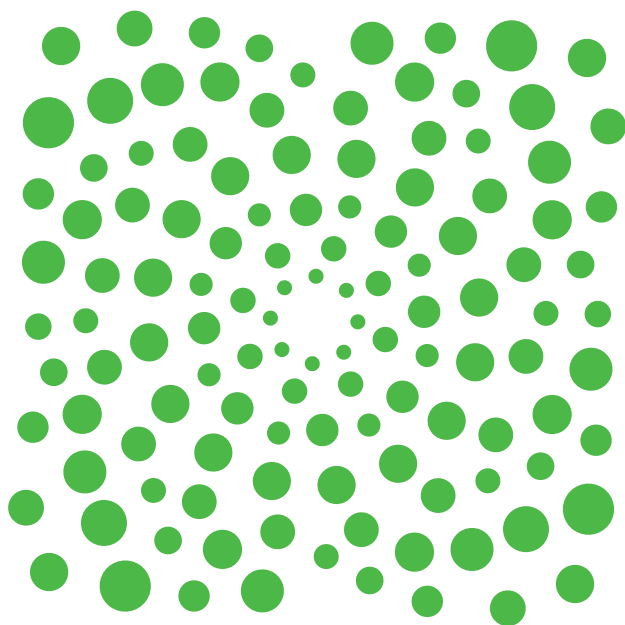


Economía de las ciudades de América Latina hoy

Volumen I: Enfoques multidisciplinares

José Luis Coraggio y Ruth Muñoz
(directores)



Colección Lecturas de Economía Social

EDICIONES **UNGS**



Universidad
Nacional de
General
Sarmiento

**Economía de las ciudades
de América Latina hoy**

Volumen I: Enfoques multidisciplinares

**José Luis Coraggio y Ruth Muñoz
(directores)**

**Economía de las ciudades
de América Latina hoy**
Volumen I: Enfoques multidisciplinares

EDICIONES UNGS



Universidad
Nacional de
General
Sarmiento

Economía de las ciudades de América Latina hoy I : enfoques multidisciplina-rios / José Luis Coraggio ... [et al.] ; dirigido por José Luis Coraggio ; Ruth Muñoz. - 1a ed. - Los Polvorines : Universidad Nacional de General Sarmiento, 2018.

372 p. ; 22 x 15 cm. - (Lecturas de economía social ; 11)

ISBN 978-987-630-396-5

1. Economía Social. 2. América Latina. I. Coraggio, José Luis II. Coraggio, José Luis, dir. III. Muñoz, Ruth, dir.

CDD 301.098

EDICIONES **UNGS**

© Universidad Nacional de General Sarmiento, 2018

J. M. Gutiérrez 1150, Los Polvorines (B1613GSX)

Prov. de Buenos Aires, Argentina

Tel.: (54 11) 4469-7578

ediciones@ungs.edu.ar

www.ungs.edu.ar/ediciones

Diseño gráfico de colección:

Andrés Espinosa - Dirección General Editorial - UNGS / Alejandra Spinelli

Corrección: Miriam Andiañach

Hecho el depósito que marca la Ley 11723.

Prohibida su reproducción total o parcial.

Derechos reservados.

Impreso en D P Argentina S. A.

Calle Tacuarí 123 (C1071AAC) Ciudad de Buenos Aires, Argentina,

en el mes de septiembre de 2018.

Tirada: 200 ejemplares.



Libro
Universitario
Argentino

Índice

Introducción.....	9
<i>José Luis Coraggio y Ruth Muñoz</i>	
Capítulo 1: Actualizando la economía de las ciudades como objeto de estudio y plataforma de acción. Una aproximación desde la economía sustantiva en América Latina	19
<i>Ruth Muñoz y José Luis Coraggio</i>	
Capítulo 2: Transformaciones estatales y reemergencia regional: ¿cómo pensar y actuar más allá de las estrategias neoliberales en la periferia latinoamericana?	85
<i>Víctor Ramiro Fernández y Lucas Gabriel Cardozo</i>	
Capítulo 3: Jerarquías de ciudades en el posfordismo. Las especificidades de la red de ciudades de la periferia	123
<i>Patricio Narodowski</i>	
Capítulo 4: Formas productivas, fracciones del capital y reconstrucción urbana en América Latina	155
<i>Emilio Pradilla Cobos</i>	
Capítulo 5: Teoría del valor trabajo y coexistencia de formas de producción en el capitalismo contemporáneo.....	181
<i>Samuel Jaramillo</i>	

Capítulo 6: Economía política y orden espacial:
circuitos de la economía urbana..... 213

María Laura Silveira

Capítulo 7: Hacia una antropología económica
del hábitat popular. Relaciones sociales, reciprocidad y mercado 251

María Cristina Cravino

Capítulo 8: Imaginarios andinos en torno a la modernidad: ciudad,
modernización y ciudadanía..... 283

Eduardo Kingman Garcés y Víctor Bretón

Capítulo 9: Los comunes en la reinención de la ciudad.
Una mirada feminista de la economía urbana 307

Natalia Quiroga Díaz y Verónica Gago

Capítulo 10: El metabolismo social urbano:
la base de recursos de la ciudad y los flujos de materiales y energía..... 331

Walter Alberto Pengue

Sobre los autores 363

Introducción

JOSÉ LUIS CORAGGIO Y RUTH MUÑOZ

La idea de organizar este libro surgió de la limitada bibliografía existente sobre economía urbana para la enseñanza de grado, en particular, que estuviera actualizada y que pudiera enmarcarse en nuestra propuesta de economía social. Además de su coherencia con tal enfoque, pretendíamos que en su conjunto mostrara los procesos que vienen experimentando las economías de las regiones metropolitanas latinoamericanas.

Esto dentro de la preocupación más amplia por lo que considerábamos la falta de una pretensión por lograr una visión integral de lo espacial-territorial, tanto en las carreras de economía como en las específicamente territoriales. En el inicio, pensamos producir un manual para la docencia que asumiera sistemáticamente la economía urbana como subdisciplina de la economía social. Por considerar la economía urbana un proceso multidimensional, el desafío de encararlo por nuestra cuenta se reveló extremadamente ambicioso. Optamos entonces por convocar a reconocidos colegas estudiosos de lo urbano para comenzar a tejer un entramado de aproximaciones que, aun en el caso de que fueran parciales, aseguraran solvencia y concordancia con una mirada crítica que reclamara una visión de lo complejo y permitiera ampliar el alcance de la docencia en este campo.

Así, durante el desarrollo del Congreso de Estudios Urbanos: “Pensar la ciudad, cambiar la ciudad: Los retos de la investigación en América Latina a comienzos de siglo xxi”¹ planteamos el problema en una reunión con algunos

1 Organizado por el Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad, perteneciente al Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, el Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento y la revista

de los destacados participantes invitados. A partir de la entusiasta respuesta que obtuvimos, solicitamos a varios de los presentes y luego a otros que no estuvieron allí, capítulos originales en diversos temas que, a nuestro juicio, compondrían un nuevo, útil y necesario panorama sobre la teoría y las realidades de nuestras ciudades con énfasis en lo económico abordado multidisciplinariamente.

Al avanzar vimos la necesidad de organizar dos volúmenes. En el primero que aquí presentamos, incluimos las contribuciones más generales y de carácter predominantemente teórico, mientras que el segundo volumen contiene abordajes sectoriales y más empíricos.

Se trata entonces de un proyecto colectivo que requirió de un trabajo riguroso y comprometido tanto en el proceso como en los resultados, a partir de intensos intercambios, ricos diálogos y varias versiones de cada uno de los capítulos. Elegimos darnos un tiempo lento, bien distinto del exigido por el productivismo que reina hoy día. Agradecemos por todo ello a las autoras y los autores de cada uno de los capítulos.

Se encontrarán en estas páginas trabajos con marcos teóricos, políticos o metodológicos no necesariamente coincidentes salvo por un denominador común: se trata de un amplio arco crítico en el campo de los estudios urbanos. A todos nos une la crítica a la economía neoclásica y la comprensión de las dramáticas consecuencias que dicha teoría, materializada en políticas y prácticas, produce en las sociedades y en los ecosistemas de nuestra región.

Varios trabajos que presentamos incluyen propuestas para analizar y ubicar la problemática de la economía de las ciudades en el proceso de globalización y sus tendencias, ya sea como elementos de redes jerárquicas de centros urbanos, ya sea en su configuración interna, explicados a partir de la lógica intrínseca de la acumulación de capital y la nueva revolución tecnológica que genera. Uno de los capítulos aporta una propuesta teórica, basada en la corriente marxista, para explicar la coexistencia de formas heterogéneas de producción del marco construido urbano. Sin embargo, la mayoría trabaja a partir de los fenómenos y tendencias observables, aunque están implícitos esquemas teóricos. En todo caso, no se separa el determinismo del mercado globalizado del propio de la acción de los estados nacionales. Las tendencias a la financiarización del capital y sus vinculaciones con el capital inmobiliario son asimismo analizadas. La condición de un sistema económico urbano con dominancia capitalista, pero con fuerte presencia de formas no capitalistas, es una de las hipótesis que guía nuestro primer capítulo y cuyas características son tratadas en otros capítulos desde la teoría de los dos circuitos, desde el análisis antropológico de la producción popular del hábitat y de la multiculturalidad, poniendo en descubierto la coexistencia de relaciones de reciprocidad

con las propias del intercambio de mercado. Completan este volumen tres aproximaciones a lo urbano asociadas a tres dimensiones y tres movimientos antisistémicos: el indianismo, el feminismo y el ecologismo, que destacan que un intento de estudiar la ciudad como un hecho total requiere no solo del trabajo multidisciplinario sino de la incorporación de sistemas más amplios de determinación, como el patriarcado, la modernidad y el extractivismo.

El volumen se inicia entonces con un trabajo de nuestra autoría. En el mismo hacemos dos aproximaciones a la economía de las ciudades, en primer lugar, a través de estadísticas sobre el marco actual de nuestro objeto: la globalización capitalista y un breve panorama sobre la ciudad de México, San Pablo y Buenos Aires que son las tres regiones metropolitanas más grandes de la región; y, en segundo lugar, un abordaje a través de los caminos de la subdisciplina, señalando cinco tendencias sobre la misma que consideramos ameritan ser reconocidas y trabajadas en profundidad. Cerramos el capítulo proponiendo algunos principios heurísticos orientadores de la acción y del pensamiento económico urbano en un sentido sustantivo desde la perspectiva de América Latina.

A continuación, Víctor Ramiro Fernández y Lucas Gabriel Cardozo se refieren a un objeto espacial más amplio que la forma ciudad: la región; y se concentran en el papel del Estado, que consideran ha sido descuidado por los analistas de este campo. Señalan que, asociado a un nuevo modo de regulación del capital (posfordista), la producción y circulación se reorganizan espacialmente a escala global y que consecuentemente el Estado experimenta una reestructuración tanto funcional como escalar. Entre las redes políticas transnacionalizadas y los actores regionales, el Estado asume responsabilidad por que se cumplan las condiciones de competitividad que exige el capital global para localizarse. Y lo hace promoviendo ambientes productivos caracterizados por una alta productividad laboral y la capacidad de innovación empresarial. El efecto principal de esta impronta es una subordinación selectiva de regiones dentro de un nuevo sistema de jerarquías espaciales de las redes económicas globales, lo que no puede atribuirse a ventajas “naturales”. Aunque trastoca las regionalizaciones preexistentes, ese proceso no revierte la asimetría histórica: el Norte controla los nodos de mayor innovación tecnológica y valorización. Los autores indican la necesidad de investigar las condiciones de posibilidad de una reversión de la imposición vertical de lo global a lo regional, donde el Estado pasaría de ser mediador del proyecto neoliberal, a actuar con las regiones de la periferia en un despliegue multiescalar y con una dinámica *bottom-up*.

A continuación, Patricio Narodowski pasa revista a las posiciones teóricas de la fase posfordista, tanto en lo referido a la jerarquización de las redes urbanas como a la estructura interna de las ciudades. Esa revisión le permite destacar el peso que los diversos autores dan al determinismo tecnológico sobre las funciones y posiciones de los centros y su estructura social y econó-

mica interna. Este autor, coincidiendo al respecto con Fernández y Cardozo, subraya la presencia de una preocupación acerca de si los patrones globales siguen generando una diferenciación entre ciudades del centro y ciudades de la periferia o si se producen nuevas formas: ciudades globales con componentes localizados en las periferias a la vez que se genera una periferia de la periferia. Un aspecto de esto sería la suburbanización y la conurbación radiocéntrica de las metrópolis.

El autor señala que la comprensión de estos fenómenos requiere otra ontología que subsuma el determinismo causalista en un paradigma de la complejidad y el indeterminismo múltiple. Ese paradigma se basa en la hipótesis de que la competencia exacerbada por la globalización y la revolución tecnológica produce entropía y lleva a plantear la necesidad de otra racionalidad, desarrollando alternativas basadas en la democratización de lo público. Este pensamiento implica politizar el análisis, superando el “economicismo” que predominaría en los autores del centro a los que escapa la compleja relación entre economía, historia, cultura y política en la ciudad.

Narodowski recoge también la postura de autores para quienes, desde la periferia, solo es posible pensar lo urbano global desde la circulación y el consumo, pero no incluyen a la producción material y se concentran en cómo lograr el desarrollo interno a la vez que la inserción en el sistema internacional de división del trabajo. Con referencia a esto último, destaca la importancia de un balance entre producción y consumo internos y la necesidad de combinar la producción de bienes propios del posfordismo con bienes tradicionales para reducir la dependencia comercial, lo que implica otro modelo de definición de las necesidades y demandas a priorizar.

Pasando a análisis centrados en la estructura interna de las ciudades, Emilio Pradilla Cobos atribuye al capital financiero la dirección tanto de otros capitales como específicamente del capital inmobiliario y del Estado neoliberal en tanto mediador del crédito y emisor de normativas urbanas respectivamente. Destaca que el Estado impulsa la industria de la construcción, principalmente, por su interés en el empleo que genera y en función de la gobernabilidad de la ciudad. Igualmente, plantea que ese complejo de fuerzas profundiza la mercantilización de la ciudad y realiza nuevas rentas sobre los espacios urbanos ocupados, ya sean los reconstruidos (lugares de centralidad) o los que son desplazados (periurbano agrícola).

Basado en la definición de lo urbano material como el soporte físico, producto del trabajo humano cuyas formas de organización quedan subsumidas en las relaciones sociales predominantes del patrón de acumulación vigente, siguiendo a Samuel Jaramillo, el autor diferencia entre la autoconstrucción popular precapitalista, la producción manufacturera simple por encargo y la semiindustrial de promoción privada o estatal. Destaca que bajo el patrón neoliberal crece la promoción privada con el apoyo del Estado, con efectos sobre

la densificación y creación de problemas ambientales, así como la producción de escasez de suelo urbanizable y la elevación de precios y rentas tanto en la periferia como en el centro. Esto contribuye a la elevación del costo de la vida urbana y al aumento de la pobreza. En su explicación da mucha importancia al crédito, consecuentemente con el protagonismo del capital financiero. Muestra que los gobiernos locales tienden a reducir la permisividad y que se reduce la producción popular de vivienda.

Finalmente, el autor afirma que la tan mentada competitividad de las ciudades implica convertirlas en máquinas de acumulación de capital privado, entrando en contradicción con el carácter colectivo del proceso de su producción sin mediación del Estado. Señala la necesidad de avanzar en la elaboración de teorías que expliquen las ciudades latinoamericanas con sus particularidades.

En su trabajo, Samuel Jaramillo propone profundizar en la explicación de la coexistencia e incluso expansión de formas de producción en el capitalismo. En particular, se refiere a la producción mercantil simple, cercana a la producción mercantil de los sectores populares urbanos, buscando fundamentos teóricos en la obra de Marx dentro de una aproximación neomarxista. Recoge la difundida hipótesis marxista de que la producción del espacio construido tiene condiciones técnicas y sociales que dificultan su producción según formas capitalistas y que, por otro lado, se trata de un bien de consumo indispensable. Su propuesta, basada en la teoría del valor abstracto no abarca, por tanto, la producción para el propio consumo y es más general que lo estrictamente urbano, aunque puede aplicarse a la producción de vivienda como mercancía. Al hacerlo, no lo ve como un resabio de formas precapitalistas en vías de extinción sino como una forma estructuralmente presente en las sociedades capitalistas.

El autor diferencia las lógicas de la producción mercantil simple y la producción capitalista, la primera apuntando a la obtención de valores de uso a cambio de sus productos, la segunda a la acumulación sin límites. Esto tendría consecuencias sobre la subjetividad de quienes trabajan en una y otra forma, discusión de larga data dentro del campo marxista y del anarquista.

Jaramillo desarrolla modelos cuantitativos con los que simula distintas situaciones y llega a varias conclusiones: la opción de dedicarse a la producción mercantil simple pone un límite inferior al salario, pero el capitalismo es compatible con una mejoría en las condiciones de vida de los trabajadores, lo que ayuda a ocultar la explotación del trabajo; a pesar de la tendencia esperable de que el capital desplace a la producción mercantil simple, bajo ciertos valores de productividad relativa puede darse una coexistencia o, incluso, la producción mercantil simple correr a la capitalista cuando utiliza tecnologías que esta desarrolla y ofrece ingresos superiores al salario, variando todo esto según la rama de producción de que se trate.

Con base en estos modelos se explicaría por qué la producción mercantil simple está más extendida en países con menores ingresos y se amplía cuando mayor es la tasa media de ganancia. Es importante señalar que el autor no concluye que esa coexistencia supone dos clases sociales separadas, dado que los núcleos familiares de la economía popular combinan ambas formas de actividad.

Sobre la economía urbana y la coexistencia de dos lógicas económicas versa el trabajo de María Laura Silveira. Su definición de ciudad es la de un aglomerado geográfico de cosas y personas que se constituye como un gran medio construido y un gran mercado, que articulan la base material con la vida social que allí transcurre. En su caracterización de los procesos urbanos contemporáneos, se destaca el determinismo tecnológico precipitado por la revolución de los setenta que determinó una nueva fase sobre la base de la previa: la de la sustitución de importaciones. Competitividad en el mercado global que pone a la rentabilidad del capital como principio ordenador, con la formación de archipiélagos nacionales, migración, desempleo y pobreza urbana como consecuencias.

Siguiendo a Milton Santos, Silveira caracteriza la economía del territorio urbano como base de dos grandes circuitos de producción y consumo que se manifiestan en una organización espacial, tecnológica y normativa diferenciada pero articulada: el circuito superior y el circuito inferior, no segmentados sino en una oposición dialéctica en la que el circuito inferior es dominado y dependiente del superior; y el circuito marginal superior opera como una especie de puente entre ambos circuitos. Un componente central de su explicación es el papel del consumo mercantil y los procesos de endeudamiento que lo acompañan, a lo que no se escapan los actores del circuito inferior. Justamente el capital comercial y el bancario juegan un rol importante en esta dinámica.

Tal y como plantea Jaramillo, la autora señala que el sistema de división del trabajo urbano permite la coexistencia de modos de producción propios del circuito inferior que encuentran nichos en la economía urbana, incluyendo la recuperación de partes desvalorizadas de espacio construido, al mismo tiempo que las empresas pueden avanzar sobre mercados y espacios antes sostenidos por dicho circuito. La relación es jerárquica, con el circuito superior predominando e imponiendo productos y técnicas con la ayuda del crédito y las políticas del Estado y el circuito inferior actúa como imitativo en lo referente a la producción, si bien puede desarrollar técnicas de menor escala y mayor flexibilidad.

En términos de relaciones sociales, las estrategias para la reproducción de su vida en presencia del circuito superior y en el contexto de globalización llevarían a la monetización del trabajo y a la reducción de las relaciones de reciprocidad. Y, en ello, el consumo jugaría un papel determinante. De este

cuadro analítico-descriptivo vemos que sí cabe la posibilidad de que emerjan otros modos de vida y trabajo.

Por su parte, Cristina Cravino aporta una mirada antropológica e inicia su trabajo afirmando que la comprensión de los procesos de construcción del hábitat popular urbano requiere que relaciones económicas, como las de mercado, y relaciones sociales, como las de reciprocidad, así como la subjetividad de los actores, sean analizadas de manera conjunta. En particular, analiza el par formal/informal y su contenido legalista y moralizador y, en su lugar, propone una mirada desde la coexistencia de diversos conceptos de “orden” y diversas lógicas de legitimación de las prácticas dentro mismo de la economía popular. También afirma el papel que juega la confianza por sobre el contrato y las organizaciones sociales por sobre el Estado como mediadoras en el campo de las transacciones de ese ámbito.

La autora asume la definición de producción social del hábitat de Enrique Ortiz, que destaca el control de la misma por los propios autoprodutores individuales u organizados y la ausencia de fines de lucro, lo que la diferencia tanto de la producción privada como de la estatal. Sin embargo, concuerda con otros autores en que hay tendencias a la mercantilización y a la intrusión de la lógica de la ganancia como resultado de la acción del sistema hegemónico del que, aun con contradicciones, son parte estas formas sociales. Así, en cada caso concreto, podrán darse marchas y contramarchas de uno u otro tipo de prácticas, pero en el trasfondo subsistirá la imposibilidad del capital inmobiliario y del Estado de dar respuesta a las necesidades de vivienda de amplios sectores populares en el marco de la economía de las ciudades.

Cravino reafirma que, a la vez que no pueden ser considerados como separados porque tienen aspectos complementarios (como las consecuencias de la autoconstrucción sobre los salarios), efectivamente hay circuitos paralelos de producción del hábitat, como el de los desarrolladores (la ciudad del capital) y el de la economía popular (la ciudad autoproducida). La autora concluye que según cómo se resuelvan estas tensiones repercutirá sobre qué clase de sociedad urbana se producirá o reproducirá y sobre qué clase de representaciones del hábitat tendrán vigencia.

Justamente Eduardo Kingman Garcés y Víctor Bretón analizan los imaginarios andinos y su efecto sobre las relaciones entre ciudad, modernización y ciudadanía en una época en que las fronteras entre lo vivido, lo virtual y lo imaginado han sido redefinidas. Señalan que al lado de la “ciudad letrada” (lo blanco) se despliegan otros escenarios culturales (lo indígena). Nos proponen que, además de los análisis de la relación entre ciudad y economía, de la relación entre lo urbano y lo rural y de los efectos de la globalización del mercado sobre las jerarquías urbanas, es necesario estudiar los cambios que producen las nuevas tecnologías de la comunicación virtual en lo comunitario y lo local, en la cotidianeidad y los imaginarios, dando relevancia a los que son propios

de la vida (y la economía) popular, generalmente invisibilizados. Resaltan que hoy una comunidad puede ser transnacional y estar ubicada en diversas ciudades del mundo lo que, entendemos, nos llevaría a revisar el concepto de ciudad y territorio que predomina en los otros trabajos de este libro.

Para los autores, durante la segunda mitad del siglo xx se dio forma a una visión dualista de la sociedad, con la ciudad moderna separada del campo tradicional. La ciudad aparecía como paradigma de la tendencia a universalizar un modo de vida que finalmente debía incluir ambos términos de la dicotomía. Por el contrario, afirman que se trata de una relación dialéctica entre diversas formas de ser modernos que existen en una misma ciudad. En el mundo andino, incluso las ciudades grandes no corresponderían a las categorías de lo urbano y lo moderno, propias de la sociología urbana clásica. Al dominio de los estados sobre el territorio, se contraponen una reapropiación del espacio urbano por parte de la población indígena. Y esto se aplicaría también a otras ciudades con fuerte presencia indígena como las centroamericanas y las mexicanas.

Destacan que las políticas públicas modernizantes pueden no solo no acompañar sino incluso contradecir ese proceso de reafirmación de otros modos de vida populares (dan como ejemplo el caso de Ecuador) afirmando un concepto de ciudadanía y un modelo asistencialista a los categorizados como pobres, que se oponen al imaginario de interculturalidad. Todo esto acompañado de un proceso de urbanización propio del “Tercer Mundo” que deteriora el mundo urbano y su base natural y que, por otro lado, no necesariamente implican ciudadanía por la incorporación al mercado o a los programas estatales.

Así, el mejoramiento de espacios urbanos puede interpretarse como expulsión de los sectores populares y, a la vez, sus formas de sociabilidad. Sin embargo, los autores también ven la posibilidad de que la heterogeneidad resultante de esa urbanización amplíe las posibilidades de encuentros, así como de resolución de sus diferencias por acuerdos políticos con bases participativas y una consecuente redefinición de lo público. Destacan asimismo que, en las experiencias recientes, las comunidades que se manifiestan políticamente no se limitan al espacio urbano local, sino que actúan solidariamente a lo largo de la jerarquía de ciudades y las regiones rurales. La cultura puede así potenciarse por la acción política.

Este trabajo avanza entonces en concretar la afirmación citada anteriormente por Cravino de que historia, economía, espacio, cultura y política no pueden ser separadas para una comprensión de la ciudad. Una de sus conclusiones es que cuando está ausente un ambiente cosmopolita en la vida cotidiana, la fronterización de las culturas hace pequeñas a nuestras ciudades, que se desurbanizan en medio de la urbanización, lo que nos ayuda a superar el fisicalismo generalmente presente en la definición de ciudad.

Por su parte, Natalia Quiroga Díaz y Verónica Gago aportan una mirada a lo urbano desde el feminismo. Comienzan indicando que las nociones

modernas de orden urbano han confinado el trabajo doméstico de reproducción, considerado “no productivo” a espacios particulares, a lo privado como opuesto a lo público. Paralelamente, tal y como mostraron Kingman Garcés y Bretón, indican que la ciudadanía urbana homogeniza ocultando. Una base para desarrollar otra visión es subordinar el valor de cambio al valor de uso y la rentabilidad a la resolución de necesidades, pero sin discriminación. Así, muestran cómo la construcción de infraestructura no es neutral en cuanto al género, discrimina e ignora necesidades de las mujeres (como la seguridad en el transporte o la indefensión ante la violencia urbana) y las derivadas de la economía del cuidado.

Otros estudios referidos por las autoras destacan la falta de equidad tanto en la distribución de los trabajos como en su remuneración, lo que se refleja en buena medida en la segregación entre el sector “informal” (donde predomina el trabajo femenino) y el formal ya mencionados por otros autores. Reconocen asimismo que la ciudad no podría funcionar sin el trabajo subterráneo de las mujeres, y destacan la hegemonía de una visión productivista y bienestarista de la ciudad eficiente, por un lado, y de las actitudes paternalistas del Estado, por el otro. Las autoras afirman que una perspectiva feminista no se reduce a tal tipo de reclamos, sino que, desde la vida cotidiana, propone otra ciudad, otro modo de producción del espacio.

Recogiendo los aportes de origen latinoamericano hacen evidente que lo anterior no es meramente incidir en la planificación urbana. En la ciudad que resulta de la globalización del capital, es necesario comprender la economía popular, las familias pobres y sus estrategias de sobrevivencia, pero eso es insuficiente si no se repara en la producción de lazos sociales solidarios y una formulación distinta de la vida urbana colectiva.

Ante el confinamiento, las autoras interpretan las movilizaciones populares en lo que va del siglo como pugnas por la desprivatización y desfamiliarización de la reproducción o la resignificación de lugares como propuesta de otra ciudad, en lo que califican como una feminización de la política, lo que se caracterizaría por la defensa y producción de comunes que no podrían existir sin la producción de comunidad. Enfatizan que se trata de una *res* común y no de una *res* pública. La perspectiva feminista privilegiaría entonces la reciprocidad y el afecto por sobre la competencia, la relacionalidad de las prácticas urbanas por sobre los objetos; y la desmercantilización de la tierra como freno a la continuada desposesión en el sentido de Harvey.

Finalmente, Walter Pengue contribuye a la superación de la definición de la ciudad en términos de forma espacial, al analizarla desde la perspectiva del metabolismo social urbano y una visión prospectiva. Si como afirman Kingman Garcés y Bretón, las ciudades se están empequeñeciendo culturalmente, Pengue muestra que desde la perspectiva ecológica están extendiendo su huella sobre la geografía absorbiendo recursos en escala cada vez mayores,

trasponiendo límites que solo pueden producir desastres ecológicos y sociales. El autor muestra que el ámbito y la escala de análisis no puede ser solo la de la red de ciudades sino la planetaria. Introduce la ecuación de desbalance entre crecimiento de la población urbana y sus patrones de consumo, por un lado, y límites inamovibles de los recursos naturales, por el otro, de los cuales las ciudades consumirían ya el 75%, con las consabidas asimetrías entre los países industrializados y los de la periferia. Y señala que el problema no se limita al agotamiento de recursos, sino que el modo de procesamiento mismo interfiere con los procesos naturales de reproducción.

La irracionalidad de la cultura automovilística, de las construcciones y redes urbanas o de las migraciones sobre la convivencia cotidiana se potencia en el escenario de una demanda de materiales y energía que la naturaleza no puede sostener. La relación entre ciudades en redes globales y la pugna por una mejor ubicación en la jerarquía se desarrollan en el marco de irracionales y asimétricos entrecruzamientos de crecientes flujos intercontinentales, en que no solo las desigualdades norte-sur sino el ritmo y la magnitud del crecimiento del sistema urbano chino son factores determinantes. Mientras en otros trabajos sobre economía urbana se ha hecho referencia a una economía del conocimiento, supuestamente desmaterializada, los datos que usa Pengue muestran que eso es una ilusión. Para la mirada del autor, el “marco construido” de los análisis urbanos es una fuente gigantesca de extracción y movimiento de materiales como insumos y residuos, destructiva de la vida.

Los desequilibrios sociales, económicos y ecológicos van de la mano y el autor destaca que en una ciudad que, como un todo, no reconoce la irracionalidad de su relación con la naturaleza, las consecuencias desiguales de estos procesos sobre el ambiente de vida cotidiana producen respuestas de movimientos ecológicos populares o de justicia ambiental, que no necesariamente se articulan con los que apuntan a la problemática global del sistema.

Hechas estas presentaciones, dejamos que los autores hablen por sí mismos y esperamos, con este primer volumen, contribuir a reposicionar el abordaje de la relación entre economía y ciudad con las especificidades que América Latina requiere y de un modo necesariamente multidisciplinario. Con la misma impronta, el segundo volumen se conformará con contribuciones sobre temas más específicos (como los mercados de trabajos urbanos, la dinámica industrial, el sector de la construcción, las tramas económicas de los residuos sólidos urbanos, la economía criminal, la producción de ciudad por parte de movimientos sociales, el análisis de algunas políticas públicas), con un referente empírico a veces más amplio (como en el caso de la producción alimentaria en el periurbano) y otras veces centrado en algunas de ellas (como es el caso de las tendencias de concentración y dispersión en las metrópolis brasileñas o las disputas por el buen vivir en El Alto, Bolivia).

Capítulo 1

Actualizando la economía de las ciudades como objeto de estudio y plataforma de acción. Una aproximación desde la economía sustantiva en América Latina

RUTH MUÑOZ Y JOSÉ LUIS CORAGGIO

Introducción

Calificamos al sistema mundo actual como capitalista, globalizado, neo-liberalizado, monetarizado, financierizado, con una urbanización a escala planetaria anticipada hace más de cuarenta años por Henri Lefebvre (1970), y una división social, territorial y sexual del trabajo cada vez más desigual. Todo ello produciendo consecuencias sociales y ecológicas estudiadas y denunciadas por algunos, sufridas por las mayorías, entre las que se destaca gran parte de la población de las ciudades metropolitanas de países periféricos, como los de América Latina, víctimas del proyecto neoconservador que hegemoniza la reconfiguración de ese sistema mundo.

Dada la agudeza y pertinencia de la descripción de las condiciones actuales del sistema capitalista y los procesos de urbanización planetaria que realizaron recientemente Neil Brenner y Christian Schmid (2015), en lugar de realizar un diagnóstico propio preferimos apoyarnos en ellos, de forma resumida, aunque

*in extenso*¹ en lo que a la consolidación de tres macro tendencias respecta, las que desafían los supuestos generalmente aceptados sobre la naturaleza de lo urbano y que pueden explicar las considerables turbulencias y fragmentaciones en el campo de los estudios urbanos en general y, agregamos nosotros, de la economía urbana en particular:

1. Están surgiendo nuevas geografías de desarrollo espacial desigual, a través de una interacción contradictoria entre procesos rápidos y explosivos de urbanización y varias formas de estancamiento, contracción y marginación a menudo en estrecha proximidad entre sí. Al contrario de las geografías de la inequidad territorial asociada con los ciclos anteriores de la industrialización, este nuevo mosaico de desigualdad espacial no puede ser capturado adecuadamente a través de modelos de áreas, con sus típicas diferenciaciones del espacio entre urbano/rural, metrópolis/colonia, primer/segundo/tercer mundo, Norte/Sur, Este/Oeste, etcétera. Hoy, las condiciones divergentes de riqueza y pobreza, crecimiento y declive, inclusión y exclusión, centralidad y marginalidad, se producen mutuamente entre sí en todas las escalas espaciales, desde el barrio hasta la planetaria.

2. La naturaleza básica de las realidades urbanas se volvieron más diferenciadas, polimórficas, intrincadas y multiescalares de lo que eran en los ciclos previos de urbanización capitalista. El fenómeno urbano contemporáneo no puede ser entendido como una condición singular derivada de la réplica de una serie de condiciones socioespaciales específicas a lo largo del territorio (ejemplo: la aglomeración) o tipos de asentamientos (ejemplo: lugares con gran población, densa, heterogénea). En lugar de ser testigos de la proliferación a nivel mundial de una forma urbana singular, “la” ciudad, enfrentamos nuevos procesos de urbanización que están dando a luz una gran diversidad de condiciones socioeconómicas, formas territoriales y transformaciones sociometabólicas en todo el planeta. Sus morfologías, geografías y marcos institucionales se han vuelto tan complejos que la visión tradicional de la ciudad como un tipo de asentamiento delimitado y universalmente replicable aparece ahora como un remanente pintoresco de una difundida formación capitalista ya sustituida. En efecto, las megaciudades y las regiones metropolitanas policéntricas son solo una importante expresión de este proceso de reconstitución del panorama urbano en curso. Además de ellas, entre otras expresiones claves de ese proceso, encontramos:

1 El artículo original está disponible en inglés. Presentamos algunos párrafos con traducción nuestra y, de esta forma, aprovechamos la oportunidad para que un artículo de enorme potencialidad en nuestro campo empiece a circular en espacios de investigación y formación (especialmente de grado, donde es más difícil que trabajen con textos en inglés) de habla hispana y portuguesa. Por razones de espacio, las referencias a otros autores que son realizadas en la parte del artículo aquí citado han sido omitidas.

- a) la densificación sin precedentes de redes inter-metropolitanas que requieran de inversiones de infraestructura colosales;
- b) la reestructuración y el reposicionamiento de los “*hinterland*” tradicionales a través de la instalación de nuevas zonas de exportación, regiones globales de talleres clandestinos, localizaciones “*back office*”, instalaciones de procesamiento de datos y terminales logísticas intermodales;
- c) la reconstrucción y la extensión espacial de sistemas de uso del suelo a gran escala dedicados al extractivismo, la producción y circulación de la energía (incluyendo los combustibles fósiles), la gestión del agua y los residuos;
- d) una profunda transformación social y ecológica de vastas áreas, antes consideradas “rurales”, a través de la expansión de la agroindustria a gran escala, la extensión de las redes globales del agronegocio y las imposiciones del acaparamiento de tierras y los cercamientos;
- e) la operacionalización de áreas antes consideradas “vírgenes”, incluyendo los bosques tropicales, desiertos, regiones alpinas, polos, océanos y hasta la atmósfera, para servir a los implacables y crecientes imperativos de la urbanización capitalista acelerada, creciente y planetaria.

3. Muy relacionada con las tendencias anteriores, se observan mutaciones profundas y rápidas en las geografías del modo de regulación de la urbanización capitalista. Las tumultuosas transformaciones de las décadas recientes han destrozado el arraigado modelo de regulación desarrollista a escala nacional. En la actualidad, proliferan nuevas geografías de gobernanza urbana que ya no se subsumen cuidadosamente a un modelo territorial de poder estatal único y abarcativo a cualquier escala espacial, nacional u otra. En lugar de ello, surge un modo de gobernanza territorial y en red que es muy complejo, polarizado, multiescalar y relativamente descoordinado, a través de:

- a) la consolidación de las reglas de los regímenes neoliberales, orientadas al mercado transnacional;
- b) la proliferación de proyectos por parte de los estados a nivel nacional, de desregulación, liberalización, privatización y austeridad;
- c) la difusión mundial del marketing y políticas para lograr la atracción de capitales a nivel subnacional;
- d) el establecimiento de un “nuevo *mainstream* metropolitano” en el que los gobiernos locales y regionales deben priorizar cada vez más el

crecimiento económico, las inversiones inmobiliarias dirigidas a megaproyectos emblemáticos, la renovación urbana y la gentrificación, por sobre la creación de empleos, la redistribución social, la equidad y la participación;

- e) la construcción de nuevas formas de redes interlocales y políticas de “mejores prácticas” en respuesta a crisis persistentes a nivel social, económico y ambiental en las regiones urbanas;
- f) la explosión de luchas políticas para el acceso a recursos básicos de la reproducción social tales como la vivienda, el agua, los alimentos, la educación, la salud y la seguridad. En estas condiciones, diversos actores luchan no solo para incidir en la producción de los lugares, sino para volver a constituir formas más amplias a nivel institucional y territorial que gestionen los procesos de urbanización a todas las escalas espaciales (Brenner y Schmid, 2015: 151-153).

Este panorama resulta adecuado para nuestra perspectiva, aunque para el objeto y los fines de los que nos ocupamos en este trabajo requeriría agregar la problematización de las especificidades latinoamericanas que se desarrollan en este volumen a partir de, por ejemplo, los nuevos contenidos y formas de las relaciones entre los centros y las periferias latinoamericanas abordados en el capítulo de Patricio Narodowski, el papel de las distintas fracciones del capital en la reconstrucción urbana que plantea Emilio Pradilla Cobos o las particularidades andinas desarrolladas por Eduardo Kingman Garcés y Víctor Breton. A su vez, es preciso recordar que varios gobiernos nacionales de países de América Latina, aproximadamente desde inicios de los años 2000, han reconstruido parte del camino deseado por el claro y definido corte neoliberal de sus predecesores, que forma parte del planteo estructural anteriormente presentado y de las tendencias vividas en varios países desde finales de 2015. Sin embargo, ameritaría una discusión propia para nuestra región, distinguiendo el nivel nacional y el subnacional ya que, si bien en muchos sentidos las estructuras y políticas neoliberales siguieron inmanentes, en línea con lo señalado anteriormente por Brenner y Schmid (y que es trabajado en este volumen por Víctor Fernández y Lucas Cardozo), no pueden desconocerse los procesos que marcaron otro sentido durante más de quince años y que requieren complejizar sus tratamientos.

A nivel de la subdisciplina, en el contexto antes reseñado, vemos que la economía urbana ha perdido la vitalidad que la caracterizara décadas atrás, estando bastante invisibilizada y siendo más prolíficas e interesantes las producciones de otras disciplinas en el abordaje de las economías de las ciudades, particularmente la geografía, pero también la sociología, la política, la antropología, la ecología y, en menor medida, parte del urbanismo.

Es que la subdisciplina no ha logrado evolucionar al ritmo de las exigencias de los cambios reseñados, los cuales prácticamente han diluido su propio objeto. Son rotundas las diferencias entre el contenido y el papel de la economía nacional y la economía de las ciudades durante la etapa anterior del capitalismo con respecto a la actual. Como señalara uno de nosotros hace ya casi veinte años sobre tales diferencias entre los años sesenta y fines de los noventa con plena vigencia en la actualidad:

En los sesenta se solía diferenciar cualitativamente la economía nacional de la economía urbana, afirmando que la primera era relativamente “cerrada”, autocontenida en sus interacciones y mecanismos endógenos de regulación y cambio, mientras que la última era un caso extremo de economía “abierta”, con su evolución más sujeta a determinantes exógenos, sin mecanismos propios de regulación. Ubicada en redes de mercados que solo se cerraban a escala regional o nacional (si es que no internacional), la ciudad era un caso extremo de economía sometida a impulsos externos, limitada a acomodarse y volverse atractiva para inversiones “externas”, esencialmente responsable por proveer a bajos costos las condiciones requeridas para la producción. El parque industrial aparecía como el *sine qua non* del cumplimiento de esas funciones. La estructura de la economía de la ciudad era analizada sobre todo en términos de la diferenciación entre el sector orientado a mercados externos, generalmente considerado la “base económica” de la ciudad, y el sector dirigido a los mercados intraurbanos, fuera de bienes de consumo o de insumos. La visión de que la existencia de una ciudad dependía de que cumpliera funciones en el sistema más amplio de mercados privilegiaba un enfoque mercantilista y centrado en la promoción del sector “externo” como clave de su desarrollo. ¡Hoy, esa caracterización de la economía urbana y esa visión del desarrollo es la generalizada en el análisis de las economías nacionales de la periferia latinoamericana! [...] Hoy, los acontecimientos de mercados remotos pueden incidir de manera inmediata y contundente en las economías locales. Hoy, la ubicuidad de los procesos de producción y circulación, de los procesos de innovación, de los procesos de dirección y regulación, acentúan lo que, más que predominio de los factores exógenos sobre los endógenos, comienza a verse como disolución de la categoría de economía “interna” o “local” misma (Coraggio, 1997a: 2-3).

Teniendo en mente estos procesos y con el objetivo de actualizar y recuperar la economía de las ciudades como objeto de estudio y plataforma para la acción por parte de sujetos conscientes y con vocación transformadora para el buen vivir de las mayorías, es que encaramos este capítulo inicial del primero de dos volúmenes dedicados a este tema. El trabajo se estructura a partir de una aproximación a la economía de las ciudades por medio de algunas estadísticas disponibles para la escala global, intentando enmarcar el referente empírico principal que tenemos, presentando de inmediato algunas tendencias sobre las tres regiones metropolitanas más grandes de la región

(Ciudad de México, San Pablo y Buenos Aires). Luego, se recorren algunos de los caminos del pensamiento económico urbano e identificamos los principales problemas actuales para proponer, finalmente, una serie de principios heurísticos que desde la economía sustantiva consideramos indispensables de ser considerados si el objetivo es hacer un aporte, desde una teoría crítica urbana, al conocimiento y a la transformación progresiva de la economía de las ciudades, en particular, de nuestra región.

Una primera aproximación a la economía de las ciudades: a través de algunas estadísticas disponibles

Enmarcando nuestro objeto en la actual globalización capitalista

Para situar nuestro objeto considerando las estadísticas, es preciso comenzar con las cifras de la División de Población de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) que expresan que en 2009, por primera vez en la historia mundial, la población urbana fue mayor que la rural, con una tendencia que se profundiza. Analizando la serie experimentada y proyectada de tiempo quinquenal de población mundial 1950-2050 (ONU, 2014), este punto de quiebre se observa entre 2005 y 2010 en que la población urbana representaba el 49,11% y la rural el 50,89%, pasando al 51,64% y el 48,36%² respectivamente.

Aunque con importantes disparidades a nivel nacional, en América Latina y el Caribe este quiebre se vio medio siglo antes, a mediados de la década de los sesenta. Mientras que en 1960 la población urbana representaba el 49,28% y la rural el 50,72%, en 1965 la urbana pasó al 53,25% y la rural al 46,75% estando previsto para esta fuente que en 2015 el 79,8% de la población sería urbana (502.792.854 de habitantes) y para 2050 alcanzaría el 86,19%.

Este mundo con mayor población urbana es también un mundo donde la libre movilidad de los capitales a escala mundial se ha profundizado, generando, entre otros factores, buenas condiciones para la financierización de la economía cuyos principales movimientos financieros provienen hoy del mercado de divisas y de derivados. Según Lietaer *et al.* (2012), en 2010, el volumen de transacciones en compra-venta de divisas alcanzó los US\$ 4 trillones por día, mientras que las exportaciones-importaciones de bienes y servicios ascendía aproximadamente al 2% de esa cifra, lo que significa que el

2 Si bien acordamos con la crítica de Brenner y Schmid (2015) al siempre presente 50 y 50% de población urbana y rural a escala mundial enunciado por el triunfalista *mains-tream* urbano que adolece, entre otras cosas, de un carácter empiricista en su definición de lo urbano a partir de ciudades delimitadas administrativamente con una serie de variables cuantitativas, no deja de ser un indicador básico para un panorama general e introductorio como el que pretendemos plantear aquí.

98% de las transacciones son puramente especulativas. En cuanto a los derivados financieros, solo un 10% son contratos negociados en bolsas y mercados organizados, mientras que el 90% son los denominados “*over the counter*” (OTC), muy difíciles de regular porque se negocian de manera bilateral y no sujetos a reglas o condiciones estándar.

Según el Banco Internacional de Pagos (BIS por su sigla en inglés: Bank for International Settlements),³ que funciona como banco central de los bancos centrales y tiene su sede en Basilea, en el primer semestre de 2012 el volumen de los OTC fue de US\$ 638 miles de millones, lo que representa aproximadamente diez veces el PBI mundial. A escala micro, coherentes con estos volúmenes, las entidades intermediarias clásicas (los bancos) experimentan una actividad de intermediación decreciente, cada vez más dedicadas a la compra venta de divisas y a la gestión de instrumentos financieros, como los derivados y futuros, y cada vez menos a la función que les dio origen, es decir, ser intermediarias entre depositantes y prestatarios.

A su vez, según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI) tomados de Lietaer *et al.* (2012), entre 1930 y 1970, 145 países experimentaron crisis bancarias, mientras que entre 1970 y 2010 hubo 208 accidentes monetarios y 72 crisis de deuda soberana, lo que hace un total de 425 crisis sistémicas, con una aceleración en la frecuencia de las crisis en el último período de análisis. Además, como sostiene el autor en otro trabajo (Lietaer, 2005: 491), en las crisis financieras de los últimos 350 años se culpó al último invento financiero: “En la crisis de los tulipanes, desatada en Holanda en 1637, se echó la culpa del conflicto a la existencia de mercados a futuro, en 1929 a los monopolios y en 1987 al comercio electrónico”, lo que se ratifica ahora, ya que la crisis de 2008 es atribuida fundamentalmente a los derivados financieros.

Para suavizar las consecuencias de estas crisis en términos de producción, desempleo y pobreza, la mayoría de los gobiernos nacionales de países tanto centrales como periféricos encaran políticas públicas de carácter keynesiano acompañadas por rescates a las entidades financieras que pueden resultar contraproducentes y son muy costosos para la sociedad. Según las cifras resumidas en Lietaer *et al.* (2012), el costo financiero de la crisis 2007-2008 no tiene precedentes: el Programa de Alivio de Activos en Problemas (conocido como TARP por su sigla en inglés: Troubled Asset Relief Program) de Estados Unidos costó US\$ 700 millones y solo representa una parte de los intentos de rescate, a esto hay que sumar US\$ 14,4 billones correspondientes al costo de 49 programas; esta suma significaba un poco menos del total de PBI del país, que en 2007 era de US\$ 16 billones. A su vez, en la mayoría de los países que enfrentan este tipo de crisis, estos costos se financian fundamentalmente con deuda externa, y llegan a niveles de deuda cercanos o superiores a todo el PBI de esos países. Según los autores, algunos países del continente europeo como

3 www.bis.org.

Islandia, Irlanda, Letonia, Dinamarca y España experimentaron aumentos de la deuda nacional entre el 30% y el 80% del PBI, y nosotros agregamos que durante las crisis de fines de los años noventa e inicios del siglo actual en varios países de América Latina esta cifra fue muy superior, a tal punto que llegaron a afectar las condiciones de gobernabilidad.

Bajo esta configuración del sistema capitalista globalizado, las corporaciones globales son los sujetos con mayor poder en cualquier territorio. Si tenemos en cuenta el *ranking* que realiza *Forbes*⁴ con dos mil empresas globales basado en su nivel de ventas, ganancias, activos y valor en el mercado, en 2013 y 2014 los tres primeros lugares fueron ocupados por entidades financieras: el Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), el China Construction Bank y JPMorgan Chase. En una economía monetarizada, en la que la ganancia es uno de los principales indicadores que se tiene en cuenta para evaluar el desempeño de las empresas, el PBI sigue siendo el principal indicador para medir los países y el dólar estadounidense es la moneda más usada para las comparaciones globales, se puede advertir rápidamente que el volumen de ganancias de tales entidades supera a la mayoría de los PBI de los países considerados pequeños de nuestra región. Teniendo en cuenta solo la variable ganancias del mencionado *ranking* para 2013, Exxon Mobil (fundada por Rockefeller en 1882, con operaciones en cincuenta países de todos los continentes)⁵ era la empresa que, con US\$ 44,9 miles de millones, más ganancias mostraba en el mundo (ocupando el quinto puesto en el *ranking* que tiene en cuenta todas las variables y que es liderado por las financieras). Dicha cifra es un poco menor que el PBI de Uruguay (US\$ 55,71 miles de millones) y definitivamente mayor que el PBI de Bolivia (US\$ 30,60 miles de millones) y Paraguay (US\$ 29,95 miles de millones).⁶

Entre tantas posibles caras de los mismos fenómenos con carácter más real y cotidiano, podemos tomar las cifras del informe de “seguridad alimentaria” (discutida por muchos movimientos, como La Vía Campesina, que propone la “soberanía alimentaria” en lugar de la “seguridad alimentaria”) de 2013 producido por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO por su sigla en inglés: Food and Agriculture Organization)⁷ que estimaba para 2011-2013 que en el mundo existirían 842,3 millones de personas desnutridas, pertenecientes casi en su totalidad (98,1%) a lo que denominan “regiones en desarrollo”.⁸ Al mismo tiempo, según información de

4 www.forbes.com.

5 <http://corporate.exxonmobil.com/en/company/worldwide-operations/locations>.

6 Los datos de los PBI nacionales fueron tomados del Catalog Sources World Development Indicators, disponibles en: <http://data.worldbank.org>.

7 www.fao.org.

8 Cabe aclararse que la estadística sufre de una subestimación importante. A nivel de nuestra región, vimos que el cálculo no cuenta con los datos de México, Argentina y Venezuela.

la página web de la Organización Mundial de la Salud (oms),⁹ la obesidad ha alcanzado cifras de epidemia a nivel mundial: más de mil millones de adultos tienen sobrepeso (estiman que para 2015 la cifra superará los 1.500 millones) y más de trescientos millones son obesos, a su vez, mueren como mínimo 2,6 millones de personas por año por causa de la obesidad o del sobrepeso. Otro dato que presenta esta organización es que en 2012 se registraron más de 804.000 muertes por suicidio y que es la segunda causa principal de muerte en personas entre 15 y 29 años.

Es relevante relacionar con esta última cifra a nivel mundial la afirmación de la Organización Internacional del Trabajo (oit)¹⁰ acerca de que la tasa de desempleo urbano entre los jóvenes latinoamericanos y caribeños llegó en ese mismo año (2012) a 14,9%, lo que triplica a la de los adultos y es más del doble que la tasa general de desempleo promedio en la región (6,7%), estimando que más de veinte millones de jóvenes en la región siguen dando soporte a la categoría de “ni-ni”, es decir que ni estudian ni trabajan. Mientras que, por su parte, el trabajo infantil no deja de ser un problema acuciante, a pesar de haber disminuido con respecto al relevamiento anterior; según el último informe del OIT-IPEC (2013), 144 millones de niñas y niños de 5 a 14 años están ocupados en la producción económica en el mundo, de los cuales más de 120 millones representan trabajo infantil y, de estos, casi 38 millones están en la condición de “trabajo peligroso”, con su salud, seguridad o desarrollo moral directamente afectados. Si consideramos la desagregación por género, en esta última categoría son muchas más niñas que niños (en el tramo de 5 a 11 años, las niñas representan el 58% y de 12 a 14 años, el 56%), aunque está subestimado debido a que estas cifras no reflejan las tareas domésticas de carácter peligroso realizadas predominantemente por las niñas. En América Latina y el Caribe, teniendo en cuenta el grupo etario más amplio, es decir, de 5 a 17 años, el informe presenta que 17,8 millones de niñas y niños están involucrados en la producción económica, de los cuales 12,5 millones corresponden a trabajo infantil, en su gran mayoría bajo la condición de trabajo peligroso (9,6 millones). Lamentablemente el informe no desagrega la información en términos subnacionales.

Vemos así que la urbanización mundial, usualmente asociada al “progreso”, ha ido acompañada de un deterioro sustancial de las condiciones de vida de la población. Además de esos registros, son relevantes para nuestra contextualización los propios de la naturaleza. En ellos observamos que al tiempo que proliferan los índices, eslóganes y políticas hacia “ciudades sustentables (o verdes)”, se evidencia cada vez más que las ciudades funcionan como agujeros negros entrópicos, que manifiestan un consumismo creciente así como la dependencia que tienen de alimentos, agua, energía y demás materiales,

9 www.who.int.

10 <http://ilo.org>.

mucho más allá del soporte físico inmediato que las sostiene, y que por tanto, comprometen recursos incluso muy distantes de lo que reconocen como “espacio propio”. Todo esto se ve reforzado y acelerado mediante un comercio liberalizado que amplifica enormemente la distancia entre lugares de producción y lugares de consumo, lo que contribuye a opacar e impersonalizar la relación entre la humanidad y la naturaleza, lo cual podría reconstruirse recuperando la proximidad de tal relación, siguiendo una racionalidad orientada por la reproducción de la vida y no de la ganancia.¹¹

Un indicador interesante en este sentido es el de huella ecológica de las ciudades, propuesto por William Rees y Mathis Wackernagel (2008 [1996]), que aporta un agudo cuadro de situación a escala planetaria en cuanto a la relación de las ciudades y a lo que denominan “poblaciones de los países ricos”, en particular de América del Norte, con respecto al medio natural. Ellos argumentan que

... si aceptamos la estimación de la Comisión Brundtland al respecto de que la cuarta parte más rica de la población mundial consume más de las tres cuartas partes de los recursos del mundo (y, por lo tanto, produce al menos el 75% de los residuos), entonces la población de las ciudades más ricas es responsable de aproximadamente el 60% de los niveles actuales de agotamiento de los recursos y la contaminación. La contribución total mundial de las ciudades es, probablemente, 70% o más (Rees y Wackernagel, 2008: 237).

A su vez, agregan que

... la disminución de la tierra productiva “disponible” para cada persona en la tierra está aumentando rápidamente con la explosión de la población humana. Hoy hay solo alrededor de 1,5 hectáreas por persona (incluyendo áreas silvestres que probablemente no deberían ser utilizadas para ningún otro propósito). Al mismo tiempo, la superficie de tierras apropiadas por los residentes de los países más ricos ha aumentado constantemente (Rees y Wackernagel, 2008: 238).

Según los autores, la huella ecológica actual de los norteamericanos (entre cuatro y cinco hectáreas) triplica su participación en la tierra. Por extrapolación, si todo el mundo viviera como el promedio de los norteamericanos, los requerimientos de la tierra excederían los 26 mil millones de hectáreas. Sin embargo, hay menos de nueve mil millones de hectáreas de esas tierras en el planeta. Esto significa que necesitaríamos tres planetas para soportar las condiciones actuales de vida de la humanidad. Finalmente, los autores

11 Un ejemplo es el del reciente incremento en la demanda global de soja, en particular de China, cuyo impacto se concentra en buena medida en la Argentina, donde la intensidad y extensión del cultivo con tecnologías productivistas trastocan los equilibrios ecológicos en todo el territorio y afectan además a miles de localidades urbanas.

sentencian que los mercados globales liberalizados aceleran el agotamiento de los recursos naturales, siendo los flujos de energía y materiales una forma de “imperialismo termodinámico” que en lugar de requerir como antes, la colonial ocupación territorial (que supuso una apropiación forzosa de la capacidad de carga extraterritorial), actualmente eso se garantiza por medio del comercio global: “... la disponibilidad de energía esencial (*essergy*) a través de las importaciones de *commodities* que realizan las denominadas ‘economías avanzadas’ del norte urbano es un requerimiento para sostener su crecimiento y orden interno” (Rees y Wackernagel, 2008: 239). Si, a su vez, se agregaran las importaciones de potencias como China, esa nueva forma de colonialismo sería todavía más densa y profunda.

Este panorama hace notar que si bien para la cuestión ambiental urbana es importante el reconocimiento y abordaje de la contaminación del agua potable en las ciudades (por falta de sistemas de cloacas, volcado de efluentes industriales sin tratamiento y los agroquímicos, entre otros), de los suelos (principalmente debido a la deficiente prevención y gestión de la generación, recolección y disposición de los residuos) y del aire (principalmente por las emanaciones del creciente parque automotor, cuya promoción sigue siendo una de las políticas preferidas de nuestros gobiernos, la cual no solo afecta la movilidad urbana sino, además, la calidad del aire que respiramos), la temática no se agota allí. Una mirada más amplia, que problematice profundamente la relación sociedad-naturaleza permitiría encastrar esta dinámica ambiental en el régimen de acumulación actual y comprender mejor el papel que las ciudades latinoamericanas protagonizan, en la actualidad, a escala planetaria. El capítulo de Walter Pengue en este volumen se dedica a profundizar estas cuestiones.

Podríamos continuar seleccionando estadísticas para ilustrar el contexto en el que se desenvuelven las economías de las ciudades más grandes de la región, pero consideramos suficiente con el panorama enunciado, para dar paso en lo que sigue a acercar la lente a los panoramas de ellas mismas.

Sin embargo, no podemos hacer este salto de escalas y niveles de análisis de lo global a lo local-urbano (en este caso, metropolitano) sin antes plantear una pequeña aclaración con respecto a la relación entre los mismos ya que, por ejemplo, lo que sucede a nivel global atraviesa los procesos y las posibilidades de los habitantes de un barrio metropolitano, por más que estos suelen percibir a dicho orden de sucesos como muy lejano o externo y, a la vez, el accionar desde lo local puede generar transformaciones en lo global. Vemos por un lado que, tanto a nivel de las percepciones cotidianas de muchos como para la economía en carácter de disciplina, suele ser generalizada la posición (desde la síntesis neoclásica keynesiana y desde el marxismo) que prioriza en sus análisis e intervenciones (cuando las tiene) a lo global o lo nacional y postula que es ahí donde se dirimen las cuestiones más importantes. Por otro

lado, es abundante la literatura que se encierra en lo local para encontrar causas, consecuencias y políticas para un desarrollo local centrado en actores locales, dinámicas locales y supuestos beneficios locales.

A nuestro juicio, si bien no podemos hablar de una mutua determinación, tampoco coincidimos con la subestimación sobre el papel y las relaciones que tienen lo local-urbano con lo nacional o lo global y consideramos que es central, para el campo académico y el político, difundir y lograr comprender mejor tales relaciones para avanzar en los cambios progresivos necesarios.

En ese marco, suele ser más frecuente la mirada sobre “los impactos” de lo global en lo local. Imaginemos qué ocurre cuando, en el marco del desarrollo territorial desigual propio del capitalismo, los indicadores recién reseñados en lugar de verlos a nivel global, los tenemos a escala urbana, por ejemplo, con enormes cifras de capitales especulativos ávidos de colocarse en desarrollos inmobiliarios también especulativos de alguna de nuestras ciudades; o en el 71% de jóvenes desempleados (menores de 25 años) en la ciudad de Córdoba (capital de la provincia homónima en Andalucía, España)¹² que no logran recuperarse de las consecuencias de la crisis 2008-2009 (recordemos también que los jóvenes fueron la población más afectada en la mayoría de los territorios del conurbano bonaerense durante la crisis argentina de 2000-2001). Menos frecuente es la mirada inversa, de lo local hacia lo global. Al respecto, es muy interesante la explicación sobre las raíces urbanas que David Harvey (2012) encuentra de dicha crisis.

Desde nuestra perspectiva, cuando en última instancia es la vida humana y de la naturaleza lo que más interesa, resulta imprescindible la atención simultánea de lo global, lo nacional y lo local-urbano, con diversos énfasis y niveles de determinación y condicionamientos, según los hechos puntuales de análisis o intervención y los momentos históricos de los cuales se trate.

Un panorama general de las tres regiones metropolitanas más grandes de la región: México, San Pablo y Buenos Aires

En el contexto recién presentado, es interesante ver cómo se presentan y cómo son en realidad las economías de las ciudades más grandes de la región (definiendo “más grandes”, de acuerdo con las cifras de PBI regionales, población y empleo del reporte 2014 del Global Metromonitor):¹³ San Pablo, Ciudad de México, Buenos Aires.

12 El informe completo se encuentra en: <http://elmapadelparo.com/category/paro-juvenil/>

13 www.brookings.edu/research/reports2/2015/01/22-global-metro-monitor. En el ranking de trescientas regiones metropolitanas más grandes del mundo, en términos de PBI San Pablo está en el puesto 15, México en el 18 y Buenos Aires en el 32; mientras que,

Un primer indicador ilustrativo es la dimensión de los PBI de estas ciudades en relación con las ganancias de las corporaciones globales más grandes. Continuando con las mismas fuentes y años del punto anterior, vemos que las dos empresas con más ganancias del mundo (Exxon Mobil y Apple), con US\$ 86,6 miles de millones, superan el PBI de una ciudad como Buenos Aires (US\$ 81,57 miles de millones),¹⁴ representan más de un tercio del PBI de San Pablo (US\$ 257,58 miles de millones)¹⁵ y casi la mitad del PBI de la Ciudad de México (US\$ 189,88 miles de millones).¹⁶ Esta simple comparación en términos de ganancias y PBI de estas ciudades ayuda a visualizar rápidamente el poder de estas corporaciones en el momento de decidir dónde, cómo y para qué se localizan en una u otra ciudad de nuestros países. Se trata de una relación que, si bien no determina, condiciona el poder que las “megaciudades” pueden llegar a tener frente a las “megaempresas”. Imaginemos cuando lo propio ocurre en términos de capitales financieros especulativos, sin conocimiento necesario sobre su pertenencia o relación a persona, empresa o nacionalidad alguna. Todo esto sin considerar las mediaciones políticas, que en muchos casos amplifican el poder económico de la economía empresarial.

A su vez, proponemos aquí adentrarnos un poco más en el paisaje de estas ciudades cuando lo económico (en el sentido mercantilista usual) es enfatizado. Imaginemos, en primer lugar, la experiencia de “viajar” a estas ciudades, mediante los dispositivos de *marketing* urbano construidos en las últimas décadas. Ellos muestran principalmente la cara que los capitales globales, muchos funcionarios estatales y los empresarios locales eligen priorizar: torres espejadas de edificios inteligentes, con sellos de entidades financieras o consultoras de servicios a la producción y a los servicios, asentadas en amplias avenidas que representan fluidez, rapidez, hiperconectividad e hipermovilidad necesarias para el asentamiento selectivo de corporaciones globales y, también, de inversiones estatales. Esa es una de las caras de la “ciudad global”, según la categoría que Saskia Sassen (1991) planteó hace más de veinte años y que hoy sigue teniendo plena vigencia. Originalmente inspirada en Nueva York, Londres y Tokio, y luego extendida a cuanta ciudad se pretendiera digna de venderse como atractiva a los capitales en la esfera global.

en términos de población están en el 10, 9 y 19, respectivamente, y en nivel de empleo en el puesto 6, 9 y 18.

14 Fuente: www.buenosaires.gob.ar a precios corrientes del año 2010, con una cotización del dólar del último día del año tomada de www.oanda.com. Cabe aclarar que este PBI no corresponde a toda la Región Metropolitana de Buenos Aires sino solo a la ciudad de Buenos Aires. El cálculo oficial del PBI de la región actualizado no está disponible.

15 Fuente: www.ibge.gov.br a precios corrientes del 2011, con una cotización del dólar del último día del año tomada de www.oanda.com.

16 Fuente: www.inegi.org.mx a precios corrientes del 2012, con una cotización del dólar del último día del año tomada de www.oanda.com.

Esos pocos kilómetros, con algunas especificidades en cada caso, pero sobre todo con esas homogeneidades recién señaladas como la de las torres espejadas, se encuentran en el “cuadrante suroeste” de la ciudad de San Pablo, en los barrios Vila Olimpia, Brooklin y Brooklin Novo, delimitado por las avenidas Santo Amaro, Bandeirantes, Marginal Pinheiros hasta el puente del Morumbi e incluyendo las avenidas Luís Carlos Berrini, de las Naciones Unidas y Chucri Zaidan, con el nuevo símbolo del Puente Estaiada, vecino a la Rede Globo y, más alejado, la avenida Faria Lima y la avenida Paulista. En Ciudad de México, más disperso, desde la zona del World Trade Center hasta parte del Paseo de la Reforma y la avenida homónima, con emblemas como la Torre Mayor y la estatua del ángel.¹⁷ En Buenos Aires, desde la avenida Alem hasta Puerto Madero, con el emblemático Puente de la Mujer a pocos metros del Hotel Hilton.

Imágenes que contrastan con las precariedades, desigualdades, fragmentaciones, congestión, falta de acceso junto con malas y costosas condiciones de acceso a la mayoría de los servicios públicos y, en general, del ejercicio efectivo del “derecho a la ciudad” por parte de la mayoría de las poblaciones de nuestras metrópolis.

Por tomar uno entre varios posibles temas característicos de nuestras ciudades, de peso y habitualmente menospreciado por la literatura económica urbana, proponemos algunas aproximaciones que intentan medir el alcance de las prácticas denominadas (alternativamente y con inacabados debates) como “ilegales”, “informales”, “irregulares”, etcétera,¹⁸ tanto respecto del suelo y de las construcciones como del trabajo; las cuales, dependiendo de las circunstancias de cada ciudad y del régimen de acumulación a nivel nacional, alcanzan a grandes porciones de la población y afectan directamente sus condiciones de reproducción y las de producción mercantil. Obtener datos precisos, confiables y que abarquen la totalidad de estos procesos es prácticamente imposible, básicamente porque las estadísticas nacionales siguen sin jerarquizarlos y, en

17 Estas transformaciones, sufridas en los últimos veinte años especialmente, han sido estudiadas para el caso de San Pablo en Bernardes Silva y Castillo (2007); y en Bernardes Silva (2001).

18 Con respecto a las denominaciones de economía informal, ilegal, irregular, subterránea, sumergida, no estructurada, no institucionalizada, paralela, en negro, no observada, etcétera, abundan las categorías, difieren los alcances y, en general, no hay consensos mínimos. En cuanto a lo empírico, es más frecuente encontrar estadísticas que utilicen la noción de informalidad de la PREALC-OIT en lo referido a trabajo y unidades productivas formales/informales. Para tener una dimensión más acabada del fenómeno en el nivel urbano, es preciso adoptar una noción más amplia. Desde nuestra perspectiva, la así llamada “economía informal” es un recorte que abarca tanto subsectores de la economía empresarial como de la economía popular. En este último caso debería incluirse la parte “informal” de la producción popular mercantil autónoma, del empleo en relación de dependencia no registrado, del trabajo de autoconstrucción de vivienda (para dar un ejemplo) y del comunitario, a lo que se superponen o agregan los modos no legales de propiedad.

algunos casos, directamente sin tomarlos como indicadores. De todas formas, las posibles imprecisiones no hacen menos legítimo el uso de lo disponible a la hora de tener un panorama inicial de nuestras ciudades, ni hace menos urgente su consideración para mejorar el accionar transformador al respecto.

Respecto de la informalidad en el trabajo, Alejandro Portes y Briab Roberts (2004) encontraban que para 2002-2003 los trabajadores informales modernos (definidos como trabajadores sin cobertura de seguridad social ni otra protección obligatoria por ley) alcanzaban en San Pablo el 40,8% del total de los trabajadores, en Buenos Aires el 47,5%¹⁹ y en Ciudad de México el 50%. Al menos en la Argentina y Brasil, es probable que estas cifras hayan evolucionado positivamente luego de más de una década de gobiernos de orientación popular, sin embargo, no hemos encontrado estadísticas más actuales.

Por su parte, la población que vive en condiciones de informalidad es aún más complejo de ser medida, ya que abarca

... dos formas de transgresiones: respecto a los aspectos dominiales y al proceso de urbanización; la primera se basa en la falta de títulos de propiedad (o contratos de alquiler) y la segunda, en el incumplimiento de las normas de subdivisión, uso, ocupación y construcción de la ciudad, así como de los requerimientos ambientales para la localización de usos urbanos (Clichevsky, 2007:118).

Tomando diversas fuentes y universos, Nora Clichevsky (2000) expone que en la ciudad de México vive informalmente el 40% de la población, en San Pablo el 50%, si es que se consideran todas las formas de loteos ilegales (en favelas es el 22%), y en Buenos Aires el 10%. En el cuadro que sigue se esquematizan estas cifras.

19 Para Buenos Aires hay una cifra similar proveniente de otra fuente, un par de años posteriores a la aquí presentada (2005-2006). Según el módulo de informalidad de la Encuesta Permanente de Hogares (MTEYSS-WB-INDEC, 2006), el 45% de los 5,3 millones de trabajadores de Buenos Aires se encontraba inserto en puestos de trabajo informales (definidos como una actividad laboral desarrollada al margen de las normas laborales, impositivas, contables y previsionales). A su vez, estos trabajadores son diferenciados según los tipos de unidades productivas: 30% se desarrollan en unidades productivas formales, 26% son trabajadores por cuenta propia, 18% trabaja en hogares y 17% en unidades productivas informales (definidas como aquellas que incumplen con la totalidad de las normas tributarias, contables y laborales).

Cuadro 1. Informalidad urbana y laboral en tres metrópolis de América Latina

Ciudad	Población informal urbana (%) año 2000 aprox.*	Trabajadores informales** (%) año 2002-2003
Buenos Aires	10	47,5
Ciudad de México	40	50
San Pablo	22 (favelas) 50 (loteos ilegales)	40,8

Fuente: Elaboración propia basada en Clichevsky (2000) y Portes y Roberts (2004).

(*) Se toma el año de autoría del trabajo, sin embargo, no estamos seguros del año de las estimaciones, dado que se presentan diversos años entre 1990 y la actualidad para San Pablo y Buenos Aires y no está aclarado el año para México.

(**) Definición planteada por los autores según el cálculo “moderno”, es decir, definidos como trabajadores sin cobertura de seguridad social y otra protección obligatoria por ley.

Viendo el panorama de conjunto, pareciera que la informalidad en Buenos Aires adolece de una fuerte subestimación, aunque son varios los intentos no oficiales por lograr un panorama más aproximado de la realidad.²⁰ A su vez, tomando en su total dimensión las prácticas de informalidad en la ciudad de San Pablo la situación empeora. Al respecto, Ermínia Maricato (1996) estimaba que teniendo en cuenta el uso de la legislación, el uso del suelo, la zonificación, la subdivisión de la tierra y la construcción, la ilegalidad en San Pablo alcanza al 70% de las propiedades y era más del 50% en las principales ciudades brasileñas.²¹ Ante tal magnitud de separación entre la norma y los hechos, la autora plantea que

... al contrario de la pretensión que el Estado se organiza para cumplir con la norma y castigar a quienes no la cumplan, predomina la impunidad o una punición aleatoria con instituciones que hacen un “como si”, estructuradas en una legislación que se plantea reguladora de la globalidad urbana (Maricato, 1996: 21).

²⁰ Ver, por ejemplo, www.infohabitat.com.ar.

²¹ “Esta afirmación se basa en nuestro conocimiento empírico adquirido profesionalmente en varias municipalidades. En cuanto a San Pablo, se sugiere ver al respecto: el registro de favelas en HABI/SEHAB, el registro de loteos ilegales en RESOLO/SEHAB, las estimaciones de población que vive en conventillos en SEMPLA y la estimación de edificios ilegales de CASE/SEHAB” (Maricato, 1996: 21). La cita original de Maricato es en portugués, la traducción aquí presentada la hemos realizado nosotros.

En definitiva, vemos que las ciudades de San Pablo, Buenos Aires y Ciudad de México realmente existentes muestran panoramas bien distintos de los que los dispositivos de *marketing* de los respectivos representantes locales de *mainstream* urbano global se proponen difundir, aunque, sin duda, son muy eficaces construyendo una representación ideológica de esas ciudades, “del pensamiento único” como oportunamente las denominaron Oflia Arantes, Carlos Vainer y Ermínia Maricato (2000).

Profundizando en cada una de ellas, a partir de la literatura crítica especializada, encontramos en la tesis de doctorado de João Ferreira (2003), datos que muestran que la “San Pablo ciudad global” es en realidad un mito, entre otras razones, porque no se encuentra en la ruta de los grandes flujos de la economía global y porque no sufre el proceso de desindustrialización como se da en las ciudades de los países centrales, porque el sector terciario avanzado no tiene el peso que debería tener para la categorización de Sassen.²² Se trata, en realidad, de un discurso ideológico neoliberal que presiona por un modelo único de producción de ciudad, según los intereses de las elites locales tradicionales.

Por su parte, Sueli Ramos Schiffer (2002) considera que a pesar de que se dio una reestructuración económica en Brasil, las estructuras básicas del proceso de acumulación no han cambiado desde la colonia, esto en la ciudad de San Pablo se ve en el crecimiento del desempleo, las favelas, los *clusters* de clase alta y la violencia que amenaza la calidad de vida de toda la población, y todas ellas son lo que la autora denomina “deficiencias” que “ponen en peligro la atractividad funcional de la ciudad y desafían a quienes gestionan la ciudad y a la clase dominante a revisar el enfoque elitista de desarrollo de la ciudad que históricamente llevó a niveles altos de segregación social y urbana” (Ramos Schiffer, 2002: 166).

A estas consideraciones puntuales sobre San Pablo, podemos agregar la contundencia del análisis y la información expuesta por María Laura Silveira (2007) quien, siguiendo la teoría de los dos circuitos de la economía urbana en países subdesarrollados elaborada por Milton Santos (2008 [1979]), da cuenta del contenido, la forma y las relaciones no solo del circuito superior de la economía (que la literatura hegemónica insiste con que es el único), sino también del circuito marginal superior y del circuito inferior en todas las metrópolis brasileñas, mostrando una complejidad y una dialéctica entre ellos que pone en jaque a varias de las teorías inspiradas en los países centrales. Contamos con un valioso capítulo de Silveira en este volumen, con esta perspectiva de la economía urbana.

22 Por ejemplo, en la postal global de San Pablo, la avenida Marginal Pinheiros, que atrae las mayores inversiones del capital financiero e inmobiliario, no se da la supuesta concentración del sector terciario avanzado o “servicios a las empresas” según la categoría de Sassen ya que allí se encuentran, para el año 1999, apenas el 0,50% de esas empresas.

En el caso de Ciudad de México, Lisett Márquez López y Emilio Pradilla Cobos (2008) exponen que el Área Metropolitana de la Ciudad de México (AMCM) ha padecido desde 1980 tasas de crecimiento económico menores a la media nacional y de desempleo abierto mayores a la media nacional y se lo atribuyen a dos factores que consideran característicos de dicha ciudad y de las metrópolis latinoamericanas en general (aunque cada una con factores específicos): la desindustrialización y la terciarización informal. Entre las causas de la primera se da el cierre de empresas por ciclos recesivos periódicos, la competencia desigual con las mercancías importadas, los procesos de obsolescencia de muchas empresas industriales derivados del cambio tecnológico, la relocalización industrial en busca de ventajas de localización de acuerdo con los mercados de insumos o de destino de sus productos (por ejemplo, la industria automotriz y de autopartes desde la Ciudad de México hacia otras cercanas a la frontera con Estados Unidos, mejor posicionadas en el marco de los tratados de libre comercio) y las deseconomías de aglomeración. Con respecto a la terciarización informal, en otro trabajo de estos autores (2005), ya la habían explicado con más detalle como consecuencia de una forma polarizada de terciarización: por un lado, un sector terciario moderno, de magnitud restringida, con tecnología avanzada, de productividad relativamente alta, que utiliza poca mano de obra pero más o menos calificada y, por el otro, un sector informal de gran magnitud, técnicamente muy atrasado, de muy baja productividad, que involucra a mucha fuerza de trabajo sin calificación laboral específica. Este proceso se debe a incapacidad del sector industrial en retroceso y a la concentración monopólica extrema del comercio y las finanzas en un reducido sector moderno y competitivo, dominado por el capital transnacional, aislado del resto de la economía local, y basados en todo esto los autores terminan sosteniendo que

... la especialización terciaria de la Ciudad de México, sostenida por diversos gobiernos locales, adquiere un carácter negativo expresado en una gran masa de población activa en el sector, empobrecida, con trabajo inestable, condiciones de trabajo precarias, mal remunerada y carente de la protección de la seguridad social (Pradilla Cobos y Márquez López, 2005: 155).²³

A su vez, la economía de Buenos Aires ha sido caracterizada por Federico Sabaté (2002) y Patricio Narodowski (2007) por estar marcadamente concentrada, con una estructura productiva, financiera y comercial desnacionalizada (incluso en ramas tradicionales como las de la alimentación); escasamente compleja, con alto porcentaje de servicios precarios y una industrialización trunca: todo esto genera un tipo de territorio que muestra escasos signos integradores, al menos desde mediados de la década de 1970. Si bien estos

23 La página de la cita no es de la obra en papel sino del capítulo disponible en: www.emiliopradillacobos.com/articulos.htm.

trabajos estarían hoy un tanto desactualizados, aparentemente no hay cambios sustantivos respecto de las tendencias señaladas por los autores en tanto y en cuanto serían manifestaciones urbanas de procesos más amplios de re-primarización y extractivismo, por lo que es importante problematizar, entre varias líneas posibles, la estructura socioeconómica de la ciudad atendiendo a cuestiones elementales de poder sobre quiénes pierden y quiénes ganan entre sectores y actores concretos durante los últimos años; las funciones y jerarquías de las ciudades capitales en relación con las zonas periurbanas y las rurales, las demás ciudades del interior de los países y el resto del mundo. A pesar de su importancia, no hemos encontrado que estos temas sean objeto de estudio de la economía urbana con la importancia que debiera, al contrario de lo que sucede sobre todo desde la sociología rural, en la que se observa una prolífica e interesante producción, entre la que se destaca el trabajo de Norma Giarracca y Miguel Teubal (2013), y desde una sociología incrustada en luchas socioambientales donde Buenos Aires inspira la expresión de “extractivismo urbano”:²⁴

... el extractivismo también ha llegado a las grandes ciudades. Pero no son los terratenientes sojeros, ni las megaminerías, sino la especulación inmobiliaria la que aquí expulsa y provoca desplazamientos de población, aglutina riqueza, se apropia de lo público, provoca daños ambientales generalizados y desafía a la naturaleza en el marco de una degradación institucional y social [...] la ciudad de Buenos Aires es una ilustración paradigmática del proceso de extractivismo urbano²⁵ (Viale y Svampa, 2014: 248).

En estos últimos autores, es decir, en Viale y Svampa, se basa Gabriela Massuh (2014) para explicar en detalle lo que califica como “un robo de la ciudad a sus habitantes”, todos estos autores comparten la referencia teórica de Harvey²⁶ sobre las luchas colectivas para ejercer el derecho a la ciudad y las manifestaciones e implicaciones concretas de la acumulación por desposesión en la Buenos Aires de los últimos años.

Si bien hay énfasis distintos en los análisis aquí brevemente expuestos y hasta se pueden ver algunas tendencias coyunturales contrapuestas, el panorama de estas tres metrópolis tiene marcados patrones comunes y, a nuestro

24 Vemos como una línea interesante de trabajo, retomar y relacionar estos trabajos con la noción de “explotación urbana” de Kowarick. Por ejemplo, a partir del trabajo: Kowarick (1996).

25 Los autores fundamentan tal expresión analizando casos como la respuesta del Estado a lo sucedido en el Parque Indoamericano en 2010; la concesión de tierras públicas a corporaciones en las sesiones de la Legislatura porteña en noviembre de 2012; la gestión y las consecuencias sufridas por muchos a partir de las inundaciones en la ciudad y la región, especialmente, La Plata en abril de 2013; entre otros.

26 Al respecto, sugerimos la lectura de las dos principales obras de David Harvey (2003 y 2013).

juicio, sigue teniendo sentido proponernos algunos elementos básicos para un abordaje comprensivo. En gran medida, en esto estamos pensando al proponer los principios heurísticos del último punto de este capítulo.

Una segunda aproximación a la economía de las ciudades: a través de los caminos de la subdisciplina economía urbana

El análisis de la evolución del pensamiento económico urbano es una materia fructífera para nuestro objeto, sin dudas descuidado últimamente. En Coraggio (1987a) nos resultó imprescindible acudir a los padres de la “economía espacial” (en especial, Christaller, 1966; Weber, 1929; Von Thunen, 1921; Lösch, 1957), que buscaban en la teoría respuestas a preguntas relevantes para su época e identificarlos como inspiradores de muchas de las bases teóricas que se estaban usando en la planificación urbana en nuestra región. También detectamos que fueron sus seguidores—neoclásicos expertos en la formalización de modelos (entre otros, Isard, 1956) y también los abordajes keynesianos—los que empobrecieron la cuestión urbana, creando condiciones favorables para el posterior vaciamiento político del abordaje económico de las ciudades, que demuestra la derrota que tuvo la corriente de la economía política crítica de base fundamentalmente marxista respecto de la cuestión urbana que, sin embargo, logró disputar por algunas décadas el campo económico urbano a la teoría neoclásica.

Con la constante inquietud por identificar las diversas corrientes aún presentes en la subdisciplina y teniendo en cuenta qué y cómo se problematiza y cuáles son las respuestas encontradas a tales problematizaciones en la actualidad, hemos revisado distintos tipos de producciones académicas en relación con la subdisciplina (programas de materias de grado, de posgrado y de carreras de posgrado completas; publicaciones en revistas especializadas y libros; temas y enfoques de eventos internacionales específicos; premios otorgados; referencias teóricas de hacedores de política económica urbana; entre otras) y encontramos cinco tendencias principales que son dialécticamente interdependientes e, incluso, no solo particularísimas del campo económico urbano. Las desarrollamos a continuación, aclarando que lo que sigue no pretende ser algo así como un “estado del arte” de la economía urbana, sino que elegimos algunas expresiones de algunos referentes en la subdisciplina para ilustrar la situación actual.

La hegemonía del *mainstream* en la economía urbana. El surgimiento de la “nueva geografía económica”

En primer lugar, encontramos que tanto las teorías económicas urbanas como las recomendaciones de política para las ciudades siguen siendo abordadas predominantemente dentro del marco de la teoría económica espacial en la síntesis neoclásica-keynesiana (aunque a veces digan alejarse de él). Para esos esquemas teóricos, y desde los primeros planteos de la teoría económica espacial, la pregunta sobre la razón de ser de las ciudades fue acerca de que cada ciudad existía porque cumplía funciones en un sistema de división espacial del trabajo. Esas funciones eran reconocidas por medio de la compra de los productos y servicios que generaba el sistema económico de la ciudad. La existencia de una ciudad era vista como inseparable de la inserción en un sistema de mercados. Su identidad misma podía ser resumida en su producción principal: ciudad industrial, centro de servicios, centro de transporte, etcétera. En una versión deshistorizada, lo específico de cada ciudad estaba determinado por su posición relativa (rango de centralidad respecto del sistema de mercados, acceso a recursos localizados). La ciudad resultaba de la acumulación interactiva de decisiones de localización individuales, tanto de personas como de empresas. El paradigma de racionalidad era el de la empresa de capital, con sus indicadores de eficiencia, particularmente la eficiencia de escala, y esto se trasladaba al tratamiento de la ciudad como una gran empresa que debía decidir cuánto crecer, buscando una relación óptima entre costos y beneficios.

Más recientemente, el componente implícito de competencia en el mercado se exacerbó con la globalización al punto de entronizar la competitividad como un fin en sí mismo, o como un medio o condición para lograr todos los fines. No debe extrañar que, si de ser competitivo en el corto plazo se trata, se siga pregonando la competitividad espuria que consiste en bajar costos de la producción capitalista, bajando la presión impositiva sobre el capital, posponiendo inversiones de infraestructura vital para la calidad de vida urbana, reduciendo los salarios o al menos los costos salariales, dejando para el largo plazo consideraciones costosas sobre el medio ambiente o la cuestión social. Estas son las recomendaciones de agencias multilaterales como el Banco Mundial. Pasan las décadas y los informes de desarrollo o sus documentos de política para las ciudades (Banco Mundial, 1991, 2000, 2009) siguen priorizando las distintas fracciones de capital, incluso en el último informe al capital especulativo, por sobre las condiciones de vida urbana, como ilustramos en el siguiente punto.

La estrategia capitalista de globalización implica que el capital se deslocaliza y relocaliza buscando incesantemente aumentar su ritmo de valorización, maximizar su movilidad sectorial y espacial, mediante la liberación de los mercados y un desarrollo acorde con formas de transporte de información, capitales y materiales. Su búsqueda de escala ya no es mediante grandes

plantas concentradas geográficamente, sino fundamentalmente mediante la producción en red y la continua uniformización de preferencias a escala global. El capital se vuelve ubicuo porque puede desplazarse a cualquier lugar del planeta, pero escaso porque no se asienta en la producción si no es en condiciones extremas de maximización de ganancias de corto plazo, siendo el sector inmobiliario y el financiero algunas de las ramas predilectas (además de, por su puesto, actividades ilegales como el narcotráfico o la trata de personas). Ante estos desafíos, en lugar de proponerse explicar la densidad de estos procesos a escala mundial, con una perspectiva más compleja, actual e interesante, vemos que en la subdisciplina sigue la tiranía del simplismo y economicismo del *mainstream* que ilustramos a continuación.

Ilustraciones de esa hegemonía en el campo académico

Algunas de las categorías más usadas desde los años ochenta y noventa, con respecto a nuestro objeto de interés, han sido las del cambio económico, la especialización flexible, el crecimiento y el desarrollo endógenos, la economía de la innovación, los sistemas de innovación, los medios innovadores, los sistemas productivos locales, los distritos industriales, los *clusters*, el emprendedorismo, las ciudades globales, las ciudades región, las ciudades reflexivas, entre otras.²⁷

Más específicamente desde los noventa encontramos a Paul Krugman (1991a y b) en el centro de las propuestas y los debates, quien desarrolla algunos modelos matemáticos estilizados que retoman y actualizan la economía espacial original. El autor incorpora rendimientos crecientes a escala y

27 Encontramos dos críticas interesantes que son aplicables a estos desarrollos. Por un lado, la de Ann Markusen, que señala que muchos de los conceptos básicos son imprecisos y borrosos, se apoyan en una evidencia empírica insuficiente y tienen problemas al implementarse mediante políticas públicas en territorios concretos. Si bien analiza particularmente la especialización flexible y su hipótesis de reaglomeración, las ciudades globales y la competencia cooperativa en distritos industriales al estilo Silicon Valley, consideramos que esta crítica es válida para el campo de los estudios urbanos y regionales en general en relación con “lo económico”. Ver Markusen (1999).

Por otro, la crítica de Dicken y Malmberg (2001) que ven en estos desarrollos una subconceptualización sobre la propia noción de espacio y lugar, lo cual fue también objeto de problematización localmente por parte de Federico Fritzsche y anteriormente por José Borello al realizar la crítica del libro *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: El rol de las instituciones en el espacio global*, de Boscherini, F. y Poma, L. (comps.), Buenos Aires y Madrid: Miño y Dávila, 2000. Para más información, recurrir a: Fritzsche (2007) y Borello (2001).

espacializa el modelo de competencia monopolística, por lo que le otorgaron el Premio Nobel de Economía en 2008.²⁸

Estos modelos encontrarán más difusión a través del ya clásico libro de Fujita, Krugman y Venables (2000), convertido en manual de muchos cursos de grado sobre economía espacial, economía urbana y economía regional y, también, por la difusión de un artículo que realiza junto a Masahisa Fujita (Fujita y Krugman, 2004). El modelo básico, que luego se va complejizando, parte de dejar de suponer que todos los rendimientos a escala son necesariamente constantes o decrecientes, admitiendo la existencia de rendimientos crecientes a escala que explicarían la especialización en la economía internacional (en lugar de la explicación por ventajas comparativas). Agrega los costos del transporte y aparecen las regiones como puntos cual consumidores. Aunque con otra forma, se sigue creyendo en un equilibrio general e instantáneo, que se resuelve con un sistema de cuatro ecuaciones no lineales para dos regiones.

El tema es que no se quedan en unos modelos aislados, sino que estos autores habrían dado nacimiento en los noventa a lo que denominan la “nueva geografía económica” (NEG), prácticamente dejando de hablar de “economía urbana” o “economía urbana y regional”. Y lo hacen con una orientación bien específica. Si bien hablan de geografía, tienen una perspectiva economicista. Si bien levantan dos supuestos neoclásicos (rendimientos constantes a escala por crecientes y competencia perfecta por competencia monopolística espacializada), siguen siendo claramente del *mainstream* por método y mucho del contenido. El resto del núcleo duro de la teoría neoclásica permanece intocado (los *microfundamentals*, como el *Homo economicus*, el individualismo metodológico, el ahistoricismo, la armonía, el mercado total, etcétera).

Ante las críticas a su metodología, evaluando el crecimiento de la NEG, casi veinte años después del primer modelo básico, el propio Krugman (2011) respondió, que

... no tiene problemas con la gente que investiga especificidades locales y que busca generar interés a través de la persuasión discursiva. Pero la nueva geografía económica fue diseñada para atraer la atención de los economistas del *mainstream* y ellos decidieron hace mucho que la elaboración de modelos abstractos es una parte esencial para que la profesión sea útil (Krugman, 2011: 5).

Otra observación que podríamos hacer es que su modelo se centraba en países desarrollados, sobre todo en Estados Unidos. Si bien el trabajo recién citado trata de salir de ahí, y dice que en parte eso se debía a la accesibilidad a los datos que tenía de ese país, al intentar ser más amplio, prácticamente

28 Resulta interesante la fundamentación para el otorgamiento del Premio Nobel, disponible en: www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2008/advanced-economicsciences2008.pdf.

solo hace referencias a China. El autor finaliza este trabajo expresando su satisfacción por los resultados de la NEG:

En la generación anterior, los economistas del *mainstream* casi no pensaban en la localización de la producción dentro de los países; casi no miraban los datos a nivel local o regional para analizar la evidencia en cuestiones como la magnitud y naturaleza de las economías externas. La NEG fue concebida como un esfuerzo para cambiar todo eso, para traer a los economistas hacia un área de la mejor manera que sabía: mediante el desarrollo de modelos lindos e ingeniosos. Ese esfuerzo ha tenido éxito [...] conseguir que los economistas se pongan a pensar sobre la localización y la estructura espacial es un progreso significativo (Krugman, 2011: 16-17).

Por otro lado, vemos que se mantiene intacto el interés por la competitividad y que, por estos tiempos, aparecerán y se mantendrán los adjetivos de “sistémica” o “territorial” aplicados a la misma, reavivando algunos debates históricos. En este sentido, se destaca la propuesta de competitividad a nivel micro, meso, macro y meta realizada por Esser *et al.* (1996) y la de la competitividad territorial (Boscherini y Poma, 2000; Camagni, 2002). Fundamentalmente este último, desde el Grupo de Investigación Europea sobre Entornos Innovadores (GREMI) discutirá con Krugman (1994) quien sostiene que es erróneo obsesionarse con la competitividad y es peligroso cuando se la aplica a los países, ya que no son estos los que compiten sino las empresas. Mientras que eso no es aceptable para Roberto Camagni (2002), ya que en una economía globalizada los territorios, y no solo las empresas, compiten entre sí, centrandó su argumentación en la importancia de la misma para la escala regional y urbana que no cuenta con herramientas de política como la devaluación de la moneda o la flexibilidad de salarios y demás precios.

Una derivación inmediata de esta “obsesión” por la competitividad en el nivel territorial o la productividad espacial es el énfasis en la atractividad de capitales y empresas que, desde una perspectiva crítica y latinoamericana, Milton Santos (1996) sintetizara tan agudamente con la expresión “guerra de lugares”, para demostrar la competencia producida en el nivel global no solo entre ciudades y regiones, sino entre diversos tipo de lugares o escalas. Al respecto, vale destacar que, si bien se suele poner más énfasis en el aspecto fiscal de tal atracción, los instrumentos de política para lograr atraer o retener sobre todo a las empresas globales son mucho más amplios. En términos del autor en una publicación posterior

... la existencia de las empresas en un territorio dado, es resultado y causa de una disputa por posiciones jerárquicas, prefiriendo las empresas más poderosas los lugares más rentables y, las demás, son relegadas a posiciones menos productivas. Al respecto, vale la pena considerar que las exigencias de la productividad espacial no son las mismas para los diversos productos [...]. Desde este punto de vista, cada lugar, como cada región, debe ser

considerado un verdadero tejido en el cual las condiciones locales de infraestructura, recursos humanos, fiscalidad, organización sindical, fuerza reivindicativa, alejan o atraen actividades en un momento dado (Santos, 2001: 40).

Más recientemente, surge una nueva manifestación de esta guerra, atraer a la “clase creativa” como base de la competitividad para el siglo XXI de las denominadas “ciudades creativas”, cuyas precondiciones son tres: tecnología, talento y tolerancia (Landry, 2001; Florida, 2005, 2010 [2002]). Con índices específicos, sellos que otorgan el carácter de ciudad creativa y políticas que se aplican en todo el mundo, si bien surgieron en ciudades de países centrales, en especial en Estados Unidos. Ellas ponen especial énfasis en la promoción de las industrias culturales, los *clusters* de talento, la economía del ocio, la producción neoartesanal, el arte y el diseño urbano contemporáneo y, sobre todo, con los jóvenes globales altamente capacitados y con hipermovilidad, como *target* en carácter de trabajadores y de consumidores.

Incluso habiendo obtenido una aceptación bastante generalizada, sobre todo a través de las entusiastas propuestas de Richard Florida, han recibido algunas críticas comunes (como la falta de evidencia empírica también señalada anteriormente en nota al pie, por ejemplo, para los *clusters*) y también otras críticas que van más allá, destacando en especial las que provienen de dos autores. Por un lado, la planteada por Jamie Peck (2007) al señalar que se trata de una propuesta que

... se basa en una visión de desarrollo profundamente orientada al mercado (ciudades creativas, activos y actores, siempre en competencia) e individualista (sujetos creativos como agentes libres hedonistas). Si bien la tesis de la creatividad ha generado atención y controversia en algunos círculos conservadores porque destaca la contribución positiva de gays y lesbianas a la vida de las ciudades, estas contribuciones son valoradas en última instancia por su funcionalidad económica o como meros indicadores de un competitivo favorable [...] los trabajadores lumpen, manuales y de servicios, por otro lado, están posicionados en la nueva estructura socioeconómica por su déficit creativo y juegan un pequeño o ningún rol positivo en la economía creativa de Florida (Peck, 2007: 2).

En dicho artículo, el autor concluye señalando que la propuesta de “ciudades *cool*” toma a la economía flexible, insegura y desigual como dada, e idolatra a una élite creativa, al tiempo que ofrece a la mayoría residual el magro consuelo de las migas de la mesa de la creatividad, imponiendo el mandato del individualismo, la innovación incesante y la productividad 24/7,²⁹ problematizando que una estrategia de desarrollo económico que pone a la

29 Es decir, de los modelos basados en una disponibilidad de los trabajadores del 100%, veinticuatro horas al día, los siete días de la semana.

gente creativa primero, en algunas ciudades, parece una prioridad perversamente indulgente, con consecuencias distributivas sociales y espacialmente regresivas; habiendo sido diseñada para coexistir y no resolver problemas como el desempleo estructural, la desigualdad residencial, la pobreza de los trabajadores y la exclusión racial.

Por su parte, Allen Scott si bien parece creer que estamos en un momento de la historia de la urbanización capitalista con oportunidades para que la economía, la cultura y el lugar vuelvan a estar en “un tipo razonable de armonía en términos prácticos y humanos”, no deja de señalarle a la estrategia de la ciudades creativas una crítica bien oportuna:

... en última instancia, cualquier esfuerzo por lograr la creatividad urbana sin una preocupación más amplia por la convivencialidad y la camaradería (que deben distinguirse de la concepción mecánica de “diversidad”) en toda la comunidad urbana, está condenado a quedar radicalmente inconcluso [...] la creatividad no es algo que pueda ser importado simplemente en las espaldas de hackers, skaters, gays o bohemios, sino que debe desarrollarse orgánicamente a través del complejo entramado de las relaciones de producción, trabajo y vida social en contextos urbanos específicos (Scott, 2006: 15).

Richard Florida (2013) intenta recoger el guante al señalar, con base en resultados preliminares de trabajos econométricos, que en las ciudades de Estados Unidos los beneficios de los *clusters* de talento van de forma desproporcionada hacia los trabajadores con conocimientos altamente calificados, profesionales y creativos, lo cual concluye que es un círculo insostenible en términos económicos, políticos y morales. Sin embargo, incluso estos hallazgos no parecen producir una autocrítica mayor o una evaluación más exhaustiva sobre las políticas urbanas que se basan en la economía creativa no solo en ciudades de Estados Unidos sino mucho más allá de este país, incluso en nuestras metrópolis.³⁰ De esta manera, siguen siendo fundamento de políticas de organismos internacionales, llegando las Naciones Unidas, mediante el informe conjunto del PNUD y la UNESCO (Naciones Unidas/PNUD/UNESCO, 2014), a considerarla como la forma de “ampliar los cauces del desarrollo local”.

30 Para el caso de las tres ciudades que analizamos un poco más empíricamente, encontramos ecos bien significativos al respecto en San Pablo y Buenos Aires. En el caso San Pablo, la Prefectura estimaba para 2011 que el 10% de su municipio pertenece a esta economía y cuenta con un diagnóstico y análisis de sus potencialidades (el informe completo está disponible en: http://novo.fundap.sp.gov.br/arquivos/PDF/Livro_Economia_Criativa_NOVO.pdf) que llegan hasta un “roteiro” específico (<http://www.cidadedesaopaulo.com/sp/br/o-que-visitar/roteiros/roteiros-tematicos/roteiro-criativa>). Por su parte, el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires tiene una subsecretaría que adopta dicha categoría (www.buenosaires.gov.ar/economiacreativa) con políticas de creación de “distritos creativos” (tecnológico, audiovisual, de diseño y artístico).

El no reaccionar a la evolución o advertencia de los propios autores de las teorías en el campo parece ser una triste constante. Algo parecido sucedió con Keith Hart (2012), que dice no haber tenido la intención de acuñar el término de “economía informal” a inicios de los setenta, y reconoció poco tiempo después de su planteo original que se trataba de un concepto estático y dualista; sin embargo, ya había sido transformado en una propuesta difundida por la OIT, especialmente para las ciudades de África y América Latina y sigue teniendo plena vigencia.³¹

Ilustraciones de la hegemonía del *mainstream* en el campo de las recomendaciones de política: el caso del Informe sobre el Desarrollo Mundial del Banco Mundial

Si se trata de recomendaciones de política para las ciudades, sin dudas los diversos tipos de documentos del Banco Mundial tienen un lugar privilegiado por su alta incidencia en los hacedores de política económica urbana. Si analizamos estos trabajos, el último más destacado al respecto de nuestro interés en este capítulo es el Informe sobre el Desarrollo Mundial (Banco Mundial, 2009), que también postula “una nueva geografía económica”, aunque siga la línea de los anteriores trabajos sobre lo económico urbano.³²

A nuestro juicio, este informe es reiterativo y poco creativo, ya que, si bien en su tercera sección propone “reenmarcar los debates sobre las políticas”, a lo largo de todo el trabajo encontramos los mismos marcos teóricos y políticos que en los documentos anteriores: más mercado, más mercado y más mercado. A estas características, se agrega la de ser irresponsable. A continuación ilustramos con algunos párrafos esta lectura que hacemos sobre el mencionado informe.

