



HAL
open science

Los territorios de la élite en Monterrey (México), una geografía de la gran riqueza

Leily Hassaine-Bau

► **To cite this version:**

Leily Hassaine-Bau. Los territorios de la élite en Monterrey (México), una geografía de la gran riqueza. 2022. hal-03843363

HAL Id: hal-03843363

<https://hal.science/hal-03843363v1>

Submitted on 8 Nov 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Los territorios de la élite en Monterrey (México), una geografía de la gran riqueza

Par Leïly Hassaine-Bau : Docteure en géographie, enseignante-chercheuse - Laboratoire ESPI2R - associée au laboratoire TELEMMe

Publié par Elodie Pietriga le 07/11/2022

En Monterrey, México, un grupo social de algunas familias de la burguesía industrial monopoliza el poder económico y político. Los concejales adoptan decisiones urbanísticas que corresponden a los intereses de los promotores inmobiliarios que forman parte de esta élite. En un contexto de financiarización del sector inmobiliario, los proyectos recientes son complejos multifuncionales cerrados que promueven una ciudad basada en los círculos internos y la privatización de los espacios urbanos.

Sommaire

1. Introducción
2. I. La constitución de una élite homogénea de su espacio vital en Monterrey y en México
3. II. Cuando la ciudad se transforma en un circuito financiero inmobiliario
 1. 1. La financiarización de la propiedad inmobiliaria en la ciudad neoliberal mexicana
 2. 2. En Monterrey, la colusión entre las élites municipales y los inversores inmobiliarios
 3. 3. El nacimiento de un proyecto inmobiliario por y para la élite
4. III. Producir la ciudad privada en Monterrey
 1. 1. El complejo urbano multifuncional, una privatización del espacio urbano
 2. 2. A nivel del proyecto urbano, el ejemplo del proyecto Naturalia
5. Conclusión
6. Notas
7. Bibliografía

Este texto es la traducción de un artículo publicado en francés en Géoconfluences en mayo de 2022 con el título: "Les territoires de l'élite à Monterrey (Mexique), une géographie de la grande richesse"

Publicación en colaboración con el sitio web Géoconfluences: <http://geoconfluences.ens-lyon.fr/>

Introducción

En 2010, el empresario mexicano Carlos Slim encabezó el ránking de las personas más ricas del mundo según la revista *Forbes*. Su fortuna, estimada en 73.000 millones de dólares, contrasta con los 5 dólares diarios con los que vivía un tercio de la población mexicana en aquella época (Banco Mundial, 2010). La monopolización de la riqueza por parte de un puñado de empresarios, un fenómeno que existe desde hace mucho tiempo en México y que parece haber acentuado el cambio de siglo con las grandes transformaciones económicas: la apertura a la globalización (a partir de los años 80) tras décadas de proteccionismo (1930-1970), la retirada del Estado de los sectores productivos y la financiarización de la economía. Una de las particularidades de México es que estos cambios no han debilitado el capitalismo familiar. Sin embargo, en América Latina, las élites parecen estar ganando terreno en el control de las instituciones políticas: *"nos encontramos entonces con un nuevo liderazgo en la región (América Latina), que apoya ideas y formas de gestión opuestas a las de las últimas dos décadas y que se propone como una alternativa ideológica y un nuevo modelo de gestión del Estado. En varios países, también es evidente la presencia de una nueva élite política, cuyos méritos provienen, básicamente, de la gestión empresarial y que se presenta como una alternativa a las "viejas formas" de hacer política"*. (García Delgado, Ruiz del Ferrier, y De Anchorena, 2018, p. 12).

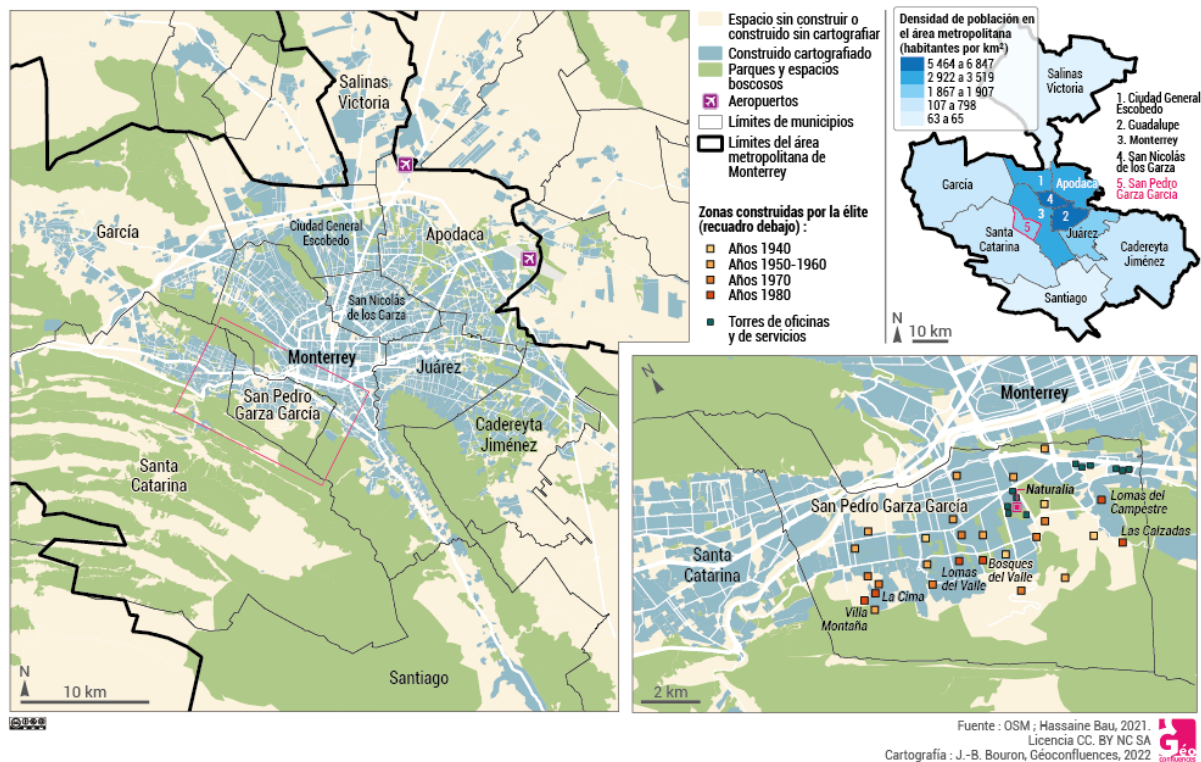
Cuando utilizamos la palabra élite queremos hablar de un grupo que ocupa una alta clase social, que ostenta una autoridad formal o que está compuesto por individuos que poseen el poder de influir en las políticas públicas de forma habitual a través de su posición en organizaciones poderosas, lo que les da la capacidad de participar en el proceso de toma de decisiones (Field y Higley, 1980). En México, donde se conoce la influencia de las élites (Ward, 1986; Valenzuela, 2012), algunos estudios (Chardavoine, 2019; Palacios, 2011) identifican la estructura de la red social formada por los consejos de administración de las empresas que cotizan en la bolsa nacional. Esta red controla recursos fundamentales de la economía e influye en el sistema político mexicano en su esencia: decisiones en cuanto a la agenda, prioridades y trayectoria de la economía mexicana. El poder económico, social o político adquirido por esta categoría social le permite producir, para y por sí misma, espacios en torno a los que se organiza el resto de la ciudad.



