

URBANIZACIÓN LATINOAMERICANA Y CIRCUITOS DE LA ECONOMÍA URBANA

María Laura Silveira¹

Resumen

Para comprender la urbanización latinoamericana actual, analizamos las relaciones intrínsecas entre modernización y uso corporativo de los territorios nacionales, el fortalecimiento del circuito superior de las economías urbanas y su distanciamiento del circuito inferior. Si el grado de tecnología, capital y organización de las actividades es alto es el circuito superior, si es bajo, es el circuito inferior. Es necesario entender las variables determinantes del período (técnica, ciencia, información y finanzas), el papel del Estado en ese distanciamiento y los mecanismos de producción de la pobreza. El circuito superior expandió sus topologías y normativizó sus acciones, amplificando su capacidad de organizar el territorio en todas las escalas, con el apoyo de las políticas públicas de infraestructuras y circulación. Modernización y uso corporativo del territorio se volvieron sinónimos, aumentando el flujo de pobres hacia las ciudades y la pobreza en esas aglomeraciones. El crédito y la propaganda multiplican el consumo e invaden los mercados del circuito inferior, disminuyendo sus lucros.

Palabras claves: economía urbana; urbanización.

Introducción

Buscamos comprender las relaciones intrínsecas entre las modernizaciones del territorio nacional y las dinámicas de los circuitos de la economía urbana en América Latina. Consideramos, de ese modo, la indisolubilidad histórica entre la formación socio-espacial y el fenómeno urbano como guía de método necesario.

¹ CONICET-Universidad de Buenos Aires. E-mail: laurasil@usp.br

Por ello proponemos trabajar a partir de dos planos de análisis, diferentes y complementarios, como son la economía política de la urbanización y la economía política de la ciudad (Santos, 1994a). Al tiempo que la primera se identifica con la economía política del territorio, revelando la repartición de los instrumentos de trabajo, del capital, del empleo y de los hombres en una formación socio-espacial, la segunda nos mostraría cómo el medio construido urbano se organiza frente a la producción y cómo todos los agentes de la vida urbana encuentran su lugar en ese medio construido y en la división del trabajo. De ese modo, la ciudad puede ser vista como una superposición de divisiones del trabajo muerto, un medio construido tal como definido por Harvey (1975), y de divisiones del trabajo vivo, entendidas como un mercado. En ese juego desigual entre agentes en el uso del territorio (Santos, 1994b; Santos y Silveira, 2001), el Estado es una mediación fundamental y de allí su papel explicativo en el esquema de análisis.

En los días de hoy y en virtud de la concentración de capitales en un contexto macroeconómico estable, las grandes empresas ven crecer sus lucros al paso que también se expanden en el territorio. Sus topologías (Santos y Silveira, 2001) incluyen ahora las ciudades medias, aunque frecuentemente éstas sean meros enclaves unidos por redes.

La pluralidad de sistemas técnicos y formas de trabajar está subordinada al dominio de fuerzas externas que imponen la modernización de la agricultura y de la explotación de minerales y energía, de la industria y del sector de servicios y, especialmente, del sistema financiero. Las modernizaciones tecnológicas y organizacionales contemporáneas han fortalecido el circuito superior de las economías urbanas y, como corolario, provocaron su distanciamiento del circuito inferior, que aumenta por la producción de pobreza y deudas sociales. A partir de situaciones de oligopolio, un nuevo orden espacial se consolida, instaurando procesos técnicos y políticos derivados que contribuyen para transformar los espacios nacionales y las ciudades. Cuanto más poder conquistan esos oligopolios en los territorios nacionales y en las ciudades, mayor es la distancia entre los circuitos de la economía urbana.

Con el propósito de que el territorio se vuelva equipado y fluido, la construcción de infraestructuras y las diversas reformas políticas han sido las bases de una modernización que se confunde con procesos de urbanización corporativa, tanto en las metrópolis como en las ciudades medias (Santos, 1994a). Causa y consecuencia de esa

urbanización corporativa y de otros procesos de modernización territorial como las transformaciones agrícolas, las significativas disparidades del ingreso en la formación socio-espacial explican la coexistencia en las ciudades, de actividades de la misma naturaleza ejecutadas por agentes de poder incomparable.

A pesar de que, en las últimas décadas, se han dado algunos procesos de desconcentración territorial de la producción en países como Brasil, Argentina y México, continúan coincidiendo, en los mismos puntos, grandes polos de mando y grandes aglomeraciones. De allí la coexistencia de divisiones territoriales del trabajo y de formas de consumo igualmente diversas en esos lugares. Observando el grado de capital, tecnología y organización que permite el desarrollo de una determinada división territorial del trabajo, podemos reconocer dos circuitos opuestos e interdependientes de la economía urbana (Santos, 1975). La incorporación de las variables contemporáneas es, por lo tanto, bastante desigual entre los agentes, aún más cuando el poder público entrega a los agentes del circuito superior buena parte de las decisiones y construye los sistemas de ingeniería que necesitan.