Al definir qué entiende por instituciones, el informe deja clara su orientación liberal, con la propiedad privada de la tierra como la prioridad a lograr, junto con la focalización y la estabilidad macroeconómica. Reproducimos aquí cómo abordan el primero de estos aspectos:

... el término “instituciones” abarca tres amplios conjuntos de medidas: ley y orden (en especial la definición y el cumplimiento forzoso de los derechos de propiedad), provisión universal de servicios básicos y estabilidad macroeconómica [...] La transformación del sector agrícola basado en derechos comunales de la tierra a derechos de propiedad individuales es la condición *sine qua non* de la urbanización (Banco Mundial, 2009: 200).

31 Tratamos este tema en detalle en Muñoz (2013).

32 Para el primer informe posterior al Consenso de Washington más destacado de las últimas décadas (Banco Mundial, 1991), se sugiere la lectura de Coraggio (1994).

Preconizando, a su vez, el enfoque de activos³³ del que el Banco Mundial fue uno de sus principales promotores:

... los títulos formales son necesarios para el funcionamiento de los mercados de la tierra y la propiedad. Aunque los sistemas convencionales de tenencia permiten todavía transacciones informales, la ausencia de títulos formales obstaculiza la conversión de la tierra a formas de mayor rendimiento económico. La informalidad constituye un freno al desarrollo de la tierra, restringiendo una transformación espacial eficiente (Banco Mundial, 2009: 201).

Haciendo referencias a los ya refutados trabajos de Hernando de Soto,³⁴ siguen sosteniendo que

La vivienda ocupada por su propietario, usualmente el mayor activo individual de una familia, es importante en la creación de riqueza, seguridad social y políticas. Las personas que poseen su vivienda o tienen una tenencia segura tienen mayor interés en su comunidad y es más probable que hagan *lobby* por menor criminalidad, gobernabilidad más fuerte y mejores condiciones ambientales locales (Banco Mundial, 2009: 204).

Decimos que es irresponsable porque, si bien el informe circuló con posterioridad a la crisis de 2008 (que, como decíamos al inicio de este capítulo, tuvo su origen en la avidez de ganancias de corto plazo de los capitales especulativos, esta vez, materializada inicialmente en las hipotecas *subprime*), allí no se hace ninguna autocritica o reconsideración sobre qué hacer en la relación vivienda-finanzas de mercados secundarios. Por el contrario, se insiste con que los estados deben promover esos comportamientos que tanto daño causan a las mayorías y tanto benefician a los capitales especulativos. En sus propios términos:

Desde la desregulación de los sistemas financieros en la segunda mitad del decenio de 1980, la financiación de vivienda basada en el mercado se ha expandido con rapidez. Los mercados hipotecarios de vivienda equivalen ya a más del 40% del PBI en los países desarrollados. Pero en los países en desarrollo son mucho menores, en promedio menos del 10% del PBI. El papel del sector público debería ser estimular la participación privada bien regulada. Por ejemplo, las iniciativas privadas, del tipo desarrollado por Grameen³⁵ Bank en Bangladesh, Bancosol en Bolivia y Housing Development and Finance Corporation en India, muestran que los préstamos sin

33 Para conocer nuestra perspectiva sobre dicho enfoque, se sugiere la lectura de Coraggio y Costanzo (2010).

34 Tales refutaciones y discusiones con dicho autor las desarrollamos, por ejemplo, en Coraggio (1995); y más recientemente, en: Muñoz (2013).

35 El informe en español usa este nombre errado, la denominación correcta es Banco Grameen, escrito así en la versión original en inglés. Sugerimos ver nuestra visión crítica

garantía pueden alimentar la financiación de vivienda aun en países con sistemas financieros nacientes y estructuras legales y reguladoras débiles. Un buen principio es establecer el fundamento legal para contratos hipotecarios simples, exigibles y prudentes. Cuando el sistema financiero de un país esté más desarrollado y maduro, el sector público puede estimular un mercado hipotecario secundario, desarrollar innovaciones financieras y expandir el aseguramiento de las hipotecas (Banco Mundial, 2009: 204).

Por otra parte, siguen obsesionados con la competitividad y la atractividad y plantean que hay zonas ganadoras y otras perdedoras; pero en lugar de intentar morigerar esas desigualdades mediante, por ejemplo, la intervención estatal, recomiendan que sean los mercados quienes escojan, o sea, a nuestro juicio, recomiendan que se perpetúen o profundicen las diferencias en el nivel territorial. En sus términos:

Los incentivos para promover las inversiones económicas en las zonas retrasadas se han utilizado ampliamente en los países, para acelerar el crecimiento económico nacional y equilibrar los resultados del crecimiento en los distintos lugares. Esos incentivos parecen funcionar mejor cuando refuerzan señales del mercado y atienden fracasos de coordinación. Son menos exitosos cuando los gobiernos escogen los lugares para apoyar el crecimiento. De allí parece surgir la siguiente enseñanza: dejar que los mercados escojan el lugar y los gobiernos contribuyan a acelerar el paso (Banco Mundial, 2009: 250).

El informe finaliza con un capítulo cuyo título sugerente es “Ganadores sin fronteras. Integrar los países pobres con los mercados mundiales”. Sin embargo, lo que encontramos allí es uno de los capítulos más economicistas de todos, con una apología a los tratados de libre comercio, dando por sentado sus supuestos beneficios y sin analizar de forma rigurosa las consecuencias socioeconómicas y ambientales que han tenido históricamente. Realizan lo que denominan “una taxonomía de vecindades para organizar el pensamiento sobre cómo hacer frente, de la mejor forma, a los desafíos del desarrollo de cada una de las regiones del mundo en desarrollo” con viejas recetas como la atractividad de capitales externos. Así, recomiendan que países como México, por ejemplo, cercanos a los grandes mercados mundiales

... deben esforzarse para lograr los beneficios de la proximidad a la alta densidad económica y llegar a ser una extensión de los grandes mercados [...] pero la integración debe ir más allá de un simple acuerdo de libre comercio para obtener los significativos beneficios del desarrollo. El reto más grande es hacer que los mercados internos sean lo suficientemente

sobre este banco y los enfoques predominantes en el movimiento microfinanciero, disponible en: Muñoz (2007).

atractivos para que los inversionistas los consideren como una extensión del gran mercado cercano (Banco Mundial, 2009: 259).

Rematamos nuestra síntesis sobre la ilustración del contenido propio del *mainstream* del informe, con la aseveración del siempre prometido y escasamente materializado “efecto derrame”, esta vez entre vecinos o vecindades regionales (el término de “vecinos” en lugar de ciudadanos no llama la atención, debido a que este es un reemplazo que, por ejemplo, en Argentina la alianza conservadora UCR-PRO está usando hace unos años, primero en la ciudad de Buenos Aires y ahora también el gobierno de la provincia de Buenos Aires y del país), siempre a través de los mandatos de los mercados:

Una política de integración exitosa concentrará las actividades económicas en lugares con mejor acceso a los mercados e insumos, sean subnacionales, nacionales o regionales. La integración podría llevar a divergencia de ingresos en una vecindad regional por un tiempo, antes de que sucesivas olas de países retrasados alcancen a los avanzados cuando el crecimiento se desborde hacia la vecindad. Cuando el mercado impulsa el proceso de integración, como sucede en Asia oriental, los factores de producción se reubicar y promueven la convergencia de los ingresos per cápita de los países dentro de la vecindad, pero cuando la impulsan las instituciones, como sucede hoy en la mayoría de las vecindades en desarrollo, los problemas de economía política pueden constituir las mayores preocupaciones (Banco Mundial, 2009: 260).

Lo que indican los *journals*: pérdida de peso en relación con otras subdisciplinas

La segunda tendencia que encontramos es una pérdida de peso de la subdisciplina con respecto a otros temas en la economía. Una posible ilustración de esto es lo que expresan los *journals* especializados, ya que un criterio de valoración para toda subdisciplina en el *mainstream* económico es el papel que protagoniza dentro de los mismos.

Un indicador al respecto es el *ranking* de *journals* en economía y temas relacionados elaborado por Klaus Ritzberger (2008) que, a su vez, tiene en cuenta otros *rankings*. En su análisis, basado en una muestra de 261 *journals*, las posiciones donde ubica a los *journals* específicos no son favorables: el *Journal of Urban Economics*, en el puesto 64 (en el grupo B de “buenos *journals*”); el *Regional Science and Urban Economics Journal*, en el 84 (en el grupo C+, “sólidos”), y el *Regional Studies*, en el lugar 151, en el último grupo de *journals* (“menores”).

Si bien la cuestión de los bordes de las subdisciplinas es discutible, en términos generales se observa que en los números del año 2014 de los “*top*

journals” hay relativamente menos artículos que hagan referencia a nuestro tema de interés. Es curioso que incluso en el *Journal of Political Economy* no aparezca siquiera la economía urbana ni la economía regional, ni la economía espacial en la enumeración de los temas que trata, aunque sí se observan artículos al respecto, con los temas y métodos cuantitativistas tradicionales. Ilustrativo de qué y cómo se abordan allí los temas propios de la subdisciplina es el artículo de Behrens, Duranton y Robert-Nicoud (2014) en uno de los últimos números de ese *journal* en el que, a través de un modelo de sistema de ciudades de Estados Unidos, explican que las ciudades grandes tienen una productividad más alta (medida en términos del PBI per cápita) que las ciudades pequeñas y lo atribuyen a tres razones combinadas: a) los individuos talentosos eligen las ciudades grandes, b) las grandes ciudades seleccionan a los empresarios y a las empresas más productivas, y c) las economías de aglomeración, dejando explícitamente afuera una posible cuarta razón que es la “ventaja natural”, porque sostienen que en sistema urbanos maduros, su papel es más limitado. Mucho podría decirse sobre lo representativo que este artículo resulta desde nuestro punto de vista. Apenas dejamos enunciado que no se ven cambios sustantivos en la subdisciplina durante los últimos años y que los temas tratados siguen siendo más o menos los mismos que antes de las transformaciones ocurridas desde mediados de los setenta y profundizadas desde fines de los ochenta.

Al analizar específicamente los *journals* del campo económico urbano, vemos que los temas más tratados son las economías de aglomeración, el tamaño de las ciudades, las tecnologías y la estructura urbana, la competitividad, las disparidades regionales, la localización empresarial y residencial, los usos del suelo, los impactos de la globalización en las ciudades y, más recientemente, el desarrollo inmobiliario, las burbujas inmobiliarias y las hipotecas defaulteadas; a su vez, como era de esperarse, referentes empíricos de América Latina o problemáticas de las economías urbanas de la región son publicadas muy ocasionalmente, que tienen como referentes empíricos privilegiados a las economías de ciudades de Norteamérica y Europa y, en menor medida aunque en tendencia creciente, de Asia.

De ahí la importancia de las revistas de América Latina que, si bien no de forma exclusiva, se ocupan fundamentalmente de ciudades de la región. La precursora en esta línea fue la revista *EURE*, de estudios urbanos y regionales,³⁶ que ha sostenido la publicación desde 1970. Otras revistas más recientes que se destacan son: *Cuaderno urbano. Espacio, cultura, sociedad*³⁷ (lanzamiento

36 www.eure.cl.

37 http://arq.unne.edu.ar/publicaciones/cuaderno_urbano.

en 1995, desde 2003 con referato), la *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais (RBEUR)*³⁸ (desde 1999), y los *Cuadernos Metr6poles*³⁹ (desde 1999).

Ilustrando a nivel regional la tendencia de pérdida de peso e importancia en los *journals* en inglés, se observa que en *EURE* los temas de la economía urbana y regional y el desarrollo local y regional, han sido los más frecuentes según el análisis realizado por Felipe Link (2008) de todos los números de la revista entre 1970 y 2008. Sin embargo, no poco elocuente resulta que estas dos categorías, junto con la de planificación y teoría urbana y regional, sean las que más decrecen en número de apariciones entre la década de 1990 y 2000: la planificación y teoría urbana y regional pasa de 12 a 5 menciones, el desarrollo local y regional de 28 a 17 menciones y la economía urbana y regional de 39 a 33 menciones, es decir, una caída del 58%, el 39% y el 15%, respectivamente.

Una economía urbana cada vez más alejada de la realidad

En tercer lugar, vemos la teoría económica urbana cada vez más alejada de la realidad, en una larga fase autorreferencial, con una pérdida de capacidad explicativa y predictiva notoria, aunque no inquietante para la mayoría de los autores del *mainstream*. En efecto, es legítimo esperar que la caracterización del mundo actual, presentada en el primer punto de este trabajo, estuviera incidiendo en cambios paulatinos en los abordajes teóricos y políticos de la economía urbana. Es evidente que la magnitud, frecuencia, dificultades de regulación e impactos de la financierización global, que afecta de manera diferente según el poder de los actores o sujetos y el nivel de la escala planteado (barrial-comunitaria, local-urbana, nacional, regional, global, multiescalar), sería el promotor de repensar muchos de los diagn6sticos, los pron6sticos, las propuestas y las teorías de la economía urbana y los estudios urbanos en general. Sin embargo, esto prácticamente no ocurre.

Entre los aspectos más llamativamente subestimados, salvo en algunos trabajos, se observa que los flujos financieros no son tomados como determinantes para la economía de las ciudades, y dedican la mayor parte de su atención a la economía real o a los servicios en general pero, cuando incorporan cuestiones monetarias y financieras específicamente, lo hacen en general como variables exógenas. Pueden seguir siendo útiles las explicaciones que al respecto daba Carlos Rodríguez Fuentes (1998) relacionadas con la primera tendencia aquí expresada. Según el autor, el primer aspecto que explica esta falta de referencia se debe a que los economistas dedicados a la cuestión

38 www.anpur.org.br/revistas.

39 www.cadernosmetropole.net.

regional⁴⁰ asumen muchas veces los supuestos ortodoxos del enfoque monetarista. El argumento sostiene que, dado que la política monetaria es neutral en la determinación del ingreso real nacional (al menos en el largo plazo), lo mismo ocurre en el nivel regional. En segundo lugar, influye el hecho que las regiones no dispongan de instrumentos de política monetaria. Por tanto, si una región carece de la posibilidad de tener su propia política monetaria, entonces no tiene sentido considerarla para los análisis regionales. Tercero, aún en el caso en que la región tuviera algún control sobre la política monetaria, las condiciones de apertura y perfecta movilidad de capitales no permitirían que dichos controles pudieran materializarse (argumento de la teoría monetaria global para las economías pequeñas y abiertas). No solo desde la cuestión especulativa es importante endogeneizar lo monetario y financiero. En el arco opuesto, debería ser un incentivo incorporarlas inspirándose en las alternativas que buscan priorizar la función del dinero como medio de circulación y las prácticas de finanzas solidarias que proponen una vuelta a las funciones esenciales de intermediación de acuerdo con las necesidades de la producción y la reproducción social.

Lo propio puede decirse de la necesaria atención a la magnitud, tendencia creciente y dinamismo de la economía popular urbana que, incluso con alguno de los abordajes de “informalidad” en el ámbito del trabajo, la producción de bienes y servicios y del hábitat, sigue teniendo un tratamiento marginal en el campo, dedicándose María Cristina Cravino en este volumen a desarrollar una antropología económica sobre el hábitat popular. Pedro Abramo (2008) incluso hace referencia a uno de estos temas como un gran vacío:

... con excepción de algunos reportajes de tipo periodístico y de estudios monográficos de alcance bastante restringido, existe un gran vacío en los estudios urbanos, en particular de economía urbana, sobre el mercado informal de terrenos en las ciudades. La importancia actual del mercado y las perspectivas de su crecimiento futuro, relacionadas con la evidente reducción de la ocupación –invasión– de tierras urbanas, imponen la urgencia de plantearlo como un objeto de estudio prioritario (Abramo, 2008: 61).

La evolución del pensamiento económico urbano latinoamericano en trazos muy gruesos

Llegamos así a la cuarta tendencia que hace referencia explícita a lo que sucede con el pensamiento económico urbano en nuestra región. Amerita decir, en primer lugar, que este ha sufrido las mismas transformaciones que el pensa-

40 Si bien la ciudad tiene su especificidad, no deja de ser una región, por lo que estos análisis son pertinentes.

miento económico latinoamericano en general sobre el cual, si comparamos la producción de las décadas de 1950, 1960 y 1970 con las décadas subsiguientes signadas por el neoliberalismo, coincidimos con Nahón, Rodríguez Enríquez y Schorr (2006) en que se dio un abandono del análisis histórico-estructural, una pérdida del carácter crítico y de la interdisciplinariedad bajo el predominio unilateral de la economía. A estos señalamientos, se agregan los de Sebastián Sztulwark (2003) acerca de la pérdida de originalidad y una mayor profesionalización a partir de los ochenta, que dieron lugar a un pensamiento menos político, con un tono cada vez más cercano al de la “rigurosidad profesional” y la “neutralidad científica”. Recién a partir de inicios de la década de 2000 se empezaron a desandar algunos de los caminos que dejaron profundas huellas en nuestras economías y sociedades.⁴¹

Todos los aspectos señalados para la disciplina económica se dieron en la subdisciplina urbana, a los que se agrega un factor que empeora la situación: una generalizada adopción bastante acrítica de categorías propias del evolucionismo, el neoinstitucionalismo y el desarrollo endógeno local, creadas fundamentalmente en la academia estadounidense o europea, que toman como referentes empíricos sus ciudades y, luego, son aplicadas casi sin mediaciones en las nuestras. Gran parte de los trabajos del ILPES-CEPAL provienen de los ejemplos más reconocidos en esta línea, lo que ya ha sido rigurosamente abordado y criticado en la compilación de Fernández, Amin y Vigil (2008).

Con respecto al hacer de estas tres corrientes en la región, compartimos con Narodowski que

... suelen servir en América Latina para sostener la “ilusión del desarrollo”, como hemos visto en el caso de la CEPAL, el ILPES y en los restantes organismos internacionales; y es una importante arma de los gobiernos para generar consensos alrededor de ciertas políticas que, sin embargo, tendencialmente no se han revelado satisfactorias para los actores populares que las han apoyado. Lo que decimos nosotros, en cambio, es que [...] el desarrollo endógeno, si se comprueba en algún caso, es una excepción de la que no puede extenderse una teoría (Narodowski, 2007: 271).

Entre los instrumentos de política privilegiados por esta literatura y las políticas que preconizan, se sobredimensionó la descentralización como medio para lograr ese desarrollo endógeno local. Desde los inicios de la institucionalización de estas políticas, no dejemos de recordar que en el auge del neoliberalismo fueron pocas las voces críticas al respecto, entre las que

41 Excede el alcance de este punto profundizar al respecto, aunque el análisis de alternativas al neoliberalismo y, en particular, en el nivel de política y políticas públicas, son temas a los que más nos dedicamos en nuestro trabajo. Sugerimos, entre otros, la lectura de: Coraggio (2011d) y Muñoz (2014).

destacamos el trabajo de De Mattos (1989) y la línea propia,⁴² en particular, Coraggio (1991 y 1997b).

En este panorama, encontramos que trabajos originales, críticos y propositivos del estilo de los setenta, con obras como las de Singer (1975), Santos (2008[1979]) o compilaciones como *la cuestión regional* (Coraggio, Sabaté y Colman, 1989[1978]),⁴³ prácticamente no se siguieron emprendiendo. Dos excepciones comparables con esta última obra son las compilaciones de Fernández, Amin y Vigil (2008) y la permanencia en el campo de los trabajos de Pradilla Cobos (2009, 2010), renovando sus críticas al desarrollo capitalista desigual desde América Latina y a lo abusivo de algunas generalizaciones producidas en ciudades centrales como la noción de “ciudad global” de Sassen mencionada anteriormente. Es llamativo e ilustrativo de la época reciente, el trabajo de la CEPAL titulado “La cuestión regional y local en América Latina” (Cossio, 2003), que muy lejos está de la apuesta con el título original al que haberle agregado “y local” no deja de ser un dato de una época que perdió la multiescalaridad, que pareciera agotarse en *lo local*, no *desde lo local* (Coraggio, 2004a) pero, fundamentalmente, lo que hacen es imponer un salto entre la escala local regional a la global, perdiendo la escala nacional que debe ser recuperada (Fernández, 2010).

Vemos también que el espacio dejado libre en las perspectivas críticas por la economía urbana y regional en el nivel de este tipo de compilaciones pasó a ser ocupado por la geografía, destacándose, en particular, los trabajos de universidades públicas brasileñas, con obras ilustrativas como la de Geraiges de Lemos, Silveira y Arroyo (2006) para cuestiones territoriales en general o la de Carlos, Lopes de Souza y Beltrão Sposito (2011) para el espacio urbano; a lo que se suma el trabajo interdisciplinario que se desarrolla hace varias décadas en el Observatório das Metrôpoles.⁴⁴

Donde encontramos aportes originales y actuales en la economía urbana latinoamericana es en el nivel sectorial, fundamentalmente en lo que refiere al problema de la tierra y la vivienda en nuestras ciudades. Se destacan, en particular, el desarrollo de una teoría de la renta del suelo urbano elaborada por Samuel Jaramillo (2009, 1999), quien complejiza la teoría marxista de la renta de la tierra agraria y la extiende a la urbana; y los trabajos heterodoxos de Abramo (2003a, 2003b y 2007) que plantean la existencia de dos tipos de mercados para el suelo y la vivienda: los formales y los denominados “mercado inmobiliario informal” y “mercado informal de suelo”, junto con el desarrollo de una “teoría económica de la favela”. Históricamente, en el campo se ha pri-

42 El listado completo de los trabajos del tema “descentralización, democracia participativa y desarrollo local” de autoría de Coraggio se encuentra en: www.coraggioeconomia.org/jlc_publicaciones_d.htm.

43 Reeditado para sus treinta años por El Colegio Mexiquense, 2010.

44 www.observatoriodasmetropoles.net.

vilegiado el análisis de la salida individual al acceso a la tierra y a la vivienda, con villas y asentamientos como objetos de estudio privilegiados, cubriendo más recientemente la vacancia que existía para quienes encontraban una salida autogestionaria al hábitat por medio de los trabajos de Luciana Correa do Lago (2012), los cuales confluyen con nuestros estudios sobre economía popular urbana y la economía social y solidaria.

El abandono del pensamiento sistémico sobre la economía de las ciudades

La quinta y última tendencia que encontramos y que nos interesa destacar aquí es el abandono del pensamiento sistémico acerca de la ciudad, con una creciente desagregación entre los aspectos relativos a la producción, por un lado, y los relativos a la reproducción, por otro, poniendo mayor atención en los mercados de suelo y de la vivienda en esta última esfera en detrimento de cuestiones centrales, como las estrategias de reproducción de la vida que hacen a la generación de ingresos monetarios para la satisfacción de necesidades, a las que resulta cada vez más difícil encontrar satisfactores no monetarios con el avance de la mercantilización en las ciudades. Si bien esta es una tendencia que se manifiesta a escala mundial, ponemos la lente aquí en sus manifestaciones regionales.

En efecto, a medida que se institucionaliza el neoliberalismo, se van perdiendo los análisis estructurales y van avanzando los abordajes sectoriales a lo que se suman recortes empíricos de bajo alcance y, en especial, los análisis de casos. Buenos Aires probablemente sea el caso más extremo en este sentido, donde hasta reconstruir un dato tan elemental como el del PBI de la región metropolitana se vuelve una tarea difícil, por no contar con información actualizada ni regionalizada, dado que sigue calculándose con los datos del Censo Económico 2004-2005 y el nuevo censo aún no está planificado;⁴⁵ donde, a su vez, tal y como hallaron Palma y Borello (2010), el bajo alcance empírico (de algunos pocos partidos y municipios) es lo que predomina en los trabajos sobre la economía de la región.

Quizá una de las ilustraciones más significativas respecto del abordaje fragmentario de las ciudades en general, y de lo económico en particular, provenga de la Colección “Ciudad” encarada por la Organización Latinoamericana y del Caribe de Centros Históricos (OLACCHI), que “busca recoger el debate sobre las ciudades y la investigación urbana, así como generar un fondo bibliográfico

45 Según nos informaron telefónicamente de la Dirección del INDEC (www.indec.gov.ar).

que sirva de base para un análisis comparativo del contexto urbano en las principales ciudades de la región”.⁴⁶

Siendo ese el objetivo, sorprende entonces lo que hallamos en los primeros cuatro volúmenes referidos respectivamente a Santiago, Buenos Aires, Lima y Bogotá. Una importante ausencia de visión sistémica y, salvo algunas excepciones, como los trabajos de De Mattos (1999) o Pérez (2009), descubrimos que lo económico se encuentra abordado en algunos sectores, como contexto, desdibujado o directamente invisibilizado. Lejos de la centralidad que tenía lo económico urbano antes de los años ochenta, aquí no hay un solo apartado específico, como sí lo hay para la cuestión social, la cultura, la geografía, las políticas urbanas y, en especial, las de vivienda. A su vez, no hay casi referencia a las estrategias de sobrevivencia de los sectores populares con respecto, por ejemplo, a la generación de ingresos monetarios a través del autoempleo o el trabajo autogestionado ni a las diversas e innovadoras formas de intercambio mercantiles o no mercantiles que ellos desarrollan (salvo en lo que hace al llamado “mercado inmobiliario informal”) ni tampoco a las prácticas de cuidado que realizan. En lugar de tener una mirada más amplia e integral o que al menos contemplan este carácter de trabajadores de los sectores populares, se exacerbaban análisis recortados de su faceta de habitantes y de usuarios de servicios públicos. Por otro lado, puede sostenerse lo propio de la obra comparativa entre México y Buenos Aires, encarada por Schteingart y Pérez (2015), con un énfasis puesto en cuestiones de gobierno y ambiental.

Finalmente, nos parece que se ha avanzado bastante en el conocimiento sobre algunos aspectos de la “ciudad neoliberal” en nuestra región, pero no así en otros aspectos, en consonancia con los énfasis señalados anteriormente; tampoco se ha avanzado en distinguir los aparentes cambios dados en el período subsiguiente, con marcados elementos que de manera optimista fueron considerados “posneoliberales”. Se nota un sesgo importante hacia el tratamiento de las continuidades neoliberales en las ciudades, pasando por alto, por ejemplo, las estatizaciones de servicios públicos o la institucionalización de políticas de garantía de ingresos monetarios mínimos de gran impacto en el nivel urbano y, por tanto, necesitando actualizaciones y abordajes más complejos, en concordancia con las dinámicas socioeconómica y política de las ciudades bajo análisis en la actualidad. Quizá uno de los intentos más interesantes al respecto sea que se está realizando bajo el lema de “El giro a la izquierda de los gobiernos locales de América Latina” (Carrión Mena y Ponce, 2015), basado en un abordaje político de la ciudad, aunque nuevamente creemos que se vuelve más necesario que nunca no descuidar la relación

46 www.olacchi.org. La visita de cuando se extrajo el fragmento textual de la colección fue realizada durante octubre de 2014, para la última revisión de este capítulo, el sitio ya no se encontraba disponible.

política-economía y problematizar qué es lo que se entiende por economía en los abordajes críticos.

Sobre este somero diagnóstico es que en el punto siguiente enunciamos una serie de principios heurísticos que, consideramos, pueden ser útiles para el campo de los estudios económicos urbanos en particular, aunque también de las ciencias sociales críticas en general.

La teoría económica general como marco de una teoría económica urbana

Cualquier conceptualización de la economía urbana se posiciona explícita o implícitamente en el campo más amplio de la teoría económica de la cual es una aplicación y lo correcto es que tal relación sea explicitada. En lo que sigue, comparamos el esquema teórico más o menos establecido en el campo urbano, tributario directa o indirectamente de la teoría hegemónica, basados en la teoría neoclásica con componentes de sus varias heterodoxias, con la perspectiva que llamamos economía social, ubicada dentro de la corriente crítica conocida como sustantivista.

Excede los alcances de este trabajo desarrollar las implicaciones que debe partir de la matriz polanyiana (Coraggio 2011c, 2012) que afirma un sentido sustantivo y no meramente formal de la economía y que, basada en información antropológica e histórica, plantea que las sociedades realmente existentes institucionalizan los procesos económicos según una pluralidad de principios, de los cuales el mercado es solo uno. Al hacerlo se converge con los últimos estudios de Marx, que permitieron construir el concepto de formación económico-social como articulación histórica de modos de producción (Aricó, 2011), un enfoque actualizado y enriquecido por las obras de, entre otros, Franz Hinkelammert (2003), Franz Hinkelammert y Henry Mora Jiménez (2009), Enrique Dussel (1998, 2006, 2009) y también de Boaventura de Sousa Santos (2002). Para este enfoque, las combinaciones concretas de esas pluralidades deben subordinarse al principio ético de la reproducción de la vida, no solo como principio moral sino como condición para la perduración misma de cada sociedad.

La economía “a secas”, la hoy hegemónica,⁴⁷ se construye como un sistema hipotético deductivo que define y resuelve “el problema económico”, en consonancia con el sentido común (economía = economizar), como el del cálculo instrumental entre el uso de medios escasos y el cumplimiento de

47 Es necesario destacar que incluso muchos autores ubicados dentro del pensamiento crítico, cuando se refieren a “la economía” están tomándola como una economía de mercado, donde los actores actúan motivados por su interés particular de acceder a una riqueza definida como valores de cambio.

finés múltiples, cálculo que es evaluado como eficiente cuando maximiza la utilidad resultante para el actor individual, ya sea consumidor, ya sea productor. Este criterio de racionalidad se aplica en el nivel de unidades individuales (personas, grupos, empresas) que toman decisiones. A la vez, por el método del individualismo metodológico (Weber, 1994), se extiende al conjunto de individuos que realizan intercambios con la mediación del mercado, haciendo que el conjunto de interacciones entre individuos egocéntricos contribuya al interés general y resulte en el mayor bienestar posible. Ese efecto sorprendente (la mano invisible) se conseguiría en cuanto las relaciones sociales se redujeran a las propias de un mercado, en que los propietarios participantes se despreocuparan de los efectos indirectos de sus acciones. Cualquier interferencia por parte de otras motivaciones o relaciones (sindicalismo, mutualismo, reciprocidad, solidaridad, preceptos morales de base religiosa, poder político, criterios de justicia, derechos humanos, etcétera) distorsionan la economía por su “irracionalidad” para ese campo de prácticas humanas.

Una vez en funcionamiento, libre de todas esas interferencias, el mecanismo de mercado deja de ser un resultante de las voluntades individuales y se convierte en una estructura opaca, naturalizada, en la institución que pauta y disciplina con castigos brutales (perder el empleo, pasar hambre, perder lo ahorrado o invertido) los comportamientos de los individuos como consumidores o productores, prescribiendo su individualismo y su irresponsabilidad social, su vocación calculadora de máximos resultados, y su objetivación de los otros como recursos o como obstáculos a la búsqueda utilitarista y competitiva del mayor bienestar individual posible.

Introducir en este esquema teórico el espacio en general o el urbano en particular no es un problema, pues se explicita la variable distancia como un costo más en los cálculos de los agentes, cuyo triunfo o derrota en la competencia, o la satisfacción por el consumo, dependerá también de sus decisiones de localización. Por ejemplo, si actúan racionalmente, ante la igualdad de otros factores, los habitantes preferirán minimizar las distancias recorridas y tendrán que competir por las mejores localizaciones. La configuración racional del conjunto de asentamientos de población y actividades humanas es así producida por el mecanismo de mercado y la teoría predice formas geométricas acordes con esa solución de equilibrio. Los factores topográficos, históricos, étnicos u otras anomalías son vistas como distorsionadoras del equilibrio ideal, pero no restarían validez a la capacidad de predicción de la teoría, pues simplemente se agregan tantas hipótesis *ad hoc* como sean necesarias para explicar cada desviación del equilibrio, lo que transgrede la misma norma epistemológica del método adoptado, pues elude la refutación de la teoría.

Defender esa capacidad de predicción es fundamental para legitimar la normatividad de la teoría que se reduce, básicamente, a facilitar o imponer la implementación del mercado libre donde este no exista plenamente, o de

simularlo para intervenir de modo que se cumplan sus predicciones, por ejemplo, mediante los códigos de usos del suelo y densidades urbanas o, siempre teóricamente, regular la acción de los eventuales oligopolios inmobiliarios o financieros. Para la utopía del mercado perfecto, toda forma de solidaridad o de acción responsable por la sociedad es considerada una deseconomía externa, un factor extraeconómico, hasta irracional. En esta categoría caen las prácticas, por ejemplo, de los movimientos de sin tierra o sin techo, las organizaciones de ocupantes e inquilinos, los asentamientos urbanos comunitarios, la toma colectiva de tierras, los ecologistas, los defensores del comercio justo, las asociaciones de “manteros” (vendedores callejeros), los sindicatos, etcétera y, por supuesto, el mismo Estado cuando limita el accionar del mercado. Todas ellas deben ser neutralizadas para que el mercado pueda producir el milagro del equilibrio general.

Actualmente, una cuestión adicional es que el principio de mercado se viene planteando como válido para organizar y racionalizar toda actividad humana que pueda ser encarada como un negocio (por ejemplo, la educación, los bienes culturales en general, el manejo de los bosques, los parques y el agua, los servicios públicos, la diversidad cultural, el conocimiento, etcétera) lo que implica que lo racional es mercantilizar, hasta donde sea posible, las actividades vitales. Cuando el mercado no asuma una función considerada necesaria para sostener la sociedad de mercado, el Estado puede intervenir pero ampliando la lógica del mercado a esas actividades, creando cuasi mercados y formas de competencia entre múltiples actores, aplicando el concepto de eficiencia (entendida generalmente como la costo-eficiencia supletoria de la rentabilidad en la organización de los servicios públicos por medio de tarifas siempre bien segmentadas o los programas de vivienda popular que respetan costos de mercado de empresas privadas capitalistas).

Un problema es que los mercados reales no corresponden a esta utopía y que su lógica intrínseca lleva al monopolio o a los oligopolios y a la ilimitación que destruye la sociedad y la naturaleza. Aquí, en el campo concreto de las prácticas, en que se despliega la desigualdad entre los actores, se produce una conveniente selección de los preceptos derivados de la teoría por la intermediación de la política: no se ataca realmente a los monopolios y sí a los actores que se movilizan colectivamente para incidir en las políticas públicas. La teoría del mercado sirve como paraguas ideológico nebuloso prometiendo un bienestar general, un “derrame” que es un espejismo que reiteradamente ha sido demostrado como irrealizable bajo tales políticas. Algo que ni teórica ni empíricamente puede sostenerse.

La sociedad resultante de esta racionalidad es una sociedad *de* mercado, en la que cada uno es lo que es según su capacidad para asimilar la racionalidad instrumental y ganar en la competencia de todos, el logro de su interés propio como única motivación. La heterodoxia funcional a esta ortodoxia admitirá

que en las economías reales siempre habrá factores “extraeconómicos” o fallas del mercado que son tratadas como anomalías que no ponen en juego el núcleo duro del paradigma: el mercado perfecto, en el que todas las demandas (solventes) son satisfechas y todas las producciones son realizadas.

En cambio, desde la economía social, dentro de la corriente sustantivista, definimos la economía como

... el sistema plural de instituciones, normas, valores y prácticas que organizan el proceso económico de producción, distribución, circulación y consumo, para generar las bases materiales de la realización de las necesidades y deseos legítimos de todas y todos intergeneracionalmente, para vivir con dignidad, con libertad responsable de opciones, en democracia y en equilibrio con la naturaleza (Coraggio 2015: 2).

Un primer punto de diferencia es que decimos “necesidades” y no demandas solventes. En efecto, el mercado solo responde a las señales de una demanda dispuesta a comprar, y toda necesidad no solventable con dinero es ignorada. Si los actores económicos se ocuparan de la pobreza de otros o de resolver necesidades que no son negocio rentable, el mercado no funcionaría (a menos que hacerlo sea un negocio).

Por otro lado, la economía social presenta lo económico como un objeto pluridimensional, en el que se reconoce que lo que usualmente denominamos como “político”, “cultural”, o “social”, no constituyen en la realidad esferas separadas y, sobre todo, no se postula una esfera económica con autonomía. Se admite una pluralidad de valores y motivaciones, en síntesis, la pluriculturalidad de las sociedades reales. Lo mismo vale para los modos de organización, de los cuales la empresa de capital es solo uno. Es decir que, para comprender y explicar con fundamento científico los fenómenos económicos, se requieren enfoques que la economía formal no considera, como la antropología, la sociología, la geografía (urbanas en particular), los estudios políticos y culturales. También se requiere conocimiento sobre los equilibrios del ecosistema que van más allá del conocimiento tecnológico sobre cómo transformar eficientemente los “recursos naturales” o la propuesta de mercantilizar los derechos de contaminación del ambiente. La naturaleza no es vista como un objeto externo a la sociedad, pues somos parte de ella como seres necesitados.

Adicionalmente, como ya hemos indicado, se explicita la relación entre economía y ética, optando por el principio de reproducción de la vida, la responsabilidad individual y colectiva de asegurarla y la libertad positiva, mientras que el propio de la economía neoclásica es la libertad negativa, individual e irrestricta, lo que incluye a la propiedad privada y el desentenderse de las consecuencias indirectas de su accionar. No se trata de un trabajo interdisciplinario donde la economía es representada por la corriente hegemónica ni de incluir enfoques disciplinarios ya colonizados por esa economía o contradictorios con el principio ético enunciado (como la sociología funcionalista),

sino que se trata de incorporar esas dimensiones en el campo de la economía. Esto no admite una teoría formalmente cerrada y autocoherente, sino una matriz abierta de pensamiento (“ecléctica”, ¿por qué no?), cuya coherencia fundamental es atenerse al principio ético indicado y ubicarse en contraposición a la hegemonía del neoliberalismo.

Nada de eso implica renunciar a la rigurosidad científica, por el contrario. Para la economía social, ese marco conceptual tampoco tiene la pretensión de contar con un sistema institucional *a priori*, como fue el caso del socialismo del siglo xx (Coraggio y Laville, 2014). El mercado es visto como un campo de fuerzas asimétricas, no como excepción sino como tendencia intrínseca. El proyecto de organizar las sociedades por medio de la liberación del mercado supuestamente autorregulado es considerado destructivo de la sociedad humana y del ecosistema terrestre lo que, más allá de toda demostración rigurosa, formal o histórica, es evidente en esta época de imperio neoliberal. Esta pretensión de otro concepto de economía reclama, entre otras cosas, otra epistemología (Santos, 2009), cuestión que no trataremos aquí por razones de espacio.

Bajo esa definición, los criterios para diagnosticar y proponer vías de acción para la sociedad en general, o las urbanas en particular, no se atienen a otros modelos utópicos tautológicos que prefiguren un equilibrio social armónico. No hay modelos analíticos a los que se pueda pretender reducir la complejidad, la variación histórica y el conflicto social, si bien pueden ser útiles para analizar abstractamente algunas relaciones parciales.

Reconocer que las economías son sistemas de instituciones que responden a principios no solo económicos en sentido estricto (producción y reproducción de las bases materiales) sino también éticos, refuerza la noción de que la ética no es algo exterior a la economía sino que la subsume. Sin duda existen diversas sistematizaciones de lo ético y en cada sociedad contemporánea se dan contraposiciones de sistemas orientados por distintas éticas particulares. A la vez, es necesario advertir que todas ellas se posicionan respecto de los dos grandes paradigmas en disputa: la ética de la propiedad privada irrestricta (la propia de la filosofía neoliberal), irresponsable por los efectos de las acciones emprendidas, y la ética que hace a los individuos responsables por sus acciones desde la perspectiva de la reproducción de la vida humana y natural. Éticas que, como decíamos antes, se corresponden a dos conceptos de libertad: respectivamente la libertad negativa e individualista de toda interferencia externa al accionar individual, y la de la libertad positiva y solidaria basada en el reconocimiento pleno de las demás personas y culturas.

Creemos que no se puede dejar de tomar posición al respecto, so pena de quedar subsumidos de manera inconsciente en la propuesta de un mundo naturalizado como el único posible, introyectando sus valores y renunciando a la política. Frente a la ética autodestructiva del mercado, el sentido sustantivo

plantea la ética de la vida plena de todos, institucionalizada en una economía con pluralidad de principios, una economía no “de” mercado sino “con” mercado, por ejemplo, con comercio justo, salarios mínimos, tecnologías para la transformación social y reconstituidoras de la naturaleza, o monedas sociales. Una economía que puede incluir entre las necesidades colectivas la convivencia comunitaria, la asociación libre y la solidaridad antes que la competencia. Una economía que afirma el principio de consumo responsable antes que el consumismo ilimitado, pues la vida humana tiene condiciones materiales que la economía debe proveer sin que para eso la vida misma sea amenazada.

Ya como sistema real esta otra economía es, como lo han sido todas las existentes, una construcción social y política. Y la política no responde a leyes ni modelos matemáticos, es contingente. Como fuerza transformadora orientada éticamente, debe basarse en el estudio concreto de cada situación concreta, es decir, la investigación empírica de las economías empíricas (Polanyi, 2003, 2012), donde las instituciones y los sujetos no están predeterminados, sino que son construcciones sociales, culturales y políticas coyunturales.

De todas maneras, vale aclarar que no se trata de negar la racionalidad instrumental ni los aportes que la teoría neoclásica puede hacer a la comprensión de ciertos componentes de los mecanismos de mercado o al cálculo de eficiencias parciales en determinadas situaciones, sino que se trata de ubicar el mercado como una construcción histórica, no universal ni natural ni indiscutiblemente racional, revelando la relación compleja entre prácticas, valores, instituciones y “leyes” de mercado y ubicándolo en el contexto más amplio de los sistemas de intercambio posibles. La propuesta es ubicar la racionalidad instrumental, eficientista, en una relación subordinada al criterio de la racionalidad reproductiva de la vida (Hinkelammert y Mora, 2009). Como decíamos hace un tiempo,

Una ciudad que, en nombre de la eficiencia y el crecimiento, destruye las bases materiales de la vida es, por definición, irracional, por más eficiente que sea en términos de la rentabilidad del capital, de la tasa de crecimiento, de los costos de los servicios públicos o de cualquier otro criterio parcial” (Coraggio, 2011a: 7).

Tampoco se trata, al afirmar la economía social, de negar los aportes de una economía política Crítica, que politiza la economía capitalista y sus actores o clases sociales, en particular en el campo de lo público estatal, pero que, creemos, sigue atada al supuesto del *homo economicus*: los actores sociales, individuales o colectivos como las clases sociales, son vistos como naturalmente individualistas y, en última instancia, interesados por logros estrechamente materiales (como el acceso al ingreso en términos de flujos o a la riqueza en términos de *stock*). Pareciera que, si las personas se asocian comunitaria o socialmente es por cálculo utilitarista, por conveniencia propia, y así se explicaría el caso de los sindicatos o las cooperativas solidarias, por conveniencia.

En síntesis, a partir de estudios históricos y antropológicos de economías (y, por tanto, de sociedades y de ciudades) empíricas, se concluye que una característica de toda economía realmente existente y perdurable es la pluralidad de principios de organización de los procesos económicos de producción, distribución, circulación, consumo y coordinación. Asimismo, se concluye que *el problema económico* en toda su complejidad no se reduce a asignar recursos escasos a múltiples fines, sino que también es asegurar el sustento o la reproducción ampliada de la vida de todos los seres humanos intergeneracionalmente, que implica la reproducción de los equilibrios naturales de los cuales la humanidad forma parte, problema que enfrentan las sociedades tanto en condiciones de escasez como de abundancia. Criterios no usuales de evaluación de opciones económicas para la ciudad serán el de establecer qué clase de lazos sociales se construyen (o destruyen) según una u otra alternativa, o en qué grado y de qué manera la población se emancipa mediante la participación consciente en la gestión de su territorio. Además, se considera espuria una competitividad de mercado basada en una huella ecológica destructora de los ecosistemas o en la degradación de la calidad de vida de los trabajadores vistos como un costo.

Por otro lado, orientados por la afirmación que hacen Hinkelammert y Mora (2009) de un juicio de hecho irrefutable: sin vida no hay sociedad, en el que el concepto “vida” no se limita a la vida orgánica,^{48 49} la economía social también toma como objeto los modos de vida y en particular de satisfacción de las necesidades como realizaciones de lo humano, mediante la producción y el goce de satisfactores complejos y sinérgicos, en el cual el entramado de relaciones en que se consume es un criterio fundamental, mientras que la teoría hegemónica reduce las necesidades a las demandas de mercado y al consumo individual (Max-Neef, Elizalde y Hopenhayn, 2010).

Estos son algunos elementos que forman parte de la base orientadora de las investigaciones de economía social en el campo urbano, con un marco

48 “... la racionalidad del circuito natural de la vida humana como la última instancia de toda racionalidad [...]. Sin embargo, lo anterior presupone un hecho previo, que es el mutuo reconocimiento entre los seres humanos como seres naturales y necesitados, pues cada ser humano depende del otro, sustenta al otro, participa en el desarrollo del otro, comulgando de un mismo origen, de una misma aventura y de un mismo destino común” (Hinkelammert y Mora, 2009: 43).

49 “La vida del productor es, entonces, una condición de posibilidad *sine qua non* del proceso de trabajo mismo. Se trata de una condición objetiva del proceso de trabajo que hace posible su existencia. De ninguna manera se trata de un juicio de valor. Tiene que ser garantizada, en primer lugar, la manutención de la fuerza de trabajo, mediante la satisfacción de una serie de necesidades biológicas y socioculturales (alimentación, salud, educación, entretenimiento); y en segundo lugar, tiene que garantizarse la continua renovación intergeneracional de la población trabajadora, lo que agrega nuevas necesidades a las antes descritas, como la preparación de alimentos en el hogar, la ‘administración doméstica’ en general, y el cuidado de los niños y de los ancianos” (Hinkelammert y Mora, 2009: 93).

conceptual abierto a nuevas evidencias y a sistematizar y aprender de las experiencias alternativas ya existentes, según el concepto de heterotopía que recupera Boaventura de Sousa Santos (2009).

Siete principios heurísticos para la acción y el pensamiento económico en las ciudades

Cerramos este capítulo explicitando algunos principios heurísticos que consideramos básicos para la orientación de la acción desde la sociedad y el Estado y, consecuentemente, la investigación. Ellos pretenden marcar distintos hitos con las concepciones hegemónicas.⁵⁰ Se trata de enunciados generales propios del enfoque de la economía social que, a nuestro juicio, son irrefutables, si es que no obvios, lo que no ha evitado que fueran ignorados por buena parte de la producción en esta subdisciplina.

Como toda propuesta alternativa, deben presentarse como críticas a lo existente. Por eso los presentamos en contraposición a presupuestos implícitos o poco discutidos que encontramos en el campo de la economía urbana. Luego de su breve enunciado, planteamos algunas preguntas en línea con cada uno de ellos. En conjunto, proponen abrir la mirada a la complejidad y multidimensionalidad de los procesos estudiados. Sin duda, algunos de esos elementos propuestos pueden ser mencionados en los trabajos del *mainstream*, pero en tal caso son tratados como “variables extra-económicas”, como cuestiones de valores o de convicciones, que se consideran ajenas a una supuesta ciencia positiva que, sin embargo, es claramente normativa.⁵¹

50 Por cuestiones de espacio llegamos apenas a enunciarlos, sin embargo, están sumamente desarrollados en distintos trabajos desde hace varios años. Para contar con más elementos de la propuesta, se sugiere ver los volúmenes de la Colección Lecturas en Economía Social (www.ungs.edu.ar/areas/publicaciones_temas/43) y visitar la página: www.coraggioeconomia.org.

51 Al respecto, es preciso señalar que prácticamente al cierre de esta compilación nos encontramos con el valioso trabajo de Brenner y Smith (2015), señalado en la introducción de este capítulo, que propone una problematización sobre los pilares epistemológicos que sostienen los estudios urbanos. Creemos que la puesta en práctica sistemática de propuestas como esa o la nuestra ayudaría a revitalizar el campo y permitiría alcanzar una mayor utilidad social que la que actualmente tiene la academia, cuidando de no perderse en las formas al ser encarada con metodologías de investigación-acción participativa y participante, corporizándose en actores y sujetos movilizados por principios y valores que busquen hacer cotidianamente efectivos los derechos a la vida en nuestros territorios.

Los criterios de valoración de los fenómenos y las prácticas en el campo económico urbano son subsumidos en el principio ético de reproducción y desarrollo de la vida

En lo económico, la valoración de las prácticas, instituciones y estructuras urbanas se hace desde la perspectiva del sentido ético asignado a la economía: una sociedad racional debe integrar los procesos económicos de modo de asegurar la reproducción y el mejor desarrollo de la vida de todos sus miembros, intergeneracionalmente y en relación restitutiva con los ecosistemas sobre los que incide. El corto plazo se define como el tiempo para lograr la sobrevivencia de todas y todos, el largo plazo como el requerido para alcanzar las bases materiales (lo que incluye las relaciones sociales de producción) que requiere otro modo de vida compatible con el principio ético.

No se trata solamente de lograr la resolución de las necesidades definidas como “básicas”; los miembros de cada sector social deben tener la libertad de soñar y efectivizar sus proyectos particulares de buena vida, siempre que no atenten contra la vida de los demás y contra una sociedad basada en la convivencia solidaria. Legitimados los fines individuales o colectivos, no solo la factibilidad sino también la eficacia y eficiencia social de las acciones constituyen criterios válidos, que solo eventualmente pueden coincidir con el de eficiencia basada en los cálculos de rentabilidad privada o los derivados del “marco lógico” utilizado por los organismos internacionales de financiamiento.

Los efectos indirectos de las acciones, hasta donde sea posible anticiparlos, forman parte indispensable de la evaluación. No puede aducirse ignorancia sobre tales efectos cuando la experiencia ha permitido anticiparlos, una teoría y una práctica reflexivas son por eso esenciales.

En este sentido, la institucionalización de las prácticas urbanas, jurídica o no, debe estar subsumida por dicho principio ético. Un ejemplo de las consecuencias metodológicas derivadas de esta posición es que los criterios de fijación de objetivos y de evaluación de las acciones o de los efectos de los procesos económicos urbanos subordinan los usuales de “eficiencia”, crecimiento u “orden urbano” al de las condiciones de vida digna en sociedad de los ciudadanos y sus agrupamientos.

¿Cómo evaluar una economía urbana o programas públicos sin poner en discusión el modo de vida en sociedad y su relación con la naturaleza? ¿Cómo no retomar cosmovisiones como la del Buen Vivir adecuadas a la vida urbana y la relación que plantean con “el campo”? ¿Cómo no superar la oposición entre los conceptos usuales del corto y largo plazo cuando ambos pueden estar supeditados a un modo de vida consistente con los criterios de la modernidad capitalista?

La economía urbana es analizada como un sistema mixto con tres sectores: la economía empresarial capitalista, la economía pública y la economía popular

La ciudad es vista como una estructura compleja en la que lo económico es producto de la combinación de tres lógicas o sentidos del actuar de los actores públicos o privados: a) la acumulación ilimitada de las diversas fracciones del capital, propia del sector de *economía empresarial de capital*, b) una combinación variable de objetivos de gobernabilidad, acumulación de poder o del bien común, propia de la *economía pública*, y c) la reproducción de la propia vida, que corresponde a las unidades domésticas de los trabajadores y sus organizaciones, que en su conjunto llamamos *economía popular*.^{52 53}

La ciudad puede ser considerada “capitalista” porque esa lógica es la dominante con el potencial para subordinar a las otras dos, pero no puede ser reducida a ella, por ser la condensación de un largo proceso histórico en que la ciudad y el capitalismo se fueron constituyendo conjuntamente, porque el Estado, aun si estuviera sometido en última instancia a la lógica del capital, tiene grados importantes de autonomía relativa y porque la economía popular, la de los trabajadores dependientes o autónomos, asociados o no, provee la base social del proyecto de otra economía en tensión con el capital.

En particular, dado el sentido de la economía social, se presta especial atención al papel de la economía popular, de la que solo una parte puede ser calificada como “informal” en los términos de la categorización de las formas de trabajo predominantes, destacando que la economía popular construye ciudad, otra ciudad.

¿Cómo explicar la disputa entre los *manteros*⁵⁴ en las calles céntricas (o en avenidas de algunos barrios con economías de aglomeración muy específicas) y el Estado que los expulsa y en todo caso los reubica en zonas alejadas, sin considerar que no se trata de la oposición entre orden y desorden sino que

52 Dedicamos gran parte de nuestra investigación académica al desarrollo de este enunciado desde hace décadas, siendo alguno de los esfuerzos más sistemáticos el de Coraggio (1994; 2004a y b; 2011b). A nivel empírico, siempre fragmentario e insuficiente, rescatamos entre otros: Coraggio y Sabaté (2010); el trabajo de Muñoz (2011) para la economía popular; para la economía social y solidaria que construye ciudad a Muñoz (2015), y a la mayoría de las tesis de nuestra Maestría en Economía Social (http://www.ungs.edu.ar/ms_ungs/?page_id=1135) y de los trabajos de varios equipos de investigación del Instituto del Conurbano (http://www.ungs.edu.ar/ms_ico/).

53 En este volumen hay dos interpretaciones alternativas sobre esta última desarrolladas respectivamente en los capítulos de María Laura Silveira y Samuel Jaramillo.

54 Es la denominación que se usa en la actualidad, especialmente en la Ciudad de Buenos Aires, para referirse a trabajadores ambulantes que, en ocasiones, exponen sus productos a la venta en telas o mantas sobre vías públicas de mucha circulación y que son víctimas de constantes persecuciones por parte de las autoridades del gobierno porteño y de la fuerza pública.

se contraponen dos conceptos del “orden urbano”? ¿Cómo explicar la persistencia de zonificaciones urbanas que no tienen en cuenta la perspectiva de la economía popular, distinta del modelo empresarial? ¿Cómo mostrar los movimientos reivindicativos urbanos y su relación con el sector público sin tener en cuenta el juego de las tres lógicas mencionadas? ¿Cómo explicar las diferencias o semejanzas entre las políticas públicas de gobiernos locales de izquierda o derecha teniendo en cuenta estos tres sectores? ¿Cómo entender la resolución social de las necesidades de vivienda urbana sin examinar la articulación contradictoria de las tres lógicas y cómo hacer una crítica del modo de resolverlas sin asumir la prioridad de la vida? ¿Cómo explicar el papel de las licitaciones públicas sin contraponer las lógicas de la economía pública y la de los capitales inmobiliarios y financieros?

Se reconoce la pluralidad de modos de producción, apropiación y uso de los componentes del marco construido

La economía de mercado (y su respectivo *mainstream* de economía urbana) ve la ciudad ideal como un cúmulo de mercancías de propiedad privada o concesionada, incluidos los principales canales de comunicación y los espacios públicos, organizada según los indicadores de rentabilidad o utilidad obtenida. Su sostén clave es la priorización de esa propiedad privada por sobre cualquier derecho, buscando mercantilizar todo lo que pueda ser negocio, generando exclusión social y desequilibrios ecológicos irreversibles, produciendo ciudades del miedo, la segregación, la pauperización, la basura. Se trata de efectos aparentemente no deseados y no atribuibles a la responsabilidad de nadie, pero autoevidentes en todas nuestras ciudades y que se repiten como si no hubiera procesos de reflexión y aprendizaje. En ese marco, las principales disputas se dan por el derecho a la ciudad, al trabajo, a la propia vida en esa ciudad, generalmente entorno a los modos de apropiación de los medios de producción y reproducción, en particular, sobre la tierra urbana.⁵⁵

55 Si bien todas contra un mismo sentido mercantilizador, tales disputas adquieren distintas formas e intensidades según las ciudades. En el conurbano bonaerense, por ejemplo, ante los nuevos productos del desarrollo inmobiliario capitalista que avanzan con la apropiación privada de humedales para “polderizarlos” (término utilizado por primera vez en Holanda que hace referencia originalmente a la “conquista” de superficies terrestres al mar; en este caso es a los humedales) y construir lujosos barrios privados con islas y lagos internos que institucionalizan una privatopía sacrílega tal y como se desarrolla en: Pintos y Narodowski (2012). Otro claro ejemplo es por las desiguales condiciones de acceso a la movilidad urbana en la Ciudad de México, con autopistas cuya velocidad de circulación depende de peajes diferenciales. Este sentido privatizador de las prácticas puede ser llevado a tal extremo que hasta el caminar de los niños por las calles “de forma segura”, se transforma en un negocio urbano, tal y como presenta el denominando “proyecto social” Cien Pies en: www.cien-pies.es

Por ello, la confrontación entre el accionar utilitarista individual y el resguardo del bien común, la acción pública que ordena la ciudad en representación del capital en general o de determinados sectores sociales y los instrumentos de política pública para limitar los efectos indirectos negativos del accionar privado, ya sea del sector empresarial o ya sea de la población o incluso del propio Estado, son parte fundamental del enfoque de la economía social.

Esto inevitablemente requiere el reconocimiento y la diferenciación de una diversidad de formas de producción (por ejemplo, mercantil, pública, para el propio consumo), apropiación⁵⁶ (por ejemplo, propiedad privada individual,⁵⁷ propiedad comunal, concesiones de servicios públicos, acumulación primitiva inversa a través de ocupaciones o tomas en propiedades privadas o públicas) y uso, con su respectiva disposición final (por ejemplo, uso individual, usufructo colectivo, gestión asociada) de todos los componentes del marco construido en el nivel urbano. Entre todos estos temas, de lo que más ha prosperado en el campo últimamente, son los denominados “bienes comunes”⁵⁸ y sobre los cuales Natalia Quiroga Díaz y Verónica Gago aportan una mirada feminista en este volumen.

¿Cómo transitar hacia la aceptación de la legitimidad de las ocupaciones de fábricas, tierras o edificios (con o sin mediación del Estado) como un modo de acceso a condiciones de vida no excepcional sino recurrente para gran parte de la población en nuestras ciudades? ¿Qué elementos faltan a nivel académico y político para trascender el binomio público estatal-privado capitalista a la hora de considerar los modos de gestión autogestionarios de empresas y espacios que son constitutivos a los procesos urbanos y no una mera curiosidad? ¿De qué manera crear condiciones para que las prácticas ancestrales de relación con la tierra y demás recursos productivos y reproductivos sean jerarquizadas en las investigaciones de los estudios urbanos actuales? ¿Cómo aportar a que exista una diferenciación de agentes, actores y sujetos en la aplicación de instrumentos de política tributaria, cobros de servicios o la captación de plusvalías de acuerdo con su utilidad social a partir de su racionalidad (privada capitalista, popular, social y solidaria) trascendiendo, por ejemplo, las estigmatizantes e insuficientes “tarifas sociales”?

56 En este sentido, celebramos y sugerimos la lectura de la obra colectiva, *We Effect* (2014), que sistematiza la multiplicidad de formas de propiedad, apropiación y uso de viviendas en varios países de América Latina.

57 Para un desarrollo sistemático al respecto, se sugiere la lectura de Duchrow y Hinkelammert (2003).

58 Con distintas perspectivas, se destacan los trabajos de Aguilera Klink (1992), Harvey, (2011) y Ostrom (2012).

La explicación de las configuraciones espaciales urbanas, así como sus posibles desarrollos y la factibilidad de propuestas de acción alternativas, se encara a partir de la espacialidad social de los procesos de organización territorial y su historia

La propuesta que aquí desarrollamos evita caer en el espacialismo. Eméricamente pueden identificarse formas espaciales recurrentes e, incluso, reconstruirlas teóricamente como desviaciones de modelos del tipo de los mercados perfectos con la pretensión de explicarlas con hipótesis *ad hoc*, pero la explicación de las configuraciones espaciales en términos de otras configuraciones espaciales preexistentes (una localización se explicaría por otra localización, como en las economías de aglomeración; o en la yuxtaposición de eslabones de una cadena productiva o en la atracción del mercado localizado sobre los puntos de oferta) soslaya que esas relaciones interactivas responden a las lógicas que operan en determinada sociedad y economía pero no en otras (la máxima rentabilidad, el simbolismo de determinados lugares). La hipótesis de que modificando el “espacio urbano” se obtienen efectos sociales es reemplazada por la de que tales fenómenos han sido procesados socialmente desde el inicio, en su realización y proyección no mecánica a futuro.

La multicausalidad y pluralidad de determinismos es analizada sin caer en relaciones unívocas entre grandes estructuras abstractas (el capitalismo) y los fenómenos urbanos. El territorio es visto como un entramado de relaciones, instituciones, en relación con su medio natural inmediato, como una construcción social, histórica, por lo que lo cultural, lo simbólico y lo político son componentes significativos de esa relación. Esto incluye los factores contingentes no reducibles a generalidades.

¿Cómo explicar el fracaso de los intentos de establecer desde el Estado relaciones comunitarias introduciendo espacios compartidos en complejos habitacionales en Bolivia y a la vez explicar que en Villa El Salvador (Lima) la asociación de pobladores autónomamente construyó un hábitat en que tales espacios tenían centralidad? ¿Cómo explicar el surgimiento de esta misma urbanización sin ubicar su génesis en la relación entre movimientos sociales urbanos y dictadura y la valoración diferencial del suelo en la ciudad de Lima? Un mismo evento, como el terremoto en Managua, ¿podía ser procesado social y políticamente de diversas maneras bajo el somocismo que bajo la Revolución Sandinista? ¿Cómo explicar, en términos espaciales, la superposición de las iglesias del colonialismo sobre los templos ceremoniales indígenas o la valoración de la centralidad urbana por los cuarteles generales de las grandes corporaciones sin hacer intervenir lo simbólico y lo político?

El territorio urbano es un entramado de relaciones sociales y de metabolismo sicionatural cuya eficacia y legitimidad se juzga desde la perspectiva de resolución de las necesidades por medio de satisfactores sinérgicos

Dado que el sentido de la economía es la producción, distribución, circulación y consumo de medios materiales para la reproducción y desarrollo de la vida en sociedad, los modos de resolver las necesidades son centrales en este enfoque. El foco está en los valores de uso, mediados o no por el mercado. Para la economía social no solo las relaciones de producción sino también las de consumo producen sociedad. El modo de uso o consumo es visto como un momento creador o destructor de subjetividades y lazos sociales. La crítica a la mercantilización de los bienes necesarios para reproducir la vida es fundamental, pero va acompañada de la crítica al tipo de relaciones sociales que genera uno u otro modo de consumo. Se examinan los satisfactores a través no solo del tener sino del ser, el hacer y el estar (Max-Neef, Elizalde y Hopenhayn (2010 [1986])). Se destacan los sinérgicos que, por la manera en que satisfacen una necesidad determinada, estimulan y contribuyen a la satisfacción simultánea de otras necesidades construyendo a la vez lazos sociales virtuosos, teniendo especial relevancia para las necesidades urbanas que generalmente nos ocupan. Al consumismo se opone el consumo responsable. Al consumo como acto privado se opone el consumo como momento de relacionamiento social. La ciudad moderna está en buena medida constituida por lo que esos autores llaman seudosatisfactores o satisfactores destructores de la vida. Se diferencia entre la legalidad y la legitimidad de las formas de resolución de las necesidades, estando la legitimidad determinada democráticamente por la sociedad urbana informada de las consecuencias de una u otra solución y orientada por el principio del bien común.

¿Cómo evaluar la resolución del transporte por la cultura del automóvil personal, la del abastecimiento por los grandes centros comerciales, o la imposición de un “orden” urbano-espacial sin considerar los efectos que tienen sobre la calidad de vida humana y su relación con la naturaleza, como parte de la economía y no como un factor extraeconómico? ¿Cómo decidir sobre modos alternativos de atender a la necesidad de seguridad de las personas y las propiedades, sin contraponer las propuestas represivas o mercantilizadoras con las de la autodefensa de comunidades organizadas? ¿Cómo diseñar indicadores de eficiencia social urbana que no incluyan las relaciones de producción y uso social del hábitat urbano? ¿Cómo valorar los modos denominados informales/ilegales de ocupación del suelo urbano desde la perspectiva de lo ético antes que de lo legal?

El análisis de las prácticas de los actores urbanos se realiza en dos niveles: micro y meso, en un contexto histórico, asumiendo una pluralidad de motivaciones y causalidades

El estudio pormenorizado de las prácticas sociales rechaza tanto la hipótesis utilitarista del *Homo economicus* como la idealización opuesta de un supuesto *Homo reciprocans*. La economía social postula la existencia de una diversidad de motivaciones para la acción de los individuos tensionados entre cuatro polos: libertad, obligación, interés propio y cuidado solidario del otro (Caillé, 2010). No se espera encontrar comportamientos que sean representantes puros de uno u otro polo motivacional y sus valores implícitos, ni en cada acción ni sobre todo en cada individuo o grupo. Se puede ser solidario y cooperar por conveniencia, emular al otro para afirmar el propio estatus social, afirmar la libertad positiva que permite la asociación antes que la negación de toda obligación, contribuir a la reciprocidad estructural por obligación establecida como mandato democrático. Se procura no reducir los actores concretos a manojos de variables. Se tiene en cuenta que cada individuo participa en una multiplicidad de posiciones en el espacio económico y que uno u otro rasgo de su identidad pueden predominar en cada situación (estatus laboral, género, etnia, edad, productor, consumidor, etcétera) lo que puede o no manifestarse en su participación en agregaciones particulares de la sociedad civil.

Al contrario del individualismo metodológico, se examina el sentido y la eficacia de las acciones individuales principalmente dentro del entramado de relaciones en el nivel mesosocial: redes, relaciones recurrentes de intercambio, asociaciones, comunidades, solidaridades o confrontaciones. Los valores y normas asumidos por los individuos, sus comunidades o sus asociaciones son vistos como parte de una cultura y una moral en la que están inmersos. Se elude caer en el decisionismo, dando su lugar a la cultura, la tradición, el habitus (Bourdieu, 2000), diferenciando entre agentes (quienes reproducen funcionalmente las estructuras institucionales en que se mueven), actores (quienes operan utilizando y ampliando los márgenes de libertad que permiten las instituciones) y sujetos (colectivos, tienen conciencia del sistema y de su historicidad). Se reconstruyen los procesos y tendencias históricas en que se sitúan las experiencias o fenómenos bajo estudio, admitiendo una diversidad de causalidades (Bunge, 1972).

Tampoco se considera que sea la esfera local urbana –a veces ni siquiera con la posibilidad de salir del barrio– la única sobre la que pueda aspirar a actuar o transformar, debido a que se vuelve imperioso incorporar la mirada multiescalar por más que sean pocas experiencias populares o solidarias las que hayan trascendido la escala local.

¿Es posible explicar las revueltas de junio de 2013 en varias ciudades de Brasil por la agregación individual de voluntades que se movilizaron contra

el aumento del precio del boleto de ómnibus? Las reivindicaciones colectivas por servicios como derechos no son un puro comportamiento económico y no puede reducirse la sociedad civil a un mundo de individuos interesados y egoístas, ¿cómo explicar con variables “económicas” la segmentación de territorios urbanos de acuerdo con las pertenencias étnicas de sus pobladores? ¿Cómo evaluar los negocios del capital inmobiliario o los asentamientos en villas, cayampas o fabelas, o los programas y proyectos públicos para la ciudad, y hacer propuestas transformadoras, si se asume el principio utilitarista y el mercado como institución central? ¿Cómo trascender la concepción de solidaridad como cooperación oportunista para sacar mayores ventajas en el mercado o del Estado? ¿Qué condiciones se dieron en experiencias de autogestión del hábitat, como la del Conjunto Palmeiras, para trascender la escala local y convertirse en coconstructores e inspiradores de políticas nacionales en Brasil?

Las acciones de los actores con efectos sobre la ciudad son analizadas como parte de la disputa por el orden hegemónico

Cuando la teoría de la economía urbana del *mainstream* menciona la política, generalmente, se refiere a las políticas públicas emanadas del Estado, con una visión instrumentalista del mismo; y, en las versiones críticas, a lo sumo suele ser caracterizado como representante del capital en general.

La economía social, por su parte, postula que las ciudades son construcciones culturales y sociales y, por lo tanto, políticas. De esta manera, examina y hace propuestas desde la perspectiva de lucha antagónica por constituir uno u otro orden hegemónico, es decir, desde el campo de ideas y fuerzas donde juegan el aparato de Estado, la sociedad política, la sociedad civil y los actores del proceso económico en sentido limitado (producción, distribución, circulación y consumo de la riqueza material).

La política en la ciudad no es asimilada con las políticas urbanas, sino que la conexión entre esos niveles y entre coerción y consenso son analizadas en cada caso concreto para lograr comprender tales políticas. Se ve a la sociedad participando no solo como acción de reivindicación o presión corporativa particular, sino formando parte de esa lucha política y cultural desde la sociedad civil y, muchas veces trascendiendo consignas que intentan vaciarse de contenido (como la del derecho a la ciudad) o la más difundida lucha por “una ciudad competitiva” o “los sectores competitivos que toda la ciudad debe apoyar”, que tiene como modelo a la totalidad el sistema de mercados.⁵⁹ La articulación de

59 Sin duda que hay una división social y territorial del trabajo, pero esta es obligada a constituirse basada en principios de competencia antes que de complementariedad solidaria, a los de jerarquía antes que de reciprocidad, a la extroversión antes que al *oikos*, a la

una diversidad de principios de organización de las relaciones de producción y apropiación, constituye una base para pensar y proponer modos de producción y de vida urbanos propios de una economía alternativa que, recordamos, en varios países de la región ha comenzado a tener reconocimiento y hasta rango constitucional (como en Ecuador, Bolivia y Venezuela). En ese sentido, las luchas urbanas de orientación popular deben analizarse como parte de las luchas por otra economía, por otra sociedad. Son luchas políticas, son luchas por la hegemonía, por la dirección moral de una sociedad local y su proyecto de vida. Y, por tanto, el modo de gestión de las políticas públicas es analizado desde la perspectiva de su papel en habilitar espacios públicos democráticos de participación y formación de sujetos sociales y políticos, o bien en relegar la población o incluso la ciudadanía a posiciones pasivas, en que sus reclamos individuales son canalizados mediante respuesta institucionalizadas que fragmentan la sociedad.

¿Cómo explicar el surgimiento, la profundización y finalmente la decadencia de la institucionalización del presupuesto participativo en Puerto Alegre fuera del marco de la cultura política de Río Grande del Sur o de la evolución de la lucha por la hegemonía del Partido de los Trabajadores? ¿Cómo articular el campo local de fuerzas políticas con el de alcance nacional para explicar las políticas urbanas y los escenarios políticos mismos? ¿Cómo comprender la posición de la economía popular en el imaginario social sin analizar los procesos de estigmatización del llamado “sector informal” o el desconocimiento del trabajo doméstico como fuerza productiva? ¿Cómo encarar la formación desde las universidades a muchos técnicos del Estado que no se animan a trascender el TINA (There Is No Alternative, no hay alternativa) ni logran registrar las necesidades de los movimientos que esos técnicos dicen promover?

Breves reflexiones finales

Luego del panorama estadístico y teórico presentado en los primeros puntos de este capítulo, expusimos un conjunto de principios heurísticos que orientan nuestro trabajo y que tratan de suplir vacíos en los cuerpos teóricos y los marcos metodológicos que caracterizan el campo.

No se trata de pura especulación teórica, sino que aspiramos a estar aportando en las búsquedas genuinas por el buen vivir, encarando “lo económico urbano” de manera compleja y como un disparador para diagnósticos más

dependencia de los mercados antes que a la soberanía. Los intercambios también pueden responder a la lucha contra los efectos de los mercados sin regulación o mal regulados, o a los principios del comercio justo. Incluso en los sistemas urbanos de las sociedades capitalistas se aplica un principio de redistribución entre ciudades y de estas con el campo, pero limitado y basado criterios de gobernabilidad antes que de justicia social.

reales, que se atrevan a reconocer a sujetos que no están en los manuales de la economía urbana tradicional, a identificar su papel en las ciudades y a valorarlos por sus principios, valores y potencialidades reales al ser promovidos con instrumentos de política adecuados. En el mejor de los casos, aspiramos a colaborar con avances en la dirección de transformar progresivamente las condiciones actuales de reproducción y producción que tienen una expresión más evidente en las ciudades y que implican otra relación con sus periferias y el campo.

Por tanto, hacemos una propuesta más ambiciosa que la que planteaba Krugman (2011) en párrafos anteriores, ya que no nos conformamos con el hecho de que los economistas estén prestando más atención a las cuestiones espaciales (afirmación que, además, ponemos en duda). Cómo lo hacen, junto con quiénes y para responder mejor a qué intereses, necesidades y utopías, resultan aspectos claves en nuestro abordaje.

Estas búsquedas requieren volver a sumergirnos en la revisión de los pilares de la subdisciplina que, creemos, no expresa la complejidad de los fenómenos que se están desarrollando en las últimas décadas. Sin embargo, encontramos un campo reacio a encarar este tipo de problematizaciones. Son los intentos inter o transdisciplinarios los que realmente permiten avanzar y creemos que la propuesta de la economía social permite un diálogo mutuamente esclarecedor sobre las cuestiones urbanas.

La estética de los modelos de la disciplina económica para el trabajo académico no puede imponerse como limitante, pues cuando se lo vincula con la acción, la realidad en que se interviene tiene una complejidad que los modelos no captan. Son demasiadas las experiencias de intervenciones calculadas desde modelos económicos urbanos que se mostraron ineficaces si es que no promovieron desastres sociales o naturales como para evitar hacernos cargo de dimensiones no modelizables.

De ahí la apuesta a un marco conceptual abierto y metodologías flexibles de investigación. Sin embargo, podemos afirmar que, dado que la economía social aspira a superar la separación entre conocimiento común y conocimiento experto, se requiere un estilo de investigación y acción participativa en que el saber y las preferencias de los ciudadanos, sus asociaciones y comunidades dialoguen con el informado teóricamente. Esperamos estar aportando en ese camino...

Bibliografía

- Abramo, Pedro (org.) (2003a) *A cidade da informalidade. O desafio das cidades latino-americanas*. Río de Janeiro: FRAPERJ.
- _____ (2003b). “La teoría económica de la favela: cuatro notas sobre la localización residencial de los pobres y el mercado inmobiliario informal”. *Ciudad y territorios: Estudios territoriales*, vol. 35, n° 136-137, pp. 273-294.
- _____ (2007). *A cidade caleidoscópica: coordenação espacial e convenção urbana: uma perspectiva heterodoxa para a economia urbana*. Río de Janeiro: Bertrand Brasil.
- _____ (2008). “El mercado del suelo informal en favelas y la movilidad residencial de los pobres en las grandes metrópolis: un objeto de estudio para América Latina”. *Revista Territorios*, n° 18-19.
- Aguilera Klink, Federico (1992). “El fin de la tragedia de los comunes”. *Ecología política*, n° 3, pp. 137-145.
- Arantes, Otília; Vainer, Carlos y Maricato, Ermínia (2000). *A cidade do pensamento único. Desmanchando consensos*. Petrópolis: Vozes.
- Aricó, José M. (2011). *Nueve lecciones sobre economía y política en el marxismo. Curso en el Colegio de México en 1977*. México: El Colegio de México.
- Banco Mundial (1991). *Política urbana y desarrollo económico: Un programa para el decenio de 1990*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____ (2000). *Ciudades en transición. Estrategia del Banco Mundial para los gobiernos urbanos y locales*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____ (2009). *Informe sobre el desarrollo mundial. Una nueva geografía económica*. Washington DC. Disponible en: www-wds.worldbank.org.
- Behrens, Kristian; Durantón, Gilles y Robert-Nicoud, Frédéric (2014). “Productive cities: sorting, selection, and agglomeration”. *Journal of Political Economy*, vol. 122, n° 3, pp. 507-553.
- Bernardes Silva, Adriana (2001). “A contemporaneidade de São Paulo: produção de informações e novo uso do território brasileiro”. Tesis de doctorado, Departamento de Geografía, Facultad de Filosofía, Letras e Ciencias Humanas, Universidad de San Pablo.
- Bernardes Silva, Adriana y Castillo, Ricardo (2007). “Dinámicas metropolitanas en la era de la globalización: la promoción inmobiliaria para empresas en la ciudad de São Paulo, Brasil”. *EURE*, n° 98, pp. 45-56.

- Borello, José (2001) “Cuando los economistas hablan del territorio... ¿con quién hablan?”. *Desarrollo Económico*, vol. 41.
- Boscherini, Fabio y Poma, Lucio (comps.) (2000). *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: El rol de las instituciones en el espacio global*. Buenos Aires y Madrid: Miño y Dávila.
- Bourdieu, Pierre (2000). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- Brenner, Neil y Schmid, Christian (2015). “Towards a new epistemology of the urban?”. *CITY*, vol. 19, n° 2-3, pp. 151-182.
- Bunge, Mario (1972). *Causalidad. El principio de causalidad en la ciencia moderna*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Caillé, Alain (2010). *Teoría antiutilitarista de la acción*. Buenos Aires: Waldhuter.
- Camagni, Roberto (2002) “On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading?”. *Urban Studies*, vol. 39, n° 13, pp. 2395-2411.
- Carlos, Ana Fani Alessandri; Lopes de Souza, Marcelo y Beltrão Sposito, Maria Encarnação (orgs.) (2011). *Produção do espaço urbano. Agentes e processos, escalas e desafios*. San Pablo: Editora Contexto.
- Carrión Mena, Fernando y Ponce, Paúl (coords.) (2015). *El giro a la izquierda: gobiernos locales en América Latina*. Buenos Aires: Café de las Ciudades.
- Christaller, Walter (1966). *Central places in southern Germany*. [Traducido al inglés por Carlisle W. Baskin]. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Clichevsky, Nora (2000). “Informalidad y segregación urbana en América Latina. Una aproximación”. CEPAL. Disponible en: <http://repositorio.cepal.org>.
- _____ (2007). “Informalidad urbana: Abordajes teórico-metodológicos y políticas estatales. Algunas reflexiones sobre sus interrelaciones”. En Cravino, María Cristina (comp.) (2013), *Repensando la ciudad informal en América Latina*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Coraggio, José Luis (1987a). “Las bases teóricas de la planificación regional en América Latina”. En Coraggio, José Luis, *Territorios en Transición*, cap. 4. Quito: CIUDAD.
- _____ (1987b). “Sobre la espacialidad social y el concepto de región”. En Coraggio, José Luis, *Territorios en transición*, cap. 1. Quito: CIUDAD.

- _____ (1991). “Las dos corrientes de la descentralización en América Latina”. En Coraggio, José Luis, *Ciudades sin Rumbo. Investigación urbana y proyecto popular*. Quito: SIAP-CIUDAD.
- _____ (1994). *Economía Urbana: la perspectiva popular*. Quito: Instituto Fronesis y Abya Yala. Disponible en: www.coraggioeconomia.org/jlc_publicaciones_ep.htm.
- _____ (comp.) (1995). *Más allá de la informalidad. Del sector informal a la economía popular*. Quito: CIUDAD. Disponible en: bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/ecuador/ciudad/coraggio.rtf.
- _____ (1997a). “Aclaración de algunos presupuestos del enfoque de la economía popular urbana”. Módulo 1: Economía Popular Urbana de la Maestría en Habitat y Vivienda, unmdp. Disponible en: www.coraggioeconomia.org.
- _____ (1997b). “Descentralización, el día después”. Secretaría de Posgrado, Facultad de Ciencias Sociales y CBC-UBA.
- _____ (2004a). *La gente o el capital. Desarrollo Local y Economía del Trabajo*. Buenos Aires: Espacio.
- _____ (2004b). *De la emergencia a la estrategia. Más allá del “alivio a la pobreza”*. Buenos Aires: Espacio.
- _____ (2011a). “La ciudad y la economía social: algunos desafíos epistemológicos”. Ponencia presentada en el I Congreso Latinoamericano de Estudios Urbanos. Los Polvorines, Universidad Nacional de General Sarmiento, 24-26/8/2011.
- _____ (2011b). “Territorio y economías alternativas”. En Acosta, Alberto y Martínez, Esperanza (eds.), *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Abya Yala.
- _____ (2011c). “Principios, instituciones y prácticas de la economía social y solidaria”. En *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Abya Yala y FLACSO-Ecuador.
- _____ (2011d). “La presencia de la ESyS y su institucionalización en América Latina. Contribution a les Etats généraux de l’ESS”. París, 17, 18, y 19 junio. Disponible en: www.coraggioeconomia.org.
- _____ (2012). “Karl Polanyi y la otra economía en América Latina”. En Polanyi, Karl, *Textos escogidos*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento-CLACSO.

- _____ (2015). “La Economía Social y Solidaria (ESS): niveles y alcances de acción de sus actores”, (inédito). Disponible en: www.coraggioeconomia.org.
- _____ (org.) (2016). *Economía social y solidaria en movimiento*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Coraggio, José Luis y Costanzo, Valeria (eds.) (2010). *Mentiras y verdades del “capital de los pobres”. Perspectivas desde la economía social y solidaria*. Colección Lecturas de Economía Social. Los Polvorines: Imago Mundi-Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Coraggio, José Luis y Laville, Jean-Louis (orgs.) (2014). *Reinventar la izquierda en el siglo XXI. Hacia un diálogo Norte-Sur*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento, CLACSO, IAEN, DR&RD. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20140918020441/ReinventarLaIzquierda.pdf>.
- Coraggio, José Luis y Sabaté, Alberto Federico (dirs.) (2010). *Emprendimientos socioeconómicos asociativos: su vulnerabilidad y sostenibilidad*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Coraggio, José Luis; Sabaté, Alberto Federico y Colman, Oscar (eds.) (1989 [1978]). *La cuestión regional en América Latina*. Quito: CIUDAD.
- Correa do Lago, Luciana (org.) (2012). *Autogestão habitacional no Brasil: utopias e contradições*. Río de Janeiro: Letra Capital.
- Cossio, Luis (2003). *La cuestión regional y local en América Latina*. Serie Gestión Pública N° 44. Santiago de Chile: CEPAL. Disponible en: www.alediaz.cl/liradesarrollo_regional.pdf.
- De Mattos, Carlos A. (1989). “Falsas expectativas ante la descentralización”. *Nueva Sociedad*, n° 104.
- _____ (1999). “Santiago de Chile, globalización y expansión metropolitana: lo que existía sigue existiendo”. En Rodríguez, Alfredo; Rodríguez, Paula (eds.) (2009), *Santiago, una ciudad neoliberal*, Colección Ciudades, Vol. 1. Quito: OLACCHI.
- De Sousa Santos, Boaventura (2002). *Produzir para viver. Os caminhos da produção nao capitalista*. Río de Janeiro: Civilização Brasileira.
- _____ (2009). *Epistemología del sur*. México: Siglo XXI.
- Dicken, Peter y Malmberg, Anders (2001). “Firms in territories: A relational perspective” *Economic Geography*, vol. 77, n° 4.

- Duchrow, Ulrich y Hikelammert, Franz (2003). *La vida o el capital: alternativas a la dictadura global de la propiedad*. San José de Costa Rica: Departamento Ecueménico de Investigaciones.
- Dussel, Enrique (1998). *Ética de la liberación. En la edad de la globalización y de la exclusión*. Madrid: Trotta.
- _____ (2006). *20 tesis de política*. México: Siglo XXI - CREFAL.
- _____ (2009). *Política de la Liberación. Vol. II, La arquitectónica*. Madrid: Trotta.
- Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk y Meyer-Stamer, Jorg (1996). "Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política". *Revista de la CEPAL*, n° 59, pp. 39-52. Disponible en: <http://archivo.cepal.org/pdfs/revistaCepal/Sp/059039052.pdf>.
- Fernández, Víctor Ramiro (2010). "Desarrollo regional bajo transformaciones trans-escalares. ¿Por qué y cómo recuperar la escala nacional?". En Fernández, Víctor Ramiro y Brandao, Carlos, *Escalas y políticas del desarrollo regional. Desafíos para América Latina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Fernández, Víctor Ramiro; Amin, Ash y Vigil, José (comps.) (2008). *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*. Buenos Aires: Miño y Davila-Universidad Nacional del Litoral.
- Ferreira, João Sette Whitaker (2003). "São Paulo: o mito da cidade-global". Tesis de Doctorado, Doutorado, FAU-USP. Disponible en: www.fau.usp.br.
- Florida, Richard (2005). *Cities and the creative class*. Nueva York-Londres: Routledge.
- _____ (2010 [2002]). *La clase creativa. La transformación de la cultura del trabajo y el ocio en el siglo XXI*. Barcelona: Paidós.
- _____ (2013). "More losers than winners in America's new economic geography". *The Atlantic City Lab*, 30 de enero. Disponible en: www.citylab.com.
- Fritzsche, Federico (2007). "Firmas y territorio ¿quién organiza a quién? Una discusión sobre los conceptos de red, trama y espacio productivo metropolitano". *Revista de Geografía: Estudios Socioterritoriales*, diciembre, pp. 97-118.

- Fujita, Masahisa y Krugman, Paul (2004). "The new economic geography: Past, present and the future". *Papers in Regional Science*, vol. 83, pp. 139-164.
- Fujita, Masahisa; Krugman, Paul y Venables, Anthony (2000 [1999]). *Economía espacial: las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Barcelona: Ariel.
- Geraiges de Lemos, Amalia Inés; Silveira, María Laura y Arroyo, Mónica (2006). *Questões territoriais na América Latina*. Buenos Aires-San Pablo: CLACSO-USP.
- Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (coords.) (2013). *Actividades extractivas en expansión. ¿Reprimarización de la economía argentina?* Buenos Aires: Antropofagia.
- Hart, Keith (2012). "How the informal economy took over the world". Disponible en: <http://thememorybank.co.uk/2012/10/17/the-informalization-of-the-world-economy/>.
- Harvey, David (2003). *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.
- _____ (2011). "The future of the commons". *Radical History Review*, n° 109.
- _____ (2012). "Las raíces urbanas de las crisis financieras: reclamar la ciudad para la lucha anticapitalista". En Belil, Míreia; Borja, Jordi y Corti, Marcelo (eds.), *Ciudades, una ecuación imposible*. Buenos Aires: Café de las Ciudades.
- _____ (2013) *Ciudades rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana*. Madrid: Akal.
- Hinkelammert, Franz (2003). *El sujeto y la ley. El retorno del sujeto reprimido*. Heredia: EUNA.
- Hinkelammert, Franz y Mora Jiménez, Henry (2009). *Economía, sociedad y vida humana. Preludio a una segunda crítica de la economía política*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmientos-Altamira.
- Isard, Walter (1956). *Location and Space-economy; a General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade, and Urban Structure*. Nueva York: Technology Press of Massachusetts Institute of Technology and John Wiley & Sons, Inc.
- Jaramillo, Samuel (2009 [1985]). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Uniandes.

- _____ (1999). "El papel del mercado del suelo en la configuración de algunos rasgos socioespaciales de las ciudades latinoamericanas". *Territorios*, n° 2, pp. 107-129.
- Kowarick, Lucio (1996). "Expoliación urbana, luchas sociales y ciudadanía: retazos de nuestra historia reciente". *Estudios sociológicos*, vol XIV, n° 42.
- Krugman, Paul (1991a). *Geography and trade*. Cambridge: MIT Press.
- _____ (1991b). "Increasing returns and economic geography". *Journal of political economy*, n° 99, pp. 483-499.
- _____ (1994) "Competitiveness: a dangerous obsession". *Foreign Affairs*, vol. 73, n° 2, pp.28-44.
- _____ (2011). "The new economic geography, now middle-aged". *Regional Studies*, vol 45, n° 1. Disponible en: www.princeton.edu/~pkrugman/aag.pdf.
- Laclau, Ernesto (2005). *La razón populista*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Landry, Charles (2001). *The creative city*. Londres: Earthscan Comedia.
- Lefebvre, Henri (1983 [1970]). *La revolución urbana*. Madrid: Alianza.
- Lietaer, Bernard (2005). *El futuro del dinero. Cómo crear nueva riqueza, trabajo y un mundo más sensato*. Buenos Aires: Errepar - Longseller.
- Lietaer, Bernard; Arnsperger, Christian; Goerner, Sally y Brunnhuber, Stefan (2012). *Money and sustainability. The missing link*. Axminster: Triarchy Press. Disponible en: www.clubofrome.org.
- Link Lazo, Felipe (2008). "EURE 1970-2008: breve genealogía de su trayectoria". *EURE*, vol. 34, n° 103. pp. 153-168. Disponible en: www.scielo.cl.
- Lösch, August (1957 [1940]). *Teoría económica espacial*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Maricato, Ermínia (1996). *Metrópole na periferia do capitalismo. Ilegalidade, desigualdade e violência*. Estudos Urbanos 10. San Pablo: Hucitec.
- Markusen, Ann (1999). "Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: the case for rigor and policy relevance in critical regional studies". *Regional studies*, vol. 33, n° 9, pp. 869-884.
- Márquez López, Lisett y Pradilla Cobos, Emilio (2008). "Desindustrialización, terciarización y estructura metropolitana: un debate conceptual necesario". *Cuadernos del CENDES*, a. 25, n° 69.

- Massuh, Gabriela (2014). *El robo de Buenos Aires. La trama de corrupción, ineficiencia y negocios que le arrebató la ciudad a sus habitantes*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Max-Neef, Manfred; Elizalde, Antonio y Hopenhayn, Martín (2010). “Desarrollo a escala humana: una opción para el futuro”. Edición realizada por la biblioteca Ciudades para un Futuro más Sostenible (CF+S), basada en la versión de la obra de 1986. Disponible en: <http://habitat.aq.upm.es/deh/adeh.pdf>.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Banco Mundial, INDEC (2006). “La informalidad laboral en el Gran Buenos Aires. Una nueva mirada. Resultados del Módulo de Informalidad de la EPH”. Disponible en: www.trabajo.gov.ar.
- Muñoz, Ruth (2007). “Alcance de las microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el Conurbano Bonaerense: el Banco Social Moreno y Horizonte”. En Muñoz, Ruth; Verbeke Griselda; Carbonetti, Clara y Ozomek, Sabina (2007). *Las finanzas y la economía social. Experiencias argentinas*. Buenos Aires: Altamira
- _____ (2011). “Alcances y desafíos de la economía popular urbana. Reflexiones a partir de análisis sectoriales y casos de estudio de la Región Metropolitana de Buenos Aires”. En Urquieta, Patricia (coord.), *Ciudades en transformación. Disputas por el espacio, apropiación de la ciudad y prácticas de ciudadanía*. La Paz: Plural.
- _____ (2013). “Economía urbana y economía social: un reconocimiento pendiente”. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais (RBEUR)*. v. 15, n° 2. Disponible en: www.anpur.org.br/publicacao/arquivos/20140529114610MIOLO_ANPUR_v15_n2.pdf.
- _____ (2014) “Bilan de l’institutionnalisation de l’économie sociale et solidaire en Amérique latine et défis pour l’avenir”. En Jany-Catrice, Florence; Matyjasik, y Mazuel, Philippe (dir.), *Économie sociale et solidaire. De nouveaux référentiels pour tempérer la crise*. París: IGPDE. Disponible en: <http://books.openedition.org/igpde/3518>.
- _____ (2015). “Economía social y solidaria produciendo ciudad en la periferia de la periferia: dos casos en Brasil y en Argentina”. *Revue internationale de l’économie sociale (RECMA)*, “La economía social y solidaria en América Latina: nuevas prácticas”, n° 337.
- Naciones Unidas/PNUD/UNESCO (2014). *Informe sobre la Economía creativa. Ampliar los cauces del desarrollo local*. Edición especial. Disponible

en: <http://www.unesco.org/culture/pdf/creative-economy-report-2013-es.pdf>.

- Nahón, Cecilia; Rodríguez Enríquez, Corina y Schorr, Martín (2006). “El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo”. En *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar>.
- Narodowski, Patricio (2007). *La Argentina pasiva. Desarrollo e instituciones más allá de la modernidad*. Buenos Aires: Prometeo.
- OIT-IPEC (2013). “Medir los progresos en la lucha contra el trabajo infantil. Estimaciones y tendencias mundiales entre 2000 y 2012”. Programa Internacional para la Erradicación del Trabajo Infantil de la OIT. Disponible en: www.ilo.org.
- Ostrom, Elinor (2012). *The future of the commons. Beyond market failure and government regulation*. Londres: The Institute of Economic Affairs.
- Palma, Carolina y Borello, José (2010). “Relevamiento de Investigaciones y estado del arte de los temas abordados por el Área Sistemas Económicos Urbanos”. Proyecto: “La Región Metropolitana de Buenos Aires como objeto de investigación 2000/2010”. Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Peck, Jamie (2007). “The creativity fix”. *Fronesis*, n° 24. Disponible en: www.eurozine.com/pdf/2007-06-28-peck-en.pdf.
- Pintos, Patricia y Narodowski, Patricio (coords.) (2012). *La privatopía sacrílega. Efectos del urbanismo privado en humedales de la cuenca baja del río Luján*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Pírez, Pedro (2009). “La privatización de la expansión metropolitana en Buenos Aires”. En Pírez, Pedro (ed.), *Buenos Aires, la formación del presente*, Colección Ciudades, Vol. 2. Quito: OLACCHI.
- Polanyi, Karl (2003 [1957]). *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- _____ (2012 [1957]). “La economía como proceso instituido”. En Polanyi, Karl, *Textos escogidos*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento-CLACSO.
- Portes, Alejandro y Roberts, Briab (2004). “Empleo y desigualdad urbanos bajo el libre mercado. Consecuencias del experimento neoliberal”. *Nueva Sociedad*, n° 193.

- Pradilla Cobos, Emilio (2009). *Los territorios del neoliberalismo en América Latina*. México DF: Universidad Autónoma Metropolitana y Miguel Ángel Porrúa.
- _____ (2010). “Teorías y políticas urbanas ¿Libre mercado mundial o construcción regional?”. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, vol. 12.
- Pradilla Cobos, Emilio y Márquez López, Lisett (2005) “Estancamiento económico, desindustrialización y terciarización informal en la Ciudad de México, 1980-2003, y potencial de cambio”. En Torres Ribeiro, Ana Clara; Magalhaes Tavares, Hermes; Natal, Jorge y Piquet, Rosélia (orgs.), *Globalizacao e territorio. Ajustes periféricos*. Río de Janeiro: IPPUR-UFRJ - Arquímedes.
- Ramos Schiffer, Sueli (2002) “Economic restructuring and urban segregation in Sao Paulo”. En Marcuse, Peter y Van Kempen, Roland (eds.), *Of states and cities. The partitioning of urban space*. Oxford: Oxford University Press.
- Rees, William y Wackernagel, Mathis (2008 [1996]). “Urban ecological footprints: why cities cannot be sustainable and why they are a key to sustainability”. En Marzluff, J. M., et al., *Urban Ecology: An International Perspective on the Interaction Between Humans and Nature*. Boton MA: Springer.
- Ritzberger, Klaus (2008). “A ranking of Journals in economics and related fields”. *German Economic Review*, vol. 9, n° 4, pp. 402-430.
- Rodríguez Fuentes, Carlos Javier (1998). “Credit availability and regional development”. *Papers in regional science*, vol. 77, n° 1, pp. 63-75.
- Sabaté, Alberto Federico (org.) (2002). *Economía y sociedad en la Región Metropolitana de Buenos Aires en el contexto de la reestructuración de los '90*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento - Al Margen.
- Santos, Milton (2000 [1996]). *La naturaleza del espacio: Técnica y tiempo, razón y emoción*. Barcelona: Ariel.
- _____ (2001). “Uma ordem espacial: A economia política do território”. *GeoInova: Competitividade territorial e globalização*, n° 3, pp. 33-48. Disponible en: <http://fcsh.unl.pt/geoinova/revistas/numero3.htm>.

- _____ (2008 [1979]). *O espaço dividido. Os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos*, 2da. ed. San Pablo: Universidad de San Pablo.
- Sassen, Saskia (1999 [1991]). *La ciudad global: Nueva York, Londres, Tokio*. Buenos Aires: Eudeba.
- Schteingart, Martha y Pérez, Pedro (coords.) (2015). *Dos grandes metrópolis latinoamericanas: Ciudad de México y Buenos Aires. Una perspectiva comparativa*. México DF: El Colegio de México.
- Scott, Allen (2006). "Creative cities: conceptual issues and policy questions". *Journal of urban affairs*, vol. 28, n° 1.
- Silveira, María Laura (2007). "Metrópolis brasileñas: un análisis de los circuitos de la economía urbana". *EURE*, n° 100, pp. 149-164. Disponible en: www.scielo.cl.
- Singer, Paul (1975). *Economía política de la urbanización*. San Pablo: Siglo XXI.
- Svampa, Maristella y Viale, Enrique (2014). *Maldesarrollo. La Argentina del extractivismo y el despojo*. Buenos Aires: Katz.
- Sztulwark, Sebastián (2003). *El estructuralismo latinoamericano. Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2014). "World Urbanization Prospects: The 2014 Revision", CD-ROM Edition.
- Von Thunen, Johann Heinrich (1921 [1842]). *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationaloekonomie*. Jena: Fischer.
- We Effect (2014). *La vivienda, entre el derecho y la mercancía. Las formas de propiedad en América Latina*. Montevideo: Trilce
- Weber, Alfred (1929). *Alfred Weber's theory of location of industry*. [Traducido al inglés por Carl Joachim Freidrich]. Chicago: University of Chicago Press.
- Weber, Max (1994). *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica.

Capítulo 2

Transformaciones estatales y reemergencia regional: ¿cómo pensar y actuar más allá de las estrategias neoliberales en la periferia latinoamericana?

VÍCTOR RAMIRO FERNÁNDEZ
Y LUCAS GABRIEL CARDOZO

Introducción

Transitamos casi cuatro décadas de una profunda reestructuración en los modos de acumulación y la regulación del capitalismo (Harvey, 1990); bajo la cual multidimensionales procesos de flexibilización han acompañado una inédita capacidad de integrar múltiples y multilocalizadas maneras de producción y realización (Dicken, 2003), conformadas entorno a redes económicas e institucionales habilitadas por la revolución tecnológica (Castells, 1990).

Bajo ese contexto de transformaciones, uno de los aspectos más destacados, junto al creciente papel de las redes económicas globales (Dicken, 2003), ha sido la emergencia de los escenarios regionales como ámbitos estratégicos en la articulación de esas nuevas formas de acumulación y regulación (Scott y Storper, 2003).

Sin embargo, el Estado—en particular el Estado nación—, dada su estratégica intervención en la reproducción del capitalismo (Polanyi, 1944), fue claramente uno de los principales actores afectados por dichas transformaciones (Keating, 2004), pero la mayoría de los analistas mencionados, en un primer

momento, no centraron su análisis en los cambios derivados para el Estado de tal contexto.

