando ACS (Actividades de Construcción y Servicios),¹⁶ la fusión de Obrascón-Huarte con Lain para formar OHL, la integración corporativa de las dos constructoras de la ONCE: Construcción y Gestión de Servicios -CGS- y Constructora Pirenaica -Copisa- y, por último, en Junio de 2000 se produjo la fusión de Covián y Corsan para formar la empresa Covián-Corsán, la octava gran empresa constructora, con un volumen de facturación de cerca de 72 mil millones de pesetas y una plantilla de 2.408 personas.

Las empresas medianas independientes habían quedado reducidas prácticamente a Sacyr -con un volumen de facturación de sesenta mil millones- y a empresas como Constructora San José, situadas todas ellas entre la banda de los veinte y los sesenta mil millones de facturación anual. No hay que olvidar, no obstante que la aparente mayor ventaja de las grandes empresas para acometer proyectos de mucho volumen o muy sofisticados desde el punto de vista tecnológico se ha visto en los últimos años contrarrestada por algunos factores emergentes en la actividad del sector, como son, en primer lugar, el que sea muy frecuente que se repartan los grandes contratos de obras públicas entre varias empresas (quizá sea ésta una política transitoria propia de una situación de crisis, de un intento de repartir equitativamente un pastel relativamente pequeño, de no incurrir en acusaciones de corrupto favoritismo o de intentar potenciar a pequeñas empresas locales) y, en segundo lugar, el mecanismo de las uniones temporales de empresas -UTES- que permite a pequeñas y medianas empresas especializadas

¹⁶ ACS nace de la fusión llevada a cabo en 1997 por las constructoras Ginés Navarro y OCP, dos empresas de mediano tamaño que juntas configuran el tercer grupo del país dentro del sector, con unos recursos propios de más de 78.000 millones de pesetas. Pero ACS no es sólo una compañía constructora. El 30% de sus beneficios procede de actividades distintas, como mantenimiento, medio ambiente e imagen corporativa que hacen de ACS una entidad mucho menos vulnerable en los tiempos de recesión en el sector de la construcción.

poder optar a obras de gran dimensión y complejidad tecnológica sin tener que afrontar los inconvenientes de las grandes empresas.

Y es que, al igual que sucede con las empresas promotoras, las empresas constructoras han ido ganando tamaño como fórmula para evitar operaciones hostiles de compra por grandes grupos internacionales que se aprovecharían de las plusvalías generadas en el último ciclo de actividad del sector y como estrategia para aumentar su presencia en el mercado bursátil buscando el amparo ante las coyunturas negativas que con carácter cíclico afectan al sector; pero también para ganar territorio, es decir, para extender su ámbito de actuación a todas las Comunidades Autónomas. Y estas tres estrategias se han completado con un incremento de la diversidad funcional, de modo que, al igual que las empresas inmobiliarias han abandonado el sector tradicional de actividad -la promoción residencial- para orientarse hacia la gestión de patrimonio -explotación de edificios de oficinas y centros comerciales en alquiler-, las empresas constructoras han ido extendiendo sus redes en otros sectores relacionados con la ingeniería civil, la explotación de concesiones, el mantenimiento integral de la edificación y otros.

Estrategia para la apertura y penetración en nuevos mercados por parte de las grandes empresas constructoras españolas: diversificación, gestión y explotación de concesiones

Parece fuera de toda duda que la causa de esta veloz carrera por adquirir dimensión se encuentra en el cambio que se está produciendo en la naturaleza de su actividad. Las empresas están dejando de ser constructoras puras -que cumplen un encargo y lo cobran- para convertirse en grupos que detectan necesidades de infraestructuras y equipamientos, tanto en España como en el exterior, y se ofrecen para financiarlo, construirlo y actuar como operadores.¹⁷ Y es que el sector de la construcción viene experimentando profundos cambios desde los últimos años del siglo XX caracterizados por una notable mejora en los ingresos procedentes de actividades diferentes a la construcción, con el objetivo de mantener sus estrategias de crecimiento a través de sectores que les aportan sinergias, así como mayores márgenes, al tiempo que consiguen reducir el peso en su actividad principal y aminorar el efector cíclico de su negocio tradicional cuando se atisban épocas de menor crecimiento.¹⁸ Buena muestra de ello es el hecho de que, durante el ejercicio de 1999 el 32,6 % de los ingresos totales de los

¹⁷ Un caso extremo puede ser el argentino. En este país se ha elaborado un plan de 3,6 billones de pesetas con el horizonte del 2005. Para afrontarlo, cinco empresas españolas (Ferrovia, FCC, ACS, Acciona y Sacyr) se han unido para ofertar al gobierno argentino su financiación mediante un novedoso sistema consistente en que las empresas pagan las obras por adelantado y cobrarían mediante un canon anual detraído de la recaudación de impuestos de la gasolina. *El País*. Negocios, domingo 4 de Febrero de 2001.