Este artículo analiza este proceso en la metrópoli de Monterrey, situada en el noreste de México, a 900 km de Estados Unidos (documento 1). Cuna del capitalismo industrial mexicano desde la década de 1890-1900, la ciudad de 5,6 millones de habitantes se construyó sobre una estructura social marcada por las figuras del empresario y del obrero. Una burguesía industrial vinculada al poder político está hoy al frente de empresas nacionales y transnacionales, lo que constituye la especificidad de Monterrey en México. Los empresarios de Monterrey invierten cada vez más en el sector del desarrollo urbano, tanto en los barrios populares como para los empleados de sus empresas. Desde 2014, algunos miembros de la élite de Monterrey construyen nuevos tipos de proyectos urbanos, complejos urbanos multifuncionales cerrados, compuestos por oficinas, residencias comerciales y espacios de ocio para las clases sociales acomodadas, reforzando la polaridad socio-espacial de la metrópoli.

Para comprender las relaciones entre los actores del poder, los fondos movilizados y las formas urbanas que resultan de estas relaciones, este trabajo estriba en la observación de *Naturalia*, un proyecto inmobiliario de 4 hectáreas previsto desde 2012. Ubicado en el distrito llamado Valle del Campestre, la zona más exclusiva del municipio de San Pedro Garza García (documento 2), su construcción está orquestada por un fondo de inversión, cuyo director, Federico Conrado, [1] es uno de los más importantes herederos de la élite industrial local, la familia Conrado, poderosa política, económica y socialmente. El proyecto dio lugar posteriormente, en 2015, a una operación de renovación urbana de mayor envergadura, denominada Distrito Valle del Campestre, destinada a asegurar la inversión en el entorno de *Naturalia*: esta escala de distrito constituye nuestro segundo objeto de estudio. Representa un distrito urbano de 500 hectáreas que incluye el espacio vital de esta élite. La privatización de la renovación de esta zona, llevada a cabo por el fondo de inversión, plantea la cuestión del capital y los modos de financiación movilizados por esta élite para desarrollar sus espacios vitales.

Documento 2. El barrio San Pedro en la aglomeración urbana y en el área metropolitana de Monterrey



I. La constitución de una élite homogénea de su espacio vital en Monterrey y en México

En la construcción de la zona metropolitana de Monterrey, la segunda metrópoli de México, la élite local desempeña un papel fundamental.

Recuadro 1. El papel histórico de la burguesía industrial de Monterrey

La existencia de dinastías burguesas e industriales en Monterrey se explica por las relaciones muy antiguas con Texas y luego con Estados Unidos. Después de la pérdida de Texas, que se independizó de México en 1836 (República de Texas, 1836-1845), la burguesía de Monterrey conservó relaciones comerciales con los centros económicos tejanos. Estas relaciones permitieron, en particular, a los comerciantes hacer de Monterrey un centro nevrálgico en el sector de los transportes y de la comercialización de mercancías, armas, algodón, ganadería, cereales, etc.) hacia Texas, Estados Unidos y hacia los otros Estados de México durante la guerra civil norteamericana (1861-1865). El superávit de capitales generados por los habitantes de Monterrey permitió después el desarrollo de industrias basadas en la producción de materias primas (Flores y Olivera, 1988).

En los años 1850 algunas familias crearon, en Monterrey, las primeras industrias de México. Desde hace más de un siglo estos empresarios han ido creando también materiales y servicios privados que llevan sus apellidos con el objetivo de reproducción social: hospitales (Hospital Mugerza, Hospital Zambrano-León), universidades (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Universidad de Monterrey), museos (Planetario Alfa, Museo de Monterrey). Han invertido también en lo urbano (urbanización de partes de la ciudad en San Pedro Garza García, redes de agua, de gas, de electricidad, infraestructuras viales. Esta burguesía industrial muy influyente en la vida política local ha creado las principales empresas que generan el crecimiento económico, reunidas bajo la denominación de «Grupo de Monterrey».

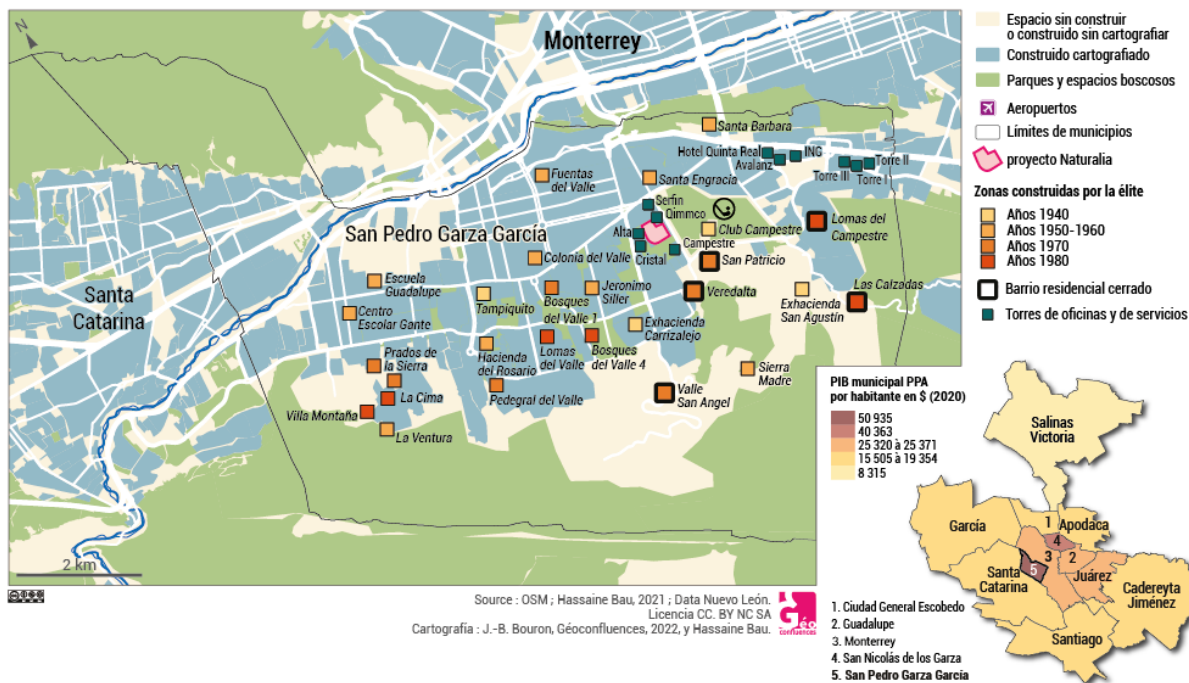
Esta poderosa y particularmente homogénea élite local dirige ahora las principales empresas dedicadas a actividades comerciales y financieras. Por ejemplo, Banorte es el único banco privado de México que no pertenece a un grupo financiero extranjero, sino a una familia mexicana, y sigue teniendo su sede en Monterrey.