De ese modo, las grandes metrópolis abrigan una multiplicidad de actividades poco capitalizadas, cuya vida sería imposible sin contigüidad territorial. No necesariamente informales, esos trabajos no prescinden del uso de las técnicas contemporáneas. Es verdad que los nuevos objetos se utilizan en menor grado y, frecuentemente, a partir de otras combinaciones resultantes de la creatividad, aunque limitadas por los costos de adquisición y particularmente por las tarifas de uso.

En esa perspectiva es importante entender la ciudad como una y fragmentada, pasible de ser analizada a partir de tales circuitos, pero cuya explicación no se alcanza en los límites de la mancha urbana. De allí la indisolubilidad entre territorio nacional y ciudad, economía política de la urbanización y economía política de la ciudad, circuito superior y circuito inferior. Nunca hubo tanta interdependencia entre esos pares explicativos como en el período actual.

Circuito superior y circuito inferior: rostros y dinámicas contemporáneos

Con nuevos contenidos científicos, informacionales y financieros, el sistema técnico que caracteriza la globalización ha permitido ocupar áreas nuevas para la producción y concentrar, aún más, la gestión en un pequeño número de puntos en el

territorio. De esa manera, el circuito superior aumenta su control sobre el territorio nacional, privilegiando áreas aptas a sus intereses, mientras se distancia de las actividades banales de la ciudad. Actividades como agricultura moderna e industria dispersa demandan la especialización de los servicios urbanos. Con todo, es una difusión concentrada de las variables contemporáneas, responsables de una aceleración de los procesos de urbanización con el aumento de la población urbana, del número de ciudades y de demandas materiales e inmateriales, productivas y consuntivas, mercantiles y sociales.

En la contemporaneidad, el conjunto de agentes que denominamos circuito superior tiene un área de acción planetaria gracias al dominio de la tecno-ciencia, de la organización, de la información y del dinero. Se trata de corporaciones globales y multisectoriales que abarcan petróleo, gas y energía, industria automotriz, telecomunicaciones, minería, siderurgia y metalurgia, comercio mayorista y minorista, pero también grandes bancos y aseguradoras, fondos de inversión y pensión, industrias de alta tecnología, empresas de consultoría y otras productoras de información estratégica, propaganda y *marketing*, administración y logística, grandes importadoras y exportadoras, grandes grupos del *entertainment*. En definitiva, *holdings* integrados por empresas industriales, comerciales y de servicios avanzados (Sassen, 2007) que necesitan un territorio modernizado y, por lo tanto, ejercen influencia sobre las políticas de Estado. El circuito superior se robustece, aunque selectivamente, en las grandes ciudades y en algunas ciudades medias de nuestros países. Actividades modernas solicitan más actividades modernas y nuevas relaciones interurbanas se establecen haciendo dialogar entre sí tales niveles de la economía superior. De allí la densidad técnica, informacional y normativa a lo largo de la red urbana en las porciones más modernas del territorio.

Esos agentes hegemónicos son productores y usuarios de las variables modernas del período o, en otras palabras, su posición dominante adviene de la modernización y se refuerza instaurando nuevas modernizaciones. La incorporación de tales variables por parte del circuito superior revela, frecuentemente, un uso privilegiado de bienes públicos y un uso jerárquico de los bienes privados, redefiniendo el valor de los capitales (incluida la localización), de las tecnologías y de las organizaciones de aquellos que no pueden acompañar el paso. La presencia de las finanzas públicas en ese cuadro socio-espacial ha sido decisiva.

El poder económico que las grandes firmas construyen en el país encuentra, entre sus causas, una relación intrínseca entre las principales modernizaciones de los territorios nacionales y la génesis y evolución de la división territorial del trabajo particular de cada firma. De ese modo y en virtud de la escala de producción y comercialización y de su presencia en todo el territorio nacional, esas grandes empresas se vuelven interlocutoras y socias de los sucesivos gobiernos. El sistema de acciones de la firma se confunde con el sistema público de acciones, naturalizando las inversiones del Tesoro en beneficio propio y ocultando sus responsabilidades en la disminución del número de empleos en el país y, especialmente, en las ciudades. Entretanto, la ideología del crecimiento asocia inmediatamente la evolución positiva de la empresa con el crecimiento de la economía nacional.