¹⁸ RUIZ MONTERO, P.- "Las empresas constructoras buscan en la nueva economía el recambio de su negocio tradicional". *ABC*, 10 de diciembre de 2000.
<http://www.rts.es/aconstruir/noticias/noticia2157.htm>

seis grupos principales de España (Fomento de Construcciones y Contratas, Dragados, Ferrovial, ACS, Acciona y OHL) procedieron de actividades distintas a la construcción, frente al 26,7 por ciento contabilizado durante el año anterior. Y es que, después de haber alcanzado su plena madurez en la década de los 90, las grandes sociedades españolas de este sector se han lanzado a la búsqueda de nuevos negocios donde competir y crear mayor valor para sus accionistas, constituyéndose algunas de ellas en auténticos grupos industriales y de servicios.

Cuadro 4.- Edificación y obra civil en el sector de la construcción en Europa

CONSTRUCCIÓN EN EUROPA			
Edificación	Residencial	24,2	80,1
	No residencial	19,8	
	Rehabilitación	36,1	
Obra civil			19,9

Fuente: <http://www.ohl.es/ohl/index-evolucion.html>

Las actividades de construcción pura suponen cada vez un porcentaje menor de los ingresos y resultados de las constructoras españolas, y aunque todavía se auguran crecimientos de alrededor del 6% en este sector para los próximos dos años, el principal foco de crecimiento en ventas provendrá de las actividades de diversificación a medida que éstas maduren ya que es en ellas en las que las empresa depositan la esperanza de salvación o al menos la compensación por el carácter cíclico de su negocio tradicional: la construcción. De este modo, los principales yacimientos de negocio se encontrarán en el futuro inmediato en la calidad de gestión, diversificación, comprendiendo ésta los servicios de telecomunicaciones, logística, transporte de viajeros por carretera, montajes eléctricos e industriales, medio ambiente, energías renovables, conservación y mantenimiento de carreteras, gestión y financiación de infraestructuras, y gestión privada de aeropuertos.

Es esta estrategia la que permite entender, a la vez la ofensiva de las seis grandes empresas constructoras españolas para tomar posiciones en el exterior: Ferrovial, Dragados, Acciona, FCC, OHL, Sacyr y ACS ya sea directamente o ya sea a través de empresas filiales especializadas en la explotación de concesiones, gestionan una buena parte de las infraestructuras en algunos países hispanoamericanos, facturando al año más de 200.000 millones de pesetas y disponiendo de una cartera es decir, proyectos iniciados y no finalizados por importe superior a 1,6 billones de pesetas. Los sectores en los que están presentes son fundamentalmente la explotación de aeropuertos, ferrocarriles, transporte subterráneo urbano, puertos, ferrocarriles, puentes, autopistas, carreteras, presas y tendido eléctrico, desaladoras, factorías industriales, aparcamientos, edificios de oficinas y administrativos, hoteles, centros comerciales, hospitales, colegios, cárceles, viviendas y complejos residenciales completos.

Como se puede apreciar en el cuadro nº 5 son relativamente pocas las empresas con fuerte presencia en el exterior, especialmente en Iberoamérica y las áreas de operación se reparten entre las puramente constructoras y la explotación de concesiones en algunas infraestructuras y servicios urbanos. Fomento de construcciones y Contratas cerró en 1999 una alianza con el grupo portugués de

inversiones Geril para actuar de manera conjunta en el mercado de la construcción civil y de obras públicas en Portugal. En hispanoamérica lleva más de 20 años actuando siendo sus principales obras en ejecución: el aeropuerto chileno Arturo Merino Benites -24.000 millones- y participación en un consorcio para su explotación durante 25 años). También está desarrollando una terminal del aeropuerto de Santiago, un centro penitenciario para 1500 reclusos en Argentina, un puente en la República Dominicana y una estación de bombeo en Puerto Rico.