La consideración del modo en que las emergentes formas de acumulación y regulación impactaron en el Estado ganaron un tratamiento sistemático y recientemente, de la mano de una panoplia de contribuciones provenientes de la economía política, la geografía y el urbanismo, han conformado una reflexión progresivamente articulada acerca de las nuevas geografías de la configuración estatal, así como de la nueva economía política de la estatidad, centrada en la nueva lógica funcional demandada al Estado bajo esa redefinición escalar y los cambios en el patrón fordista keynesiano de posguerra (Jessop, 2002; Brenner, 2003; Keil, 1998).

Desde el punto de vista de la nueva configuración espacial, es decir, de su *nueva geografía organizacional*, el Estado ha sido atravesado por un profundo proceso de *reescalamiento* que coloca en activo protagonismo a instancias supra y subnacionales antes subordinadas a las dinámicas impuestas desde los estados nacionales. Sin embargo, dicho proceso no debe ser entendido como la emergencia de (nuevas) instancias fijas, sino de una tan renovada como disputada interrelación de espacios, bajo las que se despliega una compleja confrontación de intereses y estrategias (Gough, 2004). En el desarrollo de dichas estrategias, las fracciones globales del capital, representadas por las grandes compañías transnacionales (productivas y financieras) despliegan lógicas e intereses que se imponen a aquellas conformadas por fracciones nacionales y regionales y la fuerza de trabajo, que habitan el lado subalterno y excluyente de la dinámica desigual de la acumulación capitalista (Harvey, 2004).

Desde el punto de vista funcional, bajo la nueva transformación espacial de la estatidad, la nueva economía política que guía las formas de implicación estatal conllevó un cambio desde la atención casi exclusiva en el papel del comando directo de las empresas, la regulación de los flujos fiscales y de inversión y el aseguramiento de un Estado de bienestar (EB), hacia el rol de promotor de “ambientes apropiados” para asegurar las condiciones de competitividad a los actores capitalistas.

Ahora bien, atendiendo a que gran parte de ese debate –y la producción teórica–, vinculado a la recuperación de lo regional,¹ así como a la transformación funcional y espacial del Estado, ha tenido anclaje esencialmente en los países centrales: ¿qué podemos decir del escenario periférico y más específicamente

1 En este trabajo, entendemos por región a las unidades subnacionales en sentido amplio. Estas pueden abarcar un conjunto de localidades y, a su vez, aglutinar diferentes procesos espaciales, en las que interseccionan de diversas formas ámbitos urbanos y rurales configurados a partir de la especificidad de las trayectorias económicas políticas e institucionales que existen en diferentes países.

del latinoamericano? ¿Cómo estas dos líneas de emergencia –regionalismo y transformación estatal– fueron asimilados y con qué grado de articulación?

Hacia finales de los años setenta, se produjo un genuino –pero en parte fallido– intento de re-posicionar “la cuestión regional” con una perspectiva crítica y latinoamericana, que procuraba trascender la descripción territorial y reinsertar el análisis de lo regional bajo el marco “de las formas espaciales contradictorias, resultantes de la organización y reorganización territorial de los procesos sociales dominados por relaciones capitalistas”.² La recuperación del enfoque que posiciona a las regiones como centros estratégicos de transformación y desarrollo que ganó lugar con posterioridad a aquel intento, fue acompañado por una transferencia más bien acrítica de los dispositivos teóricos originados en los países centrales (Fernández, Amin y Vigil, 2008), siguiendo en tal sentido una tradición de pensar el desarrollo (regional) con instrumentos analíticos exógenos a nuestra realidad latinoamericana (De Mattos, 2010).

Más específicamente hacia los años noventa, y con el dominio creciente de las reformas neoliberales, una “nueva ortodoxia regionalista” (NOR) emergió de dicha “transferencia” (Fernández, Amin y Vigil, 2008), acompañada –y en algunos casos antecedida– por un conjunto no sistemático de contribuciones vernáculas, que exaltaron el posicionamiento de las regiones –y el regionalismo– como ámbitos de conformación de procesos de desarrollo endógeno (Vázquez Barquero, 2000) y socialmente autoconstruidos (Boisier, 1988).

En el marco de esa (paradojalmente) tan escasa elaboración endógena de las condiciones para un desarrollo regional, y bajo el protagonismo de las reformas pro mercado del neoliberalismo, la perspectiva regionalista transferida contenía una llamativa desteorización del Estado, posicionándolo solo desde la relevancia de su descentralización, según sus introductores, para devolver a la sociedad y al territorio su capacidad autoprodutiva y lograr un desarrollo más equilibrado (Rondinelli, 1981; Boisier, 1988). Escasas excepciones (De-Mattos, 1989; Coraggio, 1997; Fernández, 2002) destacaron que el abordaje de dicha categoría, como las propias políticas orientadas a la recuperación regionalista/localista, carecieron de una acabada fundamentación sobre los efectos de su impulso (Crescenzi y Rodríguez Posse, 2011).

Ese descuido del Estado y su reestructuración, así como el ingreso acrítico de la NOR, no parecen haber sido inocuos. Más bien se presentan seriamente comprometidos en la generación de las limitaciones para obtener una mejor comprensión de los alcances y significados de las estrategias de desarrollo regional impulsadas no solo bajo el dominio de Consenso de Washington (cw), sino que también bajo las que se han venido promoviendo con posterioridad al replanteo que generaron sus efectos. La reversión de tal descuido, por

2 Coraggio, José Luis (2010: 16). Revisar la cuestión regional en Coraggio, José Luis; Sabaté, Alberto Federico y Colman, Oscar (eds.). *La cuestión regional en América Latina*. Zinacantepec: El Colegio Mexiquense, A. C., Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

lo tanto, parece cumplir un papel neurálgico para responder los siguientes interrogantes.

- ¿Cómo operaron efectivamente las transformaciones estatales tanto en sus patrones de organización espacial como en sus formas de implicación en los escenarios periféricos considerando no solo el período de hegemonía de las reformas neoliberales, sino y fundamentalmente las más actuales reacciones a los efectos de estas reformas, que reflejan las acciones de organismos internacionales como las instancias nacionales y subnacionales del Estado?
- ¿Cómo se vinculan esas transformaciones con las políticas de desarrollo regional?
- ¿Qué resultados conlleva desde el punto de vista del desarrollo regional y de los intereses afectados en un contexto signado por los efectos de las reformas neoliberales y el intento –al menos discursivo– de su reformulación como en la etapa actual?

El trabajo se enmarca precisamente en esa discusión y en la exploración de estos interrogantes, es decir, en la amplia problemática de la reemergencia del desarrollo regional en el escenario latinoamericano y su vínculo con el proceso de reestructuración funcional y espacial del Estado bajo el capitalismo.

El análisis tiene como punto de partida el reconocimiento de una lógica extendida en el nivel global, montada sobre la reestructuración espacial y escalar del Estado y el impulso de una nueva lógica funcional que desplaza la perspectiva “welfarista” que promovió el EB hacia la promoción de una intervención “workfarista”, asociada en primer término a una implicación orientada hacia la “creación de ambientes productivos dinámicos”, sustentados en la cualificación de la productividad laboral y la innovación empresarial. Operando bajo dicho marco, y referenciándonos sobre las políticas de desarrollo regional impulsadas durante la experiencia argentina (posneoliberal), sostenemos que en la periferia –latinoamericana– dichas transformaciones requieren comprenderse en el marco de la presencia y la operación de redes políticas globales (RPG) crecientemente transnacionalizadas (Peck, 2010), que se montan sobre la reestructuración escalar del Estado, y procuran construir activamente lo regional a partir de una renovada impronta “workfarista/productivista”.

Situados en ese contexto latinoamericano en general y argentino en particular, sostenemos que esta implicación del Estado de matriz workfarista, desplegada con posterioridad al cw, más que una superación, representa una reelaboración del proyecto neoliberal a escala global. En la obtención de esta reelaboración, ha jugado un papel crítico la capacidad de reconformar un discurso hegemónico que, bajo una lógica de coproducción de políticas con los

actores regionales, impone una extensión de los procesos de mercantilización, mediante una implicación estatal que facilita un renovado y complejo proceso de desarticulación fragmentante al momento de implicar la dinámica regional.

Esa lógica desarticulada y fragmentaria que domina la implicación estatal regional en la periferia, contribuye a mantener inalterada la integración selectiva y subordinada del proceso de acumulación regional a las REG dominadas por las fracciones globales del capital, así como, por ello, a limitar la conformación de un proceso de acumulación endógenamente sostenible, con capacidad de redistribución, que cualifique las condiciones sociales del conjunto del escenario nacional.

Para desarrollar este argumento, el trabajo está organizado en tres secciones: en la primera destacamos los cambios en las formas de reproducción global del capitalismo y la conformación de las redes y de cadenas globales sobre los que se redefine su organización y funcionamiento, para insertar en dicho contexto el análisis de la redefinición funcional y espacial del Estado. Para ello, consideramos las alteraciones funcionales operadas sobre el Estado en ese contexto de cambio global, observando el tránsito de las formas de implicación welfarista, desplazadas a través de las formas neoliberales inspiradas en el *roll back*, y la emergencia del nuevo patrón de implicación workfarista, fundado en nuevas estrategias neoliberales de *roll out*, con epicentro en los procesos de producción. Seguidamente, analizamos los cambios espaciales en la estatidad y la emergencia de un nuevo escenario de ordenamiento escalar, bajo el que, junto al proceso de *up-scaling* que fortalece las capacidades y competencias de organismos supranacionales, las regiones ganan posicionamiento discursivamente desde un paralelo proceso de *downscaling*. Mostramos cómo la dimensión espacial y específicamente esa reestructuración escalar abre, desde su articulación con aquellos cambios funcionales, un escenario propicio para permear las lógicas e intereses de las fracciones globales del capital que dominan las redes económicas globales antes referidas.

En la segunda sección, procuramos mostrar cómo la reestructuración estatal y el involucramiento de las regiones se vincula con la compleja articulación de las redes económicas y políticas globales que las potencian en los escenarios periféricos. Para ello, destacamos la importancia de considerar las especificidades de la periferia del sistema mundo y las formas con que operan en ella las lógicas e intereses de los actores que controlan las REG, para posteriormente considerar las articulaciones de estas últimas con las RPG y los actores supranacionales que las motorizan. Apuntamos a mostrar el papel relevante que cumplen tanto las transformaciones espaciales y los modos de implicación del Estado y las regiones en el desarrollo de esas RPG, así como en la “redefinida continuidad” de las respuestas “posneoliberales” que las mismas logran a partir de los cambiantes contextos que ha enfrentado la periferia.

En la tercera y conclusiva sección, retomando lo planteado, indicamos cómo esa hegemónica revisión discursiva y de prácticas y su consecuente desarticulación fragmentaria, de renovación de los procesos de mercantilización neoliberal, expresan una clara funcionalidad con la integración subordinada con la lógica e intereses de los actores que controlan las REG. Sobre esa base, argumentamos la necesidad estratégica de una construcción discursiva contrahegemónica, con centro en la capacidad autónoma, y nodal del Estado y un posicionamiento como articulador de las dinámicas regionales de esa estrategia.

Primera sección. Dimensiones funcionales y espaciales de la reconversión estatal en el marco de la transformación global del capitalismo

Transformaciones globales del capitalismo: el contexto de emergencia de la transformación estatal y la reemergencia regional

Hacia finales de los años ochenta, los análisis desarrollados entorno a la reconversión de los procesos de reproducción y realización del capital (esencialmente industrial) pusieron el énfasis en la necesidad de configurar formas más flexibles ante las estructuras productivas rígidas, montadas bajo el fordismo-keynesianismo de posguerra (Piore y Sabel, 1984). A la atención en los procesos de flexibilización se le sumó la consideración del papel central de la revolución tecnológica, esencialmente de las tecnologías de la información para sostener la emergencia de un nuevo paradigma tecno-productivo dentro de los que forman los ciclos capitalistas (Pérez, 2001), sustentado en una serie de complejos y profundos cambios organizacionales y funcionales y el creciente y determinante papel del conocimiento y la innovación, involucrando ello no solo el papel de los grandes actores transnacionales, sino también su interacción con los complejos económicos institucionales, tanto locales como nacionales.

Dicho paradigma tecno-productivo se ha visto fortalecido por la capacidad de facilitar la existencia de al menos dos aspectos concomitantes y rearticulados: por un lado, las estrategias globales del descentramiento productivo (*outsourcing*) en busca de capitalizar de manera multilocalizada aquellas condiciones asociadas a los costos o las calidades infraestructurales y de la fuerza de trabajo, así como al acceso de mercados con escalas atractivas (por ejemplo, Asia). Por otro lado, la capacidad de ensamblar dichas estrategias globales a partir de puntos nodales de articulación, en que se concentra el desarrollo de los llamados servicios avanzados a la producción (Sassen, 2003). El emergente de ello ha sido la conformación de complejos “sistemas globales

de producción integrada” (UNCTAD, 2002), o “encadenamientos globales de valor” (Kaplinsky y Readmen, 2001) facilitados por las nuevas tecnologías de la información (Karmarkar, 2000).

A través de las REG –de los procesos de producción, desarrollo de servicios y ventas que las conforman, así como de la movilización internacional de crecientes flujos financieros y de inversión– las operaciones de las grandes empresas transnacionales han visto enormemente potenciada su capacidad de traspasar y seleccionar ámbitos regionales y nacionales, interactuando en tiempo real sobre una multiplicidad de actores económicos e institucionales posicionados en dichos ámbitos (Dicken, 2003). Estos actores regionales y nacionales, por su parte, encuentran una capacidad de integración a dichos encadenamientos, como también de condicionamientos a los actores transnacionales que los controlan, a partir de las variables de fortaleza que muestran sus sistemas regionales y nacionales de producción e innovación, históricamente configurados a partir de la interrelación de una serie importante de elementos (Cooke y Morgan, 1998). Lejos del “mundo plano” (*flat world*) (Friedman, 2006) que aquellos actores transnacionales y su interacción con la variable fortaleza de esos sistemas localizados resultan múltiples procesos de selección, exclusión y subordinación, que tornan marcadamente irregular el escenario de las redes y los territorios (Dicken, 2003).

Ahora bien, la emergencia del nuevo paradigma, en el que se combinan las lógicas de los grandes actores transnacionales y el amplio espectro de actores regional y nacionalmente enraizados, ha conllevado un replanteo general de las formas de regulación institucional de los acuerdos capital-trabajo, así como de los patrones internacionales de funcionamiento del capital productivo y financiero extendidas durante la hegemonía fordista-keynesiana (Peck y Tickell, 1994). Esas nuevas formas regulatorias, sin embargo, han adoptado un carácter marcadamente variable y poco definido (Goodwin y Painter, 1996), atento a la cantidad y especificidades de los elementos nacionales y regionales involucrados en el nuevo “*institutional fix*” posfordista (Peck y Tickell, 1994).

No obstante, como elemento homogeneizador, los principales vectores que han guiado los nuevos y complejos procesos regulatorios han estado generalizadamente permeados por –y en buena medida asociados a– la idea de la mercantilización de las relaciones sociales, las que configuran el centro de gravedad de los variados procesos de neoliberalización desplegados a partir de la crisis del patrón de acumulación fordista keynesiano de posguerra (Brenner, Peck y Theodore, 2010).

En ese contexto confluyen esas indefinidas formas de regulación con el dominio –a veces más explícito y otras subyacentes– del constantemente recreado proceso neoliberalizador, en el que deben ser insertos los cambios funcionales y espaciales del Estado, así como el involucramiento en ellos de las dinámicas regionales.

Cambios funcionales en el Estado: del desmantelamiento hacia la recreación y desde el *welfare* al *workfare*

Los cambios desde el punto de vista funcional que se han operado sobre el Estado pueden observarse desde dos grandes procesos discursivos que estructuran su implicación en el nuevo complejo regulatorio.

El primero de los procesos discursivos, centrado fundamental pero no exclusivamente en la dimensión social, corresponde a la etapa de lo que Peck y Tickell (2002) denominaron oportunamente el “*roll back*” de la transformación neoliberal. Dicho proceso, ha sido impulsado a través del avance de la contrarrevolución conservadora de los años ochenta (Toye, 1987), sobre la que se montó discursivamente la necesidad de operar un fuerte desmantelamiento o reducción del EB (Crozier, Huntington y Watanuki, 1975), al tiempo que de reponer activamente los mecanismos de mercado y asegurar el retiro de las pautas regulatorias con los que el Estado condicionaba el movimiento del capital.

Ocultando sus (im)posibilidades (Offe, 2007; O’Connor, 1973), la idea de un desmantelamiento del EB ganó espacio progresivamente en el campo no solo académico sino también institucional, fortaleciendo para ello el improbable y mítico argumento del “mercado autorregulado” (Polanyi, 1944), no obstante que ha sido visible que ni el gasto estatal ni particularmente su gasto social pudieron ser reducidos (Dicken, 2003).

Durante el transcurso de los años ochenta y noventa, los procesos de neoliberalización bajo su forma de *roll back* se expandieron por medio de múltiples mecanismos de privatización y desregulación promovidos en los países y centrales y periféricos (Peck y Tickell, 2002), extendiendo con ello la dinámica de mercantilización a esferas pretéritamente colocadas bajo control estatal, al tiempo que retirando las estructuras estatales montadas durante la primacía de los acuerdos fordista-keynesianos para orientar y planificar los procesos de producción y consumo.

El segundo proceso discursivo ahora más estrictamente ligado al campo productivo –sumado a los efectos de la dinámica antecedente, traducidos en un crecimiento de la desigualdad socioespacial– se implicó activamente en la formación de la nueva arquitectura regulatoria posfordista, en lo que, en este caso, Peck y Tickell (1994) han denominado el “*roll out*” del proceso neoliberalizador. Es decir, la etapa en la que las estructuras y modos de implicación estatal se reformulan para un nuevo y activo involucramiento que tiene como vector la expansión de las formas neoliberales, conllevando no una contraposición, sino complementación con la etapa de *roll back* antes mencionada (Peck, 2001).

Su nacimiento bien puede ser ubicado a partir de una “reacción desde la heterodoxia académica”, orientada a desafiar la idea de la posibilidad de la

desaparición del Estado (Ômae, 1995) y afirmar la necesidad de no confundir su transformación con su dilución (Jessop, 1994). La idea de un Estado transformado en sus funciones, pero plenamente activo y estratégicamente implicado, caminó acompañado de la “herejía epocal” de un grupo de académicos que visualizó su intervención y sus capacidades como el insumo fundamental para entender aquellas trayectorias diferenciadas y exitosas ante los procesos de globalización (Evans, 2004; Amsdem 1989; Wade, 1992; Weiss, 2003).

Al repertorio de recuperadores del Estado, se acoplaron muchos otros que, más allá del menor énfasis en los aspectos referidos al papel de las estructuras y capacidades, hacían eje en su nueva funcionalidad, desentendiéndolo de la solución a los problemas derivables del “desmantelamiento” del EB y en cambio promoviendo su implicación activa en el campo productivo.

Bajo un relato “productivista”, aparentemente distante de la ola neoclásica, el Estado de “los ganadores” fue destacado como un Estado que funda su fortaleza en la –variable– capacidad de crear, orientar y enriquecer las redes de las economías nacionales y regionales que se articulan a procesos supra y subnacionales en un contexto de creciente competencia global (Pérez, 2001). Con esa implicación asume un papel neurálgico su aptitud para ofrecer “infraestructuras blandas”, asociadas a un múltiple e intangible conjunto de factores que resultan determinantes para obtener competitividad global en un escenario de desmantelamiento de las barreras comerciales del fordismo-keynesiano, como, a manera de ejemplo, el suministro de información calificada en las estrategias comerciales, las bases de producción científico-tecnológica y su vinculación con sectores estratégicos, la regulación de los modos de articular la inversión extranjera directa, entre otras (Weiss, 2003).

En ese contexto, en que el Estado no aparece acorralado sino con posibilidad de recuperar espacios en la globalización, su implicación se despega de dos aspectos distintivos de la etapa fordista-keynesiana: en primer lugar, la redistribución para garantizar el bienestar social, así como el esquema de un Estado propietario o empresario, que prevaleció tanto en las variantes occidentales estatistas (como la francesa) como en las del socialismo real que dominaron en el Este de Europa antes del derrumbe de los regímenes socialistas (Shonfield, 1994). En su lugar, emerge un discurso articulado en torno al “Estado de competencia” ante la globalización (Cerny, 1997), condicionado a fortalecer su perfil schumpeteriano y workfarista (Jessop, 2002). Es decir, un Estado conminado a la creación de condiciones que permitan el incremento de la productividad por medio de los procesos de aprendizaje e innovación y la cualificación de la fuerza de trabajo (Jessop, 1994 y 2002).³

3 Las formas de orientar las políticas sociales en la perspectiva schumpeteriana y workfarista asumen especificidades en los diferentes países de América Latina, para un análisis de las mismas y el impacto en la región ver Peck y Theodore (2010). En lo que

Ahora bien, el hecho de presentarse como un relato armonioso con la dinámica de la mercantilización de las relaciones sociales, incorporando una panoplia de novedosos conceptos (como “gobernanza”) que eluden el conflictivo desmantelamiento del EB en el campo social, permitió también en este caso su asimilación por las propias instancias que propugnaron durante los años ochenta y noventa los procesos de “desmantelamiento” a través del relato del *roll back*, utilizando ahora esta perspectiva schumpeteriana y workfarista en su rol de Estado constructor de nuevas condiciones: *roll out*.

Precisamente ante los estrepitosos resultados arrojados por el cw (Portes, 1999), esta expresión aparentemente heterodoxa y alternativa al desmantelamiento del Estado, afirmada en la pertinencia de su presencia y en sus capacidades para desplegar su implicación schumpeteriana y workfarista, terminó siendo asimilada por los propios organismos de financiamiento internacional (OFI) (BM, 1997). Incluso los mismos OFI que habían paradójicamente fomentado activamente el *roll back* del Estado bajo el cw, y al mismo tiempo propiciado el desmantelamiento de las instancias estatales vinculadas a la intervención productiva (Fernández y Villalba, 2004), se fueron inscribiendo en el reconocimiento de las “fallas de mercado” y el relanzamiento de una implicación estatal destinada a dar soporte al desarrollo de procesos productivos. En esta nueva implicación le fue dado al Estado un papel central en la articulación de múltiples intereses públicos y privados, necesarios para ligar esos procesos con la generación y transferencia del conocimiento (UNCTAD-Lall, 2004).

Segunda sección. Cambios espaciales: proyecto neoliberalizador e intereses en la transformación multiescalar y la instalación estratégica de la regionalidad

Como indicamos inicialmente, la comprensión de las transformaciones estatales desde la dimensión funcional –y la manera como ha sido asimilada– requieren ser observadas en forma articulada con otro patrón de cambios, de gran envergadura, como lo es el espacial. La comprensión de este último condiciona en gran medida el modo en que ese consensuado clamor por la intervención estatal tiene lugar, y facilita la identificación de a quienes afecta y cómo lo hace.

La dimensión espacial pone de relieve que la renovada convocatoria schumpeteriana y workfarista, no implica solo un cambio inscripto en un supuesto comportamiento cíclico, que va desde la prevalencia del mercado al Estado de lo privado a lo público (Hirschman, 1982; Krugman, 1996), sino una compleja redefinición de estrategias que involucran intereses, lógicas y efectos

refiere a particularidades específicas de la institucionalización de las políticas vinculadas a la Economía Social en la región ver Coraggio (2011).

sobre los que se recrean y fundamentan los procesos de neoliberalización y sus consecuentes procesos de desigualdad espacial. Como iremos viendo, en dicho plano aparecen:

- la dimensión regional en el contexto de la reestructuración –funcional y escalar– del Estado, y
- la vinculación de esa reestructuración y la reemergencia de esa dimensión espacial regional con los intereses contradictorios en los que dominan las estrategias del capital global.

A esta altura, es bien conocido que el modelo de Estado-nación forjado bajo la matriz de Westfalia operó sobre un esquema de funcionamiento espacial y escalar con epicentro nacional, que fue reforzado y encontró plenitud bajo el modelo fordista-keynesiano (Brenner, 2004a; Lobao, Martin y Rodríguez-Pose, 2009). Sin embargo, las transformaciones operadas a partir del nuevo paradigma tecno-productivo y el proceso de globalización con el papel de las cadenas globales a las que hicimos referencia, socavó el patrón de regulación de matriz nacional-céntrico, haciéndolo poco sostenible. Las nuevas formas de regulación a las que nos hemos referido, conllevaron a una transformación en la conformación y actuación del Estado en el espacio, a partir de la transferencia de muchas competencias, recursos y funciones que fueron siendo asignadas tanto a las instancias supranacionales como subnacionales (Swyngedow, 2010; Brenner, 2003).

Los cambios en las formas de organización e implicación estatal operado en las últimas dos décadas han acelerado la conformación de un complejo sistema de gobernanza multiescalar (Jones, 2001), en el que, más allá de las especificidades que adopta en los diferentes escenarios nacionales y regionales (Lobao, Martin y Rodríguez-Pose, 2009), el papel de la articulación estatal multinivel aparece como un aspecto a la vez central y seriamente reconfigurado.

En el marco de esa reconfiguración, se produjo un generalizado proceso de descentralización a escala global, que fue le dando al nivel regional un inusitado reconocimiento tanto en el campo social como en el productivo. En el campo social, los procesos de “reescalonamiento hacia abajo” del Estado, por medio de la promoción de la descentralización, ganaron lugar bajo el objetivo explícito de propiciar formas de provisión más “eficientes” (Rodríguez Pose y Sandall, 2008), y obtener una contracción del EB a través del desarrollo de formas de competencia interregional con la autogestión social (Lobao, Martin y Rodríguez-Pose, 2009). En el campo productivo, en cambio, el reescalamiento del Estado en el nivel regional ha priorizado su involucramiento estratégico en la conformación de redes e iniciativas locales que permiten compatibilizar formas más flexibles y descentralizadas de acumulación con los actuales procesos de transformación global (Boisier, 1994; Trigilia, 1991).

Sin embargo, esta transformación espacial que afectó las escalas de la actuación estatal –y fue reposicionando a las regiones como ámbitos estratégicos– no pueden ser explicadas solo desde el anacronismo de las formas de intervención *top down*, nacionalmente centralizadas, y la supuesta mayor eficiencia de las formas espacialmente más descentralizadas en la provisión de servicios sociales. Tampoco, desde el campo productivo, puede explicarse con la novedosa capacidad de acoplar las regiones a procesos localizados de acumulación más flexible, que alientan una lógica *bottom up* fundada en la posibilidad de capitalizar las potencialidades endógenas localmente posicionadas, como se presenta hace más de tres décadas por los enfoques localistas del desarrollo (Hirst y Zeitlin, 1999; Vázquez Barquero, 1999).

Las fuerzas que han tensado los procesos de descentralización y reescalonomiento hacia abajo y hacia arriba se inscriben en el terreno de la generación y mutante expansión del proyecto político e ideológico neoliberal (Larner, 2000), y su estrecha vinculación con las lógicas e intereses que intervienen en los (re)ordenamientos espaciales que acompañan la crisis y transformación del capitalismo. Bajo esta última, nuevos y fortalecidos actores impulsan una “política de las escalas” para articular las nuevas dinámicas funcionales y espaciales del Estado a la reproducción de sus selectivos y desiguales intereses en el proceso de acumulación (Fernández, 2010).

En tal contexto, y posicionados como espacios disputados, la jerarquización de las regiones y el reposicionamiento de los niveles subnacionales del Estado y sus políticas no pueden desvincularse de las lógicas representadas por el *roll back* –esencialmente en el campo social–, así como por el *roll out* workfarista –esencialmente el campo productivo–, que han orientado el proyecto neoliberal.

El desmantelamiento operado por el neoliberalismo –bajo el *roll back*–, afectando esencialmente la *dimensión social*, se hizo visible en el reescalonomiento hacia abajo (*downscaling*) del Estado a través de los procesos de descentralización que ha contribuido a la extensión de los procesos de mercantilización que lo caracterizan. Estos últimos, por su parte, han sido ambientados por el comentado intento de comprimir el EB y posicionar las “políticas ofertistas”, en que se destaca el empresarialismo, la restricción fiscal, la primacía a las políticas monetarias sobre las de empleo y la implementación de variadas formas “desregulación” y privatización (Peet, 2003).

La entronización de ese reescalonomiento con los procesos de mercantilización se ha producido mediante tres mecanismos articulados: 1) las transferencias de responsabilidades sin recursos a los niveles locales y de recursos sin responsabilidad a favor de los niveles supranacionales⁴ (Peck y Tickell, 1994); 2) a partir de ello, el fomento de la competencia intra e interregional,

4 Se pueden señalar como ejemplos en los ámbitos latinoamericanos: el caso de México (Soto Reyes Garmendia y López Ortiz, 2003); y el de Brasil de la guerra fiscal interestadual (Cavalcanti y Prado, 1998). La instalación de estos mecanismos y su

que coloca a las regiones en las tareas de resolver sus intereses por sí mismas, al tiempo que lo hace emulando los mecanismos de mercado⁵ (Brenner, 2004; Breathnach, 2010); 3) complementaria y no alternativamente a esos dos mecanismos, actúa la promoción de procesos de autorresolución local, asociados a la rejerarquización tocqueviliana de la participación y autoorganización local (Osborne y Gaebler, 1992) y el despliegue de los procesos asociativos territorialmente delimitados⁶ (Donahue y Zeckhauser, 2011).

Mediante estos tres elementos, el protagonismo de las instancias subnacionales del Estado logra ser inscripto en la agenda neoliberal que denuncia la inviabilidad del *welfare state* (Brenner, 2004b; Loughlin 2001), así como con el visible intento de dismantelar las estructuras y recursos del Estado nacional, al tiempo que viabiliza su reemplazo por fragmentarios procesos competitivos y autorresolutivos que deberían en principio limitar su expansión.

Desde el punto de vista de los intereses, ello parece abonar al objetivo de las fracciones globales del capital de refrenar aquellas formas de implicación centralizadas, que le otorgan mayor capacidad al Estado para condicionar y gravar (fiscalmente) a esas fracciones y dar sostenimiento a la amplia redistribución que imponen las coberturas universales propias de la intervención fordista-keynesiana (O'Connor, 1973).

Complementariamente, los “reescalonamientos hacia arriba” han servido para encontrar instancias supranacionales que operan como disciplinantes del Estado, alineando sus acciones –y las del complejo de actores públicos y privados nacional y regionalmente posicionados– hacia esas tendencias descentralizadoras (Gill, 2002).

Por su parte, bajo el “momento reconstructivo” del *roll out*, y al establecer los dispositivos regulatorios compatibles con la mercantilización, el *downscaling* del Estado ha tenido esta vez un lugar en el marco de una “fusión diluyente” junto con otros complejos de actores institucionales con los que se estimula su interrelación para la conformación de redes intralocales de aprendizaje e

inserción en del programa general de *roll back* implicó la edificación de una compleja ingeniería destinada a propagar los mecanismos de mercado.

5 En este sentido, los actores productivos y financieros controladores de las REG impulsaron por vía de la descentralización la asistencia focalizada y promocionaron el protagonismo autorresolutivo de los niveles regionales, olvidándose de los riesgos impositivos y redistributivos vinculados a una implicación centralizada operada desde el Estado sobre esos actores.

6 Entre otras experiencias en América Latina, podemos mencionar el conocido PRONASOL en México (Laurell, 1994; 2000). En la Argentina, el impulso mercantilizador y privatista que acompañó la descentralización promovida por los OFI convivió con el impulso de procesos participativos localizados, con un permanentemente estimulado involucramiento de diversas ONG e instaurando la idea que los propios agentes afectados podrían obtener las soluciones a sus problemáticas en un contexto de creciente agravamiento de la exclusión y la desigualdad social.

innovación (Cooke y Morgan, 1998). El momento workfariano del regionalismo aparece dominado en tal contexto por las ideas de regiones empresarias, innovadoras y autosuficientes, rotuladas bajo nombres que expresan esas dimensiones, como las de “clusters” y “sistemas regionales de innovación” (MacLeod, 2001). Bajo estas denominaciones, las regiones e instituciones estatales y no estatales que las impulsan, al tiempo que son estimuladas a su asociación intrarregional para cualificar sus condiciones de productividad y de innovación (Cooke y Morgan, 1998), aparecen paralelamente compelidas a competir entre sí para acoplarse “exitosamente” como nodos competitivos en las REG, donde sobresale el dominio de determinadas fracciones transnacionalizadas del capital. La autonomía otorgada a las regiones y sus instancias estatales en tal contexto de descentralización y *downscaling*, resulta opacada por su necesidad de subsistir en ese escenario darwiniano de competitividad con sus pares, así como la necesidad de enfrentar nuevas y exigentes funciones sin un financiamiento compensador que afecte particularmente a las regiones más periféricas y empobrecidas.

En síntesis, las formas de reescalamiento del Estado y el posicionamiento regional desde el *downscaling* han operado de acuerdo con los momentos expansivos de las estrategias neoliberales, tanto en sus formas desmantelatorias (*roll back*) como en su formato constructivo (*roll out*) de impulso workfariano, y en compatibilidad con los intereses reproductivos de las fracciones globales del capital. La convergencia de aquellos momentos con estos intereses viene dada por la procura de una dilución del patrón de acumulación y redistribución nacionalmente articulado por el Estado, y la asimilación de las regiones a los mecanismos de mercantilización que caracterizan las mencionadas estrategias.

La especificidad actual que asume el posicionamiento periférico y sus vínculos con las REG

Como vimos, la dinámica posfordista redefine desde un nuevo patrón tecnológico la lógica de organización y funcionamiento del capitalismo a partir del desarrollo de REG en tiempo real.

La lógica de funcionamiento bajo REG no solo no es novedosa, sino que ha sido la manera en que históricamente ha funcionado el capitalismo, y a partir de las cuales se estructuraron históricamente las jerarquías del sistema mundo (Hopkins y Wallerstein, 1986), con forma de centro, semiperiferias y periferias. En la conformación de esas jerarquías, interviene decisivamente la desigual capacidad de ciertos actores y territorios de controlar aquellas actividades de mayor valorización, en el que se opera el comando del resto (Arrighi y Drangel, 1986).

No obstante, la referencia al enfoque del sistema mundo ha sido –también aquí– infundadamente abolida para analizar el modo en que las redes o cade-

nas globales trabajan actualmente (Bair, 2005), lo cierto es que la dinámica de estas últimas no parece mostrar alteración alguna respecto de las lógicas que intervinieron en la conformación de esas estructuras jerárquicas y desiguales, fundadas en la retención de actividades centrales por parte de los centros. Sin embargo, la particularidad resulta de la capacidad otorgada por esas transformaciones tecnológicas de potenciar la descentralización y multilocalización de los procesos productivos y, posteriormente, reensamblarlos en tiempo real (Sassen, 1999), manteniendo una fuerte y doble centralización que facilita el mantenimiento de esa estructura jerárquica:

- a) La primera de esas formas está relacionada con el fortalecimiento del proceso de centralización de la toma de decisiones a cargo de un conjunto de actores transnacionales, que se valen de las capacidades para comandar el despliegue de procesos de deslocalización de las REG y retener las funciones de mayor valorización (Dicken, 2003).
- b) Esos centros de decisión operan una segunda centralización, de orden espacial, al emplazarse mayormente y sin alteraciones estructurales en los países centrales donde retienen las actividades de mayor importancia.⁷

Al maniobrar a partir de esa centralización, los actores que controlan las actividades centrales y de más alta valorización de esas REG capitalizan su multilocalización para interactuar selectivamente con determinados espacios y actores de la periferia, procurando el despliegue de sus lógicas e intereses y reforzando concomitantemente esos posicionamientos.

Los mismos se benefician con la utilización de los mecanismos institucionales impulsados por los momentos del desmantelamiento welfarista del *roll back*, así como los del workfarismo propios del momento del *roll out*.

El primero de esos momentos genera nuevos espacios de rentabilidad que antes permanecían bajo el control local y bajo mecanismos ajenos en principio a los del mercado. En otros términos, aseguran lo que Harvey (2004) ha denominado procesos de acumulación por desposesión, a partir de crecientes recursos sobreacumulados que provienen del centro y se introducen en escenarios periféricos mediante una capitalización selectiva de los procesos de privatización o desregulación. Pero al mismo tiempo, siempre en este momento del *roll back*, esas formas desmantelatorias conllevan la erradicación y progresiva resubordinación de aquellas modalidades de resistencias estatales nacionalmente centralizadas, que imponen una redistribución que amenazan al capital desde el campo fiscal y de los gastos, o crean condiciones de acumulación incompatibles con sus formas expansivas.

7 Hacia 2008, Europa y Estados Unidos concentraban el 82% de las empresas transnacionales, teniendo en cuenta el origen de las mismas (UNCTAD, 2008).

Por su parte, en el segundo momento, los mecanismos institucionales del momento workfariano del *roll out*, por medio del impulso en su relato de acciones y prácticas productivistas, se encaminan en los escenarios periféricos hacia la formación de múltiples centros o nodos productivos que, de no quedar excluidos de esas redes, contribuyen –desde su ingreso subordinado– a la cualificación y expansión de las mismas.

Aunque estas lógicas desplegadas a partir de los momentos desmantelatorios y reestructurativos bien pueden aplicarse a los países centrales, su consideración en la periferia adquiere particular fortaleza, dada la presencia de trayectorias históricas en la que se retroalimentan acumulativamente la incapacidad de asumir posiciones centrales en las REG y desarrollar instituciones y Estados con fortaleza para ofrecer resistencias y alternativas.

Asimismo, si bien es cierto que esas restricciones en la fortaleza institucional contienen desiguales propiedades en la periferia, producto de las particulares trayectorias nacionales (Skocpol, 1977), la pervivencia de una estructura jerárquica del sistema mundo y la imposibilidad estructural de acceder a las posiciones de comando de esas redes globales, mantiene a los espacios periféricos y sus actores como ámbitos generalizadamente subordinados a esas redes y estrategias institucionales.

Articulación de las RPG y sus vínculos con las REG

No obstante lo indicado, las formas como se articulan las lógicas de intereses en la periferia, y la explicación de la modalidad en que se implica el Estado y las regiones para el desarrollo, demandan evaluar las –escasamente exploradas– conexiones entre estas REG y las RPG que han pasado a dominar buena parte de la agenda de las políticas públicas y el *global governance* en las últimas dos décadas (Slaughter, 2004; Stone, 2004).

Es decir, la manera en que las REG, a partir de sus actores hegemónicos y sus estrategias de reproducción desde el centro hacia la periferia, convergen y al tiempo conviven con la lógica de redes y estrategias políticas, crecientemente transnacionalizadas, que penetran desde el Norte hacia el Sur.

En tal sentido, así como las REG constituyen su especificidad a partir de su multilocalización y reensamblamiento centralizado en tiempo real, las acciones y estrategias institucionales que dialogan con esos actores y articulan dichas redes con la matriz de actores locales, adquieren un inusitado y endémico carácter transnacional (Simmons, Dobbin y Garrett, 2008) que relativiza y, en parte, torna anacrónica la idea de un proceso decisorio completamente doméstico (Garrett, Dobbin y Simmons, 2008).

Ese aceleramiento de la difusión transnacional de políticas no puede disociarse de los procesos de reescalamiento hacia arriba, los que, como indicamos antes, resultan concomitantes al *downscaling* y suponen la transferencia de

un cúmulo de facultades decisorias estratégicas, antes nacionalmente posicionadas, a favor de instancias supranacionales. Dicho reescalamiento ha conllevado un privilegiado posicionamiento de los OFI, constituidos en piezas fundamentales en la conformación de esas RPG, a partir de centralizar la implementación de un sofisticado *pool* de reglas de financiamiento, procesos de capacitación y manuales de actuación, en el que se involucran de manera coproductiva un heterogéneo cúmulo de agentes externos e internos, públicos y privados, económicos e instituciones (Peck, 2011).

Una compleja amalgama de actores académicos, consultores, capacitadores y tomadores de decisión supranacionales, como de funcionarios estatales, organizaciones no gubernamentales, instancias de evaluación técnicas localizadas en diversas escalas, se involucran en un tejido de acciones (Fernández, 2011). Como indica Russell Prince, asistimos a la “creación de comunidades de actores que están situados en sus contextos políticos nacionales, pero también en esas redes internacionales donde sus prácticas son frecuentemente configuradas, sino no enteramente dirigidas” (Prince, 2012: 200).

Bajo esa compleja trama institucional y formas socialmente coproducidas de implementación, las políticas desplegadas a través de las RPG mantienen como vector dominante de su funcionamiento la implementación de las diversas formas de mercantilización que distinguen los momentos del proceso de neoliberalización a los que nos hemos estado refiriendo y mediante los cuales interactúan con los actores locales que conforman las REG.

No obstante, las lógicas que inspiran las RPG preservan como vector la instauración de modos de mercantilización que compelen a los actores públicos y privados a desarrollar mecanismos de optimización y cualificación de las condiciones de productividad para mejorar sus condiciones de reproducción y eventualmente plegarse al motor dinámico de las REG.

En tanto involucra esa pluralidad de agentes y actores, los procesos de mercantilización, lejos de presentarse como implantaciones de organismos supranacionales, transferidos a partir de una aplicación acrítica y descendente, resultan de una combinación de caminos. En ciertos momentos predominan las formas disciplinantes (Gill, 2002) o coercitivas, orientadas a la instalación generalizada de aquellas prácticas competitivas los ámbitos de empresas, ciudades, regiones y Estados (Harvey, 1989) que viabilizan el momento antiwelfariano y desmantelatorio del *roll back*; mientras que en otros momentos, más actuales y propios del *roll out* workfarista, las supervivientes formas coercitivas en la adopción de los programas (Viana y Fonseca, 2011), conviven con un repertorio consensualista, institucionalmente negociado y colectivamente coproducido, que involucra las múltiples agencias y actores compelidos a su reconversión (Peck, 2011).

Operando bajo esas formas combinadas de coerción y consensualidad, las estrategias de intervención y los conceptos impulsados desde las RPG, bajo el

propósito del impulso al desarrollo o más directamente de la competitividad o la lucha contra la pobreza, se encuentran en constante mutación, variando incluso el protagonismo de los actores supranacionales que las motorizan. El cambio del contexto global, como el sucedido ante la crisis del cw que alentó activamente el *roll back* en América Latina, y la emergencia de un escenario “post consenso”, más proclives al intervencionismo público workfarista y el reconocimiento de los límites del mercado (Hirschman, 1982), conllevan mutaciones en las dinámicas funcionales y espaciales asignadas al Estado, así como en el involucramiento de las regiones.

Dichas mutaciones, sin embargo, no alteran la lógica remercantilizadora, que enlaza con –y en gran medida facilita– el mantenimiento de una estructura de poder global altamente jerarquizada, a partir del control que obtienen las fracciones globales del capital sobre las REG. Producto de ello, puede evaluarse la existencia y operatoria de las RPG como un elemento fundamental, orientado a garantizar un complejo discurso institucional que reproduce antes que alterar la estructura de poder que domina las REG.

La estrategia e implicación estatal en la configuración de las RPG

La manera como las RPG operan conlleva una implicación no secundaria del Estado. Si bien es cierto que la presencia de este último en los escenarios periféricos –con excepción de las reconocidas experiencias del Este asiático– ha venido dominada por la debilidad, el involucramiento de su escala nacional en las RPG adquiere, sin embargo, un papel destacado en la configuración de la intrincada trama de actores supranacionales y subnacionales que se involucran.

No obstante la creciente heterogeneidad de actores involucrados, la presencia estatal, lejos de alejarse ante la invasiva impronta autoregulatora del procesos de mercantilización (Polanyi, 1944), ha resultado vital en el armado del soporte de una plataforma material a través de la que se canalizan, desde los instrumentos de disciplinamiento contenidos en múltiples programas de financiamiento y su marco de condicionalidades hasta la coproducción consensual de políticas impulsadas en correlato con marcos conceptuales difundidos a través de múltiples manuales, documentos y seminarios de capacitación, entre otros, y el involucramiento cruzado de consultores y funcionarios (Prince, 2012).⁸

8 Ver el nuevo anclaje conceptual y de disciplinamiento originados en los países centrales que viajan hacia la periferia tales como: cadenas de valor, *clusters*, distritos industriales, sistemas regionales de innovación, desarrollo productivo local, gobernanza, responsabilidad social empresaria, etcétera, que ganaron peso en el nuevo ambiente discursivo workfariano, específicamente en los manuales de buenas prácticas, documentos oficiales y diferentes programas de los ori.

La acción estatal asume en este caso un papel relevante en la recepción, asimilación y socialización de determinadas visiones acerca de cómo funciona el sistema económico e institucional a escala global y, ante ello, cómo los actores locales deben actuar, cómo se deben organizar, qué objetivos deben seguir etcétera, para acoplarse apropiadamente a ese sistema. Al mismo tiempo, esas visiones se benefician de la “experimentación” derivada de un involucramiento activo de muchos de los actores hacia los que se dirigen los instrumentos (Peck, 2011).

En el marco de esa compleja y entrecruzada implicación en las RPG, el Estado, desde su instancia nacional, contribuye a presentar sus propios y “nuevos” reacomodamientos espaciales y funcionales, que lo relativizan y subordinan, como parte de un proceso colectivamente beneficioso. Al operar de tal manera, se posiciona como una pieza esencial en el momento de instalar las tendencias y traccionar los comportamientos de los actores bajo las modalidades asociadas tanto a las formas del desmantelamiento (*roll back*) como a las reconstructivas (*roll-out*) de la mercantilización neoliberal.

Su configuración como un canalizador de los impulsos disciplinantes y ensamblador de los emprendimientos coproductivos y consensuados que acompañan a las RPG, representa para el Estado su desplazamiento como instancia capaz de operar –conflictivamente– en el despliegue de contralógicas, así como la dilución de su capacidad de actuar como centro productor de ideas y estrategias autónomas al implementar los programas orientados al desarrollo.

Este último aspecto, resulta vital y claramente diferenciador respecto de las formas estatales que dominan en los países centrales, pues conlleva el progresivo renunciamiento a actuar como núcleo configurador de proyectos endógenos –y disputables–, y su funcionalización como instancia de acoplamiento y potenciación de dichas redes (tanto económicas como de políticas globales), viabilizando su penetración en los ámbitos nacionales y la configuración multiescalar de los espacios regionales a partir de la promoción del *downscaling* y los mecanismos de mercantilización neoliberal. Es decir, los mecanismos que, bajo distintos momentos, hacen prevalecer aquellos parámetros de eficiencia y productividad que facilitan la expansión controlada de las REG.

La “producción regional” de la implicación estatal en las RPG: las continuidades en la desarticulación y la fragmentación

Tanto los agentes supranacionales que estimulan las RPG como los Estados –reconfigurados– que, como indicamos, las integran y dinamizan, pasan a ser parte de un mismo conducto, que no obstante va readaptando la forma en que se vincula con los escenarios regionales, para operarlos como plataforma en el que aterrizan sus estrategias políticas.

El reposicionamiento de esos escenarios, por un lado, viabiliza una respuesta superadora a los “anacronismos institucionales y espaciales” implantados bajo el vertical y adormecedor rigor de los patrones planificadores vigentes bajo el fordismo-keynesiano; y, por otro, coloca a los ámbitos regionales como espacios a ser (re)construidos para su conformación como instancias estratégicas que necesitan ser potenciadas para apoderarse de los objetivos de eficiencia y la productividad que los llevará a un escenario de mayor competitividad.

Desde su redefinido rol “ensamblador”, el Estado, por su parte, redescubre la dimensión regional urgido por las necesidades de financiamiento que le eviten el colapso de su endeudamiento, la cobertura de las necesidades sociales que amenazan su legitimidad y el estímulo de procesos productivos que le den sustento fiscal. Es decir, el Estado redescubre en los ámbitos regionales un “espacio de maniobras” para actuar ante las condiciones sociales, económicas y territoriales de alta desigualdad que dominan el escenario periférico e interpelan su existencia.

En otros términos, operando en gran medida bajo el financiamiento y asesoramiento experto que brindan las instancias supranacionales de las RPG, el Estado nacional pasa a visualizar las instancias subnacionales como ámbitos desde el cual “recomponer” su legitimidad, amenazada por la crisis y por los efectos sociales desigualadores y espacialmente excluyentes del *roll back*. Por lo tanto, el Estado se involucra desde las instancias nacionales como un privilegiado facilitador del *downscaling* promovido por los OFI, contribuyendo en forma no secundaria a materializar la paradójica “promoción desde arriba” (*top down*) de procesos que se pretenden que funcionen “desde abajo” (*bottom up*), es decir, desde el activado dinamismo de los espacios regionales.

Como indicamos oportunamente, esas instancias regionales se vuelven ámbitos esenciales para concretar la extensión de los procesos de mercantilización, tanto en su versión de acumulación por desposesión y desmantelamiento del *roll back*, como en la forma schumpeteriana-workfarista, que recrea la relevancia de los nodos productivos regionales.

En tanto los mecanismos ligados a la reestructuración estatal como al reposicionamiento regional han mostrado clara convivencia con la persistencia –o profundización– de la incapacidad de revertir la desigualdad y la limitada capacidad de inclusión social y territorial, surgen al menos dos claros interrogantes: ¿por qué esa operatoria adquiere una funcionalidad indiscutida?, y ¿cuáles son los factores que inviabilizan o debilitan el desarrollo de otras lógicas?

Dos elementos emergen como fundamentos a explorar respuestas a esos interrogantes: a) la operación hegemónica con las que el circuito de prácticas, ideas y discursos se instala en los actores regionales, y b) la triple y fragmentaria desarticulación que acompañan los dispositivos de intervención de las RPG, en el nivel de las relaciones interregionales, en el interior de esos ámbitos

y en el nivel de su articulación intraestatal. A continuación, desarrollaremos las respuestas presentadas.

- a) La operación de hegemonía significa una lograda capacidad contextualmente desarrollada por las RPG y las organizaciones supranacionales que las orientan, de posicionar cada momento de la reconfiguración estatal y sus formas de implicación como partes de un proceso que es mayoritariamente asimilado como necesario y colectivamente beneficioso. Bajo una forma combinada de disciplina o coerción y consenso, y en el contexto de necesidades indicadas, los procesos resultan –finalmente– asimilados en su mayoría por las instancias estatales y buena parte de los propios actores regionales como caminos necesarios.

Es en el marco de esa capacidad hegemónica que se inscriben los cambios que acompañan el proceso reconstructivo del Estado y el protagonismo regional. Es decir, en la capacidad de presentar a la regionalización de las acciones workfaristas del *roll out* como un cambio cualitativo, de carácter posneoliberal, orientado a redefinir y reconstruir sus formas de implicación para transformar las limitaciones e inequidades derivadas del proceso desmantelatorio del *roll back*.⁹

- b) Bajo esa no siempre lineal construcción de hegemonía, gana lugar la triple dinámica de desarticulación y funcionamiento fragmentario que viabiliza los momentos de remercantilización. Esta dinámica se conforma:
- entre los ámbitos regionales: al promoverse la configuración de las instancias regionales como unidades autónomas, potencialmente competitivas y socialmente autorresolutivas, que se posicionan de manera diferencial –y competitivamente– ante las REG (Fernández y Vigil, 2009);
 - en el interior de los ámbitos regionales: a partir de una desarticulación fragmentaria que escinde las dimensiones estrictamente productivas de las condiciones de reproducción sociales (Fernández, Güemes y Magnin, 2007; Fernández *et al.*, 2010);

9 En este contexto se inscribe la consensualidad y la hegemonía. Como lo muestra la experiencia argentina, el mecanismo promovido para la “construcción regional” en consenso con los programas del BID (ver BID, 2002; 2010; 2011; 2012) y el PNUD (2010) impulsados con posterioridad al colapso de 2001 –y el replanteo de los vectores de política del cw–, despiertan el hegemónico dominio de un relato esencialmente empresarial para la formación de regiones capaces de configurarse en nodos productivos autosuficientes, desarrollando formas colectivas de organización de la competitividad y la innovación, cuyas calidades dependen de actores que operan en su interior. En este sentido se ha difundido el concepto de *clusters* regionales que compiten interregionalmente en un escenario dominado por las RPG.

- en el interior del propio Estado: a partir de un acoplamiento a las RPG dominado por la ausencia de puntos de centralización estratégicos y la promoción de múltiples implicaciones institucionales locales que resultan inconexas en los propios ámbitos regionales (Cardozo, 2015 y 2016; Cardozo, Fernández y Vigil, 2010).

Ambos procesos –de configuración hegemónica y desarticulación fragmentaria–, terminan operando como elementos que potencian la funcionalidad de las RPG –y los procesos de transnacionalización de políticas que se expresan a través de esas redes– con la reconfiguración de las lógicas y diversificados intereses que dominan las REG.

Tercera sección. Repensando la implicación estatal y el reposicionamiento regional: ¿qué implicaría actuar más allá del neoliberalismo?

Hemos sostenido que, operando a través de las RPG, pero bajo otras condiciones y nuevas modalidades respecto del período desmantelatorio del *roll back*, el reordenamiento escalar y la implicación del “Estado ensamblador” desarrolladas después de la crisis del cw, propician una renovada inserción de la dimensión regional en la lógica de expansión de los procesos de mercantilización que caracterizan el proyecto neoliberal. Al hacer ello, el involucramiento estratégico de la dimensión regional facilita –o al menos no afecta– la reproducción constante de las fracciones transnacionalizadas del capital global que controlan las REG e imponen un patrón subordinado –y excluyente– de acumulación en la periferia. En este sentido, la triple lógica de desarticulación fragmentaria produce:

- a) A partir de la primera desarticulación, tiene un doble efecto, desprendido de la renovada competencia interregional que habilita el estímulo individualizado sobre determinados nodos productivos regionales. El primero está relacionado con la posibilidad de obtener del escenario competitivo diferentes nodos especializados con potencialidad de integrarse a las REG para cualificar sus eslabonamientos. El segundo, la limitación, derivada de esa forma nodalmente fragmentaria y nacionalmente desarticulada, de operar estrategias articuladas que otorguen escala para condicionar las fracciones globales del capital –y las REG que controlan– cuando las mismas se insertan en los distintos escenarios nacionales.
- b) Como consecuencia de la segunda desarticulación fragmentante, un resultado desactivador sobre los intentos de reformular un patrón redistributivo universal, montado sobre potenciales exacciones al capital transnacional, operadas desde una instancia nacional que vincula la cualificación de la

estrategia de acumulación con una mejora masiva e incluyente de las condiciones sociales de reproducción. Dicha desactivación constituye un resultado necesario de la visible desvinculación entre las dimensiones estrictamente productivas y las sociales que dominan las políticas y dinámicas regionales, así como la atención a aquella última dimensión a partir de una forma fragmentaria de autorresolución social localmente emplazada.

- c) Finalmente, la ausencia de una articulación estatal institucional que opere sobre a y b inviabiliza una estrategia estatal articulada, capaz de condicionar al capital y fortalecer una forma espacialmente más integrada y endógena de acumulación y redistribución nacional.

Estos resultados presentan un desafío en el momento de (re)pensar una implicación estatal y el reposicionamiento regional capaz de alterar las formas neoliberales de prácticas y relatos que despliegan un doble ocultamiento. Por un lado, se presentan como una alteración de las formas neoliberales desplegadas de acuerdo con el cw, cuando en realidad refuerzan –bajo otros medios y modalidades– dichos patrones mercantilizadores. Por otro lado, como todo relato hegemónico, se presentan como colectivamente beneficiosas, no obstante que, como indicamos, efectivamente recrean las formas subordinadas y excluyentes de reproducción que las fracciones globales del capital imponen desde el control estratégico de las REG.

Pensar y actuar –sobre y desde el Estado y las regiones– más allá del neoliberalismo, conlleva el desafío de construir otro relato contrahegemónico, acompañado de un complejo de prácticas capaces de involucrar un patrón de implicación funcional y organización espacial del Estado en el que las estrategias multiescalares que dinamizan lo regional no conlleven a una mayor complejización de la desarticulación fragmentaria, sino que coadyuven a la conformación de un patrón articulado de acumulación, con capacidad de controlar –con creciente endogeneidad– las formas de valorización y potenciar, a partir de ello, un proceso articulado de redistribución social y espacial.

En lo “espacial organizacional”, ello requiere instalar la necesidad de forjar un Estado que recupera la capacidad de articulación tanto desde el punto de vista horizontal como vertical. En relación con el primer aspecto, uno de los más relevantes es el desafío estatal latinoamericano que transita por la capacidad de construir una modalidad articuladora en el nivel nacional, a partir de la edificación de una instancia nodal que pueda anudar bajo un mismo cuerpo de objetivos y acciones las diferentes estrategias desprendidas de diversas instancias nacionales, que han tendido a operar, como indicamos, en forma desconectada. En relación con el segundo aspecto, con eje en la dimensión vertical, la coherencia desde la nodalidad nacional adquiere sentido a partir del desarrollo de un paralelo y coordinado proceso de articulación interes-

calar, con aptitud para superar un patrón de construcción de “arriba hacia abajo”, que se ha mostrado dispuesto a girar tanto hacia la descentralización fragmentante como hacia la integración autoritaria. Para ello, resulta esencial la construcción de mecanismos que permitan capturar las formas coproductivas que han marcado el giro workfarista de las redes transnacionales para asimilarlas dentro de una estrategia nacionalmente articulada, que suma a la centralidad del involucramiento estatal una alta implicación regional.

La canalización “de abajo hacia arriba” de esas formas coproducidas y colectivas de implicación productiva regional requiere lograr una capacidad incidental efectiva de las instancias estatales regionales en las instancias nodales y la conformación del relato contrahegemónico al neoliberalismo del *roll out*. Pero también, desde una dimensión organizacional, para que ello se concrete, es preciso canalizar esas formas coproductivas en estructuras estatales cuya consistencia institucional en todos los niveles (regionales y locales) se desenvuelva a la par de una sensible reversión en las formas de coordinación escalar.

Este último aspecto conecta con la dimensión “funcional de la implicación estatal y la forma como contribuyen a ello las regiones”. En esta dimensión, el desafío consiste en desarrollar una articulación escalar del Estado que permita revertir la utilización de las formas socialmente coproductivas y colectivas de desarrollo regional dentro de las paradójicas estrategias de “desarrollo desde abajo impulsados desde arriba” que impone el patrón disciplinario y ensamblador de las redes transnacionales. Ello requiere mutar desde un “Estado ensamblador” hacia otro con mayor autonomía financiera y capacidad de autodefinición conceptual, con capacidad de desplegar estrategias de articulación y complementariedad entre los nodos de acumulación regional. Ello resulta fundamental para relevar al fragmentalismo interregional competitivo y excluyente, y dotar a los actores de esos nodos de la capacidad para desplegar actividades más dinámicas en los encadenamientos productivos, sumando crecientemente en tal tarea espacios desplazados y tradicionalmente periféricos.

El Estado requerido para reemplazar, el que tiende a operar como “ensamblador”, es el que está capacitado para promover con eficacia redes políticas nacionales y regionales que procuran potenciar el mercado interno al tiempo que orientan la inserción coordinada de sus actores económicos en las REG. Ello contempla tanto aquellas redes económicas existentes en los que se hace viable promover el ascenso en las funciones de mayor capacidad de valorización y el enriquecimiento de los entramados productivos, como aquellas redes alternativas, de matriz prioritariamente latinoamericana, resultado de modos complementarios de producción e intercambio.¹⁰

10 En el desarrollo de estos procesos, escenarios macro regionales, como el latinoamericano, exhiben específicas trayectorias nacionales con particulares procesos de industrialización endógena que los han posicionado diferenciadamente no solo respecto

La asociación de la implicación estatal y regional para el logro de lo indicado, y, con ello para la obtención de una endogeneización imprescindible del proceso de acumulación que suma nuevos actores y espacios bajo el control de actividades más dinámicas, resulta un aspecto clave por diferentes motivos. En primer lugar, para evitar una “nueva” forma de inserción global empobrecedora, sustentada en una explotación transnacionalizada y crecientemente oligopólica de recursos naturales, forjadora de enclaves insertos en espacios nacionales periféricos.

La propensión de las firmas líderes de las reg a desarrollar esa lógica obstaculiza la generación de un patrón de acumulación más denso y diversificado, y favorece una organización espacial desigualadora, estructurada a partir de grandes metrópolis que operan como enlaces con los grandes centros financieros y de servicios internacionales y reproducen internamente patrones extendidos de desempleo, informalidad y exclusión (Pradilla Cobos, 2008; Whitaker Ferreira, 2007).

En segundo lugar, para dar al propio Estado la consistencia fiscal que opera como primer escalón para desubordinarse de las redes transnacionales que condicionan su intervención, y construir también coordinadas y no fragmentarias formas redistributivas, que incluye tanto cobertura universales en el nivel social y espacial como reinversiones selectivas a ese nivel para potenciar de determinados actores y espacios históricamente periféricos.

La sostenibilidad de esta modalidad redistributiva sobre la base de ese patrón de acumulación endógeno y dinámico conlleva asimismo la habilidad para rearticular a largo plazo las dimensiones social y productivas que dominan en el interior de las propias regiones señaladas como exitosas, así como la posibilidad de revertir la reproducción de procesos de desigualación socioespacial desde una mayor implicación de actores y regiones periféricas.

La obtención de estas pautas en un nivel interno nacional y subregional conlleva una plataforma sustantiva para el desarrollo de redes políticas y económicas globales alternativas. Su existencia emerge como una condición de viabilidad para proyectos supranacionales que aún no logran una debida articulación interestatal y subnacional, como los movimientos antisistémicos o

del proceso de *roll back* y a los nuevos embates neoliberales vestidos de workfarismo, sino también en relación con el desarrollo de estas estrategias que intentarían revertirle. Países con mercados internos y actores capitalistas locales comparativamente más sólidos –al menos en lo industrial– como resultado de la particularidad de sus trayectorias desarrollistas, como Brasil (Sikkink, 2009; Evans, 1979), guardan mayor capacidad de acción estratégica respecto no solo de otros más pequeños, sino también de grandes unidades, como la Argentina o México. Sin embargo, el generalizado proceso de transnacionalización del sistema financiero (Gonçalves, 2006) y la reducción de la capacidad estatal a ciertas áreas estatales muy específicas (Evans, 1995) marcan una restricción estructural compartida a nivel regional.

alternativos, como el Foro Social Mundial (Wallerstein, 2004; George, 2004), o, en el caso latinoamericano y en el nivel interestatal, los procesos de integración que se han gestado en el ámbito latinoamericano, como la UNASUR o el ALBA. El futuro de estos en términos de proyectos de desarrollo consistentes, no podrá lograr materialidad en la medida que no logren contar con un desarrollo nacional de plataformas estatales y regionales capaces de evitar los dispositivos transnacionales de fragmentación social y espacial.

Conclusiones

En todo el capítulo, hemos propuesto un análisis sobre las relaciones entre el posicionamiento estratégico otorgado a los procesos de regionalización y las transformaciones espaciales y funcionales del Estado, integrando dicha relación en un marco comprensivo de los procesos de reestructuración del capitalismo y recreación de las estrategias de neoliberalización.

En tal sentido, nuestra argumentación ha procurado advertir los riesgos de asumir acríticamente un relato, globalmente difundido, que entiende la regionalización como una consecuencia natural de procesos de crisis de los espacios nacionales en la forma como estos se expandieron en la última posguerra y exalta las “ventajas naturales” asociadas a los procesos de descentralización para operar en un mapa institucional más difuso y complejo, donde dominan las nociones de la gobernanza, la horizontalidad y la cooperación.

Al posicionarnos en la periferia, hemos propuesto analizar las transformaciones en la funcionalidad y espacialidad estatal y la jerarquización de lo regional desde un registro analítico sustancialmente diferente, sustentado en dos vectores altamente interrelacionados: a) el reconocimiento de los intereses contradictorios del capitalismo y la utilización de las dinámicas institucionales y espaciales para la concreción de su desigualadora reproducción, y b) la relevancia del papel de los dispositivos discursivos y los relatos hegemónicos que, como tales, procuran imponer como colectivamente beneficioso lo que representa en realidad una reproducción particularizada de ciertos intereses.

En la consideración de estos dos vectores, siempre desde ese posicionamiento periférico, sostuvimos la necesidad de considerar el papel de las REG y RPG, cuya deferencia interrelacionada vincula lógicas e intereses finalmente entrelazados. Por un lado, las REG formadas desde la dominancia de empresas transnacionales (ET) que controlan los nodos de valorización más dinámicos e interconectan estratégicamente una multiplicidad de puntos de actividad, y por otro, las RPG, en este caso dominadas por el protagonismo de instancias supranacionales, a través de los que conforman relatos hegemónicos que perforan las dinámicas nacionales y regionales y permean financiera y conceptualmente las políticas y los diseños institucionales. En la interconexión de las lógicas e intereses de ambas redes, dichos relatos contribuyen no secundariamente a

instalar, como algo colectivamente beneficioso, mecanismos –crecientemente transnacionalizados– de organización social, institucional y productiva.

Dominados por un constante impulso de mercantilización de las relaciones sociales, dichos mecanismos no tienden a alterar, sino a reforzar la capacidad subordinante de aquellos actores que controlan las RPG. Bajo este último escenario –y bajo esta lógica– hemos puesto a consideración la impronta workfarista que ganó espacio discursivo después de la crisis del cw y el anacronismo de inicios de siglo que han mostrado las formas desmantelatorias de la mercantilización neoliberal (*roll back*) desarrolladas con ímpetu en los noventa.

Con un referenciamiento en América Latina, hemos tratado de destacar que, expresando una clara reconfiguración en el relato hegemónico, ese enfoque workfarista que ha dominado los contenidos de las políticas y la organización estatal de la última década, reconstruye (*roll out*) antes que suplanta los procesos de neoliberalización, escudado en un complejo dispositivo transnacional de financiamiento, relatos, tecnologías conceptuales y prácticas multiescalares. En dicho dispositivo, el Estado queda comprometido a través de un activo y descentralizado involucramiento, orientado a la promoción de formas intraterritoriales, en las que campea la participación comunitaria, las redes institucionales horizontales y el protagonismo de las pequeñas unidades productivas.

Entre sus principales atractivos, que viabilizan la instalación hegemónica de ese dispositivo, figura la posibilidad de obtener por medio de ello una lógica productiva sustentada en la aptitud para colocar la cualificación de la producción y la competitividad al alcance de –casi– todos, y de convertir en protagonistas a regiones y localidades que operaron como receptores pasivos de emprendimientos nacionales.

En nuestra argumentación, la recreación del procesos de neoliberalización que acompaña este relato se funda en su renovado –pero indetenido– intento de extender –sin fin– las relaciones de mercantilización y –en compatibilidad con los intereses de aquellas fracciones transnacionalizadas del capital global que controlan las RPG– de mantener un patrón básicamente desarticulado y fragmentario de reproducción, que se instala de manera triple: entre las regiones; en el interior de estas, entre sus dimensiones sociales y productivas; y en el interior del propio Estado, entre sus diferentes escalas.

Este último, no obstante activo, aparece inmerso en la acción y dominio conceptual y financiero de estas RPG y sus actores hegemónicos, operando como instancia –no articulada– de ensamble entre los emprendimiento de los actores transnacionales y un creciente, desarticulado y fragmentario involucramiento de las regiones.

Esa triple desarticulación fragmentaria, como hemos argumentado, resulta una pieza no secundaria para comprender los vínculos entre ambas redes y, en el marco de esa recreación de las formas neoliberales, para demostrar los

límites, para promover un desarrollo económico y socialmente inclusivo desde la periferia. Resulta, en síntesis, esencial para evidenciar la paradójica lógica de convocar como protagonistas tanto a las regiones como al Estado, para finalmente colocarlos a funcionar en calidad de autores de reparto dentro de redes con intereses, relatos y prácticas exógenas que condicionan las estrategias económicas e institucionales.

Ciertamente, las transformaciones estatales y las dinámicas regionales producen complejas y específicas reacciones, al tiempo que las tecnologías políticas que les acompañan desarrollan innumerables mutaciones readaptativas, para operar, bajo mismos propósitos, reconociendo los particulares y cambiantes escenarios locales, y enfrentando un escenario necesariamente conflictivo y disputado. Producto de ello, nuestra lectura, lejos de ser vista mediante una lente funcionalista –y mucho menos determinista–, pretende ser una invitación a indagar y reconocer tanto las especificidades como las regularidades que esos procesos asumen.

Con ese reconocimiento, y procurando capitalizar el involucramiento de los actores regionales alentado por las RPG, planteamos la posibilidad y necesidad de delinear un mapa de implicación estatal y fortalecimiento regional que preferentemente posean alternativas a las predominantes formas de *workfarismo* neoliberalizador.

En tal tarea, sostuvimos la relevancia de orientar ambos elementos (Estado y regiones) hacia un involucramiento capaz, en relación con las REG, de generar un proceso de acumulación endógeno, con calidad para limitar o revertir las formas de integración subordinada a las mismas; y, en relación con las RPG, de superar el alineamiento acrítico a los dispositivos (transnacionales) sobre los que se edifica la triple desarticulación fragmentaria. En relación con el Estado, ello supone, desde lo funcional, la capacidad de reemplazar su papel de actor “capturado y ensamblador”, por otro en el que puede funcionar como un nodo estratégico en la elaboración autónoma de estrategias de ideas y el direccionamiento al proceso de acumulación. Desde lo espacial, ello implica una revinculación con las regiones por medio de un despliegue multiescalar, capaz de fundar aquellas estrategias no solo en imposiciones verticales, sino en la riqueza operativa que brinda una dinámica *bottom up*, resultado de una implicación regional en la gestación de la estrategia nacional. Esto último conlleva tanto la configuración de mecanismos que garanticen el protagonismo de las instancias subnacionales en los ámbitos –coordinados– de elaboración nacional, como la capacidad de fortalecer las estructuras institucionales de esas instancias y sus interacciones con los actores sociales y económicos históricamente subordinados o excluidos.

Trabajar en una redefinición del Estado y el protagonismo regional en tal sentido podría contribuir –tal vez en no menor medida– en la necesaria tarea de pensar y actuar más allá del neoliberalismo, reasociando la idea del de-

sarrollo a una transformación cualitativa de envergadura, cuyos alcances no cuentan aún con un dispositivo teórico apropiado que den cuenta del mismo.

Bibliografía

- Amsdem, Alice (1989). *Asia's next giant: Sothcorea and late Industrialization*. Oxford: University Press.
- Arrighi Giovanni y Drangel, Jessica (1986). "The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone". *Review*, vol. 10, n° 1, pp. 9-74.
- Bair, Jennifer (2005). "Global capitalism and commodity chains: Looking back, go forward". *Competition and Change*, vol. 9, n° 2, pp. 163-180.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2002). "Programa de Desarrollo de Distritos Industriales". Disponible en: <http://www5.iadb.org/mif/ProgramsandProjects/ProjectsList/ProjectProfile/tabid/85/prj/TC0109005/language/es-ES/Default.aspx>.
- _____ (2010). "Desarrollo de cadena de valor". Disponible en: <http://www.iadb.org/Projects/project.cfm?id=TT-M1015&lang=es>.
- _____ (2012). "Documento TC0106000, Desarrollo de Distritos Industriales en Córdoba". Disponible en: <http://www.iadb.org/es/proyectos/project-information-page,1303.html?id=tc0106000>.
- BID y Gobierno de Entre Ríos (2011). Observatorio de Competitividad de las Cadenas de Valor de Entre Ríos. Disponible en: www.cadenasdevalor.gov.ar.
- Banco Mundial (BM) (1997). *Informe sobre el desarrollo mundial. El estado en un mundo en transformación*. Washington D. C.
- Boisier, Sergio (1988). "Las regiones como espacios socialmente construidos". *Revista de la CEPAL*, n° 35, pp. 39-54.
- _____ (1994). "Crisis y alternativas en los procesos de regionalización". *Revista de la CEPAL*, n° 52, pp. 179-190.
- Breathnach, Proinnsias (2010). "From Spatial Keynesianism to Post-Fordist Neoliberalism: Emerging Contradictions in the Spatiality of the Irish State". *Antipode*, vol. 42, n° 5, pp. 1180-1199.

- Brenner, Neil (2004a). "New State Spaces: Urban Governance and the Rescaling of Europe, 1960-2000". *Review of International Political Economy*, n° 11, pp. 447-488.
- _____ (2004b). "Urban governance and the production of new state spaces in western Europe". En Loughlin, John (ed.), *Subnational Democracy in the European Union*, pp. 387-400. Oxford: Oxford University Press.
- _____ (2004). *New State Spaces. Urban Governance and the Rescaling of Stateshood*. Oxford: Oxford University Press.
- _____ (2003). "La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental post-fordista". *EURE*, vol. 29, n° 86, pp. 5-35.
- Brenner, Neil; Peck, Jamie y Theodore, Nik (2010). "After neoliberalization?". *Globalizations*, vol. 7, n° 3, pp. 327-345.
- Cardozo, Lucas Gabriel (2015). "Políticas socio-productivas en la Argentina post-crisis: ¿Las políticas de economía social como articuladoras a escala regional?". *Revista Cardinalis*, n° 4, pp. 14-39.
- _____ (2016). "Geografías del trabajo: articulación de políticas de empleo y política industrial a escala subnacional, un análisis de programas específicos en la provincia de Santa Fe". *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*, n° 8, pp. 103-132.
- Cardozo, Lucas Gabriel; Fernández, Víctor Ramiro y Vigil, José Ignacio (2010). "La territorialización de las políticas públicas. El Plan Manos a la Obra en las localidades de Las Parejas y Las Rosas, Departamento Belgrano de la provincia de Santa Fe, Argentina". Actas de las VIII Biental del Coloquio de Transformaciones Territoriales. Comité de Desarrollo Regional de la Asociación de Universidades del Grupo Montevideo. UBA, CD ROM, ISSN 1853-5011.
- Castells, Manuel (1990). *The network society*. Cambridge MA: Blackwell.
- Cavalcanti, Carlos Eduardo y Prado, Sérgio (1998). *Aspectos da Guerra Fiscal no Brasil*. Brasilia-San Pablo: IPEA, Fundap.
- Cerny, Philip (1997). "Paradoxes of the Competition State: The Dynamics of Political Globalization". *Government and Opposition*, n° 32, pp. 251-274.
- Cooke, Philip y Morgan, Kevin (1998). *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*. Londres: Oxford University Press.

- Coraggio, José Luis (1997). “Descentralización: el día después...”. En *Cuadernos de Postgrado*. Serie Cursos y Conferencias. Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.
- _____ (2010 [1988]). “Los términos de la cuestión regional regional en America Latina”. En Coraggio, José Luis; Sabaté, Alberto Federico y Colman, Oscar (eds.), *La cuestión regional en America Latina*. Zinacantepec: El Colegio Mexiquense, A. C., Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- _____ (2011). “La presencia de la Economía Social y Solidaria (ESyS) y su institucionalización en América Latina”. Paper presentado en Los Estados Generales de la Economía Social y Solidaria, París, 17 al 19 de junio de 2011.
- Crescenzi, Riccardo y Rodríguez-Pose, Andrés (2011). “Reconciling top-down and bottom-up development policies”. *Environment and planning A*, vol. 43, n° 4, pp. 773-780.
- Crozier, Michel; Huntington, Samuel y Watanuki, Joji (1975). *The crisis of Democracy. Report on the Governability of democracies to the Trilateral Commission*. Nueva York: New York University Press.
- De Mattos, Carlos A. (1989). “La descentralización, ¿una nueva panacea para impulsar el desarrollo local?”. *Cuadernos del CLAEH*, vol. 14, n° 51.
- _____ (2010 [1988]). “La cuestión regional en America Latina antes y después del Seminario sobre cuestión regional”. En Coraggio, José Luis; Sabaté, Alberto Federico y Colman, Oscar (eds.), *La cuestión regional en America Latina*. Zinacantepec: El Colegio Mexiquense, A. C., Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Dicken, Peter (2003). *Global shift: reshaping the global economic map in the 21st century*. Londres: Sage Publications.
- Donahue, John y Zeckhauser, Richard (2011). *Collaborative Governance: Private Roles for Public Goals in Turbulent Times*. Princeton: Princeton University Press.
- Evans, Peter (1979). *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.
- _____ (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.

- _____ (2004). "Development as Institutional Change: The Pitfalls of Monocropping and Potentials of Deliberation". *SCID*, vol. 38, n° 4, pp. 30-52.
- Fernández, Víctor Ramiro (2002). "Transformación del Estado y procesos de descentralización en los 90s. La propuesta del Banco Mundial y las lógicas intereses del capitalismo global posfordista". *Problemas del Desarrollo*. Revista Latinoamericana de Economía, Instituto de Investigaciones, UNAM, n° 128.
- _____ (2010). "Desarrollo Regional bajo transformaciones trans-escalares. ¿Por qué y cómo recuperar la escala nacional?". En Fernández, Víctor Ramiro y Brandão, Carlos (dirs.), *Escalas y políticas del desarrollo regional. Desafíos para América Latina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- _____ (2011). *Global Value Chains in Global Political Networks: A Tool for Development or a Neoliberal Device?* Instituto de Investigación Estado, Territorio y Economía, mimeo.
- Fernández, Víctor Ramiro; Amin, Ash y Vigil, José Ignacio (2008). "Reconsiderando la nueva ortodoxia regionalista en los países centrales y en América latina". En Fernández, Víctor Ramiro; Amin, Ash y Vigil, José Ignacio (comps.), *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Fernández, Víctor Ramiro; Cardozo, Lucas; Gesualdo, Gabriela y Seval, Martín (2010). "Aglomeraciones productivas y desarrollo regional: una perspectiva contextualizadora y multidimensional". *REDES*, vol. 15, n° 1, pp. 167-195.
- Fernández, Víctor Ramiro; Güemes, María Cecilia y Magnin, Juan Pablo (2007). "Buscando los «puentes perdidos» del nuevo regionalismo. Dinámicas productivas y calidad socioeconómica territorial". *Cuadernos del CENDES*, vol. 24, n° 65, pp. 63-93.
- Fernández, Víctor Ramiro y Vigil, José (2009). "Clusters en la periferia: Conceptos, análisis y políticas. Un Estudio de caso en Argentina". *Comercio Exterior*, vol. 59 n° 2, pp. 97-110.
- Fernández, Víctor Ramiro y Villalba, Marta (2004). "Especialización flexible en América Latina en el marco del Consenso de Washington". *Comercio Exterior*, vol. 54, n° 3, pp. 184-195.

- Friedman, Thomas (2006). *La Tierra es plana: Breve historia del Mundo Globalizado del Siglo XXI*. Madrid: Martínez Roca.
- Garrett, Geoffrey; Dobbin, Frank y Simmons, Beth (2008). "Conclusion". En Simmons, Beth; Dobbin, Frank y Garrett, Geoffrey (eds.), *The Global Diffusion of Markets and Democracy*. Nueva York: Cambridge UP.
- George, Susan (2004). *Otro mundo es posible*. Barcelona: Icaria.
- Gill, Stephen (2002). *Power and Resistance in the New World Order*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Gonçalves, Reinaldo (2006). "Desestabilização macroeconômica e dominação do capital financeiro no Brasil". En Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (comps.), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: CLACSO.
- Goodwin, M. y Painter J. (1996). "Concrete research, urban regimes, and regulation theory". En Lauria Mickey (ed.), *Reconstructing urban regime theory: regulating urban politics in a global economy*. Thousand Oaks: SAGE.
- Gough, Jamie (2004). "Changing scale as changing class relations". *Political Geography*, vol. 23, n° 2, pp. 185-211.
- Harvey, David (1990). *The Condition of posmodernity: an enquiry into the origins of cultural change*. Cambridge MA: Blackwell.
- _____ (2004). *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.
- Hirschman, Alberto (1968). "The political economy of import substituting industrialization in Latin America". *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, n° 1, pp. 1-32.
- _____ (1982). *Shifting involvements: private interest and public action*. Princeton: Princeton University Press.
- Hirst, Paul y Zeitlind, Jonathan (1999). "Flexible specialization versus Post-Fordism: theory, evidence and police implications". *Economy and Society*, vol. 20, n° 1, pp. 5-9.
- Hopkins, Terence y Wallerstein, Immanuel (1986). "Commodity chains in the world economy prior to 1800". *Review*, vol. 10, n° 1, pp. 157-70.
- Jessop, Bob (1994). "Post-Fordism and the state". En Amin, Ash (ed.), *Post-Fordism: A Reader*. Oxford: Blackwell.
- _____ (2002). *The Future of the Capitalist State*. Cambridge: Polity.

- Jones, Martin (2001). "The rise of the regional state in economic governance: 'partnerships for prosperity' or new scales of state power?". *Environment and Planning*, vol. 33, n° 7.
- Kaplinsky, Raphael y Readmen, Jeff (2001). *Integrating SMEs in Global Value Chains. Towards Partnership for Development*. Viena: United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).
- Karmarkar, Uday (2000). "Information Technology and Global Value Chains: Growth, Structure and Transformation". Ciber conferencia, 3 de mayo.
- Keating, Michael (2004). *Regions and Regionalism in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Keil, Roger (1998). "Globalization makes states: perspectives of local governance in the age of the world city". *Review of International Political Economy*, n° 5, pp. 616-646.
- Krugman, Paul (1996). "Los ciclos en las ideas dominantes con relación al desarrollo económic". *Desarrollo Económico*, vol. 36, n° 143, pp. 715-731.
- Larner, Wendy (2000). "Neo-liberalism: Policy, Ideology, Governmentality". *Studies in Political Economy*, n° 63, pp. 5-26.
- Laurell, Asa Cristina (1994). "Pronasol, la pobreza de los programas de pobreza". *Nueva Sociedad*, n° 131, pp. 156-170.
- _____ (2000). "Reforma del Estado y la política social en México". *Nueva Sociedad* n° 164, pp. 146-158.
- Lobao, Linda; Martin, Ron y Rodríguez-Pose, Andrés (2009). "Editorial: rescaling the state: new modes of institutional-territorial organization". *Cambridge journal of regions, economy and society*, vol. 2, n° 1, pp. 3-12.
- Loughlin, John (ed.) (2001). *Subnational Democracy in the European Union: Challenges and Opportunities*, p. 422. Nueva York: Oxford University Press.
- McLeod, Gordon (2001). "New regionalism reconsidered: globalization and the remaking of political economic space". *Intenational Journal of Urban and Regional Research*, vol. 25, n° 4, pp. 804-829.
- O'Connor, James (1973). *The Fiscal Crisis of the State*. Nueva York: St. Martin 's Press.

- Offe, Claus (2007). "Crisis en el manejo de la crisis: Elementos para una teoría de la crisis política". En Offe, Claus, *Contradicciones en el Estado del Bienestar*. Madrid: Alianza.
- Ōmae, Ken'ichi (1995). *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*. Nueva York: Free Press Paperbacks.
- Osborne, David y Gaebler, Ted (1992). *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit Is Transforming the Public Sector*. Nueva York: Addison-Wesley.
- Peck, Jamie (2001). "Neoliberalizing states: thin policies/hard outcomes". *Progress in Human Geography*, vol. 25, n° 3, pp. 445-455.
- _____ (2010), "Economías y políticas de escala: políticas rápidas, relaciones inter escalares y workfare neoliberal". En Fernández, Víctor R. y Brandão, Carlos (dirs.), *Escalas y Políticas del desarrollo regional: desafíos para América Latina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- _____ (2011). "Geographies of policy: from transfer-diffusion to mobility-mutation". *Progress in Human Geography*, vol. 35, n° 6, pp. 773-797.
- Peck, Jamie y Tickell, Adam (1994) "Jungle law breaks out: neoliberalism and global-local disorder". *Area*, vol. 26, n° 4, pp. 317-326.
- _____ (2002). "Neoliberalizing Space". *Antipode*, vol. 34, n° 3, pp. 380-404.
- Peck, Jamie y Theodore, Nik (2010). "Recombinant workfare, across the Americas: transnationalizing 'fast' social policy". *Geoforum*, vol. 41, n° 2, pp. 195-208.
- Peet, Richard (2003). *Unholy Trinity: The IMF, World Bank, and WTO*. Londres: Zed Books.
- Pérez, Carlota (2001). "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil". *Revista de la CEPAL*, n° 75, pp. 115-136.
- Piore, Michael y Sabel, Charles (1984). *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. Nueva York: Basic Books.
- PNUD y Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Industria y Turismo (Argentina) (2010). "Sistemas productivos locales: políticas públicas y desarrollo económico", 1a. ed. Buenos Aires: Programa Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD. Disponible en: http://www.undp.org.ar/docs/Informes_y_Documentos/PNUD%20FINAL.pdf.

- Polanyi, Karl (1944). *The great transformation: the political and economic origins of our time*. Boston: Beacon Press.
- Portes, Alejandro (1999). "El neoliberalismo y la sociología del desarrollo: tendencias emergentes y efectos inesperados". *Perfiles Latinoamericanos*, n° 13. pp. 9-53.
- Pradilla Cobos, Emilio (2008). "¿Existen ciudades globales en América Latina?". *Ciudades*, n° 77, pp. 2-8.
- Prince, Russell (2012). "Policy transfer, consultants and the geographies of governance". *Progress in Human Geography*, vol. 36, n° 2, pp. 188-203.
- Rodríguez-Pose, Andrés y Sandall, Richard (2008). "From identity to the economy: analysing the evolution of the decentralisation discourse". *Environment and planning C: government and policy*, vol. 26, n° 1, pp. 54-72.
- Rondinelli, Dennis (1981). "Government Decentralization in Comparative Perspective: Theory and Practice in developing Countries". *International Review of Administrative Science*, n° 47.
- Sassen, Saskia (1999). *La ciudad global: New York, London, Tokio*. Buenos Aires: Eudeba.
- _____ (2003). "Localizando ciudades en circuitos globales". *EURE*, vol. 29, n° 88.
- Scott, Allen y Storper, Michael (2003). "Regions, Globalization, Development". *Regional Studies*, vol. 37, n° 6&7, pp. 579-593.
- Shonfield, Andrew (1994). *In defense of the mixed economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Sikkink, Kathryn (2009). *El proyecto desarrollista en la Argentina y Brasil: Frondizi y Kubitschek*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Simmons, Beth; Dobbin, Frank y Garrett, Geoffrey (eds.) (2008). *The global diffusion of markets and democracy*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Skocpol, Theda (1977). "Review: Wallerstein's World Capitalist System: A Theoretical and Historical Critique". *American Journal of Sociology*, vol. 82, n° 5, pp. 1075-1090.
- Slaughter, Anne-Marie (2004). *A New World Order*. Princeton: Princeton University Press.

- Soto Reyes Garmendia, Ernesto y López Ortiz, Heriberto (2003). “México: federalismo versus descentralización”. *Política y Cultura*, n° 19. pp. 27-43.
- Stone, Diane (2004). “Transfer agents and global networks in the ‘transnationalization’ of policy”. *Journal of European Public Policy*, n° 11, pp. 545-566.
- Swyngedouw, Erik (2010). “¿Globalización o glocalización? Redes, territorios y reescalamiento”. En Fernández, Víctor R. y Brandão, Carlos (dirs.), *Escalas y Políticas del desarrollo regional: desafíos para América Latina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Teixeira, Francisco y Ferraro, Carlo (2009). Aglomeraciones productivas locales en Brasil, formación de recursos humanos y resultados de la experiencia CEPAL – SEBRAE. CEPAL Serie Desarrollo Productivo n° 186, Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- Toye, John (1987). *Dilemmas of development. Reflection on the counter-revolution in development theory and policy*. Oxford: Blackwell.
- Trigilia, Carlo (1991). “The Paradox of the Region: Economic Regulation and the Representation of Interests”. *Economy and Society*, vol. 20, n° 3. pp. 306-327.
- UNCTAD (2008). “The world’s top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets”. Erasmus University database.
- UNCTAD, World Investment Report (2002). “World Investment Report. Transnational Corporations and Export Competitiveness”, p. 345.
- UNCTAD – Lall Sanjaya (2004). “Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness”. G-24 Discussion Paper Series United Nations.
- UNRISD – United Nations Research Institute for Social Development (1995). *States of Disarray: The social effects of Globalization*, Ginebra.
- Vázquez Barquero, Antonio (1999). *Desarrollo, innovación y redes: lecciones de desarrollo endógeno*. Madrid: Pirámide.
- _____ (2000). “Desarrollo endógeno y globalización”. *EURE*, vol. 26, n° 79.
- Viana, Lúcio y Fonseca, Francisco (2011) “Impactos sociais e econômicos da atuação do Banco Interamericano de Desenvolvimento nas políticas públicas”. *Cadernos do Desenvolvimento*, vol. 6, n° 9, pp 199-213.

- Wade, Robert (1992). *Governing the market. Economic Theory and the rol of government in East Asian industilazation*. Princenton and Oxford: Princenton University Press.
- Wallerstein, Immanuel (2004). *Capitalismo histórico y movimientos antisistémicos: Un análisis de sistemas-mundo*. Madrid: Akal.
- Weiss, Linda (2003). “Gobernanza global, estrategias nacionales: Cómo los Estados hacen espacio para el desenvolverse bajo la OMC”. *Documentos y Aportes en Administración Pública y Gestión Estatal*, a. 3, nº 4.
- Whitaker Ferreira, Joao (2007). *O mito da cidade-global. O papel da ideología na producao do espaco urbano*. San Pablo: UNESP.

Capítulo 3

Jerarquías de ciudades en el posfordismo. Las especificidades de la red de ciudades de la periferia

PATRICIO NARODOWSKI

Introducción

Este trabajo aborda la cuestión de las jerarquías de ciudades, según las funciones urbanas, en una periferia de un país subdesarrollado, en un mundo globalizado, aquí definido como posfordista. Se asume que las jerarquías existen y que pueden verse en los diferenciales de las funciones productivas y en los modelos de consumo, lo que determina el grado de complejidad y la autonomía económica de los diversos espacios. Se discute si esos diferenciales deben medirse, según los autores, en términos de funciones informacionales, funciones financieras y de control global, según *quantum* de conocimiento, etcétera. Luego se aborda esa discusión en términos latinoamericanos.

En la segunda parte, a la luz del debate planteado, se propone una manera de explicar las transformaciones de fin de siglo en la estructura económica y social y las posibilidades del desarrollo, así como el rol de la ciudad y de las nuevas funciones urbanas de modo de poder explicar las jerarquías.

Las ciudades en la primera parte del siglo xx

Ciudades y debates sobre ciudades en los países centrales

En estos párrafos, se pretende realizar un análisis sobre ciudades y sobre las teorías acerca de ciudades, con especial referencia al tema del capítulo: jerarquías de ciudades y funciones urbanas y su relación con la organización de las ciudades en la etapa actual del capitalismo.

Este debate se da en coincidencia con el aumento de la importancia de la urbanización y, por lo tanto, se hace más fuerte con el desarrollo del capitalismo y en paralelo con la discusión sobre la economía capitalista propiamente dicha. Se trata de los inicios del siglo xx: ese proceso aún era hegemonizado por la escala local, pero en esa escala aparecía una jurisdicción estatal propia; además en ese espacio empiezan a diferenciarse nítidamente los factores relacionados con el ambiente natural y los que hacen a la organización social. Debido a que justamente las primeras ciudades habían ido creciendo porque allí se instala el control del excedente agrícola, pero también se desarrolla toda una economía no agrícola: la elaboración de manufacturas y el consumo de bienes provenientes del mundo rural, pero sobre todo de bienes no alimentarios. Empieza en la ciudad (europea) una espiral de consumo, comercio, especialización, desarrollo técnico de una dimensión no imaginada hasta entonces. Con esto se comienzan a diferenciar las funciones de la ciudad. En esta dinámica se consolida una burguesía que mientras edifica el Estado-nación, se apodera de la ciudad y se constituye en el motor de la misma.

A medida de que las funciones urbanas aumentan y se transforman, estas comienzan a influir en las formas organizativas internas. Por ejemplo, de las ciudades del siglo xi amuralladas en las que vivía y trabajaba una incipiente burguesía comercial se pasa, a partir del xiv y hasta el siglo xviii, a una organización más compleja que consolida y luego expulsa a la periferia la actividad manufacturera (Gottmann, 1998).

Y con la consolidación de los estados nacionales y la aparición de las funciones político-administrativas vinculadas a ellos, las ciudades transformadas en capitales concentran las actividades más importantes, incluso las finanzas, y asumen la centralidad de la nueva época. En paralelo van apareciendo ciudades industriales autónomas, otras que tenían importancia en la época medieval se periferizan.

Al mismo tiempo, nacen las ciudades coloniales en los países colonizados, consecuencia de la planificación de la potencia correspondiente. Específicamente España establece unas redes de ciudades compactas, homogéneas, encuadradas en un sistema de jerarquías vinculadas al comercio ultramarino (Talia, 2003). Su organización interna reproduce la estética colonial y se organiza para desarrollar esas funciones impuestas.

Luego de la Revolución Industrial el fenómeno muestra un giro: las ciudades comenzaron a crecer rápidamente, pero de una manera desigual. La industrialización promovió la concentración de la actividad y por ende de la población, pero las ciudades fueron diferenciándose cada vez más por sus funciones. Los sistemas urbanos se van ordenando jerárquicamente y las ciudades cambian su fisonomía interna de acuerdo con sus funciones. Por un lado, la ciudad capital que se afirma como el símbolo de la unidad nacional; allí construyen los edificios públicos, monumentos, plazas, grandes avenidas, las funciones políticas y administrativas atraen políticos, empleados, empresas, etcétera. En estas ciudades –además de la administración, el comercio y los servicios– hay una fuerte estructura industrial preexistente, que se consolida para satisfacer un mercado interno en expansión.

También en la cúspide de la jerarquía crece la ciudad industrial, donde aparecen fuertes empresas y proliferan los barrios obreros (Nueva York, Chicago y San Francisco en los Estados Unidos; Milán, Torino y Génova en Italia, por ejemplo). Su historia todavía tenía mucho que ver con “lo natural”: la cercanía de las minas de carbón, la vinculación a los puertos o canales, a los ríos navegables. Empezaba también a influir la capacidad logística: las líneas del ferrocarril, luego las rutas, etcétera. La historia de Chicago lo demuestra (D’Eramo, 1999). En estas ciudades, muchas monoproductivas como Torino o Detroit, impactan las grandes transformaciones económicas y sociales del fordismo, el lugar de la metalmecánica, de la vida sindical, etcétera. Su centralidad se debe al rol que ocupa en la conformación del Estado-nación del capitalismo industrial y de su capacidad de concentrar las funciones de mayor valor para la organización del capitalismo.

Y la misma centralidad de algunas ciudades se dio a costa de la conformación de un gradiente negativo centro-periferia que en la Europa del siglo xvi no existía. Las conurbaciones generadas o las ciudades intermedias que van creciendo en ese proceso, por lo general, solo aumentan sus funciones residenciales y de servicios muy básicos, gestionados desde el centro. Los modelos espaciales racionalistas reflejan perfectamente este proceso de diferenciación funcional. Específicamente Alfred Weber y Walter Christaller realizan, con la óptica neoclásica del individuo racional, sin lograr un aporte significativo respecto de las causas del proceso ni a la dinámica interna de las ciudades, pero se centran en dos aspectos que son propios de la ciudad capitalista: jerarquía funcional y aglomeración.

Según este enfoque, bajo el supuesto de región regular en cuanto a topografía y disposición de recursos naturales, la forma de las ciudades y sistemas urbanos dependen de las decisiones de localización de los productores y la fuerza de trabajo, dentro de un marco competitivo. Las distribuciones aleatorias de las poblaciones agrícolas conviven con movimientos hacia lugares centrales por propio interés, dadas las economías de escala internas

a las firmas no agrícolas. Estos lugares centrales crecen a partir de que a un productor individual le resulta más barato producir allí, y especializarse en aquella producción, más que buscar y producir productos heterogéneos. Habrá, además, centros más pequeños o de menor orden. Así esta teoría sirve para caracterizar las relaciones entre lugares que difieren en tamaño, bajo condiciones de mercado competitivas. A partir de este enfoque, se plantea que las diferencias urbanas motivadas por las funciones que cada ciudad desarrolla en relación con el resto. Losch en el mismo marco dice que el proceso generará obligatoriamente la aparición de centros no jerárquicos por la mayor o menor difusión de las innovaciones.

Ellos no se ocupan de la relación entre funciones urbanas y capitalismo ni del sujeto y del poder en esas relaciones, tampoco de la organización interna de la ciudad. Quienes realizaron los aportes más importantes en este sentido, desentendiéndose casi completamente de las funciones urbanas han sido Georg Simmel, la Escuela de Chicago de Ecología Urbana, la Escuela de Frankfurt y Henri Lefebvre.

Simmel lo hace desde una posición peculiar, que capta con notable capacidad la relación entre capitalismo –sobre todo en su etapa taylorista– y vida urbana. Su aporte gira en torno de la influencia de la economía que él entiende como basada en el dinero sobre la subjetividad, ya no más los sentimientos de la vida rural anterior sino el auge de la racionalidad económica, la incertidumbre, incluso la insatisfacción, pero también una suerte de libertad individual, una diferenciación que resalta el individualismo, conceptos coherentes con las necesidades de la división industrial del trabajo, de la competencia (Dell'Aquila, 2001).

En cambio, la Escuela de Chicago de Ecología Urbana es la que, algunos años más tarde, tomando incluso a Simmel, inaugura los estudios sobre la organización misma de la ciudad (Cignoli, 1997). Robert Park logra que el sujeto de Simmel se conecte con la forma de la ciudad, aunque aislada del modo más general de producción e incluso de las funciones específicas. Lo interesante es que el sujeto, en esa individualidad, en esa competencia, se agrega y elige la forma del hábitat. El planteo se irá completando con Louis Wirth y Burgess. Se inaugura un enfoque en el que importan las configuraciones urbanas, surgen zonas donde se concentra población de características similares y que generan formas específicas (Bagnasco, 2003). Si bien puede ser un aporte interesante para un análisis estático, tiene el problema de los supuestos racionales que incluye y además la especificidad que se otorga a la ciudad, aislada de los procesos más generales de la sociedad, autónoma de la lógica más general de la sociedad capitalista y sus contradicciones.

Justamente en la ciudad, en la Escuela de Frankfurt se parte de una lógica contraria, basada en la capacidad del capital para determinar las relaciones de clase, lo urbano es una manifestación de esas relaciones. Los proyectos

urbanos son otra forma más del poder total del capital. En este enfoque la ciudad no tiene ninguna autonomía.

A esta posición le hace frente la sociología urbana marxista, fundamentalmente Lefebvre (1974) para quien la ciudad es consecuencia de los procesos de producción, distribución y consumo del capital, pero también es el lugar de la lucha política. Toda esta lógica se sintetiza en el concepto de prácticas espaciales: las formas en que los actores perciben, utilizan y al mismo tiempo producen el espacio (Oslender, 1996). El capital trata de adaptar el espacio a su lógica, por otro lado, el espacio es un recurso organizativo también para la resistencia. La ciudad surge como el lugar clave de este proceso.¹

A partir de la escuela de Chicago y luego de Lefebvre, se instala entonces la cuestión de la relación entre las formas de organización de la ciudad y sus espacios internos y el modo de producción, las funciones han sido nuevamente olvidadas. El debate girará en torno a la autonomía del espacio urbano respecto del capital y las posibles formas de resistencia.