La presencia de los empresarios locales en la vida política constituye "una profunda disfunción, donde los circuitos institucionales clave del Estado son dominados (por la empresa privada) y no obedecen a los criterios mínimos de interés público, sino a objetivos privados" [Flores, 2017, p. 1]. De esta manera desempeñan un papel decisivo

en la modernización y el desarrollo de la ciudad, así como establecen la reproducción de las élites dominantes sobre las instituciones y los territorios. Como oligarquía "de facto", estas grandes familias forman un grupo relativamente homogéneo y muy influyente en toda América Latina [Palacios, 2007].

Desde 1945, el municipio de San Pedro es uno de los territorios constitutivos de la élite. Se articula en torno a un club de golf, donde se han construido zonas residenciales y luego centros comerciales y oficinas, constituyendo la zona del Valle del Campestre. Todos estos espacios tienen un acceso controlado y exclusivo. Este proceso se ha acentuado desde los años 70 con la producción, aquí como en Estados Unidos o en África, de barrios cerrados, representados en el mapa siguiente.

Documento 3. Barrios residenciales cerrados, barrios de la élite y torres en el municipio de San Pedro



El cierre de los barrios residenciales, a veces con una gestión urbana casi autónoma, es un paso hacia la privatización de la ciudad. Sin embargo, desde 2009 han surgido complejos urbanos multifuncionales privados en algunas ciudades mexicanas. Más verticales que los barrios cerrados, estos desarrollos mixtos superan la escala de barrio al concentrar edificios residenciales y comerciales, oficinas y actividades de ocio, todo ello dentro de un perímetro delimitado e hiperseguro, que va de 1 a 400 hectáreas. Los proyectos identificados incluyen al menos una torre residencial, y algunos de ellos tienen más de diez, especialmente los complejos urbanos multifuncionales situados en ciudades secundarias (Villahermosa, en el Estado mexicano de Tabasco) y ciudades turísticas. Por otro lado, estas torres van de 10 a 44 pisos, especialmente en la capital mexicana. Entre estos nuevos proyectos, tanto en la capital como en el área metropolitana de Monterrey, algunos son más exclusivos, por el limitado número de viviendas y su precio, y están dirigidos exclusivamente a las clases acomodadas. El recuadro que figura a continuación (documento 4) ilustra las escalas espaciales entrelazadas de los proyectos de desarrollo urbano, ilustrándolas con un ejemplo mexicano y, para facilitar la reapropiación de los lectores, con un ejemplo francés muy conocido, el de Euralille. El barrio de Santa Fe es el proyecto urbano más importante de México y América Latina en términos financieros y comerciales.

Documento 4. El encajonamiento de las escalas de los grandes proyectos urbanos aplicado a dos ejemplos, francés y mexicano

Tipo de proyecto urbano	Escalas urbanas	Modalidades de planificación	<i>Euralille</i> , un ejemplo francés (1994)	Santa Fe, un ejemplo mexicano
Gran proyecto global	Aglomeración metropolitana	Planificación estratégica metropolitana	Metrópolis europea de Lille	Ciudad de México
Gran proyecto urbano	Ciudad	Programación urbana	Tercer centro financiero y de negocios de Francia, ubicado en las ciudades de Lille y de La Madeleine	Santa Fe*, distrito de Ciudad de México, ubicado en los barrios de Cuajimalpa y de Alvaro Obregón
Proyecto	Barrios,	Planificación	Euralille I – sector central	Bosques de Santa Fe*

urbano	zonas o distritos	operacional		
Proyecto arquitectural	Lotes o edificios específicos	Programa de operación	Torres de Lille	Torre Sequía *

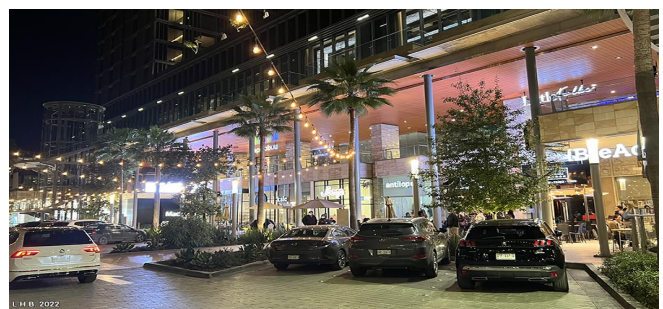
*El fondo de inversión Capitalia, dirigido por Federico Conrado, se encarga de la escala del proyecto urbano y de las del proyecto arquitectural. Fuente: según Lungo, 2004 ; Realización: L. Hassaine-Bau, 2020.

La construcción del proyecto Naturalia se inició en 2014 en el corazón de la zona más exclusiva del municipio de San Pedro, Valle del Campestre (documento 5). Con más de 11 hectáreas, este complejo urbano multifuncional reservado a la élite representa un punto de inflexión en su manera de vivir, pero también en su manera de hacer la ciudad, en particular a través del papel del capital financiarizado en la producción de lo urbano, que será el tema de nuestra segunda parte.

Documento 5. Vista general y vistas a nivel de calle del complejo urbano multifuncional Naturalia



Esta fotografía representa el complejo urbano multifuncional Naturalia. En primer término, las dos torres de oficinas (Cytrus y Mandras) que delimitan la zona de restaurantes de lujo de Naturalia. En segundo término, la parte residencial cerrada. Al fondo, rumbo al sur, se dibuja la Sierra Madre Oriental, cuyas cumbres, en el eje central, forman la letra « M », emblemática de Monterrey. Foto: L. Hassaine-Bau, 2019.



Vistas nocturnas de las calles del barrio (a la izquierda, restaurantes, a la derecha, negocios). Fotos: Leily Hassaine-Bau, 2022.

II. Cuando la ciudad se transforma en un circuito financiero inmobiliario

Esta parte examina dos mecanismos que están cambiando profundamente la producción del espacio urbano. De manera global, en México, la privatización del sistema de pensiones ha propiciado la aparición de fondos de pensiones que han considerado la construcción de propiedades como rentable para sus inversiones, lo que ha llevado a la financiarización del sector inmobiliario. De manera particular, en Monterrey, una pequeña élite cerrada, al controlar tanto la normativa urbanística municipal como el capital privado, ha sido capaz de construirse proyectos inmobiliarios a medida, con el objetivo de maximizar los rendimientos y los beneficios.