Cuadro 5.- Presencia de las grandes empresas constructoras en Iberoamérica. Año 2000

PAÍS (n° de empresas)	EMPRESAS	SECTORES
Chile (7)	Dragados, Ferrovial, Sacyr, FCC, Necso, OHL, ACS	Autopistas, aeropuertos, viviendas, aparcamientos, puentes, ferrocarriles
México (6)	Dragados, Ferrovial, FCC, Necso, OHL, ACS	Aeropuertos, presas, industrias hospitales, puertos, centros comerciales
Argentina (6)	Dragados, Ferrovial, Sacyr, FCC, OHL, ACS	Autopistas, suministro de aguas, industrias, hospitales, cárceles
Colombia (5)	Dragados, Ferrovial, FCC, Necso, Sacyr	Presas, metro, ferrocarril
República Dominicana (5)	Ferrovial, ACS, Necso, FCC, Sacyr	Presas, Centro Comercial, puentes
Brasil (4)	Dragados, Necso, OHL, ACS	Industrias, centros culturales
Puerto Rico (4)	Dragados, Ferrovial, FCC, Necso.	Metro, aparcamientos, depuradoras, viviendas
Venezuela (3)	Ferrovial, ACS, Necso	Autopistas, puertos, ferrocarril, oficinas, presas
Uruguay (2)	Ferrovial, ACS	Puentes, hospitales
Paraguay (2)	ACS y Necso	Puentes, edificios, oficinas, carreteras
Costa Rica (2)	ACS, OHL	Hospital
Cuba (1)	Necso	Hoteles, centro cultural, centro comercial
Jamaica (1)	ACS	Saneamiento urbano, aeropuertos
Guatemala (1)	Necso	Presas
Honduras (1)	Necso	Aeropuertos, hospital

Fuente: *El País*, 4 de febrero de 2002- 2001, SEOPAN y páginas Web respectivas

Otra empresa con gran presencia en el exterior es Ferrovial, que controla del 58% de la constructora polaca Budimex, quien a su vez se había fusionado con la empresa también polaca Mostostal Krakow. De esta forma, Polonia se convierte en país-llave para el desarrollo y expansión de Ferrovial en el mercado centroeuropeo porque el sector de la construcción en este país presenta buenas perspectivas de crecimiento. Budimex opera, además, en Alemania, países de la antigua Unión Soviética, Chequia y Eslovaquia y esta situación podría impulsar la

expansión y consolidación en mercados de su área de influencia. La actividad principal del Grupo Budimex es la construcción -civil, edificación e industrial-, con una creciente presencia en el mercado inmobiliario. En el año 2000 facturó en Hispanoamérica 166.000 millones de pesetas y cuenta con una cartera de 175.000 millones. Construye autopistas en Chile y Colombia y el complejo hospitalario más grande de hispanoamérica en Uruguay. Gestiona a través de la empresa filial CINTRA siete autopistas en Chile y Colombia, nueve aeropuertos en México y otro en Chile, aparcamientos y cerca de 3.000 viviendas.

El Grupo Dragados está presente en los mercados internacionales desde hace más de treinta años. En una primera fase en productos vinculados a la construcción, para continuar posteriormente (según los objetivos de internacionalización y diversificación) actuando en todas las líneas de negocio. Las ventas internacionales del Grupo Dragados superaron en 1999 los 183.300 millones de pesetas, un 23% más que en 1998. El Grupo contaba con una cartera al cierre del año de 820.000 millones de pesetas. Al finalizar el año 2000 Dragados ejecuta directamente o de forma asociada una docena de contratos de gran envergadura como son una hidroeléctrica en Venezuela -100.000 millones-, el Ferrocarril Bogotá-Santa María -50.000 millones-, la ampliación de la autopista de acceso Norte a Buenos Aires -36.000 millones-, la nueva terminal del aeropuerto de Santiago de Chile valorada en 25.000 millones. Y a través de su filial AUREA participa en la explotación de 12 aeropuertos en México, varias autopistas y carreteras de peaje en Argentina, Chile, Colombia y Ecuador y un ferrocarril en Colombia. Como estrategia de penetración el Grupo Dragados ha adquirido el 50% de Via Engenharia, la novena constructora de Brasil, que pasa a denominarse Vía Dragados, se situará entre los cinco primeros puestos del ranking brasileño en los próximos años.