En los setenta son Manuel Castells y David Harvey quienes retoman la problemática. Ambos ven la ciudad también como un objeto teórico, una problemática y un contexto para la acción política. El Castells de *La cuestión urbana* (1997) centra su análisis en una crítica de lo urbano como concepto aislado, particular. Lo relevante no es la ciudad sino la producción capitalista. Incluso Edward Soja (2000) dice que lo más importante del texto mencionado es la manera en que se muestra que, en el capitalismo industrial, la ciudad tiene un lugar dependiente, como un mero *container* de inscripciones capitalistas.

Espacio y sociedad son analizados estructuralmente como parte de un proceso histórico de producción social que expresa y produce los intereses de la clase dominante, y generan la resistencia desde las clases explotadas. Estas resistencias se cristalizan en movimientos sociales que desafían el significado de la estructura espacial e intentan reorganizar el espacio urbano para llevar a cabo nuevas funciones, intereses, protestas, proyectos, etcétera. Hay una constante tensión que se manifiesta y se genera en el espacio específico, pero sin olvidar que este se subsume en las relaciones sociales, que es un producto histórico, con actores escasamente autónomos, una realidad determinada por las formas que adopta la reproducción de la fuerza de trabajo. Con este enfoque Castells (1973; 1974) aborda incluso la problemática de los movimientos sociales en América Latina.

Por su parte, Harvey (1974) se centra más en la lógica del capital y menos que Castells en los movimientos sociales. Asume a la ciudad como el lugar del capital fijo acumulado, donde ese capital genera una cierta división del

1 A partir de estas premisas, Jean Lojkin trabajó exhaustivamente los problemas derivados de la competencia entre diferentes agentes por la ocupación del espacio urbano. Tanto él como Christian Topalov, además trabajaron el problema de la renta de la tierra en el capitalismo monopolista.

trabajo, una forma social jerárquica; al mismo tiempo, explica cómo esa ciudad, el resto de las ciudades y la relación entre ellas se va modificando para que el capital contraríe la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia (Sánchez, 1979). La idea central es que, por la rigidez del entorno urbano ya construido, hay un dilema perpetuo para el capital, este se debe relocalizar continuamente para seguir manteniendo alta la tasa de ganancia. Para Soja (2000), el gran mérito de Harvey de la “La justicia social y la ciudad” de 1973, fue la contextualización espacial de la contradicción entre la “anarquía de la producción” y las tendencias a la crisis, aplicada al espacio urbano, inaugurando lo que se llamó el *materialismo histórico geográfico* y enmarcando la cuestión del “espacio construido” dentro de un modo de producción determinado: el capitalismo. Al mismo tiempo, hay una preocupación, heredada de Lefebvre por mostrar la dinámica de la interacción entre espacio y cambio social: surge una propuesta de “justicia redistributiva territorial” basada en la naturaleza social de los seres humanos.

Pero mientras el debate descripto se dirigía a la temática de la ciudad como práctica social, a inicios de los sesenta se produjo otro aporte fundamental que será retomado años más tarde, el de Jean Gottman (1961), quien incorpora el concepto de megalópolis para representar las aglomeraciones urbanas de la costa oeste norteamericana. Para este autor, tal concentración es debida a un largo proceso histórico similar al descripto en este trabajo en los párrafos precedentes (Talia, 2003). Se diferencia de los anteriores por ser más descriptivo, pero su aporte es fundamental para entender los planteos posteriores.

El debate latinoamericano

Esta última parte del debate en los países centrales fue seguida muy de cerca por los teóricos latinoamericanos, aunque en nuestro subcontinente la discusión acerca de las ciudades estuvo durante la posguerra mucho más influenciada por la cuestión del subdesarrollo que por la problemática urbana propiamente dicha.

Sobre todo en los años cincuenta en América Latina se empieza a estudiar, como parte del análisis del subdesarrollo, la concentración urbana y el atraso de muchas regiones, el crecimiento desordenado de las ciudades, junto con la cuestión de los inmigrantes internos y las dificultades de la economía urbana para absorberlos, la imposibilidad de dotar a la ciudad de servicios y la nueva realidad de los barrios populares. El punto central es la relación entre subdesarrollo, pobreza y planificación, la ciudad es mero receptáculo de estas relaciones y hay un cierto optimismo respecto de las posibilidades de la intervención pública para resolver estos problemas.

En paralelo, el aumento de los problemas generales y de la “efervescencia social” de la década de 1970 y como parte del mismo debate aunque inspirados

en la ya mencionada sociología urbana de inspiración marxista (principalmente Lefebvre, Topalov y Lojkine), surgen los teóricos de la “urbanización dependiente” y con ellos la idea central de la utilización del espacio por el capital en el contexto de la lucha de clases, en este caso, en un contexto de una periferia dependiente. Los principales exponentes del pensamiento marxista eran, entre otros, Grancisco de Oliveira (1972), Paul Singer (1975), Emilio Pradilla Cobos (1982).

Hay muy poco sobre jerarquías urbanas, funciones económicas y organización interna aunque el concepto de macrocefalia urbana es asociado a las distintas etapas por las que atravesó la periferia: como estructuras productivas agro-exportadoras, el desarrollo industrial concentrado alrededor del núcleo exportador tradicional, las empresas multinacionales en el modelo sustitutivo. En este contexto, la urbanización se produce por estancamiento, el sistema es incapaz de responder a los retos del crecimiento de toda la población, lo hace solo para una parte de ella, el resto vive en su condición de mano de obra barata. La organización de la ciudad depende entonces de las lógicas del capital y de la lucha de clases y el Estado es la representación del capital, por eso, el análisis se circunscribe al estudio de los intereses empresarios y de la regulación estatal de los procesos económicos y sociales, que asegura la reproducción de esos intereses y la paz social.

Por esa misma época, otro grupo que, inspirado en Castells, pone énfasis en el análisis “ecológico” (Sánchez, 1979). Se estudia por un lado la composición y comportamiento de las elites urbanas; por otro, el crecimiento, de la gran población “marginal” su composición, organización interna, las orientaciones políticas dominantes (Portes y Browing, 1976).

Las teorías sobre la ciudad luego de los setenta

El debate en el centro

a) *Las funciones informacionales*. En los últimos treinta años, las discusiones sobre ciudades cambian fuertemente, influenciadas por dos debates: uno gira alrededor del cambio de paradigma tecno-productivo y otro se ha planteado acerca de la transformación de los comportamientos sociales. No se debe olvidar que en la discusión económica aparece el aporte de evolucionistas y regulacionistas, además aparecen varios textos –como los de Daniel Bell y Alvin Toffler– sobre la era posindustrial, al mismo tiempo comenzaba a tener más influencia el Sistema Mundo de Wallerstein; los neoclásicos mutan a partir de los modelos de crecimiento endógeno y el neoinstitucionalismo. El segundo debate es el del posestructuralismo.

Uno de los pioneros en el estudio de los cambios de paradigma y su relación con la ciudad ha sido Castells (1995 y 2000). Su planteo de los últimos años

es una continuidad del planteo de los setenta ya mencionado, por eso se basa en el análisis de la relación entre las etapas del capitalismo y la ciudad, las funciones urbanas y la organización interna de las ciudades.

Se introduce el concepto de modo informacional de desarrollo, como un nuevo estadio en el “modo de producción” capitalista, con sus propias características específicas. Por primera vez en la historia, información y conocimiento se vuelven fuerzas productivas, la producción material y de servicios se subordina al manejo de información. Esta dinámica está relacionada con un sistema de poder: las multinacionales son las que controlan los flujos. La idea de cambio parece asociada al rol activo de los gobiernos, pero no hay una explicación clara respecto de la construcción de este gobierno ni a su relación con el poder económico.

El planteo define las funciones urbanas alrededor de la producción e intercambio de información. Este tipo específico de producción determina las jerarquías. Al mismo tiempo, una propuesta de análisis de la organización urbana recoge los primeros planteos del autor en los setenta. Se trata del nuevo dualismo generado por una realidad espacial en la que convive la economía formal basada en la información y la economía informal basada en fuerza de trabajo descalificada o excluida. Cada estamento con su lógica y con un cierto nivel de interconexión básico, funcional al sistema. El resultado es una estructura espacial que combina segregación, diversidad, jerarquía, colaboración y explotación, según el caso.

b) *Las funciones financieras y de control global*. Al mismo tiempo que aparecía el análisis de Castells, surgía el libro *La ciudad global*, de Saskia Sassen (1999), que con el mismo enfoque, tal vez ha sido el que mayor influencia ha tenido en el debate sobre la ciudad en el capitalismo actual. Por otro lado, representa un aporte importante al tema de las funciones y la jerarquía urbana. En realidad, el planteo tiene un antecedente importante, el modelo de las “ciudades mundiales” de Friedmann y Wolff (1982). Estos autores, a manera de reformulación de la teoría de la jerarquía urbana, intentan el primer mapa de jerarquías en un contexto de fuerte globalización mundial. Lo que importa es la relación con el mundo, las jerarquías nacionales no son el motor del desarrollo de las ciudades; la posición los lleva a sostener la virtual desaparición del Estado, por eso se estudia la desconexión de algunas ciudades; respecto del resto de las que integran el Estado nacional, se rompe de algún modo con la ciudad como componente de una economía nacional determinada.

Sassen (1996, citado en Brenner, 2003; 1999, 2000) retoma este análisis, pero modifica la definición de la etapa actual del capitalismo incluso respecto del planteo de Castells. Aquí el motor del desarrollo es el sector servicios, una buena parte de ellos son los financieros. Estos junto con el aumento a los comerciales producen una mezcla de dispersión espacial de actividades y de concentración de la propiedad, así se explica la proliferación de la demanda

y la oferta de instrumentos de control global y de servicios corporativos. De este modo quedan definidos los servicios cuaternarios, fundamentales en el debate sobre funciones urbanas. Un planteo similar ha hecho Gottmann (1998) en los últimos años.

Naturalmente, la tesis es discutible: en primer lugar, si bien, los servicios aparecen como centrales, las manufacturas siguen teniendo un peso relevante y las actividades terciarias internalizadas siguen siendo muchas; las interrelaciones enormes. El análisis requiere captar la complejidad del proceso y la heterogeneidad existente. Por otro lado, la definitiva desaparición del Estadonación y la desconexión de las ciudades del mercado interno no se produjeron.

Pero además, a partir de este análisis se han realizado diversos esfuerzos para establecer una definición de funciones que permita establecer una jerarquía mundial de ciudades (Beaverstock, Smith y Taylor, 1999). Para ello se establecen indicadores a través de la presencia de empresas de servicios globales, aunque la clasificación y las fuentes utilizadas han generado críticas. Estos problemas aumentan cuando se trata de medir la centralidad de las ciudades en países subdesarrollados (Grant y Nijman, 2002).

Finalmente, el rol de las ciudades (las funciones) determina su organización interna pues el aumento de los servicios implica la expansión de una clase media profesionalizada, con altos salarios, pero también se observa la aparición de una “infra clase” asociada a las tareas de baja calidad. Esto explica un incremento mucho más fuerte de la suburbanización de las fábricas y luego la suburbanización de las oficinas administrativas, también la copresencia de enormes y lujosos centros residenciales y de oficinas en zonas específicas y la marcada concentración de pobreza y deterioro de los espacios de los marginales. Las firmas vinculadas al comando global, influyen la organización interna de las ciudades, valorizando y desvalorizando espacios urbanos, echando literalmente de barrios enteros a los sectores incapaces de afrontar la especulación inmobiliaria.

c) *Las funciones basadas en conocimiento*. En una posición diferente se ubicaron los evolucionistas y los teóricos de los sistemas locales, sobre todo, italianos, españoles y franceses. En la mayoría de los casos, el modelo de desarrollo se basa en generar economías sustentadas en conocimiento a través de una buena mezcla entre acumulación de conocimiento contextual (local) y apertura. En esta lógica se generan nuevas posibilidades para los centros de dimensiones medias y pequeñas, que habían perdido chances debido a la necesidad aglomerativa de la ciudad industrial. Como se ve, nuevamente hay una definición de paradigma tecno-productivo, que a su vez define funciones y jerarquías (Dematteis, 1997; Pilotti, 2001). En una línea similar se ubican Michael Storper (1997) y Benko y Lipietz (1994). Tal vez el mayor déficit de estos planteos es el referido a la búsqueda de explicación de los procesos desde el punto de vista de las relaciones sociales y el poder en esta etapa del capitalismo.

En línea con este pensamiento, Dematteis, a fin de definir funciones y jerarquías valoriza y actualiza el modelo de los lugares centrales de la economía espacial racional, solo que con varios ajustes: por un lado, ya no se trata de entender el lugar central por la cantidad de servicios sino por la complejidad de los mismos, por otro lado, ya no puede explicarse todo con relaciones causa-efecto.

Para el análisis de las funciones, Dematteis (1996) diferencia como había hecho Sassen entre la simple oferta de servicios y las funciones cuaternarias, los servicios no solo financieros, considera también los servicios a la producción, servicios difusos, servicios empresariales financieros, servicios agrícolas. Lo que importa es la calidad de la expansión, que se mide por las funciones y eso define las jerarquías.

Las jerarquías se constituyen según la capacidad endógena de los espacios. Si la ciudad puede desarrollar en su interior una nueva actividad motriz, eficiente, entra en una nueva fase de desarrollo acumulativa, si no, entra en una fase de declinación. En el primer caso, la reducción de la población de la ciudad central se relaciona con el desarrollo de actividades cuaternarias e industriales innovativas, la desurbanización no limita, sino que refuerza su importancia como centro. Lo mismo sucede con la conurbación o la ciudad intermedia que crece: si puede ofrecer servicios complejos, si logra una cierta autonomía, se transforma en nodo de una red urbana multipolar. En este caso, se revierte la vieja imagen de periferia urbana como lugar de lo negativo. En otras palabras, la ciudad americana crece en las conurbaciones radiocéntricas, ocupando los espacios externos preexistentes y las zonas agrícolas intersticiales aún no utilizadas. Cuando –en la ciudad europea– los límites naturales o algún elemento histórico impiden esa expansión, se verifica el crecimiento de las ciudades intermedias cercanas al centro (Dematteis, 1996).

Y esta evolución no es como en los modelos racionales, producto de la saturación de los centros, no hay un problema cuantitativo sino cualitativo. En esta bibliografía las soluciones dependen de la capacidad de los sujetos urbanos de organizarse o de cambiar la estructura funcional del sistema utilizando de la mejor manera posible los recursos y las condiciones locales para hacerlo nuevamente competitivo. Se supone un rol activo del hacedor de política, se sugieren políticas coordinadas en los niveles nacional y local. No queda clara la lógica de poder de estas políticas. Si bien había expectativas muy positivas, no se deja de alertar acerca del hecho de que las ciudades de comando siguen siendo pocas.

d) *El lugar de la complejidad*. Otro que utiliza como base el modelo de Christaller es Prigogine (1997), quien estudia las interacciones entre cambios lineales, evoluciones cíclicas y variables aleatorias a partir de las funciones económicas iniciales de las ciudades.

Para comprender las jerarquías de ciudades, se considera a estas como un ecosistema dotado de complejidad, es decir, de diversas alternativas para enfrentar la competencia. La misma es consecuencia de interacciones internas entre unidades funcionales: cada una, con su especificidad (sus atributos), con su trayectoria, intercambia información con el resto y con el exterior, organizando la diversidad. La organización interna de la ciudad y su relación con el exterior explica la ecuación final.

Si introducimos el principio de Margalef, la lógica de las jerarquías puede ser explicada como un proceso que sirve para aumentar la estructura más compleja del centro –generalmente más integrado, más estable– a partir de la creación de áreas poco diversificadas, simplificadas, en la periferia. En este modelo, se aumenta la complejidad, en espacios compactos, maximizando la entropía de la periferia.

Un interesante aporte en este sentido es el que ha hecho Rueda (1996), quien plantea que la política urbana tuvo por años el objetivo de aumentar la organización del centro, pero a costa de diluir la complejidad en la mayor parte del territorio suburbano debido a la proliferación de amplios espacios monofuncionales. La mayor densidad de información se logra mediante el deterioro de la periferia disipativa. Se llega a un equilibrio con un gran desorden depositado fuera del centro. Al contrario de la ilusión no jerárquica de los teóricos de los sistemas locales, aquí los subsistemas crecen generándose jerarquías.

Lo que hay es una competencia interna en la ciudad y entre esta y su periurbano, que se da primero caóticamente, sobre todo en toda la etapa de las grandes migraciones de la primera parte del siglo xx y luego –ya en el fordismo de la posguerra– mucho más ordenadamente y con una gran intervención del Estado. Así es el modo en que la aplicación de las nuevas tecnologías de transporte y vivienda, así como de la capacidad estatal, han funcionado para evitar las deseconomías de congestión y así sostener las funciones de mayor valor eficientemente y con el menor costo social posible en el centro. Y al mismo tiempo, las conurbaciones o las ciudades intermedias que solo aumentan las funciones residenciales pueden llegar a ser espacios de alta densidad, pero con estructuras internas de fuerte disgregación social, productiva e institucional.

e) *El mix de economía y sujeto*. Una parte importante de los actuales abordajes sobre la ciudad se basan en la hipótesis del cambio de comportamiento del sujeto y su impacto en la vida urbana, en las funciones, las jerarquías, la lógica de poder, etcétera. De alguna manera se retoman temáticas de Simmel y Lefebvre en clave posestructuralista. Esta manera de comprender los comportamientos urbanos, aunque con su propia explicación acerca de los motivos y el papel que juegan, está presente en el multiculturalismo o en autores como Harvey (al menos en 1989), Soja y Lash, fundamentales para entender la ciudad de

fin de siglo. Se mencionará aquí también a uno de los fundadores de la teoría del desarrollo local italiana, Arnaldo Magnasco.

En el caso de la ciudad multicultural, el planteo central es que la heterogeneidad típica de la modernidad se realiza en la actualidad fundamentalmente mediante procesos de hibridación que promueven el contacto entre los diversos grupos culturales y permite innovaciones radicales en las ideas y en las prácticas que surgen del intercambio, incluso entre espacios de diverso nivel socioeconómico. En general, se supone una cierta tolerancia y la posibilidad del gobierno de la diferencia; estos procesos además de dar sentido de pertenencia y producir convivencia, generan negocios vinculados a la estética y el espectáculo. Scott (2000) en esa línea dice que las ciudades posfordistas parecen ser especialmente fértiles, como campos creativos en la producción económica y de cultura, para él, cada comunidad individual funcionará como una oferta de tipos particulares de saber, habilidades y sensibilidades, que producen negocios urbanos y por ende dan lugar a nuevas funciones y jerarquías.

Por su parte, Lash y Urry (1994) han hecho un planteo más complejo, iniciado originalmente por Lash (1990). Estos autores definen el capitalismo actual como de acumulación reflexiva, basado en un concepto de reflexividad estética. Esto significa que las relaciones sociales, es decir, las jerarquías de poder, la manera de relacionarse, producir, consumir, pero también de significar (o sea, otorgar valor, preferir, comunicar) es diverso al de la modernidad en la medida que no dependen de un sentido moral o de un deber ser político sino de la adhesión personal, afectiva, debido a las trayectorias individuales, a algunos de los múltiples significantes sin significado (en los términos de la modernidad) existentes, inspirados menos en un relato general y sí en una realidad cada vez más compuesta de representaciones.

En lo productivo, los servicios se cargan de esos significantes y su valor aumenta. Los productos y servicios –como los signos– son de dos tipos: o tienen ante todo un contenido cognitivo, y entonces son bienes posindustriales, o tienen un contenido estético y son principalmente bienes posmodernos. Para su producción, se requieren más insumos especializados y niveles mucho más altos de intensidad de información y diseño.

La ciudad sigue siendo el lugar donde las dinámicas más innovadoras se han concentrado. En ellas, además se ofrecen servicios al consumidor de alta calidad para los empleados de las empresas (comercios, instalaciones deportivas, *pubs*, restaurantes), por lo cual esta última actividad se ha vuelto crucial para atraer compañías y generar nuevas aglomeraciones alrededor de los servicios.

Las jerarquías entre ciudades se explican en la crisis de fordismo en la medida que este proceso se da más en unas ciudades que en otras. Por eso, Lash y Urry diferencian las ciudades globales, ciudades posindustriales y ciudades desindustrializadas. Por último, la economía de acumulación reflexiva, además de modificar las jerarquías, modifica la organización del espacio urbano.

Por un lado, surge un espacio de servicios, fundamentalmente al productor y financieros donde trabaja una clase de profesionales, quienes, a su vez, construyen espacios residenciales en zonas especializadas, en los que proliferan los servicios al consumidor de alto nivel. Como en Castells y Sassen, en el otro extremo, se construye un espacio para la “infraclase”, caracterizado por un déficit de regulación económica, social y cultural del estilo de la existente en el espacio más dinámico desde el punto de vista capitalista. Este destino puede ser un problema visto desde la ilusión de esos trabajadores de estar insertos en el mercado de trabajo, pero también puede ser una opción si esos actores adoptan una estrategia de supervivencia. Sin embargo, de esto no se ocupan los mencionados autores.

También Harvey (1998) y Soja (1989) han registrado el cambio en el paradigma tecnoproductivo, incluyendo una transformación en el comportamiento del sujeto actual. El primero lo aplica a su idea de compresión espacio-temporal, en este caso, el capitalismo ha virado hacia una mezcla de fordismo y posfordismo como formas que conviven. Del lado de la subjetividad se reconoce la presencia de un individuo fragmentado.

En cuanto a las formas de la producción, hay una tendencia hacia la flexibilidad y también hay sectores donde aún prevalece el contrato de trabajo de la posguerra. Los sectores que más han crecido son: ante todo, las finanzas, luego el mercado inmobiliario, los servicios en general, la producción de imagen, conocimientos y formas culturales y estéticas. Esta acumulación flexible ha venido acompañada, desde el punto de vista del consumo, de una estética, de unas representaciones. Este proceso explica la mercantilización de las formas culturales, estas, además de ser mucho más inestables que las representaciones apoyadas en las identidades premodernas y modernas, son inestables, cambian constantemente.

El saldo es el crecimiento de una clase profesionalizada, con grandes ganancias y grandes consumos; la contraparte de esta opulencia fue la proliferación de los sin casa, la desapropiación y el empobrecimiento. Este proceso tiene implicancias en la organización espacial de las ciudades. En el citado libro, Harvey reconoce estas transformaciones y lo hace críticamente.

Soja (1998, 2000) por su parte, realiza un aporte importante también tratando de comprender la complejidad de la relación entre economía, historia, cultura, política en la ciudad, prestando especial atención al pasaje del fordismo al posfordismo. Este autor está tratando de explicar el cambio del mundo urbano monocéntrico al de la exópolis, nuevas ciudades distintivas, nodos gravitacionales en los que se instalan las empresas de alta tecnología y que han generado enormes centros de consumo. Para abordar estas transformaciones, Soja define el contexto actual de la globalización, que él llama “cosmópolis”: un modelo productivo basado en la especialización flexible, muy

relacionado, con las industrias de alta tecnología, las finanzas y el comercio. Esta definición es típica de la Escuela de California (Storper, 1997).

Por otro lado, dice que en este modelo es clave la invasión de la realidad por simulaciones, que se entremezclan con esa realidad de un modo pavoroso. El fenómeno es denominado “híper realidad”. Los Ángeles es un gran centro mundial de producción de ese tipo de imágenes. El caso paradigmático es la ciudad temática o las comunidades residenciales especializadas.

El planteo de Soja se completa –como en Catells, Sassen, Lash y Harvey– con un análisis del impacto social que estas nuevas funciones urbanas generan. Para eso, usa el concepto de *fractal city*: la ciudad está atravesada por grandes desigualdades, determinadas espacialmente; los ricos construyen su espacio de lujo y los pobres constituyen otro de pobreza. Todo este proceso es incendiario por la violencia, la solución es la “ciudad carcelaria” o de “las fortalezas”, donde predominan el miedo, los encapsulamientos, así como fuerzas policiales –públicas y privadas– de todo tipo. Se analiza el proceso como de destrucción del espacio público. También se hace referencia a diversas formas de resistencia social, microluchas transversales con un alto compromiso con lo local.

El debate latinoamericano

El debate descripto ha tenido un impacto acotado en América Latina. Tal vez el planteo más promocionado ha sido el de *La ciudad global*. En este sentido parte de la bibliografía plantea que, con una especificidad inherente a su carácter periférico, las metrópolis latinoamericanas, han ido adquiriendo características de ciudades globales. Margarita Pérez Negrete (2002) para el caso de México, Maria Cristina Da Silva Leme (2002) y Pablo Ciccolella (2000, 2002) para la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA), son ejemplos. En este tipo de abordaje se suele utilizar el enfoque de Sassen, sobre todo para definir las actividades cuaternarias. Con ese esquema se muestra la presencia en algunas de las grandes capitales latinoamericanas de servicios globales, la formación de corredores corporativos y la aparición de subcentros complejos al tiempo que se muestra el grado de dualización alcanzado.

Por el contrario, Carlos de Mattos (2002) ha recogido el guante respecto de este debate y discute la posibilidad de considerar como ciudad global a Santiago. Da argumentos interesantes, como la simpleza del sistema de producción de bienes y servicios, la informalidad tradicional y la aparición de la precarización de los nuevos contratos. Debido a ello, su hipótesis es que el patrón de desigualdad es sustancialmente el mismo, la regresividad de la distribución del ingreso no se modifica. Para De Mattos (2002), en Santiago no hay dualización al estilo Castells o Sassen (como un fenómeno típico de la nueva economía) simplemente: “porque todavía no se han procesado plenamente las transformaciones equivalentes que caracterizan a la economía

postfordista”. Sería más oportuno, para diferenciar los procesos llamarla “ciudad desigual”. Es central considerar que, para el autor, en el Gran Santiago se han producido cambios productivos menores y una escasa incorporación de las actividades “cuaternarias”, que definen la ciudad de la nueva economía de Castells. La economía sigue basándose en *commodities*, con poco valor agregado, una economía exportadora tradicional. La transformación operada por los servicios (de telecomunicaciones y financieros) no es suficiente. El sector terciario tiene aún una fuerte presencia de actividades de baja productividad.

Joao Whitaker Ferreira (2003), con una posición similar, enfoca el caso de San Pablo como una gran metrópolis de la periferia del capitalismo, reconoce la presencia de nuevos barrios “de negocios”, impresionantes concentraciones de edificios “inteligentes”, el World Trade Center, y otros tantos centros empresariales ubicados como se acaba de mencionar, en Río Pinheiros. Él dice que solo es una “ciudad-global” si se la piensa desde la óptica de la demanda y no con la óptica de la producción.

Como De Mattos para Santiago, el autor pone de relieve que una pobreza antigua, producto de la no superación de los conflictos heredados de su formación históricamente desigual y excluyente, tiene muy poco de la dualidad de las sociedades complejas. Por empezar, San Pablo no aparece entre los veinticinco más importantes “pares” de origen-destino del tráfico internacional de pasajeros, tampoco está entre los veinticinco mayores destinos de los flujos más intensos de telecomunicaciones, ni su puerto es uno de los veinticinco mayores del mundo, en cuanto al volumen de *containers*, finalmente no es la sede de ninguna de las quinientas mayores empresas transnacionales del planeta.

Él dice que el área total de establecimientos industriales en la ciudad no disminuyó entre 1991 y 2000, por el contrario, aumentó en un 12,47%. Más que el fin del trabajo y la actividad industrial, lo que se observó fue un proceso de violenta precarización de las relaciones laborales. Los trabajadores no cambiaron de sector ni se complejizó el resultado de los procesos industriales, sus empleos solo fueron informalizados. Por otro lado, dice que el terciarizado en San Pablo sigue una tendencia histórica, lo que no es novedad. Esto se relaciona con la terciarización temprana.

Lo que prolifera es, ante todo, la participación de capitales nacionales y algunos globalizados –que utilizan ahorro interno– en el sector inmobiliario, un proceso que es parte de la lógica del capitalismo financiero en su segmento más claramente especulativo. El resultado es una actividad especulativa, ligada además a la capacidad de consumo de una muy acotada elite, vinculada justamente a este tipo de negocios y a otras formas de renta. Además, apunta que en este proceso influyen los fondos públicos y la puja por ellos entre firmas históricamente clientelares. Withaker dice que la apertura de los mercados, la desregulación económica y los avances tecnológicos en producción y comunicaciones influyen en las formas de producción y organización del

espacio urbano, pero en realidad lo que se construye es una economía urbana de mercado, que exagera aún más las viejas contradicciones. En una posición similar está Coraggio (1990) al plantear el hecho de que, en nuestras ciudades, el capital se hace más y más especulativo y no parece interesarle mucho nuestras ciudades ni nuestros sectores populares.

Un enfoque para el estudio de las redes de ciudades en los países periféricos

Las grandes transformaciones de fin de siglo en la estructura económica y social y las posibilidades del desarrollo

Como se vio, para buena parte de los estudiosos de ciudades, fundamentalmente desde los aportes de Lefebvre en adelante, la organización del espacio desde fines del siglo XIX, ha estado fuertemente correlacionada con la organización del Estado-nación, con el fordismo y la profundización de los diferenciales de desarrollo entre países, con el conflicto de clase como eje de las dinámicas sociales y con un proceso de urbanización jerárquico aunque con cierta integración interna, que esta modalidad de progreso social generaba. Con este punto de vista, la ciudad desde la posguerra tiene la característica de ser el lugar donde la mayoría de la población mundial realiza las relaciones sociales en los términos planteados, es el lugar de la explotación y de la resistencia.

En ese proceso de consolidación de los estados europeos, las capitales, la revolución industrial y la ciudad industrial, también se consolidan las jerarquías urbanas de tipo centro-periferia. En este texto, se utilizará el concepto de red –jerárquica y no jerárquica– para mostrar las relaciones entre ciudades.

En el caso de los países subdesarrollados (PSD), esta construcción tiene un problema adicional ya que no siempre ha sido el resultado de fuerzas endógenas (Smith, 1994). El desarrollo no realizado explica por qué en los PSD se alcanzó una distribución regional de las actividades económicas mucho menos equilibrada, la explotación de recursos naturales siguió teniendo gran importancia incluso en vastas zonas por encima de la producción urbana, las funciones económicas siguieron fuertemente concentradas en la capital nacional y en las capitales provinciales, solo pocos espacios lograron mayor autonomía; el resultado fue la perifерización de las principales ciudades de las provincias (respecto de la capital) y el bajo poblamiento de los espacios vacíos, casi no se verificó una transferencia de funciones a las ciudades más pequeñas. Se produce la expulsión de la gente hacia las ciudades centrales, sin desmedro del aumento paulatino del tamaño de las poblaciones intermedias, en este contexto hay espacios urbanos o ciudades intermedias casi completamente dominadas por el empleo público.

En realidad, no profundizaremos en esa etapa del desarrollo, más bien, nos interesa marcar el cambio que se produce a partir de los años setenta, principalmente –en el nivel global– del pasaje del fordismo al posfordismo. Los elementos claves en los países desarrollados (PD) de este cambio de paradigma son los siguientes.

- 1) Se produce un gran cambio tecnológico en el que las tecnologías de información y comunicaciones son fundamentales.
- 2) Aparecen nuevas formas organizativas, reaglomeración sin coordinación por la jerarquía, socialización del “saber hacer” en las firmas y entre firmas, y surge el concepto de red innovativa.² Es preciso dejar claro que las reglas del capitalismo permanecen en su esencia: explotación y concentración del capital, solo que en este régimen, el conocimiento –más que la escala– es un factor clave del proceso productivo actual.
- 3) Hay una búsqueda de flexibilidad, pero también un aumento de la participación de los empleados en los procesos productivos más complejos. Este tipo de procesos deberán reproducirse en los espacios del consumo y de la lucha política como un reflejo de la mayor autonomía de ciertos sectores. En este texto, el concepto de autonomía está vinculado a la posibilidad de los actores, los espacios y, por ende, las ciudades, de construir individual y colectivamente (en este caso, contradictoriamente) una forma de vida, de trabajo, y una manera de significación propia, vinculada con las trayectorias personales pero entendidas en clave sistémica, de contexto. Autonomía y capacidad competitiva van unidas en este enfoque y determinan la esencia de los espacios virtuosos. Este es un elemento fundamental de la transición del fordismo al posfordismo (Lipietz, 1987).
- 4) En la búsqueda de flexibilidad, una de las estrategias principales ha sido la descentralización en la cadena de valor. El modelo productivo incluye, por lo tanto, la dislocación del proceso, incluso en el nivel internacional. Las posibilidades objetivas de construir redes no jerárquicas se deben a las capacidades de los agentes que las integran.
- 5) Cada vez ganan más importancia, no solo en el uso sino en el total de la producción, la fabricación de bienes intensivos en conocimiento. Surge un nuevo *boom* de las finanzas, el seguro y los negocios inmobiliarios, también de los servicios a la producción y los bienes y servicios de contenido estético, o bien, vinculados al ocio (turismo, entretenimiento, comunicación,

2 El concepto evolucionista de red puede asociarse a la producción y utilización de conocimientos, no solo formales sino también tácitos, en redes específicas (de ciertos sectores, por ejemplo, el informático) en las que la interacción permite la mejora de las condiciones tecnológicas.

cultivación propia, servicios personales). Hay un cambio profundo en la producción de servicios de salud y la educación. Se produce una notable transformación del comercio minorista, la distribución y el transporte. En este contexto, las diferentes rentas, especialmente la financiera, ponen un piso muy alto a la rentabilidad de las actividades productivas, eso le ha permitido al capital financiero presionar y exigir, no dominar definitivamente, la transición al posfordismo que es la consecuencia de un proceso en el que capital financiero y productivo compiten, negocian, se coordinan inestablemente.

- 6) Los estados actuales conviven con este proceso de globalización, controlando y liberando espacios según esta lógica. Los estados de los PD se ven obligado a corregir en forma interactiva su propia racionalidad para poder adaptarse a las presiones, sobre todo, que surgen del poder del capital financiero y el resto de las compañías transnacionales. En términos de David Harvey (1998), los crecientes poderes de coordinación que posee el sistema financiero mundial han surgido a expensas del Estado nacional para el control del flujo de capital y su propia política fiscal y monetaria. En realidad, siempre existió, bajo el capitalismo, un delicado equilibrio entre el poder financiero –industrial y el estatal–, pero el fracaso del keynesianismo-fordismo, evidentemente, significó un desplazamiento hacia el fortalecimiento del capital frente al Estado-nación.

Hacia adentro, los estados deben adecuarse a las presiones de las firmas que concentran buena parte del valor agregado del tejido económico y de las otras firmas que tienen menos poder de mercado, pero tiene fuertes representaciones. De todos modos, debe quedar claro que, ante todo, en los países centrales, donde el fordismo se estableció plenamente, donde primero se enfrentaron con su crisis, donde más rápidamente salieron de ella con una reestructuración posfordista, los estados, con diversas estrategias, posibilitaron las transformaciones requeridas. Estas intervenciones siguen completamente vigentes (la participación estatal en la crisis del 2008 lo demuestra) y se realizan a tres escalas son consecuencia de la lucha entre los diferentes segmentos del capital y la resistencia popular.

- 7) Se verifica el estancamiento en términos de aumento poblacional en las grandes ciudades de los PD, pero al mismo tiempo la asunción de funciones complejas por parte de estas ciudades. En contra de algunas posiciones, no parece que el mejoramiento de las comunicaciones y la mejora del ingreso medio de los PD permitan disminuir las necesidades de concentración. En realidad, las nuevas actividades de servicios más avanzados requieren una complejidad social alta y al mismo tiempo un conocimiento previo y muchas de ellas, un cierto nivel de presencia física.

Aunque no haya una desaparición de la importancia de las grandes ciudades, de todos modos, se verifica un aumento de la población de las ciudades intermedias o de las periferias y un incremento de las funciones de este tipo de ciudades. Entre los ejemplos de Estados Unidos donde predomina el aumento poblacional y –en muchos casos, la complejidad de los servicios– de los suburbios, un interesante caso es la transformación de Los Ángeles (Soja, 2000). En Europa predomina el aumento de las ciudades intermedias y un caso interesante es el de la región italiana de Lombardía (Dematteis, 1997).

- 8) Finalmente lo que cuenta, sobre todo para entender el impacto social de los cambios, es la función de la ciudad y de cada espacio de la ciudad, así como de los flujos que entre ellas se producen. Las ciudades y los espacios virtuosos dependen menos de sus recursos naturales y más de su capacidad de desarrollar actividades económicas posindustriales en las ciudades. Los espacios adyacentes, dotados de recursos naturales, se valorizan (o no) cada vez más en virtud de la capacidad de la ciudad para complejizarlos. Gran parte de los estudios coinciden en cierta forma con George Benko y Alain Lipietz (1994) en que las regiones que ganan son regiones urbanas, estas son las que articulan –sobre la base de antiguos y fuertes procesos de acumulación– las funciones de comando y los ambientes innovadores. Estos espacios son superavitarios y pueden acumular el excedente dentro o fuera de sus fronteras, según la estrategia que tengan sus empresas y las políticas que se implementen como gobierno local.

Las ciudades pasivas muestran escasas funciones complejas (productivas y cuaternarias de comando), las importaciones de bienes complejos y las deudas con el resto de la red de ciudades aumentan, la estructura es desequilibrada y el resultado social, pobre. Sus clases medias no logran sostener sus antiguos niveles de vida y en general deben reubicarse espacialmente en lugares de menor valor relativo. Las causas deben buscarse en los factores históricos, políticos y socioeconómicos, por diversas razones son espacios que no han logrado desarrollar ni sus gobiernos ni los actores y sus instituciones, y sus capacidades endógenas; entonces se periferizan. Por lo expuesto, en este enfoque se considera central el gobierno del territorio y, fundamentalmente, las alianzas políticas que explican las estrategias, el tipo de política que surge, la administración de las actividades públicas y, también, la interacción entre actores e instituciones (Narodowski y Padín, 2007).

- 9) Un espacio será considerado predominantemente posfordista cuando desarrolla funciones de esta índole. Desde el punto de vista del desarrollo, comienza a ser patente la necesidad de complejizar la producción y au-

mentar la población implicada en actividades complejas a fin de equilibrar la distribución del ingreso y ampliar el consumo interno. Pero la realidad descripta se ha limitado a unos pocos centros de los PD.

En el escenario mundial, buena parte de los PSD y sus ciudades solo han logrado sostener un fordismo periférico como el de los BRIC (China, India o Brasil); y otros han vuelto al taylorismo y siguen fuertemente especializados en recursos naturales. Muy pocos de los países en desarrollo han adquirido un perfil posfordista, tal vez la única excepción sea Corea (Narodowski, 2008). Como la mayoría de los espacios no ha logrado construir un estilo de consumo asociado a un sistema de necesidades construido autónomamente, el resultado es un destacado déficit entre compras y ventas que los obliga a endeudarse o a enajenar sus recursos naturales siempre más.

En las ciudades de los PSD se reproduce esa lógica productiva escasamente compleja, con un fordismo prácticamente desmontado en la mayoría de los casos y vinculado a un mercado local pobre: o que produce bienes de calidad medio-baja para la exportación, con enormes sectores que trabajan y viven en un nivel de subsistencia.

En este trabajo se asume que la mejora en la vida de la gente se relaciona con la lógica de producción y de necesidades, que países y regiones se ordenan jerárquicamente por la complejidad de su aparato productivo, la autonomía del consumo y de las estructuras sociales e institucionales que ellos generan y retroalimentan. Para no estar subordinados en la jerarquía y sufrir las consecuencias, los países y las regiones deben aumentar la producción de bienes y servicios tradicionales y asumir estrategias tendientes a desarrollar sectores conocimiento-intensivos y servicios complejos; o bien, adecuar su consumo a sus necesidades y posibilidades, lo que implica también un conflicto interno importante. Obviamente, en cualquier caso, deben producirse rupturas claves vinculadas a la estructura social, de nivel micro, regional y macro que permitan el protagonismo de los actores con estrategias productivas e institucionales dinámicas y capacidad de establecer un modelo autónomo de consumo, es decir que sus demandas se adecuen un poco más a sus capacidades productivas.

Las nuevas funciones económicas de las ciudades y las jerarquías en el posfordismo

El cambio de paradigma ha modificado la importancia relativa de las funciones urbanas, y estas deben redefinirse. A las tradicionales funciones políticas y administrativas, residenciales, que no tienen mucha dificultad para ser definidas y medidas, hay que incorporar algunas distinciones en la industria y los servicios. Las funciones industriales deben diferenciarse en tradicionales y complejas. Lo planteado hasta aquí obliga a captar la complejidad

de las estructuras productivas, una tarea difícil. Una definición adecuada es la de Pavitt (Sessa, 2007), también la de la OCDE que clasifica las diferentes ramas industriales de acuerdo con el contenido tecnológico de las mismas (Hatzichronoglou, 1997).³

Los servicios deben diferenciarse entre funciones terciarias y cuaternarias. Las primeras son las actividades comerciales y de servicios tradicionales; en general, se trata de servicios personales. Las segundas son los servicios financieros, a la producción, a la innovación, centros de ocio y diversión, cultura y gastronomía de alta calidad. En este esquema, es central distinguir entre la simple oferta de servicios y las funciones cuaternarias de comando, control y concepción. Las primeras se relacionan con actividades terciarias normales, que atraen flujos de consumidores y forman el área de gravitación, su función es, sin embargo, pasiva en términos de que su localización depende de la demanda de las áreas circundantes. Las funciones cuaternarias son factores activos de organización territorial en la medida que promueven procesos de transformación y desarrollo independientemente de la demanda e incluso fuera del área de gravitación.

Quienes más rigurosamente han logrado avanzar en la definición y en el hacer operativa la complejidad para los servicios son, como se vio, Sassen (1999) y sus equipos de trabajo. Pero en este trabajo se presenta un esquema con ciertas modificaciones a partir del planteo de Dematteis (2001). Se han identificado, *a priori*, como complejos: servicios a la producción (contables, de publicidad, bancarios, legales), centros de innovación tecnológica, la construcción de superficies amplias y de alta calidad y precio, servicios personales de turismo, tiempo libre, gastronomía y diversión; centros comerciales; la logística (puertos, aduanas, nodos de transporte, depósitos), con alto nivel en términos de bienes de capital, alta tecnología, etcétera.

El concepto red de ciudades y los tipos de redes de los PD

Un corolario fundamental que se deduce de lo expuesto, es la importancia del concepto de red de ciudades, se trata del estudio de las diferentes formas que adoptan los flujos de intercambio entre nodos poblacionales de diverso tamaño y con otro tipo de especialización, así como las interdependencias funcionales entre ciudades, relaciones sustentadas por infraestructuras de transporte, comunicaciones o de otro tipo que son causa y consecuencia de esos vínculos. La organización de la red implica la especialización de las partes del sistema, una creciente interdependencia y ciertas dotaciones de poder que entran en juego.

3 Para una aplicación reciente al caso argentino ver Katz (2001) o Castagnino (2006).

Como se ve, en este tipo de enfoque, lo rural se explica en esas relaciones entre ciudades, los espacios escasamente poblados quedarán ajenos a la subregión si los flujos que van y vienen desde y hacia las ciudades cercanas son escasos. Este es el caso en que la explotación de los recursos naturales está comandada globalmente y tiene como destino la exportación, ahí se trata de un proceso exógeno a la vida de la población, con relaciones muy pobres con las ciudades.

En contraste con la concepción tradicional del territorio, que tenía como unidad de análisis las áreas y que hacía hincapié en los recursos existentes, la red –como se vio– se relaciona con puntos (ciudades) y flujos. El área implica un espacio continuo y homogéneo, mientras que la red puede unir puntos distantes. El cambio de enfoque también implica la hipótesis subyacente de que el crecimiento económico se relaciona con las actividades complejas y se concentra en entornos urbanos (Boix Domènech, 2003).

Entonces, lo que interesa es la forma de la red, que depende de las varias funciones, las diversas complejidades y las áreas de influencia. En este esquema habrá núcleos urbanos que se jerarquicen por ejercer funciones exclusivas para un área de influencia global, nacional, regional o local. Esta dependerá entonces de la importancia de la función, lo cual le dará a la ciudad un rango y un papel en la organización de las diversas escalas (Dematteis, 1998; Bosco, 2004).

Si bien la literatura menciona diversos tipos de redes, en este enfoque, siguiendo a Dematteis y Lanza (1999a y 1999b), se definen dos: las de relaciones policéntricas y las de relaciones jerárquicas que son modelos teóricos que no se presentan nunca en estado puro. En los párrafos sucesivos se define cada una de ellas.

Relaciones policéntricas

Son redes multipolares en las cuales las funciones urbanas se subdividen entre los varios nodos en combinación local de varios tipos y direcciones. La dinámica de los nodos singulares está gobernada por mecanismos circulares acumulativos y no existen situaciones de equilibrio dadas. Entre los nodos se establecen relaciones de interacción y de intercambio basados en la comercialización de las funciones. A este tipo de red pertenecen todos los sistemas urbanos capaces de desarrollo autónomo, hay varios núcleos no jerárquicos especializados y un entramado complementario con fuerte densidad de flujos bidireccionales (las diferentes densidades definen las regiones metropolitanas). Lo natural quedó subsumido en el mencionado entramado.

Por ejemplo, en las capitales nacionales de los PD, la función política y la administrativa están muy marcadas. Además, allí se concentran todas las funciones (con distinta complejidad según el desarrollo económico del país y

la especialización de cada ciudad), aunque probablemente haya expulsado las tres primeras del listado de funciones, expuestas anteriormente, a su periferia.

Muchas capitales de provincia o región (según el caso) de un PD, probablemente contarán con una parte importante de las funciones políticas y administrativas regionales y, además con algunas funciones cuaternarias. Las funciones residenciales, comerciales y terciarias intentarán organizarlas periféricamente. Si no es capital, tal vez se haya desarrollado en algunas funciones cuaternarias específicas que pudo haberla convertido en una ciudad de igual jerarquía respecto de la capital política de la región o de la nación.

Lo que hace que la red sea policéntrica es la existencia de un sinnúmero de ciudades no capitales con funciones similares, solo con un rango menor respecto de las funciones político-administrativas.

Redes jerárquicas

En la red jerárquica, las relaciones entre los nodos de la red son asimétricas. Se verifica un núcleo de mayor jerarquía que concentra buena parte de las funciones y se conecta con otras ciudades de acuerdo con el orden de la jerarquía. Esta situación es característica de los países que no han logrado transformar sus economías en función de la crisis del fordismo, la nueva etapa de globalización y posfordismo y sus redes urbanas.

Hay fuerte densidad de flujos unidireccionales de la ciudad de mayor a las de menor complejidad de las funciones y no hay demasiadas relaciones horizontales entre centros del mismo nivel. Lo natural sobresa no solo cuando condiciona notablemente las actividades urbanas, sino que forma parte de espacios vacíos comandados exógenamente. Es el caso de las metrópolis latinoamericanas, que parecían haber ido adquiriendo ciertas características de ciudades globales pero que, en realidad, en su mayoría no escapan a las características de la ciudad defensiva de Lipietz. Escasamente complejas y con amplios sectores poblacionales que están fuera del mercado de trabajo formal y sumido en actividades de subsistencia. Mientras en los PD se actúa, conteniendo a los rezagados de los espacios precarizados, en nuestros países la fractura urbana es mucho más violenta, las diferencias económicas más notorias y, sobre todo, reflejo de una menor capacidad general de crear riqueza.

Un enfoque para medir la jerarquía de la red

En el caso de los PSD los desequilibrios de la red de ciudades son enormes. Por un lado, están las grandes ciudades de la industrialización, que han ido mutando para realizar algunas funciones cuaternarias, aunque de índole fundamentalmente receptiva; estas son generalmente las capitales naciona-

les donde es central aun la función política y la administrativa. En general, son metrópolis que concentran todas las funciones: residenciales, terciarias, industriales y cuaternarias, habiendo expulsado las funciones tradicionales a sus periferias. Son nodos receptores de las actividades globales generadas en los centros de los PD, prueba de ellos es que allí solo se ha logrado limitadamente desarrollar algunas muy parciales actividades de alto contenido de conocimiento (De Mattos, 2002).

Por otro lado, las capitales de provincia, región o Estado cuentan con una parte importante de las funciones políticas y administrativas, funciones residenciales, terciarias y muy pocas industriales y cuaternarias que se presentan como nuevos objetos urbanos. Sus funciones están relacionadas con el comando de los pocos enclaves industriales y los recursos naturales de la provincia y con las funciones políticas. Las capitales provinciales más importantes ofician de nodos regionales (o ciudades secundarias nacionales), con funciones similares a las de la capital nacional, pero con un rango menor en las funciones político-administrativas. Son ciudades con sus periferias (a veces precarias) y sus áreas periurbanas-hortícolas y de agricultura familiar.

Otras capitales provinciales son de menor importancia, dotadas de escasos servicios provinciales, dependientes de los centros regionales (los ejemplos más claros de centros regionales en la Argentina son Córdoba, Rosario o San Miguel de Tucumán, un estudio de los rangos de ciudades puede verse en Peña, 2007). Sus funciones son similares a las del caso anterior, pero tienen menos complejidad y su área de influencia es aun menor.

Por último, están las ciudades secundarias que dependen jerárquicamente de la capital y rara vez tienen el comando ni siquiera de un enclave (Storper, 1997). Ejemplos de este tipo de ciudad son las poblaciones rurales o cercanas a las zonas mineras. En general, sus funciones son residenciales y están vinculadas al comercio y los servicios tradicionales. Los unen débiles flujos con la red, y estos son unidireccionales. Estas debilidades son producto de problemas estructurales de la acumulación capitalista, la incapacidad de generar complejidad aun en la metrópolis y la utilización de tecnologías exógenas a las regiones en donde se ubica el insumo e incluso a las capacidades tecnológicas de la Argentina. Son ciudades casi sin periferias precarias y con más importancia relativa de agricultura familiar de subsistencia.

Por otro lado, en los últimos años se ha empezado a utilizar índices de especialización (Peña, 2007). Entre ellos se destaca, por un lado, el índice de especialización relativa de Krugman ($IERK$) que compara la estructura productiva de un espacio en relación con otro que lo incluye. Surge de la sumatoria de las diferencias absolutas en la participación en el PBI o en el empleo, de los distintos sectores económicos clasificados por complejidad.

El $IERK$ establece que, si las dos regiones comparadas tienen la misma estructura productiva, el índice es cero. Su valor está correlacionado de manera

positiva con el grado de especialización, indicando que cuanto mayor es la proporción de empleos en una rama productiva en relación con la proporción de empleos del área o región tomada como referencia, más especializada o diferenciada en esa actividad se encuentra la región. El valor máximo que puede tomar es 2, significando que las dos regiones no tienen actividades productivas comunes. Por ejemplo, si se observa la composición de las distintas actividades productivas de una ciudad intermedia de Argentina (las del norte o las de Patagonia) y se verifica que dicha ciudad se diferencia del promedio nacional en las actividades primarias o en minería, mientras que pierde respecto de alguna de sus vecinas en agromaquinaría, su especialización es clara, con respecto a la economía nacional y con respecto a la red urbana regional.

Por otro lado, se utiliza el índice de especialización productiva relativa (IEPR), que relaciona la participación relativa de los sectores en cada estructura (siempre un espacio contra otro que lo contiene). Si el indicador es mayor que 1 para la actividad tomada como referencia, entonces se dice que la provincia se especializa en esa actividad; mientras que obteniendo valores menores a la unidad, entonces la provincia no se encuentra especializada en la actividad evaluada. En este caso, los resultados se analizan comparando en cada actividad, su promedio respecto de otros espacios. Se suele llegar a resultados similares.

Otro instrumento interesante es el modelo gravitacional, que permite definir un esquema de interacción entre área atractora y atraída, cercana a la idea de área de mercado; los resultados suelen ser compatibles con la especialización. Este índice se encuentra determinado, en forma positiva, por la intensidad de intercambio y, de manera negativa, por el concepto de distancia geográfica. El estudio se basa en la utilización de dos variables: una es la terciarización, ya que se supone que los servicios son una buena variable para describir la especialización que genera la necesidad de la relación; la otra variable es el índice de interacción. La primera se utiliza para discernir las áreas con poder de atracción de las atraídas, mientras que la segunda permite asociar dicha zonas y conformar así la configuración del área de mercado. Si se siguiera con el ejemplo, la ciudad escasamente especializada tendrá un rol subalterno en cuanto a atracción y a especialización. Estará atraída por aquella con una especialización más compleja y atraerá a las ciudades de menor capacidad productiva y oferta de servicios.

A modo de cierre

Lo hasta aquí planteado demuestra que el debate sobre las ciudades de la periferia aun debe seguir un largo recorrido. Coincidimos con los enfoques que plantean el cambio de paradigma tecnoproductivo, incluso que dan cuenta de las transformaciones urbanas generadas. Pero es central retomar

esos conceptos desde la perspectiva de la o las periferias; en ese caso, advertiremos que la ciudad sigue subsumida a determinaciones más generales. En nuestros países, la cuestión es el modelo de desarrollo dentro de la división mundial del trabajo.

Lo que cuenta es la descomplejización de esas producciones industriales y la persistencia del comercio y los servicios típicos de la terciarización temprana, de baja calidad y precios. Con un sistema financiero basado en ganancias especulativas y no en el apoyo a la producción. Como reflejo, se ha generado una urbanización caótica, concentrada en grandes ciudades, en la mayoría de los casos con conurbaciones fragmentadas, donde la riqueza y la pobreza conviven peligrosamente, producto de un modelo de *welfare* incompleto. Los nuevos objetos urbanos son parte de una lógica de consumo que demanda lo que no se produce. Los centros y subcentros atraen actividades dinámicas e innovadoras, pero estas son pocas, hay un periurbano difuso, de baja densidad, no hay estructuras policéntricas activas, como se ilusionaba alguna teoría.

Si lo que se quiere es definir jerarquías sobre la base de complejidad, es evidente que la población no es un buen indicador. Las variables sociodemográficas (la edad promedio, los niveles educativos, la cantidad y calidad del empleo, los indicadores de pobreza, las migraciones) no definen la especialización, sino que son explicadas por ella. De la capacidad de producir y competir depende el nivel de vida de su gente, esas capacidades son la consecuencia de los factores estructurales y también de la dinámica social e institucional de los actores para removerlos y reconstruirlos.

Bibliografía

- Bagnasco, Arnaldo (2003). *Società fuori squadra. Come cambia la organizzazione sociale*. Boloña: Il Mulino.
- Beverstock Jonathan V.; Smith, Richard G. y Taylor, Peter J. (1999). "A Roster of World Cities". *Cities*, vol. 16, n° 6, pp. 445-458. Disponible en: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb5.html>.
- Benko, George y Lipietz, Alain (1994). *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Valencia: Alfons el Magnànim.
- Bosco, Maria Giovanna (2004). "European Integration, Regional Structural Change and Cohesion in Italy". *EURECO, Workpackage*, n° 2.
- Brenner, Neil (2003). "La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental post-fordista". *EURE*, vol. 29, n° 86, pp. 5-35.

- Castagnino, Tomás (2006). “Contenido tecnológico y diferenciación de producto en las exportaciones argentinas”. *Revista del CEI, Comercio exterior e integración*, n° 5, pp. 101-122.
- Castells, Manuel (1973). “Urbanización dependiente en América Latina”. En Castells, Manuel (ed.), *Imperialismo y Urbanización en América Latina*. Barcelona: Gustavo Gili.
- _____ (1974). “Movimiento de pobladores y lucha de clases en el Chile de la Unidad popular”. En Castells, Manuel (ed.), *Estructura de clases y política urbana en América Latina*. Buenos Aires: SIAP.
- _____ (1995). *La ciudad informacional*. Madrid: Alianza.
- _____ (1997). *La cuestión urbana*. Madrid: Siglo XXI.
- _____ (2000). “La ciudad de la nueva economía”. *La Factoría*, n° 12. Disponible en: <http://www.lafactoriaweb.com/articulos/castells12.htm>.
- Ciccolella, Pablo (2000). “Grandes inversiones y dinámicas metropolitanas, Buenos Aires ¿Ciudad global o ciudad dual del siglo XXI?”. *Mundo urbano*, n° 5. Disponible en: <http://www.mundourbano.unq.edu.ar/index.php?option=content&task=view&id=58&Itemid=43>.
- _____ (2002). “La metrópolis postsocial: Buenos Aires, ciudad rehén de la economía global”. Actas del Seminario Internacional “El desafío de las Áreas Metropolitanas en un Mundo Globalizado”, Institut Català de Cooperació, Institut d'Etudis Territorials, IEU-PUC de Chile, Barcelona, pp. 203-233.
- Cignoli, Alberto (1997). “Ciudad y territorialidad: modos de abordar la cuestión”. *Política e Trabajo*, n° 13. Disponible en: <http://www.geocities.com/ptreview/13-cignoli.html>.
- Coraggio, José Luis (1990). “La investigación urbana en América Latina. Caminos recorridos y por recorrer”. En Coraggio, José Luis (ed.), *Las ideas y su contexto*, vol. 3. Quito: CIUDAD.
- Da Silva Leme, Maria Cristina (2002). “O impacto da globalização em São Paulo e a precarização das condições de vida”. *EURE*, vol. 29, n° 87, pp. 23-36.
- De Mattos, Carlos (2002). “Reestructuración del mercado metropolitano de trabajo y desigualdades sociales Gran Santiago: ¿hacia una ciudad dual?”. *EURE*, vol. 28, n° 85.

- Dell'Aquila, Paolo (2001). "Il concetto di comunità in sociologia: riflessioni e critiche". Disponible en: <http://www.cittadigitali.it/comunita-virtuali/>
- Dematteis, Giuseppe (1996). "Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas". Presentación realizada en el ciclo: "La ciudad dispersa. Suburbanización y nuevas periferias", Centre de Cultura Contemporània de Barcelona. Disponible en: <https://periferiaactiva.files.wordpress.com/2011/09/dematteis-suburbanizacic3b3n-y-periurbanizacic3b3n.pdf>.
- _____ (1997). "Le Città Come Nodi Di Reti: La Transizione Urbana in una Prospettiva Spaziale". En Dematteis, Giuseppe y Bonavero, Piero (a cura di), *Il sistema urbano italiano nello spazio unificato europeo*. Boloña: Il Mulino.
- _____ (1998). "Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas". En Monclús, Francisco Javier. *La ciudad dispersa*. Barcelona: Centro de Cultura Contemporània de Barcelona.
- _____ (2001). "Per una geografia della territorialità attiva e dei valori territoriali". En Bonona, Paola, *SLoT quaderno 1*. Boloña: Baskerville UNIPress..
- Dematteis, Giuseppe y Lanza, Carla (1999a). *Geografía del mundo*. Turín: UTET.
- _____ (1999b). "Capitolo 2. La regione geografica". En Conti, Sergio; Dematteis, Giuseppe; Lanza, Carla y Nano, Ferruccio, *Geografia dell'economia mondiale*. Turín: UTET.
- D'Eramo, Marco (1999). *Il maiale e il grattacielo*. Milán: Feltrinelli.
- Domènech, Rafael Boix (2003). "Redes de ciudades y externalidades". Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, Departamento de Economía. Disponible en: www.tesisexarxa.net/TESIS_UAB/AVAILABLE/TDX-0611104-145749//rbd3de4.pdf.
- Friedmann, John; Wolff, Goetz (1982). "World city formation: an agenda for research and action". *International Journal of Urban and Regional Studies*, vol. 6, n° 3, pp. 309-343.
- Gottmann, Jean (1961). *Megalopolis*. Nueva York: The Twentieth Century Fund.
- _____ (1998). *La Città Invincibile. Una Confutazione Dell'urbanistica Negativa*. Milán: Franco Angeli.

- Grant, Richard y Nijman, Jan (2002). "Globalization and the Corporate Geography of Cities in the Less-Developed World". *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 92, n° 3, pp. 320-340.
- Harvey, David (1974). "Population, resources and the ideology of science". *Economic Geography*, vol. 50, n° 3.
- _____ (1998). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires: Amorrortu.
- _____ (2003). *Espacios de Esperanza*. Serie Cuestiones de Antagonismo. Madrid: Akal.
- Hatzichronoglou, Thomas (1997). "Revision of high-technology sector and product classification". *OCDE Science, Technology and Industry Working Papers*, n° 2.
- Katz, Jorge (2001). "Efficiency and equity aspects of the new Latin American economic model". *ECLAC, Economic of Innov. New Techn.*, vol. 11, n° 4-5.
- Lash, Scott (1990). *Sociología del posmodernismo*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Lash Scott y Urry, John (1994). *Economías de signos y espacio*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Lefebvre, Henri (1974). *The Productions of the space*. Oxford: Blackwell.
- Lipietz, Alain (1987). *Miragens e milagres. Problemas da industrialização do Terceiro Mundo*. San Pablo: Nobel.
- Narodowski, Patricio (2008). *La Argentina pasiva. Desarrollo, subjetividad, instituciones, más allá de la modernidad. El desarrollo visto desde el margen de una periferia, de un país dependiente*. Buenos Aires: Prometeo.
- Narodowski, Patricio y Padín, Juan Manuel (2007). "Instituciones y políticas. Marco teórico y análisis institucional". Documento de trabajo de la Subsecretaría de Política Económica, Ministerio de Economía y Producción de la Nación.
- Oliveira, Francisco de (1972). "A Economia Brasileira: Crítica à Razão Dualista". *Estudos CEBRAP*, n° 2, pp. 3-82.
- Oslender, Ulrich (1996). "Espacializando resistencia: perspectivas de 'espacio' y 'lugar' en las investigaciones de movimientos sociales". Disponible en: <http://www.banrep.gov.co/blaavirtual/letra-o/osle/1.htm>.
- Peña, Gonzalo (2007). "Especialización Provincial y Complejidad Productiva: Un Estudio para Argentina". Documento de trabajo de la Subsecre-

taría de Política Económica, Ministerio de Economía y Producción de la Nación Argentina.

- Pérez Negrete, Margarita (2002). "Las metrópolis latinoamericanas en la red mundial de ciudades: ¿megaciudades o ciudades globales?". Disponible en: <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n22/ampep.html>.
- Pilotti, Luciano (2001). *La città-territorio nello spazio postfordista, sviluppo local. La città della conoscenza*, pp. 3-40. Turín: Rosenberg y Sèller.
- Portes, Alejandro y Browning, Harley (1976). *Current perspectives in Latin American urban research*. Instituto de Estudios Latinoamericanos. Austin: Universidad de Texas.
- Pradilla Cobos, Emilio (1982). *Ensayos sobre el Problema de la Vivienda en América Latina*. México: UNAM.
- Prigogine, Ilya (1997). *¿Tan solo una ilusión? Una exploración del caos al orden*. Barcelona: Tusquets.
- Rueda, Salvador (1996). "Periurbanización y complejidad de los sistemas urbanos". Presentación realizada en el ciclo "La ciudad dispersa. Suburbanización y nuevas periferias", en el Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona. Disponible en: <http://archivouel.tripod.com/dispersa5.pdf>.
- Sánchez, Juan Eugenio (1979). "Poder y espacio". *Cuadernos Críticos de Geografía Humana*, nº 23, pp. 5-37. Disponible en: <http://www.ub.es/geocrit/geo23.htm>.
- Sassen, Saskia (1999). *La ciudad global: Nueva York, Londres, Tokio*. Buenos Aires: Eudeba.
- _____ (2000). *Cities in a World Economy*. 2da. edición. Londres: Pine Forge.
- Scott, Allen (2000). *Capitalism, Cities, and the Production of Symbolic Forms*. Los Ángeles: Royal Geographical Society.
- Sessa, Carolina (2007). "Análisis de la balanza comercial argentina de bienes según el contenido tecnológico". Documento de trabajo, Ministerio de Economía y Producción de la Nación Argentina.
- Singer, Paul (1975). *Economia política da urbanização*. San Pablo: Brasiliense.
- Smith, Neil (1994). "Geography, empire and social theory". *Progress in Human Geography*, vol. 18, nº 4, pp. 491-500.

- Soja, Edward (1989). *Postmodern Geographies. The reassertion of space in critical social theory*. Londres: Verso.
- _____ (2000). *Postmetropolis. Critical Studies of Cities and Regions*. Oxford: Blackwell.
- Storper, Michael (1997). *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. Nueva York: The Guilford Press.
- Talia, Italo (2003). “Le ragioni della metropoli”. En Biondi, Gennaro; Leone, Ugo y Talia, Italo *Dal villaggio alla città. Ambiente, economia, servizi*. Turín: G. Giappichelli.
- Whitaker Ferreira, João (2003). “São Paulo, o mito da cidade-global: ideologia e mercado na produção da cidade”. Anais do VI Seminário Internacional de Desenvolvimento Urbano, Red de Mercociudades, Prefeitura de Rio Claro.

Capítulo 4

Formas productivas, fracciones del capital y reconstrucción urbana en América Latina

EMILIO PRADILLA COBOS

Luego de tres décadas de aplicación –desigual en el tiempo y la intensidad según el país– de *reformas estructurales* en lo económico y lo político, podemos hablar de la conformación plena de un nuevo patrón de acumulación de capital, “el neoliberal”, en América Latina y en casi todo el planeta, el cual sustituyó al intervencionista estatal que operó desde los años cuarenta hasta los albores de los ochenta del siglo xx.

El balance económico y social del neoliberalismo en la región ha sido muy pobre, tanto con respecto al logro de un crecimiento económico sostenido y la superación de las crisis periódicas de la acumulación como al mejoramiento de las condiciones de vida de la mayoría de la población (Pradilla Cobos, 2009: 312-316), que provocaron reacciones sociales y políticas significativas de diverso signo, profundidad y permanencia en países como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Paraguay y Venezuela; sin embargo, ha logrado modificar profundamente la arquitectura económico-social de nuestras formaciones sociales.

Esta nueva manera de operar del capitalismo, ha generado también cambios sustantivos tanto en los modos de producir y reproducir la ciudad, como en sus elementos constitutivos y en la lógica de su estructuración, que debemos analizar, de lo particular a lo general, para entender las evidentes contradicciones socioterritoriales que afloran en cada rincón de las enormes metrópolis que ha producido la historia de nuestra región.

Las formas productivas de lo urbano

La materialidad de lo urbano, entendida como el *sistema de soportes materiales* (Pradilla Cobos, 1984: cap. 1) de la *totalidad concreta* (Kosik, 1976 [1961]: 53ss.) constituida por las actividades económicas, sociales, políticas y culturales desarrolladas en las concentraciones humanas que conocemos genéricamente como *ciudades*, es un producto complejo, acumulado, del trabajo humano pasado y presente, y como tal, estuvo regido por las relaciones técnicas y sociales de producción vigentes en el momento de la historia en que se construyó cada uno de sus componentes, y por aquellas vigentes en el momento actual, a las cuales están todos ellos *subsumidos formal o realmente* (Pradilla Cobos, 1984: cap. 1 B).

Con el correr de la historia humana –económica, técnica, social, política, cultural–, las ciudades han crecido poblacional y físicamente, y el sistema de soportes materiales de lo urbano se ha hecho cada vez más complejo, integrando nuevos componentes en la medida en que se diversifican cuantitativa y cualitativamente las relaciones sociales y sus oposiciones, haciendo más intrincados a cada uno de ellos y a su conjunto (Pradilla Cobos, 1984: 184-200). El crecimiento físico de las ciudades y su modificación se ha operado por dos caminos distintos: la *construcción* (producción) de nuevos soportes materiales en las áreas libres interiores o en las periféricas no integradas a lo urbano; y por la *reconstrucción* (reproducción) de áreas ya construidas e integradas, mediante la destrucción de los soportes preexistentes y la construcción de otros nuevos más adecuados a las necesidades emergentes de las estructuras sociales. En las últimas tres décadas,¹ las ciudades han “crecido” mediante la combinación de estas dos vías, pero, como veremos luego, con un mayor protagonismo económico y físico de la segunda.

Dado el carácter *desigual* del desarrollo de las relaciones técnicas y sociales, y de todo proceso social, la producción de lo urbano asume diferentes *formas* desigualmente desarrolladas, que se combinan de manera compleja en cada momento del devenir histórico-social.

Estas formas productivas diversas son el resultado de las diferentes combinaciones dinámicas de los distintos elementos técnicos y sociales del proceso productivo específico: a) las características físicas del suelo-soporte y su grado de adecuación al proceso productivo; b) la naturaleza jurídico-social de la propiedad del suelo-soporte y la apropiación de sus rentas; c) el grado de desarrollo de las fuerzas productivas –¿el desarrollo tecnológico?– (materiales de construcción, fuerza de trabajo, maquinaria y equipo para la construcción,

1 La *reconstrucción* de lo urbano en América Latina se ha dado también en el pasado, en el período republicano inicial luego de la independencia de los países latinoamericanos (segunda mitad del siglo XIX) y, sobre todo, durante la expansión urbana ligada a la industrialización (1940-1970).

organización del proceso de trabajo, diseño del producto) puestas en operación en cada proceso técnico constructivo particular; d) el carácter –precapitalista o capitalista en sus distintos grados de desarrollo– de la relación social en la que se realiza el proceso constructivo, en particular, la establecida entre los trabajadores directos y el promotor de la construcción y propietario de los medios invertidos en él; e) el origen y la naturaleza social del dinero invertido en la producción: capital, o renta proveniente de la ganancia empresarial o del salario del trabajador; f) las formas como se adquieren los componentes de las fuerzas productivas aplicadas; g) las características del producto resultante; h) su destino final: el uso inmediato por el productor y por el financiador, o el intercambio en el mercado en cualquiera de sus diferenciadas esferas; i) si su realización como mercancía implica ganancia al productor y a otros agentes que participan en su producción, intercambio y distribución social; y j) el o los agentes sociales que detentan el control del proceso productivo y de intercambio.

La localización inmóvil y la inserción duradera de los soportes materiales urbanos sobre el territorio, el suelo-soporte, tiene tres implicaciones sobre su producción, que la diferencian de otros procesos productivos: a) la somete relativamente, en su proceso de trabajo, en su forma y en el uso del producto, a las características del suelo sobre el que se asientan; b) su producción está condicionada por las relaciones jurídico-sociales que rigen la propiedad y el intercambio del suelo, en particular a la formación y operación de las rentas del suelo urbano en cada momento histórico (Pradilla Cobos, 1984: I.B.a; Jaramillo, 1981: 2.2; 2009: III); y c) si tenemos en cuenta la complejidad de los soportes materiales, el proceso de producción asume la forma de ensamblaje *in situ*, que prolonga su duración en el tiempo, retarda el desarrollo de las fuerzas productivas aplicadas en el sector, en el momento actual impide su desarrollo pleno como proceso industrial y dificulta notoriamente la aplicación de avances tecnológicos como la robotización plena, eleva su costo y alarga el tiempo de rotación del capital invertido hasta su regreso a la forma dineraria inicial, etcétera.

En las formaciones sociales capitalistas, en las que coexisten formas plenamente capitalistas, y formas que no lo son, las primeras aparecen como las determinantes, las que marcan el ritmo de cambio y asignan el lugar en la estructura productiva a todas las demás. Pero las formas plenamente capitalistas de producir los soportes materiales también presentan grados muy diversos de desarrollo de sus fuerzas productivas (la llamada *tecnología*), están articuladas entre sí y con las precapitalistas sobrevivientes del pasado; la más desarrollada determina y asigna a las demás su lugar en la estructura productiva y su dinámica de desarrollo o desaparición.

La misma lógica del desarrollo desigual de las relaciones técnicas y sociales, en nuestro caso las relativas a la producción de lo urbano, se manifiesta entre

las distintas formaciones sociales y sus ciudades, sobre todo entre aquellas que son dominantes, hegemónicas, en una fase del desarrollo capitalista, y aquellas que no lo son, que ocupan el lugar de formaciones sociales dominadas, y que generan un mosaico de situaciones desiguales aunque integradas, lo cual imposibilita teóricamente su homogeneización analítica aún, o sobre todo, en la fase actual del desarrollo capitalista, haciendo incorrectas las generalizaciones “globales” impuestas por el pensamiento único neoliberal.

Cuando hablamos de América Latina, reconocemos esta diversidad de situaciones, pero también ciertos rasgos y tendencias generales, comunes, determinadas por el proceso histórico compartido y, sobre todo, por la similar estructura de sus formaciones sociales y urbanas, el grado de desarrollo capitalista comparable, y la homóloga situación de subordinación a las potencias capitalistas hegemónicas.

Las formas de producción de lo urbano han evolucionado con el transcurso del tiempo y con el devenir de los diferentes patrones de acumulación de capital vigentes en América Latina. Esbozaremos los cambios fundamentales ocurridos en las formas básicas de producción de la materialidad de lo urbano, en los patrones intervencionista estatal y neoliberal, desde el despliegue de la urbanización acelerada en la región.

Las formas de producción y reproducción de lo urbano en el patrón de acumulación de capital con intervención estatal

En los años setenta del siglo pasado, todavía en pleno *patrón de acumulación de capital con intervención estatal*, distinguíamos diversos modos de producción de la vivienda –soporte mayoritario en la ciudad– y los demás soportes materiales de la industria, el comercio, los servicios y las condiciones generales de la producción y la reproducción social. En mi elaboración propia, estas formas eran: la autoconstrucción popular, la producción manufacturera simple y la producción semiindustrial² (Pradilla Cobos, 1987: cap. I 3); en la de Samuel Jaramillo:³ la autoconstrucción, la producción por encargo, la promocional privada y la capitalista desvalorizada estatal (Jaramillo, 1981: cap. 4 3), clasificación asumida igualmente por Martha Schteingart en su texto sobre la producción del espacio habitable en la ciudad de México (Schteingart, 1989: cap. III 1). Por ser la más elaborada, retomaré la caracterización propuesta por

2 Debido a la relación con el suelo-soporte y al carácter de ensamblaje en el sitio, antes señalados, la construcción no llega a adquirir un carácter plenamente industrial de producción en serie.

3 Jaramillo señala acertadamente que mi caracterización se limitaba a los aspectos del proceso técnico y no incluía otros aspectos determinados por las relaciones sociales.

Jaramillo, cuyo texto detalla cuidadosamente las características de cada forma, introduciendo algunas referencias particulares de mi propia caracterización.

Con respecto a la *autoconstrucción popular*, los tres autores coincidimos en considerarla una forma precapitalista de producir la vivienda y otros soportes de la reproducción social, en particular, las precarias infraestructuras viales, de agua potable y drenaje en los barrios populares irregulares, además, constituyó para las masas trabajadoras llegadas del campo a las ciudades una alternativa más adecuada y flexible que el alquiler de una habitación cara, hacinada y sin servicios en una vecindad⁴ central mal acondicionada en un edificio antiguo o, en mucho menor medida, construida para tal uso (Pradilla Cobos, 1987: cap. I). Esta forma sirvió para producir más de la mitad de los soportes materiales urbanos en esas décadas de urbanización acelerada, pero su magnitud variaba según el país y los grados de tolerancia gubernamental, siendo menos importante en los países del Cono Sur, de gran intensidad de migración europea, donde tuvo mayor presencia el arrendamiento.

Esta forma se caracterizaba socialmente porque producía valores de uso (principalmente, viviendas) no mercantilizados, para satisfacer la necesidad de alojamiento –y otros complementarios⁵ o de subsistencia–⁶ del autoconstrutor y su familia, mediante procesos productivos técnicamente atrasados, en los que invertían su propia capacidad productiva no calificada mediante un alargamiento de su jornada laboral, ocasionalmente con apoyo comunitario o de trabajadores por contrato, sobre terrenos inadecuados obtenidos irregular o ilegalmente, usando herramientas y materiales precarios y básicos, en procesos muy largos y esporádicos, pero adecuados a la disponibilidad de tiempo y recursos, cuyos resultados eran productos siempre inadecuados, inconclusos y de baja calidad. Los recursos monetarios usados en la construcción provenían del pequeño ahorro de renta del autoconstrutor y de su capacidad de obtener o revalorizar materiales de segunda mano o baja calidad. Aunque no eran producidos para el mercado inmobiliario, los productos podían integrarse a él dado su doble carácter de valores de uso y de cambio. Todo el control técnico y social del proceso recaía en el autoconstrutor y usuario final.

A pesar de ser una forma de subsistencia para los trabajadores impuesta por la escasez de vivienda obrera y popular de alquiler en las ciudades en transición, su hacinamiento y alto costo relativo⁷ y los muy bajos ingresos monetarios de los obreros o desempleados, la masiva autoconstrucción popular, cuando se consolidaba la posesión o propiedad del suelo luego de luchas reivindicativas significativas y prolongadas, se volvía en contra de los intereses de los

4 Vecindad, inquilinato, palomar, etcétera, según el país.

5 Condiciones generales de la reproducción social antes señaladas.

6 Locales comerciales o talleres de artesanía anexos a la vivienda, etcétera.

7 Ello generó importantes movimientos sociales como el “inquilinario” a finales de la década del treinta en México, que llevó a la congelación de los alquileres.

autoconstructores mismos y los demás obreros, al permitir a los empresarios que excluyeran la vivienda del valor de la fuerza de trabajo y su forma dineraria, el salario, abaratándolo; es el efecto perverso de la vivienda obrera en propiedad, señalado por Federico Engels hace cerca de ciento cincuenta años (Pradilla Cobos, 1987: cap. IV: II).

Debido a esta “ventaja”, los gobiernos latinoamericanos, con el aval de los organismos multinacionales, recurrieron con frecuencia a la incorporación de la autoconstrucción popular en sus programas de “lotes con servicios” o “vivienda progresiva”, para generar viviendas con muy poca inversión fiscal directa.

La *producción por encargo* de un inmueble, mayoritariamente de vivienda, era gestionada por su propietario para su uso personal o por un pequeño constructor para el mercado; se asentaba sobre suelo adecuado –con infraestructuras producidas por el fraccionador o el Estado– adquirido en el mercado, utilizaba fuerza de trabajo asalariada poco calificada, materiales comerciales de construcción y herramientas básicas, el producto terminado tenía una calidad adecuada a los valores culturales de las capas medias y altas de la sociedad y podía insertarse inmediatamente en un mercado de demanda solvente. El proceso se financiaba con el patrimonio de quien encargaba el proceso, el reducido capital del constructor mercantil, o el crédito individual obtenido en el sistema bancario. El control social del proceso era llevado a cabo por el propietario del suelo y la renta o capital invertido, y el control técnico por un constructor profesional. Según mi apreciación, el proceso técnico de producción asumía una forma manufacturera simple y un carácter transicional entre la artesanía y la producción semiindustrial.⁸

La forma *promocional privada* estaba presente particularmente en los conjuntos de viviendas uni o multifamiliares producidos por constructores mercantiles en terrenos centrales o periféricos adquiridos en el mercado legal y dotados de infraestructura; utilizaba fuerza de trabajo semicalificada, materiales de construcción industrializados con presencia de prefabricados y maquinaria semipesada, y el producto era relativamente estandarizado, orientado al mercado abierto de compradores de capas medias y altas, o al mercado subsidiado estatalmente de capas medias de trabajadores. El dinero invertido era capital del promotor o lo obtenía en el mercado bancario y el objetivo del proceso era la acumulación de ganancia por los constructores-promotores. El crédito bancario a las empresas promotoras y constructoras financiaba los procesos productivos y se transfería su pago y los intereses al comprador del inmueble. El control social y técnico del proceso, plenamente capitalista, recaía en el promotor-constructor.

8 Usamos estos conceptos para caracterizar exclusivamente la naturaleza del proceso técnico y no para la forma productiva en su conjunto, como lo hacía en mi clasificación ya citada.

Personalmente, consideraba que esta forma productiva capitalista tenía un carácter técnico semiindustrial, dado que la articulación con el suelo-soporte impedía un proceso técnico plenamente industrializado.

Cuando la vivienda y otros soportes, sobre todo las condiciones generales de la producción y la reproducción social (Pradilla Cobos, 1984: cap. II y III) era construida o promovida por el Estado, se introducían variantes en el proceso social en su conjunto, las cuales, según Jaramillo, daban lugar a la forma *promocional estatal*. Los terrenos provenían de suelo público no mercantilizado o adquirido por expropiación o compra; eran adecuados y estaban dotados de infraestructura por el sector público. El proceso técnico de trabajo asumía la forma manufacturera o semiindustrial antes descriptas. Al precio de producción privado de los constructores –cuando así se contrataba–, se añadía el costo de la administración pública, y por lo general el producto, a pesar de ser una mercancía producida en forma capitalista, no ingresaba al mercado abierto, sino que era adjudicado por las instituciones gubernamentales a los derechohabientes de los organismos estatales, mediante sistemas de crédito abiertamente subsidiados con recursos públicos. El capital provenía de múltiples fondos: los presupuestos fiscales de las instituciones gubernamentales, los créditos de la banca multinacional, las ayudas de organismos internacionales, etcétera. El Estado no construía para obtener ganancia y solo recuperaba parcialmente la inversión inicial debido al subsidio que otorgaba a sus beneficiarios. El control técnico y social del proceso recaía en el ente gubernamental promotor.

Salvo en la vivienda u otros soportes autoconstruidos no introducidos al mercado y en la promoción estatal, en todas las demás formas el precio de venta giraba en torno al precio de producción, incluyendo la ganancia de todos los actores involucrados, los costos públicos de permisos y licencias, las rentas del suelo incrementadas y la tasa de interés bancario –frecuentemente subsidiada en la promoción estatal–, ya sea que este financiamiento estuviera presente o ausente en los procesos (Pradilla Cobos, 1987: cap. I 6).

La forma promocional privada o estatal, la más desarrollada en términos de sus fuerzas productivas y, en el caso privado, la más acorde con el grado de desarrollo del capitalismo latinoamericano de entonces, era la *determinante* de los procesos de crecimiento y cambio urbano,⁹ aunque la producción mercantil por encargo aparecía aun como la *dominante* numéricamente en el mercado formal de la industria, el comercio, la gestión empresarial y la vivienda. Sin embargo, hacia 1980, la autoconstrucción en asentamientos irregulares, era

9 El crecimiento periférico y los procesos de re-construcción interior significaron un cambio en la lógica de estructuración urbana materializado en la ampliación de la centralidad, la aparición de subcentralidades, la ampliación de los flujos vehiculares, la multiplicación y modificación de vialidades, y la aparición de áreas unifuncionales industriales, comerciales y de servicios.

mayoritaria en términos de la satisfacción de la necesidad de vivienda de la población urbana, y había aportado más de la mitad de lo urbano producido en nuestras grandes ciudades.

El Estado *interventor* asumía múltiples funciones en esa etapa de transformación urbana: intentaba, con poco éxito, planificar el crecimiento y la reconstrucción urbana (Pradilla Cobos, 2009: cap. v) mediante la planeación indicativa y la normatividad urbanística; promovía e intervenía directamente en el proceso de industrialización que transformaba la forma y estructura urbana; en algunos casos, creaba “polos de desarrollo” industriales o turísticos urbanos; operaba tímidas y limitadas reformas agrarias que pretendían, sin éxito, reducir las masivas migraciones campo-ciudad; gestionaba y controlaba la insuficiente producción de las “condiciones generales de la producción y de la reproducción social”; promovía y dirigía directamente la construcción de vivienda de interés social; enfrentaba la urbanización irregular combinando, según el caso y el momento político, la represión, la tolerancia y la regularización de la propiedad; entre otras muchas intervenciones. Todas ellas fueron insuficientes para orientar un desarrollo urbano regionalmente equilibrado, ordenado y socialmente equitativo, pues dominaba en la práctica la lógica individual, con capacidad desigual para actuar, de los agentes empresariales, los trabajadores y la masa de desempleados urbanos.

Como era de esperar, la imposición del “patrón neoliberal de acumulación de capital”, luego de la crisis generalizada de la economía capitalista mundial de 1982, introdujo diversas modificaciones en esta combinación de fuerzas sociales y formas productivas.

Las formas de producción de lo urbano en el patrón neoliberal de acumulación

El crecimiento demográfico y físico urbano acumulado durante las décadas de urbanización acelerada (1940-1980) que causó el relativo agotamiento de las tierras periféricas fácilmente fraccionables, la conciencia pública de la presencia de graves problemas ambientales urbanos derivados del crecimiento sin control y, sobre todo, la elevación correlativa de las rentas y los precios del suelo en las periferias y en el centro de las ciudades que acentuaron el interés mercantil y especulativo sobre el suelo disponible, llevaron a la disminución drástica o la eliminación de la permisividad de los gobiernos locales ante la invasión –ocupación irregular o ilegal– de terrenos no fraccionados ni adecuados, causando la disminución relativa y desigual, según las ciudades y la ideología de sus gobiernos, de los procesos colectivos masivos de asentamiento irregular y autoconstrucción popular típicos del período anterior.

La *autoconstrucción popular* de viviendas y diversos soportes de la economía popular no ha desaparecido, sobre todo en las ciudades medias y pequeñas

donde las restricciones anteriormente señaladas son menores, o en los procesos de densificación por saturación o incremento de la altura en los antiguos asentamientos; pero ha tendido a reducirse notoriamente y a perder el protagonismo social que tuvieron. La muy lenta reducción de la pobreza urbana, la gran masa de población pobre concentrada ahora mayoritariamente en las ciudades, y el costo creciente del bien suelo-vivienda mantiene su presencia en los sectores de más bajos ingresos (Portes y Roberts, 2005; Pradilla Cobos, Moreno Galván y Márquez López, 2011).

Se mantienen las características del proceso productivo antes descritas, pero crecientemente se combina el trabajo propio y familiar del constructor-usuario final con trabajo pagado, sobre todo en las actividades relacionadas con las instalaciones hidráulicas, sanitarias y eléctricas que requieren de una mayor calificación. Como veremos más adelante, se ha desarrollado un mercado “informal” de suelo y vivienda producida por autoconstrucción irregular en el pasado, sin titulación legal, por la presencia de la necesidad popular acumulada, o por su ubicación ahora “central” dentro de la estructura urbana que hace viable su integración a los mercados emergentes.

Las formas de *producción por encargo*, manufactureras atrasadas no capitalistas, se mantienen marginalmente, sobre todo en los sectores de más altos ingresos; pero han perdido notoriamente presencia, desplazadas por la oferta de viviendas unifamiliares o multifamiliares (condominios cerrados horizontales o verticales) para capas de ingresos medios y altos provenientes de los promotores inmobiliarios privados que fraccionan y adecúan el suelo periférico o en los intersticios de la antigua urbanización, o que liberan terrenos mediante la demolición de viviendas antiguas, y producen estas viviendas mediante una combinación de fuerza de trabajo no calificada y calificada, usando maquinaria semipesada, nuevos materiales mercantilizados en masa y prefabricados, utilizando y transfiriendo al comprador el crédito bancario, para generar productos orientados al mercado de ingresos medios y altos.

La *promoción inmobiliaria capitalista semiindustrializada*, que ha tenido un intenso crecimiento cuantitativo y organizativo, es hoy la forma de producción determinante y dominante, hegemónica en nuestras grandes ciudades, y ha encontrado su campo privilegiado de acción y acumulación de capital en los nuevos *artefactos*, las nuevas modalidades arquitectónico-urbanas del capitalismo neoliberal: los inmuebles o conjuntos uni o plurifuncionales de oficinas, comercio y vivienda, los conjuntos habitacionales cerrados, los centros comerciales, los megaconjuntos de microviviendas populares, que se multiplican incesantemente desde hace tres décadas en nuestras grandes metrópolis (Pradilla Cobos *et al.*, 2008; Pradilla Cobos, 2010).

Estos procesos de producción de soportes materiales se asientan cada vez más en suelo que ha sido recuperado de infraestructuras obsoletas, industrias cerradas o relocalizadas en razón del proceso de *desindustrialización* de las

metrópolis (Márquez López y Pradilla Cobos, 2008; Pradilla Cobos, Moreno Galván y Márquez López, 2011), de viejas áreas comerciales o de vivienda de capas bajas, medias y altas que se demuelen y cuyo suelo-soporte se reinserta en los nuevos procesos productivos, debido a que su valor inicial ya fue recuperado una o más veces. Operan, por tanto, crecientemente por la vía de la reconstrucción de lo urbano. Su ubicación en medio de la estructura urbana y sus elevadas rentas primarias y secundarias del suelo urbano¹⁰ (Jaramillo, 2009) llevan a los promotores-constructores a elevar la rentabilidad de la inversión mediante la intensificación del uso del suelo obtenida con la verticalización, permitida por los gobiernos *facilitadores*¹¹ y sus políticas urbanas y nuevos códigos de urbanismo, o a privilegiar los usos de alta rentabilidad (vivienda de lujo, oficinas corporativas, hotelería, comercio, servicios de elite, etcétera).

Los ejemplos de estas intervenciones masivas de reconstrucción y modernización inmobiliaria multiusos (centros comerciales, servicios bancarios y financieros, restaurantes, hotelería, oficinas corporativas, vivienda de lujo y sus servicios, etcétera), dirigidos a la esfera mercantil más alta, son numerosos y muy conocidos en la región: Marginal Pinheiros y Avenida Berrini en San Pablo; Puerto Madero en Buenos Aires; Santa Fe, Centro Carso y Paseo de la Reforma en Ciudad de México; La Costanera en Santiago de Chile y Avenida República del Salvador en Quito, entre otros.

Estos proyectos, que sirven a la vez a la acumulación de capital del sector financiero-inmobiliario nacional y multinacional y de todas las fracciones del capital involucradas, están modificando sustantivamente la estructura y la forma urbana en su conjunto, al llevarla de una centralidad única o de un sistema de múltiples subcentros, hacia una trama compleja y expansiva de *corredores terciarios* extendida por toda la trama urbana (Pradilla Cobos y Pino Hidalgo, 2004; Pradilla Cobos, 2010; Pradilla Cobos *et al.*, 2016: cap. 6). Esta transformación estructural alcanza también a las zonas pobres donde se desarrollan crecientemente los corredores terciarios multiusos, en diseños y combinaciones mercantiles específicas para los niveles de ingresos bajos presentes, para atender a su demanda, con lo cual introducen, *subsumen realmente*, a las otrora zonas de ocupación irregular y autoconstrucción popular, al mercado capitalista pleno del suelo y los inmuebles.

10 Las rentas del suelo urbano primarias se derivan de la relación entre las características del terreno y las condiciones del proceso constructivo de los soportes materiales; las secundarias se refieren al proceso de uso-consumo de los soportes ya construidos en su relación diferencial con la estructura urbana. Para profundizar en el tema, remitirse al excelente texto de Samuel Jaramillo.

11 Para los ideólogos neoliberales, una de las funciones fundamentales del Estado de hoy, es *facilitar*, crear las condiciones materiales y jurídicas más adecuadas para que el capital privado, en nuestro caso el inmobiliario, pueda desarrollar libremente la inversión en función de la demanda solvente y la rentabilidad mercantil.

Crecientemente, la producción de los soportes materiales se realiza mediante fuerza de trabajo calificada en su mayor parte, materias primas, maquinaria y diseños arquitectónicos de la más alta tecnología posible en el ensamblaje *in situ*, y los productos resultantes, de muy alto precio, incluyen todos los bienes de alta tecnología disponibles para los usos principales y aquellos que se añaden (gimnasios, salas de fiesta, albercas, clubes privados, juegos infantiles, etcétera) para atraer al comprador y también permitir la operación cerrada sobre sí mismos, casi autárquica, vigilada por policías privadas y circuitos cerrados de televisión, para vender la mercancía inmaterial e ilusoria de la seguridad en las metrópolis cada vez más violentas.

En algunos países,¹² la gran novedad de esta forma de producción la encontramos en los *macroconjuntos de microviviendas* de “interés social” –uni o multifamiliares–, producidos semiindustrialmente con materiales de poca calidad por grandes empresas promotoras inmobiliarias locales o transnacionales, en terrenos muy alejados de las periferias urbanas y fragmentados en pequeños lotes para reducir el peso de las rentas del suelo, lo que eleva el costo en tiempo y dinero de los desplazamientos hacia el trabajo y los servicios de sus habitantes. Estos productos son inadecuados para la vida familiar por su pequeña dimensión (treinta a cuarenta metros cuadrados) y porque carecen de la infraestructura de transporte público, abasto, educación, salud, comercio, cultura, recreación y otros satisfactores urbanos.¹³ Aún así, el precio de estos productos es inaccesible para cerca de la mitad de la población, que cuenta con muy bajos ingresos.

Las corporaciones inmobiliarias, financiadas con capital bancario-financiero nacional y transnacional, transfieren el crédito a sus compradores, muchos de ellos provenientes de la masa de derechohabientes de los organismos públicos de vivienda, que han cambiado su antigua función de productores o promotores de la producción de vivienda a la de bancos hipotecarios que otorgan crédito subsidiado en condiciones favorables a sus derechohabientes (subsidios directos o tasas de interés menores a las bancarias) para que estos adquieran en el libre mercado sus viviendas, siguiendo las orientaciones de las nuevas políticas neoliberales de vivienda (Puebla, 2002). Estos productos *chatarra* son frecuentemente abandonados o devueltos (un 33% del total construido en México según Mendiburu, 2011) debido a su inadecuación a la dimensión de la familia, su lejanía de las actividades urbanas, la mala calidad de los materiales y su carencia de satisfactorias condiciones sociales de vida.

12 En México, se multiplicaron estos conjuntos desde que a inicios de la década de los noventa, se modificó la política estatal de vivienda para convertir a los organismos estatales en financiadores hipotecarios de sus derechohabientes.

13 Para el caso mexicano, ver: Duhau, 2008; Eibenschutz y Goya, 2009; Mendiburu, 2011.

Por su parte, en América Latina, la *acción estatal de producción directa o promoción-producción* en el sector de la vivienda, se abandona cada vez más, aunque de manera desigual según las ciudades y naciones, pues el Estado ahora actúa fundamentalmente como ente financiero de crédito hipotecario. Donde se mantiene aún esta acción promocional de vivienda, la producción es naturalmente realizada por grandes empresas constructoras, bajo la forma técnica de sistemas semiindustriales.

Se mantiene la función productiva y promotora estatal en el ámbito de la producción de las grandes infraestructuras y servicios urbanos regionales (*condiciones generales de la producción y de la reproducción social*), pero es cada vez más frecuente la privatización completa o la asociación entre el Estado y el capital privado en el financiamiento, la producción, la realización de la mercancía-producto, y su gestión posterior (Pradilla Cobos, 2009: cap. III).

Sin embargo, la privatización parcial o total de estas *condiciones generales* es muy desigual en función de cuatro determinantes: a) el carácter de *monopolio natural* de algunas de ellas y, por tanto, la imposibilidad de establecer la competencia entre empresas-redes diversas (agua, drenaje, electricidad, telefonía fija, vialidades, etcétera), lo que significa que cuando se privatizan, se genera un monopolio privado absoluto, similar al público previo, lo cual no impide la participación privada en segmentos de la infraestructura o servicio, por ejemplo, en la producción de energía y su entrega a empresas estatales que la distribuyen en su red; b) la desigual rentabilidad de estas actividades, por ejemplo, muy baja en la eliminación de desechos líquidos o sólidos y servicios educativos y de salud para sectores de muy bajos ingresos, y muy alta en telefonía celular, generación eléctrica o vialidades urbanas de cuota; c) la lenta recuperación del capital invertido en las obras de infraestructura necesarias (hidroeléctricas, carreteras, sistemas de saneamiento, etcétera) debido a los límites a la libre fijación de tarifas en razón de su función socioeconómica; y d) la imposibilidad de cortar el servicio por falta de pago debido a que son consumos esenciales, como el agua potable.

Este es un tema que hay que estudiar a fondo, debido a la importancia que tiene la desinversión en el sector en la crisis urbana actual y la vulnerabilidad urbana resultante. Es muy probable que la presencia creciente del capital financiero, especulativo y móvil, en el sector privado que invierte en las infraestructuras y servicios públicos haya provocado una elevación de la tasa de rentabilidad exigida y la reducción del tiempo de recuperación del capital invertido, y la ganancia correspondiente de la inversión privada en las condiciones generales.¹⁴

Ante los procesos de desindustrialización en curso en las grandes metrópolis latinoamericanas (Márquez y Pradilla Cobos, 2008), la producción inmo-

14 Estas precisiones, aunque son de mi responsabilidad, surgen a raíz de observaciones acertadas de José Luis Coraggio al texto inicial.

liaria y de infraestructura y equipamiento se ha convertido en el sustituto de la industria en la producción de valor agregado en el territorio urbano, y en la creación de empleo, por lo que los gobiernos de todo signo político se sienten obligados a “facilitar” su desarrollo; sin embargo, el carácter limitado en el tiempo de las obras, incluidas las grandes, y la persistencia de una mano de obra poco calificada y empleada por períodos cortos, la falta de mecanismos sindicales de defensa laboral y el bajo salario imperante en el sector, hacen que este sector genere fundamentalmente un empleo precario y mal remunerado, sin acceso a prestaciones sociales, poco dinamizador del mercado interno de las ciudades.

Como generador de empleo y de valor agregado, el sector de la construcción es muy modesto,¹⁵ pues nunca ha llegado a las magnitudes que alcanzó o aún mantiene la industria manufacturera, tiene una menor productividad que la industria y no es exportable como bien material, por lo que no logra mantener el dinamismo económico urbano. Un análisis más detallado de tres aspectos, nos llevaría a establecer el peso real, a nuestro juicio sobreestimado por los gobernantes, del sector en la economía urbana: a) sus efectos multiplicadores reales sobre la industria extractiva o manufacturera generadora de materias brutas o primas para la construcción, pues la mayor parte de las maquinarias y equipos utilizados proviene del exterior; b) la relación con el subsector terciario de bienes raíces encargado de la comercialización en propiedad o renta de los inmuebles producidos; y c) la compra o renta de inmuebles por actores extranjeros por medio del subsector de bienes raíces ya señalado, que implica el ingreso de divisas a la economía urbana, creciente pero de difícil cuantificación.¹⁶

El capital financiero y la ciudad

El desarrollo del capitalismo en América Latina, al igual que en el resto del mundo, ha venido acompañado de una constante modificación de la estructura sectorial del capital, del surgimiento y crecimiento de nuevas fracciones del capital, y de cambio del peso relativo de cada una de ellas en la economía, en su asiento natural urbano y con respecto al poder político en el Estado.

Desde su formación a finales del siglo XIX mediante la fusión del capital bancario y el industrial, el capital financiero ha venido aumentando su presencia en el mundo capitalista y su poder multiforme en la economía en general y la urbana en particular, hasta llegar a convertirse hoy en la fracción determinante y dominante en ella.

15 En la Zona Metropolitana del Valle de México oscila entre el 4 y el 6% del PIB local.

16 Estas precisiones, aunque son de mi responsabilidad, surgen a raíz de observaciones acertadas de José Luis Coraggio al texto inicial.