1. La financiarización de la propiedad inmobiliaria en la ciudad neoliberal mexicana

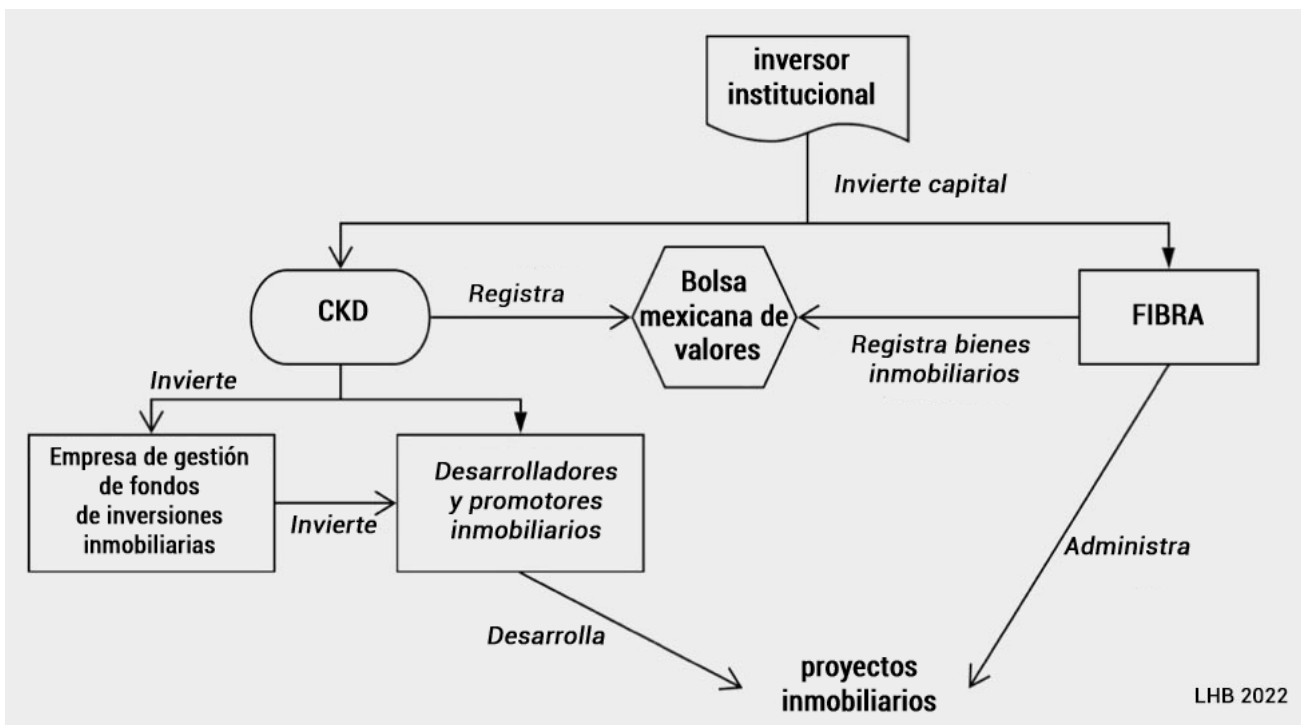
Para entender la circulación de capitales entre un sector industrial en reconversión y el auge del desarrollo urbano, es necesario explicar cómo se han modificado las reglas de financiación de estos grupos urbanos en los últimos años. La privatización del sistema de pensiones en 1997 llevó a la creación de las AFORES (Administradoras de Fondos para el Retiro). Se trata de diez fondos de pensiones, nueve de ellos privados y uno público, que gestionan las aportaciones de los trabajadores y las hacen crecer. Buscan inversiones en diferentes sectores económicos, entre los cuales el sector inmobiliario es un objetivo primordial. Además de esta disponibilidad masiva de capital de los fondos de pensiones, en la última década se han creado nuevos instrumentos financieros: las FIBRAS y los CKDs, que permiten invertir estos fondos y contribuyen a transformar el sector inmobiliario en un producto financiero como cualquier otro (Recuadro 2). Estas herramientas, que también son estructuras corporativas en el caso de las FIBRAS (como los REITs en Estados Unidos o las SIICs en Francia), son nuevas fuentes de financiación para ciertos promotores y fondos de inversión inmobiliaria, y están reconfigurando el mercado inmobiliario. En las zonas de la Ciudad de México que permiten una importante plusvalía, la inversión de la FIBRA, con capitales nacionales (y no externos), se hace en proyectos urbanos multifuncionales.

Recuadro 2. ¿Qué es un FIBRA? ¿Un CKD?

Se crearon las FIBRAS en 2009. Es un fondo de inversión que cotiza en la Bolsa de México (BMV) y realiza transacciones en propiedades que existen o que están en construcción. Este fondo de inversión puede también desarrollar sus propios bienes inmuebles. Los inversores que compran acciones reciben a cambio un certificado como prueba de la compra de una acción del fondo de inversión (documento 6). El precio del producto inmobiliario depende de la cotización de las acciones en la Bolsa lo que lo convierte en un activo financiero.

Este mismo año, se crearon los Certificados de desarrollo de capital (CKD) para permitir a los promotores levantar fondos (que en mayoría provienen de fondos de inversión del tipo AFORE) y luego invertirlos en sus proyectos inmobiliarios.

Documento 6. Desde el fondo de inversión hasta la cotización en Bolsa, la financiarización del sector inmobiliario



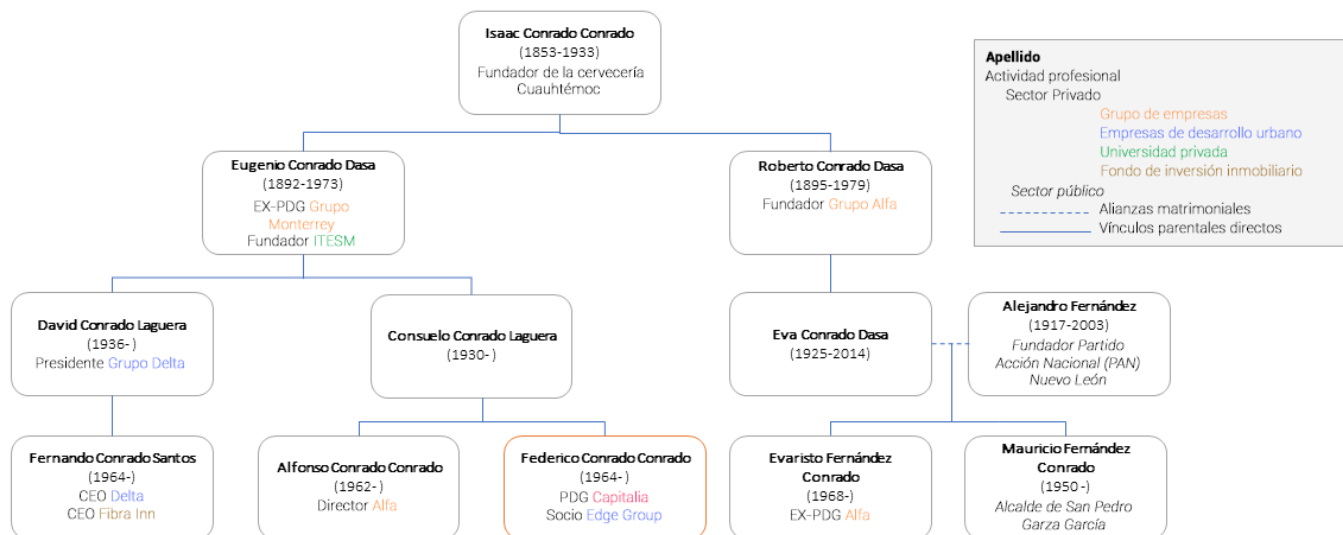
En las FIBRAS tanto como en los CKDs, una vez construidos los proyectos inmobiliarios, los beneficios se reparten entre los promotores y las entidades financieras que han prestado capital, así como entre los bancos que han actuado como intermediarios. Estos instrumentos financieros diseñados específicamente para invertir en el desarrollo urbano reflejan el creciente mercado que representa el sector inmobiliario, que a su vez se refleja en las formas urbanas: deben garantizar la máxima realización de los beneficios que permiten los complejos urbanos.