La empresa OHL cuenta hoy con un montante de obra viva en Iberoamérica de 86.500 millones de pts., habiendo facturado en el año 2000 algo más de 20.000 millones sobre una cifra total de negocio en el grupo de 295.000 millones. Construye y gestiona autopistas y aparcamientos en Brasil, Chile, Argentina, México y desaladoras en México y Chile. La intensa actividad desplegada por el área internacional de OHL ha culminado en la consecución de tres contratos por valor de 5.000 millones de pesetas en Chile, Argentina y Perú, reforzando así la fuerte presencia que el Grupo OHL mantiene en América Latina. En Chile, OHL rehabilitará el tendido de ferrocarril Paine-Barrancas. El presupuesto de la obra asciende a 2.225 millones de pesetas y tiene un plazo de ejecución de seis meses y medio. En Argentina, el Ministerio de Obras Públicas ha adjudicado la nueva cárcel de la ciudad de Córdoba a OHL, que lo construirá en UTE con la compañía local Teximco. El presupuesto asciende a 1.412 millones de pesetas y un plazo de ejecución de un año y medio. En Perú, OHL rehabilitará en UTE con CYM, compañía peruana, la carretera Huancayo-Imperial. La adjudicación realizada por el Ministerio de Transportes, Comunicaciones, Vivienda y Construcción alcanza los 1.156 millones con un plazo de ejecución de un año. Finalmente, OHL estudia tomar el control de la compañía mexicana

Tribasa, en suspensión de pagos, dejando a la vista su intención de extender el negocio en Hispanoamérica.¹⁹

La empresa constructora SACYR, rival directo de Corsán–Corvian, adquirió en el año 2000 la constructora portuguesa Somague, aunque su apuesta más firme es Chile, país en el que cuenta con varias filiales explotando en consorcio con otras compañías varios tramos de autopista de la Ruta 5 y de la Red Vial Litoral Central.²⁰ Acciona obtiene el 30% de la facturación de NESCO, la cabecera de su división de infraestructuras de Iberoamérica.; está construyendo factorías para Wolkwagen, Renault, Mercedes Benz, y General Motors en Argentina, Brasil y México. También explota terminales aeroportuarias en Jamaica y Honduras) ferrocarriles en Venezuela y diversas obras hidráulicas y autopistas.

En definitiva si los operadores son cada vez más poderosos, han sabido diversificar inversiones para afrontar los peligros de las crisis cíclicas del sector de la construcción, operan de forma regular en otros países, y a pesar de todo la ciudad es cada vez más cara e inaccesible, más monótona, con menos espacios públicos, no es descabellado pensar que la ciudad futura se esté asentando sobre grandes paradojas –cuando no patologías- en el presente.

4.- La nueva ciudad en la periferia: más espacio, más lejos, más insostenible

Un somero análisis de las características que presenta el ciclo inmobiliario iniciado en 1997 nos permite corroborar gran parte de los fenómenos apuntados; en efecto, la oferta de vivienda se ha concentrado en las promociones privadas libres, en tanto que el inicio de viviendas protegidas permanece prácticamente estancado desde 1997 y la promoción pública representa una proporción mínima de las promociones totales (apenas un 3,9%); se constata, asimismo, que el mayor crecimiento se registra en el segmento de las viviendas unifamiliares frente a los pisos, de manera que aquellas llegaron a representar casi un tercio de los proyectos de obra nueva visados en los colegios de arquitectos y, por último, que los promotores parecen inclinarse por el inicio de viviendas relativamente grandes, aunque el grueso de la producción, un 47,6% del total, corresponde habitualmente a pisos de tamaño medio, de entre 61 y 90 metros cuadrados. Dicho de otro modo, en los últimos años se sigue demandando más cantidad y calidad de espacio, pero sobre todo se demandan y consumen espacios alternativos, no necesariamente contiguos, que son el contrapunto al denso espacio de la ciudad construida entre 1960 y 1990, pero que en si mismos constituyen otra forma de agresión, solo que ahora de carácter ecológico, a la ciudad.