En América Latina, sus manifestaciones significativas se remontan a fines del siglo XIX e inicios del XX mediante el crédito bancario a las personas, incluyendo a los comerciantes exportadores e importadores y, sobre todo, el financiamiento desde el extranjero de la construcción de los ferrocarriles que transformaron las estructuras urbanas con su implantación, promovieron un proceso intenso de colonización del territorio y creación de muchas ciudades-estación que hoy ocupan lugares importantes en los sistemas urbanos del continente, redujeron notoriamente la distancia-tiempo en el territorio y aumentaron la movilidad de las personas y mercancías (Pradilla Cobos, 2009: 35-36).

La presencia urbana del capital financiero se hizo aun más visible en la producción de la ciudad, con su participación en el financiamiento del *proceso de industrialización por sustitución de importaciones* desarrollado sobre todo en la segunda posguerra mundial con la presencia del capital financiero multinacional, directamente o mediante las transnacionales industriales implantadas en la región, el cual añadió un nuevo componente estructural a la ciudad (las zonas industriales), al tiempo que atrajo a su alrededor la ocupación irregular de tierra y la autoconstrucción de barriadas de trabajadores, e indujo la urbanización acelerada, procesos que marcaron el período 1940-1980 de la historia urbana latinoamericana.

Los estados latinoamericanos se convirtieron en usuarios asiduos y adictos del capital financiero nacional y transnacional para el financiamiento de obras de infraestructura regional y urbana casi desde el surgimiento de las naciones independientes, papel que creció durante la industrialización sustitutiva, y se incrementó en los años setenta con la orgía del crédito masivo y barato generada en el mundo por el *boom* petrolero, del que participaron sobre todo Venezuela, México y Ecuador, y que se convirtió en pesadilla de muchos países de la región en cuanto concluyó la *feria de los millones* con la caída de los precios del petróleo y cedió su lugar al encarecimiento del crédito y la crisis de la deuda latinoamericana en los albores de la década de los ochenta. Este crédito fue utilizado intensamente en la construcción de infraestructura urbana, sobre todo vialidades, y en la aparición en escena de la nueva línea de financiamiento a la vivienda de “interés social” construida o promovida por los estados.

En los inicios de los años setenta, en varios países latinoamericanos surgió un sector financiero específico para la vivienda de las capas medias y altas: los sistemas de ahorro y préstamo para la vivienda y sus *unidades de poder adquisitivo constante* (UPAC), para proteger el ahorro frente a las constantes devaluaciones monetarias, pero que encarecía continuamente el crédito para sus usuarios-compradores de vivienda, por lo que no logró, sin embargo, impulsar significativamente su construcción y menos aún el desarrollo eco-

nómico como lo habían prometido o soñado sus creadores (Pradilla Cobos, 1974; Pradilla Cobos, 1987: III).

Desde la década de los setenta del siglo xx, el capital financiero acompañó el proceso de crecimiento del sector comercial y de servicios, empujado por el crecimiento industrial, que luego adquirió autonomía con la liberación del comercio internacional y la libre circulación de capitales implantadas por el patrón neoliberal de acumulación de capital en los años ochenta. El crecimiento acelerado desde esa época del crédito al consumo de la población urbana mediante las tarjetas de crédito, colocó al capital bancario-financiero como uno de los factores fundamentales de la aceleración del ciclo de rotación del capital mediante su impacto sobre la reducción del tiempo de circulación-realización de las mercancías, tanto en el sector de los bienes de consumo inmediato como, y sobre todo, los intermedios que forman parte del equipamiento de las viviendas y otros soportes materiales (electrodomésticos, muebles, aparatos electrónicos, medios de comunicación, etcétera) y en los últimos tiempos, en la adquisición de automóviles, cuyo uso creciente constituye uno de los factores fundamentales de los agudos problemas de movilidad urbana en nuestras ciudades.

En la fase actual del proceso multisecular de mundialización del capital –la neoliberal–, el capital financiero multinacional ha penetrado intensamente los sistemas bancarios y financieros latinoamericanos, en algunos casos a partir de la privatización de la banca estatal, y mediante la compra de las instituciones bancarias, financieras y de seguros de todo tipo previamente en manos de capitales nacionales, hasta llegar a entregar la mayor parte del sistema financiero de algunos países a empresas extranjeras.

La ampliación de las funciones del capital financiero y bancario, y el significativo avance de la *bancarización* de la población urbana en las últimas décadas, ha incrementado notoriamente la presencia física desconcentrada del capital bancario y financiero, las sucursales, en particular en los corredores urbanos terciarios y los centros comerciales de todas las escalas, con su iconografía.

Hoy afirmamos, sin duda alguna, que el capital financiero es la fracción del capital dominante en la economía mundial, en las economías nacionales latinoamericanas, y en sus formas territoriales dominantes: las metrópolis. Su papel de proveedor de adelantos de capital a las empresas de todo tipo y nivel, incluidas las promotoras inmobiliarias, para la inversión y el funcionamiento cotidiano, y de adelantos de renta a los empresarios y los trabajadores para el consumo, en ambos casos bajo la forma de crédito, le ha dado un papel insustituible en la acumulación de capital y la herramienta para asumir el control de las otras fracciones.

Pero la presencia masiva del capital financiero en la economía nacional y urbana, su papel generalizado en los procesos sociales públicos y privados,

su carencia de ataduras materiales directas en los procesos de producción e intercambio, su capacidad casi ilimitada de emigrar rápidamente de un lugar a otro en el planeta, cuyas transacciones internacionales no son gravadas por los sistemas fiscales, su sed de ganancias rápidas, su naturaleza abiertamente especulativa, ha sido uno de los factores detonantes de casi todas las recesiones económicas durante estas tres décadas de neoliberalismo.

La articulación del capital inmobiliario y el financiero y su papel en la producción de lo urbano

Por la presencia de las rentas capitalizadas en el precio del suelo, el carácter complejo del bien inmueble, el prolongado tiempo de su producción y realización mercantil, la combinación entre el suelo-soporte y el inmueble tiene en general un alto *costo de producción* que lleva a que el promotor-productor inmobiliario tenga que convertirse en sujeto de un crédito bancario para el financiamiento de la obra, como *capital fijo o circulante adelantado*, que después trasladará al comprador mediante el crédito hipotecario. Las mismas causas más la presencia del interés bancario causado por el crédito al productor elevan el *precio de mercado* del producto, y exigen la presencia de un crédito a largo plazo para el comprador del bien inmueble. El largo plazo del crédito al comprador, sobre todo en el caso de la vivienda, alarga significativamente la realización de la mercancía inmobiliaria y el retorno del dinero invertido más la ganancia para el productor y otros actores involucrados, por lo que la presencia del capital financiero es necesaria e irremplazable.

El alto costo del bien inmueble reduce la demanda solvente, particularmente, en el caso de la vivienda para los sectores de ingresos medios y bajos; barrera que se busca eliminar o mitigar mediante el otorgamiento de crédito estatal subsidiado para los sectores de ingresos bajos o el crédito de la banca hipotecaria privada. La necesaria presencia del crédito, tanto en el proceso de producción de los soportes materiales como en su circulación-realización mercantil, introduce de lleno el capital financiero en el circuito inmobiliario con un papel protagónico y predominante.

Durante el proceso acelerado de urbanización en América Latina, el capital financiero, en particular el manejado por los organismos financieros multinacionales (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo), estuvo presente en la producción de vivienda urbana para los sectores de ingresos medios y bajos, que los estados debieron emprender por motivos políticos. El crédito estuvo también presente en la producción de las *condiciones generales de la producción y de la reproducción social* complementarias a la vivienda en todo el territorio. Entonces, los organismos de vivienda estatales operaban como clientes y garantes de este financiamiento, el cual transferían al de-rechahabiente o beneficiario de la vivienda, o absorbían a “costo perdido”

como subsidio total o parcial, para aumentar la demanda solvente sin que el comprador tuviera una relación directa con el financista. Esta relación variaba cuando el comprador de vivienda era (es) beneficiario de un crédito hipotecario de un sistema de ahorro y préstamo para la vivienda por el cual entraba en una relación directa de pago de crédito asignado en unidades de poder adquisitivo constante (UPAC) que aumentaban su costo con la devaluación, hecho particularmente grave en ese período de aguda inflación, previo y posterior a la crisis de 1982 (Pradilla Cobos, 1974).

Desde entonces y hasta nuestros días, los bajos niveles salariales reales de los trabajadores latinoamericanos, que se deterioraron gravemente por el impacto de las altas tasas de inflación y las políticas de austeridad salarial aplicadas generalizadamente luego de la recesión de 1982, las altas tasas de desempleo y la inestabilidad de los ingresos de los trabajadores precarios e informales, que son aproximadamente la mitad de la población de las grandes ciudades en el momento actual (Portes y Roberts, 2005; Pradilla Cobos, Moreno Galván y Márquez López, 2011), han colocado a la gran mayoría de ellos como “no sujetos de crédito” del capital inmobiliario-financiero privado y, aun, de las instituciones estatales de vivienda.

Con las reformas neoliberales a los programas de vivienda de los estados latinoamericanos, cambió la función del Estado, que de constructor y promotor de la vivienda de “interés social” pasó a ser banco hipotecario que entrega crédito a los derechohabientes para que compren vivienda a los grupos inmobiliarios privados, los cuales obtienen el financiamiento para la producción en los mercados de capital financiero nacional y transnacional, con las condiciones que este impone. Al vender la vivienda, la inmobiliaria transfiere el crédito del que fue objeto para construir, al organismo estatal que financia al comprador y al comprador mismo dependiendo de las condiciones del crédito otorgado. La vivienda para sectores de ingreso medio o alto es financiada directamente por la banca hipotecaria, mediante la transferencia de los créditos de la empresa inmobiliaria a la banca.

Cada vez opera más intensamente el mecanismo de la preventa sobre proyecto, mediante el cual el comprador entrega a la inmobiliaria, como adelanto o “enganche”, una parte del costo de la vivienda permanente o transitoria –en el caso del llamado *tiempo compartido* en el sector turismo– o de locales comerciales y de oficinas, sobre planos y previamente al inicio de la obra, para que la empresa constructora obtenga una parte del financiamiento de la obra, libre de pago de intereses bancarios. Este sistema, que eleva el costo para los compradores, ha generado para ellos recurrentes pérdidas sobre todo en las recesiones, cuando quiebran las promotoras inmobiliarias y no reembolsan a los compradores.

En los megaproyectos urbanos (centros comerciales, edificios de usos mixtos, centros corporativos, unidades habitacionales cerradas, etcétera), dada

la gran magnitud física y de costo de los proyectos, el capital promocional inmobiliario está íntimamente relacionado con el capital financiero nacional y sobre todo transnacional, proveniente de bancos o fondos de inversión, grandes inversionistas, fondos de pensiones privatizados o grupos de pequeños ahorristas que se involucran directamente como socios inversionistas de los proyectos o que se mueven como “golondrinas” en el mercado abierto de capitales.

Sumados todos los papeles descriptos anteriormente, en el contexto de la desindustrialización en curso de las grandes ciudades que reduce el papel y la presencia del capital industrial, el sector financiero se ha convertido en la fracción hegemónica del capital en las ciudades. Esa hegemonía incluye –pero no se agota ni resume en– su papel como principal agente en la construcción y reconstrucción de lo urbano, a través de su fusión con el capital inmobiliario.

El carácter abiertamente especulativo del capital financiero, su alto grado de movilidad al carecer de ataduras significativas a los procesos productivos mismos y beneficiándose de la desgravación de sus operaciones internacionales, su hambre de ganancias rápidas y los crecientes riesgos que asume por ello, convierten a la hegemonía del capital financiero en un grave factor de riesgo para el sector inmobiliario y para el desarrollo de las ciudades mismas. El papel que jugó el capital financiero en el *boom* del sector inmobiliario norteamericano previo a 2008, y en su gigantesca y estrepitosa crisis de ese año, así como su capacidad para transmitir su crisis hacia otros sectores de la economía incluido el productivo, y hacia otros países, lo convirtieron en el responsable de la recesión de 2008-2009 en todo el mundo, la más profunda desde la recesión de 1929-1930, que ha hecho dudar del futuro del patrón neoliberal de acumulación de capital (Rozo, 2011: cap. 1). Paradójicamente, la solución temporal de esa crisis se encontró en la inyección masiva y multimillonaria de dinero proveniente del presupuesto de los estados nacionales, empezando por los de los países hegemónicos en el capitalismo mundial, que los convirtió en salvadores y virtuales propietarios de muchos grandes bancos y corporaciones transnacionales, contradiciendo los principios básicos del neoliberalismo mismo. Situaciones similares se observan en la crisis en curso en diversos países europeos.

En México, en el período reciente (2013), las más grandes promotoras inmobiliarias dedicadas a la producción de vivienda de interés social se encuentran en quiebra virtual y han dejado de producir vivienda debido a la reducción vertical de los compradores y el abandono de muchas ya vendidas; el rescate por el gobierno no ha aliviado la situación y muchos analistas indican que esta situación es una de las causas de la recesión iniciada en la economía en su conjunto.

La declinación de las formas de producción popular, su subordinación al mercado y su subsunción al capital

Las formas populares de producción de lo urbano, en particular de la vivienda y otros inmuebles, consistentes en la autoconstrucción y la autogestión de la producción con ayuda de un trabajo asalariado parcial, han declinado notoriamente en términos de importancia relativa y de protagonismo social, aunque desigualmente según los países y las ciudades.

La permisividad y tolerancia gubernamental ante la ocupación irregular e ilegal de suelo, no exenta de episodios de aguda represión y desalojos, que fue notoria en la región durante las décadas de urbanización acelerada (1940-1980), han desaparecido casi totalmente ante el crecimiento urbano acumulado, la escasez de suelo urbanizable, la elevación de las rentas del suelo periférico, la valorización ideológica de la propiedad privada y los reclamos, focalizados estratégicamente, de sustentabilidad ambiental.

Al dejar de ocuparse de la obtención del suelo para la vivienda popular, por inducción de las agencias multinacionales de crédito, dejándolo a cargo de los solicitantes de vivienda, los gobiernos latinoamericanos han reducido drásticamente o eliminado sus programas de “lotes con servicios” y autoconstrucción o autogestión de las viviendas, que fueron comunes en el pasado, concentrándose en las funciones de banca hipotecaria para derechohabientes o “sujetos de crédito” del sector popular, subordinada a la acción del capital inmobiliario.

Gran parte de la nueva demanda popular de vivienda se resuelve ahora mediante la densificación, sobrecupación, fragmentación o, aún, incremento de la altura de las zonas de vivienda construidas en el pasado; seguramente la autoconstrucción o la autogestión popular están presentes en esos procesos. Algunos gobiernos como los de la Ciudad de México después de 1997, intentaron construir políticas de vivienda popular a partir de estos procesos que no requieren de nuevos terrenos y de la expansión urbana periférica.

Ahora, la acción del capital inmobiliario en la reconstrucción de áreas de vivienda para capas medias y altas, la expansión mercantil en los corredores terciarios en áreas populares (Pradilla Cobos, 2010) o los megaproyectos de usos mixtos se desarrollan en zonas antes periféricas pero hoy integradas plenamente a la estructura urbana, que fueron ocupadas irregular o ilegalmente, legalizadas luego de largas luchas populares, producidas por autoconstrucción en el pasado, cuya propiedad fue regularizada posteriormente y que ahora son sometidas plenamente a la lógica del mercado capitalista del suelo y revalorizadas en esos términos para beneficio del capital inmobiliario-financiero y sus clientes.

Un encabezado periodístico ejemplifica, objetiva o exageradamente, lo que ocurre en diversas áreas urbanas latinoamericanas: “Todos quieren casa

en la favela Rosinha”, describiendo el *boom* inmobiliario en esta favela de Río de Janeiro, estratégicamente ubicada, después que los cuerpos policiales impulsaran su “pacificación” en el marco de la adecuación de la ciudad para sus dos megaeventos internacionales: el campeonato mundial de fútbol y los juegos olímpicos (Armendáriz, 2012: 18).

El Estado neoliberal y la producción de lo urbano: de la intervención y la promoción pública al papel de facilitador de la acción privada

Como lo señalamos anteriormente, en el neoliberalismo el Estado cedió gran parte de su papel en la producción de lo urbano. La ineficiente, burocrática y desarmada planeación urbana del período intervencionista declinó cediendo su proclamado papel de prefiguradora y anticipadora del futuro de lo urbano a la sumatoria de los megaproyectos privados de desarrollo urbano antes descritos, formulados autónomamente y en función de su ganancia por el capital inmobiliario-financiero. Las políticas urbanas de los gobiernos locales, aún de los autoproclamados “de izquierda”, se convirtieron en pragmáticas “facilitadoras” de la acción de los promotores inmobiliarios convertidos, en razón de la desindustrialización de las metrópolis, en los únicos generadores de nuevo valor y nuevos empleos, aunque precarios y mal remunerados (Pradilla Cobos, 2009: cap. V).

La función facilitadora de los gobiernos se expresa en la desregulación o regulaciones urbanas adecuadas a las necesidades de las intervenciones privadas, en la dotación directa o la promoción de la construcción de infraestructuras y servicios adecuados a los megaproyectos, en el otorgamiento directo de desgravaciones e incentivos fiscales o administrativos para su realización, y en su promoción directa¹⁷ en el marco de las políticas de “desarrollo urbano”.

El Estado mantiene aún parte de su papel de productor y operador de las grandes infraestructuras urbanas –condiciones generales de la producción y reproducción de lo urbano–, aunque crecientemente recurre a su financiamiento y operación por el capital privado, donde nuevamente está presente el capital inmobiliario-financiero; y en términos generales, estas acciones responden a su función facilitadora subordinada a los intereses privados del gran capital y no a los de los sectores urbanos mayoritarios que ven reducida cuantitativa y cualitativamente su capacidad de acceder a ellos.

En el ámbito de la producción de vivienda de “interés social” para los sectores de ingresos bajos, en el cual el Estado fue durante cuatro décadas casi el único actor proveedor diferente de los autoconstructores populares, este abandonó la programación, promoción, producción y comercialización

17 Son los casos de Puerto Madero en Buenos Aires o del Proyecto Santa Fe y el desarrollo Reforma en Ciudad de México.

y se transformó en un agente financiero hipotecario que subsidia y abarata el crédito, mientras el capital inmobiliario-financiero se ocupa de la planeación, diseño, producción y comercialización de los conjuntos y unidades habitacionales y, por ello, en el determinante de las condiciones materiales concretas de subsistencia de los trabajadores, y el diseñador de la ampliación física de las ciudades, con los resultados antes señalados, sometiéndolas por entero al régimen capitalista de producción y mercantilización.

La revalorización-reconstrucción de las áreas centrales y las nuevas formas de apropiación de las periferias

En el patrón neoliberal de acumulación de capital, el capital inmobiliario-financiero ha desatado una nueva oleada de reconstrucción en las áreas urbanas consolidadas a principios y mediados del siglo xx, la que lleva a la demolición de inmuebles industriales, de vivienda o comercio, cuyo ciclo de obsolescencia y recuperación de la inversión original ya concluyó hace años, bien localizados con relación al conjunto de la estructura urbana y los ejes de flujos vehiculares más intensos, con rentas del suelo elevadas, para demolerlos y reconstruirlos en altura con destino a centros comerciales, inmuebles de usos mixtos terciarios o de vivienda para sectores de ingresos medios y altos. Así, se reproduce el ciclo de realización de las rentas del suelo acumuladas históricamente, y se generan nuevas rentas en beneficio del capital inmobiliario-financiero promocional, ahora convertido también en terrateniente; se intensifica significativamente el uso del suelo mediante la verticalización –las torres– para distribuir el peso del precio del suelo entre un número elevado de compradores; y se realizan inversiones masivas de capital, cuya ganancia será distribuida entre el capital inmobiliario y su socio, el financiero, beneficiado con los intereses cobrados a los compradores durante el plazo de amortización cuando actúa solo como ente financiero, y con parte de la ganancia total cuando se asocia directamente en la promoción.

La reestructuración urbana a partir de la trama de corredores terciarios, que se ha constatado en la Zona Metropolitana del Valle de México (Pradilla Cobos, 2010) y en otras metrópolis, es uno de los productos de esta oleada de reconstrucción interior de las metrópolis que, entre otros aspectos, significa el regreso de las capas de altos ingresos a los antiguos centros urbanos, como habitantes de unidades cerradas verticales de vivienda de alto costo.

En el otro extremo de la escala social, los megaconjuntos periféricos de microviviendas promovidas por el capital inmobiliario-financiero en la periferia lejana, que hoy sustituyen a la vivienda producida por el Estado, siguen impulsando, en forma ampliada, la expansión periférica incorporando tierras rurales, de poco valor monetario pero alto valor ambiental, al campo

de operación de las rentas del suelo urbano, tanto en la periferia como sobre la ciudad en su conjunto.

A manera de conclusión: la ciudad mercantilizada donde todo puede ser sometido a la lógica del capital, incluido lo público

En la ciudad latinoamericana de hoy, los vectores de mercantilización son múltiples. La privatización por desincorporación, asociación, concesión o desinversión estatal, convierte a las vialidades y parques, las infraestructuras y los servicios públicos en mercancías, cuyo precio se establece en el mercado (Pradilla Cobos, 2009: cap. III). Los impactos de la acción del capital inmobiliario-financiero en las áreas centrales o la periferia elevan los precios del suelo en toda la ciudad, y los de la vivienda de alquiler.

Las áreas urbanas producidas en el pasado por invasión de suelo y autoconstrucción, ya legalizadas, están plenamente mercantilizadas. Aún las áreas ocupadas irregular o ilegalmente y producidas por autoconstrucción que no han sido legalizadas jurídicamente, están ahora sometidas al mercado bajo la forma *sui generis* denominada *mercado informal* (Abramo, 2011; Eibenschutz y Benlliure, 2009).

La creciente privatización de la infraestructura vial mediante las vías exprés concesionadas a empresas privadas, de peaje, diferencian socialmente su uso, lo elitizan, dificultan la movilidad del transporte público y de los peatones, y se convierten en barreras fragmentadoras de lo urbano. La privatización de los medios de transporte colectivo conlleva su encarecimiento, al eliminar el subsidio estatal e incrementar su costo con la ganancia privada.

En diversas ciudades como la de México, la publicidad mercantil ha invadido las fachadas de los grandes edificios con anuncios gigantescos, los muros de los terrenos baldíos o los estacionamientos, se cubren con paneles publicitarios las vialidades primarias con grandes anuncios “espectaculares”, el exterior de los vehículos de transporte público, los parabuses públicos, etcétera, hasta convertir a la ciudad en un gigantesco aparato publicitario mercantil, visualmente contaminado.

La creciente mercantilización capitalista de lo urbano es hoy uno de los factores de elevación de los costos de vida en las grandes ciudades y, en el contexto del crecimiento del desempleo urbano, de la precarización e informalización del trabajo y de la tendencia a la caída continua del salario real, es uno de los factores esenciales del incremento de la pobreza urbana.

La *competitividad* de las ciudades, pregonada y exigida por los economistas neoliberales, solo designa ahora la capacidad que tengan de operar como máquina de acumulación de capital, como supermercado de todos los bienes y servicios, como aparato publicitario, como instrumento de expoliación económica de sus habitantes. La contradicción entre el carácter colectivo de la pro-

ducción de la ciudad, y la apropiación privada de sus beneficios ha alcanzado un grado superlativo, cuya mediatización ha sido abandonada por el Estado.

Los estudios apologeticos de la *globalización* de las ciudades latinoamericanas, que ocultan las contradicciones sociales generadas por el patrón neoliberal de desarrollo urbano, o aquellos que utilizan acríticamente conceptos acuñados para interpretar o describir a las ciudades hegemónicas en el capitalismo, ignorando las diferencias estructurales que nos separan de ellas, no nos aportan elementos sustantivos para la solución de nuestros agudos problemas, o para el diseño de una alternativa de transformación. Por ello, es necesario avanzar en la construcción de una teoría urbana que explique, desde nuestra realidad social, aquella de las ciudades latinoamericanas y sus particularidades y diferencias.

Bibliografía

- Abramo, Pedro (2011). “O mercado de solo informal em favelas e a mobilidade residencial dos pobres nas grandes cidades: notas para delimitar um objeto de estudo”. En Natal, Jorge (org.), *Territorio e planejamento*. Río de Janeiro: IPPUR, UFRJ y Letra Capital.
- Armendáriz, Alberto (2012). “Todos quieren casa en la favela Rocinha”. *Reforma Internacional*, n° 18, 3 enero 2012, Ciudad de México.
- Duhau, Emilio (2008). “Los nuevos productores del espacio habitable”. *Ciudades*, n° 79, RNIU, Puebla.
- Eibenschutz Hartman, Roberto y Goya Escobedo, Carlos (coords.) (2009). *Estudio de la integración urbana y social en la expansión reciente de las ciudades en México 1996-2006. Dimensión, características y soluciones*. México DF: Cámara de Diputados, SEDESOL, UAM y Miguel Ángel Porrúa.
- Eibenschutz Hartman, Roberto y Benlliure, Pablo (2009). *Mercado formal e informal de suelo. Análisis de ocho ciudades*. México DF: SEDESOL, UAM y Miguel Ángel Porrúa.
- Jaramillo, Samuel (1981). *Producción de vivienda y capitalismo dependiente: el caso de Bogotá*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- _____ (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Kosik, Karel (1976 [1961]). *Dialéctica de lo concreto*. México DF: Grijalbo.

- Márquez López, Lissett y Pradilla Cobos, Emilio (2008). “Desindustrialización, terciarización y estructura metropolitana: un debate conceptual necesario”. *Cuadernos del CENDES*, n° 69.
- Mendiburu, Diego (2011). “Vivir en un gueto”. *Emeesquis*, n° 258, julio.
- Portes, Alejandro y Roberts, Bryan (2005). “La ciudad bajo el libre mercado”. En Portes, Alejandro; Roberts, Bryan y Grimson, Alejandro (eds.), *Ciudades Latinoamericanas. Un análisis comparativo en el umbral del nuevo siglo*. Buenos Aires: Prometeo.
- Pradilla Cobos, Emilio (1974). “La política urbana del Estado colombiano”. En Castells, Manuel (comp.), *Estructura de clases y política urbana en América Latina*. Buenos Aires: SIAP.
- _____ (1984). *Contribución a la crítica de la teoría urbana. Del espacio a la crisis urbana*. Xochimilco, México DF: Universidad Autónoma Metropolitana.
- _____ (1987). *Capital, Estado y vivienda en América Latina*. México DF: Fontamara.
- _____ (2009). *Los territorios del neoliberalismo en América Latina*. Xochimilco, México DF: Miguel Ángel Porrúa y Universidad Autónoma Metropolitana.
- _____ (2010), “Mundialización neoliberal, cambios urbanos y políticas estatales en América Latina”. *Cadernos Métropole*, n° 24.
- Pradilla Cobos, Emilio y Pino Hidalgo, Ricardo (2004). “Ciudad de México: de la centralidad a la red de corredores urbanos”. En Sánchez de Carmona, Manuel y Córdoba, Consuelo (dir.), *Anuario de espacios urbanos*. México DF: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Pradilla Cobos, Emilio; Moreno Galván, Felipe y Márquez López, Lissett (2011). “Cambios económicos y morfológicos, y conflictos sociales en la Zona Metropolitana del Valle de México (1982-2010)”. Ponencia presentada en el Coloquio “Métropoles des Amériques: Inégalités, conflits et gouvernance”, Montreal, 3 y 4 de octubre.
- Pradilla Cobos, Emilio; Márquez López, Lissett; Carreón Huitzil, Saúl y Fonseca Chicho, Elías (2008). “Centros comerciales, terciarización y privatización de lo público”. *Ciudades*, n° 79.
- Pradilla Cobos, Emilio (coord.); Díaz Flórez, Laura O.; Hernández Diego, Celia; Nemeth Chapa, Frida G.; Moreno Galván, Felipe; Pino Hidalgo, Ricardo A.; Santiago de la Cruz, Carolina y Valderrama Ríos, Carolina

(2016). *Zona Metropolitana del Valle de México: cambios demográficos, económicos y territoriales*. Libro electrónico. Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana. Disponible en: <http://www.emiliopradillacobos.com/LibrosPDF/2016%20ZMVM%20cambios%20demograficos.pdf>.

Puebla, Claudia (2002). *Del intervencionismo estatal a las estrategias facilitadoras. Cambios en la política de vivienda en México*. México DF: El Colegio de México.

Rozo, Carlos A. (2010). *Caos en el capitalismo financiero global*. Xochimilco, México DF: Océano y Universidad Autónoma Metropolitana.

Schteingart, Martha (1989). *Los productores del espacio habitable. Estado, empresa y sociedad en la ciudad de México*. México DF: El Colegio de México.

Capítulo 5

Teoría del valor trabajo y coexistencia de formas de producción en el capitalismo contemporáneo*

SAMUEL JARAMILLO

Introducción

Las sociedades que llamamos *capitalistas*, en las cuales las relaciones sociales dominantes son precisamente las que articulan capital y trabajo asalariado, sin embargo, en cuanto sociedades concretas, siempre han exhibido un rasgo de alguna manera peculiar: no todos los bienes y servicios producidos en ellas son el resultado de procesos productivos que correspondan exactamente a este esquema. En otras palabras, en las sociedades capitalistas existen porciones substanciales de bienes y servicios que son producidos bajo modalidades diferentes de la capitalista. Y esto no parece ser algo marginal o anecdótico: el peso de estas actividades productivas, que para la mayoría de los analistas configuran sectores con su propia lógica, ha sido en general considerable, y es especialmente acentuado en sociedades de capitalismo periférico. Su mera persistencia sorprende a muchos pues a menudo se espera que el propio desenvolvimiento del capitalismo tienda a eliminarlas, pero lo que se registra

* Esta es una versión resumida de un texto más extenso: Jaramillo, Samuel (2012). “Heterogeneidad estructural en el capitalismo. Una mirada desde el marxismo de hoy”. Documentos CEDE n° 20, UNIANDES.

en sociedades en las que el capitalismo es dominante desde hace siglos es que estas actividades paralelas no solo se mantienen sino que incluso se amplían.

Desde hace un tiempo considerable este fenómeno se ha constituido en objeto de análisis y ha sido abordado desde tradiciones teóricas muy diferentes, a veces contrapuestas. Su denominación también ha variado: se habla de “marginalidad”, de “informalidad”, de “economía popular”, etcétera (Muñoz, 2011). La misma caracterización del sentido que juegan estos sectores “alternos” es muy diverso entre estas aproximaciones: para algunos es un elemento inercial de etapas ya superadas; para otros, además, es un obstáculo notable para el desarrollo de conjunto y, por lo tanto, deben tomarse acciones para remover estas excrescencias inerciales, estos obstáculos para el crecimiento. Desde otras ópticas estas actividades tienen un derecho pleno de existir en la sociedad contemporánea y juegan un papel importante en ciertos rasgos que son muy valiosos en ella, como el pluralismo y la democracia. Incluso algunos creen descubrir en estas actividades, que conciben como propias de sectores populares, los gérmenes de formas de organización productiva alternativas y más avanzadas que el capitalismo (Coraggio, 2003; 2011; Santos, 1975).

El debate sobre estos asuntos tiene ya una trayectoria larga y en América Latina ha sido especialmente animado. Incluso esta discusión en nuestro medio ha hecho aportes importantes al conocimiento general. La tradición marxista ha estado presente en estas elaboraciones y discusiones con distintas contribuciones y con diversas perspectivas. Menciono la crítica a la llamada “Teoría de la marginalidad” de corte positivista, a la que se le contrapuso la noción marxista clásica de “ejército industrial de reserva” (Singer, 1973). Otras elaboraciones han procurado innovar sobre los mismos planteamientos marxistas clásicos para examinar las modalidades en que estos fenómenos aparecen en las formaciones sociales de la región, proponiendo nociones como “explotación” y “dilapidación” de la fuerza de trabajo que tendrían un sentido especial en el capitalismo periférico (Kowarick, 1979). Con respecto a la heterogeneidad en la producción de espacio construido, los estudiosos marxistas desarrollaron para este objeto un enfoque muy fructífero, conocido precisamente por su énfasis en la multiplicidad de formas de producción, en diálogo con la corriente marxista de la Nueva Sociología Urbana Francesa, pero con perfiles latinoamericanos muy definidos. (Pradilla Cobos, 1976, 1987; Jaramillo, 1981; Schteingart, 1989; De Queiroz Ribeiro, 1997).

Este texto pretende exponer de manera sucinta los rasgos muy generales de una interpretación sobre estos asuntos desde la tradición marxista. Se apoya, por una parte, en algunas de estas contribuciones previas, con ciertas reinterpretaciones en algunos puntos; por otra parte, esto se articula con una aproximación general que es nueva en ciertos aspectos muy pertinentes y que recoge elementos del debate que se ha desarrollado años recientes en el marxismo sobre aspectos básicos del capitalismo, como la teoría del valor,

la formación de precios y de la división del trabajo. De alguna manera podría decirse que se trata de un enfoque neomarxista, y más específicamente, de la “teoría del valor trabajo abstracto”.

La tesis central que se defiende consiste en afirmar que en las manifestaciones concretas del capitalismo contemporáneo existen factores que permiten y reproducen la producción mercantil simple, que coexiste y compite con la producción capitalista, en el mismo espacio mercantil. Indagamos sobre las raíces de esta persistencia de acuerdo con las leyes del valor y algunas de sus consecuencias.

Formas de producción

Exponemos aquí brevemente una serie de definiciones de categorías con las que la tradición marxista trata estos temas.

Modo de producción es un concepto global y abstracto que alude a la estructura básica de una sociedad. A pesar de las palabras empleadas, no se limita a los aspectos económicos, sino que incluye las esferas de lo jurídico-político y lo ideológico. Se trata de modalidades de organización de la sociedad, como el modo de producción esclavista o feudal y, desde luego, el modo de producción capitalista.

Formación social es una noción concreta que se refiere a los rasgos de sociedades históricas: Francia en el siglo XIX, Argentina de comienzos del siglo XXI. En general, cada formación social tiene un modo de producción dominante que le da sentido a su organización como un todo. Así, tanto Francia en el siglo XIX como Argentina en el siglo XXI tienen un modo de producción predominante de tipo capitalista, y por ello se puede decir que son sociedades capitalistas.

Forma de producción es una categoría estrictamente económica que se refiere a cómo se organizan los seres humanos, los recursos y los instrumentos para producir un bien o una serie de bienes. Sus contenidos serían los siguientes: una forma de producción estaría compuesta por las siguientes posiciones, que tienen el carácter de relación de producción, y no es solamente una noción técnica. Las técnicas adoptadas serían más bien un resultado de estas relaciones sociales, que son compatibles con algunas opciones técnicas, e incluso son particularmente convergentes con algunas de ellas, pero con otras no lo son tanto, o incluso son incompatibles (Jaramillo, 1981).

Trabajo directo consiste en la movilización de la capacidad humana de trabajo en los procesos inmediatos de apropiación de la naturaleza. En la producción capitalista el trabajo directo toma la forma de trabajo asalariado.

Control técnico de la producción consiste en la capacidad de regular la puesta en acción de la fuerza de trabajo y de los medios de producción *desde el punto de vista del proceso de trabajo*: es el caso de funciones tales como la coordinación

de los distintos individuos y elementos que intervienen en la producción, la disciplina interna, los ritmos y horarios, la programación de tareas, etcétera.

Control económico directo de la producción radica en el dominio sobre los medios de producción desde el punto de vista económico que implica el poder de desencadenar el proceso productivo y definir sus características (cantidad y calidad del producto, recursos asignados a sus distintos componentes, etcétera), y además la disponibilidad económica del producto. Como se ve, es un concepto que se aproxima al de *propiedad* así como el anterior se aproxima al de *posesión* en la terminología de algunos de los textos de Karl Marx. En la forma de producción capitalista estas dos funciones son ejercidas simultáneamente por el capitalista: él o sus agentes controlan las características del proceso de trabajo y además ejercen el control económico. Pero existen otras formas de producción en las que estas dos funciones son ejercidas por agentes distintos.

Motor de la producción es el elemento que comanda las decisiones y prácticas del agente que detenta el control económico directo y, por lo tanto, estructura la dinámica de la producción. En la producción capitalista la acumulación de capital es el motor de la producción, pues es con referencia a ella que el capitalista ejerce el control económico directo.

Control económico indirecto de la producción consiste en la capacidad de afectar la producción desde el exterior del proceso productivo, especialmente a partir del control sobre las condiciones generales que enmarcan el motor de la producción y, por lo tanto, que determinan y limitan el ejercicio del control económico directo de la producción. Dado que esto expresa la intensidad de la interrelación entre distintos productores y procesos productivos, la importancia de esta posición aumenta a medida que se profundiza la complejidad y la interdependencia social. En la producción capitalista esto se manifiesta mediante los condicionamientos mutuos que impone el mercado a los capitalistas competidores, y eventualmente el Estado, por medio de la regulación e intervención.

Forma de distribución-circulación se trata del proceso que encadena los productos desde la producción hasta el consumo y que asume características coherentes con la estructura productiva como un todo y que contribuyen a su reproducción. En la producción capitalista la distribución asume la forma de la circulación mercantil.

Ahora bien, en una formación social determinada lo esperable es que los bienes y servicios producidos en ella sean elaborados bajo una forma de producción que corresponda a su modo de producción dominante. Pero esto no es exhaustivo: con frecuencia en las sociedades concretas coexisten otras formas de producción, bien sea como inercias de modos de producción anteriores, o fenómenos generados por las circunstancias históricas específicas de esa sociedad. Precisamente eso es lo que nos ocupa aquí: entender que en

formaciones sociales capitalistas muchos de los bienes y servicios son elaborados a través de formas de producción no capitalistas.

Coexistencia de formas de producción diversas

En los análisis sobre la producción de espacio construido, los estudiosos marxistas referidos no solamente describen las distintas formas de producción existentes, sino que pretenden explicar esta diversidad y establecer las relaciones que existen entre ellas. En esta reflexión desempeña un papel clave la noción de que las características técnicas y sociales del sector de la producción y el consumo de espacio construido, y en especial el destinado a la vivienda, tienen unos rasgos que dificultan la instalación de las relaciones capitalistas en él. Los precios compatibles con un proceso de acumulación sostenido solo pueden ser sufragados por un sector restringido de la población, lo que genera un problema de solvencia estructural. Aún para la demanda solvente, dados los riesgos y las necesidades de prefinanciación y posfinanciación, la producción capitalista no puede suministrar los productos inmobiliarios para la totalidad de la población (Topalov, 1973).

Pero como el espacio construido es un consumo indispensable, aun en una sociedad básicamente capitalista emergen otras formas de producción a través de las cuales se suministra este bien a los grupos y sectores que no pueden ser atendidos por la promoción capitalista: sus características dependen de circunstancias específicas de estos grupos y de la política estatal al respecto. Como ilustración, señalemos una clasificación de esas otras formas de producción de espacio construido que coexisten de manera apreciable con la promoción capitalista en nuestras ciudades: la producción estatal (o producción capitalista desvalorizada), la construcción por encargo, la autoconstrucción (Jaramillo, 1981).

Aquí nos proponemos hacer una reflexión comparable a esto que hemos expuesto en una síntesis tan apretada, pero queremos hacerlo en un nivel de mayor generalidad. Queremos indagar sobre la coexistencia de la forma de producción capitalista con otras formas alternas, pero no solamente en el sector de la producción de espacio construido, sino en la producción en general. Este objetivo más amplio tiene un costo metodológico, y es el de tener que reflexionar en un nivel de abstracción más elevado, es decir, más simplificado. Pero tal vez esto se compense con poder precisar algunas intuiciones de mayor alcance.

La producción mercantil simple

Partiremos de una noción que utiliza Marx en su exposición central sobre el capitalismo: la denominada *producción mercantil simple*. En las primeras

secciones de *El capital*, Marx (1975 [1867]) reflexiona sobre algunos rasgos básicos de la sociedad capitalista que están conectados con el carácter mercantil de la división del trabajo en la que opera y que constituye su matriz básica. Es decir, es un tipo de organización productiva en la que los agentes producen de manera descentralizada, aislados unos de otros, cada uno especializado en la producción de un bien o de un servicio y sin concertación con los otros. El fruto de su trabajo es socializado a través del intercambio mercantil.

Para realizar su análisis sobre este aspecto crucial de la sociedad capitalista, Marx realiza una operación metodológica peculiar: no analiza este carácter mercantil de la interrelación entre los agentes a partir de una referencia directa a sus rasgos característicos en la sociedad capitalista, sino que utiliza una noción de ellos simplificada: construye una representación en la que los agentes están definidos primordialmente por su carácter mercantil. En este “nivel de abstracción” no reflexiona con respecto a agentes capitalistas que buscan la acumulación y a proletarios que venden su fuerza de trabajo, sino que se refiere a sujetos que producen por su cuenta, que no contratan a nadie y que acuden al mercado para obtener de manera indirecta valores de uso a través del intercambio. Pero no acumulan ni este es un referente para su acción. En este contexto analítico, Marx elabora reflexiones cruciales para su examen del capitalismo, como la teoría del valor, del intercambio, de la competencia, del dinero, entre otras.

La importancia que tiene para nosotros la categoría de *producción mercantil simple*, es que, a nuestro juicio, su núcleo conceptual alude justamente a la noción que hemos evocado como *economía popular, informalidad*, etcétera, y por otra parte, esta modalidad de producción eventualmente puede existir en una economía dominada por el capitalismo. Por lo tanto, nos puede servir de referente teórico para lo que nos proponemos estudiar.

Es importante discutir cuál es el sentido y los alcances de la decisión de Marx de iniciar su análisis del capitalismo con una representación de economía mercantil simple. Marx critica el procedimiento que utiliza Smith para examinar la economía de mercado, en la cual reflexiona inicialmente tomando como referencia una economía mercantil simple. Pero el autor escocés parece concebir la economía mercantil simple como el precedente histórico del capitalismo e incluso avanza una explicación del pasaje de una a otra, la llamada “teoría de la abstinencia” (Smith, 1958 [1776]). Marx rechaza esto no solamente como un error histórico, pues el capitalismo proviene de otra sociedad de clases: el feudalismo, sino como una maniobra ideológica encaminada a justificar el capitalismo.

Marx emplea la referencia a la economía mercantil simple con otro sentido: para él esta noción es el resultado de una operación mental de abstracción que tiene por objeto examinar con mayor nitidez los rasgos de la economía capitalista que emanan de su carácter mercantil. Por ello, emplea una re-

presentación que sea lo más general posible, y pospone el abordaje de las peculiaridades que emergen de la operación propiamente capitalista de la economía. De hecho, en la reflexión estructural del capitalismo que constituye uno de los ejes de *El capital*, Marx “deduce” del funcionamiento de la economía mercantil simple la irrupción del capitalismo. Digamos que lo que plantea es su origen “estructural”, “lógico”, lo cual es crucial para entender la anatomía de la sociedad capitalista.

Pero si bien, como afirma Marx, nunca hubo una sociedad histórica organizada básicamente en términos de economía mercantil simple, es decir, en el vocabulario que aquí avanzamos, nunca hubo un “modo de producción mercantil simple”, esta categoría no es una construcción intemporal fruto solamente de la especulación. No es el resultado de un juego de supuestos arbitrarios. Tiene un referente histórico. En diversas sociedades parecen haber existido sectores productivos que funcionaban de esta manera, aunque la organización global de la economía operara predominantemente con otra lógica. Es decir que la economía mercantil simple ha operado como forma de producción en diversas sociedades que tuvieron como matriz básica otro modo de producción. Parece ser el caso de la artesanía urbana en la economía feudal, y tal vez ese sea el origen de muchas concepciones explícitas o implícitas que tenemos al respecto.

Diferencias y similitudes entre la economía mercantil simple y economía capitalista

Examinemos lo que tienen y no tienen en común los agentes mercantiles simples y los capitalistas, teniendo en mente tanto su dimensión teórico-analítica, como la ya mencionada propuesta empírica de aproximar la economía mercantil simple con la “economía popular”.

Las similitudes, desde luego, están asociadas al carácter mercantil que comparten, característica que, precisamente, le da sentido a hacer un análisis de la producción mercantil simple para entender la economía capitalista como lo hacen Marx, y tal vez Smith.

Los agentes mercantiles simples y los capitalistas en cuanto unidades de producción se especializan cada uno en elaborar ciertos bienes y servicios, lo hacen de manera aislada unos de otros, sin ningún concierto, y finalmente socializan estos productos a través del intercambio mercantil. Esta es, en la práctica, la definición de división mercantil del trabajo. Pero examinemos algunas de sus características.

El intercambio mercantil está plenamente desarrollado, incluso en la producción mercantil simple. Es decir, no se trata de situaciones transicionales en las que se produce básicamente para el autoconsumo u otra modalidad, y se intercambian solamente algunos productos excedentes, generalmente de

manera eventual. En las formas de producción que nos ocupan, que son propiamente mercantiles, se produce fundamentalmente para el mercado y esta práctica es sistemática. Los bienes y servicios autosuministrados de manera premercantil son marginales.¹

En la medida en que el intercambio mercantil es sistemático y reiterado, este necesariamente debe ser monetario. El trueque solo es compatible con transacciones esporádicas y asistemáticas. Los productos asumen entonces el carácter de mercancías, que adquieren la particularidad de ser apreciados por los agentes por una doble calidad: por el hecho que satisfacen alguna necesidad de ellos mismos, es decir, por su utilidad o valor de uso, y de otro lado, porque pueden ser intercambiados, porque existen otros agentes que están dispuestos a comprarlos, es decir, por su valor de cambio. En la medida en que estos agentes venden y compran sus productos, pero también los producen a través del trabajo, mediante la actividad humana que transforma la naturaleza, el soporte del mencionado valor de cambio es por lo tanto el trabajo: se trata entonces de la categoría de valor. La “teoría del valor trabajo” que estos autores aplican a ambas modalidades de organizaciones mercantiles consiste básicamente en la noción de que las magnitudes monetarias que perciben los agentes, tienen su sustrato y equivalente en trabajo.²

La relación que se establece entre los distintos agentes es la de competencia, de combate entre ellos, y su comportamiento es estratégico: cada agente quisiera obtener por sus productos una cantidad máxima de dinero, que en el fondo consiste en trabajo social, y como comprador busca exactamente lo contrario, obtener las mercancías por una cantidad mínima de dinero (y de trabajo social). Esto tiene, entre otras consecuencias, que eventualmente las transacciones no culminen, es decir que los productos no se vendan y, por lo tanto, no alcancen el carácter de mercancías: es lo que Marx denomina el “salto peligroso de la realización”, que implica una incertidumbre irreductible

1 La persistencia de bienes y servicios suministrados por procedimientos premercantiles, como el autosuministro y el trabajo denominado doméstico, ameritan un tratamiento específico, que aquí omitimos por razones de espacio.

2 Este es más precisamente el enunciado de la noción de valor-trabajo de la denominada *teoría del valor trabajo abstracto*, que tiene además la siguiente precisión: la relación entre magnitudes de trabajo social y cantidades monetarias no es solamente cualitativa sino cuantitativa. La cantidad global de trabajo social empleada por una sociedad en la producción de bienes y servicios durante un período de tiempo tiene su correspondencia en la cantidad monetaria que esa actividad hace aumentar en las mercancías producidas, es decir, lo que se conoce como “valor agregado monetario”. La relación entre estas dos magnitudes, una razón que denomina “valor del dinero” sirve entonces como “conversor”: una determinada cantidad de dinero, una mercancía que tiene un cierto precio, un cheque por cierta cantidad monetaria, etcétera, multiplicada por este “valor del dinero” nos señala la cantidad de trabajo social que representan (Foley,1982).

de cada productor de que su actividad privada (su trabajo concreto) no sea reconocido socialmente (como trabajo “abstracto”). Esta es una característica central de la socialización mercantil que Marx destaca como primordial, en lo cual contrasta con la mayoría de otros teóricos.

Este comportamiento estratégico y competitivo de los agentes puede generar otro hecho: que las mercancías sí se transen, pero con precios que sean diferentes de lo que los agentes esperaban inicialmente, y eventualmente por magnitudes que impliquen cantidades de trabajo social mayores o menores que el trabajo que efectivamente implicó producirlas. Pero la competencia en la circulación entre estos agentes, por una parte, y el hecho de que se trata de productores-vendedores, lo que les permite corregir sus decisiones de producción de un período a otro, específicamente cambiando de mercancía producida (flujo de productores entre las ramas) conduce a dos resultados: estos precios que efectivamente tienen lugar, que Marx y los economistas clásicos denominan *precios de mercado*, no son erráticos, es decir, tienden a agruparse: los precios de transacción de mercancías similares en un mismo momento pueden no ser idénticos, pero sus magnitudes no se alejan mucho unas de otras; por otro lado, estos precios de mercado tienden a converger hacia lo que estos autores denominan “precios naturales”, y cuya magnitud está determinada no solo en la circulación, sino también en la producción (Jaramillo, 2011).

Todos estos rasgos y procesos los comparten la economía mercantil simple y la economía capitalista, y es lo que justifica que Marx, que se interesa por la economía capitalista, los examine en términos de la economía mercantil simple en la que aparecen con mayor claridad. Sugerimos considerar, sin embargo, que estas características no siempre son atribuidas por autores posteriores a los agentes mercantiles simples y existen lecturas en las que se interpreta que ellas solo son pertinentes a los agentes capitalistas, entre ellas el tipo de competencia entre los agentes que plantea Marx, el salto peligroso, y otros que aquí no mencionamos antes, pero que pueden ser importantes, relacionados con lo que Marx denomina “fetichismo de la mercancía” y que consiste en la tendencia de los agentes a percibir las pautas del mercado no como una construcción social y, por lo tanto, modificable, sino como una estructura “natural” que obedece a leyes incontrolables.

Ahora, la principal diferencia entre los agentes mercantiles simples y los capitalistas la constituye su relación con el mercado. El agente mercantil simple (AMS) acude al mercado con el ánimo fundamental de obtener valores de uso diferentes de los que él produce de manera especializada. Lo hace porque de esta manera, concentrándose en la producción de un solo bien, o un número restringido de ellos, vendiéndolos en el mercado y comprando con el dinero obtenido los bienes que él sí consume, puede obtener por una misma cantidad de trabajo una magnitud mayor de esos últimos que si se hubiera dedicado

su trabajo a producirlos directamente. Es el criterio por el cual se pasa del autosuministro a la producción mercantil. Pero el fin último de esta operación no es aumentar la cantidad de valor. Aunque, como hemos visto, los agentes mercantiles simples, si pueden, venden sus bienes por cantidades de dinero superiores a las que implicaron la producción de sus mercancías, y eventualmente lo logran; pero la interacción global entre los agentes y la competencia desembocan en que como tendencia, incluso contra la voluntad de los protagonistas de estas prácticas, los precios de mercado converjan a precios naturales compatibles con el “trabajo incorporado” en ellos, el tiempo de trabajo que es requerido socialmente para la elaboración de esas mercancías. Eso quiere decir que, como tendencia, el agente mercantil simple no captura valor adicional en el mercado, sino que recupera una magnitud de trabajo similar a la que ha sido requerida para la producción de las mercancías producidas por él.

Se trata entonces de lo que Marx denomina *circulación simple de mercancías* y que esquematiza como el circuito $M-D-M$. El agente mercantil simple después de la elaboración de su producto se encuentra en posesión de una mercancía que tiene un determinado valor potencial (M), pero un valor de uso que no le interesa en sí mismo, pues él ha producido este bien para el consumo de otros. Acude al mercado para vender ese bien, y hacer realidad este valor potencial (*lo realiza*, dice Marx) mediante su intercambio por dinero (D). Si tiene éxito y puede vender su producto, con este dinero, que tiende a tener una cantidad de valor similar al de su mercancía original, puede ir a comprar las mercancías que él consume (M). Como tendencia, el valor de su dinero tiene una magnitud similar al de las mercancías que compra.

Subrayemos dos elementos importantes de esta circulación simple de mercancías. El primero es que el mercado tiene para el agente mercantil simple un papel de intermediación: lo que busca es obtener los valores de uso que consume. Pero no aplica su trabajo a esta producción, sino a los bienes que va a ofrecer en el mercado, porque, como hemos visto, esto le conviene. Pero el mercado no es un fin en sí mismo. El segundo elemento importante es que normalmente el valor involucrado en estas transacciones no aumenta. La cantidad de valor contenida en la mercancía inicial, que él produce, es igual a la que está contenida en las mercancías de consumo final que compra. La motivación para acudir al mercado del agente mercantil simple no es atrapar más valor. Tiende, por lo tanto, a reiterar los procesos productivos sucesivos con la misma magnitud de valor.

Como se sabe, el capitalista acude al mercado por una motivación diferente. Busca capturar un valor mayor al que “invierte”. Busca acumular. Marx esquematiza la lógica de su actuación con lo que él denomina *circulación capitalista de mercancías*. Un capitalista parte de una determinada cantidad de dinero (D), que él considera su “capital”. La invierte comprando una determinada cantidad de mercancías (M) que él aplica a la producción. Finalmente vende

estas mercancías y recupera una cantidad de dinero (D). El ciclo entonces sería $D-M-D$. Es obvio que como el dinero tiene un valor de uso homogéneo, la potencialidad de acceder a cualquier valor de uso, el único sentido que puede tener este circuito es que la cantidad final de dinero (a la que denotaremos como D') sea mayor cuantitativamente a la magnitud inicial. El sentido del circuito es empezar por una cantidad de dinero (D), la inversión del capitalista, y terminar con otra cantidad de dinero (D') que incluye el monto de la inversión y un incremento que constituye su ganancia.

Es bien conocido el análisis de Marx para explicar este incremento de valor, tal vez su contribución más importante al análisis del capitalismo y que se conoce como *teoría de la plusvalía*. En el capitalismo la capacidad de trabajar, la fuerza de trabajo en el vocabulario de Marx, es asimilada a la condición de mercancía, que se compra y se vende en el mercado. Ella no es producida por ningún agente mercantil ni capitalista, sino a través de un complejo proceso biológico, social y cultural; pero ella requiere ser repuesta, reproducida y en ello es indispensable el consumo de mercancías. El valor de estas mercancías consumidas por el vendedor de esta fuerza de trabajo —el trabajador— constituiría el valor de la mencionada fuerza de trabajo. Ahora bien, el tiempo que la sociedad requiere para producir estas mercancías de la canasta obrera, puede ser menor que el tiempo que trabajan los obreros y, por lo tanto, el valor de las primeras puede ser menor que el valor que generan los trabajadores. Esta diferencia es lo que Marx denomina *plusvalía* y que tiene un equivalente en dinero que constituye la ganancia capitalista.

En términos de nuestras categorías diríamos, entonces, que una forma de producción mercantil simple se caracteriza por lo siguiente: el trabajo directo es el trabajo propio del agente que transforma la naturaleza. El control técnico y el control económico de la producción son ejercidos por el mismo productor. El motor de la producción es producir valores que permitan ulteriormente obtener los bienes que van a consumir. La forma de circulación-distribución es la circulación mercantil.

Agentes mercantiles simples y proletarios

Examinemos ahora las semejanzas y diferencias entre los agentes mercantiles simples y las condiciones de los proletarios, una de las clases que surge en la economía capitalista. Esta comparación es de gran pertinencia para examinar las relaciones y eventualmente la coexistencia entre formas de producción mercantil simple y capitalista. Se trata en los dos casos de los agentes que en cada una de estas formas de producción desempeña el papel de trabajo directo en la transformación de la naturaleza y en la elaboración de los productos. Su diferencia fundamental es que mientras el agente mercantil simple vende una mercancía terminada que es producto de su trabajo, el proletario vende

su capacidad de trabajar, su fuerza de trabajo. Esto desde luego implica que el agente mercantil simple, al menos formalmente, conserva su autonomía en el proceso de producción: puede ejercer tanto el control técnico como el control económico de la producción, y es propietario jurídico del producto. En cambio, el proletario debe vender (alquilar, tal vez sería más preciso) su fuerza de trabajo para poder valorizarla porque esto no lo puede hacer de manera independiente. Depende entonces del capitalista y de hecho está subordinado a él tanto técnica como económicamente.

Pero los agentes mercantiles simples y los proletarios comparten algunos aspectos muy importantes. Lo más destacado es su relación con el mercado: aun si la fuerza de trabajo es una mercancía peculiar, lo que vende el proletario es una mercancía, y en esto sigue una lógica similar a la que referimos para el agente mercantil simple. El punto de partida de su circuito mercantil es la posesión de una mercancía, su propia fuerza de trabajo, que no puede valorizar por su cuenta (M). Por lo tanto, la vende en el mercado, a cambio de un salario, que es una suma monetaria (D). Con ese dinero el proletario compra los valores de uso que él consume finalmente. Al igual que el agente mercantil simple, el proletario acude al mercado como una mediación para obtener los valores de uso que consume, y para él es más conveniente obtenerlos a través del mercado, en este caso, del mercado de la fuerza de trabajo, que por autosuministro. Aunque la magnitud del salario puede variar, y el trabajador busca que sea lo más alto posible, su interés primordial cuando vende su fuerza de trabajo no es aumentar la cantidad de valor, sino acceder a los bienes que consume.

Un aspecto muy destacado que comparten los agentes mercantiles simples y proletarios, y que contrasta con los capitalistas, es su percepción de la evolución de las magnitudes monetarias. Poseer una cantidad de dinero significa disponer de una porción de trabajo social. Esto tiene dos caras: desde una perspectiva, esto implica acceder a una determinada cantidad de bienes. Pero, por otra parte, también implica tener control sobre trabajo social, sobre trabajo de otros. Esto es simultáneo,³ pero por las características de los agentes unos acentúan un aspecto mientras que otros privilegian el otro. Lo pertinente para los asalariados y agentes mercantiles simples es la cantidad de bienes que pueden obtener con sus ingresos monetarios, o con la cantidad de trabajo que ellos significan. Para los capitalistas que no buscan propiamente tener cada vez más bienes de consumo, sino más control sobre el trabajo social, lo importante es la evolución del contenido en valor, en trabajo social de las magnitudes monetarias que poseen.

Aunque hoy algunos ponen en cuestión que exista realmente un mercado de la fuerza de trabajo y de que esta sea efectivamente una mercancía y piensan

3 Quien explora con mayor interés este doble carácter del valor es Smith con su teoría doble del “trabajo-comandado” y el “trabajo-sacrificio”.

que esta duda la plantea el mismo Marx, sostenemos que, por el contrario, la agudeza de Marx consiste precisamente en demostrar que la simple operación del mercado, sin violar sus leyes de equivalencia, conducen a la explotación, y al mismo tiempo la opacan pues no parece que hubiera una extracción forzada de excedente. Una de las fortalezas del capitalismo es que la explotación se da a través de un proceso automático e impersonal y por ello basta hacer respetar las leyes del intercambio mercantil para que los capitalistas puedan apropiarse de una porción del trabajo social. Con esto Marx no avala la explotación capitalista, sino que identifica su forma de operación básica.

El trabajador asalariado enfrenta el “salto peligroso”: la mercancía que vende, la fuerza de trabajo, puede no tener comprador. Es lo que se conoce como desempleo. En términos rigurosos, no “vende” la fuerza de trabajo, sino que la alquila. Así circulan muchas mercancías normales. No solo escoge vender su fuerza de trabajo, sino que se ve obligado a ello para poder sobrevivir. Otro tanto le ocurre al agente mercantil simple, que si no vende lo que produce no tiene ingresos. Es un mercado que tiene regulaciones, como el de muchas mercancías. Esto, además, tiende a atenuarse con la “flexibilidad laboral” impuesta por las políticas neoliberales. Se trata, por lo tanto, de un mercado y la fuerza de trabajo es asimilada a una mercancía.

Existe un aspecto de tipo político e ideológico que se le atribuye a los agentes mercantiles simples por su mismo carácter: se dice que su autonomía objetiva favorece una actitud política independiente que no reconoce subordinaciones ni condicionamientos y que los conduce a ser especialmente celosos en la defensa de la dimensión individual frente al gregarismo o al totalitarismo. La tradición liberal ha subrayado esto y con frecuencia se lo utiliza para justificar la propiedad privada, aunque no se trate ya de la que ejercen los agentes mercantiles simples, sino los capitalistas. Pero en otro paraje del espectro político, la tradición socialista libertaria plantea algo similar, aunque en otra dirección estratégica: hace ver que una proporción muy considerable de las movilizaciones anticapitalistas de hecho han sido protagonizadas por contingentes de agentes mercantiles simples radicalizados ante la expoliación ejercida sobre ellos por los capitalistas e incluso plantean que en la construcción de una sociedad poscapitalista se debería contar como objetivo, respetando las exigencias de tipo técnico, sectores de este corte (“autónomos”) como garantía contra el estatismo. La tradición marxista más ortodoxa, que siempre confió el papel de vanguardia al proletariado organizado, por el contrario, siempre vio con alguna desconfianza estos grupos a los que, al menos en su momento inicial, percibía como individualistas e indisciplinados, ambiguos e inconstantes en el enfrentamiento al orden burgués. De hecho, una acusación reiterada a los socialistas libertarios, sus émulos en los movimientos revolucionarios del siglo XIX y del comienzo del siglo XX, era precisamente ser el trasunto ideológico de estas clases no proletarias, “pequeño-burguesas”, que soñaban con

sociedades alternas al capitalismo, pero que la historia había ya superado: una idílica sociedad mercantil simple.

Producción capitalista y producción mercantil simple: competencia y hegemonía

Desde esta comparación entre los rasgos de la producción mercantil simple y la producción capitalista (KISTA), pasemos a examinar su interacción. Partimos de una consideración a la que ya hemos aludido: la relación fundamental de los individuos mercantiles simples entre sí es la relación de competencia. Y lo mismo puede decirse de los agentes capitalistas entre sí. Pues bien, si en una misma estructura participan agentes mercantiles simples y capitalistas, lo esperable es que prime esta relación de competencia entre todos ellos. Por lo tanto, en estos términos, puede decirse que en el mercado compiten agentes capitalistas y agentes mercantiles simples. En el análisis clásico se hace un énfasis en un resultado de esta confrontación: ella es desigual a favor de los capitalistas, que tienden a desplazar y a liquidar la producción mercantil simple. Sin embargo, es necesario analizar esto con mayor detalle.

Lo anterior se enlaza con la explicación de la explotación asalariada en la economía capitalista que, aunque usualmente no se advierte, tiene ligazones muy fuertes con el asunto que estamos discutiendo. Hemos recordado que, en el análisis de Marx sobre la plusvalía, él sostiene que el capitalista tiene la posibilidad de capturar en el mercado una porción de valor y así hacer crecer su capital porque compra una mercancía, la fuerza de trabajo por el valor de ella, pero al utilizarla, y ponerla a producir otras mercancías, les transmite a estas últimas un mayor valor. Allí surge una pregunta legítima: ¿por qué el asalariado se somete a exigir en el mercado solamente una parte del valor generado por su trabajo? ¿Por qué vende su fuerza de trabajo y no la utiliza en producir una mercancía, vende esta última y así retiene el mayor valor generado por su trabajo? Es de destacar que en términos de lo que venimos discutiendo, esto equivale a preguntarse: ¿por qué el asalariado decide serlo y no operar como agente mercantil simple? La respuesta de Marx es que el asalariado no puede valorizar por su cuenta su fuerza de trabajo, porque no tiene acceso a los medios de producción. Ha sido despojado de ellos. Por eso, depende del capitalista para poder hacer operar la fuerza de trabajo. No solo escoge, sino que se ve obligado a vender su fuerza de trabajo.

Ahora bien, en el marco analítico de Marx, esta separación del trabajador asalariado de los medios de producción se puede abordar en dos ejes: uno de tipo histórico, que es lo que hace Marx en su reflexión sobre la acumulación originaria de capital, en la que da cuenta del accidentado proceso histórico de pauperización y destrucción de formas alternativas de producción que condujeron en Europa Occidental a la proletarianización masiva. De manera

convergente, se puede hacer un análisis estructural, compatible con el plan analítico global de *El capital*: cómo a través del mercado se da y se reproduce continuamente esta separación del trabajador de sus medios de producción. En otras palabras, los productores capitalistas liquidan las formas alternativas de existencia, en este caso, la forma de producción mercantil simple.

Hagamos este análisis mediante un ejemplo numérico simplificado. Supongamos una situación inicial en la que todos los agentes son productores mercantiles simples. Se produce un bien que es simultáneamente medio de producción y medio de consumo. Los datos cuantitativos del ejemplo los resumimos en el cuadro 1 y son: un productor mercantil simple trabaja típicamente una jornada de ocho horas en la producción. Este será su “trabajo vivo”. Para hacer esto requiere utilizar instrumentos y materias primas que ya han sido producidos previamente y que son mercancías, y que implican dos horas de trabajo: este será “trabajo muerto” o pasado. En este proceso de trabajo se producen diez unidades físicas de producto. Por lo tanto, estas unidades físicas condensarán diez horas de trabajo social, ese será su valor. Aquí hablamos de horas de trabajo social, pero las transacciones se dan en dinero. Solo que por el procedimiento que propone Foley (1982) y que hemos evocado (el “valor del dinero” como conversor) se puede hablar del equivalente de las magnitudes monetarias en magnitudes de trabajo social. Aquí usaremos una notación que es útil para el tratamiento simultáneo de agentes capitalistas y mercantiles simples, aunque a veces hay que tener una cierta flexibilidad: para trabajo muerto usamos la notación C , que usualmente se utiliza para denominar en la economía capitalista el “capital constante” (que para la economía capitalista es sinónimo de trabajo muerto o pasado, pero que para el agente mercantil simple no es rigurosamente capital. Por ello, pedimos flexibilidad terminológica). Al equivalente monetario del “trabajo vivo” lo denominamos *valor agregado*, y su notación es VA . El valor total del conjunto de las mercancías lo anotamos como es usual con W .⁴

Llamamos valor unitario (al que anotamos como wu) a la cantidad de trabajo social que condensa cada una de las unidades físicas producidas. En nuestro caso, como el valor total es 10 y las unidades físicas son 10, cada una de estas unidades de producto condensa una unidad de valor: $wu = 1$.

Vamos a introducir una categoría que tiene sentido específicamente en la economía mercantil simple. La denominamos *remuneración implícita al trabajo*. El agente mercantil simple vende mercancías. En su precio de venta está incluido el valor que agrega su trabajo. Si al precio total él le descuenta el

4 Damos por sentado que las mercancías se intercambian por magnitudes de dinero que representan el trabajo incorporado, el trabajo que la sociedad como un todo requiere para producirlo: en una economía mercantil simple esto implica que las mercancías se venden por su precio natural y que no tenemos en cuenta las desviaciones, omnipresentes, de los precios de mercado.

precio de las mercancías que utilizó como “trabajo muerto”, las herramientas, las materias primas, etcétera, le queda una suma de dinero que es lo que él puede dedicar al consumo. Aunque él no vende fuerza de trabajo, puede decirse que, a través de este procedimiento, obtiene una remuneración al trabajo ejercido. Esto es lo que efectivamente persigue el agente mercantil simple. Lo anotamos con la letra *i*. En nuestro caso, el trabajador trabaja ocho horas. Ese es su *trabajo vivo concreto* (*tvc*), que en este caso coincide con su trabajo incorporado y su trabajo abstracto, porque la técnica que emplea es la técnica generalizada y porque los bienes se venden por su trabajo incorporado (como veremos, no siempre es así). Por el trabajo de ocho horas obtiene una suma que equivale a ocho horas de trabajo social. Llamamos *remuneración implícita al trabajo unitaria* –o *iua* su equivalente por unidad de tiempo de trabajo–, en ese caso por cada hora de trabajo el agente mercantil simple captura una cantidad de dinero que equivale a una hora de trabajo social. Vamos a llamar *remuneración implícita al trabajo unitario “real”* (*iur*) a la cantidad de bienes de consumo que el trabajador puede comprar con el dinero que obtiene en el mercado. En este caso, como el precio y el valor unitario de cada mercancía es 1, podemos decir que su *iur* es 1. Es decir, por cada hora trabajada obtiene una unidad física de la mercancía (debemos recordar que en este caso se trata de una mercancía única).

Cuadro 1

	Trabajo “muerto”	Trabajo “vivo”	Trabajo total	Producción física	Valor unitario	Remuneración implícita al trabajo	R.I.T. unitario	R.I.T. unitario “real”	Trabajo vivo concreto
	C	VA	W	PF	wu	i	iu	iur	tvc
AMS	2	8	10	10	1	8	1	1	8

Ahora contemplemos la posibilidad que en esta economía irrumpa una agente capitalista. Emplearemos unos números arbitrarios para ilustrar esta interacción, que consignamos en el primer renglón del cuadro 2. Vamos a suponer que los agentes capitalistas tienen dos características: por una parte, tienen una talla mayor. Son capaces de movilizar una cantidad mayor de trabajo, tanto vivo, como muerto. Por otra parte, vamos a suponer que esta mayor escala de operación les permite emplear técnicas más productivas: proporcionalmente pueden producir una mayor cantidad de bienes físicos con cantidades similares de trabajo. Para hacer más elocuente el ejercicio, vamos a suponer que la relación entre trabajo muerto y trabajo vivo es igual a la de los agentes mercantiles simples que son sus competidores.⁵ Vamos a

⁵ Es decir que, en la terminología neoclásica, la relación “capital trabajo” (K/L) es la misma entre los dos tipos de agentes.

suponer entonces que la escala de producción de los agentes capitalistas es cincuenta veces la de un agente mercantil simple: se produce con cien unidades de trabajo muerto y cuatrocientas unidades de trabajo vivo, por lo que el valor total producido es de quinientos. Pero esta unidad productiva capitalista es más eficiente: si el trabajo involucrado en ella se multiplica por cincuenta en relación con la producción mercantil simple, la cantidad física producida lo hace por cien veces: se producen mil unidades físicas de producto. Por lo tanto, el valor unitario *wu* se reduce a 0,5, pues cada unidad física de producto condensa media unidad de trabajo.

¿Cómo influye esto en la producción mercantil simple? Lo hace de manera sustancial, aunque los productores capitalistas no tienen una interferencia directa en las prácticas de los agentes mercantiles simples: su incidencia se da a través del mercado. El punto decisivo es que este mercado unificado, en la medida en que el producto es homogéneo, su valor es también único, y responde a la técnica más avanzada: su valor corresponde al trabajo necesario socialmente para producirlo. En este caso, como hemos visto, este valor unitario es de 0,5. Si miramos el segundo renglón del cuadro 2 vemos qué le ocurre en términos de mercado a este agente mercantil simple. Él sigue operando con su misma técnica, así que necesita los mismos instrumentos, cuyo valor vamos a suponer que no cambia, es decir que tienen que comprarlos por una suma de dinero que equivale a dos horas de trabajo.⁶ Si a esos instrumentos y materias primas se aplican ocho unidades de trabajo vivo, se obtienen diez unidades físicas como producto. La novedad consiste en lo siguiente: el agente mercantil simple no puede obtener en el mercado sino cinco unidades de valor, pues esa es la magnitud que resulta de vender sus diez unidades físicas de producto por el valor unitario de 0,5. Se dirá que él ha aplicado diez unidades de trabajo social a esta mercancía, pero en este caso eso lo debemos catalogar como trabajo “concreto”. El mercado no reconoce, entonces, sino cinco unidades de valor como trabajo social, que es lo que ocurre normalmente en una economía mercantil en la que hay productores menos productivos que la generalidad. De esta manera, descontando las dos unidades de trabajo muerto, al agente mercantil simple no le quedan para “remunerar” su trabajo vivo de ocho horas, sino una cantidad de dinero que representa tres unidades de trabajo social. Es decir, su “remuneración implícita al trabajo” *i* se reduce a tres. La remuneración cada hora de trabajo vivo concreto *iu* será entonces $3/8$ o sea 0,375. Como el valor de la mercancía que él consume también se ha reducido a la mitad, este trabajador por cada hora de trabajo 0,75 unidades de producto, lo que sería su *iur*, es decir, su remuneración implícita “real” a cada hora de trabajo vivo concreto. Como puede verse entonces, a través de la competencia, y sin utilizar ningún procedimiento

6 Este hecho es plenamente coherente en un modelo iterativo, en el que las mercancías de consumo productivo son compradas en el período previo a los precios vigentes en ese mismo período pasado.

extraeconómico, los productores capitalistas hacen que las condiciones del trabajador mercantil simple empeoren, tanto en términos de valor como en términos de bienes físicos, la remuneración que obtiene este último se contrae.

Cuadro 2. Ejemplo de formación de valor en una economía con presencia de agentes mercantiles simples y capitalistas

	Trabajo "muerto"	Trabajo "vivo"	Trabajo total	Producción física	Valor unitario	Remuneración implícita al trabajo	R.I.T. unitario	R.I.T. unitario "real"	Trabajo vivo concreto
	C	VA	W	PF	wu	i	iu	iur	tvc
Kista	100	400	500	1.000	0,5	–	–	–	400
AMS	2	8	10	10	1	8	1	1	8

Hasta aquí, sin embargo, no hemos diferenciado en el valor agregado de la producción capitalista entre lo que constituye el capital variable y la plusvalía. Es decir, no hemos precisado la posibilidad de existencia de la explotación misma ni de los eventuales determinantes de su magnitud ni lo que implica como tasa de ganancia. A continuación, presentamos varias posibilidades con nuestro ejemplo.

En el cuadro 3 ilustramos una posibilidad que tiene cierta relevancia. Vamos a suponer que los capitalistas pagan un salario que en términos "reales" implique para los trabajadores asalariados la capacidad de comprar con su salario una cantidad del bien que sea igual a lo que podía comprar como agente mercantil simple antes de aparecer la competencia capitalista. Esto podría ser pertinente en una fase de introducción de las relaciones capitalistas en la rama. En nuestro caso, el trabajador asalariado debería obtener un salario unitario, por unidad de tiempo trabajada, que le permitiera obtener en el mercado una unidad física del bien, que es lo que obtenía como agente mercantil simple por unidad de tiempo trabajada. A esto lo llamaremos salario unitario "real" (*sur*) y debería ser igual, en este caso, a la remuneración implícita al trabajo unitaria real (*iur*) que como hemos dicho, es igual a 1. Como el valor y el precio del bien es 0,5, esto es lo que hay que pagarle al trabajador por unidad de tiempo trabajada para que él pueda comprar una unidad del bien por cada unidad de tiempo trabajada. En términos agregados, como el trabajo vivo global es de cuatrocientas horas, por ellas el capitalista pagaría un salario global equivalente a doscientas unidades de trabajo social. Este salario global *S* no es otra cosa que lo que el capitalista paga como capital variable *V*. De esta forma, el capitalista pagando doscientas unidades como capital variable puede conservar el complemento del valor agregado, o equivalente monetario del trabajo vivo, en términos de plusvalía. En este caso, esta plusvalía sería de doscientos, que es lo que alimenta la ganancia del capitalista. La tasa de ganancia sería de 0,666 ya que el capital

que desembolsa el capitalista es de trescientas (cien de capital constante y doscientos de capital variable) y la plusvalía es de doscientos.

Es interesante destacar que esta manera de plantear este mecanismo pone de relieve una fortaleza del capitalismo: aunque de hecho se trata de una organización económica que se basa en la explotación, no necesariamente implica una caída en el nivel de vida de los trabajadores con respecto a formas de producción más atrasadas. En el ejemplo, los asalariados son explotados, las doscientas unidades de plusvalor de las que se apodera el capitalista son aportadas por ellos. Pero estos trabajadores conservan el mismo nivel de consumo previo, lo cual debilita la resistencia a la proliferación de las relaciones capitalistas. No obstante, como se ve en este ejemplo, la producción capitalista tiende a destruir la producción mercantil simple: si algún trabajador se niega a vender su fuerza de trabajo e insiste en producir de manera independiente como agente mercantil simple, tendría que resignarse a un nivel de vida inferior: en este caso pasaría de poder consumir una unidad de mercancía por cada hora trabajada como asalariado a obtener solamente 0,75 como agente mercantil simple.

Cuadro 3. Ejemplo de formación de valor en una economía con presencia de agentes mercantiles simples y capitalistas. El salario conserva el poder de compra que tenían los agentes mercantiles simples cuando no existía competencia capitalista

							Salario agregado	Salario unitario	Salario unitario "real"	Trabajo vivo concreto	Tasa de ganancia
	C	V	P	W	PF	wu	S	su	sur	tvc	g'
K ₁ TA	100	200	200	500	1000	0,5	200	0,5	1	400	0,666

Sin embargo ¿cuál sería el nivel al cual tiende el salario una vez afianzada la producción capitalista? Recordemos que esta es una de las preguntas claves que se hizo Marx sobre el funcionamiento básico de la economía capitalista, y en lo que mostró su desacuerdo con las elaboraciones de la Economía Política Clásica. Marx rechazó la noción de la Economía Política Clásica de un "salario natural" como una cantidad física mínima de mercancías, el salario de subsistencia. Para él el salario es un precio, cuya magnitud puede oscilar, pero dentro de ciertos límites. Tiene un tope superior, cuando el salario absorbe la totalidad del valor agregado, porque en esa eventualidad desaparecería la ganancia y los empresarios cesarían de invertir. Tiene más problemas con el límite inferior, ya que descarta el nivel de subsistencia. Plantea entonces, como valor de la fuerza de trabajo una magnitud "históricamente determinada". Se le ha criticado a Marx que esta presentación es vaga y no parece emerger de

una relación propiamente mercantil. En formulación aquí presentada, que involucra en la operación del capitalismo a un sector mercantil simple, presente o potencial, aparece ese mecanismo mercantil que regula ese nivel mínimo del salario: estaría determinado por la magnitud de valor que eventualmente podría obtener el trabajador si actúa como agente mercantil simple.

En nuestro ejemplo, una vez consolidada la producción capitalista, los empresarios no tendrían que mantener el nivel de vida que tenían los agentes mercantiles simples antes de la presencia de la competencia capitalista. La misma competencia entre los empresarios los conducirá a tratar de reducir la magnitud del salario. Pero esta reducción tiene un límite: no les puede ofrecer un salario que sea inferior a la remuneración implícita al trabajo que obtendrían si operaran independientemente, aun en las condiciones desfavorables de la competencia con los capitalistas. En el ejemplo, el salario podrá descender hasta un nivel en que obtengan con él 0,75 unidades del producto, que es lo que obtendrían si operaran por su cuenta. Esto se ilustra en el cuadro 4: el capitalista podría pagar un salario unitario en valor de 0,375, lo cual implicaría una masa salarial total (y un monto de capital variable) de 150 unidades de valor. Con esto, la plusvalía aumentaría a 250. El capital total sería la suma del capital constante (100) y el capital variable (150), por lo que la tasa de ganancia se elevaría a 1. Esto ilustra con nitidez una situación paradójica del desenvolvimiento del capitalismo: a pesar de potenciar enormemente la eficacia del trabajo en la transformación de la naturaleza, cuando se consolida, en una primera fase, empeora las condiciones de vida de los trabajadores.

Cuadro 4. Ejemplo de formación de valor en una economía con presencia de agentes mercantiles simples y capitalistas. El salario adquiere como límite inferior el poder de compra que tendrían los agentes mercantiles simples si produjeran en presencia de la competencia capitalista

							Salario agregado	Salario unitario	Salario unitario "real"	Trabajo vivo concreto	Tasa de ganancia
	C	V	P	W	PF	wu	S	su	sur	tvc	g'
KISTA	100	150	250	500	1000	0,5	150	0,375	0,75	400	1,000

Pero incluso podemos tener una situación que legitima aún más el capitalismo. Si la productividad del empresario es lo suficientemente desarrollada, se puede simultáneamente aumentar en términos reales la remuneración de los asalariados por encima del nivel de ingresos que tenían cuando operaban independientemente como agentes mercantiles simples sin la competencia de capitalistas. En este ejemplo supongamos que, por alguna razón, porque hay

escasez de trabajadores o ellos están organizados, o por alguna regulación estatal, los capitalistas accedan a ofrecer un salario que les permita a los trabajadores adquirir una cantidad de bienes de consumo 20% por encima de lo que obtenían en la situación original: en nuestro caso, 1,2 unidades físicas. Para ello deberían pagar un salario monetario equivalente a 0,6. La masa salarial ascendería a 240. En estas condiciones el capitalista podría seguir apoderándose de 160 unidades de plusvalía, obteniendo una tasa de ganancia de 0,47. Los trabajadores aumentan su nivel de vida, pero son explotados. Esta es una circunstancia que legitima enormemente al capitalismo. Los capitalistas no aparecen como explotadores, sino como generadores de empleo y de riqueza. Este hecho se desprende del aumento en la cooperación del trabajo que permite el aumento en la productividad: en el capitalismo esta posibilidad solo la puede brindar el capitalista, y gracias a este monopolio puede capturar una parte del valor generado por los trabajadores. En nuestro ejemplo, la productividad del trabajo se duplica, es decir, aumenta en un 100%. Pero el nivel de vida de los trabajadores se incrementa solamente en un 20%.

Coexistencia entre agentes mercantiles simples y agentes capitalistas

Respecto de lo que hemos discutido hasta aquí, la relación de competencia entre agentes mercantiles simples y agentes capitalistas implicaría que su existencia simultánea sería algo inestable: la producción capitalista tiende a desplazar a la producción mercantil simple. En su confrontación juega un papel decisivo la eficiencia productiva de cada una de estas modalidades de producción. No solamente la eficiencia productiva de los agentes capitalistas tiende a ser más elevada, sino que esta diferencia debe acentuarse con el tiempo: en la medida en que los capitalistas acumulan, su talla es cada vez mayor y, por lo tanto, tienen más posibilidades de profundizar la cooperación y de tener acceso a procedimientos más eficaces, con economías de escala, etcétera. En cambio, los agentes mercantiles simples producen una y otra vez con una talla similar.

Esta es, sin duda, la percepción del mismo Marx. Él parece estar convencido de que este mecanismo condena a la producción mercantil simple a su desaparición. Si esta producción subsiste, y así mismo otras modalidades de producción no capitalista, es por simple inercia, y con el tiempo la forma de producción capitalista se impondrá de manera absoluta. Sus pronósticos de largo plazo sobre la estructura social del capitalismo consistían en una situación altamente polarizada, en la que existiría una pequeña oligarquía de capitalistas y una gran masa de proletarios, mientras que todas las clases “terceras”, campesinos, artesanos, pequeñosburgueses, etcétera, habrían sido liquidadas. Esta expectativa estaba en

la base de más de una de sus convicciones políticas sobre la transformación de la sociedad capitalista.

Pero como se ha señalado al comienzo, esta expectativa de Marx tarda en hacerse realidad, y estas otras clases, lejos de desaparecer, persisten, e incluso crece su participación en el total. Miremos, desde la perspectiva analítica que aquí presentamos, cómo podría esto ser examinado.

Se ha señalado que para que la producción capitalista desplace a la producción mercantil simple, es crucial que la eficiencia productiva de la primera sea superior a la segunda. Vamos a examinar los determinantes de estas relaciones de eficiencia relativa de agentes capitalistas y agentes mercantiles simples y su evolución. Para ello usaremos una representación esquemática de una economía mercantil mixta, con la participación de agentes capitalistas y agentes mercantiles simples, formalización que comparte la aproximación conceptual que hemos delineado en páginas anteriores, pero que sigue una línea de modelización más emparentada con el marxismo analítico. Vamos a hacer un resumen apretado del trabajo elaborado al respecto por Marcela Ibáñez (1997). A quien esté interesado en su desarrollo más amplio lo remitimos a la lectura completa de su texto. Esta reflexión se basa en un análisis algebraico simultaneísta. Conservaremos su notación, que está más cerca del vocabulario neoclásico, aunque su base conceptual es plenamente congruente con las categorías que hemos introducido en el apartado anterior.

Llamamos *precio total de la producción mercantil simple* ($PTms$) el monto en dinero por el que venden los agentes mercantiles simples su producción. Por definición esto es igual a su *producción física* ($PFms$) multiplicada por su *precio unitario*, es decir, el precio de cada una de sus mercancías ($PUms$). Aunque no es indispensable, para mayor sencillez en el análisis, vamos a suponer que los agentes mercantiles simples no utilizan *trabajo muerto* o *capital* (en el sentido neoclásico del término). Eso quiere decir que la cantidad total de dinero adquirido en el mercado constituye lo que hemos llamado *remuneración implícita al trabajo* (i). Si llamamos T a la cantidad de horas trabajadas por el agente mercantil simple, llamaremos *remuneración implícita al trabajo unitaria* (iu) a la relación i/T . La totalidad de lo vendido corresponde a la remuneración implícita al trabajo unitaria por el número de horas trabajadas.

$$PTms = PFms \times PUms = iu \times T$$

De donde

$$PUms = \frac{i u \times T}{PFms} \quad [1]$$

Examinemos lo correspondiente a los agentes capitalistas. El precio total de la producción capitalista: PTc , también por definición, es igual a su pro-

ducción física de mercancías: PFc multiplicada por el precio unitario de estas mercancías: Puc . De otro lado, esto normalmente debe ser igual a una suma que equivalga a su inversión aumentada en una tasa de ganancia media. Su inversión está compuesta, de una parte, por una cantidad física de bienes de producción (que la economía neoclásica llama capital físico y aquí se denotará por K) multiplicada por el precio de estos bienes, que denotaremos r . La otra parte de su inversión son los salarios que paga, que a su vez consistiría en la cantidad de horas de trabajo compradas L multiplicada por el salario unitario, que es su precio: su . Esta inversión debe ser aumentada en proporción a la tasa de ganancia media g' , es decir, debe ser multiplicada por $(1 + g')$.

$$PTc = PFc \times Puc = [(K \times r) + (su \times L)] \times (1 + g')$$

O sea que el precio unitario de la producción capitalista sería:

$$Puc = \frac{[(K \times r) + (su \times L)] \times (1 + g')}{PFc} \quad [2]$$

Para examinar las circunstancias en las cuales la producción mercantil simple no es eliminada por la competencia, formulémosnos la siguiente pregunta, para ser tratada en este marco de análisis: ¿qué circunstancia se requerirían para que en la producción de un mismo bien operaran simultáneamente productores mercantiles simples y productores capitalistas? A esto lo podríamos denominar *condiciones de coexistencia*.

La primera es que el precio del producto, que suponemos homogéneo, sea igual en ambos sectores. De lo contrario todos los compradores emigrarán a uno u otro sector y dejarían al restante sin clientes.

$$Puc = PUms \quad \textit{Primera condición de coexistencia}$$

La segunda es que la remuneración de los trabajadores sea también la misma en los dos sectores. De no ser así una u otra forma de producción se quedaría sin trabajadores.

$$Su = iu \quad \textit{Segunda condición de coexistencia}$$

Con estas dos condiciones en vigor, surge una tercera: la eficiencia productiva de los agentes capitalistas debe ser mayor que la de los agentes mercantiles simples. Esto porque con los mismos precios y los mismos costos que los agentes mercantiles simples, los capitalistas requieren hacer una ganancia. Esto, que intuitivamente es claro, vale la pena analizarlo con un procedimiento simple de lógica algebraica para hacer más visibles otros aspectos.

Hagamos algunas definiciones. Llamaremos *productividad capitalista del trabajo (Prodc)* a la relación entre la producción física de este sector dividido por la cantidad de trabajo empleada L .

$$\text{Prodc} = \text{PFc} / L$$

La *productividad mercantil simple del trabajo (Prodms)* sería la relación entre la producción física de estos productores y el trabajo utilizado en la producción T .

$$\text{Prodms} = \text{PFms} / T$$

A la razón entre estas dos productividades la llamaremos *productividad relativa capital-mercantil simple (Prodc / ms)*.

$$\text{Prodc} / \text{ms} = \frac{\text{Prodc}}{\text{Prodms}} = \frac{\text{PFc} / L}{\text{PFms} / T} \quad [3]$$

Si su valor es 1, los dos sectores tienen la misma productividad. Si es mayor que 1, la ventaja la tienen los capitalistas, y si es menor que 1 los más eficaces son los agentes mercantiles simples.

Volviendo a las ecuaciones [1] y [2] y recordando que hemos igualado PUMs y PUC, tenemos:

$$\text{PUC} = \frac{[(K \times r) + (su \times L)] \times (1 + g')}{\text{PFc}} = \text{PUMs} = \frac{iu \times T}{\text{PFms}}$$

Eliminando PUC y PUMs y cruzando los otros términos, tendríamos:

$$\frac{[(K \times r) + (su \times L)] \times (1 + g')}{iu \times T} = \frac{\text{PFc}}{\text{PFms}} \quad [4]$$

Substituyendo en [3] las producciones físicas por sus equivalentes de [4] tendríamos:

$$\text{Prodc} / \text{ms} = \frac{\{[(K \times r) + (su \times L)] \times (1 + g')\} / L}{(iu \times T) / T}$$

Si además hacemos $su = iu$ y simplificamos, tendremos:

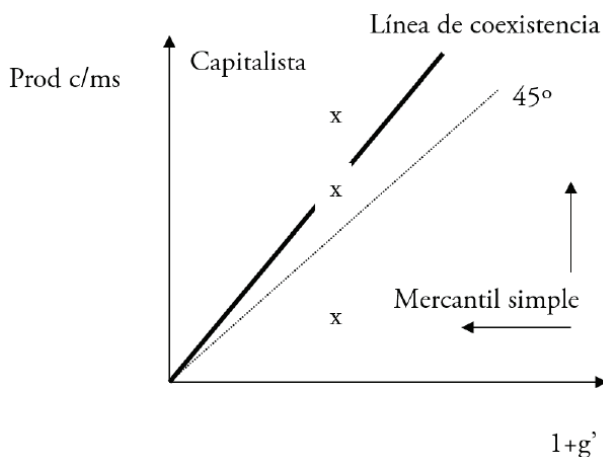
$$\text{Prodc} / \text{ms} = \frac{[(K/L) \times r + iu] \times (1 + g')}{iu} \{[(K/L) \times r / iu] + 1\} \times (1 + g') \quad [5]$$

De esta ecuación [5] interesan dos aspectos. El primero es que dado que todos elementos son cantidades positivas y si la tasa de ganancia es también positiva, entonces la productividad relativa debe ser mayor que 1. Coincide con la intuición ya anotada y sería una tercera condición de coexistencia.

$\text{Prodc} / \text{ms} > 1$ Tercera condición de coexistencia

Pero de otro lado, en la expresión [5] vemos que la variable dependiente Prodc / ms es una función lineal de $(1 + g')$ cuya pendiente sería precisamente el resto de la expresión (es decir, $[(K/L) \times r / iu] + 1$) que a su vez es una magnitud mayor que 1. La figura 1 presenta una expresión gráfica de este esquema e ilustra la relación entre la productividad relativa y la tasa de ganancia $(1 + g')$. Cada eje corresponde a una de estas variables. La *línea de coexistencia* muestra los valores compatibles, bajo las restricciones mencionadas, con la operación simultánea de agentes capitalistas y mercantiles simples. Es una recta cuya pendiente es superior a 45% por las razones mencionadas en el párrafo anterior. El espacio a la izquierda y hacia arriba mostraría valores de la productividad relativa que favorecen que la producción capitalista desplace a la producción mercantil simple. El área bajo la línea de coexistencia y hacia la izquierda corresponde a niveles de productividad relativa en los que es la producción mercantil simple la que se impone.

Figura 1. Coexistencia entre formas de producción, productividad relativa y tasa de ganancia



Los puntos representados por x ilustran distintas situaciones concretas de la estructura económica como un todo. Pero desde otra perspectiva, esto puede ser interpretado de tal manera que cada uno de estos puntos represente una rama de la economía. No todos los sectores tienen la misma productividad relativa entre capitalistas y agentes mercantiles simples. Esto es bien importante. Los capitalistas no tienen las mismas ventajas productivas en la elaboración de los diferentes bienes con relación a los agentes mercantiles independientes: en algunos bienes y servicios, cuya producción es más compleja y requiere bienes de producción muy costosos, su ventaja puede ser muy pronunciada; en otras, en que los procedimientos conocidos son más simples, su ventaja sobre los agentes mercantiles simples es menor. Puede pensarse incluso que en la producción de algunos bienes y servicios los capitalistas tienen una eficiencia comparable con sus competidores. Incluso puede existir situaciones en las que los capitalistas son menos eficaces: allí donde no solamente no hay economías de escala, sino costos importantes de coordinación y monitoreo, en las que los agentes mercantiles simples no incurrir. Por lo tanto, en cada momento, con un mismo nivel de tasa de ganancia, habrá algunas ramas en las que se impondrá la producción capitalista, otras en las cuales coexistirán los capitalistas y los agentes mercantiles simples, y finalmente otras en las cuales estos últimos son los más competitivos y se impondrán en el mercado.

Examinemos algunas de las eventualidades en las que un agente mercantil puede ser igualmente o más eficaz que un capitalista (o que, siendo un poco menos productivos, la ventaja de los capitalistas no sea suficiente para garantizarles a estos últimos obtener la ganancia media). No todas las actividades productivas de bienes y servicios tienen economías de escala lo suficientemente pronunciadas como para otorgarles una ventaja decisiva a los capitalistas. Como hemos dicho, incluso existen actividades en que existen deseconomías de escala. El servicio doméstico, las pequeñas reparaciones, el comercio ambulante, entre otros oficios, subsisten no por una graciosa concesión de los grandes empresarios, sino porque los trabajadores independientes pueden ofrecer estos servicios de manera más satisfactoria y a más bajo precio para los consumidores. Son más flexibles, pueden ocuparse de varios asuntos, en horarios muy extendidos, y acciones de muy pequeña dimensión, que a una gran firma le costaría mucho en coordinación y supervisión.

Es cierto que los empresarios capitalistas normalmente buscan mejorar sus sistemas productivos, y su tamaño los favorece en esa tarea, pues pueden dedicar recursos a esa labor; pueden eventualmente beneficiarse de la profundización de la especialización interna de los trabajadores en firmas de gran porte y eventualmente pueden acceder a dispositivos técnicos que no se justifican, sino que se operan en gran escala. Es lo que intuía Marx, y eso realmente está dándose de manera permanente. La flecha ascendente en el gráfico señala esta tendencia que puede observarse, en la que las x de

la figura están trasladándose continuamente hacia arriba, los empresarios capitalistas de manera reiterada invaden estos nichos antes ocupados por agentes mercantiles simples, las fábricas de confecciones han prácticamente liquidado a los sastres y las modistas, las grandes superficies arruinan a los tenderos y bodegueros, etcétera.

Pero también existen contratendencias importantes y que no surgen simplemente de resistencias inerciales. En primer lugar, la misma innovación tecnológica promovida por agentes capitalistas en ocasiones favorece a los agentes mercantiles simples, en especial aquellos cambios técnicos que disminuyen el valor de las mercancías que los agentes mercantiles simples utilizan como medios de producción, y de esta manera aumentan su productividad. Un carpintero artesanal de hace unas décadas solo podía utilizar instrumentos manuales muy elementales como martillos y serruchos, pues los más avanzados tenían costos que estaban fuera de su alcance. El acceso a esos dispositivos era exclusivo para los capitalistas que dispusieran de sumas monetarias considerables. Pero la innovación de empresarios capitalistas productores de máquinas herramientas han potenciado y, sobre todo, abaratado esos instrumentos: hoy en día carpinteros y ebanistas independientes pueden contar con una amplia gama de sierras eléctricas, prensas hidráulicas, taladros, que les cuestan el equivalente a unas cuantas semanas de sus ingresos y que multiplican su eficiencia; esto les permite resistir mucho más la competencia capitalista. Ni hablar del impacto de innovaciones de la industria de la electrónica, como el computador personal, que les permitió el acceso a esta tecnología a pequeños comerciantes y oferentes de servicios personales, que aumentan enormemente su productividad. En las ciudades de los países periféricos, el abatimiento espectacular de los precios de las motocicletas, producidas por empresas capitalistas, no solamente han permitido su utilización por parte de millones de usuarios, como un consumo, sino que ha hecho posible la proliferación de muchas actividades de reparto y transporte ofrecidos por agentes mercantiles simples que antes eran inconcebibles.

De otro lado, las mismas innovaciones capitalistas, que abren nuevas ramas, inventan nuevos productos, a veces con tecnologías muy complejas, con frecuencia ponen en operación eslabones que tienen esas características de bajas economías de escala, de excepcional flexibilidad, que los agentes mercantiles simples ocupan. La técnica de la telefonía celular, por ejemplo, ha dado cabida a la actividad comercial al menudeo de llamadas ofrecidas por agentes mercantiles simples a precios más bajos y en condiciones de oportunidad para el consumidor que ninguna empresa capitalista puede igualar. Los procedimientos electrónicos de reproducción han hecho colapsar la industria capitalista del entretenimiento porque agentes mercantiles simples pueden suministrar al consumidor copias de CD y DVD de calidad indistinguible de los

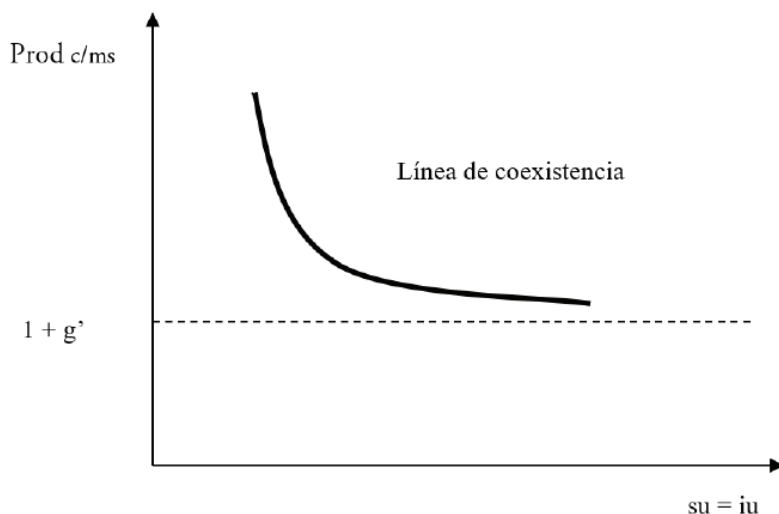
originales a una fracción ínfima del precio al que lo ofrecen los empresarios capitalistas, etcétera.

La otra tendencia que se hace más clara en esta representación tiene que ver con la tasa de ganancia. En la ecuación [5] y en la figura 1 puede verse que en la medida en que la tasa de ganancia sea más elevada se requiere que la productividad relativa a favor de los capitalistas deba ser más pronunciada, si quieren coexistir o eventualmente desplazar a la producción mercantil simple. Esto puede aparecer contraintuitivo, pero tiene una explicación: mientras los capitales sean relativamente escasos, las inversiones se concentrarán en aquellas oportunidades de inversión de rentabilidad relativamente alta y, por ello, la tasa de ganancia promedio es elevada. Cuando hay más capital y la tasa de ganancia, por esta misma razón y por otros determinantes estructurales, es más baja, habrá capitalistas que se ven empujados a disputarle a productores mercantiles simples los nichos de mercado dominados por estos últimos resignándose a una tasa de ganancia más estrecha. Si recordamos que la tendencia estructural en el capitalismo es precisamente la caída en las tasas de ganancia, como lo precisa el célebre análisis de Marx al respecto, este sería un determinante adicional en la economía capitalista para diezmar a los agentes mercantiles simples. En la figura 1, la flecha horizontal hacia la izquierda indica que la tendencia del sistema es a migrar hacia la derecha, ya que, como lo explica Marx en otro análisis, existe una tendencia estructural a la baja de la tasa de ganancia; esto presionaría hacia una tendencia al predominio de la producción capitalista sobre la producción mercantil simple.