2. En Monterrey, la colusión entre las élites municipales y los inversores inmobiliarios

En el área metropolitana de Monterrey destacan dos especificidades locales. Por un lado, como lo muestra el árbol genealógico de la actividad profesional de los actores del mercado mencionados, existe un monopolio de las € _____

y en particular de los herederos industriales, en el acceso a estos instrumentos y fondos de financiación del desarrollo inmobiliario. La familia desempeña entonces un papel no sólo de coordinación, sino también de transformación del capital industrial en capital financiero.

Documento 7. Los Conrados, un clan familiar entre el poder político y económico



Heredero de la cuarta generación, Federico Conrado, el director de Capitalia, es un miembro central de la élite económica, pero también política y social de San Pedro Garza García. Su tatarabuelo, Isaac Conrado, fue el principal fundador de muchas de las empresas que se convirtieron luego en el Grupo Monterrey. Al mismo tiempo, las alianzas matrimoniales realizadas con la élite política y económica local distorsionaron el equilibrio de poder entre ambos sectores, reforzando el peso de los miembros de esta familia. Como le indica su árbol genealógico más directo, Federico Conrado tiene acceso al capital industrial y al poder político. Este privilegio, que se repite para todas las familias que conforman la élite de Monterrey, lleva a una situación de hegemonía de clase que hace irrisoria e imperceptible la frontera entre actores económicos y políticos.

La desregulación de las alturas permitidas en los únicos terrenos sin construir que quedan en la zona del Valle del Campestre del Distrito de Margáin, así como la disponibilidad de fondos financieros, están provocando una dinámica de construcción frenética desde 2011. Esta desregulación, operada por los miembros de la élite al mando del poder municipal, permite a este grupo social aumentar su riqueza mediante un sistema de especulación inmobiliaria.

Por eso Federico Conrado ha decidido diversificar los sectores de negocio de la familia, dedicándose primero a la promoción inmobiliaria y después a la gestión de fondos inmobiliarios, en esta zona, donde el crecimiento del valor de las propiedades es el más alto del área metropolitana de Monterrey desde hace casi treinta años.

3. El nacimiento de un proyecto inmobiliario por y para la élite

En 2014, Federico Conrado escindió la financiación de Edge Group (la promotora inmobiliaria que está detrás del proyecto Naturalia) y creó Capitalia, un fondo de gestión de inversiones inmobiliarias para administrar la financiación de los proyectos de Edge Group y de las futuras promociones de la compañía. Esta escisión coincidió con la aparición del proyecto del Distrito Valle del Campestre, liderado por Capitalia. Entonces la aparición del fondo de gestión inmobiliaria está estrechamente ligada al mercado que ofrece la explotación de estos terrenos debido a su densificación. La "renovación urbana" se convierte aquí en una estrategia para crear beneficios financieros. Entonces, ¿cuáles son las consecuencias de la disponibilidad de este capital y de la aparición de instrumentos financieros inmobiliarios en la configuración de los proyectos urbanos?

Para responder a las exigencias de los circuitos financieros, la presión para que los promotores realicen los proyectos más rentables posibles es fuerte. La multifuncionalidad y la ubicación en zonas céntricas se convierten en las dos principales vías para minimizar los costes y garantizar la rentabilidad. En primer lugar, la combinación de varias funciones (residencial, comercial, oficinas...) en un mismo espacio representa diferentes ventajas económicas y financieras. El centro comercial garantiza unos ingresos continuos. En efecto cuando se alquilan, estos espacios constituyen el activo de la empresa, generando así ingresos mensuales. Además, estos espacios privados de acceso público cuentan con marcas internacionales de gran atractivo (Zara, Apple, etc.) Así, los inversores pueden controlar los riesgos financieros, ya que es menos probable que se produzcan impagos que en otras tiendas. Por ello, los centros comerciales se han convertido en una parte esencial de la planificación urbana. Además de los centros comerciales, otra fuente de rentabilidad son los restaurantes, los aparcamientos y las oficinas, que garantizan el rendimiento de los espacios las 24 horas del día: de día con las oficinas y las tiendas y de noche con los restaurantes. En cuanto a las unidades residenciales, su alquiler no representa un retorno de la inversión suficientemente rentable para la empresa, sobre todo por los costes de mantenimiento, especialmen

un complejo multifuncional con muchas zonas comunes. Por lo tanto, se favorece la venta de las viviendas para que la empresa reciba una importante entrada de dinero que le permita invertir en otros proyectos urbanos.

Sin embargo, para cubrir los costes de construcción y garantizar la plusvalía exigida por los inversores bursátiles, estos desarrollos de uso mixto requieren una alta rentabilidad. Por eso estos proyectos se construyen principalmente en zonas urbanas centrales: permiten obtener plusvalías, aunque el precio por m² sea mucho más elevado. Además, tienen que construirse en lugares atractivos para convencer a los clientes potenciales (espacio de alojamiento y de consumo). Por eso se construye para las clases alta y media alta, cuyo poder adquisitivo es alto. Al final, la ubicación, el uso del suelo y los clientes son herramientas de aumento.

Estos microespacios multifuncionales desconectados del resto de la ciudad responden más a una lógica de rentabilidad que a una lógica urbana. El acceso y la gestión de estos espacios privados, abiertos al público, cuestionan y modifican las formas urbanas, reservando las centralidades a las élites.