Evidentemente que, a lo largo de las décadas, no fueron pocas las crisis que impactaron en la base de empleos de las naciones, en el número de establecimientos e inclusive en los lucros obtenidos por las empresas hegemónicas. Las consecuencias han sido la caída de la producción y una cierta capacidad ociosa y, fundamentalmente, los despidos masivos. Sin embargo, en cada crisis la economía superior muestra su capacidad de rápida recuperación, a la que ciertamente contribuyen las finanzas públicas.

Analizando las divisiones territoriales del trabajo particulares de esas grandes corporaciones, tantas veces confundidas con las divisiones territoriales del trabajo de las naciones, pueden verificarse nuevas o renovadas lógicas y procesos. Entre las numerosas políticas corporativas de modernización tecnológica y organizacional podríamos mencionar la significativa introducción de sistemas técnicos automatizados en la ampliación de fábricas y líneas de producción, las nuevas localizaciones productivas, la mayor utilización de transportes y logística con la consecuente demanda de infraestructuras al poder público, las políticas de fusiones y adquisiciones, la internacionalización y las nuevas formas de producción, comercialización y contratación.

Según Pochmann (2009), la innovación tecnológica que busca superar la tradicional separación entre áreas de investigación y de producción, la difusión de procedimientos de automatización, la exigencia de más alta escolaridad de los operarios y la mayor responsabilidad sobre la producción, calidad y organización que lleva a eliminar las jerarquías intermedias conducen a una reestructuración productiva en las

empresas líderes. Así, continúa el autor (Pochmann, 2009), éstas adoptan procedimientos típicos de firmas oligopólicas, permitiendo ampliar el margen de lucro con la reducción de costos y del endeudamiento y con más innovación tecnológica.

Además, hay una verdadera expansión de las topologías corporativas, aunque en un movimiento de sístoles y diástoles. Por un lado, se amplían algunas fábricas existentes en regiones de tradición industrial y, por otro, se instalan plantas en ciudades medias de áreas relativamente nuevas para esa función. Este último es el caso del interior del Estado de São Paulo, de las maquilas del norte de México y del noreste de la provincia argentina de Buenos Aires. Esos nuevos papeles de la división territorial del trabajo provocan un crecimiento demográfico y económico en las ciudades medias. Se puede ahora reconocer en ellas un circuito superior que demanda otras actividades modernas aunque subordinadas – una porción marginal del circuito superior – y, en virtud de esa modernización, una desvalorización de las actividades más antiguas. Coexisten, lado a lado, la demanda de empleo calificado y el desempleo. Como el segundo es más alto que el primero es el circuito inferior que se expande en términos demográficos. Eso permite entender la pobreza y la existencia de circuitos inferiores en ciudades que no conocían tales fenómenos. No obstante, la sede del gobierno corporativo – un circuito superior puro – permanece en los polos de mando consolidados, fundamentalmente en las metrópolis de São Paulo, México y Buenos Aires.

En regiones menos densas, las nuevas localizaciones se dan al sabor de un conjunto de ventajas fiscales y tributarias, así como de la posibilidad de instalar unidades de producción modernas sin enfrentarse a las resistencias técnicas y organizacionales preexistentes, incluyendo los sindicatos. Consecuencia de la radicación de nuevas clases medias, el consumo se expande en esas ciudades y, así, se instalan nuevas empresas comerciales.

Cuando la división social y territorial del trabajo particular de la gran empresa se vuelve más espesa, gracias a la expansión de profesiones y tareas y de las nuevas geometrías territoriales, también se amplían los circuitos espaciales de producción (Santos, 1988) con las respectivas demandas de transporte y logística. De allí también el crecimiento de tales firmas. Si la separación de las etapas de la producción resulta del equilibrio entre una ecuación corporativa más rentable y una especialización de los lugares que, sin embargo, no deja de contar con la ayuda fiscal, la unificación de tales

etapas no se hace sin generosos fondos del Tesoro o en asociaciones público-privadas. Evidentemente las infraestructuras construidas no son de uso monopólico de las grandes empresas, pues en algunos casos sirven, aunque subordinadamente, a empresas y agentes de portes menores. Pero no podemos dejar de reconocer que su diseño, localización y características están profundamente vinculados al comportamiento de las grandes firmas, al mercado externo y a la circulación planetaria de materias primas y mercaderías.