Otro aspecto que ilustra de manera muy elocuente esta representación tiene que ver con la relación entre la productividad relativa y el nivel salarial en condiciones de coexistencia. Si examinamos la ecuación [6] (que es la misma ecuación [5] pero sustituyendo iu por su equivalente su) vemos lo siguiente: cuando el salario tiende a 0, la productividad relativa debe tender a infinito para que exista coexistencia. Cuando el salario tiende a infinito, la productividad relativa tiende a $(1 + g')$ como está ilustrado en la figura 2. Como se ve, y esto también parece algo paradójico, a los capitalistas les cuesta más trabajo desplazar a los productores mercantiles simples cuando el nivel del salario es bajo, que cuando es alto.

$$\text{Prodc/ms.} = \{[(K/L) \times r / su] + 1\} \times (1 + g') \quad [6]$$

Figura 2. Coexistencia entre formas de producción, productividad relativa y nivel salarial



Esto debe interpretarse de la siguiente manera: el eje horizontal, que ilustra la magnitud del salario y de la remuneración implícita al trabajo, determina el nivel de vida considerado aceptable que, como hemos visto, está asociado precisamente al monto usual del salario y de los ingresos de los agentes mercantiles simples. En la competencia del capitalista por desplazar la economía mercantil simple, encontrará más resistencia en circunstancias en las cuales los trabajadores independientes consideran que pueden sobrevivir de manera aceptable con una remuneración más baja, en comparación con una situación en la que esta referencia es más elevada. Esto es muy pertinente para explicarse por qué la producción mercantil simple está mucho más expandida en países con ingresos predominantes más bajos: en ellos hay más trabajadores que prefieren escapar del sometimiento al capitalista con un ingreso alternativo menor.

Conclusiones y líneas de reflexión ulterior

La exposición muestra que bajo ciertas condiciones las formas de producción mercantil simple coexisten con las formas capitalistas en economías en las que el modo de producción capitalista es el dominante. Esto no es solamente un residuo inercial del pasado, sino que el mismo desarrollo del capitalismo genera continuamente condiciones que reproducen esta situación. La persis-

tencia de la economía mercantil simple sería la base estructural de lo que en sus manifestaciones percibimos como una heterogeneidad productiva en el capitalismo.

Las empresas capitalistas comparten el mercado con agentes mercantiles simples y entran en competencia con ellos y les disputan opciones de desempeño económico. Su acceso privilegiado a la innovación técnica y la contracción de la tasa de ganancia son circunstancias básicas que explican su avance incesante que desplaza de muchos nichos la producción mercantil simple. Pero otras mutaciones globales brindan oportunidades renovadas y cambiantes a la economía mercantil simple.

Cuando el nivel de vida mínimo socialmente aceptado es bajo, este último conectado con las condiciones de producción tanto capitalistas como mercantiles simples, el capital encuentra más dificultades en desplazar a sus competidores mercantiles simples. Esto parece explicar la mayor proliferación de estos últimos en economías periféricas.

La economía mercantil simple no solamente no desaparece en las formaciones sociales con un modo de producción dominante, sino que la primera desempeña papeles importantes en el funcionamiento de la última. En la exposición se muestra cómo la economía mercantil simple, presente o virtual, juega un papel decisivo en la regulación del salario, como determinante de su nivel mínimo mercantil.

Por razones de espacio omitimos la presentación de otros aspectos pertinentes de esta discusión, que simplemente enumeramos. Como vemos, aquí se contradice la idea de que la economía mercantil simple es solamente una manifestación disfrazada del desempleo. Eventualmente un número apreciable de agentes mercantiles simples pueden tener ingresos superiores a los desempleados. Frente a las crisis y contracciones de la actividad económica general, los asalariados corren el riesgo, mientras que los trabajadores por cuenta propia ven reducidos sus ingresos, pero están menos amenazados por la catastrófica situación de quedar cesantes y tener ingresos nulos. Pero la economía mercantil simple convive también con situaciones de desempleo: habría que reconsiderar algo que hemos obviado para simplificar el análisis inicial, y son las barreras a la entrada a la actividad mercantil simple, como el costo de instrumentos y materias primas, y habilidades de los trabajadores que no todos poseen.

La idea de que, particularmente en los países periféricos, se dé una diferenciación absoluta entre una clase proletaria y una clase mercantil simple no parece tan clara. En conexión con las nociones de Singer (1979) y Kowarik (1979) de una posibilidad de una práctica sistemática de sobreexplotación en el capitalismo periférico, la presente exposición apoya la interpretación de Ayala y Rey (1979), que se concibe más bien una complementariedad entre estos dos tipos de articulación laboral: los mismos trabajadores, o integrantes

de un mismo núcleo familiar, combinan ingresos salariales y de “remuneración mercantil implícita al trabajo” para complementar el bajo nivel salarial que por sí solo no permitiría reproducir la fuerza de trabajo. Así, la economía mercantil simple operaría como parte del ejército industrial de reserva (el cual no estaría integrado exclusivamente por desempleados), ya que permite la sobrevivencia de asalariados potenciales no contratados en épocas de baja actividad económica con bajos o nulos costos para los empresarios y para el Estado, y de fuente de mano de obra proletarizada en épocas de auge.

Finalmente, habría que desarrollar las formas concretas de emergencia la economía mercantil simple: el “cuentapropista” que trabaja aislado sería su manifestación más pura y elemental, pero habría que pensar en una gradación: trabajadores que actúan en equipos mínimos, a veces recibiendo un estipendio salarial, pero cuyo animador no busca ni puede capturar un excedente y que a menudo trabajan ellos mismos; pequeños empresarios que perciben excedente, pero que se mantienen en ciclos de reproducción simple; pequeños y medianos empresarios que acumulan e introducen innovaciones, pero no para expandirse sino para sobrevivir en la competencia mercantil. Después ya vendrían capitalistas propiamente dichos, de distintas tallas y con diferentes relaciones de fuerza en el mercado.

Bibliografía

- Ayala, Ulpiano y Rey, Nohra (1979). “La reproducción de la fuerza de trabajo en las ciudades colombianas”. *Desarrollo y Sociedad*, n° 1.
- Coraggio, José Luis (2003). *La gente o el Capital. Desarrollo local y economía del trabajo*. Quito: Centro de investigaciones CIUDAD.
- _____ (2011). *La ciudad y la economía social: algunos desafíos epistemológicos*. Primer Congreso Latinoamericano de Estudios Urbanos. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- De Queiroz Ribeiro, Luiz Cesar (1997). *Dos Cortiços aos condomínios fechados. As formas de Produção da Moradia na Cidade do Rio de Janeiro*. Río de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Foley, Duncan (1982). “The value of money, the value of labor power and the marxian transformation problem”. *Review of Radical Political Economics*, vol. 14, n° 2, pp. 37-47.
- Ibáñez, Marcela (1997). “Supervivencia de formas mercantiles simples de producción. Una aproximación formal”. *Desarrollo y Sociedad*, n° 39.

- Jaramillo, Samuel (1981). *Producción de vivienda y capitalismo dependiente. El caso de Bogotá*. Bogotá: CEDE-Facultad de Economía, Universidad de los Andes.
- _____ (2011). “Teoría del valor trabajo abstracto y teoría de los precios”. Documentos CEDE- Universidad de los Andes, n° 2011-51.
- Kowarik, Lucio (1979). *A espoliação urbana*. Río de Janeiro: Paz e Terra.
- Marx, Karl (1975 [1867]). *El capital. Crítica a la economía política*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Muñoz, Ruth (2011). “Heterogeneidad estructural de las metrópolis latinoamericanas. Una revisión que busca el diálogo entre los principales abordajes”. Primer Congreso Latinoamericano de Estudios Urbanos, Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Pradilla Cobos, Emilio (1976). “Notas acerca del problema de la vivienda”. *Ideología y Sociedad*, n° 10, enero/marzo.
- _____ (1987). *Capital, Estado y vivienda en América Latina*. México: Fontamar.
- Santos, Milton (1975). *O espaço dividido. Os dois circuitos da economia urbana*. San Pablo: USP.
- Schteingart, Martha (1989). *Los productores del espacio habitable. Estado, empresa y sociedad en la Ciudad de México*. México: El Colegio de México.
- Singer, Paul (1979). *Economía política de la urbanización*. México: Siglo XXI.
- Smith, Adam (1958 [1776]). *La riqueza de las naciones*. México-Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Topalov, Christian (1973). *Capital et propriété poncière*. París: CSU.

Capítulo 6

Economía política y orden espacial: circuitos de la economía urbana

MARÍA LAURA SILVEIRA

Globalización, nuevo orden espacial y fenómeno urbano

Cada período de la historia puede ser visto como un orden espacial, es decir, una base material y una forma de vida social, unidas indisolublemente. En otras palabras, cada período produce un espacio geográfico, constituido por contenidos técnicos y normativos heredados sobre los cuales se desenvuelven nuevas acciones, a su vez creadoras de objetos y normas propios de ese presente.¹ De ese modo podemos comprender la globalización en su realidad histórica, más allá de su constitución discursiva.

Aunque precozmente internacionalizados en virtud de las demandas del comercio de ultramar y de la manufactura y, más tarde, de la gran industria, los países capitalistas periféricos y más específicamente en América Latina no habían conocido la presencia de las variables determinantes de cada período en sus propios territorios. En otras palabras, cuando la gran indus-

¹ Espacio geográfico y territorio usado son vistos como sinónimos: “[...] el territorio, en sí mismo, no constituye una categoría de análisis al considerar el espacio geográfico como tema de las ciencias sociales, esto es, como cuestión histórica. La categoría de análisis es el territorio utilizado” (Santos y Silveira, 2001: 247). En otras palabras, “cuando queremos definir cualquier porción del territorio, debemos tener en cuenta la interdependencia y la inseparabilidad entre la materialidad, que incluye la naturaleza, y su uso, que incluye la acción humana, es decir, el trabajo y la política” (Santos y Silveira, 2001: 247).

tria y sus sistemas técnicos tenían un papel central en la organización de la producción y el consumo en los países centrales, la vida de relaciones de los países periféricos estaba signada por modernizaciones asociadas a esas variables, tales como el crecimiento de áreas agropecuarias y la construcción de ferrocarriles, puertos y telégrafos necesarios a esa división internacional del trabajo, pero aquellas variables motoras no se instalaban en sus espacios nacionales. Por esa razón, y a diferencia de los países centrales, varias ciudades latinoamericanas conocen una modernización de sus bases materiales, allí incluida la realización de proyectos urbanísticos, y de sus servicios antes de tornarse sede de industrias. Urbanización y modernización caracterizan esos espacios derivados (Santos, 1975) antes de la industrialización doméstica, proceso conocido como sustitución de importaciones, el cual a su vez aceleró la urbanización. Más tarde, nuestros países se vuelven destino de una expansión sin precedentes de variables elaboradas en el exterior, pero con presencia local. Aunque se trate de una geografía de polos² de industria especializada y moderna que parece recordar la imagen de un archipiélago y que no sin tensión se superpone a un tejido industrial heredado del período de sustitución de importaciones, nuevos circuitos espaciales de producción y círculos de cooperación³ cruzan las regiones integrándolas en un mercado nacional e internacional. En el inicio de la segunda mitad del siglo xx, a varios países latinoamericanos llega una industria de capitales concentrados, de alta tecnificación y compleja organización, como las producciones automotriz, petroquímica, química, farmacéutica y de alimentos, entre otras, que reorganizan los territorios nacionales ayudadas por la planificación estatal. De ese modo, la adaptación al modelo capitalista internacional se perfecciona y la respectiva ideología de la racionalidad y la modernización a cualquier costo ultrapasa el dominio industrial, se impone al sector público e invade áreas, como la educación, que antes no eran alcanzadas tan directamente. En virtud del progreso técnico y del poder de las firmas transnacionales, surgen nuevos factores de concentración y dispersión de las actividades, junto a otras formas

2 La planificación de América Latina recibió fuerte influencia de la teoría de los polos de crecimiento de Perroux (1961), quien postulaba que el crecimiento no aparecía en todas partes al mismo tiempo sino en ciertos puntos, a partir de los cuales se difundía en función de las estructuras urbanas y regionales. Su discípulo Boudeville (1968) tuvo un papel central en la expansión de esta teoría que, también, recibió numerosas críticas. En países como Brasil y Argentina fueron importantes las políticas de implantación de polos industriales, como por ejemplo petroquímicos, con la localización de grandes empresas privadas y públicas. Más próximos a enclaves que a polos de desarrollo, esos puntos raramente contribuyeron al desarrollo de sus entornos regionales.

3 Denominamos circuito especial de producción al conjunto de etapas por las cuales pasa la producción material (desde la materia prima al producto terminado) y círculos de cooperación a las etapas inmateriales necesarias en la producción (información, finanzas, patentes, etcétera) (Santos, 1988; Santos y Silveira, 2001).

de drenaje de dinero como la compra de paquetes tecnológicos, el pago de patentes, la devolución de los créditos y las operaciones intrafirma. Esa modernización diversa y selectiva introduce parámetros nuevos de tecnología, capital y organización y hace menos lucrativas las actividades de un conjunto significativo de empresas nacionales.

Producción y consumo obran, entonces, como fuerzas de concentración y de dispersión territorial. Cuando la producción es moderna, se extiende por el territorio a partir de industrias dinámicas, de la agricultura moderna y del respectivo sector de servicios en las ciudades intermedias, pero la gestión corporativa permanece fuertemente concentrada en las metrópolis. A pesar del freno que ejerce la selectividad social, el consumo tiende a dispersarse territorialmente gracias a la difusión del crédito, aunque la regencia de sus mecanismos financieros se mantenga anclada en los centros urbanos.

Se imponen también nuevas demandas energéticas que valorizan regiones poco insertas en la división territorial del trabajo hasta ese momento. El petróleo y nuevas fuentes de energía como la hidroeléctrica tienen un papel en la implantación de un modelo de producción y circulación que favorece la acelerada urbanización e inclusive la metropolización y las actividades económicas de gran escala y alto consumo energético.

La transición demográfica, las migraciones y la urbanización alcanzaron, en la segunda mitad del siglo xx, niveles nunca antes vistos en los denominados países del tercer mundo. Se formaron importantes conurbaciones que reforzaron el perfil urbano concentrado y la marcada debilidad de la red urbana. Esa urbanización galopante fue la causa de la significativa expansión de las manchas urbanas, no sin fuerte escasez de habitación y equipamientos colectivos, aumentando el círculo vicioso de la pobreza. La ampliación del mercado de trabajo no podía acompañar la velocidad de las migraciones y el crecimiento demográfico y, de ese modo, buena parte de la sociedad era condenada al desempleo o a la realización de trabajos temporarios. Terry McGee (1977) designaba con el nombre de *protoproletariado* la clase formada de la urbanización sin industrialización. Surge entonces todo un conjunto de interpretaciones sobre la urbanización aumentada y la creación de puestos de trabajo (Silveira, 2008).

En ese contexto fue formulada la teoría de los circuitos de la economía urbana (Santos, 1975).⁴ Las producciones con bajos grados de capital, tecnología y

4 Explicaba Santos (1975; 2004: 37): “la existencia de una masa de personas con salarios muy bajos o viviendo de actividades ocasionales, al lado de una minoría con ingresos muy elevados, crea en la sociedad urbana una división entre aquellos que pueden tener acceso de manera permanente a los bienes y servicios ofrecidos y aquellos que, teniendo las mismas necesidades, no tienen cómo satisfacerlas. Eso crea al mismo tiempo diferencias cuantitativas y cualitativas en el consumo. Esas diferencias son la causa y el efecto de la existencia, o sea, de la creación o de la manutención, en esas ciudades, de dos circuitos de producción, distribución y consumo de los bienes y servicios”.

organización –a menudo denominadas no modernas– encuentran abrigo en las grandes manchas metropolitanas y constituyen una fuerza de concentración. Podría decirse que mientras los territorios nacionales se modernizan con la incorporación efectiva de varias regiones antes no valorizadas, la pobreza no cesa de aumentar y, a partir de los años setenta, ese fenómeno se generaliza y adquiere un rostro urbano. En ese juego de fuerzas de concentración y dispersión territorial siempre hay demandas insatisfechas, aunque la capacidad de consumir varíe en cantidades y calidades. En otras palabras, cada nueva división territorial del trabajo⁵ acelera la urbanización, provoca diferencias de ingresos y revela un nuevo conjunto de necesidades de producción y consumo. Por ello, se forman dos circuitos económicos en las ciudades, responsables de la producción y circulación de los bienes en toda la mancha urbana e inclusive en las regiones contiguas. Cuando el grado de tecnología, capital y organización es alto hablamos de un circuito superior, con su respectiva porción marginal, pero cuando es bajo estamos frente al circuito inferior (Santos, 1975). Hay, entre ambos circuitos, una oposición dialéctica porque uno no se define sin el otro, es decir, ninguno de ellos puede tener autonomía de significado porque carece de autonomía de existencia. Ambos son opuestos y complementarios; pero, para el circuito inferior, la complementariedad es una forma de dominación.

Sobre esas realidades históricas se producen las transformaciones más recientes de la globalización, marcadas por la influencia más intensa de las variables que la definen: un sistema técnico que tiende a la unicidad, una mayor difusión de la información y el marcado papel motor de las finanzas (Santos, 1996).⁶ Resultado de la investigación científica, la técnica nace em-

5 La división territorial del trabajo es la repartición de las etapas del trabajo en un territorio nacional como consecuencia del proceso de la división internacional del trabajo. De ese modo, en el territorio nacional se configuran regiones productivas cuyo grado de especialización y distancia de los centros depende de la posibilidad técnica de dividir el proceso productivo y del desarrollo de los transportes y comunicaciones. En seguida, se hace necesario unificar los procesos productivos, lo que puede ser entendido, en términos marxistas, como cooperación, y analizado como circuitos espaciales de producción y círculos de cooperación. Estos circuitos y círculos revelan la dimensión más dinámica de la división territorial del trabajo, asegurando la circulación de insumos, productos, informaciones, dinero, etcétera, necesarios a la producción (ver nota 1). De allí su relación con la urbanización.

6 Santos (1996; 2000) propone analizar el período de la globalización a partir de tres tendencias constitutivas: la unicidad técnica, la convergencia de los momentos y la unicidad del motor. La unicidad técnica se refiere a que es la primera vez en la historia de la humanidad que una nueva familia de técnicas, cuya base es la técnica de la información, envuelve la totalidad del planeta, como realidad o como parámetro de valor. Esto permite la elaboración de un producto global. La segunda tendencia señala que, gracias a esa nueva base técnica, se produce el denominado tiempo real con una importante consecuencia histórica que es la interdependencia del devenir. Cada lugar del planeta conoce los eventos que se realizan en otro lugar y la historia se vuelve universal. La tercera tendencia significa que la mundialización del producto, del dinero, del crédito, de la deuda, del consumo, de

parentada con el mercado y, cada vez más, con la lógica financiera. Gracias a una marcada interacción, se desvanece la frontera entre el trabajo técnico y el trabajo científico (Ellul, 1964) y la tecnología puede ser vista como una mediación visible entre la ciencia y la vida cotidiana (Ladrière, 1977). Ya no se trata de un método puro de conocimiento, sino que la ciencia se vuelve un sistema de acciones que, por alcanzar las estructuras sociales, explica Jean Ladrière (1977), no provoca únicamente transformaciones tecnológicas sino también políticas. Esa revolución científico-técnica a que nos referíamos significa, fundamentalmente, que la ciencia se vuelve una fuerza productiva y un factor decisivo en el desarrollo de las demás fuerzas productivas (Richta, 1974). Ya advertida por Milton Santos (1996), la indisolubilidad entre mercado, ciencia y técnica permite a Hassan Zaoual (2006) ironizar acerca de la existencia de una “santa alianza”, revelando que la racionalidad de perseguir el lucro determina el proceso de descubrimientos científicos, la adopción de resultados y la manera de aplicarlos.

Tecnociencia, información y finanzas constituyen, así, las variables determinantes del período que, en el último tercio del siglo xx, se difunden en lugares que habían permanecido periféricos en anteriores procesos de modernización. Por consiguiente, se ha expandido en el planeta un sistema técnico particular, de fundamento científico y orientación mercantil, al punto de constituir una nueva base material y organizacional de la producción. Concomitantemente, las acciones también revelan su nueva racionalidad y encuentran sus cimientos en el cálculo y la aceleración. Se generan, de ese modo, nuevas formas de subordinación.

Los clásicos factores de producción adquieren un aspecto renovado y demandan la elaboración de nuevas ideas para interpretar la actual economía política. El fenómeno técnico contemporáneo permite comprender, al mismo tiempo, las transformaciones de la tierra, del trabajo y del capital porque estamos frente a un conjunto de objetos tecnológicos engarzados en el territorio e integrados a otro conjunto de objetos semovientes, ambos permitiendo nuevas formas de acción, también tecnificadas, que forman parte de un sistema técnico particular que se globaliza selectivamente. En virtud de esa nueva base técnica, el trabajo se divide social y territorialmente, revelando nuevas formas de organización de las empresas y del Estado que buscan ahora unificar los procesos y lugares, aprovechar las virtualidades de la técnica contemporánea, evitar la capacidad ociosa y administrar los respectivos conflictos. Considerados responsables por la obsolescencia de sus conocimientos, los trabajadores deben renovar los contenidos técnicos de su labor al ritmo de las sucesivas modernizaciones. Quien no acompaña el paso cae en el desempleo estructural y debe realizar otras tareas para asegurar su supervivencia. Las formas

la información es realizada por un conjunto de empresas globales en férrea competencia, capaces en consecuencia de apropiarse de la plusvalía mundialmente generada.

organizacionales del Estado y de las empresas pasan a denominar “informal” a buena parte de la labor humana. De ese modo, enormes estratos de la población reproducen su existencia a partir de formas consideradas atrasadas, ilegales, informales...

Aumenta el grado de capitalización de procesos y productos, al compás de tasas financieras que la producción material se esfuerza por alcanzar. Mientras que, a cada crisis del sistema financiero mundial, enormes conjuntos de trabajadores son demitidos de sus empleos formales, no es poco frecuente que los accionistas continúen a recibir idénticas o mayores compensaciones por su inversión. El empleo se subordina a los mecanismos contables, mostrando la fuerza del dinero en estado puro. Esta es sin duda la variable motora del período actual.

La sofisticación contemporánea de los instrumentos financieros y su capilaridad en el territorio revelan un retrato complejo. La venta de acciones de grandes firmas, la participación de los trabajadores en los fondos de pensión (Chesnais, 2005), los complejos mecanismos de inversión y ahorro ofrecidos por los bancos, los nuevos nexos entre producción, comercialización y financierización, entre otros elementos, producen concomitantemente una pulverización de la propiedad y un distanciamiento del comando que nunca fue tan concentrado, con el respectivo desconocimiento de las decisiones por parte de la sociedad nacional. La mayor inestabilidad de la economía internacional y el enorme volumen de recursos de las empresas y bancos globales conducen a un proceso de fusiones y adquisiciones que, entre otras cosas, permite disminuir los riesgos (Gonçalves, 2003). Se pierde, de cierto modo, el conocimiento de la identidad e intencionalidad de los actores hegemónicos.

La profundización de la división social del trabajo, con la multiplicación de profesiones y oficios, y la intensificación de la división territorial del trabajo, a partir de la superposición y complementariedad de tareas en áreas concentradas, pero también en lugares distantes y menos densos, así como la ampliación de los consumos de toda naturaleza son las causas principales del aumento de la urbanización. Esta se refleja tanto en la multiplicación de núcleos urbanos como en el aumento del tamaño de estos, mostrando los aspectos cuantitativos y morfológicos de la urbanización. Sin embargo, no es solo la ciudad que aparece como trazo más significativo del uso del territorio en la actualidad, sino también la expansión de lo urbano,⁷ cuya manifestación más importante es el consumo.

7 Ya es bastante conocida la distinción entre la ciudad y lo urbano. En cuanto la primera tiende a asociarse al medio construido, a la ciudad física, suele reservarse la designación de urbano para la expansión de un modo de vida, basado en el consumo, que va más allá de los límites físicos de la ciudad. Aunque alertando sobre los riesgos de esa diferenciación, Lefebvre (1973: 67) explica que la ciudad es una “realidad presente, inmediata, dato práctico sensible, arquitectónico”, mientras que lo urbano es una “realidad social compuesta por

Ciertamente, esa difusión de objetos técnicos y modos de trabajar no se hace sin el apoyo de una ideología que une la vocación de consumir, la fe ciega en el crecimiento económico y la planificación pública y privada como instrumento técnico y político de primera envergadura en la remodelación de los territorios nacionales. Los impactos de eventos anteriores también han sido selectivos y, por ello, heredamos polarizaciones del pasado, cuya resistencia a lo nuevo en virtud de formas materiales, normativas y culturales contribuye a la fragmentación socioespacial. Frente a este nuevo orden global, las múltiples formas de acción del Estado, en sus diversos niveles, también se transforman al ritmo de la variable financiera. Nunca se habló tanto de descentralización política y nunca las decisiones fueron tan concentradas al sabor de los desig-nios políticos y financieros.

Se banalizan algunos sistemas técnicos contemporáneos que, utilizados a partir de diversas intencionalidades y formas de organización, participan en la redefinición de las fuerzas productivas, las relaciones de producción y, en definitiva, los lugares. De allí el uso de esos nuevos medios de producción entre los más pobres. En los días de hoy, la pobreza parece resultar menos de la exclusión de la modernidad contemporánea y más de la presencia de esta.

Por ello, el papel del consumo es fundamental, permitiendo simultáneamente acceder a bienes y servicios siempre renovados, cierta obediencia a las normas y el endeudamiento. Así, mientras los actores del circuito inferior aumentan sus consumos mercantiles, ven crecer sus deudas y sus limitaciones para acceder a los bienes de derecho común. La masa de dinero proveniente de los programas sociales es un elemento importante a considerar, aunque la concentración de capitales y la aguda financierización de la economía acaben por drenar, más temprano o más tarde, esos recursos hacia el circuito superior. En el momento en que los pobres incorporan no pocas variables del período, aumentan su participación en la división del trabajo hegemónica, compartiendo aún más la ciudad, pero no superan la escasez. Es la producción de pobreza estructural que reafirma la existencia de ese espacio dividido.

Parece entonces de primera importancia considerar, como principio de método fundamental y premisa de partida, la indisolubilidad histórica entre el territorio usado a lo largo de la historia y las dinámicas y formas urbanas. En ese sentido, el territorio de un país y la ciudad no son simplemente dos escalas de análisis, que invitarían a un ejercicio de *zoom* desde lo más extenso hacia lo menos extenso, sino dos órdenes espaciales interrelacionados por la naturaleza del fenómeno técnico contemporáneo, por la presencia del Estado y por otras dimensiones de escala nacional como el derecho positivo y las regulaciones económicas del Banco Central, y por el propio proceso de urbanización. La ciudad no puede ser explicada como si fuese una entidad independiente de

relaciones a concebir, a construir o reconstruir por el pensamiento”. Pero la vida urbana, la sociedad urbana, lo urbano no pueden prescindir de una morfología, de una base física.

la totalidad que realmente arroja luz sobre los procesos locales, que es el territorio nacional, considerado en la sucesión y coexistencia de usos. Esa es la intención de la teoría de los circuitos de la economía urbana.

De ese modo, 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, 1994).

Economía política de la urbanización: circuito superior y articulaciones territoriales

La discusión sobre cómo una determinada sociedad usa su territorio puede ser abordada a partir de la noción de división territorial del trabajo. Esta supone un estudio crítico de la distribución de los instrumentos de trabajo, los capitales, el empleo y los hombres, así como de sus interdependencias y disputas en el proceso histórico, es decir, en la formación socioespacial.⁸ Por ello, el uso del territorio es diferente en cada período histórico y su estudio significa, al mismo tiempo, una economía política del territorio y de la urbanización, y esta constituye una de las principales manifestaciones contemporáneas del uso del territorio.

En cada momento de la historia, el territorio usado resulta de divisiones del trabajo superpuestas, ya que cada actividad y cada empresa producen sus propias divisiones del trabajo al establecer puntos y áreas como bases de

8 Entendemos aquí la formación socioespacial como la historia indisoluble de los objetos y las acciones en un territorio nacional, con la mediación del Estado. Con Sereni (1973) diríamos que la idea de formación social nos hace pasar de un concepto estático –forma– a un concepto dinámico –formación. Para Milton Santos (1977; 1996), se trata de la permanente reconstrucción del espacio heredado de las generaciones anteriores, a través de las diversas instancias de la producción. A partir de Marx y Engels, de numerosos autores de tradición marxista y especialmente de Sereni, Santos (1977; 1996) retoma la categoría de formación social y de formación económico-social y enfatiza la necesidad de considerar y explicitar el espacio. No se trata simplemente de adjetivar diferentemente esa categoría fundamental del pensamiento marxista sino de comprender, como Sereni (1973), que no es solo el proceso de formación de la sociedad en general, sino especialmente el proceso de una determinada sociedad y también el resultado de ese proceso. En ese sentido, para Santos (1977; 1996: 23), “las relaciones entre espacio y formación social [...] se forjan en un espacio *particular* y no en un espacio *general*”, lo que permitiría ir más allá de la generalidad de la idea de modo de producción y pensar la particularidad de la formación social que es el espacio, en cuya constitución incluimos lo material. Mientras que el modo de producción revela las posibilidades históricas de cada momento, la formación social cristaliza la realización de algunas de esas posibilidades en un país. Es decir, la formación socioespacial significa que se construye un orden espacial, indisoluble de un orden económico, político, social, cultural, normativo. Y, en cada momento, la redistribución de los instrumentos de trabajo, de los capitales, del empleo y de los hombres depende no solo de las novedades del período sino de las herencias, de las formas materiales y organizacionales ya existentes.

su producción, circulación y consumo. Cada empresa existe en virtud de esa topología y, en conjunto, hacen del territorio un enrejado, tanto más amplio y denso como sean las posibilidades técnicas de separar las etapas de la producción y de abarcar diferentes regiones del país o inclusive del exterior y las ventajas ofrecidas por el poder público, por ejemplo, el valor de la tierra fiscal o de la energía. Entretanto, para unir esas etapas de la producción es necesario equipar el territorio y hacerlo fluido. De ese modo el territorio se vuelve técnico-científico y, en definitiva, un factor de producción. En el período actual esto no suele ser un costo operacional de las grandes empresas sino un costo social, gracias a las inversiones del Tesoro, de bancos públicos, de asociaciones público-privadas que aseguran las infraestructuras necesarias a las grandes firmas y las ganancias futuras por la explotación de los usos sociales. Cuando la cooperación es completada por la propia empresa, responde a su microeconomía, buscando articular ofertas y demandas y los flujos entre las etapas de fabricación y entre sus bases de operaciones. Por esa razón, el resto del territorio queda desarticulado. No se trata solo de enclaves de producción material sino también de “enclaves de circulación” como ciertas carreteras, ferrocarriles de carga, ductos, etcétera. Esas firmas constituyen el circuito superior que, con base en la ciudad, tiene la capacidad de organizar el territorio, pero sus articulaciones con los lugares son verticales. La pluralidad de sistemas técnicos y formas de trabajar suele subordinarse al dominio de fuerzas externas que imponen la modernización de la agricultura, de la explotación de minerales y energía, de la industria, del sector de servicios y, particularmente, del sistema financiero. Cuanto más poder conquistan esas empresas en los territorios nacionales, mayor es la distancia entre los circuitos de la economía urbana. Más allá de algunos discursos que parecen convencer de la existencia de frenos a estos mecanismos, ese nuevo orden espacial se revela como productor de exclusión.

Originado directamente de la modernización tecnológica y organizacional, el circuito superior está representado, sobre todo, por monopolios y oligopolios, cuyas relaciones se dan fuera de la ciudad y la región. Los circuitos espaciales de producción y los círculos de cooperación que completan su trabajo se amplían cada día, confundiendo, tantas veces, su vida de relaciones extrovertida con el trabajo de la ciudad como un todo. El dinero y los instrumentos financieros son abundantes, inclusive porque varias de las empresas que constituyen el circuito superior son bancos o controlan bancos, ejerciendo interferencias sobre las demás actividades.

En el Estado neoliberal, señala David Harvey (2008), la competencia parece resultar en monopolio u oligopolio, una vez que las empresas más fuertes expulsan del mercado las menos vigorosas. Bajo pretexto de maximizar la eficiencia y con la vana condición de que no existan barreras a la entrada de competidores, tal dinámica es legitimada en el ámbito del Estado neoliberal.

En esa interpretación, los grados diferentes de información de los actores y su papel en la creación de poder son ignorados, así como las patentes, que permiten imponer precios de monopolio y evitar transferencias de tecnología (Harvey, 2008). Las palabras de Paolo Sylos Labini (1966) sobre el estatus del oligopolio concentrado como nueva forma de mercado, tanto en la industria como en el comercio de amplio consumo, parecen actualizar su significado con la imprescindible ayuda del Estado. Las grandes firmas invierten para reducir costos de producción y distribución de los bienes ya difundidos y así expandir sus mercados, pero también y sobre todo para desarrollar nuevos productos y mercados de los cuales durante un tiempo van a usufructuar en condición monopólica. En esa política es fundamental la planificación corporativa, cuyas bases son la investigación tecnológica, el control del medio y la manutención de los mercados. El progreso tecnológico adviene principalmente de los laboratorios de investigación de las grandes empresas (Guimarães Pinheiro, 2002).

Las lógicas del circuito superior en la macroorganización del territorio subordinan empresas menores, incapaces de organizarse según esos dictámenes. Sus grados menores de tecnología y capital solo les permiten cooperar coyunturalmente en procesos productivos mayores o trabajar en la contigüidad con capitales de su mismo porte. Es una porción marginal del circuito superior, en la cual la capacidad de contar con objetos modernos y conocer las formas de utilizarlos no les da el poder de organizar la producción y la circulación a escala territorial. Para Michael Taylor y Nigel Thrift (1982), el poder puede ser definido como la capacidad de una organización para controlar los recursos que le son necesarios, pero que también son necesarios a otras organizaciones. El uso del territorio es, entonces, competitivo pero también jerárquico, ya que algunas empresas disponen de mayores posibilidades para la utilización de los mismos recursos territoriales.

El impacto de esos procesos sobre la urbanización es directo porque la tendencia a la fusión de empresas lleva a una reducción del número de polos decisivos, a una concentración mayor de los vectores de mando y, con esa concentración, a una rigidez mayor en las relaciones entre las áreas polarizadoras y las áreas polarizadas.⁹ Además, las nuevas bases materiales y flujos transforman las características de las ciudades existentes y provocan el surgimiento de otras, como en el caso de núcleos nacidos a partir de actividades altamente rentables, como el petróleo o de las ciudades-sede de maquilas.

En las metrópolis se desarrollan tareas de concepción y gestión vinculadas a los nuevos datos de la ciencia, técnica, información y finanzas. Buenos Aires y San Pablo, principales sedes de la organización de la técnica contemporá-

9 Márquez López y Pradilla Cobos (2008: 32), refiriéndose al proceso de industrialización y urbanización en América Latina, escriben: “el grado de concentración monopólica del proceso de industrialización dominado por las transnacionales implicó su concentración en solo una o unas pocas ciudades de cada país”.

nea, de la producción de informaciones y de la transformación de los dineros recolectados en el resto de los territorios nacionales, ponen de manifiesto el desarrollo de actividades cuaternarias propias de un circuito superior siempre renovado, que se expande gracias a la existencia de una red urbana precozmente estructurada. No podemos olvidar la dependencia externa, resultante de la globalización de los procesos productivos, normativos y mercantiles, que, entretanto, no impiden una significativa integración local de servicios modernos. En tales aglomeraciones urbanas, las interrelaciones e interdependencias en ese terciario calificado o cuaternario, resultantes de la adopción de patrones externos, pero también de procesos de industrialización interna, se refuerzan y crean su propio mercado, lo que las vuelve menos dependientes de mercados relativamente externos al propio circuito superior. Esto permitiría entender el crecimiento del circuito superior metropolitano por autopropulsión.

No obstante, y gracias a la densidad técnica del territorio y a las necesidades propias e incesantes de la modernización en porciones como la provincia de Buenos Aires y particularmente el Estado de San pablo, el circuito superior metropolitano se expande alterando la organización de la red urbana y de las áreas de producción agropecuaria. No podemos olvidar que tal expansión es selectiva en el territorio, lo que también significa que ciertas áreas de influencia son más modernas que la propia metrópoli. En las regiones más dinámicas, aumenta el número y el tamaño de las ciudades medias, con mayor ingreso relativo e importantes niveles de consumo. Se crean nuevas relaciones entre la ciudad y su entorno, orientadas por una producción y circulación modernas y, al mismo tiempo, las ciudades medias son fundamentales como soporte técnico de las áreas agrícolas o industriales modernas. Aunque la presencia del circuito superior no sea intensa y extensa en todas las ciudades, su dominio se realiza a través de empresas de consultoría, de la instalación de plantas fabriles de *holdings* y de grandes cadenas comerciales, pero fundamentalmente mediante los puntos de una red bancaria y financiera internacionalizada y de los nuevos nexos de dependencia del conjunto de la población. Además, cabe recordar que la expansión de la actual división territorial del trabajo no significa únicamente la llegada de capitales sino también la absorción de capitales existentes en la región en la cual se instalan.

De ese modo, algunas empresas locales, como fábricas o tiendas de electrodomésticos o ropas, parecen transformarse en un circuito superior marginal residual y se vuelven vulnerables por no poder competir o desaparecen en un proceso de adquisición. Podría pensarse que ese antiguo circuito superior local perdió su capacidad de integrar el dinero local del circuito inferior, como causa y consecuencia de la llegada de la finanza contemporánea. Con esas nuevas localizaciones de la economía superior aumentan las desigualdades en ciudades de tamaño intermedio e, incluso, en metrópolis regionales. Ese nuevo mapa es un epifenómeno de un movimiento más profundo y complejo de la

economía que es la sustitución del capital bancario por el capital financiero. Así, las firmas adquieren mayor autonomía del lugar en sus decisiones, pero no independencia, porque necesitan vender bienes, servicios y especialmente dinero a la sociedad local.

Cuanto más se adaptan al proceso productivo de las grandes firmas, esos núcleos urbanos son menos capaces de abrigar otras divisiones del trabajo, lo que frecuentemente desencadena procesos migratorios. Los pobres continúan emigrando hacia las metrópolis, en cuanto algunos gobiernos locales pueden arrogarse la “inexistencia” de pobres en sus ciudades. En consecuencia y lejos de abrigar únicamente la producción de tecno-ciencia, información y finanzas, las metrópolis representan también un lugar apto para el desarrollo de un trabajo de escala nacional y local.

Entretanto, las migraciones no se explican solamente por la búsqueda de trabajo sino también por el deseo de satisfacer ciertos consumos materiales e inmateriales. Aunque muchas veces los inmigrantes no encuentran empleo, las oportunidades de trabajo no faltan en función de la superposición de estacionalidades y de un mercado segmentado donde hay necesidades insatisfechas. Mercantilizados, los bienes y servicios alcanzados son insuficientes, pero permiten que, por la vía de la producción o del consumo, cada uno encuentre su lugar de supervivencia en la metrópoli. El circuito inferior de la economía urbana y a veces la porción marginal del circuito superior permiten la integración rápida y subalterna a la vida metropolitana. Habrá siempre límites infranqueables en el medio construido y en el mercado metropolitano, pero, para quien no precisa de velocidad y fluidez, una verdadera economía de escala parece surgir en los centros antiguos y en los barrios periféricos.

La llegada incesante de pobres a la ciudad –desde el interior o del exterior– renueva permanentemente el circuito inferior en su base y cambia su importancia relativa. De allí que esas migraciones puedan ser consideradas como una variable propia de ese circuito (Santos, 1975). Por eso, el espacio urbano en su filigrana revela fenómenos complejos no siempre visibles o medidos por indicadores de la macroeconomía. El circuito inferior se caracteriza por la fabricación y el comercio en pequeñas cantidades, por la utilización de capitales reducidos y por un conjunto de situaciones de empleo (acuerdos personales entre patrones y empleados, trabajo autónomo, trabajo familiar, pequeñas empresas). Son actividades de pequeña dimensión, como cierto comercio minorista e inclusive ambulante, diversos trabajos artesanales y de reparación y arreglos, fabricación simple, algunos transportes, prestación de servicios banales o aún cierta agricultura intraurbana. No se trata de un sector tradicional porque no es ajeno a la modernización sino su producto indirecto, está en transformación y adaptación permanente y una parte de su abastecimiento viene de los sectores modernos de los que depende.

Aunque un puñado de empresas opere en grandes porciones del territorio nacional o incluso en el exterior y otras completen su actividad en la contigüidad del tejido urbano, unas y otras desarrollan una parte importante o la totalidad de su trabajo en la ciudad. De allí que podemos decir que territorio y ciudad son dos órdenes espaciales interdependientes. El circuito superior está formado por actores y actividades capaces de transitar simultáneamente y de forma fluida por ambos órdenes espaciales, mientras que el circuito inferior restringe sus actividades al ámbito de la ciudad.

Se trata entonces de un trabajo colectivo en el territorio transnacionalizado de una nación y en el espacio urbano, hecho de divisiones del trabajo que se complementan y que compiten entre sí. Esto conduce a la cuestión explicativa más importante que es saber quién, en determinadas circunstancias, regula a quién.

Economía política de la ciudad: coexistencia de los circuitos superior e inferior

Como mencionamos, urbanización y ciudad son dos órdenes espaciales complementarios. La ciudad puede ser vista en sí misma, es decir, como un complejo artefacto indisoluble de la vida social que lo anima. Aquí el énfasis es dado a la contigüidad de su condición de existencia; la aglomeración de cosas y personas, aunque, en hipótesis alguna, esto presupone olvidar el papel explicativo del territorio nacional en la dinámica urbana.

De ese modo, la ciudad es entendida como un gran medio construido y un gran mercado, formado por diversos circuitos de producción y consumo que se completan en los límites de la mancha urbana para algunas actividades y fuera de esta para las demás. Por lo tanto, la ciudad no es una mera plataforma para la economía moderna y orientada al exterior, resultado único de la división territorial del trabajo hegemónica, sino una yuxtaposición de divisiones territoriales del trabajo, de diversas técnicas y normas, de áreas modernas y deterioradas, de circuitos económicos distintos. Esto es aún más verdadero cuando estudiamos las metrópolis.

Por esas razones, al discutir la economía política de la ciudad resulta esencial preguntarse cómo la materialidad es organizada y reorganizada para permitir formas de producción y consumo extremadamente diferentes en cuanto a sus grados de capital, tecnología y organización. En otras palabras, cómo los actores de la vida urbana encuentran un lugar en esa materialidad, denominada por Harvey (1975) medio construido,¹⁰ y en la división del trabajo.

10 “El proceso de urbanización involucra la creación de un medio construido, el cual consecuentemente funciona como un vasto sistema de recursos producidos por el hombre –un reservorio de activos de capital fijo e inmóvil a ser usado en todas las fases de

Tanto el medio construido como los instrumentos técnicos utilizados constituyen manifestaciones urbanas del actual sistema técnico, pero que coexisten con sistemas técnicos heredados.

Según su capacidad de pagar por las localizaciones y de adaptarse a las normas existentes, los actores ocupan diferentes áreas del medio construido urbano. Aquellos que desarrollan divisiones del trabajo fundadas en las más recientes innovaciones técnico-científico-financieras modernizan ciertas porciones de la ciudad o, más frecuentemente, inducen al poder público a hacerlo, lo cual aumenta la compartimentación del medio construido y permite mayor selectividad y eficiencia de sus acciones. De allí que cuando las condiciones para el ejercicio de las acciones de las grandes empresas ya no son adecuadas, suele hablarse de inviabilidad de las infraestructuras urbanas, instalando un debate sobre la necesidad de modernizar ciertas partes del tejido urbano, que se tornarán puntos de las topologías corporativas. En tal situación se revela claramente la interfaz entre los dos órdenes espaciales a los cuales nos referíamos.

El circuito superior es sinónimo de una división territorial del trabajo hegemónica, que se caracteriza no solo por la posesión, sino sobre todo por la regencia de las variables determinantes. Gracias a la relevancia que adquieren hoy la información y la finanza, no identificamos sus actores solo como grandes industrias y bancos, sino también y particularmente como empresas globales y multisectoriales, firmas de consultoría y otras productoras de información, empresas de producción y servicio de alta tecnología, grandes firmas del entretenimiento y poderosos actores del sistema financiero como fondos de inversión, fondos de pensión y otros. Faz visible de la división territorial del trabajo de esos actores, su topología está hecha de puntos en la ciudad y en el territorio nacional. Tales localizaciones son necesarias al ejercicio de sus acciones extrovertidas y crean dinámicas de escala global en el territorio nacional y en la ciudad. La modernización y expansión del medio construido urbano ilustra bien ese proceso. Entre otros autores, Carlos de Mattos (2010: 98) reconoce “una tendencia a la dispersión territorial de las actividades terciarias, en particular las sedes y oficinas corporativas, sedes bancarias y financieras, centros comerciales diversificados y especializados, hoteles de cadenas internacionales, restaurantes, etcétera” en el área expandida de esas aglomeraciones.

De esa manera, en estos lugares y con escasa o ninguna inversión propia en el equipamiento urbano, algunos actores pueden dotar de mayor valor a sus productos. Sin duda, es una manifestación de aquello que Christian Topalov

producción de mercaderías y en el consumo final. Estos activos deben ser mantenidos y, de tiempos en tiempos, renovados si la sociedad se reproduce en el marco de un Estado. Cierta proporción del producto social, en consecuencia, debe ser ahorrada para reproducir el medio construido” (Harvey, 1975: 120).

(1974) había denominado socialización capitalista.¹¹ Eliminando competidores menores en ciertos ramos de la economía y en ciertas porciones de la ciudad, ese proceso revela las condiciones de oligopolización y de fragmentación socioespacial de la ciudad.

Sin embargo, el reverso de la moneda es que esa misma desvalorización permite la multiplicación de localizaciones y mercados para producciones menos capitalizadas y tecnificadas. Una porción más deteriorada o menos fluida del medio construido puede significar desventajas para las grandes empresas y una economía de aglomeración para las pequeñas. No olvidemos que los circuitos de la economía urbana tienen un valor relacional. El límite que los separa adviene, antes que nada, de tal valor relacional. Podríamos hacer propias las palabras de Charles Tilly (2000: 99) cuando escribe: “un límite coexiste con relaciones desiguales bien definidas a través de él: el límite y las relaciones desiguales se refuerzan recíprocamente”.

No obstante, las localizaciones no son permanentes sino cambiantes e incluso llegan a ser efímeras, al sabor de las distintas ecuaciones entre el costo de la localización y la capacidad de agregar valor a los productos y servicios. Si, para los más pobres, numerosas áreas periféricas abrigan localizaciones productivas más longevas, la instalación de puntos de trabajo en los centros de las ciudades revela a veces vida corta, especialmente cuando existen programas de revitalización como en los centros antiguos de Río de Janeiro y San Pablo,¹² pero también de Recife y Salvador. Es frecuente que, en las áreas periféricas y degradadas, los actores del circuito inferior cambien de ramo, pero mantengan la localización. Uno y segmentado, el medio construido urbano está, por eso, en metamorfosis permanente, llevando a buscar nuevas condiciones de producción y, en definitiva, de vida.

Además, en ese medio construido podríamos reconocer áreas de diversidad y áreas de especialización (Silveira, 2004). En las primeras, el trabajo se especializa y se divide en múltiples circuitos espaciales de producción, cuya

11 Para Topalov (1979), “[...] como sistema espacializado de elementos, la ciudad es una forma de socialización capitalista de las fuerzas productivas” (p. 20), pero “cada empresa considera los efectos útiles de aglomeración como datos exteriores” porque “esos efectos útiles no son reproducibles por cada capital particular” (p. 27) o, en otras palabras, que “el capital no producirá ciertos elementos necesarios al valor de uso complejo: los que no incluyan en sí las condiciones de rentabilidad” (p. 27).

12 Montenegro (2011) explica que el Programa Nova Luz, anunciado por la Municipalidad de San Pablo en 2005, busca revitalizar el área conocida y estigmatizada como *Cracolândia*, que abarca los barrios Santa Ifigênia y Luz. Con la participación de capitales públicos y privados, el proyecto prevé la renovación de más de dos millones de metros cuadrados y la implantación de grandes empresas de tecnología de la información. De ese modo, las pequeñas tiendas de la calle Santa Ifigênia y los vendedores ambulantes ven amenazada su localización, que es un punto de referencia nacional de comercio y servicios de artículos eléctricos y electrónicos. Recientemente, el nuevo gobierno municipal ha suspendido este proyecto.

área de mercado puede ser el barrio o la ciudad en virtud de su condición no hegemónica. La circulación es determinante y, por eso, los circuitos diferentes se entrecruzan y crean un mercado segmentado, que se nutre de la diversidad de fabricación, de comercio y de servicios. Son puntos y áreas densas de la división del trabajo, donde coexisten técnicas de diferentes momentos históricos. Los edificios son, quizás, la manifestación más clara de las rugosidades que vienen del pasado, por su edad y por sus condiciones. Es el reino del circuito inferior y, también, de un variado circuito superior marginal en áreas de gran circulación, como el Largo Treze, el Largo de Pinheiros y el propio centro antiguo de la ciudad de San Pablo o, aún, en áreas renovadas como el barrio Tatuapé. Es también el caso de los centros antiguos de Río de Janeiro y de Puerto Alegre. En Buenos Aires, las áreas de terminales de transportes como Retiro, Constitución y Plaza Miserere constituyen manifestaciones de este fenómeno. En la Ciudad de México, Márquez López y Pradilla Cobos explican que se forma una “red de corredores terciarios” que tienden a sustituir a los centros y subcentros, aunque al mismo tiempo

... la parte informal de la terciarización invade las calles y plazas de la vieja centralidad, apropiada por los sectores populares que la habitan, y otras áreas de concentración de transeúntes, incluidos los corredores terciarios, para suplir en ellos la ausencia de comercio y servicios o sus altos precios para los empleados de bajos ingresos (2008: 36-37).

Aunque la existencia de esas *áreas de diversidad* no sea un fenómeno exclusivamente metropolitano, el volumen de la circulación en esos puntos, manchas y líneas evidencia que se trata de grandes cuerpos urbanos. Las *áreas de especialización* urbana, al contrario, tienden a ser un dato del fenómeno metropolitano. Allí el trabajo se especializa y se divide dentro de un mismo circuito espacial de producción, involucrando diversas etapas y actores de diferente poder en complejos procesos de cooperación y competencia. En Buenos Aires, vemos en el barrio de Once especializaciones ya tradicionales, tales como confecciones y *bijouterie*, entre tantas otras, pero también las confecciones en las avenidas Avellaneda y Nazca, la ropa de diseño en Palermo, los *outlets* de confecciones en la avenida Córdoba y en la calle Aguirre y adyacencias, las tiendas de anticuarios y arte en Defensa, de iluminación en Paraná, las joyerías y relojerías en Libertad y algunas áreas aún menos consolidadas en términos cuantitativos como el comercio gastronómico en la avenida Jujuy y las jugueterías en el barrio de Constitución. En una ciudad como Belém encontramos un área especializada en comercios de máquinas y herramientas para la explotación de madera y para las embarcaciones del espeso sistema de movimiento fluvial que preside. En San Pablo se podrían mencionar varias áreas: la zona cerealista en el centro, productos electrónicos en la calle Santa Ifigênia, artículos de iluminación y material eléctrico en la avenida Consolação, confecciones en los barrios Bom Retiro y Brás, entre otros.

A menudo, la existencia de esas economías de aglomeración a escala urbana nos habla de sus relaciones de producción y de mercado con la ciudad, con la región, con el país. Su especialización productiva es causa y consecuencia de la densificación del espacio de flujos (más transportes, más comunicaciones, más finanzas) y, por lo tanto, esas áreas son lugares de coexistencia de los circuitos de la economía urbana que, sin embargo, al valorizarse pueden terminar aumentando el valor de la localización y del medio construido y, de ese modo, expulsar algunos actores. No han sido pocas las situaciones en las cuales el Estado provocó esa valorización inmobiliaria a través de programas de remodelación como los ya mencionados o de políticas de *clusters* en áreas comerciales preexistentes.

Recientemente subcentralidades y periferias pobres se han vuelto atractivas para las grandes cadenas comerciales y financieras, nacionales e internacionales. En las áreas de diversidad de las grandes metrópolis brasileñas, nuevas localizaciones de empresas de venta de electrodomésticos, materiales de construcción, ropas y servicios financieros coexisten con diversas manifestaciones del circuito inferior (Silveira, 2009). En zonas residenciales de las periferias pobres, grandes empresas como Coca-Cola y Nestlé venden sus productos a domicilio y en pequeñas cantidades. No deja de ser un dato nuevo tal respuesta del circuito superior a las demandas banales de la población pobre en áreas más degradadas. Utilizando propaganda basada en discursos sobre nutrición y salud y a partir de microdistribuidores que arman los *kits*, contratan revendedoras y tienen un área de actuación limitada, el programa “Nestlé vai até você” forma una red cuya incidencia sobre las pequeñas despensas y almacenes de los barrios periféricos es indiscutible. Esa expansión de la distribución a escala metropolitana de las grandes firmas se acompaña, en una relación de necesidad, con el aumento de la capacidad de organización macroeconómica del territorio gracias a la implantación de nuevas fábricas y depósitos.

Por otra parte, el acceso a los transportes y comunicaciones es desigual entre los actores, ora por la densidad técnica del medio construido donde las firmas se instalan, ora por la capacidad desigual de pagar por las tarifas o de negociar contratos o precios, como en el caso de los grandes consumidores corporativos. Además, las capacidades técnicas de las empresas son diferentes, en función de sus posibilidades de incorporar nuevos objetos técnicos, así como formas de organización y trabajo que, en las condiciones actuales, aseguran un mejor desempeño. Por lo tanto, las grandes firmas pueden a menudo reducir sus costos operativos gracias a un aumento de capital fijo. Josefina di Nucci (2010) explica cómo la producción de aguas saborizadas en Argentina significó una importante inversión y una concentración en dos grandes transnacionales. Paralelamente, la forma de contratación de mano de obra, fijación de salarios y condiciones de trabajo no es la misma para todos los agentes. Explicando el contexto de desempleo, bajos salarios, necesidad de movilidad urbana y

problemas del transporte en las últimas décadas en las ciudades brasileñas, Edilson de Oliveira (2011) analiza la multiplicación de mensajeros con moto y moto-taxistas en Brasil, que han permitido el transporte rápido de personas, mercaderías poco voluminosas, documentos e informaciones.¹³

Detentor de grandes volúmenes de mercaderías, excepto las tiendas especializadas de precios muy altos o inclusive las actividades a pedido, el circuito superior es actualmente capaz de dominar no solo la masa, sino también los flujos, con el extraordinario desarrollo de la logística, de los métodos de *just-in-time* y de las tecnologías de la información. Voluminosos, los capitales tienden a crecer, en parte por las posibilidades técnicas y normativas de alcanzar la fluidez en cuanto a la mano de obra, por medio de despidos o de nuevas relaciones contractuales, y a los demás factores de producción. Entre ellas, la tercerización que no cesa de crecer es una de las razones de la consolidación de un circuito superior marginal. Pero, además, esa porción marginal también se multiplica en virtud de la expansión de los consumos y de la complejidad de las tareas vinculadas a la tecnificación, normalización y financierización. Imprescindibles a la economía superior, aunque no ejercidas por los actores hegemónicos, actividades como algunos transportes, reparaciones, distribución, abastecimiento, contabilidad, producción de algunos insumos y servicios caben a las firmas de capitales más reducidos, cuya interlocución con la técnica y la organización del circuito superior es condición de existencia.

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. Por otra parte, y a pesar de la difusión de la propaganda y del crédito, son pocas las firmas que reúnen condiciones para modificar eventuales inelasticidades de la demanda, induciendo a la población a expandir sus consumos. Del mismo modo, la negociación con los proveedores e intermediarios sobre cantidades y calidades, precios y plazos es significativamente desigual entre actores, así como sus recursos técnicos y políticos para obtener ventajas del poder público. Es el caso de la construcción de infraestructuras apropiadas a sus actividades, créditos públicos de intereses bajos, exclusividad de mercado en ciertas porciones del territorio, concesiones de servicios esenciales a la producción y a la vida, escala de las compras públicas, parámetros de legalidad, higiene y salud, entre tantos otros. En ese sentido, el acceso a las informaciones

13 Oliveira (2011) menciona fuentes que calculaban la existencia de dos millones de mensajeros con moto y ochocientos mil moto-taxistas en Brasil en el año 2007. Y, estudiando el caso de la ciudad paranaense de Londrina, agrega: "la nueva densidad técnica del medio construido en Londrina, su diversificación y el impacto de las técnicas informacionales en la dinámica de los empleos, en la desvalorización de formas de trabajo establecidas provocaron nuevas rupturas [...]. Esas rupturas reforzaron la dinámica del circuito inferior y están en la base de las jornadas extenuantes de trabajo de mensajeros y moto-taxistas" (Oliveira, 2011: 300).

verdaderamente estratégicas es incomparable entre los actores de ambos circuitos, incluso porque las grandes firmas son productoras y vendedoras de tales informaciones.

Analizando el caso brasileño, Marcio Pochmann (2009) explica que el poder público se orientó objetivamente hacia el circuito superior, viabilizando su modernización parcial, aunque dejando al margen una parte significativa del circuito inferior. Reconoce cuatro sistemas de tratamiento desigual del Estado hacia los dos circuitos: el sistema de crédito, fundamentalmente a través de bancos grandes y modernos; el sistema de apoyo y difusión de las nuevas tecnologías; el sistema de compras públicas; el sistema de informaciones y comunicación técnica. Virna David Carvalho (2010) revela que la industria brasileña de equipamientos médico-hospitalarios, formada mayoritariamente por pequeñas y microempresas, responde por más de la mitad del mercado interno. Sin embargo, los hospitales públicos, responsables por la mitad de la demanda nacional, no compran directamente de las pequeñas firmas, las cuales solo pueden acceder a esos compradores por medio de distribuidores o representantes de empresas mayores.

Aunque en los días de hoy los actores del circuito superior marginal, e incluso del circuito inferior, puedan eventualmente alcanzar el mercado externo, una participación duradera y en condiciones de superioridad se reserva solo a un puñado de oligopolios. Ese hecho depende, entre otros elementos, de la existencia de puntos de regencia dentro y fuera del país, de logísticas específicas y de adaptaciones a las políticas cambiarias o de su capacidad de provocarlas. Solamente un reducido grupo de empresas puede realmente fijar precios, a pesar de que tal política deba ser renovada en una permanente guerra sin cuartel con los demás *holdings*.

De ese modo, el circuito superior de algunas economías urbanas aumenta su capacidad de organizar el territorio nacional, privilegiando áreas aptas a sus intereses a escala nacional y planetaria, mientras parece distanciarse de las actividades banales de la ciudad. Así, por ejemplo, la agricultura moderna y la industria dispersa demandan la especialización de ciertos servicios urbanos, como consultorías, actividades financieras, servicios de exportación e importación, propaganda y *marketing*, administración y logística y producción de normas, que configuran un terciario altamente calificado o un sector cuaternario. Explicando el papel de la producción de informaciones y el nuevo uso del territorio brasileño, Adriana Bernardes S. (2001) reconoce numerosos tipos de empresas de consultoría de la ciudad de San Pablo, tales como gestión empresarial, tecnologías de la información, contratación y re-colocación de ejecutivos, ingeniería consultiva, consultoría jurídica, política y de recursos humanos, entre otras, y Gabriela Maldonado (2013) identifica las empresas transnacionales y consultoras que, a partir de Buenos Aires, orientan la modernización agropecuaria de la región pampeana. Actividades modernas

necesitan más actividades modernas y nuevas relaciones se establecen entre las ciudades 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.

A partir de esos puntos se produce una difusión concentrada de las variables contemporáneas, como algunas técnicas de alto desempeño, informaciones estratégicas, normas e instrumentos financieros. Esa difusión tiene un papel central en la aceleración de los procesos de urbanización con el respectivo aumento de la población urbana, del número de ciudades y de las demandas materiales e inmateriales, productivas y consuntivas, mercantiles y sociales porque aumenta la división del trabajo y las respectivas formas de cooperación. Para Saskia Sassen

... una firma minera, de transporte o de *software* necesita comprar servicios legales y contables. En algún grado estos servicios pueden ser producidos en la misma ciudad y en un medio ambiente construido similar, aun cuando ellos están alimentando a sectores económicos y sitios geográficos muy diferentes del conjunto de la economía, incluyendo la economía megarregional (2007: 31).

Otra manifestación de la actual división territorial del trabajo es el aumento del poder de los intermediarios mayoristas y de la diversidad de sus tareas, así como también de la hibridación de sus funciones. Mayoristas y actores financieros expanden sus topologías en la metrópoli y en el territorio nacional con la instalación de sucursales en ciudades medias, al tiempo que se asocian y se fusionan de modo a atravesar las actividades de producción, abastecimiento, comercialización minorista, circulación financiera, crédito, entre tantas otras. Aunque cumplan un papel de intermediación comercial, esos actores forman parte del circuito superior.

Para llegar a cada rincón del territorio y de la metrópoli y para alcanzar a las diversas clases sociales, se hace necesaria una compleja organización de la circulación, abarcando fundamentalmente las tareas de logística y de circulación material, pero también de circulación inmaterial, con la alta financierización y el aumento de insumos como propaganda y normas, orientados a producir la demanda. Son fundamentalmente las innovaciones en los procesos¹⁴ que permiten a los mayoristas ampliar su área de mercado y desarrollar articulaciones verticales con un mayor número de lugares y personas e, incluso, operar en mercados minoristas.

14 Reinert (2007) establece una diferencia entre innovaciones en el producto e innovaciones en el proceso. Ejemplifica el primer tipo con el caso de Microsoft, que proporciona productos nuevos a la industria informática. En el segundo tipo, explica el autor, esas mismas innovaciones llegan por ejemplo al sistema de reserva de hoteles venecianos y ejercen presión sobre los márgenes de beneficio y sobre los salarios en esa ciudad.

El poder técnico de la gran empresa, construido en torno de esos nuevos contenidos informáticos, de automatización y logística (páginas web, *call-centers* y televentas, control de stocks y de transporte *just-in-time*, transferencias financieras electrónicas, etcétera)¹⁵ se completa con el poder político, determinado por la acumulación sin relación directa con el tamaño del mercado, en virtud de la excesiva financierización y de la publicidad que mantiene el desvío entre costos y precios, permitiendo el aumento del lucro. En el fortalecimiento del poder político de las firmas no es menos importante el discurso, con énfasis en la responsabilidad social empresaria.

Hoy grandes supermercados e hipermercados, algunos exclusivamente mayoristas, grandes bancos, empresas globales de tecnología, importantes intermediarios de comercio electrónico de bienes y servicios, firmas mundiales de correo postal y encomiendas, grandes operadores turísticos están presentes en los variados circuitos espaciales de producción, ya que dominan desde el comercio exterior hasta el abastecimiento de pequeños minoristas de la economía inferior. Elaboración de propaganda, distribución de marcas y productos en la ciudad y el territorio nacional, financiación de transacciones por medio de créditos, descuentos, tarjetas, programas de fidelidad son algunas de las estrategias que hacen más efectiva la política de los mayoristas y bancos, aumentando su campo de acción y profundizando situaciones de oligopolio y sus lucros. De ese modo la arena de los actores menos poderosos es invadida. Es el ejemplo, en Argentina, de la línea de productos alimenticios en embalajes pequeños de Makro (M&K, Baldaracci), creada para ser vendida a los almacenes y autoservicios. En la villa Heliópolis en San Pablo, Víctor Iamonti Z. (2009) mostró que los minimercados y despensas adquirían su mercadería en las grandes cadenas mayoristas Makro y Sam's localizadas en las inmediaciones del barrio.

Un rasgo particular dentro de la tendencia que buscamos explicar es el sistema de franquicias, que revela el peso de la organización y los nuevos papeles de los mayoristas. Con el propósito de expandir los límites territoriales de los mercados sin asumir los costos de esa circulación ampliada, numerosas empresas del circuito superior utilizan la modalidad de franquicias. Esto también renueva la porción marginal del circuito superior. Manteniendo la unicidad de la organización material e inmaterial, allí incluidas la propaganda y la marca, la gran empresa alcanza la capilaridad de la comercialización 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

15 Casas Bahia, que tiene 560 tiendas en diez estados brasileños y se orienta a los estratos socioeconómicos más bajos, cuenta también con un Centro de Tecnología de más de ocho mil metros cuadrados cuyo propósito es que la venta sea realizada más rápidamente a partir de bancos de datos sobre el propio cliente, logística y financiamiento (Vannuchi, 2009).

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 globalizadas, el número siempre es reducido y, generalmente, sucede con la entrada de capitales exógenos en tales producciones.

Por lo tanto, la organización adquiere una fuerza antes nunca vista como diferenciador entre empresas más y menos poderosas. Sin embargo, acaba por crear una aguda burocratización, lo que no deja de ser una paradoja en un momento en que tanto se habla de flexibilidad. Las naciones y empresas modernas crearon importantes estructuras organizacionales con el propósito de producir y aplicar una mirada de normas asociadas a la tecnificación de la base material y de las acciones, con una importante redundancia de información y comunicación vertical. La dinámica de las empresas frente a las nuevas variables ha sido, entretanto, divergente. Según su poder, se adaptaron en mayor o menor grado a las nuevas configuraciones y, de ese modo, tal participación acabó por constituir un indicador de su inserción en el circuito superior. Aquellas que no consiguieron alcanzar el nivel exigido son consideradas atrasadas desde el punto de vista de la regulación de la calidad y de la circulación, entre otros parámetros. De manera que hoy, para insertarse en la división territorial hegemónica del trabajo, es necesario no solo un cierto capital y una tecnología innovadora, sino también una forma de organización en consonancia con las regulaciones internacionales y nacionales.

Con todo, lejos de ser el resultado de dinámicas compartimentadas de los factores de producción, los circuitos de la economía urbana son verdaderos vasos comunicantes. Es el movimiento de incorporación de variables modernas por parte del circuito superior que redefine el valor de los capitales (incluyendo la localización), de las tecnologías y de las organizaciones de aquellos que no pueden acompañar el ritmo. Frente al robustecimiento del circuito superior nuevas formas de trabajo surgen en el circuito inferior, buscando satisfacer consumidores menos solventes.

Sin embargo, ello no significa que la división del trabajo moderna no necesite de alguna de las demás divisiones del trabajo. Imprescindibles a la economía superior, pero cuya realización no interesa a los actores más poderosos, innumerables tareas son realizadas por empresas poco capitalizadas. Entretanto, la interlocución de estas empresas con la técnica y la organización del circuito superior es la condición misma de su existencia. Es la porción marginal del circuito superior, capaz de contribuir a unificar las etapas de la división territorial del trabajo hegemónica, como en el caso de la distribución de medicamentos (Bicudo, 2006) y de equipamientos médico-hospitalarios (David, 2010) en Brasil.

Ejerciendo un papel esencial en la cooperación, esa porción marginal del circuito superior obtiene, entretanto, lucros modestos en función del poder

que los actores hegemónicos detentan para imponer las condiciones y el valor del trabajo al resto de los actores. Sin embargo, el poder público no es ajeno a esa desigualdad en el valor del trabajo. La existencia de tal porción marginal en la economía superior permite a las grandes empresas disminuir costos sin por ello bajar los precios finales de los bienes y servicios y, de ese modo, se fortalece la situación de oligopolio, aunque no se complete gracias a la propia existencia de tales pequeñas y medias empresas. Esa es la naturaleza ora residual, ora emergente del circuito superior marginal. Es residual cuando la nueva división del trabajo acorrala la actividad, generalmente en virtud de la renovación tecnológica; es emergente cuando el dominio del conocimiento sobre objetos técnicos o modos de organización contemporáneos le asegura cierta demanda del circuito superior.

Profesiones declaradas obsoletas y empleos considerados excesivos por la economía hegemónica pasan a constituir esas otras divisiones sociales y territoriales del trabajo. 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. Sin embargo, las actividades de los más pobres son, también, derivadas de la modernidad o a veces subsidiarias de ella, pues la banalización de algunas técnicas es fundamental para reproducir la base material y el consumo. El circuito inferior es trabajo-intensivo, tiene un importante potencial de creación o de yuxtaposición de técnicas y de divisiones del trabajo, aunque el papel de la imitación no pueda ser ignorado. No solo se beneficia directamente de la propaganda, fortaleciendo la vertiente de la imitación, sino crecientemente hace publicidad por medio de *banners*, tarjetas, comunicación entre clientes y propaganda en radios y diarios locales y comunitarios.

En un verdadero sistema de conductos, 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 a los pobres sobrevivir por medio de la creación de oportunidades de trabajo, al tiempo que esto les posibilita consumir bienes y servicios de menor valor agregado. En la distribución de los productos corrientes la venta fraccionada es una estrategia de la mayor relevancia, ya que asegura el acceso al consumo a las personas cuya liquidez debe ser renovada cada día. Pero, al mismo tiempo, existen situaciones en las cuales la venta de bienes de primera necesidad se hace en conjuntos de varias unidades para obtener un precio más bajo.¹⁶ En ese enjambre de actividades de supervivencia,

16 El fraccionamiento es especialmente la estrategia de la venta ambulante en las veredas de las áreas centrales. El segundo caso es, por ejemplo, el de la feria callejera de Carabobo, en la ciudad de Buenos Aires, con fuerte presencia de la comunidad boliviana, donde los puestos venden paquetes de diez unidades de arroz, fideos y otros productos, así como botellas de aceite de cinco litros.

las ecuaciones de costos y lucros están subordinadas al comportamiento de la economía superior. Por esta razón, el grado de mortalidad de esos pequeños establecimientos es alto, en función de su dependencia de la coyuntura y de su incapacidad de autodefensa ante las bruscas alteraciones del peso relativo de los factores de producción. Pero, como el consumo se mantiene en niveles constantes o crecientes, nuevas firmas surgen para realizar las mismas tareas. Esas empresas compiten entre sí y dependen unas de otras, proveedoras de bienes intermediarios o compradoras de bienes finales. La migración de mano de obra entre ellas es frecuente. Se crea un tejido que permite la producción de un pequeño excedente. Por eso, la contigüidad es un dato fundamental, pues da lugar, a pesar de la fragmentación del tejido urbano, a 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. Se trata de la reproducción simple del capital, de la reproducción de la propia vida. La preocupación por la supervivencia supera a la preocupación del lucro como elemento funcional de la actividad (Santos, 1975). El circuito inferior es, de ese modo, causa y consecuencia de la inmovilidad y de la construcción de mercados intrametropolitanos, de la creación de áreas de especialización y diversidad en las metrópolis. Juntos, los pobres consumen y hacen interesante la demanda colectiva, pero también producen e intercambian bienes, servicios, ideas y dividen algunos costos, aunque indirectamente, cuando reivindican energía, cuando hacen propaganda o cuando compran a un mismo proveedor. Son las economías de aglomeración, resultados de procesos espaciales de cohesión como explica Roberto L. Corrêa (1997), cuya existencia no puede ser comprendida únicamente a partir de la economía hegemónica.

Sin embargo, la interferencia del circuito superior sobre el inferior, especialmente a partir de mecanismos financieros es omnipresente. Varias empresas comerciales del circuito superior son verdaderas financieras. Además, en la venta de electrodomésticos en las grandes metrópolis es decreciente hoy el número de comercios que no pertenecen a las grandes cadenas, desprovistos como están de recursos de propaganda y crédito.¹⁷ De ese modo, la población que trabaja en los circuitos superior marginal e inferior acaba consumiendo en las cadenas del circuito superior gracias a la oferta de financiamiento de la propia tienda. Muchas veces en asociación con bancos, esas firmas no solo ofrecen crédito por medio de tarjetas de crédito o de tarjetas propias, sino también crédito personal de contratación más fluida a altas tasas. El financiamiento de la compra, la obtención de efectivo y la venta de seguros sobre los objetos adquiridos se vuelven operaciones más rentables para la empresa que

17 En la Zona Este de la ciudad de San Pablo observamos la existencia de farmacias y establecimientos de venta de electrodomésticos locales que, sin embargo, no son unilocalizados. Ya han abierto sucursales en barrios contiguos de tal zona. No obstante, el costo financiero del pago en cuotas es tan alto como en las grandes cadenas comerciales.

la venta del producto en sí. Instituciones financieras bancarias y no bancarias como ASB Financeira, Banco Cacique, BV Financeira, CitiFinacial, Crefisa, Finasa, Fininvest, GE Money, Ibi, Losango, Olé, Panamericano y Taií, cadenas comerciales-financieras de electrodomésticos, ropas y materiales de construcción como Casas Bahia, Marabraz, Ponto Frio, Leroy Merlin, Telha Norte, Pernambucanas y Marisa en Brasil, y Efectivo Sí, Tarjeta Naranja, Frávega, Easy y Garbarino en Argentina, entre otras, ofrecen una serie de formas de crédito personal, favoreciendo el aumento del consumo y, simultáneamente, el endeudamiento, la morosidad y la insolvencia (Silveira, 2009).¹⁸

Muy presente en la constitución del circuito inferior en los años setenta, la figura del usurero es, en gran parte, sustituida hoy por los propios bancos e instituciones financieras, empeñados como están en la desburocratización del crédito. Frecuentemente la acumulación de deudas, la incapacidad legal de ingresar a ciertos mercados de crédito menos especulativos o la necesidad de contar con dinero lleva a los más pobres a relacionarse con ese tipo de usureros, ahora institucionalizados y legalizados. El dinero en efectivo surge como único modo de reembolsar al proveedor, o inclusive al usurero, una parte de la deuda. Es un trazo de unión y aceleración actual y de violencia que se instala en el territorio.¹⁹

En el momento en que los actores del circuito inferior son llevados, por la necesidad y por la propaganda científicamente producida, a tomar préstamos a intereses leoninos (Silveira, 2009; Parserisas, 2011), sus relaciones de producción buscan nuevas combinaciones para obtener lucros más elevados. A menudo no consiguen tal hazaña, aunque para intentarlo relaciones de explotación puedan tomar el lugar de relaciones de cooperación más horizontales. En esas nuevas ecuaciones de la economía inferior, el capital financiero parece adquirir más valor que el trabajo y formas imitativas del circuito superior pueden caracterizar ya no solo los bienes y servicios producidos sino también la propia organización del trabajo. En las palabras de Ribeiro (2005b: 414): “la monetización de las relaciones sociales, que caracteriza la vida urbana, adquiere nuevos contenidos, que reducen la gratuidad y la espontaneidad indispensables a la sociabilidad y a los sentidos más amplios de la urbanidad”.

18 En investigación realizada en instituciones financieras que otorgan crédito personal desburocratizado en la ciudad de San Pablo entre 2006 y 2007, Lopes dos Santos (2007) mostró que la mitad de sus entrevistados había tomado un nuevo crédito para pagar deudas anteriores, inclusive bancarias. Para el caso de Olavarría, Parserisas (2011) explicó que el 35% de sus encuestados había solicitado un crédito en una entidad financiera no bancaria para pagar deudas anteriores.

19 Hoy el circuito superior se empeña en desburocratizar el crédito para extender sus oportunidades de lucro. Así, los requisitos exigidos son mínimos. Además, las instituciones financieras se interesan por clientes como jubilados y pensionados. Pero el costo de ese crédito es extremadamente alto, con tasas de interés que llegan hasta 13% al mes.

Cuando las tasas de interés cobradas son leoninas, la cuestión central es descubrir los mecanismos que permiten semejante aceleración arrastrando a todos los estratos sociales en ese movimiento.²⁰ Las situaciones de morosidad se multiplican, aunque podríamos pensar que es una morosidad ideológica, pues a ese costo el dinero ya fue devuelto en las primeras cuotas. La voracidad del circuito superior condujo a múltiples y aún poco conocidas formas de dominación de las economías pobres de las ciudades. Con la creciente financierización de la sociedad, las sinapsis entre ambos circuitos aumentan significativamente y ciertos nexos modernos crean perturbaciones en la vida social de los más pobres, al tiempo que los gobiernos suelen celebrar el crecimiento y el aumento del consumo.

Nacen, así, nuevas paradojas, que lo son solo en apariencia. Crecen, al mismo tiempo, la pobreza y el consumo y algunos discursos intentan enmascarar la existencia de una pobreza científica y políticamente generada. A menudo, esta es circunscrita a un status “ahistórico”, como cuando se pretende asociar pobreza y falta de consumo. Esto pierde actualidad en un mundo en el cual el crédito abraza todos los lugares y clases sociales, antecedido por la propaganda.

En las raíces de ese orden encontramos la producción de escasez, la cual parece tener dos vertientes: la escasez que resulta de la falta de bienes sin los cuales la vida individual y colectiva no es posible y la sensación de escasez creada por la fuerza de la propaganda y del crédito. De un modo o de otro, la vocación de consumo se expande, aumentando las demandas insatisfechas y dando oportunidad a divisiones territoriales del trabajo capaces de producir bienes y servicios de menor valor, ora indispensables a la vida, ora vueltos indispensables por los efectos de la propaganda. El circuito inferior se consolida gracias a las dos vertientes, permitiendo la supervivencia y perpetuando la pobreza.

Por ejemplo, si la red de transportes y los servicios de salud y educación parecen responder más a una división territorial del trabajo pretérita, dejando sin asistencia a las periferias pobres, el consumo de objetos técnicos modernos en esas mismas áreas revela la contemporaneidad del fenómeno social o, en otras palabras, la participación de los pobres en los eventos contemporáneos e interrelacionados, aunque no formen parte de los proyectos hegemónicos. Esa comunión con la técnica actual permite el trabajo y la interdependencia, pero no erradica la pobreza estructural.

20 Vannuchi (2009) analizó el costo de un mismo producto pagado en doce cuotas según el instrumento financiero utilizado (tarjeta de crédito, tarjeta de la tienda y crédito del propio comercio) en tres grandes cadenas comerciales en la ciudad de San Pablo (Magazine Luiza, Ponto Frio y Pernambucanas). El crédito del propio comercio (*crediário*), forma más utilizada por los más pobres, aumentaba el valor de una heladera en más del 65% comparado al valor pagado en efectivo o en cuotas sin interés con tarjeta de crédito.

En ese sentido, el consumo, aún más cuando buena parte de los objetos adquiridos son semovientes, amplía el uso de esa nueva base técnica inclusive en áreas poco modernas. A partir de la convergencia entre informática y telecomunicaciones y de las necesidades contemporáneas de producción y comunicación de ideas, imágenes y datos en general, teléfonos celulares, computadoras, instrumentos de fotografía y video se vuelven más accesibles a los diversos estratos sociales. Si las grandes firmas dominan la producción y venta de tales objetos, el resto de la circulación permanece en manos de otros actores. Es el caso de la reparación de algunos de esos equipos en los centros antiguos y en las periferias metropolitanas (Silveira, 2004; Montenegro, 2006). De ese modo, tanto por la expansión de los nuevos productos, a veces utilizados como instrumentos de trabajo en actividades no hegemónicas, como por la proliferación de actividades de arreglos que permiten la reutilización de los bienes, o aún por la distribución que frecuentemente no interesa a los grandes capitales, los circuitos superior marginal e inferior participan, de forma creciente y a veces contradictoria, en la producción de la unicidad técnica. Cae el valor relativo de los nuevos objetos técnicos, se profundiza el crédito, pero en muchos casos aumenta el valor relativo de su uso. Los más pobres acaban por utilizar sus celulares como meros soportes para las formas de comunicación más baratas, evitando los altos costos de otros tipos de uso. El nexo de dependencia más visible es la subordinación a las tarifas impuestas por el circuito superior, muchas veces enmascaradas en crípticas estrategias de venta con el aval del poder público.

Aunque el circuito inferior renueve, en situaciones como esas, su subordinación y dependencia del circuito superior, no es excesivo recordar que los circuitos de la economía urbana constituyen un movimiento complejo y contradictorio. La propia segmentación de la demanda revela intersticios aptos para que actores menos capitalizados produzcan y comercialicen bienes y servicios accesibles a otros actores de escaso poder adquisitivo. De esa manera, la escala de producción y venta, la falta de burocratización y las relaciones personales son algunos aspectos que permiten el consumo y el trabajo de otros estratos de la población, cuyas necesidades no encuentran respuestas en el circuito superior.

Es allí que adquiere mayor importancia la naturaleza de la técnica contemporánea. Thierry Gaudin (1978) y Milton Santos (1996) reconocen la existencia de técnicas divisibles, flexibles, dulces y dóciles, porque requieren inteligencia para funcionar y responden a usos y escalas distintos de las técnicas de períodos anteriores. Permiten, por ejemplo, con algunos elementos y en un pequeño local elaborar un producto o servicio que puede ser vendido. Son los usos populares de la técnica, apunta Jesús Martín-Barbero (2003). Hoy, esas técnicas más flexibles han creado un abanico de posibilidades de trabajo y resistencia para el circuito inferior y superior marginal, como en el caso de

la producción musical. Villy Creuz (2012) muestra como el abaratamiento de los instrumentos de trabajo (mesas de sonido, micrófonos, computadoras, software) y la digitalización permitieron el florecimiento de pequeños estudios.²¹ En medio de un robusto circuito superior de producción, comercialización y asistencia técnica de equipamientos médico-hospitalarios, Virna David (2010) reconoció la existencia de un circuito superior marginal residual, gracias a la capacidad de algunos actores de manejar ciertas técnicas menos modernas. Es el caso de la calibración de los tensiómetros analógicos cuyo uso persiste en los hospitales públicos del Estado de San Pablo en virtud de su mayor precisión frente a los digitales.²² Edison C. Bicudo (2006) muestra cómo pequeños laboratorios se mantienen en actividad gracias a la producción de medicamentos fitoterápicos que se presentan en forma líquida o cuyo uso ha sido tradicional en ciertas porciones del territorio.²³ Flavia Grimm (2002) y Josefina di Nucci (2010) pusieron de manifiesto, respectivamente en Brasil y en Argentina, cómo una nueva técnica de envasado (botella PET) significó una nueva posibilidad técnica que permitió el surgimiento de pequeñas y medias empresas de gaseosas.

Las diferentes combinaciones de factores de producción, posibles gracias a una técnica divisible, y la existencia de una demanda regional constituida fundamentalmente por una masa significativa de personas con escasa capacidad individual de compra aseguran la existencia de un circuito superior marginal y de un circuito inferior. Nuevas técnicas o nuevos usos de técnicas ya existentes fueron reconocidos también en las pequeñas fábricas de tejidos (Borin, 2003), de confecciones (Ferreira Muniz, 2008), editoriales (Arruda, 2008) y productoras audiovisuales (Ferreira, 2010). La disponibilidad de objetos técnicos simples y su utilización para proporcionar servicios baratos y de alta demanda ayuda a explicar la agrupación de actividades tan diversas como zapatero, encuadernación, fotocopias, recarga de cartuchos de impresora, fabricación de sellos, plastificación y fumigación (Montenegro, 2006).

Pocas son las actividades, empresas y lugares que hoy permanecen ajenos a un importante contenido de información e inclusive de publicidad. De allí

21 En su investigación en las ciudades de San Pablo, Río de Janeiro, Recife, Goiânia y Puerto Alegre, Creuz (2012) pudo constatar que las grabaciones analógicas eran muy caras porque los errores en la ejecución no podían arreglarse y demandaban nuevos insumos. En la grabación digital los errores pueden subsanarse a partir de programas informáticos específicos, ampliando el número de músicos y estudios que participan de ese proceso productivo.

22 David (2010: 201) afirma que mientras “algunos servicios de reparación de equipamientos más modernos vienen a exigir conocimiento científico y entrenamiento técnico, otros servicios se mantienen artesanales, como la actividad de afilar tijeras quirúrgicas”.

23 Por ejemplo, el laboratorio Wesp en Porto Alegre fabrica un medicamento fitoterápico conocido solamente en los estados de Río Grande del Sur, Santa Catarina y Paraná. Casos similares se registran en Recife y Salvador. El proceso de producción de medicamentos en forma líquida es más simple que las formas sólidas o semisólidas (Bicudo, 2006).

también la existencia de pequeñas y medias agencias de publicidad que participan en la producción global de información y propaganda gracias a las formas y normas de la tercerización, así como de firmas creadoras de publicidad para el pequeño comercio y para algunos servicios. La relevancia que el negocio de la moda adquiere en el momento actual, con una profusión de cursos básicos y superiores de confecciones, con las novedades en la producción de materiales y géneros crecientemente híbridos, con la proliferación de revistas y desfiles, con la expansión del crédito y de la propaganda, lleva a que ese consumo se expanda en la ciudad. Modistas y sastres, en los estratos pobres, tienen la posibilidad de imitar los consumos sofisticados. Es también el caso de los muebles y de la decoración. Ese mercado en expansión, que no alcanza solo a los estratos más ricos, muestra toda una producción industrial y artesanal y también de restauración de muebles antiguos.

Así, la naturaleza del circuito inferior se renueva hoy gracias a las posibilidades de una técnica divisible, pero también a la potencialidad de la copresencia en una sociedad y un territorio que se urbanizan. Siguiendo a Goffman, Anthony Giddens (1987) explica que la copresencia se fundamenta en la proximidad de los cuerpos y en la percepción recíproca entre los agentes. Por ello, las modalidades de copresencia son diferentes de las formas de interacción social que se dan entre personas no presentes en el tiempo o en el espacio. Sabemos que hoy la interacción social ha sido profundamente amplificada por la técnica que permite organizar un lugar a partir de otro lugar distante. De allí el poder del circuito superior. Sin embargo, aunque permeado por órdenes externas, el cotidiano no existe sin la copresencia.²⁴ Para Santos (2000), la copresencia adquiere una nueva dimensión cuando se la asocia a la noción y a la realidad geográfica de la vecindad y agrega que “el territorio compartido impone la interdependencia como praxis”²⁵ (Santos, 2000: 272). Por lo tanto, el cotidiano compartido es un tiempo plural y es el tiempo conflictivo de la copresencia (Santos, 2000). Es allí donde se da la combinación de técnicas²⁶ y la verdadera comunicación y, por ello, podemos

24 Giddens (1987: 113) escribe: “las rutinas de la vida de todos los días son fundamentales, inclusive para las formas más elaboradas de organización social. En el transcurso de sus actividades cotidianas, los agentes se reencuentran en contextos de interacción precisos donde están físicamente en co-presencia”.

25 Santos (2000: 272) explica que “en las ciudades, ese fenómeno es aún más evidente, ya que las personas desconocidas entre sí trabajan conjuntamente para alcanzar, a pesar de ellas, resultados colectivos”.

26 Martín-Barbero (2003: 263) escribe: “no es cierto que la penetración y expansión de la innovación tecnológica en el entorno cotidiano implique la sumisión automática a las exigencias de la racionalidad tecnológica, de sus ritmos y sus lenguajes. De hecho, lo que está sucediendo es que la propia presión tecnológica está suscitando la necesidad de encontrar y desarrollar otras racionalidades, otros ritmos de vida y de relaciones tanto con los objetos como con las personas, en las que la densidad física y el espesor sensorial son el valor primordial”.

hablar de densidad comunicacional (Santos, 2000).²⁷ En la ciudad es más posible para los pobres participar de las variables de la época, gracias a su localización en áreas centrales deterioradas, a la información disponible, al flujo de personas y a una negociación a veces horizontal con proveedores y clientes. A pesar de las segmentaciones del medio construido, la vida en común o la coexistencia con los demás actores desprovistos de poder permiten el beneficio de la contigüidad o del reclamo colectivo. Así, compras y ventas en pequeña escala son posibles en un torbellino de personas que constituye el mercado metropolitano.

Algunas reflexiones a modo de conclusión

Una discusión sustantiva sobre la nación y la ciudad se vuelve absolutamente necesaria porque, como vimos, son dos órdenes espaciales interdependientes. En el período actual es interesante recordar la advertencia de Clive Hamilton (2006) cuando explica que el consenso en torno del crecimiento termina por crear un fetiche. O, como afirma José L. Coraggio (2007a), los medios de comunicación y la clase política, obsesionados por el crecimiento del PBI, no reconocen el potencial productivo que puede emerger de “lo social”.²⁸ Es también la opinión de Santos (2000: 157) cuando escribe: “la nación considerada pasiva está constituida por la mayor parte de la población y de la economía, aquellos que solo participan de modo residual del mercado global o cuyas actividades consiguen sobrevivir al margen de él, sin entrar cabalmente en la contabilidad pública o en las estadísticas oficiales”.

Cuando la política de un país se preocupa fundamentalmente por el circuito superior asocia la división del trabajo de un puñado de grandes empresas a la división social y territorial del trabajo de la nación. Se confunden deliberada o ingenuamente las necesidades del circuito superior con las de todas las demás formas de economía. De allí que se fustigue toda otra forma de economía por su lentitud, falta de modernidad y desempeño o, aún por su ilegalidad, acusando a las víctimas de responsables de su propio drama y del atraso de la nación. Aparentemente en las antípodas, el discurso y las prácticas del asistencialismo acaban teniendo resultados semejantes. En un caso o en otro, el problema es

27 “Las relaciones técnicas e informacionales pueden ser indiferentes al medio ambiente social. Las relaciones de comunicación son, al contrario, un resultado de ese medio ambiente social [...] las relaciones comunicacionales generadas *en el lugar* tienen, aún más que las otras, un *geographic flavour*, a pesar del origen, por fortuna distante, de los objetos, de los hombres y de las órdenes que los mueven” (Santos, 2000: 218).

28 “Mientras la forma fundamental considerada para organizar el trabajo siga siendo la forma empresarial orientada por la ganancia, seguiremos sin expectativas de que se resuelva el problema de la exclusión y el empobrecimiento de las mayorías urbanas” (Coraggio, 2007b: 184).

imaginar que esa economía, que corresponde a la mayoría de la nación y del territorio no crea riqueza, empleo ni es productiva.²⁹ Es necesario, más que nunca, como alerta Ruth Muñoz (2007: 396), alejarnos de las perspectivas que proponen la “miniaturización de la economía popular”.³⁰

En realidad, el circuito inferior y, tantas veces, la porción marginal del circuito superior crean riqueza más lentamente y, por eso, menos desigualmente. Con menos capital se crea más empleo.³¹ Visto así el territorio usado del país y de la ciudad es, como propone Ana Clara Ribeiro T. (2005a: 107), un “mercado socialmente necesario” y “corresponde, potencialmente, al circuito inferior”, pero también “a las formas sociales sobrevivientes de las sucesivas modernizaciones”.³²

La nación y la ciudad, especialmente la metrópoli, agregan una pluralidad de objetos técnicos, prácticas, ideas, normas, cosmovisiones y formas de hacer que no se explican únicamente por el presente ni por la división territorial del trabajo hegemónica. La riqueza de esa diversidad sociotécnica es eclipsada por una desigualdad estructural, cuyas causas son políticas y cuyas consecuencias principales son las restricciones a los bienes y servicios sin los cuales, como afirman Lille y Verschave (2003), la vida social va a la deriva. Es una desigualdad estructural, herencia y escenario para la actual vida de relaciones. En un período que privilegia una extrema racionalización de la economía y del territorio, el circuito superior renueva, sobre la base de la técnica de la información, su capacidad de organizar el territorio, mientras que el circuito inferior contribuye a crear, espontáneamente, economías de aglomeración.

29 Para Dowbor (2008: 32) “[...] el cambio del enfoque de las cuentas económicas es esencial. Un banco que desvía nuestros ahorros para inversiones financieras especulativas y presenta lucros elevados, aumenta el PBI, pero reduce nuestra productividad sistémica al descapitalizar las comunidades, al reducir el uso productivo de nuestros ahorros”.

30 Al analizar experiencias de microcrédito en Quilmes y Moreno, en el conurbano bonaerense, Muñoz formula sus preguntas a partir de una perspectiva de finanzas solidarias que le permiten considerar un conjunto amplio de instrumentos y modalidades financieras, así como también el territorio, pero además porque “se alejan de la miniaturización de la economía popular” (Muñoz, 2007: 396).

31 En la reflexión de Coraggio (2007b: 187) “la única alternativa real es devolver su centralidad al trabajo, como mecanismo de integración, de restitución de la dignidad humana y de la fuerza social necesaria para reclamar la igualdad de derechos efectivos” y el autor incluye un trabajo reconocido y valorado socialmente como trabajo asalariado o por cuenta propia, individual o cooperativo, mercantil o solidario.

32 “El mercado socialmente necesario, como memoria y proyecto, posee raíces ancestrales, aún anteriores a aquellas que alimentan la concepción hegemónica de mercado. El actor propuesto –pensado literalmente de abajo hacia arriba, corporificado y territorializado– corresponde, potencialmente, al circuito inferior [...] también corresponde a las formas sociales sobrevivientes de las sucesivas modernizaciones y a las formas más modernas que tuvieron, históricamente, la capacidad de interactuar con prácticas ancestrales, como aquellos comercios en que la negociación predomina sobre la conquista y la destrucción del Otro” (Ribeiro, 2005a: 107).

De cierto modo gracias a la contigüidad, a la suma de ofertas y demandas y a la densidad comunicacional, este circuito reserva para sí una cierta capacidad de regencia de esas áreas menos valorizadas del medio construido urbano.

La fuerza del mercado concreto, en el circuito inferior, contrasta con el poder del mercado abstracto del circuito superior, aunque este comande buena parte de la vida social fundado en las tres unicidades. Mientras que el fundamento del primero es el trabajo y sus productos, el fundamento del segundo es el dinero en estado puro. Los mercados concretos son territoriales, son socialmente necesarios, la arena de los actores con existencias concretas. Juntos, el fenómeno técnico contemporáneo y la copresencia permitirían comprender el nacimiento y la proliferación de otras formas de vida y de trabajo. En ese contexto contradictorio de pobreza estructural y nuevas posibilidades técnicas y políticas, podemos vislumbrar algunas formas de resistencia espontáneas que, sumadas a las formas organizadas, pueden apuntar caminos hacia el futuro.

Bibliografía

- Arruda, Livia (2008). "Divisões territoriais do trabalho e produção editorial: o circuito superior marginal na cidade de São Paulo". Trabajo de grado individual, Departamento de Geografía, CNPq-Universidad de San Pablo.
- Bernardes Silva, Adriana (2001). "A contemporaneidade de São Paulo. Produção de informações e novo uso do território brasileiro". Tesis de doctorado, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Bicudo, Edison Claudino (2006). "O circuito superior marginal: produção de medicamentos e o território brasileiro". Tesis de maestría, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Borin, Paula (2003). "Divisão Interurbana do Trabalho e Uso do Território nos Municípios de Águas de Lindóia (SP), Lindóia (SP), Serra Negra (SP), Socorro (SP) e Monte Sião (MG)". Tesis de doctorado, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Boudeville, Jean (1968). *L'espace et les pôles de croissance*. París: Presses Universitaires de France.
- Chesnais, François (2005). "O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos". En Chesnais, François (org.), *A finança mundializada*. San Pablo: Boitempo.
- Coraggio, José Luis (2007a). *Economía social, acción pública y política: hay vida después del neoliberalismo*. Buenos Aires: Ciccus.

- _____ (2007b). “Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo”. En Coraggio, José Luis (org.), *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. Buenos Aires: Altamira.
- Corrêa, Roberto Lobato (1997). *Trajetórias Geográficas*. Río de Janeiro: Bertrand Brasil.
- Creuz, Villy (2012). “Compassos territoriais: os circuitos da economia urbana na música em São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Recife e Goiânia”. Tesis de maestría, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- David Carvalho, Virna (2010). “Território usado e circuito superior marginal: equipamentos médico-hospitalares em Campinas, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto (SP)”. Tesis de maestría, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- De Mattos, Carlos A. (2010). “Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina: de la ciudad a lo urbano generalizado”. *Revista de Geografía Norte Grande*, n° 47, pp. 81-104.
- Di Nucci, Josefina (2010). “División territorial del trabajo y circuitos de la economía urbana: bebidas gaseosas y aguas saborizadas en Buenos Aires, Mar del Plata y Tandil”. Tesis de doctorado en Geografía, Departamento de Geografía y Turismo, Universidad Nacional del Sur.
- Dowbor, Ladislau (2008). *Democracia econômica: alternativas de gestão social*. Río de Janeiro: Vozes.
- Ellul, Jacques (1964). *The technological society*. Nueva York: Vintage.
- Ferreira, Camila de Sousa (2010). “O circuito superior marginal e a produção áudio-visual na cidade de São Paulo no período da globalização”. Trabajo de graduación en Geografía, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Ferreira Muniz, Ana Carolina (2008). “Especializações territoriais produtivas – o pólo têxtil e de confecções de Americana/SP”. Trabajo de graduación en Geografía, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Gaudin, Thierry (1978). *L'écoute des silences, les institutions contre l'innovation?* París: Union Générale des Éditions.
- Giddens, Anthony (1987). *La constitution de la société. Éléments de la théorie de la structuration*. París: Presses Universitaires de France.

- Gonçalves, Reinaldo (2003). *O nó econômico*. Rio de Janeiro: Record.
- Guimarães Pinheiro, Samuel (2002). *Quinhentos anos de periferia: uma contribuição ao estudo da política internacional*, 4ta. ed. Puerto Alegre-Río de Janeiro: Editora da UFRGS-Contraponto.
- Grimm, Flavia (2002). "Uso do território e coexistências de empresas de refrigerantes no Brasil". Tesis de maestría, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Hamilton, Clive (2006). *El fetiche del crecimiento*. Pamplona: Lactoli.
- Harvey, David (1975). "The political economy of urbanization in advanced capitalist societies: de case of the United States". En Gappert, Gary y Rose, Harold M. (eds.), *The social economy of cities* (Vol. 9, Urban Affair Annual Reviews), pp. 119-163. Londres: Sage.
- _____ (2008). *O neoliberalismo: história e implicações*. San Pablo: Loyola.
- Iamonti Zuliani, Víctor (2009). "O circuito inferior na favela de Heliópolis". Trabajo de graduación en Geografía, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Ladrière, Jean (1977). *Les enjeux de la rationalité. Le défi de la science et de la technologie aux cultures*. París: Aubier-Montaigne/Unesco.
- Lefebvre, Henri (1973). *El derecho a la ciudad*. Barcelona: Península.
- Lille, François y Verschave, François-Xavier (2003). *On peut changer le monde. à la recherche des biens publics mondiaux*. París: La Découverte.
- Lopes dos Santos, Kauê (2007). "Uma financeirização da pobreza? O sistema financeiro e sua capilaridade no circuito inferior da economia urbana na cidade de São Paulo". Trabajo de graduación en Geografía, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Maldonado, Gabriela Inés (2013). "El agro en la urbe. Expresión del circuito superior de la producción agropecuaria pampeana en la ciudad de Buenos Aires (Argentina)". *Scripta Nova*, vol. XVII, n° 452.
- Márquez López, Lisett y Pradilla Cobos, Emilio (2008). "Desindustrialización, terciarización y estructura metropolitana: un debate conceptual necesario". *Cuadernos del CENDES*, a. 25, n° 69, pp. 21-45.
- Martín-Barbero, Jesús (2003). *Oficio de cartógrafo. Travesías latinoamericanas de la comunicación en la cultura*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.