Y es que, también en España, el desarrollo urbano de las últimas décadas ha introducido una separación extrema de funciones por barrios, y ha extendido la urbanización discontinua y la ocupación extensiva del territorio.²¹ Baste señalar

¹⁹ <http://www.ohl.es/ohl/index-evolucion.html>

²⁰ *El País*, 4 de febrero de 2001 (Negocios, pág. 18)

²¹ CASTELLS, M.-“La ciudad de la nueva economía” Conferencia pronunciada en el Salón de Ciento del ayuntamiento de Barcelona, el 21 de febrero de 2000, en el acto de clausura del Máster “La ciudad:

que las grandes ciudades españolas han consumido más suelo en los últimos treinta años que en toda la historia anterior, y que esta brutal producción de ciudad dirigida por el sistema inmobiliario, sin mayor control que los planes de usos del suelo, ha sido un factor determinante de una situación favorecida además por los modelos funcionalistas de ciudad que planteaban los planes de urbanismo de la época. La combinación del marketing inmobiliario y de la industria del automóvil permite ampliar el radio de la ciudad difusa aumentando los costes asociados a la vida en la misma hasta el punto de que el lugar de origen, el domicilio privado, se erige en el último reducto de paz del planeta personal; dicho de otro modo, se adquiere y se extiende la conciencia de que la ciudad es inhabitable e insostenible y que la solución es huir nuevamente de ella.

Cuadro nº 6: Visados de dirección de obra nueva. Nº de edificios según destino principal España 1992-2002.

Año	Adosadas	Aisladas	Total	1992=100
1992	41636	24501	66137	100
1993	43952	22838	66790	100,9
1994	59621	26566	86187	130,3
1995	62648	30065	92713	140,2
1996	56725	31975	88700	134,1
1997	69589	34505	104094	157,4
1998	88362	47920	136282	206,1
1999	110819	47668	158487	239,6
2000	120.320	45.080	165.400	249,4
2001	103.336	41.601	144.937	219,1
2002	101.357	44.012	145.369	219,7

Fuente: Licencias municipales de obra(edificación y vivienda). Ministerio de Fomento. BOLETIN nº 36.2 - 17/02/2004. <http://www.mfom.es>

Y para huir de la ciudad, el sistema ofrece dos productos esenciales y caros -vehículo y vivienda- ya que la carestía es garantía de exclusividad, es decir, de anticontaminación, anticongestión, antiruido, anti-estrés etc.... Obviamente, el problema, al menos en el estado de evolución de la población, no sería la falta absoluta de suelo, incluso en el supuesto de que toda ella quisiera vivir en una casa individual y con jardín; el problema se encuentra en que para sostener todo ello, la huella ecológica aumenta hasta el límite del agotamiento de los recursos, por lo que no es la falta de suelo el verdadero problema futuro de la ciudad, sino los efectos derivados de su desproporcionado consumo.

Y es que, la solución que el sistema legal oferta y que coincide con las aspiraciones de los promotores inmobiliarios se apoya en un aumento de suelo urbanizable de uso residencial y no necesariamente contiguo, sobre el que promover urbanizaciones relativamente homogéneas de construcción y consumo estandarizado. Es sabido que la nueva legislación del suelo, al menos en la experiencia de las comunidades pioneras como la valenciana, ha provocado un sobredimensionamiento del suelo residencial en relación a las necesidades previsibles; en principio y desde la perspectiva municipal podría considerarse

políticas proyectos y gestión" (<http://www.fbg.ub.es>) organizado por la Universidad de Barcelona y dirigido por Jordi Borja.

como una política correcta de planeamiento, favorecedora de la gestión urbanística y de la normalización de los precios del suelo y de la vivienda, pero cuando se suma todo el suelo previsto en cada uno de ellos, el evidente sobredimensionamiento genera grandes expectativas urbanísticas y desincentiva el mantenimiento de explotaciones agrícolas sobre el espacio y tiene graves consecuencias en el funcionamiento eficaz del territorio.

En definitiva, este proceso de urbanización extensivo, discontinuo y segregado, se hace insostenible a largo plazo, tanto desde una perspectiva social como desde consideraciones ambientales, siendo además perjudiciales para el desarrollo social e incluso para el crecimiento económico, ya que dejan tras de sí una estela de degradación y de dualidad social. Por lo tanto el acondicionamiento de los nuevos territorios se hace a costa de un deterioro general del entorno de la ciudad y de ciudades vecinas, pero también de un deterioro de la ciudad construida que se puede advertir en las grandes ciudades, ya que en ellas los espacios con una función predominante quedan desiertos y sin vida en períodos temporales determinados -ciertas horas del día, vacaciones, etc... Aumenta, asimismo, el abandono de viviendas en la ciudad compacta para ocupar nuevas viviendas en la periferia difusa, un abandono que se explica por la extrema degradación de las grandes barriadas de los años sesenta, el envejecimiento de su población y la falta de tradición en la ocupación del lugar, que lleva a la segunda generación a cambiar de lugar -de barrio- en cuanto sus condiciones de emancipación lo permiten. Y el ritmo de abandono-venta-capitalización de la vivienda original es mayor cuanto más eficaz y estandarizado es el consumo inmobiliario en la periferia.