Los grandes proyectos públicos buscan ora equipar el territorio para la producción moderna, ora disminuir las desigualdades sociales, pero difícilmente crean posibilidades para el trabajo de las empresas menos poderosas o, cuando esto sucede, éstas ven crecer su dependencia y subordinación a partir de subcontrataciones organizadas por las grandes *holdings*. Además de la gran escala técnica que esas obras demandan, existen otros obstáculos como la escala y complejidad normativa de las compras públicas y el alto grado de organización y tecnología necesario para la construcción y manutención de tales sistemas de ingeniería. De ese modo se benefician los agentes hegemónicos y, aunque pueda expandirse el consumo de los más pobres, su mejoría se hace a partir de un mayor crecimiento y concentración en el circuito superior.

No podemos olvidar que el poder económico y territorial de los grandes grupos económicos resulta, también, de un intenso proceso de fusiones y adquisiciones, responsable también por la formación de *holdings* en los países latinoamericanos, cuyas políticas de internacionalización son de toda evidencia. Más capitalizado, tecnificado y organizado, el circuito superior ofrece relativamente menos empleos y provoca el aumento de los consumos. No parece coincidencia que esas fusiones y adquisiciones sean concomitantes a la expansión de los consumos creditizados de las clases medias y medias bajas. Quizás se trate menos de una expansión de las fuerzas productivas y más de aquello que Sylos Labini (1965) denominaba concentración técnica, económica y financiera. Más poderosos y diversificados, esos grupos detentan más recursos de autoridad y de alocación, utilizando los términos propuestos por Giddens (1987), para evitar las normas del Estado o influenciarlas directamente. En ese sentido, algunas firmas de capital nacional se transforman en *trading companies*, beneficiándose con la importación que, en un primer momento, era la causa de la disminución de sus lucros.

La división territorial del trabajo hegemónica adquiere fuerza con las nuevas localizaciones del capital extranjero. Las inversiones extranjeras directas significan, al

mismo tiempo, un creciente envío de remesas para las matrices de las empresas. Por lo tanto, son intensos los movimientos de capital, pero no se completan sin un previo y diversificado trabajo intelectual. La sofisticación alcanzada, en los días de hoy, por el circuito superior adviene de la necesidad de producción de informaciones, proyectos, asesoramientos, normas, procedimientos técnicos y organizacionales, fiscalizaciones, patentes y marcas, investigaciones de mercado y propaganda, en fin todos los insumos inmateriales que, a través de los círculos de cooperación (Santos, 1988), permiten organizar con antelación la división y unificación de las etapas del trabajo material. Por ello, buena parte de los sistemas de acciones públicos y privados que dictan la modernización del territorio tienen como base los productos y servicios elaborados por importantes firmas de consultoría, casi siempre con sede en las principales metrópolis. En ocasiones, a partir de fuentes públicas de uso restricto, esa producción privada de información-secreto, de alto valor mercantil, se vuelve el fundamento de la política pública. Esa es otra manifestación del uso corporativo del territorio y de su resultado indirecto: la profusión del circuito inferior en las grandes ciudades.

Con relación a las nuevas políticas de producción, comercialización y contratación en el circuito superior destacamos la formación de las redes externas de proveedores, las franquicias, la tercerización, el lanzamiento de nuevos productos y marcas, las formas científicas de propaganda, las asociaciones entre administradoras de tarjetas, bancos, cadenas comerciales y otros agentes.

No deja de ser una cierta “desindustrialización” nacional cuando los *holdings* pasan a importar productos que antes elaboraban en el país. En general son productos de origen chino, aunque otros países como India también participan de esa nueva división territorial del trabajo. Se configura una red de proveedores en el exterior para un puñado de grandes empresas en el país. Es una importación embutida que fortalece la condición capital-intensiva del circuito superior, ya que sus capitales de giro le permiten organizar un proceso productivo globalizado utilizando mano de obra aún más barata que la nacional, una escala de producción que no podrían desarrollar en el país, un precio final más bajo y una desvinculación de los eventuales conflictos sindicales. Para ejercer tales acciones aumenta el grado de organización, incluyendo la cantidad de profesiones necesarias, y disminuye el número de empleos que la firma demanda. Reducir costos sin disminuir precios finales constituye una situación de oligopolio, agravada además

porque el crecimiento del porte de unas empresas se relaciona, directa o indirectamente, con la mortalidad de otras, las menos poderosas.

Por otra parte, la creación de nuevas marcas y nuevos productos se vuelve un denominador común en las actividades de la economía superior: más colecciones de ropas por año, más productos alimentarios cada día, incesantes novedades tecnológicas (Sennet, 2006; Moulian, 1998). Existe una nueva demografía de marcas, con intensos movimientos de natalidad y mortalidad que revelan los ejercicios de adaptación, mercantiles y contables, de las grandes corporaciones. Esas acciones no se llevan a cabo sin fuertes inversiones en propaganda. A veces asociada a campañas sociales, la propaganda se contabiliza como una acción de responsabilidad social empresarial de modo que los costos disminuyen significativamente. La ventaja para el circuito superior es, por esa razón, doble. Imposible que el circuito inferior pueda imitar o beneficiarse secundariamente de tales acciones hegemónicas. Una manifestación más de la aceleración contemporánea que se transmite para el resto del territorio y de la economía, pues desvaloriza los productos preexistentes.