- McGee, Terry (1977). "The persistence of the proto-proletariat: occupational structures and planning of the future of third world cities". En Abu-Lughod, Janet y Hay, Richard Jr. (eds.), *Third World Urbanization*. Nueva York: Methuen.
- Montenegro, Marina Regitz (2006). "O circuito inferior da economia urbana na cidade de São Paulo". Tesis de maestría, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- _____ (2011). "Globalização, trabalho e pobreza no Brasil metropolitano. O circuito inferior da economia urbana em São Paulo, Brasília, Fortaleza e Belém". Tesis de doctorado. Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Muñoz, Ruth (2007). "Alcance de las microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el conurbano bonaerense: el Banco Social Moreno y Horizonte". En Verbeke, Griselda; Carbonetti, Clara; Ozomek, Sabina y Muñoz, Ruth, *Las finanzas y la economía social. Experiencias argentinas*. Buenos Aires: Altamira.
- Oliveira, Edilson Luis de (org.) (2011). *Divisão do trabalho e circuitos da economia urbana*. Londrina: Eduel.
- Parserisas, Derlis Daniela (2011). "Los circuitos de la economía urbana y el sistema financiero de crédito en Olavarría". Tesis de licenciatura en Geografía, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro.
- Perroux, François (1961). *L'économie du XX siècle*. París: Presses Universitaires de France.
- Pochmann, Marcio (2009). *Qual desenvolvimento? Oportunidades e dificuldades do Brasil contemporâneo*. San Pablo: Publisher Brasil.
- Reinert, Erik S. (2007). *La globalización de la pobreza. Cómo se enriquecieron los países ricos... y por qué los países pobres siguen siendo pobres*. Barcelona: Crítica.
- Ribeiro Torres, Ana Clara (2005a). "Território usado e humanismo concreto: o mercado socialmente necessário". En Silva, Catia Antonia; Bernardes, Julia Adão; Arruzzo Carvalho, Roberta y Ribeiro Torres, Ana Clara, *Formas em crise: utopias necessárias*. Río de Janeiro: Arquimedes.
- _____ (2005b). "Sociabilidade, hoje: leitura da experiência urbana". *Cadernos CRH*, vol. 18, n° 45, pp. 411-422.

- Richta, Radovan (1974). *La civilización en la encrucijada*, 2da. ed. Madrid: Ayuso.
- Santos, Milton (1975). *L'Espaço Partagé. Les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*. París: M. Th. Genin, Librairies Techniques.
- _____ (1977). "Society and space: social formation as theory and method". *Antipode*, vol. 9, n° 1, pp. 3-13.
- _____ (1988). *Espaço e método*. San Pablo: Nobel.
- _____ (1994). *Por uma economia política da cidade: o caso de São Paulo*. San Pablo: Hucitec.
- _____ (1996). *A natureza do espaço. Técnica e Tempo. Razão e Emoção*. San Pablo: Hucitec.
- _____ (2000). *Por uma outra globalização. Do pensamento único à consciência universal*. Río de Janeiro: Record.
- _____ (2004). *O espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana nos países subdesenvolvidos*. San Pablo: Edusp.
- Santos, Milton y Silveira, María Laura (2001). *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. Río de Janeiro: Record.
- Sassen, Saskia (2007). "El reposicionamiento de las ciudades y regiones urbanas en una economía global: empujando las opciones de política y gobernanza". *EURE*, vol. 33, n° 100, pp. 9-34.
- Sereni, Emilio (1973). "La categoría de 'formación económico-social'". En Sereni, Emilio et al., *El concepto de "formación económico-social"*. Serie Cuadernos de Pasado y Presente, n° 39, pp. 55-95.
- Silveira, María Laura (2004). "São Paulo: os dinamismos da pobreza". En Carlos Alessandri, A F y Oliveira, A U (org.), *As geografias de São Paulo (vol. 1)*. San Pablo: Contexto.
- _____ (2008). "Metrópoles do Terceiro Mundo: da história ao método, do método à história". En Silva, Catia Antonia y Campos, Adrelino, *Metrópoles em mutação. Dinâmicas territoriais, poder e vida coletiva*. Río de Janeiro: Revan.
- _____ (2009). "Finanças, consumo e circuitos da economia urbana na cidade de São Paulo". *Cadernos CRH*, Universidad Federal de Bahía, vol. 22, n° 55, pp. 65-76.
- Sylos Labini, Paolo (1966). *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona: Oikos-tau.

- Taylor, Michael J. y Thrift, Nigel J. (1982). "Industrial linkage and the segmented economy: 1. Some theoretical problems". *Environment and Planning*, vol. 14, pp. 1601-1613.
- Tilly, Charles (2000). *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Manantial.
- Topalov, Christian (1974). *Les Promoteurs immobiliers*. París: Mouton.
- Vannuchi Villas Boas, Luanda (2009). "Novos nexos na economia urbana da cidade de São Paulo: as grandes redes varejistas e suas interferências no circuito inferior". Trabajo de graduación en Geografía, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Zaoual, Hassan (2006). *Nova economia das iniciativas locais: uma introdução ao pensamento pós-global*. Río de Janeiro: DP&A, Consulado Geral da França, COPPE/UFRJ.

Capítulo 7

Hacia una antropología económica del hábitat popular. Relaciones sociales, reciprocidad y mercado

MARÍA CRISTINA CRAVINO

Introducción

Este capítulo intentará demostrar que las prácticas económicas y las relaciones sociales deben pensarse y analizarse de manera conjunta, en particular, cuando estamos enfocándonos hacia el estudio del hábitat popular. Como se planteaba en la constitución del campo de la antropología económica, es necesario: la “economización” de lo antropológico y la “antropologización” de lo económico. Siguiendo a Viviana Zelizer (2005) no se pueden pensar “lo social” y “lo económico” como mundos separados (en palabras de la autora, tampoco como “hostiles”), sino complejamente articulados. Aquí también vamos a recuperar aportes de la sociología a partir de la corriente de los Estudios Sociales de la Economía.

Adoptar esta perspectiva implica estar atentos a las metaformosis en las relaciones económicas que siempre implican cambios en las relaciones sociales o viceversa, así como también a las microtransformaciones de las prácticas, que pueden parecer a primera vista recurrentes o permanentes y, sin embargo, por detrás pueden ir mutando el sentido que portan. Esto se aplica tanto para lo que llamamos *relaciones de reciprocidad* como las que enmarcamos dentro de la denominación de *mercado*.

El espacio barrial –por lo tanto, el espacio urbano– y las redes sociales son centrales para comprender la dinámica de las transacciones e intercambios, la acción colectiva vinculada al hábitat y la asociatividad. Allí se va construyendo y transformando una subjetividad y una institucionalidad en torno a los intercambios, el mercado, la propiedad y las relaciones de reciprocidad en la construcción del hábitat urbano. En este capítulo repasaremos y debatiremos algunos tópicos centrales del campo del hábitat popular urbano. En primer lugar, plantaremos algunos puntos de partida de nuestra perspectiva; en segundo lugar, la taxonomía dualista ciudad formal-informal (o mercado formal-informal), luego el concepto de producción social del hábitat y finalmente la dicotomía don-mercado en la producción de la ciudad popular para cerrar con algunas propuestas analíticas.

Economía del hábitat y sectores populares

Coincidimos con Caroline Dufy y Florence Weber (2009) en su idea de recusar la “Gran División” disciplinar que pone en compartimentos estancos la economía, la sociología y la antropología y que mojonera cada uno de los objetos de estudios como aspectos divisibles de la vida social. Esta crítica se vincula a dos parcelaciones del trabajo. En primer lugar, la que se dio entre sociología y antropología durante el siglo XIX, en que la primera se ocupaba del mundo moderno y la segunda “del resto del mundo” o lo que algunos llaman prácticas residuales o precapitalistas. La segunda implicó la incorporación de la teoría económica neoclásica a la antropología económica de manera acrítica. Frente a esta situación resulta necesario cuestionar las fronteras disciplinares que colocan anteojeras teóricas estrechas y plantear la teoría social de las prácticas económicas y desnaturalizar y cuestionar el monopolio que ejerce la disciplina económica para estudiar estos fenómenos que conocemos por “económicos”. Siguiendo a Dufy y Weber (2009), parece pertinente adoptar una “teoría de los mundos imbricados”, propia de la pretensión holística de la antropología. Mariana Luzzi en el prólogo al libro citado (Dufy y Weber, 2009) considera que las autoras además de tomar una de las definiciones clásicas de economía, que la entienden como el conjunto de formas de producción, distribución y circulación de bienes y servicios existentes en una sociedad en un momento determinado, incorporan la idea de que las instituciones económicas no se encuentran separadas (hostilmente) del resto de las relaciones sociales (y que tampoco tienen una lógica que le sea propia y exclusiva) y que también se debe tener en cuenta las representaciones que tienen los actores de las prácticas económicas. No considerar estas últimas es dejar de lado elementos que permiten la comprensión de los procesos que nos interesa conocer. Es decir, el sentido se encuentra en la trama cultural y no puede ser aprendido sin adentrarnos en la subjetividad de las prácticas.

Adoptando el planteo de Dufy y Weber, quienes además proponen hacer una distinción más amplia entre intercambios mercantiles y no mercantiles y tener en cuenta la pluralidad y complejidad de las formas de transacción no mercantiles en las sociedades contemporáneas (que implican la imposibilidad de reducirlas a un solo tipo de don)¹ nos lleva a un estudio contextual y multidimensional de las prácticas económicas. No obstante, los estudios sociales de la economía se encuentran principalmente abocados a las monedas y sus significados, el mundo del consumo o las transacciones económicas más en general.² Por su parte, el campo del hábitat popular permite adentrarnos en las prácticas económicas que implican formas de acción colectiva, reciprocidad, intercambios no mercantilizados o mercantilizados pero incrustadas en relaciones sociales de reciprocidad y mercado. Estas formas no son estáticas o inmutables, sino que están en permanente transformación y tensión. Algunas recuperan formas ancestrales como el anticrético,³ que proviene del mundo andino y otras son incorporaciones del mercado al espacio urbano popular como el alquiler de cuartos en inquilinatos en asentamientos informales.

También partimos de una oposición al concepto de *Homo economicus*, tal como fue concebido por la antropología económica formalista, que lo consideró una figura universal y transhistórica (más bien diríamos ahistórica). Por el contrario, hombre es siempre un ser social y económico, ya que necesita producir y reproducirse en comunidad y haciéndolo construye y reproduce lazos sociales.

1 La economía del don se refiere a intercambios de objetos o recursos que las personas dan, reciben y vuelven a dar sin esperar recompensas materiales. Por el contrario, las recompensas son sociales e intangibles (honor, la lealtad, gratitud, etcétera). Estas prácticas dieron lugar a una teoría social, la que fue desarrollada principalmente por Marcel Mauss, a comienzos del siglo xx a partir del estudio de los intercambios en sociedades no occidentales, aunque encuentra rastros de este tipo de actividades en su propia sociedad. Este autor desentraña prácticas que parecían totalmente incomprensibles para los occidentales. Una de las ideas centrales del ensayo es que el intercambio de objetos entre grupos o dentro de un grupo articula y construye las relaciones entre ellos. Otra es que dar un objeto (don) crea una obligación, la de recibir y de devolver el regalo. Por lo tanto, tiene intrínseca una fuerza de coerción social, pero que genera a su vez reconocimiento. El don establece fuertes relaciones de reciprocidad (hospitalidad y protección mutua). A veces, también se la denomina “economía del regalo” (*gift economy*, en inglés) (ver Mauss, 1971).

2 Pueden mencionarse: Zelizer (1994); García (1986); Debary y Tellier (2004). En Argentina esta corriente se desarrolla en la Universidad Nacional de San Martín (Centro de Estudios Sociales de la Economía) y se destacan los trabajos de Alexandre Roig (2009) y Ariel Wilkis (2013), entre otros.

3 Esta institución económica se encuentra en Bolivia, Perú y Ecuador. Significa un contrato (de palabra o por escrito) por el cual una persona entrega un monto de dinero relativamente alto, similar al valor de un inmueble y la otra entrega en uso el inmueble. Por lo general, ese dinero se suele invertir en algún tipo de emprendimiento productivo. Cuando el contrato termina se vuelve a la situación original, es decir, se devuelve el dinero y el inmueble sin que se calculen intereses o se cobre por ello. El contrato tiene, por lo general, una duración de un año; luego de este tiempo puede renovarse por interés de las partes.

Es decir, postulamos que existen múltiples formas de resolver la producción y los intercambios, en particular en las sociedades contemporáneas, pero no parece apropiado clasificar las prácticas entre capitalistas y precapitalistas, que es otra forma de construir la diversidad de acciones económicas como una dicotomía entre dos mundos que solo tienen relaciones externas entre sí. En cambio, existe una economía plural, con formas de organización y racionalidades distintas, no exenta de tensiones dentro mismo de las prácticas económicas. Ya Marshall Sahlins (1997) había señalado que aún en el corazón del capitalismo, como es la sociedad norteamericana, resulta necesario adoptar una mirada culturalista⁴ para comprender los procesos económicos y que a pesar del discurso de una racionalidad única, que se sostiene en una lógica utilitarista o de costo-beneficio, las decisiones de los agentes están motivadas (o mediadas) por una lógica cultural.⁵

En síntesis, las herramientas tradicionales de la disciplina económica ortodoxa, hegemónica, no resultan apropiadas para comprender los procesos de construcción del hábitat popular, pero nos encontramos con que aún son escasos los trabajos dentro de la antropología económica urbana, y más aún en relación con el hábitat, por la historia de constitución del campo, que estuvo dedicado en buena medida a la economía campesina o de pueblos originarios, quedando aún pendiente un avance en la generación de herramientas teóricas para comprender estos aspectos de la economía urbana. Como afirma Susana Narotzky (2004), las relaciones materiales y sociales no pueden separarse y de esta forma quedan pendientes muchas investigaciones para avanzar en este sentido.

Aquí nos proponemos revisar brevemente tres tópicos del debate sobre la economía del hábitat popular urbano, sin tener intención de cerrar aquí la discusión. Por el contrario, alentamos continuar indagando y profundizando el análisis de estos temas. Los tres nos permiten revisar la mirada que postula una lógica antagónica entre sociedad y economía, a la vez que repensar epistemológicamente la construcción de conceptos y sus usos políticos. Estos tres debates no evidencian cruces mutuos entre sí, por el contrario, uno está centrado en una discusión en el campo de la economía principalmente, otro

4 Sahlins en su libro *Cultura y razón práctica* (1997) realiza una crítica al enfoque racionalista y materialista para el estudio de las formas culturales y sociales. Subraya, por el contrario, la importancia que tienen los símbolos y la función simbólica en la constitución de la vida social, en todos sus niveles. Con esta perspectiva plantea que la determinación de lo útil en las prácticas económicas está determinado por la mediación de un símbolo.

5 Por "lógica cultura", Sahlins (1997) entiende a la razón simbólica o significativa. Esto implica que lo que distingue al hombre no es su vida en un mundo material (como lo hacen también otros seres vivos) sino que la cultura se rige por un esquema simbólico definido, que varía de acuerdo con las sociedades: la producción es algo más que una lógica práctica de la eficacia material, es una intención cultural. De esta forma, el proceso material de la vida social es organizado por el significado que cada grupo humano le da.

en una propuesta ideológico-técnica para las organizaciones sociales territoriales –pero que implican una comprensión del hábitat popular en relación con el Estado– al mercado y las prácticas sociales, y el tercero es una propuesta de nuevo debate sobre la base de discusiones interdisciplinarias de décadas pasadas, incorporando una mirada antropológica.

En primer lugar, la construcción de la mencionada separación formal-informal es económica en el sentido ortodoxo, pero también conlleva una dimensión política. Fue y es aplicada recurrentemente en el campo de hábitat popular, y tiene fuertes consecuencias en la planificación urbana y en los procesos sociales: esas nociones implican estatus sociales asimétricos para quienes se encuentran en uno u otro lado de la realidad, pensada dicotómicamente. Existe una mirada “normalizadora” (y “moralizadora”) ya que desde el Estado y desde organizaciones no gubernamentales se busca permanentemente “formalizar” lo “informal” y no se busca comprender este segundo grupo de prácticas, obturando la visualización de la heterogeneidad constitutiva de “lo económico”.

En segundo lugar, la producción social del hábitat (Rodríguez y Di Virgilio, 2007)⁶ y dentro de este campo la cuestión de las formas autogestivas de producción del hábitat por medio de cooperativas u otras formas colectivas (Cravino y Mutuberría, 2012) merece ser analizada. No obstante, se debe señalar que en la producción social del hábitat coexisten procesos individuales y colectivos que no deben confundirse. Por ejemplo, en un estudio de hace varias décadas en asentamientos populares (Cravino, 1998) postulábamos la contradicción que se establecía entre las formas colectivas de acceso al suelo urbano (ocupación y recuperación de espacios abandonados) con modalidades donde las unidades domésticas eran las que asumían individualmente la construcción de viviendas. Luego pudimos constatar que en la resolución de los servicios públicos urbanos se pueden encontrar formas mixtas, donde en algunos casos predominan las prácticas individuales y en otras la colectivas, incluyendo al Estado como un actor central en la provisión de los mismos (Cravino, 2012a; Mutuberría Lazarini, 2012). Otro aspecto importante es que estas prácticas se encuentran atravesadas por lógicas del mercado, de intercambio y de reciprocidad.

6 Las autoras adoptan como definición de sistema de producción social del hábitat (popular) la que plantea Enrique Ortiz, entendiendo el mismo como “al que actúa sin fines de lucro, por iniciativa y bajo el control de una empresa social promotora, que puede ser una organización de base de pobladores (cooperativas, asociaciones, mutual, sindicato, etc.) o una organización profesional no gubernamental (algunos de los equipos de ONG, centro de asistencia técnica, institutos populares de vivienda, asociaciones civiles pro-vivienda, etc.), que produce viviendas y conjuntos habitacionales, que adjudica a demandantes, generalmente de bajos ingresos, pero con alguna capacidad de ahorro, que participan activamente desde las primeras fases del proceso habitacional” (Rodríguez y Di Virgilio, 2007: 27).

Por último, desde esta perspectiva, don y mercado pueden coexistir e incluso estar unidos indisolublemente en una misma práctica económica, también puede haber gradientes. Esto no significa que se confunden, por el contrario, las personas o los grupos conocen y saben utilizar las reglas de las diferentes instituciones económicas e incluso articularlas o resolver sus tensiones. Así, un grupo doméstico puede estar arrendando cuartos, pero al mismo tiempo participar de redes de mejoramiento autogestivo del barrio, contribuir a formas de autoproducción de alimentos en los barrios y practicar formas ancestrales de intercambio como el anticrético o bancos populares. Cada una de ellas implica reglas y relaciones de confianza diferentes. Por esta razón, tenemos que estar atentos a no realizar afirmaciones generalizantes o apresuradas; por ejemplo, que la inclusión de prácticas de mercado en algunos aspectos de la producción del hábitat no implique pensar que ello domina todas las relaciones sociales, ya que no son asimilables con formas asociativas en otros aspectos de la construcción de barrio popular.

Dicotomía formal-informal en la economía popular de la vivienda y construcción de la ciudad

Respecto a la definición de “mercado informal del suelo o vivienda” (y análogamente su metodología de estudio) sucede algo similar a la del “sector informal” de la economía (Tokman, 1995)⁷ debido a que es una definición por la negativa, esto es lo “no formal”, deja a un conjunto de fenómenos heterogéneos bajo la misma etiqueta. Como afirma Vanessa Cartaya (1987), en la medida que pretende abarcar fenómenos tan disímiles pierde su poder explicativo inicial. El término “informal” surge a partir de un análisis financiado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) realizado en 1972 entre los trabajadores urbanos en Kenya. Este estudio propuso un modelo dualista, que se comenzó a aplicar más allá del mercado laboral. Sin embargo, existe consenso en que este modelo no expresa la complejidad de la cuestión,

7 Este autor identifica tres vertientes para el estudio del sector informal en América Latina: la primera en torno al Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREAL). La segunda pone de relieve la relación con el Estado y la influencia de la división internacional del trabajo (por ejemplo, Castells y Portes). La tercera hace hincapié en la regulación, en particular, en aspectos legales y procesales e identifica a la intervención gubernamental como el obstáculo principal para el desarrollo productivo del sector informal. En esta última corriente se destaca Hernando de Soto, quien tuvo una importantísima influencia en los organismos multilaterales de crédito en la formulación de “recomendaciones”, incluyendo primordialmente las acciones estatales en el campo de la vivienda. Cartaya (1983) las define como enfoque del PREALC (excedente estructural de la fuerza de trabajo), neomarxistas (subordinación de la producción informal a la producción capitalista) y neoliberales (actividades no declaradas, extralegales, pero lícitas).

que requiere de matices entre ambos extremos, sin que todavía encontremos conceptos que los superen. Parece más pertinente caracterizar cada caso en particular antes que el englobamiento de todos los fenómenos bajo la etiqueta de la “informalidad urbana”.

Así podemos plantear que los asentamientos populares (también llamados “informales”) son fragmentos de ciudad sin estatus de ciudad (Cravino, 2006). En la concepción dual se desnuda que la taxonomía formal-informal está expresando una jerarquía, donde el lugar legitimado lo ocupa la llamada “ciudad formal” y por debajo, en una situación de no legitimidad, las ocupaciones de suelo y otras formas tales como las viviendas ocupadas, que constituyen lo que se suele llamar “informalidad urbana” del hábitat. Esta situación de legitimidad y deslegitimidad está construida históricamente y en permanente disputa. La deslegitimación de este tipo de barrios proviene de diferentes cuestiones o capas de significación: el orden urbano (Duhau y Giglia, 2008; Oszlak, 1991), la mayor valorización de la naturaleza (Azuela, 2006; Carman, 2011) cuando están en juego áreas verdes o reservas naturales y estigmatización de las personas que los habitan (Cravino, 2012b). Los procesos de legitimación provienen de la acción colectiva y los discursos que portan los habitantes, quienes apelan al derecho a la ciudad o a la “necesidad” (Abramo, 2003), a la normativa que parcialmente los ampara y el tiempo de permanencia en el lugar (Cravino, 2012b).⁸

Muchas veces se pone el acento en las relaciones legales. Es decir, pareciera que el derecho ajusta nuestras vidas, cuando la práctica es mucho más dinámica ya que el marco normativo se va transformando junto a la realidad. Se puede ampliar los derechos, se puede recrudescer las penalidades por la violación a las reglas o diferentes situaciones intermedias o las dos cosas al mismo tiempo. También puede suceder que el derecho sea una estructura formal muy alejada de las prácticas cotidianas o, por el contrario, establecer fuertes condicionamientos a las transacciones de los sectores populares o formas “adaptativas” a las normas legales, otorgándoles un contenido diverso a lo que se supone o puja por modificar el marco normativo. Por ejemplo, si se toma la definición de Edith Jiménez Huerta (1998: 18-9), utilizada para su estudio en Guadalajara, el “mercado inmobiliario informal” se refiere a

... el intercambio de suelo, generalmente ubicado en la periferia de las áreas urbanas, que se realiza entre agentes económicos y sociales fuera de los canales formales de compra-venta. Por lo tanto, *no siempre se sujeta a la reglamentación vigente sobre compra-venta del suelo y de usos del mismo*. También tiende a mantenerse al margen del pago del impuesto sobre la adquisición de bienes inmuebles y del impuesto sobre la renta, y a evitar

8 En otro trabajo (Cravino, 2012b) profundizamos sobre la relación tiempo (acumulado, certificado, de espera) en relación con los procesos de legitimación en la configuración de los asentamientos populares y los estratos de tiempo en los procesos urbanos barriales.

los pagos relativos al traslado del dominio y propiedad. Asimismo, en este mercado existe la *tendencia a conseguir el capital para la adquisición de un lote fuera de los sistemas formales de financiamiento públicos y privados* (Edith Jiménez Huerta, 1998).⁹

Solo se puso el acento en la situación extra legal de las prácticas, pero se agrega además que esta “informalidad” se encuentra inmersa en una “informalidad” generalizada de los sectores populares, que incluye el trabajo, a veces su condición de migrantes sin papeles también, entre otras. Por otra parte, también se suele omitir las articulaciones con los múltiples mercados (tanto “formales” como “informales”) de materiales de construcción, que hacen que, si bien la vivienda o el suelo urbano se produce con el fin de constituir un bien de uso, este requiere de dinero en el mercado. Pero, amerita aclarar que este dinero no constituye un “capital” de inversión, sino una “inversión” con otro sentido, el de lograr un lugar en la ciudad o mejorar la calidad de vida.

Frente al mismo fenómeno Gustavo Riofrío (1991), tomando el caso de Lima, se refiere a “un mercado protegido” al cual solo tiene acceso quien va a edificar allí la vivienda que ocupará permanentemente y para sí. Entonces,

del mismo modo que no todos los ciudadanos tienen acceso al mercado de capitales y que existen reglas muy claras para participar en la bolsa de valores en el mercado de la vivienda en barriadas *existen también reglas* para participar. A este mercado, llamado “informal” por de Soto, tienen acceso quienes están dispuestos a autourbanizar y autoedificar (1991: 114).¹⁰

El sociólogo peruano se está abocando específicamente al mercado del suelo, ya que la vivienda no sería mercantilizada en su producción (lo puede ser posteriormente) sino, por el contrario, objeto de autoconstrucción, pero lo que nos interesa es subrayar el peso que le atribuye a las reglas para la comprensión del fenómeno, aspecto que consideramos central para pensar las instituciones de la economía popular urbana. De todas maneras, la metáfora no parece del todo apropiada ya que las reglas del mercado de valores están altamente formalizadas (más allá de las prácticas concretas) y las barriales pueden variar de un lugar a otro y siendo incorporadas al *habitus* urbano no se encuentran formalizadas.¹¹ Lo que hay que subrayar entonces es que

9 Las itálicas son nuestras.

10 Las itálicas son nuestras.

11 Pueden existir casos donde la asociación barrial establezca un estatuto y reglas del juego escritas para quienes se asienten en el lugar. En otros casos, las reglas son decididas oralmente en asambleas o reuniones de representantes barriales y aplicadas de la misma forma. Podemos citar, por ejemplo, barrios de ocupación donde no permitieron que se establezcan hombres solos porque se había decidido que era para “familias”, o la delimitación de espacios de reserva destinados a plazas, escuelas o centro de salud o comunitarios, que no pueden ser ocupados; u organizaciones sociales territoriales que expulsaron a vecinos que se dedicaban a actividades económicas ilegales ya que perjudicaban la imagen y vida

existen normas sociales legitimadas y no es el espacio del “caos” como suele presuponerse en la opinión pública escrita, en muchas oficinas estatales o inclusive en el ámbito académico.

Coincidimos con Martim Smolka (2003) en no asociar *vis à vis* pobreza e “informalidad urbana”, ya que sus habitantes deben acceder a esta economía (en particular barrios de ocupación) por barreras que no son solo económicas sino institucionales o sociales. Por ejemplo, en el caso de Argentina, migrantes de países limítrofes no pueden alquilar una vivienda si no tienen la documentación nacional o papeles de un empleo “formal”, pero aun teniéndolos, al no contar con una garantía de otro propietario en la ciudad se les niega el acceso a la locación. No obstante, existe una mirada sesgada por la clase social: el no cumplimiento de las leyes o situaciones de irregularidad está presente en buena parte de las urbanizaciones para cierta elite, como barrios cerrados y *countries*, que abundan en Buenos Aires, como también en todas las ciudades latinoamericanas; sin embargo, estas prácticas son invisibilizadas o legitimadas. La cuestión de la legitimidad-ilegitimidad de las prácticas urbanas es otro elemento central que opera de manera diferenciada en las políticas urbanas de nuestra región y en la penalización del no cumplimiento a las normas. A su vez, entonces hay que poner el acento en cómo el tipo de hábitat puede constituirse en una barrera de entrada al mercado de trabajo, pero también al ejercicio de muchos derechos. Hemos escuchado en numerosas entrevistas que los habitantes de estos barrios populares no pueden ejercer su derecho a la seguridad, porque las fuerzas públicas les responden que su condición de ocupantes no les da derechos a reclamo. También receptamos relatos de negación a la atención de la salud o incluso niños que no pudieron ser abandonados en su colegio por la misma razón. Lo mismo sucede en numerosas ciudades de América Latina, que, por carecer de títulos de propiedad, niegan a los habitantes de este tipo de barrio la posibilidad de recibir en sus viviendas servicios públicos urbanos, empeorando de esta forma su calidad de vida. Es decir, la forma de habitar la ciudad trae consecuencias para el ejercicio de la ciudadanía urbana.

Otra posibilidad, analizando los asentamientos populares de San Pablo, es la que desarrolla Nelson Baltrusis (2004; 2005) en su investigación, que adopta una perspectiva sociológica y quien afirma que este submercado (como denomina al “informal”), reproduce las estructuras de comercialización y de formación de precios semejantes al mercado formal, incluso observó una “profesionalización” de los agentes inmobiliarios en dicha ciudad. Sin embargo, esta presencia de intermediarios (menos aún “profesionales”) no se encontró en nuestras investigaciones en el Área Metropolitana de Buenos Aires, pero es interesante su corrimiento de la visión dicotómica de pensarlo como dos

social interna del barrio. Esta expulsión era simplemente una advertencia de un grupo de personas que les pedían que se retiraran bajo la amenaza de destrucción de la vivienda.

esferas paralelas sin conexión. Este autor encontró una gran variedad de precios de venta de las viviendas que responden a una jerarquía, de acuerdo con la localización, el acceso a infraestructura (incluyendo transportes)¹² y su estado, al mismo tiempo que un importante submercado de alquiler, que podía llegar a un tercio de las viviendas, demuestra el dinamismo del mercado y su consolidación como tal. También encontró que la movilidad *intrafavela* e *interfavela* es muy importante (estas últimas observaciones son coincidentes con las planteadas por Abramo, 2003). No obstante, su énfasis puesto en el mercado, obtura la mirada sobre el don en las transacciones inmobiliarias.

Abramo¹³ (2003) comprobó para Río de Janeiro que no se produce la supuesta competencia entre mercado formal e informal. Abramo es economista y es muy interesante su “conversión”, ya que inicia sus estudios en las favelas con las herramientas de la teoría económica ortodoxa y estas emergen como insuficientes y confusas para entender el fenómeno que quiere analizar. Comienza a desmenuzar elementos para la comprensión de la relación entre el mercado inmobiliario informal y las estrategias de inversión familiar de los favelados. Uno de los argumentos que propone para explicar los elevados precios de la vivienda en las favelas¹⁴ es relacionarlos con el mercado de trabajo, donde igual que en los casos que estudiamos, el primero impide la entrada al mercado formal del segundo, por lo tanto, puede ser definido como “mercado racionado” desde la perspectiva neokeynesiana. Al igual de lo que demostraron muchos autores y que nosotros mismos encontramos en otras investigaciones, Abramo constató la diversidad social o heterogeneidad de la pobreza urbana y de las condiciones entre las distintas favelas de dicha ciudad. Esta destacada diversidad interna permite explicar la existencia de una segmentación de los mercados inmobiliarios dentro de estos barrios. Este autor coloca a la economía urbana de las favelas dentro de la economía urbana del suelo y la vivienda de la ciudad, y de esta manera contribuye a romper esta visión dicotómica de mundos separados y desconectados, aun cuando sus dinámicas (barrios llamados usualmente “formales” e “informales”) presenten características de estructuración diferentes. Introduce el mercado de trabajo y las formas autogestivas de trabajo como un elemento a tener en cuenta y

12 Sostiene que una favela localizada en la periferia puede competir con una central si tiene buena accesibilidad.

13 Consideramos a este autor como el que mayor aporte realiza para la comprensión del mercado inmobiliario informal en la bibliografía que pudimos recabar.

14 En relación con por qué se dan en Buenos Aires mayores precios en el mercado “formal” que en el “informal”, planteamos como posible hipótesis que aún está vigente la “válvula de escape” de nuevas ocupaciones y un estrecho mercado “formal” pero en la periferia, accesible en alguna medida a los sectores populares, pero en áreas degradadas social y económicamente. Eso descomprime en alguna manera la presión sobre el precio de las viviendas en el mercado inmobiliario de los asentamientos populares en la periferia y la concentra en las zonas centrales.

que los distintos espacios contribuyen a una u otras prácticas. No obstante, no todos los asentamientos populares ofrecen las mismas oportunidades de empleo dentro de estos espacios y a su vez, la presencia de una economía ilegal, como lo es la del narcotráfico, puede alterar las reglas de juego del urbanismo tácito de estos lugares.

De la lectura de los trabajos de estos autores, así como de investigaciones propias surge que el territorio¹⁵ de las prácticas son un elemento central para comprenderlas. Tenemos que advertir cómo se constituyen las transacciones del hábitat popular, qué actores intervienen, qué lógicas y qué percepciones les dan los habitantes a las mismas.

Volviendo al marco legal, pero incorporando el territorio, de las transacciones (compra-venta y alquiler), la “ilegalidad” no está implicando ilegitimidad interna, sino por el contrario la operación se apoya en la legitimidad que implica la ocupación del suelo o construcción de la vivienda cuando ni el mercado capitalista ni el Estado la proveen. Esta legitimidad interna puede no coincidir con la externa que estigmatiza la conformación de estos barrios. En este tipo de mercado inmobiliario la propiedad del suelo no está registrada a nombre del que la vende o alquila, ya que lo hace en condición de ocupante legitimado por los procesos sociales de construcción de barrios populares. Las partes del arreglo económico lo consienten sabiendo que no se cumplen las normas urbanas vigentes, por lo que el acto adquiere una dimensión de legitimidad por el “pacto”¹⁶ entre ambos, pero en el marco de las normas del barrio (por esta última razón puede enmarcarse en lo que Boaventura de Sousa Santos denomina “legalidad alternativa”). Por esto, podemos sostener que es un mercado con reglas propias, como sostiene Riofrío (1991), que difieren de las que se aplican en el mercado “formal”. Por otra parte, el Estado no las regula, ni capta un valor ni se constituyen en herramientas de garantías. Las transacciones pueden hacerse tanto de palabra como con algún tipo de “documento” escrito entre las partes, pero sin el aval de la legalidad oficial. De este modo, la confianza es un elemento central para concretarlas y para pactos de pagos diferidos. La confianza reemplaza a la legalidad o a los documentos de respaldo bajo la normativa hegemónica en este tipo de prácticas.

En cuanto a lo “económico”, estas transacciones de viviendas no pueden ser vistas como la expresión de la racionalidad propia del capitalismo, sino que están cruzadas (o “contaminadas”, en lenguaje económico) por su origen como valor de uso del suelo. En estas operaciones no actúan agentes económicos típicos del mercado “formal”, como los bancos que otorgan préstamos para la

15 Entendemos el territorio como espacio construido socialmente y en permanente disputa.

16 Cuando en un loteo “pirata” o “trucho” (término utilizado fundamentalmente por funcionarios) alguien compra un loteo, muchas veces no conoce que esta operación es ilegal, por lo tanto, no existe un “pacto”, sino un “estafa”.

compra de viviendas. Siguiendo a Pierre Bourdieu (2001), estas transacciones dicen tanto de estos submercados como de la constitución misma del campo económico. En estas prácticas económicas del hábitat popular puede haber transacciones “monetizadas”, es decir que existe un intercambio mediado por dinero, pero que también pueden darse acuerdos no “monetizados”. Entre los primeros es posible hallar una variedad de situaciones, como la compra de una vivienda o el alquiler, pero muy estrechamente vinculadas (e insertas) a las relaciones sociales barriales. Entre los segundos podemos mencionar los préstamos de inmuebles entre parientes o amigos, que conforman un abanico de posibilidades a las que acuden los habitantes de los barrios por ocupación. Claramente, el uso de la moneda no significa que se dé un mercado en los términos corrientes.

En relación con la variable urbana, los productos de este mercado no se ajustan necesariamente (aunque pueden mimetizarse como en los “asentamientos”) a las normas de uso del suelo urbano, tanto por su tamaño, por su forma o por el acceso a servicios públicos urbanos. Lo mismo en cuanto a normas de constructibilidad, como dimensiones mínimas, material utilizado, factor de ocupación del suelo (FOS), factor de ocupación total (FOT), frente, fondo, etcétera. Por el contrario, las viviendas corresponden a las necesidades habitacionales y de actividades productivas y reproductivas ajustadas a las capacidades económicas y las normas de un urbanismo tácito propio de estos barrios, con lo cual nuevamente no sucede, como muchos afirman, que se trata de un “espacio de caos”, sino por el contrario existen pautas para el desarrollo urbano tanto de las viviendas como del espacio público. Además, existe una importante tendencia a una transformación dinámica de los inmuebles a diferencia de una relativa “estabilidad” constructiva de los inmuebles del mercado “formal”. Una dinámica similar se puede observar en cuanto a la infraestructura, que suele estar ausente o provista parcialmente o con fuerte déficit de calidad. Es importante remarcar la flexibilidad de los espacios domésticos que se adaptan rápidamente tanto a las necesidades habitacionales como productivas. Así, por ejemplo, se puede organizar dentro de la vivienda un taller o un comercio donde antes había un comedor o una habitación o viceversa.

Tomando la dimensión social, en este tipo de operaciones no actúan agentes intermediarios típicos como las inmobiliarias que publican los avisos en periódicos y en internet o tienen poder legal para realizar las transacciones y capturan una parte del monto de la transacción. Por el contrario, aquí son más relevantes las redes sociales existentes en los barrios, por lo tanto, el contacto es siempre cara a cara. De esta forma, los intercambios cuentan con mayor “flexibilidad” para los contratos de compra-venta. Esto significa que se puede pagar una parte en dinero y otra en bienes mobiliarios o volver a pactarse el contrato sucesivas veces. Otra característica de estas operaciones economi-

cas es que son, por lo general, inmediatas (no se paga una reserva, boleto de compra y luego escritura para la compra o no se realiza una verificación de antecedentes o requerimiento de garantía para los alquileres) ya que pueden ser realizadas en un solo acto (aun cuando a veces pueden pagarse en cuotas). De nuestras investigaciones (Cravino, 2006) pudimos constatar que los partícipes de las operaciones económicas se conocen por medio de redes de parientes, amigos, vecinos o compañeros de trabajo, así como instituciones religiosas, sociales o políticas. Es decir, la negociación y el pacto se dan en el marco de redes sociales previas, que sin duda son modificadas a medida que avanza la monetización de los intercambios y va perdiendo peso el don y contra-don. Esto implica cambio en las formas de reciprocidad que se venían desarrollando en los barrios populares: se acorta el período de allegamiento y los parientes o paisanos recibidos son derivado rápidamente al mercado del alquiler. Al mismo tiempo, aquel habitante que tenía una porción de espacio, en lugar de otorgársela a alguna persona cercana familiar o afectivamente como forma de don, utiliza la posibilidad de vendérsela. En el caso de la ciudad de Río de Janeiro, las organizaciones barriales son las que registran las transacciones inmobiliarias y se constituyen en garantes sociales de los pactos, formalizándose así esa pluralidad jurídica a la que hace referencia Boaventura de Sousa Santos en sus trabajos.

En síntesis, es difícil reemplazar el término “informal” por la tradición que ya se construyó en el mundo académico, aun cuando hay consenso en que existen diferentes modalidades de “informalidad”, con lógicas, condiciones y prácticas muy disímiles. Por lo tanto, todavía es una categoría “eficaz”, pero se debe advertir que junto a su “eficacia” esta taxonomía contribuye a reproducir la hegemonía del mercado capitalista, al considerar la economía de las transacciones del hábitat popular como “ilegal”, “no registrada”, “evasora” de las obligaciones tributarias, etcétera. Muchas de las políticas urbanas de los países latinoamericanos hacen esfuerzos por “formalizar” lo “informal sin comprender las lógicas del hábitat popular. Por su parte, al colocar las prácticas populares dentro de la “bolsa” de la evasión fiscal, se está confundiendo la estrategia de penalizar a quienes evaden impuestos con quienes han autourbanizado porciones de ciudad, prácticamente sin apoyo del Estado. Estamos en deuda en cuanto a la clarificación de las prácticas populares y sacarlas de las dicotomías jerárquicas, elitistas y economicistas en las que el mundo académico las colocó. Queda pendiente también la pregunta de cómo se construyen las legitimidades sociales en las prácticas económicas, que son evaluadas con diferentes varas de acuerdo con el sector social que las realice.

Producción social de hábitat

El término “producción social del hábitat” aparece muy empleado en diferentes ámbitos, tanto en el campo académico como entre las organizaciones sociales y (organizaciones no gubernamentales) ONG. Sin embargo, presenta muchas ambigüedades en cuanto a su definición y alcance en la utilización empírica. Merece ser incluido en el debate sobre la economía del hábitat popular porque es reivindicado como la forma de visibilizar prácticas por fuera del mercado. Al igual que el adjetivo “social” en el campo de la Economía Social y Solidaria, se quiere enfatizar su carácter antagónico del mercado (autorregulado).

Enrique Ortiz, exponente de la Coalición Internacional de Habitantes (CIC) ha analizado y desmenuzado el concepto. Busca contraponer una mirada alternativa frente a la hegemónica en relación con el hábitat popular. Así, parte de pensar la vivienda como un bien social potencialmente abundante frente a la idea económica neoclásica de que este es un bien escaso. En segundo lugar, pone el énfasis en que si se adopta la perspectiva de la producción social del hábitat se trata de un bien de uso y no una mercancía. Este punto remite a otro debate sobre la transformación de ese bien de uso en valor de cambio, que luego abordaremos. Por último, dirige el foco hacia el acto de habitar, es decir, de un producto cultural (por lo tanto, podemos agregar asociado mecánicamente el mundo del “consumo”). Esto implica ver la vivienda como un proceso y no como un objeto acabado. Estos tres elementos planteados son centrales para pensar una antropología del hábitat popular que discuta con las propuestas economicistas o las clásicas acciones de los Estados. A partir de allí, define a la producción social del hábitat como “todos aquellos procesos generadores de espacios habitables, componentes urbanos y viviendas, que se realizan bajo el control de autoproductores y otros agentes sociales que operan sin fines lucrativos” (Ortiz Flores, 2008: 31). No se trata de un fenómeno que solo se da en ámbitos urbanos, sino también en rurales, y siempre implica participación social en las diversas fases del proceso habitacional: planeación, construcción, distribución, etcétera.

Esta concepción incluye tanto lo que hacen los grupos domésticos de forma individual, así como “grupos organizados informales”, o por medio de organizaciones que Ortiz denomina “formales” como las cooperativas¹⁷ y asociaciones de vivienda, ONG, gremios e incluso instituciones de benefi-

17 La forma cooperativa es un buen ejemplo para constatar la necesidad de analizar las significaciones puestas en juego en su conformación. Se puede encontrar la idea de que una cooperativa es igual a una forma que genera estafas entre aquellos que participan, tal como lo encontramos en entrevistas a pobladores y participantes de algunas experiencias en el interior de la Argentina o en el Conurbano Bonaerense. También puede ser considerada como una forma autogestiva y autónoma del Estado, como es el caso de la Cooperativa de Quilmes, en el Conurbano Boanerense, o una forma que depende cómo es implementada

cencia. Consideramos que esta última modalidad no debería estar incluida si no promueve formas organizativas de resolución de hábitat. En Argentina, al igual que en otros países de América Latina, la ONG “Un techo para mi país” desarrolla su tarea por medio de voluntarios; esta consiste en la construcción de una vivienda pequeña de madera (sin instalaciones sanitarias). Los “beneficiarios” son elegidos por la ONG entre los grupos más pobres de los barrios y la construcción se realiza sin la participación de la propia familia beneficiada; a su vez, esta tendrá que devolver una parte del costo de la vivienda. Creemos que este tipo de prácticas no debería ser incluido en la construcción social del hábitat, sino como una modalidad heterónoma, con una lógica distinta del tipo de prácticas que queremos analizar. Lo mismo sucede con otras organizaciones semejantes, que tienen como impronta una lógica caritativa o filantrópica o prácticas del Estado de mejoramiento en las que los habitantes no tomen decisiones sobre cómo y dónde, orientadas por una economía doméstica vinculada a sus propias lógicas.

Siguiendo a Ortiz Flores (2008: 31), “las modalidades autogestivas incluyen desde la autoproducción individual espontánea de vivienda hasta la colectiva que implica un alto nivel organizativo de los participantes y, en muchos casos, procesos complejos de producción y gestión de otros componentes del hábitat”. Se hace hincapié en la producción social para diferenciarla de la estatal y la privada. No obstante, en términos de relaciones sociales consideramos que la autoconstrucción individual puede ser considerada como una actividad más de la economía doméstica de los sectores populares (o estrategias de reproducción), en cambio, la asociativa implica lazos sociales colectivos de cierto grado de horizontalidad bajo diferentes formas organizativas¹⁸ (con o sin apoyo de ONG de promoción del hábitat o de programas públicos). Por su parte, las filantrópicas solo generan relaciones de subordinación para los sectores populares. Obviamente, en la realidad estas prácticas aparecen muchas veces articuladas, combinadas o mezcladas. Un grupo doméstico puede construir una parte de su hábitat como autoproducción individual, otra de forma organizada con vecinos, otra con ayuda de las ONG (con o sin financiamiento del Estado) y otra con organizaciones de caridad. Esto puede ser analizado desde los actores intervinientes que mencionamos en el párrafo anterior o por los componentes del hábitat. Es muy frecuente que la vivienda sea autoconstruida individualmente, la infraestructura barrial de forma colectiva (con o sin apoyo de diversas ONG) o por medio de acción colectiva para que el Estado la provea (Cravino, 2012a) o algunos elementos por parte de

desde programas del Estado, que puede ser concebida como un empleo estatal precarizado, una nueva organización del trabajo o formas más complejas y contradictorias.

18 José Luis Coraggio (1998) las denomina “extensiones de la unidad doméstica”, en tanto amplía pero no modifica su sentido: la reproducción de la vida de sus miembros mediante la cooperación en este caso.

organizaciones filantrópicas (centros comunitarios, por ejemplo). Esto es lo que Jean-Louis Laville (2009) denomina “hibridación de recursos”. También el suelo urbano puede ser obtenido individual o colectivamente. En todos los casos, según Ortiz, lo que no existe es el fin del lucro. Sin embargo, creemos que se debe ponderar diferencialmente prácticas individuales, redes de reciprocidad y formas de caridad.

Por último, tomamos de este autor su clasificación de autoconstrucción, que es similar a otras, en la cual diferencia: a) autogestiva (cuando es realizada por iniciativa y ejecución directa del usuario); b) dirigida (cuando es planificada, organizada y ejecutada bajo la coordinación de un asesor técnico). A su vez, puede ser pura (cuando es realizada sin recurrir a mano de obra pagada) o mixta (cuando combina mano de obra propia con contratada). Con relación a lo primero preferimos reservar la palabra “autogestiva” a la práctica de asociatividad horizontal de los sectores populares.

Centrándonos en formas de asociatividad relacionadas con la producción del hábitat en el Área Metropolitana de Buenos Aires podemos encontrar experiencias donde la autogestión se desarrolla por fuera del Estado, como la Cooperativa de Quilmes (Mutuberría Lazarini y Narodowski, 2010), hasta formas financiadas por el Estado en su totalidad como fueron en la Ciudad de Buenos Aires las cooperativas surgidas con la implementación de la Ley 341 y sus modificatorias (Rodríguez, 2009; Zapata, 2012a y 2012b; Arroyo, 2011), que recuperaban y potenciaban experiencias previas. Cabe remarcar que esta ley fue impulsada por un conjunto de organizaciones de defensa del derecho a la vivienda que propugnaban formas asociativas de resolución del problema, en particular para aquellos que se encontraban viviendo en casas o edificios ocupados, inquilinatos u hoteles pensión. También surgieron cooperativas de grupos sociales sin organización previa, como las nacidas del Programa de Emergencia Habitacional conocido también como “Techo y trabajo” o de grupos sociales que realizaban otras tareas productivas, tales como grupos de los movimientos piqueteros y que a partir de dicho programa incursionaron en la construcción de viviendas (Cravino y Mutuberría, 2012). Bajo las formas cooperativas pueden encontrarse también situaciones que comportan prácticas que remiten a cuadrillas de trabajo dirigidas por el Estado, sin capacidad de decisión horizontal o con posibilidades limitadas de decisiones autónomas (Moreno, 2012).

De esta forma, consideramos que lo más relevante del concepto es darle visibilidad a un conjunto de prácticas de los sectores populares vinculadas al hábitat que se encuentran por fuera del comercio y del mercado (siguiendo la distinción de Karl Polanyi) y aun cuando reciben financiamiento del Estado lo hacen con modalidades asociativas autogestivas. Solo hay que tener cuidado con que bajo la forma “cooperativa” se pueden esconder otros sentidos de trabajo y participación, no vinculados a lo que se considera producción social del hábitat sino cuadrillas estatales de empleo bajo condiciones de precarie-

dad laboral (Moreno, 2012). Retomando lo planteado en el apartado anterior puede ser un concepto alternativo a la “informalidad” que es por la negativa y de partida incluye diferentes modalidades. Nuevamente, remarcamos que dejaríamos fuera las organizaciones de caridad porque suelen no dejar lugar a las decisiones de los pobladores y no generan cambios progresivos en las relaciones sociales;¹⁹ por el contrario, reproducen las desigualdades y las marcas de la estratificación social, lo mismo que las formas cooperativas que no contenga prácticas asociativas autónomas. Por otra parte, es iluminadora la crítica de Luciana Corrêa do Lago (2012) acerca de intervenciones del Estado brasileño que financian la adquisición de suelo urbano a cooperativas, dejándolas desamparadas ante el mercado y obligándolas entonces a comprar en la periferia urbana. De esta manera se resuelve la vivienda, pero no la ciudad, es decir, se genera un hábitat precario en cuanto a localización cuando debería resolver un derecho, que incluye el acceso a la centralidad o a las externalidades urbanas.

Don y mercado en la construcción social de la ciudad

Luego de una crítica a la taxonomía formal-informal y de una recuperación del concepto de construcción social del hábitat, con algunas acotaciones o limitaciones, es necesario tener en cuenta la perspectiva de un análisis micro de las negociaciones o transacciones y de los intercambios y formas de reciprocidad entre los sectores populares vinculados al hábitat. Es necesario adentrarse en los sentidos que portan dichas prácticas, en las percepciones que los actores tienen de ellas y de las transformaciones que se van dando en cada contexto, como también en las tensiones que implican este tipo de acciones en el marco de una economía plural, pero hegemonizada por el capitalismo.

Partamos de un ejemplo. Está claro que los procesos de autoconstrucción de las viviendas de las urbanizaciones populares (llamadas frecuentemente “informales”) expresan la producción de un bien de uso: una vivienda para que habite la unidad doméstica. Sin embargo, esta condición nunca es rigurosamente así, ya que en las anticipaciones adheridas al conjunto de las estrategias de reproducción también está presente la posibilidad de convertirlo en valor de cambio. La vivienda no es solamente un lugar de albergue, sino que además de connotar estatus al grupo y permitir el uso de las externalidades

19 Cabe aclarar que adoptamos la definición de economía social referenciada a la generación de lazos sociales solidarios y no aquella que se adopta como una propuesta de un tipo de economía para los sectores más pobres, a los que contribuiría a reproducir en un umbral básico.

del lugar donde se vive (en muchos casos también un lugar de trabajo), es en sí misma una forma de ahorro.²⁰

Sin duda, la vivienda es el bien que requiere y permite el mayor ahorro, y por esta razón se suelen plasmar gran esfuerzo (económico y en trabajo) en las inversiones para construirla y mejorarla. Raúl Fernández Wagner (2013), en un estudio realizado a mitad de los años ochenta en Mar del Plata, estimó que las familias demoraban dieciséis años en que su vivienda autoconstruida tuviera la calidad que indican las normas. Esta puede ser vendida en momentos de necesidad o “urgencia”. Por lo tanto, si bien la motivación central es constituirse en valor de uso, está presente su condición de valor de cambio.

Emilio Pradilla Cobos (1982) está en parte en lo cierto al considerar la autoconstrucción como una forma de sobreexplotación de la clase trabajadora y, por lo tanto, proponerla como la “alternativa” para solucionar el déficit de viviendas para los sectores de bajos recursos. No es una modalidad neutra. Sin embargo, es imposible dejar de reconocer que es el recurso que encontraron los habitantes de las urbanizaciones populares e inclusive de aquellos que accedieron a un lote propio, pero debieron resolver por sí solos la construcción de la vivienda. En muchos casos, sus cualidades son mejores que las que ofrece el Estado y además este se mostró ineficiente para paliar el déficit cuantitativo y cualitativo y, tal como afirma Nahuom (2013), también en relación con el déficit de localización. John Turner (1977; Turner y Fichter, 1976) no se equivoca al remarcar los aspectos positivos, aunque sobreestimaba las ventajas de esta modalidad. Christian Topalov (1979) dejó planteado que estos mecanismos de autoprovisión de viviendas (u otros bienes como alimentos) se relacionan directamente con la producción capitalista, ya que el salario directo solo cubre una parte de las necesidades inmediatas para la reproducción de la fuerza de trabajo.²¹ Como no pueden reproducirse con el salario o este no existe porque el trabajador se encuentra desocupado, estos grupos se refugian en prácticas propias del modo de producción doméstico, tal como lo afirmaba Claude Melliassoux (1993) o también cuando es insuficiente el salario indirecto provisto por el Estado en su “sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo” (Topalov, 1979). Por otra parte, hay que diferenciar los procesos de autoconstrucción desarrollados por las unidades domésticas de forma individual de aquellas que implican formas colectivas, que generan organización y ayuda mutua en el proceso (nivelando en muchos casos las situaciones familiares más desfavorables).

20 Los bienes muebles que se hallan en la vivienda también tienen esa condición y pueden ser vendidos en un momento de emergencia.

21 Sostiene Pradilla Cobos (1982) que esto tiene como consecuencia que la clase obrera no presionaría hacia la suba del salario, porque se hace cargo ella misma del costo de reproducción con respecto a la vivienda.

Pradilla Cobos (1982) postula como una paradoja aparente que la vivienda, que surge de la motivación de generar un valor de uso, adquiera valor de cambio en un proceso de mercantilización, ya que considera que es la expresión de cómo el capitalismo “asigna un precio a todo objeto producto del trabajo humano” (aquí incluye la adecuación, es decir, urbanización, de terrenos para que sean aptos para la construcción de viviendas). No obstante, si bien existe una tendencia a mercantilizar buena parte del trabajo reproductivo de las unidades domésticas no podemos plantear que esto pueda ser extendido a toda la producción que genera valor de uso. Depende de las condiciones históricas que un producto surgido en la lógica del valor de uso adquiera valor de cambio. Por lo tanto, esta mercantilización fue y es parte de un proceso que debe ser contextualizado, lo mismo que su extensión o alcance solo puede ser explicado en los ámbitos locales de las ciudades o las naciones. Pradilla Cobos, además de plantear el debate de la vivienda popular, introduce la cuestión de la autoproducción de ciudad, que debe tenerse en cuenta también como solución. Queda pendiente la pregunta de si debemos hablar de sistema de transacciones segmentadas o de mercados segmentados. Por lo observado hasta ahora hay una tendencia a constituirse en mercados segmentados, pero solo en algunos barrios; en la mayoría de los asentamientos populares del país aún no es hegemónica la lógica del mercado y las transacciones son solo intercambios económicos vinculados a redes de reciprocidad. Por eso queremos subrayar la palabra “tendencia”.

Es interesante el argumento de Pradilla Cobos (1982) que consideró que, al entrar al mercado, la vivienda autoconstruida se compara con otras edificadas en condiciones de producción diferentes; entonces, para este autor, su precio de mercado se fija con desventaja para la autoconstruida. Esto lo explica considerando que es la cristalización de una mayor cantidad de trabajo humano. En esta situación el vendedor de este tipo de vivienda suele perder una parte del tiempo de trabajo invertido en su construcción, sin tener plena conciencia de ello (como se comprobó en nuestras investigaciones). Pradilla Cobos (1982) observó, argumentando en sentido opuesto a lo que postularon John Turner (1977; Turner y Fichter, 1976) o Hernando De Soto (1987; 2002), que este “capital” sale del mercado “más encogido de lo que entró”, lo que lo diferencia de cualquier otro capital. No obstante, creemos que, si el dinero invertido sale “encogido” o no, también depende del contexto y coyuntura y no puede generalizarse.

Coincidimos con Burgess (1978) al separar conceptualmente “mercancía” de producto. El primero está implicando necesariamente un mercado, mientras el segundo no. Lo que encontramos en las urbanizaciones populares son productos autogenerados (individualmente) o construidos autogestiva-

mente (colectivamente) por sus usuarios,²² los que potencialmente (pero no necesariamente) pueden ser convertidos en mercancías. Este autor considera que la respuesta a la relación entre valor de cambio y valor de uso en las viviendas autoconstruidas es compleja por las características que adquieren la tierra y la vivienda en el capitalismo y considera que las interpenetraciones entre valor de uso y valor de cambio deben ser tratadas dentro de la gama amplia de objetivos de la vivienda. Las viviendas autoconstruidas han sido un método importante de almacenar valor de uso y de cambio, actual y futuro. Sin embargo, él considera que en estos casos la vivienda raramente asume la forma mercancía, situación que actualmente es difícil de sostener porque la consideramos como la tendencia creciente. Una situación diferente es el mercado de cuarto en alquiler, que se encuentra despegado de las relaciones de reciprocidad y, por lo tanto, no surgen como valor de uso sino como valor de cambio. Esto puede implicar que una parte de la vivienda que se origina como valor de uso pase a tener valor de cambio o que se construya directamente con el fin de arriendo. En el caso de las cooperativas de vivienda como las agrupadas por la Federación Uruguaya de Construcción de Viviendas por Ayuda Mutua (FUCVAM), el valor de cambio está excluido ya que la propiedad del suelo y la vivienda es colectiva, y la “venta” es regulada por organizaciones colectivas como un tipo de intercambio estipulado socialmente. Es decir, no existe la libertad de la propiedad privada individual, sino que algún miembro puede “valorizar” su vivienda en dinero, pero tanto el precio como quién es el comprador está mediado por la cooperativa. No es un precio de mercado, sino un precio e intercambio mediado por la reciprocidad. Por esto se puede hablar de comercio y no mercado o intercambio según reglas locales. Esta valorización nunca implica “ganancia”. En el caso de Buenos Aires, el Movimiento de Ocupantes Inquilinos, busca replicar este tipo de asociación para evitar el recambio de personas, mantener la cohesión en la cooperativa y alejarlo del mercado inmobiliario. Buscan conseguir que la figura jurídica sea la propiedad colectiva. Ambos casos son buenos ejemplos en que el don controla el dinero y el mercado es reprimido para que solo sea posible el intercambio mercantil solidario.

Una advertencia que realiza Burgess (1978) es que los procesos de auto-producción o consumo no pueden ser entendidos por fuera del proceso de formación de mercancía, ya que para autoconstruir se consumen productos comerciales como materia prima, que tiene un valor de cambio. Además, puede implicar trabajo pago, particularmente en ciertas tareas que implican especialización, tal como hemos señalado en el apartado anterior.

22 Burgess (1978), volviendo a Marx, sostiene que entre valor de uso y valor de cambio hay una relación dialéctica y apoyándose en aquel sostiene que el valor de uso está por fuera de la economía política, ya que se encuentra en la esfera del consumo.

Lo que queremos dejar planteado es que este origen de valor de uso de la vivienda autoproducida individual o colectivamente impregna el proceso de valorización monetaria cuando entra al mercado como mercancía, particularmente, porque no se valoriza el trabajo doméstico invertido en la vivienda²³ y porque no se busca un plus valor. Esto quiere decir que no entra con la lógica de la ganancia, sino la mercantil “simple”, mediatizada de diferentes formas (dentro de una gradiente) de reciprocidad, dentro del tipo de relaciones que previamente existían o se establezcan en el proceso de la transacción. En cambio, la lógica de la ganancia²⁴ (en la mayoría de los casos “lógica de obtención de un excedente o ingreso monetario neto”, cuando reemplaza o complementa al ingreso por empleo) entra en estos barrios en el submercado de alquiler. Entonces tenemos que comprender el mercado inmobiliario en los asentamientos populares dentro de las relaciones sociales establecidas y dentro de un proceso o tendencia a una mayor mercantilización de los bienes inmobiliarios e, inclusive, al cobro de una renta. En cambio, en el marco de las cooperativas de vivienda esta dinámica no aparece, ya que los miembros pueden cambiar, pero no así la orientación de su incorporación y su negación de la lógica del mercado.

El rol de la vivienda como valor de cambio se asocia necesariamente a la forma de propiedad de ese bien, o su sustituto, la tenencia de hecho. Pradilla Cobos (1982) alertó acerca de la necesidad de estudiar la “ideología del autoconstructor”, que es ante todo individual y depende de obtener la propiedad para no perder lo realizado (y valorización monetaria de su trabajo) y el proceso de regularización dominial del suelo ocupado no se obtiene individual sino colectivamente, con los otros vecinos de su barrio. Por ello, retomando la idea de la construcción social del hábitat, es necesario distinguir entre formas de autoproducción en el interior de las unidades domésticas y formas asociativas. Las dos formas actualmente están vigentes, las segundas a veces impulsadas por programas estatales o por organizaciones que lograron mecanismos de financiamiento estatal²⁵ y las primeras continuando con las formas de reproducción de los sectores populares que buscaron individualmente

23 En un estudio realizado (Cravino, 2006) cuando preguntábamos a los vendedores de la vivienda con qué criterios colocaban el precio, este estaba basado particularmente en la necesidad que se debía cubrir o en el costo de materiales invertidos, y recurrentemente encontramos que si se había autoconstruido no se valorizaba el costo del trabajo realizado.

24 Cabe aclarar que, si bien nos parece pertinente hacer referencia a una lógica de la ganancia, los montos invertidos como “capital” son muy menores a lo que se suelen encontrar en emprendimientos económicos empresarios. Decidimos mantenerla porque encontramos actores que seguían un razonamiento similar, calculando el monto invertido, su ganancia, su amortización, el tiempo de recupero, riesgos y demás cálculos económicos vinculados a la búsqueda de una ganancia.

25 Estas pueden ser asociaciones vinculadas a organizaciones socioterritoriales o políticas, étnicas o religiosas, entre otras.

resolver el acceso al hábitat por fuera del mercado, pero no marcadas bajo las modalidades asociativas. También las formas caritativas están presentes actualmente, creemos que de forma creciente en Argentina y en los países de la región, pero no dan herramientas para estrategias de autoproducción doméstica ni tampoco para formas asociativas.

Por su parte, queremos considerar las mutaciones de las relaciones de reciprocidad, en particular vinculadas a las relaciones de parentesco en cuanto a formas instituidas de acceso al hábitat. Estas son reemplazadas en muchos casos por formas mercantiles o de obtención de una renta. Así algunas transacciones económicas donde el don y contradon tenían un peso central para definir a quienes se compraba o vendía, a qué precio y en qué condiciones, va mutando hacia un tipo de relación que se asemeja más a la objetivación propia del mecanismo de oferta y demanda pura. Lo mismo ocurre con otras prácticas que implicaban reciprocidad, como la de ceder una porción de suelo o dar en préstamo una vivienda o un cuarto, que parecen estar en extinción.

Así, las reglas van cambiando y la reciprocidad permanece solo para situaciones de extrema necesidad como la muerte de un vecino, donde aún persiste la costumbre de recaudar dinero para el funeral o para necesidades de algún familiar. También continúa para el mejoramiento barrial, mientras en las formas habitacionales las reglas se alejan de formas solidarias. Así, encontramos que en muchos casos se alquilan cuartos entre parientes (padres a hijos, hijos a padres o entre hermanos, etcétera). Podemos decir, entonces, que en este caso hay una metamorfosis de la lógica de la reciprocidad, propia entre relaciones de parentesco o vecindad a la aplicación de la lógica del intercambio. Las causas quizá las podemos encontrar en las crisis económicas, en la brecha creciente entre ingresos de los grupos domésticos y costo de la vivienda o por la introyección de valores del mercado y del consumismo, en las relaciones de reciprocidad. Es una tendencia que obviamente puede ser reversible, pero que si embargo vimos crecer durante las últimas décadas en los asentamientos populares del Área Metropolitana de Buenos Aires. Tradicionalmente, y en particular en procesos de migración, la reciprocidad como forma de resolución del acceso a la vivienda parecía ser la norma (implícita) vigente, es decir, era una prescripción que se cumplía como una pauta moral, como lo muestran los trabajos realizados antes de la década del noventa. El mercado o la mercantilización influyeron en estas relaciones entre parientes o paisanos (personas de la misma nacionalidad o localidad), modificando las relaciones sociales mismas. Don y mercado entraron en tensión, viéndose mermados los lazos de reciprocidad y ganando terreno el mercado.

No obstante, en paralelo se desarrollaron formas cooperativas en muchos barrios, en su mayoría con financiamiento del Estado, las que constituyeron una contracorriente a lo observado en los asentamientos informales. Inclusive estas formas asociativas se dan dentro de este tipo de barrios y generan

prácticas contrapuestas dentro de un mismo territorio, particularmente en la periferia.

En el caso de la Ciudad de Buenos Aires, se destacan las experiencias citadas en el apartado anterior del Movimiento de Ocupantes Inquilinos (MOI) y del Movimiento Territorial de Liberación (MTL), entre otros, que utilizaron el financiamiento que permitía el Programa de Autogestión de Vivienda (PAV) establecido por la Ley 341.²⁶ No obstante, la relación con la propiedad en estas organizaciones es distinta: una brega por obtener la propiedad colectiva (e incluso en el último año ante la posibilidad de la reforma al Código Civil, por incluir esta figura en la normativa vigente) y la segunda organización, si bien la construcción de las viviendas fue colectiva, busca que al final del proceso la propiedad sea individual. Ambas conciben la convivencia en esos espacios como regulada por las organizaciones y las prácticas colectivas (Arroyo, 2011; Rodríguez, 2009).

En el caso del Conurbano Bonaerense, encontramos experiencias colectivas de construcción de viviendas por medio del Programa de Emergencia Habitacional (PEH) en el que las organizaciones piqueteras resignificaron a su modo la modalidad de construcción, la asignación de las tareas y de las viviendas, mientras que otras organizaciones oscilaron entre formas autogestoras y formas heterónomas de toma de decisiones. También merece destacarse la organización Tupac Amaru, con sede en San Salvador de Jujuy, que generó barrios enteros bajo modalidades cooperativas de diversos programas, entre ellos el PEH, acciones que luego replicaron en otros lugares del país. Una situación similar puede observarse en Brasil a partir de la implementación de programas de vivienda o por acciones que venían desarrollando el Movimiento de Moradores o el Movimiento Sin Tierra en el ámbito rural (Corrêa do Lago, 2012), así como la continuación de las prácticas del FUCVAM en el Uruguay. En todos estos casos, así como en la Cooperativa de Quilmes (Mutuberría Lazarini, 2012), las organizaciones sociopolíticas no se abocaron solamente a resolver el problema del acceso a la vivienda, sino que desarrollaron cen-

26 La ley 341 fue producto de la lucha y las propuestas impulsadas durante más de una década por organizaciones sociales de la ciudad, apoyándose en el antecedente de haber logrado incluir la promoción de las formas autogestionarias en el marco de la Constitución de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires sancionada en 1996. Esta ley prevé el otorgamiento de créditos blandos colectivos a las organizaciones sociales de hábitat, con un carácter diversificado, ya que se pueden asignar a la compra de inmuebles (terrenos o edificios), ejecución de obra nueva, refacción, ampliación y reciclaje. Incluía la posibilidad de financiamiento de equipos técnicos interdisciplinarios para apoyatura técnica de las organizaciones, elemento que es innovador en Argentina. Algunas organizaciones impulsan la propiedad colectiva de los edificios. Tanto la sanción como la aplicación de la ley fue seguida por las organizaciones impulsoras y durante algunos períodos de la gestión de la ciudad, se generaron espacios participativos para facilitar su ejecución.

tros de abastecimiento comunitario, emprendimientos productivos, espacios culturales y educativos, etcétera. Es decir, construyeron un tipo de ciudad que se contrapone al modelo tradicional de ciudad dormitorio para los sectores populares, que tiene como presupuesto la producción de vivienda estatal.

A modo de conclusión: construcción de ciudad y sectores populares

En primer lugar, planteamos la centralidad de las formas populares de resolución de hábitat en el marco de la economía de las ciudades. Esto implica superar la mirada por la negativa de estas prácticas que primó en el mundo académico durante las últimas décadas, las que eran consideradas “por fuera de la planificación”, “que expresaban el caos urbano”, y más recientemente “informales”, es decir que no cumplían con las normas de la ciudad deseable, etcétera. Por el contrario, tenemos que sopesar sus características y adentrarnos en distinguir actores, procesos y resultados para proponer caminos de fortalecimiento, intercambio entre experiencias y políticas públicas. Las prácticas populares de construcción de ciudad son las formas que encontraron estos grupos de resolver su hábitat frente a un mercado inmobiliario que los excluye y un Estado que ofrece respuestas insuficientes en relación con el déficit y no siempre de calidad (tanto habitacional como urbana).²⁷ Por otra parte, es necesario distinguir entre procesos de autoproducción individual, asociativos, caritativos y gestionados por el Estado bajo formas que corresponden aparentemente a la asociatividad, pero no lo son, así como formas de autoorganización que son financiadas por programas sociales con capacidad de decisión de los participantes. Estas distintas modalidades generan, reproducen o modifican formas de hacer sociedad. Las relaciones sociales y las formas de producir hábitat urbano están íntimamente relacionadas e incrustadas.

La producción de ciudad siempre es construcción y reproducción de sociedad. No hay ciudad que no esté internamente jerarquizada o en otras palabras contenga una división social del espacio y dentro de ella, la distinción “formal” e “informal” es una clasificación dicotómica que marca dos formas de construcción del espacio urbano con estatus diferenciados. Al mismo tiempo, proponemos desnaturalizar la construcción de legitimidades o deslegitimidades sociales sobre el espacio urbano. En el contexto actual se observa una fuerte estigmatización de las formas populares de construcción de ciudad, que son deslegitimados como lugares creados para la vida urbana y eso hace que el Estado intervenga en muchos casos punitivamente en lugar de dar apoyo a estas prácticas. Debemos, a su vez, discutir esas jerarquías y la distribución

27 Recordemos que el techo es tan importante como la localización.

desigual de servicios urbanos dentro de ellas, que no es resultado del azar, sino de las pujas de los distintos sectores sociales por estos bienes.

Reciprocidad y mercado tienen espacio en estos barrios y se encuentran en permanente tensión y articulación. Desde el punto de vista de la economía neoclásica, sería una contradicción plantear un mercado “formal” e “informal”, porque en ambos se articulan oferta y demanda. Sin embargo, por lo desarrollado hasta aquí, podemos afirmar que si bien colocarlos como esferas totalmente separados no sería correcto, en los hechos funcionan como dos circuitos paralelos²⁸ (la ciudad construida por los sectores populares y la de los desarrolladores o los propietarios individuales), pero complementarios y con zonas grises o gradientes, así como mutaciones. De hecho, aquellos que acceden al mercado “informal”, por lo general están imposibilitados de ingresar al “formal” por falta de ingresos o por no contar con documentos, garantes o un recibo de sueldo formal. Estos dos circuitos son complementarios porque responden a cubrir las necesidades de grupos sociales diferentes y el “informal” contribuye a la reproducción de la clase trabajadora por fuera del salario directo e indirecto. No obstante, la dicotomía es totalmente ficticia si analizamos las experiencias concretas, pues encontramos “informalidad” en lo que aparentemente es “formal” y, por otra parte, mimetización de las prácticas de la “formalidad” en la informalidad. Por el contrario, en vez de pensar en un sector que cumple las normas y otro que no, tenemos que ver las institucionalidades del campo económico con reglas distintas y tener presente que el sector popular es obligado a crear sus propias reglas por su exclusión del acceso al mercado y por carecer de reglas fijadas por el Estado para las prácticas que en estos espacios urbanos se generan. Por otra parte, las normas cambian.

Como afirmamos anteriormente, la “ilegalidad” o la “extralegalidad” de las transacciones inmobiliarias no implican ilegitimidad, ya que se sustentan en reglas construidas por los habitantes de los barrios. Entonces, solo en el espacio barrial de los asentamientos puede ser explicado el orden jurídico “local” que respalda las transacciones del mercado inmobiliario, fija formas, usos y costumbres y sanciones morales. Los sujetos que no cumplen con las prescripciones del orden jurídico local alternativo en las prácticas económicas inmobiliarias son sancionados por medio del rechazo de sus prácticas y los consiguientes calificativos (como “especuladores”), ya que este sistema no contempla condenas de otro tipo. Al respecto, se observan procesos de mediación llevados a cabo por las organizaciones sociales ante conflictos suscitados por el uso del espacio urbano o disputas por la posesión de algunos inmuebles. En los productos que se intercambian en este mercado informal se incluye la aceptación de la “libertad urbanística” que dio origen a las viviendas presentes en estos barrios. Lógicamente, esta flexibilidad constructiva no puede ser

28 Podemos hacer un paralelismo con lo planteado por Milton Santos (2004) en su obra *El espacio dividido*, en el que hace referencia a un circuito inferior y otro superior.

utilizada por los inquilinos porque no pueden modificar un espacio que no es propio, por el contrario, ellos aspiran en general a constituirse “propietarios” en estos barrios para contar con mayor estabilidad habitacional y para amoldar la vivienda a sus necesidades (cambiantes en el tiempo).

A su vez, se vienen modificando las prácticas de reciprocidad y las reglas de intercambio en torno a la vivienda entre parientes y vecinos. Así, la práctica de recibir al pariente recién llegado y corresidir con un allegado u otro núcleo familiar se modificó: se acortó el tiempo de albergarlos solidariamente y se los alienta a que se muden a un cuarto de alquiler en el mismo barrio al poco tiempo de llegar, incluso en muchos casos se opta por alquilarles algún espacio dentro de la residencia. Por el contrario, también encontramos la multiplicación de formas cooperativas de construcción (o reciclado) de viviendas tanto con dinero obtenido por las propias organizaciones como de recursos del Estado, tal como hicimos referencia en este capítulo. En diferentes países de América Latina (Argentina, Uruguay y Brasil, por ejemplo) el apoyo del Estado por medio de programas de financiamiento generó un aumento de la escala, pero también un crecimiento de las tensiones y conflictos entre lo que implica autogestión y las reglas impuestas por las intervenciones públicas.

El argumento central es entonces que para comprender las transacciones o las formas asociativas de producción de vivienda y ciudad se deben desentrañar las relaciones sociales iniciales en las que están insertas y las que producen. Tanto las formas económicas se ven influenciadas por las formas de relacionamiento de los habitantes en el espacio barrial, como a su vez, el espacio de relacionamiento barrial se ve influenciado por las formas en que se desarrolla el mercado inmobiliario. De esta forma, creemos que no se puede oponer don a mercado en todos los casos. Como sostiene Corrêa do Lago (2012), la ciudad es producto y productora de conflictos, por lo tanto, las disputas por modelos de construcción de ciudad constituyen una parte intrínseca de los conflictos: la ciudad autoproducida por formas autogestivas enfrenta a la ciudad del capital, que todavía parece ser el modelo al que apelan los gobiernos en la mayoría de los países latinoamericanos.

Bibliografía

- Abramo, Pedro (2003). “A teoría económica da favela: quatro notas preliminares sobre a localizacao residencial dos pobres e o mercado imobiliario informal”. En Abramo, Pedro (org.), *A cidade da informalidade*. Río de Janeiro: Sette Letras-Faperj-Lincoln Institute.
- Anderson, Janine (1991). “Estrategias de sobrevivencia revisitadas”. En Feijóo, María del Carmen y Herzer, Hilda María (comps.), *Las mujeres y la*

vida de las ciudades. Buenos Aires: IIED-Grupo Editor Latinoamericano.

Arroyo, María Sol (2011). “Activos, suelo urbano y hábitat popular desde la perspectiva de la economía social. Aportes conceptuales y estudios de caso en la Ciudad de Buenos Aires”. En Coraggio, José Luis y Costanzo, Valeria, *Mentiras y verdades del “capital de los pobres”*. *Perspectivas de la Economía Social y Solidaria*. Buenos Aires: Imago Mundi-Universidad Nacional de General Sarmiento.

Azuela de la Cueva, Antonio (1989). *La ciudad, propiedad privada y el derecho*. México: El Colegio de México.

_____ (1993). “Los asentamientos populares y orden jurídico en la urbanización periférica de América Latina”. *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 55, n° 3.

_____ (2006). *Visionarios y pragmáticos. Una aproximación sociológica al derecho ambiental*. México: UNAM.

Balazote, Alejandro (1998). “El debate entre formalista y sustantivistas y sus proyecciones en la antropología económica”. En Trincherro, Hugo (comp.), *Antropología económica*. Buenos Aires: Eudeba.

Baltrusis, Nelson (2004). “O mercado imobiliário informal em favelas na regio metropolitana de Sao Paulo. O caso de Guarulhos”. *Metrópole*, n° 11.

_____ (2005). “Mercado inmobiliario informal em favelas e o processo de estruturação da cidade: um estudo sobre a comercialização de imóveis em favelas na Região Metropolitana de Sao Paulo”. Tesis doctoral, Facultad de Arquitectura y urbanismo, Universidad de San Pablo.

Bazant, Jan (1992). *Autoconstrucción de vivienda popular*. México: Editorial Trillas.

Bellardi, Marta y De Paula, Aldo (1986). *Villas miseria: origen, erradicación y respuestas populares*. Buenos Aires: CEAL.

Bourdieu, Pierre (1999). *La miseria del mundo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

_____ (2001). *Las estructuras elementales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.

Bourdieu, Pierre y Wacquant, Loïc J. D. (2000). *Respuestas: por una antropología reflexiva*. México: Grijalbo.

- Burguess, Rod (1978). "Petty Commodity Housing or Dweller Control? A Critique of John Turner's Views on Housing Policy". *World Development*, vol. 6, n° 9/10, pp. 1105-34.
- Carman, María (2011). *Trampas de la naturaleza. Medio ambiente y segregación en Buenos Aires*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica-Clacso.
- Cartaya, Vanessa (1987). "El confuso mundo del sector informal". *Nueva Sociedad*, n° 90.
- Clichevsky, Nora (1975). *El mercado de tierras en el área de expansión de Buenos Aires (1943/1973)*. Buenos Aires: CEUR.
- Clichevsky, Nora; Prevot-Schapira, Marie-France y Schneier, Graciela (1990). *Loteos populares, sector inmobiliario y gestión local en Buenos Aires. El caso del municipio de Moreno*. Buenos Aires: CEUR.
- Coraggio, José Luis (1998). *Economía popular urbana: una nueva perspectiva para el desarrollo local*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Corrêa do Lago, Luciana (2012). "O associativismo produtivo na periferia urbana: novos conflitos em pauta". En Corrêa do Lago, Luciana (org.), *Autogestão habitacional no brasil: utopias e contradições*. Río de Janeiro: Observatorio das Metrôpoles-Letra Capital.
- Cravino, María Cristina (1998). "Los asentamientos del Gran Buenos Aires. Reivindicaciones y contradicciones". En Grimberg, Mabel Adriana; Tiscornia, Sofía; Neufeld, María Rosa y Wallace, Santiago (comps.), *Antropología social y política*. Buenos Aires: Eudeba.
- _____ (2006). *Las villas de la ciudad. Mercado e informalidad urbana*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- _____ (2012a) (comp.). *Repensando la ciudad informal en America Latina*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- _____ (2012b). "Derecho a la ciudad y procesos de legitimación-deslegitimación de asentamientos informales". Congress of the Latin American Studies Association, San Francisco, California, 23-26 mayo.
- Cravino, María Cristina y Mutuberría Lazzarini, Valeria (2012). "Del piquete a la cooperativa de vivienda. La cooperativa como herramienta política y de trabajo autogestivo". En Cravino, María Cristina (comp.), *Construyendo barrios. Transformaciones socioterritoriales a partir de los Programas Federales de Vivienda en el Área Metropolitana de Buenos*

- Aires (2004-2009). Buenos Aires: Ciccus-Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Debary, Octave y Tellier, Arnaud (2004). “Objets de peu. Les marchés a rédeies dans la Sombre”. *L’homme*, vol. 170.
- De Soto, Hernando (1987). *El otro sendero. La revolución informal*. Bogotá: Oveja Negra.
- _____ (2002). *El misterio del capital: por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo*. Buenos Aires: Sudamericana.
- De Sousa Santos, Boaventura (1982). “O direito e a comunidade: as transformações recentes da natureza do poder do estado nos países capitalistas avançados”. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº 10.
- _____ (1991a). *Estado, derecho y luchas sociales*. Bogotá: ILSA.
- _____ (1991b). “Una cartografía simbólica de las representaciones sociales. Prolegómenos a una concepción posmoderna del derecho”. *Nueva Sociedad*, nº 116.
- _____ (1992). “El derecho en la favela. Notas sobre la historia jurídico-social de Pasárgada”. *No hay Derecho*, a. 2, nº 6.
- Dufy, Caroline y Weber, Florence (2009). *Más allá de la gran división. Sociología, economía y etnografía*. Buenos Aires: Centro Nacional del Libro de Francia.
- Duhau, Emilio y Giglia, Ángela (2008). *Las reglas del desorden: habitar la metrópoli*. México: Siglo XXI.
- Elías, Norbert y Scotson, John L. (2000). *Os estabelecidos e os outsiders*. Río de Janeiro: Jorge Zahar.
- Fernández Wagner, Raúl (2013). “La producción social del hábitat em la ciudad injusta” en: AA.VV., *El camino posible. Producción social del hábitat en América Latina*. Montevideo: Trilce – Centro Cooperativo Sueco.
- García Canclini, Néstor (1998). *Consumidores y ciudadanos. Conflictos multi-culturales de la globalización*. México: Grijalbo.
- García, Marie-France (1986). “La construction sociale d’ un marché parfait: le marché au cadran de Fontaines en Sologne”. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol 65, nº 1.
- Geertz, Clifford (1997). *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa.

- Godelier, Maurice (1974). *Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas*. Madrid: Siglo XXI.
- _____ (1976). *Antropología y economía*. Barcelona: Anagrama.
- Gutiérrez, Alicia Beatriz (1998). “Estrategia habitacional, familia y organización doméstica”. *Cuadernos de Antropología Social*, n° 10, pp. 151-165, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Jaramillo, Samuel (1981). *Las formas de producción del espacio construido*. Bogotá: CEDE.
- Jiménez Huerta, Edith (1998). *Análisis del suelo urbano*. México: Instituto Cultural de Aguascalientes.
- _____ (2000). *El principio de la irregularidad: mercado del suelo para vivienda en Aguascalientes, 1975-1998*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Laville, Jean-Louis (2009). “Economía plural”. En Cattani, Antonio David; Coraggio, José Luis y Laville, Jean-Louis (2009), *Diccionario de la otra economía*. Buenos Aires: Altamira, Universidad Nacional de General Sarmiento-Clacso.
- Lomnitz, Larissa (1975). *Como sobreviven los marginados*. México: Siglo XXI.
- Mauss, Marcel (1971). *Ensayo sobre el don*. Madrid: Tecnos.
- Meillassoux, Claude (1993). *Mujeres, graneros y capitales*. México: Siglo XXI.
- Monreal, Pilar (1996). *Antropología y pobreza urbana*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Moreno, Viviana (2012). “La construcción del techo, el trabajo por facciones políticas. Entramados relacionales en la implementación del Programa de Emergencia Habitacional”. En Cravino, María Cristina (comp.), *Construyendo barrios. Transformaciones socioterritoriales a partir de los Programas Federales de Vivienda en el Área Metropolitana de Buenos Aires (2004-2009)*. Buenos Aires: Ciccus-Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Mutuberría Lazarini, Valeria (2012). “Hábitat y economía social. Contribuciones al análisis de la gestión colectiva de servicios públicos urbanos en el Gran Buenos Aires”. En Coraggio, José Luis y Costanzo, Valeria (2010). *Mentiras y verdades del “capital de los pobres”*. *Perspectivas de la Economía Social y Solidaria*, Buenos Aires: Imago Mundi-Universidad Nacional de General Sarmiento.

- Mutuberría Lazarini, Valeria y Narodowski, Patricio (2010). “Economía Social y Territorio. La Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda.: entre las exigencias del neo-institucionalismo y la autonomía”. XI Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio (RII) (Mendoza, Argentina), Universidad Nacional de Cuyo.
- Nahoum, Benjamín (2013). “Cooperativas de Ayuda Mutua: la autoproducción organizada y solidaria”. En AA.VV., *El camino posible. Producción social del hábitat en América Latina*. Montevideo: Trilce – Centro Cooperativo Sueco.
- Narotzky, Susana (2004). *Antropología económica. Nuevas tendencias*. Madrid: Melusina.
- Ortiz Flores, Enrique (2013). “Producción social de vivienda y hábitat: bases conceptuales para una política pública”. En AA.VV., *El camino posible. Producción social del hábitat en América Latina*. Montevideo: Trilce – Centro Cooperativo Sueco.
- Oszlak, Oscar (1991). *Merecer la ciudad*. Buenos Aires: Humanitas.
- Polanyi, Karl (1975 [1947]). *La gran transformación*. Buenos Aires: Claridad.
- Poli, Christian (2007). *Movimiento territorial de liberación. Su historia*. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación.
- Pradilla Cobos, Emilio (1982). “Autoconstrucción, explotación de la fuerza de trabajo y políticas del Estado en América Latina”. En Pradilla, Cobos Emilio (comp.), *Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina*. Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Riofrío, Gustavo (1991). *Producir la ciudad (popular) de los 90*. Lima: Desco.
- Rodríguez, María Carla (2009). *Autogestión, políticas de hábitat y transformación social*. Buenos Aires: Espacio.
- Rodríguez, María Carla y Di Virgilio, María Mercedes (2007). *Políticas de hábitat, desigualdad y segregación socio-espacial en el Área Metropolitana de Buenos Aires*. Buenos Aires: AEU-IIGG/FSCO-UBA.
- Roig, Alexandre (2009). “Separar de sí, separar para sí: aproximaciones a las prácticas de ahorro domésticas en sectores populares urbanos argentinos”. Ponencia presentada en el Congreso de la Latin American Sociological Association (LASA), Río de Janeiro, vol. 11.

- Sahlins, Marshall (1997). *Cultura y razón práctica. Contra el utilitarismo en la teoría antropológica*. Barcelona: Gedisa.
- Santos, Milton (2004). *O espaço dividido*. San Pablo: Universidad de San Pablo.
- Smolka, Martim (2003). “Regularizacao da ocupacao do solo urbano: a solucao que e parte do problema, o problema que e parte da solucao”. En Abramo, Pedro, *A cidade da informalidade*. Río de Janeiro: Zette Letras-Faperj-Lincoln Institute.
- Soja, Edward (2000). *Posmetropolis. Critical studies of cities and regions*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Thompson, Edward Palmer (1995). *Costumbres en común*. Barcelona: Crítica.
- Tokman, Víctor (comp.) (1995). *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Topalov, Christian (1979). *La urbanización capitalista*. México: Edicol.
- Turner, John (1977). *Vivienda, todo el poder a los usuarios*. Madrid: H. Blume.
- Turner, John y Fichter, Robert (1976). *Libertad para construir*. México: Siglo XXI.
- Wacquant, Loïc J. D. (2001). *Parias Urbanos*. Buenos Aires: Manantial.
- Weber, Alexandre de Vasconcelos (2005). “A transmissão de patrimônio habitacional em favelas. Constituição de patrimônio material e eleição de sucessores”. Instituto de Filosofía y Ciencias Sociales. Programa de Postgrado en Sociología y Antropología. Doctorado en Antropología. Universidad Federal de Río de Janeiro.
- Wilkis, Ariel (2013). *Las sospechas del dinero. Moral y economía en la vida popular*. Buenos Aires: Paidós.
- Zapata, María Cecilia (2012a). “La producción autogestionaria como posibilidad de acceso a una vivienda digna y un hábitat adecuado. El caso de la Ley 341 Programa de Autogestión de Vivienda”. Mimeo.
- _____ (2012b). “El programa de autogestión para la vivienda: ¿una política habitacional habilitante del derecho a la vivienda y a la ciudad?”. Tesis de Maestría en Administración Pública, Facultad de Ciencias Económicas UBA, Buenos Aires.
- Zelizer, Viviana (1994). “The creation of domestic currencies”. *American Economic Review*, vol. 84, n° 2.
- _____ (2005). *La negociación de la intimidad*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Capítulo 8

Imaginaríos andinos en torno a la modernidad: ciudad, modernización y ciudadanía*

EDUARDO KINGMAN GARCÉS Y VÍCTOR BRETÓN

Existe en la historia de las ciudades un momento de quiebre previo a toda urbanización, en el cual una ciudad, percibida hasta ese entonces a la medida del hombre, comienza a ser vista como demasiado aislada, demasiado pequeña o triste, “como aldea y no como verdadera ciudad”. Es cierto que los cambios en la forma de percibir una urbe se deben en buena medida a factores objetivos como el crecimiento de la población y la ruptura de las antiguas matrices espaciales, la densificación, hacinamiento y deterioro de las zonas centrales (Mejía Pavony, 2013: 201-202), pero no menos importantes son las modificaciones –muchas veces imperceptibles– que se producen en las estructuras de la sensibilidad.

Buena parte de la literatura modernista de los Andes muestra esa “nostalgia de futuro” o “nostalgia de mundo” que acompaña a la “crisis urbana” de las primeras décadas del siglo xx. No se puede percibir ese tipo de búsqueda como mera expresión de la influencia de valores externos. Obedeció, por el

* Este texto constituye una actualización y una ampliación de un trabajo previo de Eduardo Kingman (2003). Tal ampliación se ha desarrollado en el marco del proyecto financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad español (Plan Nacional 2012-2014) titulado *Hegemonía, dominación y administración de poblaciones en América Latina: continuidades y cambios* (CSO2011-23521).

contrario, a una necesidad de referentes, alternativas o imaginarios que respondan a una cotidianidad que a los ojos de muchos de los contemporáneos se presentaba demasiado estrecha y absorbente. Los afanes de cambio de las capas intelectuales, en particular, no respondían únicamente a requerimientos de una modernización económica, sino que eran expresión de aspiraciones o necesidades de otro orden, si se quiere espirituales, como respuesta al denso clima moral de los Andes en las primeras décadas del siglo pasado.

Fernando Chávez, uno de los primeros escritores indigenistas ecuatorianos –modernista a su modo–, mostraba en sus memorias el papel jugado por los almanaques, los libros y folletos, las láminas y descripciones de ciudades y parajes europeos, en la formación de la infancia en los años veinte. Su relato nos permite ver en qué medida este tipo de referentes formaba parte de la cotidianidad, por lo menos de los sectores medios:

Mis ojos agrandados por la curiosidad aprendieron a deletrear París y Nueva York antes, mucho antes, que Imbabura o Ecuador. Y es que no había almanaques o libros del país. Los industriales o boticarios han aprendido más tarde que el almanaque es un poderoso medio de propaganda. Antes lo ignoraban con el plácido gozo de toda ignorancia. Esta ignorancia la aprovechaba Francia, la que vendía y exportaba el latinismo junto con el polvo de arroz, las aguas perfumadas y los contajos, Roger et Gallet, ed Pinaud eran nombres conocidos para los chicos de mi generación, conocidos por repetidos, sin más. En estos delgados grupillos de hojas de papel satinados, con grabados mediocres aprendimos que había una Torre Eiffel, que existía algo más que la llamada “moda” y que esto venía más allá del mar, de una tierra de milagro que se llamaba Francia (Chávez, 1994: 36).

¿Qué es lo que conducía a esa fuga de lo nuestro y a una relación imaginaria con otras realidades? En lo que relata Chávez hay toda una simbología cuyos referentes son europeos. ¿Pero qué es lo que tornaba luminosos a esos referentes? ¿De dónde provenía la disposición para percibirlos de modo maravilloso, siendo como eran enteramente corrientes? ¿Se trataba en parte de una virtud de los propios medios (almanaques, revistas y libros) y de las tecnologías de la lectura, pero no era al mismo tiempo el resultado de un tipo de condiciones locales, generadas por el mundo de la Hacienda, que despertaba “la curiosidad por las cosas distantes”? Y si esto fue así en el pasado, ¿qué tipo de vínculos se generan contemporáneamente en el contexto de un mundo globalizado, en el que los movimientos poblacionales, los medios y la comunicación electrónica, el flujo de imágenes se han multiplicado, alterando radicalmente las fronteras entre lo vivido, lo virtual y lo imaginado? Pero además hay otra cuestión relacionada con la forma como los trabajadores del campo y la ciudad, vivieron las sucesivas modernidades. Se trataba y se trata de otros “escenarios culturales”, desarrollados al margen de la “ciudad letrada”.

Lo que pretendemos en este artículo es discutir distintas formas de percibir la modernidad urbana: las relaciones entre las localidades, la nación y el sistema-mundo, las fronteras arbitrarias y difusas entre lo calificado como rural (hasta hace poco identificado con lo “tradicional”, sobre todo en ámbitos predominantemente indígenas) y lo urbano (asimilado a *la modernidad*). Aludiremos, sobre todo a las ciudades andinas, pero el referente principal será la ciudad de Quito. De igual manera, las reflexiones sobre los límites imprecisos de lo rural se anclarán en la experiencia histórica reciente de los Andes equinocciales.

Imaginarios urbanos y modernidad

Existe una relación entre el tamaño de las ciudades y las formas de cultura urbana. No obstante, esta relación, así como las formas de percepción de la misma, depende de diversas circunstancias históricas. Lo que nosotros llamamos una pequeña ciudad –por su traza urbana, por el número de pobladores– podía haber sido considerada lo suficientemente grande en el siglo XIX. En aquel entonces, el tamaño ideal de una urbe estaba en función de un tipo de economía, predominantemente agrícola y comercial, pero también de la topografía, de las fuentes de agua, de los abastecimientos y la disponibilidad de gente de servicio, los tiempos requeridos para desplazarse a pie o en acémilas del centro hacia la periferia. Las políticas de gobierno de la ciudad estaban orientadas a lograr un cierto control sobre los flujos; un equilibrio interior expresado en la arquitectura y una urbanística a partir de los espacios públicos.

Nada expresaba de mejor manera la idea de continuidad que la morfología de las ciudades. En medio del desorden social la ciudad buscaba generar la idea de orden. Se trataba de ciudades estamentales, pero al mismo tiempo articulada por las corporaciones y por una serie de vínculos personalizados. Los grupos sociales estaban diferenciados por su origen, su adscripción étnica, su lengua y su fortuna, así como por sus vestimentas y hábitos, pero compartían espacios comunes, o mejor aún se “adosaban” de modo cotidiano dentro de espacios comunes como los generados por el hábitat o por los sistemas de intercambio. Las condiciones de la economía obligaban a un trato constante entre integrantes de distintos estamentos, así entre los señores y esa gran capa de indígenas, “hombres libres”, mestizos y blancos pobres (clientelas) que dependían de ellos (y de los cuales los señores eran, a su vez, dependientes).

Se daba de hecho una relación entre el tamaño de las ciudades y un tipo de economía, de base predominantemente agraria, pero con una economía urbana de oficios y manufacturas; una economía basada en un intercambio permanente entre la ciudad y el campo.

La actividad de los gremios estaba en función de una población hasta cierto punto estable: la de la ciudad y su entorno regional. Las posibilidades de ejercer una “policía de la ciudad”, así como del control de pestes y enfermedades

dependía también y mucho, del tamaño de la urbe. Una ciudad demasiado grande pasaba por dificultades para ser abastecida, además de que se perdía la “escala humana”, y esto tanto en términos de convivencia como de vigilancia de sus miembros. Lo contrario era igualmente poco rentable: los asentamientos excesivamente pequeños y dispersos, “a trasmano”, a los que no era posible llegar fácilmente con abastecimientos, noticias, y tropas. De ahí el papel de las cabeceras parroquiales y los pueblos grandes. Entre ciudad y ciudad se levantaban poblados y tambos, ubicados a no más de una jornada de camino, que permitían el reposo de los viajeros y facilitaban los intercambios. Todos estos formaban parte de una red de mercados, afinidades, ritualidad.

Históricamente el tamaño y la ubicación de las ciudades, así como su influencia sobre la vida social, son muy relativos. Una ciudad como Quito estaba lo suficientemente protegida por la topografía y contaba con los recursos necesarios, tanto los de la tierra como los de la industria; su crecimiento era lento, relativamente armónico. Aparentemente, no necesitaría expandirse más allá de su matriz colonial (como efectivamente sucedió a lo largo de varios siglos). ¿Quién podía pensar que esa misma ubicación (“Quito está encerrado entre montañas y profundas cañadas y vedado a cualquier expansión” anotaba un viajero de inicios del siglo XIX), perfecta para una época, iba a constituir una traba –desde el punto de vista urbanístico y de organización de la vida económica y social– en el futuro? A diferencia de lo que sucede contemporáneamente en el contexto de las redes informacionales, la lógica comunicacional, que garantizaba la apropiación de los recursos y daba continuidad a los abastecimientos estaba organizada a partir de redes de relaciones personales, parentescos, compadrazgos y clientelas. Dentro del conjunto de la población indígena y mestiza surgían comerciantes especializados ligados a las arrierías y al transporte de cargas para la ciudad, pero además muchos indios. En el caso de Quito, indios “zambizas”, “nayones”, “guangopolos” se acercaban a la ciudad con leña, carrizo y maguey para las construcciones, hortalizas y frutas, aves de caza, yerbas medicinales, traídas desde las estribaciones de las montañas. De la ciudad llevaban sal, especias, instrumentos de labranza y cacería, telas, peinetas, imágenes de santos, que servían para los intercambios simbólicos y cientos de productos más.

No queremos detenernos en los factores económicos y sociales que influyen en el crecimiento de una ciudad. Se ha dicho lo suficiente acerca de las relaciones entre la dinámica del mercado, las modificaciones en el agro o el desarrollo de una suerte de economía urbana y la expansión y modernización de las ciudades; aunque se ha escrito relativamente poco acerca de los cambios en la cotidianidad y en los imaginarios. A eso nos referimos con la pregunta acerca de ¿qué es lo que convierte en demasiado pequeñas a las ciudades en un momento dado? De hecho, su tamaño ofrecía algunas ventajas cotidianas (a más de obedecer del mejor modo a la dinámica económica de una época).