Este desarrollo genera unas tensiones sobre el precio del suelo de tal envergadura que al final los propietarios acaban sucumbiendo a la presión de la demanda de grandes grupos promotores que serán los que se encarguen del cambio de uso y la urbanización, la periurbanización. Los efectos en una primera aproximación son, por una parte una artificialización del suelo, es decir la pérdida de suelos cultivados arrastrados por el agua como consecuencia de la deforestación realizada por necesidades energéticas, o la degeneración de las propiedades químicas y físicas debida a una intensificación excesiva de la agricultura, y por otra, la impermeabilización de los suelos que impide la necesaria absorción de humedad por parte del mismo y por tanto favorece la rápida pérdida de la capa vegetal.²² De este modo, frente al viejo ideal de la ciudad como espacio de crecimiento continuo, organizado en torno a un centro urbano, donde residen las funciones directivas, y delimitado por autopistas orbitales y cinturones verdes, y que ha sido durante varias décadas el icono dominante de la ciudad ordenada que inspira la primera legislación del suelo, la ciudad actual es una ciudad que se difumina en el campo, ocupando áreas cada vez más extensas -en ocasiones regiones enteras-.²³

²² ALEDO, A.- "Desertificación y urbanización: el fracaso de la utopía".
<http://habitat.aq.upm.es/boletin/n9/aaale.html>

²³ EZQUIAGA, J. M.- "Los retos del futuro: el tipo de planificación que necesitamos".
<http://db.aguirrenewman.es/urbanewsonline/documentos/>

Obviamente, este proceso se acompaña de un sorprendente despilfarro del tejido urbano heredado, puesto de manifiesto en el injustificable alto índice de ruina y abandono de edificios en los centros urbanos, especialmente en los centros históricos. Injustificable, pero explicable, ya que la degradación morfológica y funcional conduce a la expulsión de población y funciones para hacer más selectiva y rentable la vuelta al centro de la ciudad. En cierta medida, el vaciamiento de las áreas centrales no es más que una *pausa estratégica* entre dos formas de ocupación de un mismo lugar y no obedece a causas espontáneas, es decir al agotamiento de un determinado modelo, sino a la sobreimposición de un nuevo modelo de ocupación y explotación del territorio de la ciudad central.

Cuadro n° 7: Demolición y rehabilitación en España 1990-2002

	Obras de rehabilitación		Obras de demolición	
	Edificios a rehabilitar	Viviendas creadas en rehabilitación	Edificios a demoler	Viviendas a demoler
1990	20.143	8.692	8.427	13.706
1991	18.606	8.659	7.744	11.071
1992	17.722	8.715	6.711	10.084
1993	17.561	10.341	6.228	8.230
1994	17.801	10.402	6.388	8.622
1995	18.682	11.066	6.645	8.857
1996	18.818	9.805	6.731	8.346
1997	22.449	13.459	8.157	10.491
1998	25.405	13.655	9.543	12.638
1999	25.591	12.624	10.794	13.947
2000	26.334	14.222	11.859	15.101
2001	26.946	15.236	11.905	16.018
2002	27.985	14.160	12.912	16.195

Fuente: Ministerio de Fomento, boletín 17-02-2004. <http://www.mfom.es/>

Lamentablemente este modelo de ciudad ya está consolidado. Pero no porque sea la sociedad la que lo ha demandado como quiere una parte de la sociología contemporánea, sino porque ha sido impuesto por un muy eficaz sistema de producción urbanística²⁴. Y consideramos que lo está porque ha generado ya multitud de alternativas que tienen en común la huida de la ciudad,

²⁴ Considera el sociólogo francés François Ascher, que el modelo de macrociudad es ineludible; y no es consecuencia "...de los planes de arquitectura y urbanismo, sino de las directrices que está tomando la sociedad." La mayor parte de la población urbana ya no vive en aglomeraciones densas y continuas, sino en "metápolis", es decir, en territorios urbanos extensos, discontinuos, heterogéneos y multipolares...un espacio en el que los servicios estarán mejor comunicados y cuyo dinamismo no procederá de decisiones políticas sino puramente sociológicas; "es la población la que decide vivir fuera de la ciudad" y los economistas tendrán que rentabilizar esa decisión y los políticos hacerla factible, pero no decidirlo, porque la decisión es de la sociedad". ASCHER, F.- *Métapolis, ou l'avenir des villes*, Ed. Odile Jacob, Paris, 1995, y "Las ciudades del futuro serán regiones urbanas", *El País*, lunes 15 de Enero de 2001.