Con el propósito de ampliar los límites geográficos de los mercados sin arcar con los costos de esa circulación ampliada, numerosas empresas del circuito superior utilizan la modalidad de franquicias. Hoy, un territorio unificado por los transportes y comunicaciones dispone de los medios colectivos para que el mercado sea también unificado. Sin embargo, son los oligopolios que usufructúan esos capitales comunes, tanto en la distribución directa como en la posibilidad de tercerización. Las empresas del circuito superior marginal que trabajan para completar la distribución de las grandes firmas no tendrían capacidad para hacerlo sin esa base material. Manteniendo la unicidad de la organización material e inmaterial, allí incluidas la propaganda y la marca, la gran empresa capilariza la comercialización en el territorio y garantiza sus *royalties* sin por eso aumentar sus costos. Al tiempo que los precios se igualan en el territorio por la lógica de la marca y los costos disminuyen por la lógica de la tercerización de la circulación y de la comercialización, la situación de oligopolio se intensifica y se amplía. La otra faz de la medalla es la subordinación o destrucción de productores y marcas regionales frente al avance de las nacionales y globales. Aunque existan casos en que marcas regionales se vuelven nacionales y globales, el número siempre es reducido y, generalmente, sucede con la entrada de capitales exógenos en tales producciones. El retrato se completa con las nuevas interdependencias cruzadas

como los acuerdos entre administradoras de tarjetas de crédito y débito, bancos, cadenas comerciales, seguros, compañías aéreas, restaurantes, hoteles, casas de *shows*, diarios y revistas.

La escala de acción de las firmas conoce profundas desigualdades en función de sus topologías y del volumen de los capitales fijos y de giro, pero también del acceso al crédito bancario y a los intereses más bajos. A pesar de la difusión de la propaganda y del crédito, son pocas las empresas que reúnen condiciones para transformar eventuales inelasticidades de la demanda, induciendo a la población a expandir sus consumos.

En ese contexto, una manifestación importante de la actual economía política de la urbanización y de la ciudad es la expansión y densificación de la porción marginal del circuito superior. La difusión de las variables modernas aumenta la división del trabajo y las respectivas formas de cooperación aunque, al mismo tiempo, desvalorice buena parte del trabajo. En esa dirección, existen innumerables tareas, imprescindibles a esa economía superior, cuya realización no interesa a los agentes hegemónicos. Provisto de los códigos de la modernización, tal circuito superior marginal es, sin embargo, altamente vulnerable a las transformaciones en la división territorial del trabajo hegemónica. Sin llegar a ser un circuito intermedio, pues no responde a una tercera demanda como propuesto por Salama (2002), el circuito superior marginal revela un movimiento de transición permanente. De allí su naturaleza emergente o residual. La especialización técnica de sus tareas le permite su inserción en la modernidad, y esa misma especialización lo vuelve residual frente a las transformaciones técnicas. Su existencia está dada por la multiplicación contemporánea de pequeñas empresas orientadas a la técnica (producción de piezas, manutención, consultoría, etc.), a la información (elaboración de proyectos e informaciones, contabilidad, etc.), a las normas (asesoramientos, aplicación de normas, fiscalizaciones), a la imagen (propaganda, diseño gráfico, producción audio-visual, etc.) y transporte, entre otras. Son actividades confiadas a firmas de capitales más reducidos, cuya interlocución con la técnica y la organización del circuito superior es la condición misma de su existencia. No obstante, sus lucros son modestos en función del poder que los actores hegemónicos detentan para imponer las condiciones y el valor del trabajo al resto de los agentes. Entretanto, el poder público no es ajeno a esa desigualdad en el valor del trabajo. La existencia de tal porción marginal permite a las grandes empresas disminuir costos sin disminuir los precios finales de los bienes y servicios. Así, la situación de oligopolio se fortalece por

ese camino, aunque no se complete gracias a la existencia de tales empresas pequeñas y medianas. De fuerte presencia metropolitana, esas actividades son también responsables de la difusión concentrada de las variables modernas en el período actual. De allí su presencia en las ciudades medias de las áreas modernas.