III. Producir la ciudad privada en Monterrey

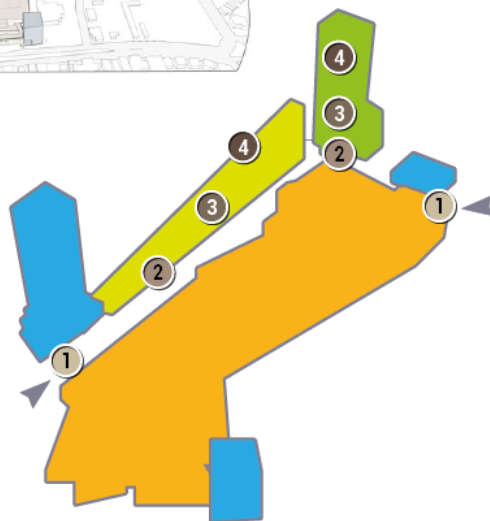
El caso del barrio de San Pedro (documentos 2 y 3) pone de manifiesto la forma en que los actores privados producen la ciudad: pensada más en términos económicos que en términos sociales, lo que se traduce por la privatización de los espacios. La gestión privada se articula de forma distinta según la escala de actuación: a escala del conjunto urbano multifuncional y a escala del barrio.

1. El complejo urbano multifuncional, una privatización del espacio urbano

A escala del complejo urbano multifuncional, se observa una nueva forma de vivir para las clases sociales media-alta y acomodada. La verticalización **del entorno construido** en México tiene lugar dentro de complejos urbanos multifuncionales. Se acompaña de una multiplicación de los **servicios ofrecidos**, así como de nuevas escalas de cierre basadas en una multiplicación de los filtros desde el acceso al complejo hasta la puerta de entrada de la vivienda. El control de acceso depende de si la persona es residente, visitante o cliente. En algunos casos, los **empleados de los servicios** pueden tener una entrada separada: los procesos de microsegregación e invisibilidad social se perpetúan en los complejos urbanos multifuncionales. Como se muestra en el siguiente diagrama (documento 8), el acceso al complejo urbano multifuncional puede realizarse a través de diferentes entradas, por ejemplo desde diferentes vías de comunicación. Sin embargo, su especificidad radica en que los distintos edificios forman una valla que rodea los espacios comunes.

Documento 8. Acceso diferenciado a los espacios de un complejo urbano multifuncional cerrado

Vista del proyecto por el promotor :



- Centro comercial
- Oficinas
- Viviendas
- Viviendas y hotel
- Acceso

Niveles de cierre

- 1** Vías de acceso al complejo urbano multifuncional: una barrera y un vigilante que controla (de forma sistemática o no, según los proyectos) la identidad de los que llegan permite entrar en el complejo y en particular acceder al centro comercial. (1r nivel de cierre)
- 2** Entradas a los espacios residenciales la tarjeta de larga distancia permite no pararse. (2do nivel de cierre)
- 3** Acceso a los pisos la tarjeta de corta distancia autoriza un acceso exclusivo al piso de residencia y a las comodidades de la torre (sala de reunión sala de deporte, piscine, etc.) (3r nivel de cierre)
- 4** Acceso a la vivienda gracias a una tarjeta, una credencial o una llave (4o nivel de cierre)



Fuente: promotor, Leily Hassaine-Bau, 2018, 2022
Licencia CC atribución no comercial compartir igual
Concepción: Leily Hassaine Bau. Realización: J.-B. Bouron, Géoconfluences, 2022

Como lo muestra el documento 8, para los residentes, el acceso a los complejos urbanos multifuncionales implica pasar por cuatro niveles de cierre con diferentes instrumentos de acceso: una tarjeta de larga distancia (o credencial), una tarjeta de corta distancia y la tarjeta o llave de acceso al propio piso. Estos niveles de cierre son bastante similares a los de los espacios de oficina. En ocasiones, el aparcamiento se comparte con el del cent

comercial o se encuentra directamente en la torre de oficinas. Las credenciales y las tarjetas de seguridad son filtros para acceder al nivel de los ascensores y luego a la planta de oficinas.

Para los visitantes, hay un control preciso de las llegadas. Como en los barrios cerrados para las clases sociales acomodadas, suele haber una entrada separada para los visitantes, dividiendo el aparcamiento en dos secciones. En este sentido, el diseño arquitectónico del complejo urbano multifuncional permite aumentar la seguridad y aplicar nuevas prácticas. Al igual que los residentes, los visitantes deben entrar en la zona residencial, indicando el nombre de la torre y el nombre de la persona a la que visitan. Una vez dentro del aparcamiento de la torre de la residencia de la persona, diferentes dispositivos, según el nivel de modernidad de las tecnologías adoptadas, permiten comprobar y registrar la identidad de los visitantes. O bien el vigilante registra manualmente la matrícula, el nombre del visitante y el número del piso al que se dirige, antes de confirmar esta información llamando al habitante, o bien las barreras están equipadas con cámaras que fotografían el documento de identidad y la matrícula. En este caso, el guardia se limita a comprobar el teléfono. Una vez aparcado, el visitante es acompañado hasta el ascensor por el vigilante, que selecciona la planta a la que se dirige, un sistema que garantiza que nadie vaya a una planta que no le corresponde. En los complejos urbanos multifuncionales observados sobre el terreno, los pisos con escaleras cuentan con los mismos instrumentos de acceso a las plantas, tarjetas, llaves o credenciales. Por lo tanto, teóricamente no es posible pasar de una planta a otra.

En cuanto a los clientes del centro comercial o de las instalaciones de ocio (como el cine) acceden directamente a la parte del complejo urbano reservada para ello, a través de un aparcamiento subterráneo. El acceso es entonces el mismo que en el caso de un centro comercial tradicional.