aunque no se manifiesten siempre del mismo modo: en unos casos se trata de una huida confortable que permite combinar el trabajo -el teletrabajo- con una alta y selecta -porque es segregada- calidad de vida, en tanto que en otros casos y desde una declarada confesionalidad ecológica - se pretende conciliar la utopía ecológica con la utopía social, dotando de respuestas urbanísticas-residenciales a la contestación social de los años sesenta.²⁵

Ahora bien, si en el siglo XIX las conquistas sociales se materializaron a veces lejos de la ciudad, -en las colonias- y en no pocos casos aquello era un distintivo de la pertenencia a un grupo social para el que no se había pensado la vieja ciudad, en el momento presente las nuevas colonias, llamadas ahora urbanizaciones residenciales, han convertido la distancia y la segregación en virtud, revestida, cierto es, de falsa ideología ecologista y de insultante hedonismo; de este modo a la vieja toponimia local, evocadora de las conquistas de la clase obrera -el progreso, la fraternidad, la cooperativa-, se ha añadido otra que aparentemente siembra, cierto es que sólo de forma nominal, los bordes de la ciudad de parques, jardines, árboles, arbustos y flores, ocultando una tupida red de intereses inmobiliarios y de casas, de muchas casas, que ya no son *baratas* como en el pasado y que no son sino la avanzadilla cosmética que enmascara el paisaje real de la ciudad, el paisaje que habita en sus edificios y calles; la construcción de estos nuevos y selectos complejos residenciales y la progresión del fenómeno de reconquista burguesa del Centro pueden considerarse, desde esta perspectiva, como algunas variantes de las nuevas formas de ciudad presididas por la gestión empresarial, y en general por el economicismo imperante en este final de siglo.²⁶

Una muestra más de que la identificación entre naturaleza y belleza aparece de forma cíclica en la ciudad, y de que, siempre que lo hace, responde a ideologías excluyentes y genera comportamientos de enorme trascendencia para la ciudad. En efecto, si a principios del siglo XX la ideología de la ciudad bella fue apropiada por el gran empresario inmobiliario, al final del mismo siglo XX, una ideología similar está siendo apropiada por las instituciones, y por las grandes empresas inmobiliarias ávidas de no perder posición en el inacabado festín inmobiliario.

²⁵ "... el paradigma de la extensión continua ("continental") de la ciudad como forma de crecimiento urbano, sustituyendo extensivamente el orden rural por el urbano, se ha cancelado. En su lugar vuelve a cobrar sentido la imagen de la intrusión discreta de piezas urbanas en la naturaleza (por ejemplo, en el paradigma de la urbanización medieval con ciudadelas, como en La Alhambra). La metáfora topológica del archipiélago asume y expresa figurativamente ahora la resistencia de lo rural y el valor preeminente concedido socialmente a los espacios naturales". QUERO, Damian.- *Las formas de crecimiento metropolitano*. http://www.habitat.aq.upm.es/aghhab/aghables_5.html

²⁶ HALL, P.- *Ciudades del mañana. Historia del urbanismo en el siglo XX*. Ed. del Serbal, 1996, 494 pp. (Cfr. p. 425).

CONCLUSIÓN

El otrora único espacio de la ciudad como espacio plurifuncional ha dejado paso a un espacio crecientemente especializado y por ende mucho más selectivo y exigente. Para atender a tales requerimientos las empresas inmobiliarias han tenido que cambiar sus tradicionales estrategias, para sobrevivir en unos casos y para mantener la dinámica de crecimiento en otros. Y todo ello se ha hecho a costa de encarecer el acceso a la ciudad con el comportamiento cómplice de las propias instituciones públicas incapaces de contener la extrema voracidad de un sector que, merced a sus peculiares estrategias empresariales, a la implantación en las actividades más rentables, a su irrupción en el sector de servicios urbanos y a la inversión en el exterior, ha acentuado su posición monopolística e impuesto nuevas e insostenibles formas de urbanización para crear una ciudad nonótona, de baja calidad, extremadamente cara, obligatoria y excluyente. Y es que, lo que realmente tiene valor en ella es el registro de la propiedad inmueble. Fuera de él sólo hay soledad y tinieblas.