Lejos de tener un conocimiento científico-tecnológico para prestar servicios de esa naturaleza a la economía superior, buena parte de la población urbana realiza trabajos ocasionales y orientados a consumos banales. En un verdadero sistema de vasos comunicantes, el circuito inferior nace y se desarrolla en función tanto de la insatisfacción de las demandas creadas por la economía hegemónica como del desempleo estructural. En otras palabras, las pequeñas actividades permiten sobrevivir por la creación de oportunidades de trabajo y, al mismo tiempo, consumir bienes y servicios de menor valor agregado. Cuanto más agudizada es la situación de oligopolio, mayor es el enjambre de tales actividades de supervivencia, en las cuales las ecuaciones de costos y lucros son subordinadas al comportamiento de la economía superior.

En esa economía inferior la contigüidad es un dato fundamental, pues posibilita, a pesar de la fragmentación del tejido urbano, una cierta socialización de los factores de producción al convivir, lado a lado, mano de obra, pequeños capitales, técnicas diversas y personas con voluntad de consumir. Ofreciendo producciones creativas o imitativas, esas divisiones sociales y territoriales del trabajo son, no obstante, dependientes del orden espacial planetario dictado por los oligopolios. De allí la alta mortalidad de las pequeñas empresas y de otros agentes menos capitalizados. Su tasa de natalidad es, sin embargo, mayor.

Medio construido y mercado: relaciones e interferencias

En esa economía política de la urbanización, las metrópolis se reafirman como nodos de información y mando, a partir de los nuevos centros empresariales. Pero la metrópoli no interesa a las grandes empresas sólo como mera localización de sus oficinas, sino también por las inversiones inmobiliarias y por el valor de sus centros antiguos que, sometidos ahora a políticas de revitalización, pasan a constituir un mercado importante para el capital financiero. La consecuencia indirecta de esa modernización es la expulsión, más temprano o más tarde, de los pobres de las áreas centrales de la ciudad, como revelan numerosos proyectos urbanísticos.

La demolición de construcciones deterioradas en centros antiguos y la construcción de edificios inteligentes, helipuertos, túneles, puentes y vías rápidas de acceso son frecuentemente lideradas por grandes desarrolladoras, constructoras y otras firmas nacionales y globales. Se trata de un uso jerárquico de las porciones del medio construido urbano, que no se realiza sin un uso privilegiado de los recursos públicos, ya que tales obras son antecedidas por expropiaciones, cambios normativos y financiamientos de las tres esferas del poder público. Es una forma de socialización capitalista, tal como definida por Topalov (1973), y de la ciudad corporativa a que ya nos referimos. La intensa valorización de esas áreas surge como un obstáculo infranqueable para aquellos agentes menos capaces de pagar por una localización y de dotar de valor a sus productos.

Entretanto, no son únicamente las áreas modernas o aquellas a ser transformadas en el medio construido urbano las que interesan a los agentes del circuito superior, sino también los puntos que concentran un expresivo consumo popular, siempre renovados al ritmo de la propaganda y del crédito. En esas porciones no existe la preocupación de re-viabilizar el medio construido, sino de usufructuar la centralidad construida espontáneamente por el trabajo y el consumo del circuito inferior. Por ello, las grandes cadenas comerciales y financieras instalan sucursales no sólo en los centros de la ciudad sino también en ese tipo de áreas de diversidad (Silveira, 2004) en los barrios metropolitanos.

En el período actual, los bancos diversifican sus productos, con nuevas ofertas de crédito a las empresas y a las familias. Aumenta el consumo productivo y consuntivo. Los procesos de fusiones bancarias, cuya escala e intensidad eran desconocidas, dotan de nuevo poder a los agentes del circuito superior. La participación en la bolsa de valores por parte de empresas tradicionales de origen familiar revela la apertura de los capitales, la complejidad actual de las relaciones de propiedad y la internacionalización de las firmas nacionales. Las mayores empresas contemporáneas ven crecer la cotización de sus acciones en la bolsa, fortaleciendo sus mecanismos de obtención de lucro.

En ese contexto de crecimiento del crédito en sus diversas formas y naturalezas, podemos mencionar el crédito personal proporcionado por las instituciones bancarias y no bancarias y por las propias cadenas comerciales. Desburocratizado, el crédito se vuelve accesible aunque el costo del dinero sea regido por tasas leoninas. Se multiplican

los consumos de LCD, computadores, teléfonos celulares y otras tecnologías e inclusive automóviles, por parte de los estratos medios y medios bajos. Sin embargo, en las grandes ciudades la venta de buena parte de los electrodomésticos y bienes electrónicos se encuentra significativamente concentrada en las grandes cadenas comerciales y financieras, altamente capilarizadas y de origen y actuación regional y nacional (Silveira, 2009). Sumado a las fusiones bancarias y empresariales, ese hecho tiene un papel explicativo central en la extracción de dinero de diversas ciudades hacia los agentes hegemónicos y principales centros financieros. Variable de la época, el consumo se difunde en el territorio y se profundiza socialmente, pero el capital se concentra aún más en un pequeño número de empresas que fabrican, comercializan y financian los productos, tantas veces perjudicando el inestable equilibrio de las finanzas públicas en función de los beneficios recibidos. Esa financierización de la economía, de la sociedad y del territorio tiene como corolario el endeudamiento de la población, especialmente de los más pobres.