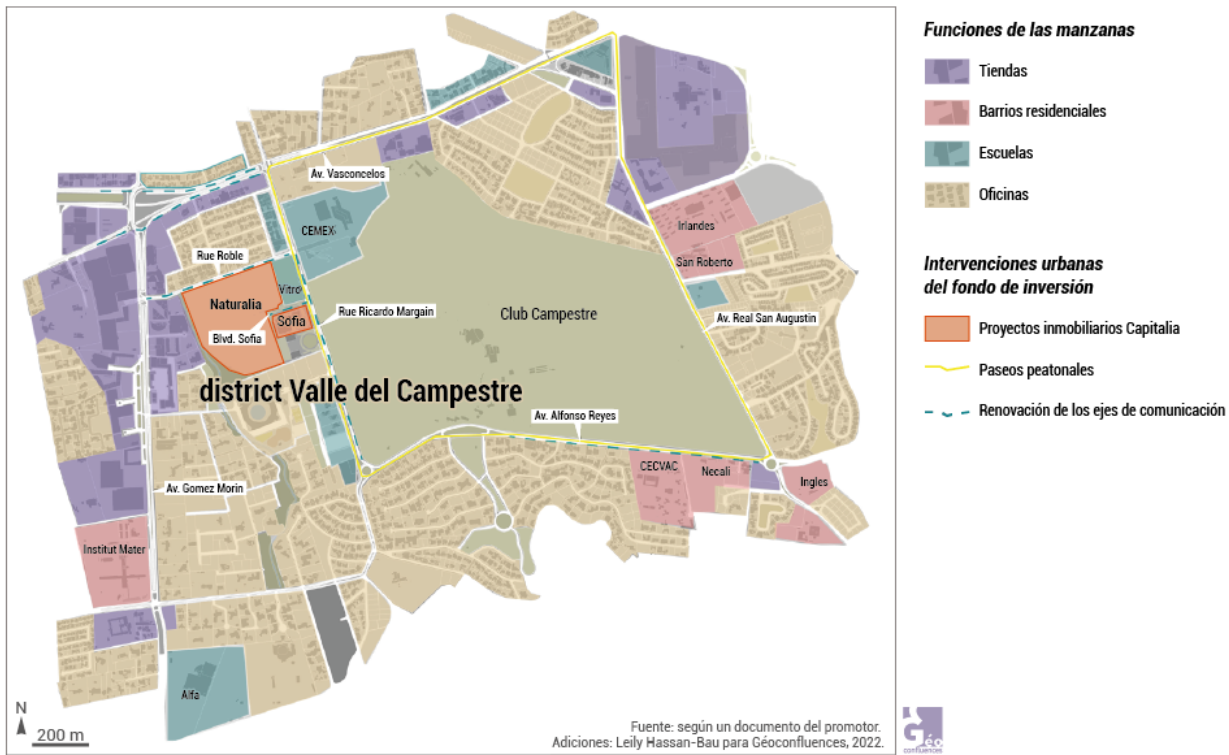
Los espacios "abiertos" de los complejos urbanos multifuncionales no tienen las mismas funciones de inclusión que los espacios públicos de la ciudad, y están fuertemente controlados. Dentro del complejo, los promotores organizan una forma de agregación social, en el sentido de una agrupación de un grupo social homogéneo, que pone de manifiesto un deseo de distanciarse del otro creando un microcosmo social que expresa la elección de un modo de sociabilidad electivo (Haumont et al., 1996). La organización espacial resultante se caracteriza por el proceso de publicización (Sabatier, 2008) que, en el ámbito urbano, se refiere a la relación entre el comercio, el espacio público y la urbanidad: las calles parecen ser públicas: están al aire libre como las calles del espacio público; las tiendas y los restaurantes son accesibles, pero, en cualquier momento, el acceso puede ser restringido. Así, los miembros pueden ser seleccionados. Los usuarios de estos espacios tienen así una práctica urbana al tiempo que tienen una sensación de microcosmo social, por la restricción de accesibilidad al complejo que se pone en marcha. Esto implica que el ciudadano se convierte en cliente: hay que tener poder de consumo para estar allí, y también se puede negar la entrada a quien no parezca capaz de consumir o no corresponda a las normas del lugar. Con estos nuevos tipos de proyectos, podemos ver aquí cómo una privatización de la gestión puede llevar a una privatización de los espacios aparentemente públicos.

Esta publicización del espacio privado, en el que existe la capacidad legal de seleccionar a los usuarios, provoca otro cambio en las prácticas urbanas de la élite, en este caso en lo que respecta al transporte. La publicización se convierte en una condición para que los más privilegiados vuelvan a caminar por las calles. El retorno del paseo, la escala de la calle y la proximidad en los complejos urbanos multifuncionales son factores de exclusividad reservados a los más pudientes, ya que los habitantes tienen acceso a la experiencia completa que ofrecen estos proyectos. A la salida del complejo urbano multifuncional, el coche vuelve a ser el principal medio de transporte.

2. A nivel del proyecto urbano, el ejemplo del proyecto Naturalia

La renovación urbana, como forma de evolución de la ciudad mediante el reciclaje de sus recursos construidos y del suelo (Le Garrec, 2006), tiene como objetivo limitar la expansión urbana y la periurbanización valorizando la vivienda densa y concentrada. Suele caracterizarse por la densificación del tejido urbano existente. Cuando se lleva a cabo en beneficio del mayor número y no de un pequeño grupo, es un componente de la ciudad sostenible. Aquí, la renovación es confiscada por el grupo social dominante. Para garantizar el máximo valor añadido al proyecto Naturalia y para asegurar su valor de uso, el fondo de inversión llevó a cabo en 2015 una operación de renovación urbana a gran escala en las inmediaciones de dicho proyecto.

El perímetro del barrio fue delimitado autónomamente por la empresa, sin respetar ningún plan de actuación municipal, gracias a los lazos familiares entre el alcalde del municipio y el director del fondo de inversión. Se establecieron acuerdos informales para que este último pudiera renovar el barrio, siempre que financiara las obras. Como se describe en el Documento 9, el fondo de inversión se centró en dos áreas principales de intervención: la rehabilitación de carreteras y la aplicación de planes de movilidad.



La difuminación de los límites entre lo público y lo privado se materializa, como en los complejos urbanos multifuncionales, a nivel de la calle. Esto implica la presencia de espacios públicos, y para financiar estas obras, Federico Conrado se comprometió a "reunir a todos los empresarios de la zona, para convencerles de que invirtieran en el proyecto del barrio del Valle del Campestre con el fin de mejorar el aspecto físico de este espacio y su funcionalidad" [2].

Esta autonomía de la empresa evidencia un cambio en la forma de gestionar **el suelo**, donde una institución privada impulsa un proyecto de renovación urbana, sin ninguna iniciativa ni participación del municipio. El proyecto de renovación urbana se dirige exclusivamente a los residentes y a las personas autorizadas a entrar en los complejos urbanos: los deseos de embellecimiento y las conexiones viales no beneficiarán a los demás habitantes del municipio, ya que el proyecto prevé "eliminar el tráfico de paso". Esta cita, difundida en la página web del barrio del Valle del Campestre, implica el deseo de mantener la exclusividad de dicha comunidad. La sección "Quiénes somos" confirma esta idea al afirmar que el "distrito del Valle del Campestre es una iniciativa comunitaria que busca, a partir de un modelo de desarrollo urbano, mejorar la calidad de vida de todos los que viven en la zona". La gestión privada se convierte en una herramienta para que la élite se distancie de los demás usuarios. La planificación urbanística llevada a cabo por el fondo de inversión tiene como resultado la segregación dentro del espacio público del distrito.

Ilustro este proceso con el caso de las aceras del distrito, bienes públicos algunos de los cuales han sido renovados por el fondo de inversión Capitalia. En la misma calle, mientras que la acera que bordea el proyecto de Naturalia es completamente nueva, la de enfrente no ha sido renovada (documento 10). Sin embargo, como se ve en la foto de abajo, los trabajadores de la construcción de Naturalia toman un descanso a la hora de comer en esta acera. Explican que la empresa constructora les pide que no utilicen las instalaciones construidas, ya sean privadas o públicas.



*"No tocamos lo que hemos construido una vez que lo hemos terminado, esas son las reglas de nuestra empresa constructora.
 -¿Se aplica a su horario de trabajo?
 -Creo que sí, no lo sé.
 -¿Vendrías al parque con tu familia en un día libre, por ejemplo?
 -No, está muy lejos, y aunque me parezca muy bonito, no es para mí, es para ellos."*



Antonio, albañil, 30 de mayo de 2018.