Bibliografía

- ALVAREZ, A.- “Bilbao, la definición de una imagen de marca como reclamo competitivo”. *Ciudades* (Revista del Instituto universitario de urbanística de la Universidad de Valladolid, nº 5, 1999, pág. 151-178.
- ALVERGNE, C. & COFFEY, W.- “Les nouvelles dynamiques intra-metropolitaines: l'exemple américain”. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 1997, nº 3, pp.387-404.
- AMENDOLA, G.- *La ciudad postmoderna*. Celeste ed., Madrid, 2000, 379 pp.
- ASCHER, F.- *Métapolis, ou l'avenir des villes*, Ed. Odile Jacob, París, 1995.
- BERNAL, B. (Coord).- *Revitalización funcional del centro histórico. Un reto de las ciudades históricas*. Universidad de Burgos, Burgos, 1999.
- BAILLY, A.- “Les représentations urbaines. L'imaginaire au service du marketing urbain”. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* 1993, nº 5, pp. 863-868.
- BORJA, J. y CASTELLS, M.-*Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. Ed. Taurus, Madrid, 1997, 418 pp.
- BUSQUETS I GRAU, J.- *La urbanización marginal*. Edicions UPC , Barcelona 1999, 254 pp.
- CALDERÓN, B.- *Patrimonio residencial y ciudad tradicional en España al finalizar el segundo milenio*. Universidad de Burgos, Burgos, 1998, pp. 107-120.
- CASTELLS, M.- *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*. Alianza Ed., Madrid 1995, 504 pp.
- DEMATTEIS, G.- “Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas”, en MONCLUS, F. J.(Ed.)- *La ciudad dispersa*. Barcelona, 1998, pp. 17-34.
- DOMÍNGUEZ, R. (Coord).- *La ciudad. Tamaño y crecimiento*. Málaga. III Coloquio de Geografía Urbana, 1999, 560 pp.
- GARCIA MONTALVO, J y MÁS, M.- *La vivienda y el sector de la construcción en España*. Caja de Ahorros del Mediterráneo, Valencia, 2000, 442 pp.
- GAVIRA, C.- “Ciudad, cultura y mercado”. *Ciudades*, nº 3, 1996, pp. 35-48.
- HALL, P.- *Ciudades del mañana. Historia del urbanismo en el siglo XX*. Ed Serbal, Barcelona, 1996, 495 pp.
- IBELINGS, H.- *Supermodernismo: arquitectura en la era de la globalización*. G. Gili, Barcelona, 1998.

INDOVINA, F.- “Algunes consideracions sobre la ciutat difusa”, *Documents de anàlisi Geogràfica*, n° 32, 1998, pp. 21-32.

JUARISTI, J.- “La postmodernización como estrategia de revitalización urbana: aprendiendo de Bilbao”, *AGE*, Málaga, 1999, pp. 1085-1096.

KELBAURGH, D. (Ed.).- *The pedestrian pocket book (A new suburban design strategy)*, Princeton Architectural Press, New York, 1989.

LÓPEZ DE LUCIO, R.- “La incipiente configuración de una región urbana dispersa: el caso de la Comunidad Autónoma de Madrid”, en MONCLUS, F.J. (Ed.).- *La ciudad dispersa*. Barcelona, 1998, pp. 169-196.

McHARG, Ian L.- *Proyectar con la naturaleza*. Ed. G. Gili, Barcelona, 2000.

MONCLUS, F.J. (Ed.).- *La ciudad dispersa*. Barcelona, 1998, 223 pp.

Bibliografía

M

- MORAN, R.- A El proceso de suburbanización en Gran Bretaña a través de las últimas obras publicadas sobre el tema@. *ERLA*, 1999, n1 48 , págs. 75-80.
- POWELL, K.- La transformación de la ciudad. 25 proyectos internacionales de arquitectura urbana a principios del siglo XXI. Ed. Blume, Barcelona, 2000.
- ROGERS, R.- Cities for a small planet. Philip Gumuchdjian Faber & Fabrer, Ed. London, 1997.
- SLESSOR, C.- Arquitectura hig-tech y sostenibilidad -Eco.Tech-. Ed. G..Gili, Barcelona, 1997
- VILLAGRASA, J. (Coord).- *Vivienda y promoción inmobiliaria en España*. Universidad. de Lleida 1997, 249 pp.