De esa manera, el circuito superior adquiere autonomía pero no independencia, pues está unido al resto de la sociedad por una relación de necesidad. Para ampliar los lucros sus agentes precisan vender productos y servicios, allí incluidos los de naturaleza financiera a los más pobres.

Si los nexos financieros inherentes al circuito inferior son el dinero líquido y el fiado, la creciente incorporación de máquinas de tarjetas de crédito y débito en los pequeños establecimientos y en ciertas ferias, así como la expansión actual del crédito y su desburocratización son datos perturbadores para tal circuito.

Por medio de formas directas de crédito, de préstamos en dinero vivo y de formas indirectas como los acuerdos con bancos y otras entidades comerciales y financieras, el circuito superior multiplica sus ventas en los estratos pobres de la población urbana. En el momento en que aumenta el número y el volumen de los créditos para las diversas clases sociales, la necesidad de frecuentar el mercado de los pobres, fundado en la liquidez, es menor.

Además, un producto o servicio ofrecido por el circuito superior contiene hoy otros elementos que permiten multiplicar los negocios y la rentabilidad de los agentes: *royalties*, marcas, intereses, seguros, necesidad de otros objetos técnicos complementarios, etc. Es una forma de drenaje de los exiguos recursos financieros de

los más pobres hacia las grandes empresas y, en consecuencia, disminuye la liquidez para consumir en el circuito inferior.

A pesar del beneficio indirecto de aumento general de la demanda que el circuito inferior puede usufructuar, en ocasiones, gracias a la propaganda realizada por el circuito superior, el actual perfeccionamiento de esa técnica parece contribuir para ampliar la brecha entre los circuitos. Los perjuicios serían, de ese modo, mayores que los beneficios. Elaborada a partir de procedimientos científicos, la propaganda adquiere eficiencia y se orienta a la marca. Gracias a la producción de ese universo simbólico, el papel de atracción directa hacia el circuito superior es evidente. De allí tal vez la multiplicación de imitaciones.

Por otro lado, el sistema de franquicias a que ya nos referimos permite reforzar el carácter pluri-localizado de la gran empresa y acaba por acorralar, de un modo o de otro, los establecimientos del circuito inferior. Éstos continúan siendo uni-localizados y, tantas veces, expulsados de las áreas valorizadas por la llegada de las marcas.

La ciudad: espacio dividido, espacio compartido

Entretanto, si el crecimiento del mercado externo es hoy concomitante al florecimiento del mercado interno, ambos revelando alta concentración de capitales y alta dispersión territorial, las ciudades ven multiplicar sus áreas de especialización y sus áreas de diversidad, gracias a la profusión de pequeños establecimientos de fabricación, de comercio y servicios que encuentran en esas economías de aglomeración la razón de su supervivencia. Pequeños comercios, estudios de grabación musical, empresas de producción audiovisual, editoriales e imprentas, mensajeros con motos, agencias de moto-taxi, reparación de computadores y electrodomésticos, cerrajeros, plomeros, pintores, electricistas, fabricantes de sellos, costureras y sastres, entre tantos otros, son actividades más o menos permanentes y pueden ser reconocidas en los centros antiguos o en otras centralidades de las grandes metrópolis.

Además de esas actividades se fortalecen los mercados callejeros, bajo las formas de ferias periódicas y de concentraciones de vendedores ambulantes. Por su densidad y demanda, algunas de esas ferias se volvieron nodos comerciales fijos en las grandes metrópolis. Evidentemente que algunos puntos de venta y ciertamente diversos intermediarios no pueden ser identificados como circuito inferior por su grado de

capitalización y organización, pero la mayor parte de los agentes pertenece a ese circuito y, de ese modo, participa de la creación de trabajo y de la posibilidad de abastecimiento de los más pobres en los centros y periferias metropolitanos. Cabe señalar que esas ferias atraen también buena parte de las clases medias.