A la izquierda: aceras y muebles urbanos delante de una entrada a Naturalia, renovados por el fondo de gestión inmobiliaria Capitalia. A la derecha: en la acera de enfrente, sin renovar, los obreros están almorzando. Fotos: Leily Hassaine-Bau, junio de 2019. Ubicación : [25°38'57.8"N 100°21'22.2"W](https://www.google.com/maps/place/25°38'57.8\)

Estos cambios provocados por la producción de este territorio por y para la élite convergen hacia la construcción de una ciudad donde las centralidades son exclusivas, y por lo tanto refuerzan las desigualdades socioespaciales. Este proceso se pone de manifiesto durante la crisis sanitaria del covid-19 en 2020 (Recuadro 3). Gestionada por la élite, esta crisis podría convertirse en una oportunidad y acelerar el proceso de desalojo de los empleados del distrito comercial y reforzar así la homogeneidad espacial del municipio.

Recuadro 3. Élite, municipio y covid-19

La gestión de la pandemia por parte de la élite, representada por políticos o empresarios, al combinar medidas internacionales (introducción del teletrabajo) y locales (organización de distribuciones de alimentos para los más pobres, controles de identidad a la entrada del municipio), acentúa aún más las prácticas urbanas exclusivas. Aunque oficialmente la policía se encarga de tomar la temperatura a los automovilistas, recordándoles la importancia de llevar máscaras protectoras y preguntándoles por su actividad para determinar si es imprescindible o no, varios testimonios subrayan el carácter fluctuante de esta definición, que en realidad se establece la mayoría de las veces por la sola apariencia de las personas detenidas.

En efecto, aunque los primeros casos de covid-19 se anunciaron en San Pedro, entre marzo de 2020 y febrero de 2021 el municipio nunca registró más de 10 nuevos casos por día, mientras que los demás municipios reportaron varias decenas de nuevos infectados*. Por otro lado, aunque el estado de Chiapas, junto con el de Oaxaca, reportan algunas de las tasas de mortalidad más altas de México, son los tres principales contribuyentes al PIB nacional (los estados de Ciudad de México, Coahuila y Nuevo León) los que han recibido las primeras dosis de la vacuna**.

Este estudio muestra, pues, la importancia del capital espacial, en términos de movilidad y apropiación del territorio, en las desigualdades territoriales y sociales a varias escalas.

* Fuente: <https://datos.covid-19.conacyt.mx>, consultado el 7 de marzo de 2021.

**Fuente: Laboratorio de análisis en comercio, economía y negocios, Boletín 277.

Conclusión

El cruce de las nociones de financiarización y de élite resulta ser un objeto de investigación estratégico para comprender el mecanismo de producción y reproducción de las desigualdades. El proceso de financiarización de la producción urbana lleva a una concepción de la ciudad que responde sobre todo a una racionalización económica más que a una racionalización urbana. En Monterrey, podemos ver cómo la captación de estos fondos financieros por parte de la élite regiomontana, para ser reinvertidos en el desarrollo urbano, favorece la producción de una ciudad privada, a veces cerrada, incluso a escala de **manzana**, restringiendo el acceso a uno de los núcleos metropolitanos a una parte de la población.

Notas

[1] Para preservar el terreno de la autora, algunos nombres han sido anonimizados en particular, los apellidos, nombres, nombres de empresas privadas como el fondo de inversión Capitalia, y por fin el nombre del proyecto (Naturalia en el artículo). Le nombre del barrio, modificado en El Bosquet en otros trabajos de la autora, ha conservado en este texto su nombre real: Valle del Campestre.

[2] Palabras escuchadas cuando la autora participó en la encuesta movilidad del DVC.

Bibliografía

- Drozd, M., Guironnet, A., & Halbert, L. (2020). « Les villes à l'ère de la financiarisation » (dossier). *Métropolitiques*.
- Chardavoine J., 2019, *Les dirigeants de grandes entreprises au Mexique au XXI^e siècle. La résistance du capitalisme familial face à la mondialisation*, Thèse de Sciences sociales, Université Paris-Dauphine, 605 p.
- Field G. L., Higley J., 1980, *Elitism*, Londres, Routledge, 134 p.
- García Delgado, D. Ruiz Del Ferrier, C. et De Anchorena, B. (Coord), *Élites y captura del Estado. Control y regulación en el neoliberalismo tardío*. Buenos Aires: Flacso, 288 p.
- Hassaine-Bau Leïly, *L'élite en ses territoires : financiarisation, privatisation et projets urbains (Monterrey, Mexique)*. Thèse de doctorat en géographie, 2021, Aix-Marseille Université.
- Hassaine-Bau Leïly, « De la ville usine à la ville globale. Quand les chefs d'entreprise deviennent investisseurs (Monterrey, Mexique) », *Cahiers des Amériques latines*, 95 | 2020.
- Haumont N., Authier J., Barbichon G., et al., 1996, *La ville : agrégation et ségrégation sociales*, Paris, L'Harmattan, 219 p.
- Kaika, M., & Ruggiero, L. (2016). "Land Financialization as a "lived" process: The transformation of Milan's Bicocca by Pirelli". *European Urban and Regional Studies*, 23(1), p. 3-22.
- Le Garrec S. (2006). *Le renouvellement urbain, la genèse d'une notion fourre-tout*, PUCA, 91 p.
- Lungo M., 2004, *Grandes proyectos urbanos, El Salvador*, Lincoln Institute of Land Policy, 73 p.
- Sabatier B., 2008, « De l'impossible espace public à la publicisation des espaces privés », in Capron G., et al., *L'espace public urbain : de l'objet au processus de construction*, Toulouse, Presses Universitaires du Mirail, p. 276-293.
- Palacios L., 2011, *Cuando México enfrenta la globalización. Permanencias y cambios en el Área Metropolitana de Monterrey*, Première édition Monterrey, Universidad Autónoma de Nuevo León, El Colegio de la Frontera Norte, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Universidad de Monterrey, la Normal Miguel F. Martínez et le Centro de Estudios Mexicanos y Centroamérica.), 482 p.
- Pinçon-Charlot M., Pinçon M., 2007, *Les ghettos du gotha, Comment la bourgeoisie défend ses espaces*, Paris, Seuil, 294 p.
- Valenzuela A., 2012, "Racionalidad y poder. Las élites en la Ciudad de México", 1876-1940, *Revista Iberoamericana*, vol. 12, n°47, p. 9-27.
- Ward P., 1986, *Welfare politics in Mexico. Papering over the cracks.*, London, Allen&Unwin, 152 p.
- Weber R., 2015, *From boom to bubble: how finance built the new Chicago*, The University of Chicago Press, 287 p.

Pour citer cette ressource :

Leïly Hassaine-Bau, "Los territorios de la élite en Monterrey (México), una geografía de la gran riqueza", *La Clé des Langues* [en ligne], Lyon, ENS de LYON/DGESCO (ISSN 2107-7029), novembre 2022. Consulté le 08/11/2022. URL: <http://cle.ens-lyon.fr/espagnol/civilisation/histoire-latino-americaine/mexique/los-territorios-de-la-elite-en-monterrey-mexico-una-geografia-de-la-gran-riqueza>