A la fragmentación de la demanda corresponde una fragmentación de la oferta que, lejos de ser resultado de dinámicas compartimentadas de los factores de producción, revela la interrelación en el proceso productivo por medio de las infraestructuras, proveedores, intermediarios, propaganda, clientes, normas y finanzas. Pero, según su posición en ese proceso productivo, los agentes tienen costos diferentes, establecen precios finales diversos y obtienen lucros desiguales. De allí la idea de la fragmentación del mercado en el medio construido extenso y contiguo de la metrópoli, que permite la producción a partir de circuitos diversos que operan como vasos comunicantes.

En el período de la globalización, la ciudad surge, más que nunca, como el espacio de todos los agentes, a pesar de su grado desigual de capital, tecnología y organización. A lo largo del tiempo han aumentado las interdependencias, cuyas manifestaciones más visibles son las nuevas localizaciones de las cadenas comerciales en áreas deterioradas y periféricas de consumo popular, antes reservadas a los pequeños capitales; la demanda de mensajeros de moto por parte de las grandes empresas para transportar documentos y pequeños objetos, el crédito antes negado y ahora facilitado en el circuito superior para los pobres y jubilados; el uso de la técnica contemporánea en las actividades del circuito inferior como celulares, computadores, cámaras, instrumentos de audio y otros. Pero, por otro lado, aumentan también las subordinaciones pues consumir más en el circuito superior significa disminuir las oportunidades de producción y venta en el circuito inferior y, como corolario, adviene el endeudamiento, la insolvencia y la morosidad. Una vez más, el circuito superior perfecciona su capacidad de macro-organización del territorio nacional, dominando la economía política de la urbanización y de la ciudad, pero el circuito inferior continúa permitiendo la supervivencia de la mayor parte de la población en las grandes ciudades. Esa desigualdad estructural de la ciudad – que permite aseverar la existencia de dos circuitos de la economía urbana – no elude la necesidad de compartir la misma porción del territorio. La ciudad es, de ese modo, el reino de la praxis compartida o, en otras palabras, la manifestación más visible del acontecer solidario (Santos, 1996). El espacio

urbano está dividido pero, a un solo tiempo, es compartido. Esto constituye un fundamento para la elaboración de una nueva política.

Bibliografía

GIDDENS, Anthony. *La constitution de la société. Éléments de la théorie de la structuration*. Paris: PUF, 1987, 474 p.

HARVEY, David. The political economy of urbanization in advanced capitalist societies: the case of the United States. In: Gappert, G. y Rose, H. M. (eds.), *The social economy of cities* (vol 9 Urban Affairs Annual Reviews). Londres: Sage, 1975, pp. 119-163.

MOULIAN, Tomás. *El consumo me consume*. Santiago de Chile: LOM-Libros del Ciudadano, 1998.

SALAMA, Pierre. La pauvreté prise dans les turbulences macroéconomiques en Amérique Latine. *Problèmes d'Amérique Latine*, Revue Trimestrielle, Pal N° 45, été 2002, pp. 89-110.

SANTOS, Milton. *L'Espace Partagé. Les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*. Paris: M.-Th. Génin, Librairies Techniques, 1975, 399 p.

SANTOS, Milton. *Metamorfoses do espaço habitado*. São Paulo: Hucitec, 1988

SANTOS, Milton. *Por uma Economia Política da Cidade: O Caso de São Paulo*. São Paulo: Hucitec, 1994a.

SANTOS, Milton. O Retorno do Território. In: SANTOS, Milton; SOUZA, Maria Adélia A. e SILVEIRA, María Laura (Org) *Território: Globalização e Fragmentação*. São Paulo: Hucitec-ANPUR, 1994b, p.15-20.

SANTOS, Milton. *A Natureza do Espaço. Técnica e Tempo. Razão e Emoção*. São Paulo: Hucitec, 1996.

SANTOS, Milton e María Laura SILVEIRA. *O Brasil. Território e Sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2001a, 473 p.

SASSEN, Saskia (2007). El reposicionamiento de las ciudades y regiones urbanas en una economía global: ampliando las opciones de política y gobernanza. *Eure*, Santiago de Chile, v. XXXIII, n. 100, p. 9-34.

SENNET, Richard. *A cultura do novo capitalismo*. Rio de Janeiro: Record, 2006.

SILVEIRA, María Laura. Globalización y circuitos de la economía urbana en ciudades brasileñas. *Cuadernos del CENDES*, Caracas, v.3, n.57, p. 1-21, 2004.

SILVEIRA, María Laura. Finanças, consumo e circuitos da economia urbana na cidade de São Paulo. *Cadernos CRH*, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2009, vol. 22, n° 55, pp. 65-76.
http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-49792009000100004&lng=es&nrm=iso

SYLOS LABINI, Paolo. *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona: Oikos-tau, 1965.

TOPALOV, C. *Les Promoteurs immobiliers*. Paris: Mouton, 1974.