Una de las ventajas y quizás la más importante, era la estrecha relación con el campo. La posibilidad de cruzar la ciudad y toparse con el campo o incluso tener el campo metido dentro de la ciudad. Se trataba, si se quiere, de una ventaja relacionada con el medio ambiente y con un tipo de abastecimiento predominantemente agrario. Otra ventaja relativa podía ser la familiaridad de las relaciones, los encuentros cotidianos, el sentido de pertenencia. Existe aún una memoria al respecto y alguna nostalgia por un pasado aparentemente idílico en el cual las ciudades aún no crecían demasiado, conservando los espacios públicos y un ambiente poco deteriorado.

Pero todo esto, que hoy muchos añoran, era percibido como rémora o como carga del pasado, por lo menos entre ciertas capas medias. Pablo Palacio escribía con sorna acerca del “campo a un pasito de la ciudad”. Igualmente se refería a la sociedad de las calles y zaguanes de Quito y a su medio demasiado estrecho. Otros autores, sobre todo viajeros, hablaban del carácter remoto de ese tipo de ciudades o de su imagen enclaustrada, de su carácter estrecho y provinciano. Esta “nostalgia de futuro” no obedecía, como ya se ha señalado, solo a requerimientos materiales sino a necesidades de ampliar los horizontes de vida. Se trataba, en este caso, de una búsqueda de las ventajas que la cultura ofrece para la construcción de una vida moderna. Lograrlo era aparentemente mucho más factible en los puertos que en las ciudades del interior, tanto por la dinámica del mercado como por la menor dependencia con respecto a un orden moral tradicional.

Es cierto que como contrapartida no faltaban los que miraban con recelo cualquier cambio y se convertían en guardianes del pasado. En la medida en que las viejas edificaciones de las zonas céntricas iban siendo remplazadas o abandonadas, los antiguos espacios de encuentro se iban contaminando con una población migrante, perdiendo sus antiguos significados, la nostalgia por un tipo de ciudad aparentemente idílica, patriarcal, tomaba diversas formas en el imaginario. Se dimensionaba los “valores eternos” de la urbe, se revalorizaban la arquitectura colonial, las antiguas costumbres y las viejas relaciones como si se quisiera retener en los libros, las crónicas, los registros visuales, un mundo en proceso de desaparición. Otros, en cambio, se mostraban preocupados por la lentitud con que se producían los cambios.

Se dieron en todas y cada una de las ciudades andinas momentos de ruptura en un tipo de desarrollo urbano aparentemente homogéneo, que iban acompañados de cambios en la cotidianidad y en las culturas. Todo esto se expresaba en imágenes contrapuestas, como si cada ciudad abarcara varias ciudades al mismo tiempo. Lo que resulta difícil ubicar son los momentos de esas rupturas, ya que no se produjeron en unos cuantos años sino a lo largo de varias décadas y generaciones.

Desde la vida popular la ciudad era percibida de modo distinto. Una ciudad era de algún modo la continuación de un orden señorial con todos sus

estamentos y clientelas, pero al mismo tiempo constituía un espacio abierto a nuevas oportunidades; tanto económicas como sociales. Las ciudades constituían lugares de mercadeo en los que encontraban salida sus productos indios y mestizos de los pueblos, así como un espacio en donde era posible ocuparse en trabajos permanentes u ocasionales distintos de los del campo (aunque sin duda igualmente marcados por una suerte de división racial del trabajo). En medio de esos procesos, las antiguas clasificaciones dejaban de funcionar y se formaban “paisajes culturales intermedios”, o “zonas de frontera” entre lo blanco y lo indígena.

Lo rural y lo urbano

Hasta hace no más de dos o tres décadas existían serias dificultades para entender el carácter andino de nuestras ciudades. La *modernidad* se definía en las ciudades y se identificaba con un modelo ciudadano, mientras que los elementos andinos –y particularmente los relacionados con la cultura popular y con la presencia indígena en el espacio urbano– eran invisibilizados. Lo andino se identificaba con lo rural, aparentemente en proceso de desaparición y sus parámetros de funcionamiento eran asumidos como radicalmente opuestos al modo de vida urbano. Lo local era percibido como “lo atrasado” o, en otros casos, como en José María Arguedas, “lo más profundo”, relacionado, en este caso, con las comunidades campesinas e indígenas y con las pequeñas ciudades y poblados. Hoy eso “más profundo”, es visto como algo sujeto a mezclas, hibridaciones y yuxtaposiciones entre “lo propio” y “lo ajeno”.

Lo local siempre se ha definido en relación con lo global, pero el peso de lo global no ha sido nunca tan grande como ahora. No obstante, ni siquiera hoy lo global parece estar en condiciones de destruir lo local, no solo porque constituye uno de sus anclajes, sino porque todo proceso global tiene su base en procesos locales.

En el contexto de los Andes en la primera mitad del siglo xx –y en algunos casos hasta avanzada la segunda mitad– los individuos se sentían fuertemente adscritos en su vida cotidiana a una comunidad, un barrio antes que a una ciudad o a un país. Se trataba de sentidos de pertenencia relativamente estables, circunscriptos a una localidad, mientras que hoy, en cambio, incluso aquellos habitantes de pequeñas comunidades forman parte de redes de relaciones mayores ubicadas no solo en Lima, Quito o La Paz, sino en Nueva York, Milán, Barcelona, Santiago, buena parte de las cuales son virtuales. En las dos últimas décadas la vida en las comunidades campesinas andinas se ha transformado hasta el punto de no ser disociable de sus estrechos vínculos con la vida urbana, así con redes reales y virtuales ubicadas en distintas latitudes. Frente a la imagen estática, en aparente aislamiento, con que los indigenistas de los años cincuenta etnografiaron esos mundos, en la actualidad la investigación mues-

tra cómo los indígenas comuneros de escenarios tan aparentemente remotos como las tierras altas de Chimborazo, en la sierra central del Ecuador, salen de sus páramos y migran estacionalmente a los enclaves agroexportadores cercanos a Quito o a Guayaquil, o a las propias ciudades. Son estancias relativamente largas, pero de ida y vuelta, sin perder el contacto con la comunidad de origen, regresando para las fiestas importantes (San Pedro, Carnaval) y en todos los rituales vitales de paso (bautizos, matrimonios, funerales). Ya no estamos ante el mundo indígena de antaño –si es que tal cosa existió– sino que se trata de indígenas de altura que migran, que van y vuelven, que incursionan en mundos de imaginarios urbanos de plasma y teléfonos celulares –un artefacto, por cierto, tan común en las comunidades como los anacos y los ponchos–, pero que siguen “siendo comunidad”.

Valdría la pena que la mirada etnográfica centrara su atención en esas nuevas formas de (re)constituir, (re)apropiar y (re)inventar la comunidad andina en medio de contextos, ciertamente, donde la descomunalización también ha sido una pauta recurrente en las últimas décadas (Martínez Valle, 2002). Ahí surge de nuevo con fuerza la pregunta de dónde termina lo rural y dónde comienza lo urbano, en qué momentos la vida cotidiana de estos actores, habitualmente metidos en el cajón de sastre de lo rural, se abrió a un juego de relaciones más amplio.

La arbitraria segregación rural-urbano

Es sorprendente la manera en que, a partir de mediados de los años noventa del siglo pasado, numerosos analistas e investigadores de la *cuestión agraria* “descubrieron” el surgimiento de lo que se ha denominado una “nueva ruralidad” en América Latina. Parecería que, súbitamente, las rápidas mutaciones espaciales que las políticas de corte neoliberal llevaban ya años generando en todos los ámbitos de la sociedad, tomaran organicidad y coherencia en las agendas de investigación de los expertos sobre el mundo rural. El proceso de acoso y derribo a que venía siendo sometida la pequeña producción familiar, el *boom* de la integración vertical y el *agrobusiness*, la feminización de determinados nichos del mercado laboral, el peso de la migración nacional y transnacional en las estrategias de reproducción de las unidades domésticas, así como la difuminación de las fronteras entre lo “rural” y lo “urbano”, eran elementos lo suficientemente sólidos como para argumentar la constitución de un ámbito cualitativamente nuevo, diferente de lo conocido en etapas anteriores (Kay, 2008).

Hay suficientes evidencias, sin embargo, como para argumentar que los “síntomas” de esa nueva ruralidad no son más que la profundización de tendencias que vienen de muy atrás –y que tienen que ver, naturalmente, con la lógica del desarrollo del capitalismo avanzado en las formaciones sociales lati-

noamericanas– y, por otra, que tal vez, más que el surgimiento de una ruralidad “nueva”, lo que tenemos ante los ojos es la constatación de la falencia de unos marcos conceptuales –a modo de estereotipos– que acabaron naturalizando la existencia de un ámbito de lo “rural” diferenciado (aunque articulado) a otro presuntamente “urbano” perfectamente definible y caracterizable.

Los diferentes modelos de desarrollo experimentados sobre América Latina de la última posguerra mundial en adelante construyeron, en efecto, la ficción conceptual de separar –analíticamente hablando– una sociedad rural habitualmente asociada a valores como el tradicionalismo y la renuencia a la modernidad de una sociedad urbana crecientemente dominada por el cosmopolitismo. De acuerdo con esta perspectiva, la sociedad urbana, a pesar de sus empeños, no lograba tirar del carro de la “modernización” por el lastre que sobre el conjunto de la vida social ejercía el mundo rural. Eran los años de las teorías de la modernización, corrían los cincuenta y los sesenta y en la mente de los teóricos de la economía del desarrollo, de la sociología rural y de la antropología aplicada (por ese orden de prioridad) se fue gestando esa visión de la “sociedad dual” en la que se subrayaban las diferencias esenciales entre ambos mundos a la vez que se minimizaban (o simplemente se obviaban) sus interacciones y vínculos de mutua dependencia.

El *nudo gordiano* del “atraso” y el “subdesarrollo”, en consecuencia, recaía en unas estructuras económicas duales (Lewis, 1965) que se correspondían con unas sociedades duales (Hoselitz, 1960) que aparecían como disfuncionales desde el punto de vista de impulsar el tan anhelado desarrollo. En ese escenario, “modernización” fue la palabra mágica, el demiurgo que habría de iluminar el camino que mediaba entre una sociedad tradicional, campesina y apegada al inmovilismo a otra dominada por unos valores urbanos asociados a la modernidad, el desarrollo y la mejora en el bienestar global de la ciudadanía.

Es curioso constatar cómo esa visión artificialmente dicotómica de la sociedad continuó presente en los debates generados a partir de la crítica dependientista de los años setenta y ochenta. En la discusión generada sobre la naturaleza de las formaciones sociales latinoamericanas –ahora sí, ya definitivamente construidas como “dependientes”– la vieja clasificación binaria “tradicional-moderno” se vio reinterpretada en términos de la oposición “tardofeudal-capitalista”, en buena parte como consecuencia de una lectura con ribetes escolásticos del materialismo histórico. Un buen ejemplo de ello lo constituye la dilatada discusión sobre la naturaleza de las estructuras de la dominación en esos mundos percibidos como constitutivos de un universo rural todavía muy cerrado y semiautónomo en relación con el resto de la sociedad. Si a los campesinos se los definía como “tradicionales”, a buena parte de los latifundios se los tildaba de “feudales” o representantes de un sistema de explotación que tenía en el mantenimiento de un juego de relaciones de producción heredadas del tiempo de la Colonia –“precarias” en el lenguaje de la época– su clave de bóveda.

La realidad era mucho más rica y menos rígida que esos constructos conceptuales esencialistas y ahistóricos heredados de esa visión dicotómica de las cosas. La vida fluía entre el campo y la ciudad. Esos terratenientes tildados de “feudales” y “retardatarios” por la literatura liberal y socialista hacían su vida en la ciudad y tenían hábitos de consumo urbanos; estaban estrechamente vinculados a los mercados urbanos (a los que abastecían de productos básicos); diversificaban sus inversiones en diferentes sectores de la economía (comercio, industria); y, salvo excepciones –no por pocas desdeñables– estaban lejos ya de los gamonales arquetípicos retratados por Jorge Icaza en novelas tan difundidas y reeditadas como *Huasipungo* y *Huairapamushcas*. En el otro lado de la frontera étnica, la vida en las comunidades de las haciendas también transcurría por ejes dinámicos de cambio desde mucho tiempo atrás (si no es que desde siempre): los flujos migratorios estacionales a la Costa en el tiempo de la zafra (Lentz, 1997); los enlaces establecidos con las plataformas políticas de izquierda (urbanas y blanco-mestizas) que abrían perspectivas y conectaban el mundo indígena hacendatario con la esfera pública-urbana; así como la paulatina apertura de la “cuestión indígena” en los espacios de difusión de la época; hacen muy difícil, por no decir imposible, entender las dinámicas sociales si no es a través de un *continuum* de situaciones que vinculaban orgánicamente el polo de lo urbano con el de una ruralidad cada vez más interconectada y en relación dialéctica y permanente con él.

El urbanismo como modo de vida: modernidad y ciudad en los Andes

En uno de los textos clásicos de la sociología urbana, Louis Wirth (1987) parte del criterio de que “el rasgo distintivo del modo de vida del hombre moderno es su concentración en gigantes conglomerados alrededor de los cuales se apiñan centros menores, y de los cuales irradian las ideas y prácticas que solemos llamar civilización”. No obstante, su convencimiento con respecto a la urbanización del mundo, el autor reconoce la existencia de formas premodernas o preurbanas en el interior de las propias ciudades. “Como la ciudad es resultado de un crecimiento y no de una creación espontánea, puede esperarse que las influencias que ejercen sobre los modos de vida no logren extinguir completamente las formas de asociación humana que antes predominaron”. A pesar de esta especie de mundos en transición, lo cierto es que asistiríamos a una urbanización generalizada en medio de la cual las sociedades tradicionales se verían desplazadas. Siguiendo esta perspectiva de análisis, la urbanización no constituiría únicamente un fenómeno espacial sino algo más amplio, una especie de tendencia universal de orden sociocultural, un “modo de vida”, que incluiría tanto a la ciudad como al campo. Esta tendencia se vería acrecentada

contemporáneamente debido a la globalización, la influencia creciente de las tecnologías de la información y la cultura de masas.

Sin embargo, de lo señalado, en los Andes como en otras regiones de América Latina, la urbanización no podría medirse únicamente en términos de lo que desde el sentido común se entiende por modernidad ya que supone una dialéctica permanente con lo que se asumiría como su opuesto: lo no urbano, lo no moderno. De hecho, tampoco nuestra modernidad se parece al modelo clásico (si es que alguna vez este existió): implica una relación (juego, negociación) muy fuerte con lo “no moderno”. O como sería más preciso: con otras formas de ser modernos (a más de distintas tradiciones, comunidades imaginadas, mundos culturales).

Si bien contamos con ciudades grandes, y relativamente grandes, estas no responden plenamente a lo que la sociología urbana clásica entiende por “lo moderno” e incluso por “lo urbano”. Buena parte de estas ciudades han crecido como resultado de las transformaciones en el agro, o como efecto de la violencia, las catástrofes naturales o el hambre, así como por los atractivos que ofrece la misma ciudad, en términos de posibilidades de trabajo y de consumos culturales para la población indígena y mestiza, antes que como efecto de una urbanización de acuerdo con el modelo de Wirth.

En ciudades patricias como Guayaquil y Lima, vecindarios enteros han sido “tomados” por poblaciones indígenas que mantienen un doble e incluso un triple domicilio entre la ciudad, el campo y el exterior. Ciudades como La Paz tienen una gigantesca presencia indígena y mestiza capaz de desarrollar formas de economía paralela, mientras que en otras ciudades marcadas por otros derroteros, como Bogotá, se conjuga un fuerte impulso hacia la renovación urbana y la construcción de grandes edificaciones con la presencia de decenas de miles de desplazados deambulando por sus principales arterias.

Ciudades intermedias como Otavalo y Cayambe, en el norte de la sierra ecuatoriana, asumidas hasta hace no mucho como centros de poder hispanos, son ahora campos dinámicos de encuentro y de disputa entre el mundo indígena el blanco-mestizo y el internacional. Y algo semejante sucede en el caso de las ciudades intermedias y de las pequeñas ciudades y poblados surgidos en zonas de frontera y relacionados con una dinámica que habría que calificar como urbano-rural antes que como únicamente urbana. Las transformaciones recientes de ciudades intermedias, como las de Guatemala o el norte de México, se deben a una movilidad inusitada generada por el coyotaje, el crecimiento de las remesas y las inversiones en viviendas y pequeños negocios por parte de la población indígena antes excluida de los centros urbanos. Stefanie Kron concibe este proceso en términos de “reapropiación del espacio urbano”:

Como en muchos municipios huehutecos, la división étnica entre el espacio urbano (la cabecera municipal) y el espacio rural (las aldeas) a partir

del siglo XIX, caracterizaba la geografía del poder en Soloma. En general, el espacio urbano (la alcaldía municipal, los negocios, el transporte y las viviendas) era dominado por la minoría ladina, mientras que la población indígena vivía en las aldeas que rodean la cabecera municipal. Fueron comunidades muchas veces remotas, sin acceso a la carretera y otras instalaciones de infraestructura. Esta geografía de poder comenzó a cambiar en el año 1971 [...] Sin embargo, no fue hasta mediados de la década 1990 que los fenómenos del coyotaje, de la transmigración y las remesas, llevaron a una recomposición étnica-social de la población de la cabecera municipal de Somola. Esta recomposición se puede denominar “reapropiación del espacio urbano” por parte del sector *q’anjob’al* (Kron, 2007: 78).

Si concebimos la urbanización como “modo de vida” podríamos ver en qué medida se ha ampliado su radio de influencia. El dominio de los estados sobre el territorio, dejó de ser esporádico; aún los lugares más remotos han sido “descubiertos” para la “dinámica de la nación” y vinculados a ella a través del intercambio, los sistemas de transporte y de comunicaciones. Los estados actuaron –y continúan actuando– como intermediarios en esos procesos de incorporación violentos y no violentos a un sistema integrado de vínculos y relaciones que llamamos modernidad. Casi la totalidad de las culturas locales, campesinas e indígenas, que en el pasado reciente mantenían un cierto nivel de autonomía con respecto a las culturas nacionales –aunque a costa de permanecer “desnacionalizadas”, en calidad de “reservas andinas” (Piel, 1986) o selváticas– hoy han sido incorporadas, en mayor o menor medida, a la dinámica de la modernización, pero sin que eso signifique necesariamente adscribirse a sus supuestos beneficios.

Si pensamos en lo que está sucediendo actualmente con la Amazonía, podríamos observar las consecuencias de la domesticación y destrucción del medio natural y con ello de una gama muy rica de posibilidades de organización de la vida social y de las relaciones humanas, como resultado de la ampliación de los requerimientos de vida urbanos y de explotación de recursos. Los índices de alfabetismo han pasado del 30% en los años cincuenta al 70 y 80% en los noventa, convirtiéndose la escuela en uno de los principales recursos civilizatorios en los Andes. A esto se ha sumado la acción de los *mass media* y la ampliación de la cultura del consumo. Nos hemos acercado al mundo global, pero a costa de distintas formas de violencia simbólica y la eliminación de lenguas y culturas.

Esto es particularmente doloroso en escenarios como el de la actual Revolución Ciudadana en Ecuador. A pesar de contar con una de las constituciones (la de 2008) más avanzadas de la región en lo que al reconocimiento de los derechos de pueblos y nacionalidades se refiere y de consagrar la naturaleza plurinacional del Estado, la práctica cotidiana de la acción de gobierno en áreas tan sensibles como la educación intercultural bilingüe o de la asistencia

social pone de manifiesto un retroceso de décadas en relación con los avances conquistados por el movimiento indígena durante los años noventa.

El rostro civilizador de la noción de ciudadanía que da sustento, en última instancia, a la acción del gobierno, está en franca contradicción con los imaginarios de la interculturalidad esgrimidos por el mismo gobierno y se manifiesta, entre otras cosas, en la construcción de “ciudades del milenio”, bajo el modelo de las antiguas reducciones indígenas en la Amazonía, la distribución masiva de libros de texto exclusivamente monolingües (en español) en escuelas rurales de comunidades de altura quichua-hablantes, en una folclorización de la presencia indígena en la esfera pública y en una plasmación de corte clientelar y asistencialista de las políticas públicas que fluyen hacia esos colectivos (re)racializados, implícitamente, como sujetos (todavía) no plenamente facultados para ejercer sus derechos ciudadanos. El detallado examen de Luis Alberto Tuaza (2011) sobre la plasmación de estas directrices en la provincia de Chimborazo (la de mayor porcentaje de población campesina quichua y de indicadores más elevados y recurrentes de necesidades básicas insatisfechas), pone de manifiesto de qué manera el “retorno” del Estado a las áreas de predominio indígena se ha traducido en programas asistencialistas, de gran impacto como el “bono de desarrollo humano”, los repartos de canastas de alimentos; o una mayor inversión en ítems como la educación y la sanidad. Tuaza constata la valoración positiva que de estas iniciativas tiene una parte importante de los cabildos comunitarios y las bases indígenas, al tiempo que advierte sobre las peculiaridades que va adquiriendo el nuevo sistema generado a tenor de la intervención gubernamental:

... las políticas de gobierno son consideradas como las dádivas que vienen de lo alto, por lo que los beneficiarios están en la obligación de demostrarle la gratitud y lealtad. [...] En esta situación de intercambio de dones y práctica de la reciprocidad entre gobierno e indígenas y viceversa, al parecer no hay opción al debate en torno a los derechos. Los indígenas acceden a los beneficios ofrecidos por el gobierno en virtud de su condición de pobres, pero no en calidad de ciudadanos ecuatorianos. Dado que es un favor que se recibe, no pueden reclamar o cuestionar, porque en el momento en que esto ocurra corren el riesgo de quedarse al margen de la providencia presidencial (Tuaza, 2011: 146).

Las dinámicas de la urbanización y de la globalización conducen a dos situaciones aparentemente contradictorias: por un lado, la tendencia a colonizarlo todo y, por el otro, la lamentación por lo destruido. Esto es particularmente claro en relación con la naturaleza, forma parte de la dinámica de urbanización generalizada y de conversión del conjunto de recursos en mercancías. Los latinoamericanos, y de modo particular los andinos, no solo soportamos las secuelas de la urbanización, sino toda la problemática del subdesarrollo. De algún modo, esto hace distinta la urbanización en el *Tercer Mundo* y ha

conducido a situaciones como las siguientes: deterioro del medio ambiente en las áreas influidas por la ciudad, en escala creciente; migración masiva y profundización de la subordinación y periferalización de las áreas no percibidas como urbanas; crecimiento desordenado y formación de barriadas y villas miseria en las ciudades; constitución de nuevas fronteras sociales y étnicas en el interior de ellas; agudización de la pobreza y deterioro de las formas de “protección social”; violencia e intolerancia cotidianas; deterioro de la esfera pública y la imposibilidad de la *polis*; pérdida de racionalidad en el manejo de la urbe, entre otras.

Urbanización y ciudadanía

En oposición a lo antes señalado se podría argumentar que el problema no tiene que ver tanto con la urbanización como con las condiciones bajo las cuales esta se produce. Si miramos así las cosas podríamos hablar incluso de las posibles ventajas que ofrece la ciudad en términos de constitución de lo público y de construcción de ciudadanía. De hecho, la urbanización permite dar el paso de un tipo de comunidades y culturas locales relativamente “homogéneas”, pero desvinculadas entre sí, a la formación de grandes concentraciones de sectores heterogéneos abiertos a comunicaciones múltiples.

A diferencia de los antiguos espacios rurales, sujetos a poderes locales, los urbanistas encontrarían en las ciudades tanto la posibilidad de encuentro como de enfrentamiento y diferenciación, así como de resolución de sus conflictos en términos políticos. No cabe duda de que la ciudad ofrece un juego de posibilidades sociales, culturales y políticas mucho más amplio del que ofrecían las localidades rurales, no solo para sus habitantes sino para los del campo.

La urbanización podría constituir una condición favorable al reconocimiento de la diferencia y al desarrollo de la tolerancia, dada la infinidad de vínculos y relaciones a las que se ven sujetos los individuos, independientemente de sus orígenes, como sucedió, de acuerdo con Wirth, en el Chicago de los años treinta debido a la presencia de migrantes venidos de todas partes, obligados a convivir con gente de distintos orígenes y con diversidad de roles.

No hay que perder de vista que la ciudad constituye un espacio favorable para la participación política. Las centrales indígenas y campesinas de Ecuador y Bolivia, aunque han tenido como referente al campo, han tendido a ubicarse en ciudades y principalmente en las capitales nacionales y provinciales. Esta ubicación no solo les facilita el acceso a redes de influencia, relaciones, información, provenientes del país sino (lo que en determinadas circunstancias puede ser más importante) a una comunicación e intercambio planetarios. Esa comunicación genera un sentido de pertenencia mayor que el de la pequeña comunidad e integra tanto a los indígenas que viven en el campo como a los urbanos, algo que se ha podido observar en los levantamientos indígenas.

En el caso de nuestros países, la propia noción de ciudadanía se ha visto enriquecida con la “andinización de las ciudades”. La retórica de la diferencia ha sido incorporada al discurso ciudadano y ha pasado a ser parte de lo que se debate en la escena pública. La construcción de ciudadanía en la zona andina supone romper con una carga incorporada de intolerancia y *apartheid* consolidada en la larga duración, que sale a flote en cualquier circunstancia y que sirve de base a formas cotidianas de violencia simbólica. La ciudadanía real, si es que realmente llegara a construirse, estaría dirigida tanto al reconocimiento de los individuos como personas, al igual que en el modelo clásico europeo, como a la aceptación de pueblos, grupos y culturas diversas, en igualdad de condiciones. A diferencia de las percepciones clásicas con respecto a la constitución de ciudadanía, aquí el reconocimiento como persona pasa, en gran parte, por el reconocimiento como grupo. Las ciudades, como espacios de interacción, están favoreciendo procesos en ese sentido. Esto fue observado por Arguedas en la ciudad de Huancayo.

Podríamos hacer un punteo de las condiciones posibles que la ciudad contemporánea podría ofrecer a sus habitantes:

- La ruptura de los antiguos mecanismos de control social basados en un sistema de valores y jerarquías fijos.
- La ampliación de las formas de acceso a experiencias de distinto tipo. Se trata de una inmensa circulación de productos, imágenes e información cultural de orígenes diversos, que pone en entredicho cualquier adscripción a identidades inamovibles.
- La posibilidad de construir formas de existencia ciudadanas basadas en el respeto de las diferencias. Esto solo parecería factible en el espacio abierto de las ciudades en donde los individuos se ven obligados a definir relaciones con el “otro” y a negociar sus fronteras.

Existiría, sin embargo, la posibilidad contraria: de que estas relaciones y vínculos diversos no conduzcan a nada, ni construyan ciudadanía ni provoquen encuentros, sino intolerancia, imposición, formas violentas de resolución de las diferencias. En realidad, la ciudad por sí sola no provoca los cambios, sino que estos dependen de circunstancias históricas que les dan o no cabida. La ciudad de la primera mitad del siglo xx asumía la civilización como forma de distinción –como afirmación del mundo blanco-mestizo vía incorporación a los valores *modernos*–, permitiendo por un buen tiempo la reproducción de las culturas indígenas y *cholas* pero como culturas separadas y segregadas. La ciudad contemporánea busca la uniformación cultural bajo la figura de la ciudadanía, pero esto tiene lugar dentro de un campo de fuerzas donde nada está definitivamente definido. Las nuevas condiciones sociales y culturales, a las que hemos hecho referencia en este artículo, no vienen dadas tanto por la

condición urbana, concebida en términos clásicos, como por una serie de circunstancias relacionadas con los cambios económicos, sociales y tecnológicos, pero, sobre todo, por las formas como se va definiendo la política.

La ciudad y los nuevos consumos culturales

Si desde los grandes centros económicos y culturales del planeta se desarrolla una política de incorporación de muchos de los elementos de la diversidad –como recursos de mercado–, también desde la periferia se desarrollan estrategias de vinculación a circuitos internacionales –como los de arte, artesanías, lugares turísticos– bajo las formas de lo exótico o bajo el discurso más contemporáneo de lo diverso: “No debe creerse que el multiculturalismo y los nuevos procesos de intermediación que este ha engendrado tratan solo de la diversidad y de la expansión de la sociedad civil. El factor económico es una parte fundamental de la negociación de la diversidad” (Yudice, 1996: 101).

De acuerdo con George Yudice, el discurso de la diversidad en los Estados Unidos “concilia la actual hegemonía del multiculturalismo en esferas educacionales, artísticas, empresariales, y ‘progresistas’ con la creencia de que ‘América’ ofrece un liderazgo no solo económico sino también cultural como ‘la primera sociedad verdaderamente multicultural del mundo’” (Yudice, 1996: 101). Es posible que el despliegue de la economía del consumo en el nivel mundial no signifique necesariamente eliminar las particularidades en la medida en que eso resulta rentable, del mismo modo que la creciente incorporación de la población de nuestros países al mercado y a los recursos del desarrollo no significa necesariamente construcción de ciudadanía.

En América Latina asistimos al proceso de formación de grandes ciudades –y aún megaciudades–, así como la incorporación a redes de relación transnacionales. Al mismo tiempo asistimos a la constitución de sectores y grupos sociales heterogéneos, sujetos a una dinámica de vida desconocida hasta ahora por sus identidades y el tipo de relaciones que establecen con las modernas tecnologías. Hoy resulta imposible recorrer los espacios de buena parte de las ciudades latinoamericanas. Al crecer y renovarse, modificando sus usos, se han tornado irreconocibles. Su tamaño hace difíciles los desplazamientos diarios y su percepción como un todo. Las personas se ven sujetas, de manera creciente, a rutinas que las acercan a unos lugares y las alejan de otros y a la utilización de esquemas o mapas mentales que prefiguran sus recorridos. En esos esquemas inciden las diversas formas de percepción social y los hábitos incorporados. De igual modo se diluye la idea de un centro único y se propicia la formación de varias centralidades. Esas centralidades están organizadas en torno a nuevos hitos, recursos y referentes de organización de la vida social, en donde juega un rol central la seguridad. Un ejemplo de esto son los *malls*, espacios cerrados en donde de alguna manera se intenta privatizar la

esfera pública y ponerla en función del mercado y que ejercen una especie de fascinación entre consumidores pertenecientes a diversos estratos sociales. Otro ejemplo son los conjuntos residenciales de los sectores altos y medios, concebidos como espacios “seguros” o “mundos”, separados de la ciudad en su conjunto. El tercer ejemplo está relacionado con el desplazamiento de poblaciones y la securatización como procesos ligados a la renovación urbana.

Espacio, cultura, política

En este último acápite quisiéramos referirnos a la relación entre espacio, cultura y política. Es difícil delimitar los ámbitos contemporáneos de lo que se llama *cultura*. De hecho, la “Cultura”, ha sido concebida históricamente como un fenómeno urbano relacionado con lo letrado, por lo menos, en Occidente. El resto ha sido desvalorizado o incorporado al registro museográfico a modo de subcultura o protocultura.¹ La llamada “alta cultura”, una vez que ha sido convertida en privativa de una clase y desvinculada de la vida social, ha pretendido diferenciarse con respecto a las manifestaciones culturales populares y locales que le han servido de sustento. Aun cuando durante la independencia y el siglo XIX se desarrollaron corrientes ilustradas, el sentido común de las elites andinas fue mucho más proclive a la modernización y al desarrollo de criterios civilizatorios que a la formación de modos de vida propiamente modernos. Únicamente capas pequeñas de intelectuales estuvieron en condiciones de distinguir cultura de comportamientos “decentes” o del simple ornato. En términos de Norbert Elias (1993), podría decirse que los sectores más tradicionales de esas elites, ligados al mundo de la Hacienda, confundieron modernidad con civilización y con la necesidad de emprender cruzadas civilizatorias. Lo que incorporaron de Europa, por lo menos en los Andes, estuvo más relacionado con la asimilación de estilos de vida que con el desarrollo de formas culturales propias, de ahí que las llamadas culturas nacionales se hayan mostrado sumamente débiles e inconsistentes. Muchas prácticas de ordenamiento urbano, como las dirigidas a higienizar las ciudades, se confundieron con el racismo. Acciones aparentemente técnicas como las de la limpieza y adecentamiento de los espacios contribuyeron a consolidar sistemas clasificatorios que establecían una diferenciación racista entre lo

1 Lo contradictorio es que buena parte de los procesos de innovación en artes plásticas, literatura, música, que se han dado en el “Primer Mundo” en la época contemporánea, han tenido que ver con un diálogo más o menos fecundo con culturas, por lo general poco *modernas* y poco urbanas, del “Tercer Mundo” y del propio pasado europeo. Y algo parecido ha sucedido con la reflexión en campos como los de la historia o de la antropología.

culto ciudadano y las manifestaciones culturales indígenas y cholos, o hacia las culturas del interior (es proverbial en este sentido el caso de Lima).

En las últimas décadas y como resultado de procesos de democratización de la sociedad como los generados en Ecuador y Bolivia por el movimiento indígena, o en el conjunto de los Andes, por el movimiento de mujeres, se produjeron cambios importantes en las formas de percibir las relaciones cotidianas. Aunque los códigos de una cultura fuertemente marcada por la separación y las fronteras étnicas siguen funcionando en la vida cotidiana, marcando la diferenciación entre ciudadanos de derechos plenos y no ciudadanos, así como entre antiguos poseedores del capital social y simbólico y los “recién llegados”,² existen, de hecho, canales de movilidad social que no existían antes. Las formas de acumulación de capital económico y social ya no pasan necesariamente por lo que mal o bien se ha entendido por “alta cultura”, sino por la mayor o menor capacidad de acceso a la educación o al consumo. En cuanto a las culturas populares, se da sin duda una incorporación a valores modernos, principalmente vía *mass media* y migraciones internacionales y de su participación en la economía de mercado; pero, ni la cultura popular tradicional ha sido desplazada completamente ni la incorporación a la cultura de masas se ha producido de modo necesariamente pasivo.

Actualmente resulta cada vez más complejo diferenciar entre alta cultura, cultura popular y cultura de masas y evadirse a sus múltiples influencias. Gran parte de los productos culturales contemporáneos (tanto en música, artes plásticas, como en artesanías) responden a influencias provenientes de estas diversas vertientes. Es cada vez más difícil concebir movimientos culturales de importancia –en el Primero, Segundo o Tercer Mundo– sin una incorporación de elementos originados en otras latitudes, o, si se quiere, transterritoriales, al mismo tiempo que existe un rico juego de imaginarios locales que enriquecen esa producción. Los *mass media*, como los principales difusores de cultura contemporánea, nos someten a una oferta cultural de origen diverso por lo que se generan mezclas e hibridaciones. A diferencia de lo que sucedió en el pasado, esta oferta está dirigida a un público indeterminado y no a una clase o sector social en particular. La posibilidad de elegir en medio de ello depende de la propia capacidad de apropiación e incorporación de esos elementos culturales, fragmentados y dispersos, a la propia red de significados; el propio desarrollo tecnológico está abierto a formas locales de apropiación, aunque lógicamente en condiciones desiguales respecto del Primer Mundo.

Se ha dicho que lo más generalizado en nuestros países es hoy el azar y la práctica del zapeo, la asimilación indiscriminada de elementos culturales externos, lo que conduciría a la pérdida de las propias identidades. Existe en esta perspectiva una especie de recelo acerca de los efectos de la globalización sobre las culturas locales, o lo que es lo mismo, muy poca confianza en las po-

2 Ver al respecto Bourdieu, y para los Andes, Guerrero.

tencialidades de la vida social para reproducirse y al mismo tiempo recrearse. Con esto se olvida, además, la ligazón entre cultura y política: la posibilidad de que bajo determinadas circunstancias las propias formas culturales se vean potenciadas por la acción política, como sucedió en Ecuador como resultado de los levantamientos indígenas, cuando se reconstituyó en los noventa, a partir de las acciones populares, aunque sea de modo momentáneo, el sentido de lo público. En parte, esto fue analizado por Marshall Berman (1993) en relación con San Petersburgo, al comparar la modernización desde arriba orientada por los zares y la nobleza con la modernidad impulsada desde abajo.

El advenimiento de Rafael Correa como primer mandatario del Ecuador fue posible, en buena parte, por el cúmulo de luchas sociales precedentes en un contexto de descrédito del sistema político y de los partidos que formalmente encarnaban la representación de la ciudadanía. Y en ese acumulado de luchas sociales, el movimiento indígena jugó un rol activo e indispensable, al menos desde finales de la década de 1980. Resulta paradójico que, en términos discursivos –pero de unos discursos que generan prácticas sociales desde el poder–, una vez en la presidencia, Correa se ha reivindicado explícitamente heredero y continuador de la revolución liberal de Eloy Alfaro (1895-1912): desligándose de los procesos de organización y movilización popular articulados en las décadas inmediatamente precedentes. Sin embargo, esto más allá de lo meramente anecdótico. Por una parte, porque identifica a la Revolución Ciudadana como un intento más o menos extemporáneo –discursivamente hablando– de culminación de una revolución liberal a la que se percibe como inconclusa. Por otra, y acaso más importante, porque independientemente de las retóricas y las palabras vacías –sin contenido político específico, práctico y contundente– sobre la plurinacionalidad y la interculturalidad, el proceso se autodefine como portador hasta su concreción final de la ciudadanía, pero de una noción de ciudadanía que recuerda mucho, precisamente, a la enarbola-da por los liberales de finales del siglo XIX y principios del XX: una idea que, ciertamente, tiene un rostro universalista de derechos y deberes que esconde un reverso excluyente y elitista que deja entrever una altivez eurocéntrica y monoétnica que pretende, en última instancia, consolidar un modelo societal homogeneizador y poco respetuoso *de facto* con las demandas de reconocimiento y autonomía. Un proyecto, de hecho, emparentado en verdad con el liberalismo clásico y que paradójicamente ha llegado a ser calificado como de “modernización conservadora”, en tanto “el poder político impulsa la modernización del aparato burocrático o de alguno o varios dominios de la vida social o económica imponiéndose, e incluso silenciando a la sociedad y apelando a valores de orden del pasado para legitimarse” (León, 2012: 399).

¿Hasta qué punto los procesos culturales contemporáneos han conducido a una pérdida del sentido de lo público? La televisión nos devuelve una imagen distorsionada de la escena pública. Nos satura de información (cada vez más

cercana a la publicidad) y nos fabrica la ilusión de totalidad (de una mirada puesta sobre la ciudad en su conjunto o de una apropiación del mundo desde la pantalla). Pero lejos de comprometernos con los hechos de su narrativa, tiende a insensibilizarnos frente a los mismos. Y en cuanto a la ciudad, existe una irracionalidad “planificada”. De hecho, nuestras ciudades se caracterizan por un irrespeto por el medio ambiente –que forma parte importante de lo público, aspecto que los urbanistas generalmente olvidan– y una confusión de lo público con los intereses privados (un uso especulativo de la ciudad).

Se confunde mejoramiento de los espacios –particularmente de los que guardan un nivel de centralidad– con expulsión de los usuarios populares, cuando no con privatización. Centros históricos como el de Quito hace mucho tiempo que habrían sido derrocados de no haber sido revitalizados a partir de los usos populares. Sin embargo, existe una especie de obsesión decimonónica por “rehabilitar”, ordenar y “rescatar los espacios”, impidiendo la libre presencia popular en el interior de ellos. Algo así como un temor al “lenguaje de la plaza pública” que ha pasado a formar parte de nuestra vida cotidiana y nuestra cultura política. Se trata de un modelo de intervención de los poderes públicos sobre los centros históricos que en nombre del patrimonio, la seguridad y el uso social de los espacios (¿uso social reservado para quiénes?, ¿quiénes son los ciudadanos?), del despliegue de una maquinaria de reordenamiento urbano que muy bien podría interpretarse en términos de biopoder y biopolítica (Kingman, 2012).

Aunque esos lineamientos vienen de atrás, no deja de sorprender su continuidad y su profundización en un escenario político nuevo en el que, paradójicamente, la acción de los gobiernos que los implementan se presenta anclada a los discursos sobre la plurinacionalidad, la interculturalidad y el combate contra la discriminación y el racismo.

Asistimos, de hecho, a la rehabilitación y protección de edificaciones, plazas, monumentos, relacionados con “o más auténtico” o “más significativo”, o con ciclos celebratorios como los del Bicentenario, concebidos como fenómenos puramente culturales. Pero lo que generalmente se deja de lado es la relación de ese sistema de representaciones con una perspectiva de desarrollo y renovación urbana y todo lo que esto significa en términos de separación, desplazamiento, remoción de poblaciones así como de producción de población excedente o superflua en términos económicos y sociales (Kingman, 2012: 8).

Esto no significa que el uso social de los espacios se haya perdido del todo. Muchas calles, parques y plazas conservan la vitalidad de lo público, aunque estén deteriorados, sean ambientalmente pobres y se ubiquen en la periferia. Un ejemplo, en este sentido, es el papel que juegan las canchas de fútbol barriales, alrededor de las cuales se constituye un tipo de sociabilidad popular; o las ligas deportivas como recurso a partir del cual se arman redes interpa-

roquiales e interbarriales. Algo parecido continúa sucediendo en relación con la religiosidad popular, con las vírgenes y santos barriales y la santería propia de un grupo familiar o de una comunidad de migrantes.

La observación etnográfica permite evidenciar la reproducción de formas abiertas de sociabilidad abiertas en los barrios populares. Buena parte de su población tiene vinculaciones más o menos recientes con el medio rural, de donde provienen buena parte de sus estrategias de sobrevivencia; en otros casos se trata de estrategias propiamente urbanas frente a la pobreza y la inseguridad. Al mismo tiempo no hay que perder de vista que la barriada (llámese suburbio, tugurio, barrio periférico) constituye, a su vez, una tecnología de manejo de la población desarrollada en términos biopolíticos. Por un lado, existe una búsqueda cultural, descrita por Matos Mar hace algunos años en términos de “desborde popular”, explicable en parte como una respuesta construida en el largo plazo frente a las coacciones del antiguo mundo señorial. Una especie de inconsciente colectivo dirigido a escapar de “la mirada del centro” y a vivir “de modo separado”. Pero, por otro lado, se trata de una lógica impuesta por la ciudad, o desde la gubernamentalidad, orientada a su constitución como espacios separados. Una lógica relativamente reciente, asumida de modo discontinuo, organizada por razones de “seguridad ciudadana”, de la cual no es ajena el racismo.

Reflexiones finales

Hasta hace medio siglo era posible reconocer dos vertientes más o menos claras en la constitución de las culturas en los Andes: lo andino y lo hispano. Y no solo en el campo sino en las ciudades. Por un lado, estaban las elites y las capas medias, portadoras de una “cultura nacional” o cultura ciudadana de raíz hispana, por otro, las comunidades libres y de hacienda y los sectores populares urbanos de origen campesino, sujetos a procesos de desclasificación, pero al interior de los cuales los elementos culturales provenientes del mundo indígena continuaban siendo aún los dominantes.

La cultura popular urbana era el resultado de la integración progresiva de elementos indígenas, elementos coloniales, sin duda modificados, y elementos modernos occidentales. Hacia 1950, José María Arguedas expresaba su preocupación por la forma como las culturas de interior comenzaban a descomponerse como resultado del desarrollo de los medios de transporte, que rompían con el antiguo aislamiento que había servido de base a su reproducción. No olvidemos que para esa época la radio, el cine, la prensa, la literatura de difusión, apenas había comenzado a difundirse en las ciudades y que grandes capas de la población rural no tenían prácticamente acceso a ellos. Justamente en esa época un grupo de estudiosos, entre los que se encontraba el propio Arguedas, desarrolló un apasionado registro orientado al rescate de

los elementos de las culturas andinas, de su memoria oral y de su ritualidad “en vías de desaparición”. Unos quince años más tarde, en 1966, el mismo Arguedas se refería a “las gigantescas empresas distribuidoras de materiales destinados a la estandarización de la mentalidad”. Estas habían ganado clientela en las ciudades (“esas urbes repentinas”), pero su acción “colonizadora” se topaba con el desconcierto, y a la vez la resistencia de los “aluviones humanos de origen campesino”. Lo andino encontraba en las ciudades nuevos canales de expresión (como las radios para la difusión de su música) y hacía de ellas “campos de lucha intensa” (Arguedas, 1977: 187).

En el contexto de los últimos años los cambios culturales se han hecho aún más profundos, y aunque ya nadie se atrevería a afirmar que estos vayan en la línea de la aculturación, no se puede perder de vista la dimensión de estas transformaciones. Así el problema ya no es tanto la mercantilización de la producción cultural indígena y mestiza –y los cambios que esto puede producir en los significados– como la conversión de buena parte de los antiguos productores culturales en consumidores de bienes generados por la industria cultural globalizada. Las comunidades indígenas han estado desde siempre ligadas a una red de intercambios relativamente amplios, pero nunca habían vivido la profundidad de los cambios actuales, relacionados no solo con sus condiciones de reproducción material sino con su ubicación dentro del territorio, sus lenguas y sus referentes simbólicos.

Claro que en materia cultural nada va en una sola dirección ni nada está definitivamente definido. La historia de la humanidad está llena de momentos de barbarie, mal llamados civilizatorios; pero es igualmente rica en procesos en sentido contrario, de potenciación de la vida. Actualmente asistimos en América Latina y en los Andes a una mezcla, mestizaje y transculturación sin precedentes, que tiene como escenario principal las ciudades y que conduce a la incorporación de elementos venidos de todas partes en una matriz que siendo distinta de la del pasado no deja de ser por eso propia. La música andina se ha “contaminado” con la tropical o con elementos de la tecno-música, pero ¿no ha salido de ese modo enriquecida? ¿No está en condiciones de expresar de mejor manera un mundo que es predominantemente urbano, y en donde se han producido importantes cambios en las relaciones sociales y de género, en las estructuras afectivas y en la subjetividad? Y algo parecido sucede con la cultura del espectáculo e incluso con el tipo de uso que se hace de los *mass media*.

A una producción racionalizada, tan expansionista como centralizada, ruidosa y espectacular, corresponde otra producción, calificada de “consumo”: esta es astuta, se encuentra dispersa pero se insinúa en todas partes, silenciosa y casi invisible, pues no se señala con productos propios sino en las maneras de emplear los productos impuestos por el orden económico dominante (De Certau, 1996: XLIII).

Lo que opera y ha operado siempre, en el nivel cotidiano, es un tipo de *bricolage*: el armarse imágenes-mundo a partir de fragmentos tomados de todas partes. Solo que en el “pensamiento salvaje” esos fragmentos encontraban una racionalidad en el interior de un sistema mítico relativamente estable y profundamente coherente, mientras que hoy, en las selvas de cemento, “todo lo sólido se desvanece en el aire”. Pero lo más interesante ahora, es profundizar sobre este proceso de formación de culturas híbridas; analizar –a partir de un nuevo tipo de etnografía– en qué medida en el contexto contemporáneo de “sobre-oferta” cultural y de creciente saturación de los espacios de vida, se desarrollan estrategias de “evasión”, “desvío”, “doble domicilio”, “escamoteo”, “producción marginal”, “movimientos sensibles”.

La dinámica contemporánea imprime cambios constantes en la cotidianidad. Estos cambios conducen a la adopción de lo que se ha llamado la “modernidad”, pero que más bien debe asumirse como una “fronterización del mundo cultural”, como asimilación de códigos culturales diversos (y en mucho contradictorios): “el cruce de repertorios múltiples y la utilización obligada de vías de comunicación heterogéneas” (García Canclini, 1989: 92). Esta “fronterización” hace más pequeñas nuestras ciudades, las convierte en aldeas, en el contexto de una circulación de elementos materiales e imaginarios provenientes del mundo entero. Este sentimiento es aún más fuerte que en el pasado, ya que compete a amplios sectores sociales y generacionales (aunque sobre todo a los más jóvenes) y no únicamente a capas intelectuales o de elite. Es difícil entender esto cuando nos vemos insertos en un movimiento de expansión y renovación urbana, y cuando se ha desarrollado toda una retórica en torno a la inserción de nuestros países en la globalización. Lo que hoy hace pequeñas a muchas de nuestras ciudades es la ausencia de un ambiente cosmopolita capaz de acoger la diversidad. Se incrementa la violencia y la intolerancia, se profundizan los contrastes y la búsqueda de soluciones policiales a problemas de orden social. Y en medio de la urbanización hay una desurbanización de buena parte de sus espacios.

Bibliografía

- Arguedas, José María (1977). *Formación de una cultura nacional latinoamericana*. Madrid: Siglo XXI.
- Berman, Marshall (1993). *Todo lo sólido se desvanece en el aire*. México: Siglo XXI.
- Chavez, Fernando (1994). *Diario sin fechas*. Quito: Banco Central.
- De Certau, Michel (1996). *La invención de lo cotidiano*. México: Universidad Iberoamericana.

- Elias, Norbert (1993). *El Proceso de la Civilización: investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- García Canclini, Néstor (1989). “Posmodernidad latinoamericana”. *Cuadernos Hispanoamericanos*, n° 463.
- Hoselitz, Berthold Frank (1960). *Sociological aspects of economic growth*. Chicago: Free Press.
- Kay, Cristóbal (2008). “Algunas reflexiones sobre los estudios rurales en América Latina”. *Íconos*, n° 29.
- Kingman, Eduardo (2003). “Ciudad, modernidad e imaginarios andinos”. En Bretón, Víctor y García, Francisco (eds.), *Estado, etnicidad y movimientos sociales en América Latina*. Barcelona: Icaria.
- _____ (2012). “Ciudad, seguridad y racismo”. En Kingman, Eduardo (ed.), *San Roque: indígenas urbanos, seguridad y patrimonio*. Quito: FLACSO.
- Kron, Stefanie (2007). “El estilo solomero no tarda mucho. Negociando la frontera en la Transmigración q’anjob’al”. En Camus, Manuela, *Comunidades en movimiento. La migración internacional en el norte de Huehuetenango*, pp. 57-95. Antigua Guatemala: Junajpu.
- Lentz, Carola (1997). *Migración e identidad étnica. La transformación histórica de una comunidad indígena en la sierra ecuatoriana*. Quito: Abya-Yala.
- León, Jorge (2012). “Correa: dinámica de concentración del poder y modernización conservadora”. En Mantilla, Sebastián y Mejía, Santiago (coords.), *Balance de la Revolución Ciudadana*. Quito: Planeta - Centro Latinoamericano de Estudios Políticos.
- Lewis, William Arthur (1965). “Sobre planeación en los países atrasados”. En Lewis, William Arthur, *La planeación económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Martínez Valle, Luciano (2002). *Economía política de las comunidades indígenas*. Quito: ILDIS, Abya-Yala, OXFAM y FLACSO.
- Mejía Pavony, Germán (2013). *La aventura urbana de América Latina. Recorridos 3*. Madrid: Fundación Mapfre y Taurus.
- Piel, Jean (1986). “Las articulaciones de la reserva andina al Estado y al mercado desde 1820 hasta 1950”. En Deler, Jean Paul y Saint-Geours, Yves (comps.), *Estados y naciones en los Andes: hacia una historia comparativa Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú*, vol. 1, pp. 323-345.

Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Instituto Francés de Estudios Andinos.

Tuaza, Luis Alberto (2011). “La relación del gobierno de Rafael Correa y las bases indígenas: políticas públicas en el medio rural”. *Ecuador Debate*, n° 83, pp. 127-150.

Wirth, Louis (1987). *El urbanismo como modo de vida*. México: UNAM.

Yudice, George (1996). “El impacto cultural del Tratado de Libre Comercio”. En García Canclini, Néstor (ed.), *Culturas en Globalización*. Caracas: Nueva Sociedad.

Capítulo 9

Los comunes en la reinención de la ciudad. Una mirada feminista de la economía urbana

NATALIA QUIROGA DÍAZ Y VERÓNICA GAGO

Introducción

Partimos de una pregunta: ¿qué aporta una perspectiva feminista al campo de una economía urbana signada por la mercantilización y valorización financiera? Nuestra hipótesis es que nos revela un modo de visibilizar y valorizar formas y lógicas concretas de reproducción y producción de la vida. ¿Por qué? Porque la economía popular, en particular su dimensión doméstica protagonizada por las mujeres, crea y valoriza circuitos de producción para hacer posible la vida en las ciudades que constituyen una alternativa para repensar la economía urbana. Se trata de circuitos tan extensos y complejos que desbordan la dimensión de lo considerado doméstico para instituirse por la vía de la movilización social en alternativas para la organización de una economía urbana signada por una lógica reproductiva que va más allá del Estado y del mercado.

Para responder la pregunta que motiva este artículo, en la primera parte relevamos un conjunto de trabajos que desde los países centrales han abonado a la reflexión acerca de la conflictiva relación entre la economía urbana y el feminismo, en particular el enfoque de “infraestructuras para la vida cotidiana” que problematiza un canon hegemónico en el ordenamiento de los espacios de la ciudad y sus economías, que ocluye las alternativas para construir una ciudad que integra el cuidado en la vida cotidiana.

Posteriormente se problematiza la lectura que los organismos multilaterales hacen sobre el aporte de las mujeres de menores ingresos en la producción de riqueza y prosperidad en la economía urbana, así como la creciente demarcación del vínculo entre ciudad y mujeres desde la óptica de la inseguridad.

En la revisión de la perspectiva latinoamericana mostramos cómo las “estrategias de sobrevivencia” empiezan a mostrar el aporte de los sectores populares en la construcción de la ciudad y la potencia política de lo reproductivo en los procesos de organización social.

Finalmente, con la mirada puesta en las ciudades de la región y sus procesos de cambio mostramos que ante el avance de las lógicas mercantiles en el campo de la reproducción durante la década de mayor auge neoliberal, las luchas de los sectores populares conmueven las principales ciudades con una “feminización” de la política entendida como la politización de las luchas reproductivas en el marco de las tensiones que genera la crisis de acumulación del sistema de producción capitalista en su actual hegemonía financiera. Esta hegemonía, sin embargo, está siendo contestada con la creación de bienes comunes urbanos y el fortalecimiento de procesos colectivos para la socialización de lo reproductivo.

La feminización entonces no refiere únicamente a la mayor participación de mujeres en las luchas políticas, sino sobre todo al modo del cual lo que antes era considerado doméstico, privado y minoritario pasa ahora a ocupar el centro de la escena pública, cuestionando así la propia distinción entre público y privado. Ese cuestionamiento al binarismo público versus privado, abre el terreno a la noción misma de *bienes comunes urbanos* que definiremos como la creación de espacios, tiempos e infraestructuras en las ciudades capaces de resolver necesidades y producir bienestar colectivo sin una mediación necesaria y exclusiva del mercado y del Estado. Nuestro enfoque se concentra en los aportes teóricos y las experiencias que desde América Latina vienen trabajando y mostrando el papel que ha jugado lo común. No haremos un comentario detallado de las fenomenologías de las luchas en cada país, sino que reflexionaremos destacando rasgos generales que emergen de su conjunto.

Nos interesa, además, subrayar los efectos de duración que esa feminización de la política dejó como modos de hacer y de resolver problemas comunes y como elementos de discusión sobre la propia noción de economía urbana, tras el ciclo de luchas recientes. De ese modo, iremos construyendo una aproximación a lo que llamaremos *la trama de lo común en lo urbano*, vinculado a la experiencia latinoamericana reciente.

La ciudad pensada desde el feminismo: algunos antecedentes

La relación entre ciudad y feminismo cuenta entre sus principales antecedentes el clásico *Muerte y vida en las grandes ciudades* (1961) de Jane Jacobs,

quien controvierte los ideales del “desarrollo urbano” que planifica la ciudad a expensas de las demandas de las comunidades. La especialización de los lugares, la fragmentación de los barrios, el arrinconamiento de las actividades de reproducción en lo doméstico, la subordinación de las necesidades inherentes a la vida cotidiana y de cuidado. Jacobs muestra cómo los ideales de modernización urbana tienen como premisa la especialización de las mujeres en lo doméstico y el confinamiento de la población considerada “no productiva” en espacios particulares, es clásico su ejemplo de los peligros que entrañan los parques infantiles construidos fuera del circuito de la vida barrial en contraposición al juego en las veredas y calles que al ser recorridas por vecinos integra el cuidado a las actividades cotidianas.

La crítica a los proyectos de modernización urbana asociada al fortalecimiento de las actividades consideradas productivas denuncia la manera en que lo reproductivo termina así confinado, espacial y temáticamente, como un problema de las mujeres. Esta fue una obra pionera en la reflexión acerca de las consecuencias de la segregación espacial, y la manera en que las políticas rompían con una forma vecinal de habitar las calles y los lugares públicos que estaba caracterizada por una densidad en las relaciones que desdibujaba la separación público-privado y la adscripción por género que acentúan los cánones de la planificación urbana.

Este trabajo contribuyó a fortalecer el análisis de la ciudad desde una perspectiva feminista. En Europa esto produjo un campo de estudios que analiza la vida cotidiana y sus economías en el espacio urbano, remarcando las necesidades particulares de las mujeres y mostrando la manera en que el espacio y su distribución por actividades reflejan y refuerzan la desigualdad en las relaciones sociales.

Políticas urbanas e infraestructuras para la vida cotidiana

El concepto de *infraestructuras para la vida cotidiana* es planteado por urbanistas escandinavos en la década de los setenta y vincula el campo del género, los estudios urbanos y la planificación. En la actualidad esta perspectiva ha producido iniciativas de hábitat, generación de ingresos, ecología, planificación territorial que han sido desarrollados con el apoyo de la Unión Europea y gobiernos locales (Booth, 2003; Horelli, 2000).

La idea de infraestructuras para la vida cotidiana no es nueva en el urbanismo. La ciudad jardín de Howard era una ciudad organizada cooperativamente, donde las posibles plusvalías generadas por el proceso inmobiliario se revertían en la creación de un pequeño estado de bienestar local, gestionado por la propia población no por el Estado [...]. La corriente que dentro del urbanismo de principios del siglo xx plantea la necesidad de

adecuar las ciudades y los espacios residenciales a una organización del trabajo doméstico que permita a las mujeres no estar atadas a esas tareas, va perdiendo terreno en el período de entreguerras y lo pierde definitivamente tras la Segunda Guerra Mundial. La construcción del suburbio americano responde a una visión de un discurso no disimulado que asigna explícitamente a las mujeres un rol doméstico y las separa de la esfera pública (Sánchez de Madariaga, 2004b).

La interacción entre ciudad y género lleva a cuestionar la neutralidad de las políticas urbanas. Los trabajos que a continuación citamos revelan la trayectoria y diversidad de aportes que se han venido produciendo y tienen en común la pregunta por la manera en que el espacio urbano exhibe y refuerza las relaciones sociales de desigualdad entre los géneros, critica las funciones y especialización de espacios que no tienen en cuenta que la vida social no se puede segmentar, porque es un proceso que combina la producción y la reproducción (Beall, 1996; Booth, Darke y Yeandle, 1998; McDowell, 1999; Tobío y Denche, 1995).

Estos estudios muestran que la cotidianeidad de la mayor parte de la población en el mundo se desarrolla de manera creciente en las ciudades, donde las condiciones de etnia, clase, origen, edad y género influyen de manera diferencial en las condiciones para habitar la ciudad. En particular se subrayan las desigualdades que experimentan las mujeres derivadas de su responsabilidad socialmente construida sobre el trabajo doméstico y el cuidado de otros, y dado que estas actividades se desarrollan en un marco espacial, el feminismo muestra que la investigación urbana no puede obviar el lugar que tiene el trabajo de reproducción en la economía de la ciudad.

Los proyectos de modernización han situado la economía de mercado en el centro y por tanto el entorno urbano se plantea como un escenario para la competencia, habitado por el *Homo economicus*, que es el agente prototípico de la economía neoclásica, productor de valores de cambio y caracterizado como autosuficiente, adulto, racional y egoísta.

La ciudad es producida activamente por las políticas como el espacio para la concurrencia de individuos igualmente capaces de realizar las actividades consideradas productivas, sujetos autosuficientes que no cuidan, ni necesitan de otros. Por ello, son desestimadas las necesidades de personas con discapacidades, ancianos, niñas y niños, mujeres y hombres que cumplen roles de cuidado; y cuando son tomadas en cuenta, se desarrollan intervenciones y proyectos de infraestructura acotados y remediales sin poner en cuestión las concepciones que han sido hegemónicas en la construcción de la ciudad.

Por lo anterior, el concepto de infraestructuras para la vida cotidiana es útil para reflexionar en una economía urbana que problematiza una división sexual del trabajo donde lo reproductivo es llevado a la esfera doméstica y feminizado, mientras que lo llamado “productivo” está en el eje de las políticas.

Esta comprensión, que ha sido hegemónica, ordena el espacio produciendo inversiones en la infraestructura pública, modelando el equipamiento urbano, generando tipos y frecuencia de transporte y valorando aquellas actividades que producen riqueza monetaria.

La importancia otorgada a los valores de cambio respecto de los valores de uso (aun si esta distinción merece hoy una complejización mayor) produce un espacio urbano jerarquizado en función del género, en el que es necesario discutir la organización del trabajo y la apropiación de la riqueza producida por las labores de cuidado, que no se benefician con inversiones para mejorar sus condiciones generales, que sí están dirigidas a la producción de mercancías.

Bajo la forma de asignar recursos públicos para infraestructura y equipamientos y de regular los mercados inmobiliarios y del suelo subyace el presupuesto de que la gestión de la vida cotidiana es una responsabilidad individual y privada, no una actitud económica o un problema político y que no requiere por tanto una infraestructura pública que contribuya a hacer más eficiente la carga de trabajo que supone (Sánchez de Madariaga, 2004a).

De forma más reciente la perspectiva de infraestructuras para la vida cotidiana ha contribuido en la creación de cooperativas y proyectos que abordan el hábitat y la vivienda de modo que contraponen las condiciones de vida por encima de las lógicas especulativas del mercado inmobiliario y que promueven en su diseño la comunitarización del trabajo reproductivo y una mejor conexión con el trabajo mercantilizado. Estas experiencias se han desarrollado en Canadá, Noruega y Viena (Booth y Gilroy, 2000).

La idea de ciudad que nos propone esta perspectiva feminista reconoce al Estado como un actor principal en la planeación de la ciudad y responsable en la sedimentación de desigualdades materiales y simbólicas en el espacio urbano. Esta corriente ha mostrado cómo la acción estatal privilegia las actividades de mercado profundizando las inequidades para quienes no responde al estereotipo del *Homo economicus*.

La mirada en la vida cotidiana valoriza interacciones y recorridos que privilegian lo reproductivo y el cuidado sobre la creación de mercancías, a la vez que denuncia la manera en que el trabajo de las mujeres no es valorizado en su aporte a una economía urbana que se sirve de él para sostener la productividad de los circuitos mercantiles. A la vez, se cuestiona la manera en que el Estado financia al mercado mediante un gasto público que lo dota de infraestructuras mientras que la vida de las personas queda en los márgenes de la acción estatal.

Dado que esta perspectiva ha sido desarrollada en Europa su incidencia involucra gobiernos de distintas ciudades e instituciones de la comunidad en la ejecución de proyectos puntuales, esta perspectiva pugna por formas de

planificación que involucren el punto de vista de las mujeres y que responda a sus necesidades.

La perspectiva de los organismos multilaterales: el caso del Banco Mundial y ONU-Habitat

ONU-Habitat viene mostrando que durante las últimas décadas se registra un proceso de urbanización sostenido en América Latina, que exige políticas e instituciones capaces de incluir a la población en la dinámica económica. Un obstáculo principal para esta integración es la desigualdad que experimentan las mujeres en el mercado de trabajo en el que las brechas de género se mantienen a pesar de la creciente feminización de la población urbana, en particular la de menores ingresos.

Ferber y Nelson (1999) señalan que una de las principales distinciones entre las ocupaciones que desarrollan hombres y mujeres difiere en el carácter “formal” o “informal” de su trabajo y muestra que la participación de las mujeres en actividades remuneradas ha aumentado considerablemente y que esto no ha sido acompañado por una participación equitativa de los hombres en el trabajo doméstico no remunerado o en los trabajos de cuidado.

Por tanto, las mujeres siguen soportando el peso de un “impuesto reproductivo” que se combina con otros procesos discriminatorios en el hogar y en el mercado laboral para limitar el tipo de oportunidades que ellas tienen en la generación de ingresos, una de las consecuencias de este proceso es el menor valor que se da al trabajo de las mujeres (Chant y McIlwaine, 2013).

Estos análisis demuestran la desigualdad estructural en las relaciones de género, perspectiva que ha sido incorporada por las instituciones multilaterales en la formulación de políticas en el ámbito urbano. Las instituciones se concentran en dos ejes: el primero subraya la contribución del trabajo femenino a las economías de los sectores de más bajos ingresos y el segundo plantea la inseguridad como el principal problema de las mujeres en la ciudad.

El Banco Mundial (2012) releva el aporte principal que tienen las mujeres en la economía urbana en los sectores de bajos ingresos cuyos problemas de acceso y costos en alojamiento, transporte, alimentos, salud, saneamiento y servicios las afectan desproporcionadamente, ya que asumen el trabajo no remunerado y las actividades reproductivas sociales, así como la construcción y consolidación de la vivienda y la prestación de servicios básicos y de infraestructura. Todas estas tareas permiten que la economía urbana funcione y se fortalezca.

En coincidencia, en el informe de ONU-Habitat “Género y prosperidad de las ciudades 2012-2013” se plantea que el trabajo de reproducción no remunerado es desarrollado mayoritariamente por mujeres, a la vez que el trabajo remunerado se ha venido feminizando por la creciente participación de las

mujeres en el mercado laboral, su inserción en áreas claves de la economía y la creciente migración hacia las ciudades. Con esta perspectiva, afirma que el mejoramiento en las condiciones urbanas para las mujeres conduce al crecimiento económico y a mejores resultados en la calidad de vida de las familias y comunidades.¹

En consecuencia, la relación entre crecimiento, ciudad y mujeres las presenta como un elemento principal de la economía por su contribución al desarrollo urbano sostenible. Se subraya así que las políticas que fortalecen su tenencia de activos y el reconocimiento a su trabajo producen mejoramientos en sus oportunidades económicas y esto se ve reflejado en una mayor prosperidad para las ciudades (ONU-Habitat, 2012).

Las agencias multilaterales destacan la relación entre género y urbanismo desde el encuadre de la seguridad, donde el vínculo con el espacio público está signado por el mayor temor a la violencia y agresión física² y que es planteado como un obstáculo principal para el acceso al mercado laboral y el libre desplazamiento en la ciudad.

Entre sus iniciativas se encuentra un conjunto de políticas que promueven redes de transporte apropiadas para el uso de mujeres e infantes, la reducción de distancias recorridas para el acceso a bienes y servicios, y el mejoramiento en la provisión de transporte público y alumbrado adecuado para facilitar el desplazamiento en zonas inseguras, con vagones exclusivos para mujeres.

El acceso de las mujeres a los diferentes espacios de la ciudad en particular los ámbitos públicos es generalmente más limitada respecto a los hombres, no solo debido al tiempo dedicado a lo doméstico y las limitaciones al acceso de recursos que impone el trabajo reproductivo, las fuertes dimensiones simbólicas que rodean lo “prohibido” y lo “permitido” en el uso de los

1 “La Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico (UNESCAP) estableció en su encuesta de 2007 que la región estaba perdiendo de 40.000 a 42.000 millones de dólares al año debido a las restricciones impuestas a las mujeres para el acceso al empleo, y otros 16.000 a 30.000 millones de dólares anuales como resultado de los baches según género en la educación. Por otro lado, los expertos del Banco Mundial encontraron que la incidencia de la pobreza tiende a ser mayor en países con mayor desigualdad de género. El crecimiento económico y la igualdad de género también parecen estar positivamente correlacionados” (ONU-Habitat, 2010).

2 “El acoso sexual y otras formas de violencia sexual en los espacios públicos son cuestiones de todos los días para las mujeres y niñas de todo el mundo y constituye una violación de los derechos humanos de las mujeres. Las mujeres y las niñas experimentan diferentes tipos de violencia sexual en los espacios públicos, como el acoso sexual, violación sexual y el femicidio. Esta violencia puede suceder en la calle, en el transporte público, en los parques, en los alrededores de las escuelas, en lugares de trabajo y en otros espacios públicos de las áreas urbanas y rurales” (ONU-Mujeres, programa “Ciudades y espacios públicos seguros para mujeres y niñas”, <http://www.endvawnow.org/es/modules/view/12-ciudades-seguras.html#53>).

espacios que se rigen por relaciones de poder patriarcales y por normas de decoro femenino restringen la movilidad femenina y pueden poner en grave peligro las perspectivas de la mujer de terminar la escuela, entrar a la fuerza laboral y participar de las redes sociales (Chant y McIlwaine, 2013).

En esta perspectiva se plantea que las mujeres sufren violencia en el hogar, pero también en el espacio público regido por normas de poder patriarcales que afectan en mayor medida a quienes habitan en los barrios más pobres, dada la menor presencia institucional. La inseguridad desde el punto de vista de las instituciones constituye un problema principal para que las mujeres accedan a recursos monetarios, acentuando sus condiciones de desigualdad y dificultando el trabajo reproductivo.

Por tanto, los organismos multilaterales plantean que el reconocimiento a la producción de valor y bienestar que el trabajo reproductivo de las mujeres de menores ingresos aportan a la economía urbana favorece el desarrollo de políticas que fortalezcan sus activos y por esa vía mejorar sus condiciones de desigualdad.³ Estos lineamientos en combinación con políticas de seguridad en el espacio público para las mujeres son propuestas como claves para alcanzar la prosperidad de las ciudades (McIlwaine, 2008; Moser, 1996, 1998; Moser y Shrader, 1999; Moser y Felton, 2010; ONU-Habitat, 2010 y 2013).

La riqueza de la ciudad debe ser vista de una manera integral adoptando el concepto de prosperidad urbana que conlleva el reconocimiento del aporte multidimensional que las mujeres hacen a la economía urbana y que paradójicamente se yuxtapone con las privaciones multidimensionales que ellas enfrentan [...]. El acceso a los activos, recursos y derechos debe compartirse equitativamente entre la población urbana de cualquier condición con el objeto de garantizar la prosperidad. Así las ciudades se convertirán en motores de crecimiento y a su vez obtendrán unos resultados en materia de desarrollo más equitativos para hombres y mujeres (ONU-Habitat, 2013).

Estas políticas atienden un cambio demográfico de incremento de la población urbana que no ha estado acompañado de una integración al mercado laboral que garantice condiciones de vida adecuadas ni capacidad de consumo para todos los sectores, por ello, la sostenida feminización sobre todo de los

3 “Se denominan «activos» a los «recursos defensivos» o «medios de resistencia» que pueden movilizar los individuos, hogares o comunidades para hacer frente a las privaciones que les impone el contexto. «Cuanto más activos se tienen, menor es la vulnerabilidad y cuanto mayor es la erosión de los activos, mayor es la inseguridad» (Moser, 1996). Esta autora agrega que la habilidad de evitar o reducir la vulnerabilidad depende no solo de los activos iniciales, sino también de la capacidad de administrarlos (de transformarlos en un ingreso, alimentos u otro tipo de satisfactor de necesidades básicas). Estos estudios se basan empíricamente en las estrategias de supervivencia de los pobres, que muestran que los hogares y comunidades, al experimentar crisis económicas, movilizan recursos propios para defender sus condiciones de vida” (Quiroga, 2011).

sectores de menos ingresos es vista como un recurso que debe ser reconocido y aprovechado en pos de garantizar la competitividad y productividad que le son inherentes.

La idea de ciudad que surge de los planteamientos de las organizaciones multilaterales está centrada en el concepto de prosperidad en el que el lugar de las mujeres es instrumental a los objetivos de crecimiento y desarrollo. En estos informes se supone que el avance económico de las ciudades implica de por sí bienestar en una suerte de derrame del crecimiento. Las dinámicas de mercado no son cuestionadas, aunque se reconoce que sin el trabajo de las mujeres la economía urbana no es sostenible. En contraposición al enfoque de infraestructuras para la vida no se trata de pensar la ciudad de acuerdo con las necesidades que impone su cotidianeidad, sino de remunerar en la forma de activos el trabajo reproductivo que a la postre hace a las ciudades y su mercado sostenible.

La propuesta de las *ciudades seguras*

El enfoque que engloba la idea de *ciudades más seguras* y de políticas *contra la violencia hacia las mujeres* fue lanzado por ONU-Habitat en 1996,⁴ justificado como respuesta al crecimiento de la criminalidad y la violencia urbana. Este lineamiento reconoce que la violencia no se trata de un proceso unicausal. Las inequidades sociales y la insuficiencia de las políticas públicas del proceso de urbanización son enunciadas como las razones del deterioro del llamado capital social de los “más vulnerables” afectando las condiciones para la generación de riqueza de las ciudades.

En concreto, el programa “Ciudades sin violencia hacia las mujeres” se desarrolla desde 2004 en la región y participan las ciudades de Rosario (Argentina), Santiago en Chile (Chile), Bogotá (Colombia), Recife (Brasil), Guatemala (Guatemala) y El Salvador (El Salvador). Este programa señala que, dado que la región es predominantemente urbana y que las mujeres han sido protagonistas en la construcción del espacio y en la gestión de las necesidades colectivas, resulta necesario que su participación se haga presente en los ámbitos institucionales para definir las políticas de los espacios públicos.

4 “El programa Ciudades más Seguras fue lanzado por UN-HABITAT en 1996, a pedido de un grupo de alcaldes africanos, buscando contener la violencia urbana por medio de estrategias de prevención. El mismo apoya la implementación de los compromisos y enfoques de la Agenda Hábitat en esta materia, y reconoce la responsabilidad de las autoridades locales en materia de prevención del crimen, contribuye también con la Campaña de Gobernanza Urbana de UN-HABITAT a través del desarrollo de normativas y herramientas, la divulgación de acciones aprendidas, y por medio de la implementación de actividades operativas” (http://www.onuhabitat.org/index.php?option=com_content&view=article&id=67&Itemid=25).

América Latina cuenta con 82 por ciento de población urbana, la misma que vive en ciudades marcadas por fuertes desigualdades, las cuales se materializan en segregación y fragmentación social y territorial, que constituyen violencias urbanas, creadoras de inseguridad. Esto es común a todo el colectivo social. No obstante, en el Programa CIUDADES SIN VIOLENCIA HACIA LAS MUJERES nos interesa en particular poner el foco en ellas, en el ejercicio de sus derechos, sin duda diferentes a los de los hombres. Y para ello se busca el compromiso de gobiernos y sociedad civil, y se articulan acciones entre ambos (Falú y Segovia, 2007).

A diferencia de la perspectiva desarrollada en Europa y Estados Unidos, se reconoce que los procesos de inseguridad están relacionados con las políticas de ajuste que se han aplicado en la región y las consecuencias que han tenido en el crecimiento de la pobreza y desigualdad, a la vez que se amplía el concepto de inseguridad más allá de la criminalidad y se vincula con las condiciones de vida urbanas.

Sin embargo, los diversos gobiernos locales de la región adscriptos a los programas referidos se limitan al desarrollo de acciones puntuales para minimizar el acoso en el transporte público, el mejoramiento del alumbrado, el desarrollo de capacitaciones y materiales para la sensibilización de funcionarios públicos y para que las organizaciones sociales y las ONG asuman esta perspectiva y procuren incidir en las políticas desde acciones acotadas para el mejoramiento barrial.⁵

Uno de los resultados de abordar el vínculo entre mujeres y ciudad desde la “seguridad” es que contribuye a la victimización de las mujeres y por esa vía las hace objeto de la tutela del Estado, de la policía, de las instituciones prestas a decidir por las mujeres dónde viajar, por dónde caminar, cómo producir riqueza, cómo divertirse, dónde protestar, etcétera. Esta formulación del problema contrasta con una perspectiva feminista que desde la vida cotidiana problematiza la organización de la ciudad más allá de las dificultades que se producen en lugares específicos y donde la inseguridad es el resultado de la especialización de los espacios, de la reducción en la densidad de las relaciones

5 “Entre las acciones para promover el ejercicio del derecho de las mujeres a vivir libres de violencia, se encuentra el fortalecimiento del Programa Viajemos Seguras en el Transporte Público, un esfuerzo interinstitucional que, a seis años de haberse puesto en marcha, es único en su concepto en todo el país y está diseñado para prevenir, atender y acceder a la justicia por violencia sexual cometida contra las mujeres que viajan en el transporte público de la Ciudad de México. Además, de continuar con procesos de especialización y capacitación a funcionarias y funcionarios públicos del DF, para que en su quehacer cotidiano garanticen el ejercicio de los derechos humanos de las mujeres” (boletín de cierre del seminario: “Ciudades seguras libres de violencia contra las mujeres. Avances en la Ciudad de México”, 1-3 de octubre de 2013. Disponible en: www.inmujeres.df.gob.mx/work/sites/inmujeres/.../FormatoBoletines.doc).

sociales, de la separación entre el trabajo remunerado y el lugar de vivienda, así como la familiarización y privatización de la reproducción.

El binomio prosperidad y seguridad resta fuerza a la capacidad de discutir la producción del espacio y, con ello, de politizar la organización de las ciudades en confrontación con la riqueza en su forma mercantil-desposesiva, contraponiendo la posibilidad de organizar los espacios y sus economías en función del cuidado.

Mujer y sobrevivencia. La economía más allá de los márgenes

A continuación, retomamos enfoques que se han desarrollado en América Latina y que relevan el papel de los sectores populares y en particular de las mujeres en su aporte a la economía urbana. En contraste con la perspectiva europea de *infraestructuras para la vida cotidiana* encontramos que la apuesta no pasa principalmente por la incorporación de una perspectiva feminista en los ámbitos de planeación, desarrollo de proyectos y formulación de políticas para que sean adoptadas por el Estado y sus instituciones. Tampoco se trata de una resolución instrumental para mejorar las condiciones de vida de los más pobres con miras a la inserción al mercado como plantean los organismos multilaterales. Una mirada de largo plazo muestra cómo en la región los procesos de organización de la economía popular con un sentido reproductivo construyen alternativas desde sus propias necesidades para pensar la ciudad más allá del Estado y del mercado en pugna con un proyecto de financierización creciente que tiene en la década de los noventa su punto más alto.

La relación entre ciudad y estudios de la mujer aparece ligada con el término *estrategias de sobrevivencia* en la década de los setenta y vincula el problema de la pobreza, la reproducción y las luchas y demandas por el hábitat urbano:

La conexión entre las mujeres y las estrategias de sobrevivencia es sustantiva; está dada por un presupuesto inicial de los estudios que se montaron, en los que dichas estrategias son familiares, no personales. Siendo la familia un indisputable terreno de análisis de las mujeres, la conexión entre la sobrevivencia y el estudio de género queda consagrada (Anderson, 1991).

Aquí vemos ya perfilarse una relación que se consolidará: la asociación indiscutida entre sobrevivencia, mujeres y pobreza. En América latina, esta relación se ha desarrollado a partir del trabajo de distintas redes que exploraron y conceptualizan los recursos que en particular los sectores populares han usado para su reproducción.

Por su parte, Alejandra Massolo apunta al surgimiento de la lectura crítica en los años setenta sobre esa misma relación entre género y espacio urbano:

Desde mediados de la década de los años setenta, la reflexión y el debate feminista en Inglaterra y en los Estados Unidos de Norteamérica iniciaron el desarrollo de estudios sobre la relación entre mujer y urbanización capitalista-políticas urbanas de Estado, abriendo lugar a una perspectiva crítica distinta (tanto de las teorías como de las prácticas) y trabajos empíricos focalizados sobre la mujer dentro de las estructuras espaciales urbanas. Surgió entonces el primer y significativo estímulo de elaboración de instrumentos teórico-metodológicos que permitieran comenzar a introducir la especificidad del género femenino en las distintas dimensiones de la dinámica urbana, la arquitectura y el diseño de la vivienda, la planeación y los movimientos urbanos (Massolo, 1991).

Remarcamos la convergencia con la perspectiva europea en la problematización del vínculo entre espacio y experiencia cotidiana, señalado como ausente o despreciado tanto en el campo teórico como en las políticas estatales. La interacción fluida entre el afuera y el adentro de la vivienda: las continuidades y rupturas entre los modos de vivir cotidianamente las condiciones materiales, por un lado, y las relaciones sociales, políticas y el “orden” urbano, por el otro. Esta constatación nos descubre los poderes y núcleos de opresión y desigualdad sobre las mujeres, que coexisten con la segregación y expoliación material en la esfera de la reproducción social. Según Massolo (1991), la ruptura del espacio social –experiencia cotidiana de las mujeres (que implica la relación hombre-mujer, la familia, el trabajo doméstico)– es lo que determina un cierto orden urbano que invisibiliza la reproducción como fuerza productiva y como dinámica urbana material e inmaterial.

Esta perspectiva deja en claro que los triples roles –también conocidos como la triple jornada– productivo-reproductivo y de gestión comunitaria son desconocidos en su aporte a la economía urbana. Una forma de desconocimiento que, por otra parte, sitúa la cuestión de la reproducción en la ciudad como un problema estrictamente de los pobres, pues solo allí se concede visibilizar el protagonismo femenino. La perspectiva de la pobreza traza una ciudad que pone en equivalencia a los pobres, las mujeres y las tareas reproductivas y comunitarias, haciendo de estas actividades formas de segundo orden, ubicando el problema de la reproducción con una perspectiva clasista.

La densidad social del protagonismo femenino de los movimientos urbanos no se puede limitar a sus funciones de responder a las tareas de cuidado, entendidas como bienestar de la familia. Existen formas variadas de agrupamiento, organización, gestión y negociación que se establece frente a las autoridades e instituciones estatales. Como indica Massolo (1991), la tercera jornada comprende un abanico amplio y multifacético de prácticas y organizaciones que construyen un entramado de relaciones solidarias y una nueva formulación de la vida colectiva en el espacio urbano.

Lo que nos interesa subrayar es que al confinar la economía doméstica también se pierde de vista que ella participa de los flujos que hacen viable y habitable la ciudad, a la vez que está compuesta por racionalidades varias y divergentes. Es justamente esa capacidad de múltiples combinaciones lo que sintetiza buena parte de su destreza y riqueza. Nuestra pregunta ahora puede hacerse del siguiente modo: ¿cómo se desbordan los espacios de confinamiento? Aquí nuestra hipótesis es que esto se da a través de la construcción de espacios de lo común.

Las ciudades son, por tanto, una expresión de una diversidad de procesos económicos en que las mujeres protagonizan un papel central. Sin embargo, las economías crecientemente urbanas son evaluadas por su adaptación a la rentabilidad y la explotación financiera, mientras que los circuitos en los que se desarrolla la vida intentan confinarse a los márgenes o ser depreciados en su capacidad de producir valor para la ciudad.

Los movimientos sociales en la reinención de la ciudad y lo común

La década de los noventa y la profundización de los procesos de liberalización económica cimentaron dinámicas de desigualdad social con su consecuente territorialización. A partir de entonces, la mayor parte de los estudios urbanos abordaron los problemas asociados a la segmentación. Reflexionando sobre la distancia territorial entre las clases sociales, el debate se da sobre la guetificación y privatización de los espacios urbanos, frente al declive de lo público (Harvey, 1992; Kazman, 2001; Prévôt-Shapira, 2001; Svampa, 2005).

Nuestra perspectiva es que en el ciclo amplio de protestas populares que tienen entre sus puntos más destacados las crisis de Bolivia (2000-2005) y Argentina (2001), pero también en Ecuador y Venezuela, con un antecedente fundamental con el surgimiento del zapatismo en México (1994), las movilizaciones de estudiantes secundarios por la gratuidad de la educación en Chile (2006), las recientes movilizaciones en Brasil ante el incremento del precio del transporte público (2013) y el paro campesino en Colombia (2014) marcan un proceso continuado de lucha por una economía urbana orientada por la vida y en disputa con el avance del mercado respecto de los ámbitos para lo común, y en el cual los movimientos sociales pugnan por la desprivatización y desfamiliarización de la reproducción para disputar otras lógicas de organización de la ciudad.

En las periferias urbanas y en enclaves de lugares céntricos, las organizaciones sociales y los movimientos amplían el espacio urbano disputando su definición a la vez que su lucha es también por las condiciones de reproducción como requisito de la propia condición urbana. La mirada en las movilizaciones enfatiza los modos de organización, las relaciones de confrontación y cooptación por el Estado. Esto contrasta con las teorías en las cuales el lugar de las

mujeres e incluso de muchos movimientos sociales quedaba eclipsado bajo el análisis de la lucha por las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo.

Desde hace ya más de una década asistimos a una revitalización de este debate generado por la aparición de movimientos sociales aglutinados ante novedosas demandas que los constituyen en actores urbanos de gran impacto. Las luchas por la ciudad en esta nueva fase dan continuidad a procesos de larga data, pero también renuevan las reivindicaciones asociadas a la cuestión de la tierra, la regularización de las ocupaciones, las condiciones de hábitat y el acceso a los bienes de consumo colectivo.

Este ciclo de revueltas/movilizaciónes en América Latina que hemos señalado es el espacio-tiempo de esto que llamamos *feminización de la política*. Decimos que se politiza la reproducción de una manera novedosa por dos razones: primero, porque estas nuevas protestas tienen a sus espaldas todas las privatizaciones de los servicios básicos, que tomaron carácter estructural durante los noventa; segundo, porque estas luchas ya no tienen al Estado como único y privilegiado interlocutor ni piden la estatización de los servicios colectivos como única opción. Lo que nos interesa es relevar cómo la experiencia de autogestión, que tiene como protagonista la asunción de dinámicas reproductivas tanto como inmediatamente productivas, habilita la construcción de lo común como horizonte.

La feminización de la política en su vínculo con la construcción de lo común amplía la economía urbana descentrando la disputa por un espacio que garantiza la provisión de condiciones para la reproducción de la fuerza de trabajo, para establecer la resignificación de lugares que empiezan a cobrar nuevos sentidos en una economía que además plantea una puja simbólica,⁶ desestabilizando la creencias acerca de qué es la economía y cuál es su relación con la ciudad. A la vez que se desdibujan las diferencia entre producción y reproducción.

Por ejemplo, en Argentina la crisis de 2001 y las impugnaciones al trabajo asalariado que surgieron de los sectores más radicalizados del movimiento de desocupados (Colectivo Situaciones y MTD de Solano, 2002; Zibechi, 2003; Svampa y Pereyra, 2003) dieron visibilidad a las tareas reproductivas como tareas directamente productoras de valor social y como momentos políticos claves de la organización popular.

6 En este sentido, es particularmente fecunda la experiencia de recuperación de fábricas y empresas por antiguos trabajadores; en muchas de estas experiencias los espacios fueron reinventados para una multiplicidad de usos que no estaban asociados a lo considerado productivo, y permitieron desnaturalizar la separación entre economía, cultura, política, cuidado, etcétera.

Lo común una apuesta feminista para la economía urbana

Los antecedentes a la hora de hablar de lo común suelen remitirse a que *commons* –como palabra inglesa– designaba aquellas tierras sobre las que no existían formas de propiedad individuales, pero sí formas de uso colectivas. En su análisis de la constitución del capitalismo Karl Polanyi mostró el cercamiento de las tierras comunes y la mercantilización del trabajo (bajo la forma de fuerza de trabajo) como condiciones fundamentales para el desarrollo de un sistema de producción basado en la violencia y la expropiación. Karl Marx había ya analizado esta serie de cercamientos (*enclosures*) y expropiaciones formulando el concepto de “acumulación originaria” (*El capital*, capítulo 24) para comprender los inicios del modo de producción capitalista.

David Harvey (2004) conecta el análisis de lo común mostrando la manera en que la acumulación basada en la depredación, el fraude y la violencia es un proceso persistente que amerita pensar la acumulación primitiva u originaria como un proceso que se reitera y para lo cual ha acuñado el término “acumulación por desposesión”.⁷ En un trabajo reciente, Harvey (2013) nos permite vincular la cuestión de lo común como perspectiva urbana. Retomando la expresión de Henri Lefebvre (1967) sobre “el derecho a la ciudad”, Harvey reseña que los movimientos sociales de los últimos tiempos han incorporado la dimensión urbana como parte de sus reclamos y reivindicaciones. Sin embargo, señala que

... reclamar el derecho a la ciudad es, en efecto, reclamar el derecho a algo que ya no existe. Como significativo vacío, el derecho a la ciudad es una invocación a la creación más que al acceso de algo ya existente. La definición del derecho es en sí mismo objeto de lucha, y esta lucha debe darse en concomitancia con la lucha por materializarlo (Harvey, 2013).

Harvey reconoce la potencia de crear “nuevos espacios comunes” para la sociabilidad y para la acción política y, aclara, “no necesitamos esperar

7 Para referirse a ella, ha propuesto una revisión del clásico concepto marxiano: “Una mirada más atenta de la descripción que hace Marx de la acumulación originaria revela un rango amplio de proceso. Estos incluyen la mercantilización y privatización de la tierra y la expulsión forzosa de las poblaciones campesinas; la conversión de diversas formas de derechos de propiedad –común, colectiva, estatal, etcétera– en derechos de propiedad exclusivos; la supresión del derecho a los bienes comunes; la transformación de la fuerza de trabajo en mercancía y la supresión de formas de producción y consumo alternativas; los procesos coloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de activos, incluyendo los recursos naturales; la monetización de los intercambios y la recaudación de impuestos, particularmente de la tierra; el tráfico de esclavos; y la usura, la deuda pública y, finalmente, el sistema de crédito. El Estado, con su monopolio de la violencia y sus definiciones de legalidad, juega un rol crucial al respaldar y promover estos procesos” (Harvey, 2004).

la gran revolución para construir esos espacios”. Nos interesa remarcar este punto dado que, en América Latina, el derecho a la ciudad efectivamente se materializa en un conjunto de luchas que al producir espacios comunes producen la ciudad. Se trata entonces de un derecho que se puede reivindicar bajo la premisa de esa constitución de lo urbano como trama común no preexistente y en que la perspectiva feminista puede contribuir a la invención de una ciudad para la vida, que está en el centro de la disputa con los procesos de acumulación capitalista que hoy se muestra en su carácter de burbuja inmobiliaria financiera.

Enfatizamos la manera en que la ciudad, en sus espacios y tiempos, no solo es reconfigurada por el capital, sino también por la acción de procesos organizativos que no solo defienden los comunes, también los crean; las consecuencias que esto tiene para una economía orientada por el cuidado son un hecho ignorado por una economía urbana cautivada con la ciudad como escenario de lo mercantil y lo financiero.

En consecuencia, proponemos pensar que en las ciudades de América Latina el vocabulario y el horizonte de lo común corresponde a un escenario planteado por los movimientos sociales y las resistencias a las medidas neoliberales. Lo común como horizonte político-urbano, entonces, no se relaciona con un giro teórico sino con las exigencias de gestión popular de las ciudades, sus recursos y sus redes.

El lugar de lo femenino en el capitalismo sitúa a las luchas por la reproducción de la vida en un plano central. La politización de esas luchas y la crítica a la intensificación neoliberal de las décadas pasadas evidencia el agotamiento de las políticas y programas públicos como única forma de acción.

Los procesos de organización contraponen formas de gestión y resolución de los problemas de orden colectivo, la construcción del autogobierno sobre la base de la autogestión de los bienes comunes y la riqueza social, está frente a las luchas sociales de la última década exigiendo respuestas sobre las maneras en las que puede regularse la convivencia colectiva de forma no liberal, ni basada en la representación delegada ni en la enajenación de la voz propia y de la capacidad directa de decidir sobre el asunto común (Gutiérrez, 2011).

La creación de lo común se inscribe en una dinámica que abre a procesos de autonomía, de autorreconocimiento, a diversas maneras de enunciar un nosotros real, un horizonte de significado compartido. En este sentido, la producción de nosotros mismos como “sujeto común” implica el reconocimiento de una red de interrelaciones que posibilitan la reproducción de nuestras vidas en condiciones de interdependencia. “No hay comunes sin comunidad”, recuerda Federici (2013) para referirse a ese nivel de reconocimiento de la cooperación social en que no puede dissociarse las condiciones de vida entre un “ellos” y un “nosotros”, tanto desde la perspectiva que separa un primer y un tercer mun-

do como de aquella que disuelve la relación íntima entre trabajo doméstico reproductivo (usualmente no asalariado) y trabajo productivo asalariado.

Aquí se enhebra la discusión sobre la imagen de comunidad que surge en escenarios tan complejos como las ciudades latinoamericanas, donde la producción de lo común se pone en juego. Este es un punto clave porque lo común, creemos, no debe asimilarse a un ideal sin conflictos ni a una totalidad homogénea ni, por tanto, una posibilidad solo factible para los pequeños lugares.

Varios autores han señalado la necesidad de problematizar la correspondencia que en muchos análisis se hace sobre comunidad, lugar e identidad. En buena parte de los procesos urbanos de producción de bienes comunes, la relación con el lugar y el proceso de identificación con el proceso que allí se gesta, juega un papel fundamental. Sin embargo, esto no conlleva pensar fronteras fijas, ni la ausencia de contradicciones, tampoco la construcción de pertenencias exclusivas y estables. No obstante, la especificidad de las relaciones sociales que acontecen en el lugar puede producir procesos particulares que lo dotan de un sentido compartido, de una identidad que siempre está en vínculo con relaciones que exceden el espacio inmediato, pero que hacen a la existencia de una dimensión de lo comunitario.

Un lugar, un territorio, no puede ser tampoco algo simple, cerrado y coherente. Al contrario, cada lugar es un nodo abierto de relaciones, una articulación, un entramado de flujos, influencias, intercambios, etcétera. Y eso implica algo más que tiene que ver con un tema de este congreso, el de identidad. Es decir que la especificidad de cada lugar es el resultado de la mezcla distinta de todas las relaciones, prácticas, intercambios, etcétera, que se entrelazan dentro de este nodo y es producto también de lo que se desarrolle como resultado de este entrelazamiento (Massey, 2004).

Subrayamos que los procesos de coconstrucción comunidad/bienes comunes, sus producciones y sus espacialidades se fundamentan también en relaciones de género que sitúan problemáticas diferenciales, que conllevan diferentes grados y formas de deliberación, lo que produce continuidades, tensiones y cambios en los roles que hombres y mujeres desempeñan. En particular, los bienes comunes son una posibilidad de romper el enclaustramiento de las condiciones de reproducción como un problema de lo privado y en particular de las mujeres, para politizarlo y llevarlo al espacio de lo colectivo (Gago, 2014).

Lo común —o los bienes comunes— constituye un modo de comprender muchas de las luchas cotidianas de nuestra actualidad en su función no solo de herramienta crítica, sino también como visibilización de un contrapoder doméstico-comunitario. En las imágenes que ofrece Federici (2010, 2013) que van de los huertos urbanos a las ollas populares, lo principal es la cuestión de la ocupación y demanda de tierras y la socialización del trabajo doméstico como manera de protegerse del aumento de costo de la vida, pero también como forma de fortalecerse frente a violencias estatales y patriarcales: “Son las mujeres las

que deben construir los nuevos comunes, para que estos no constituyan meros espacios de transición o zonas temporalmente autónomas, sino que se desarrollen plenamente como nuevas formas de reproducción social”.

Deberíamos señalar que varios autores (Graciela Toro para el caso de Bolivia, por ejemplo) se encargan de hacer notar toda una línea de captura de los comunes por parte de organismos multilaterales como el FMI, el Banco Mundial y la ONU. Como nueva tendencia de economistas ortodoxos y planificadores económicos, la autora señala que “los comunes pueden ser redirigidos para la producción del mercado, de la misma manera que han comprendido, que llevada a su extremo, la mercantilización de las relaciones sociales tiene consecuencias autodestructivas”.

La razón –que explica que conceptos como “capital social”, economía “altruista” o de la “donación” tengan espacios en publicaciones y perspectivas *mainstream*– se relaciona, para Federici (2010), con que:

La acumulación capitalista es estructuralmente dependiente de la apropiación gratuita de aquellas inmensas áreas de trabajo que deben aparecer como externalidades al mercado, como el trabajo no remunerado que las mujeres han proporcionado y en el cual han confiado los capitalistas para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Entre la financierización de la ciudad y la producción de bienes comunes en femenino

Cuando Raquel Gutiérrez (2011) habla de “entramado comunitario” se refiere a las formas múltiples de reproducción y producción de la vida social “bajo pautas diversas de respeto, colaboración, dignidad, cariño y reciprocidad, no plenamente sujetos a las lógicas de acumulación del capital, aunque agredidos y muchas veces agobiados por ellas”. El término, señala la autora, refiere a sujetos colectivos diversos y

... tiene la virtud de no establecer su fundamento en el interior mismo de la producción de capital ni en su esfera económica/mercantil; intenta poner el acento, más bien, en la forma del vínculo establecido –comunitario, centrado en lo común– y en la finalidad concreta que lo anima: pluriforme, versátil que exige ante todo la reproducción de la vida con todo lo que ella compromete.

La forma en que se asienta “aquello” específicamente humano que desborda una y otra vez el capital, que se expande por diversos terrenos de lo que solía llamarse la “esfera de la reproducción social natural”, en contraposición y contraste a la esfera civil y a la esfera política (Gutiérrez, 2011).

La autora insiste en pensar lo común como relación social. Desde allí, el énfasis es en las luchas concretas que ponen esta cuestión bajo dos puntos clave: 1) el problema de la reapropiación social de la riqueza material y natural y 2) la apertura de un espacio que explicita la ineficaz forma (liberal) en que el poder estatal asimila la participación política en clave de delegación.

En este sentido, apunta a la constitución de una *res común* que se funda en tres rupturas: primero, una ruptura con los procesos dominantes de acumulación de capital; segundo, una ruptura con la disposición colectiva a la obediencia; y tercero, una ruptura con el cumplimiento acrítico de normas heredadas.

Dicho de otro modo: asistimos al pasaje de una *res pública* centrada en el Estado o en las agencias mediante proyectos –en el que la política se realiza en su encuentro con la institucionalidad estatal o multilateral– a una *res común* en la que la política se fundamenta tanto sobre su capacidad de interrumpir los procesos de acumulación de capital y de expropiación de recursos comunes como de tensionar las formas liberales de lo político, que bajo la figura de la delegación anula la posibilidades de gestionar colectivamente espacios urbanos para lo común.

Las rupturas mencionadas se hacen evidentes en muchos de los procesos desarrollados en América Latina planteando límites para una acumulación de capital hecha a expensas de la mercantilización de las condiciones para la vida, a la captura financiera de los espacios en los que se producen valores de uso en el hábitat urbano y fundamentalmente la apropiación del tiempo y esfuerzo de las mujeres en función de la generación de ingresos y del cuidado.

Algunas palabras finales

Nuestra pregunta por la perspectiva feminista como crítica a la economía urbana buscó marcar las diferencias con enfoques que pretenden ser incorporados por algunos organismos multilaterales. Con este contraste, quisimos enfatizar que la disputa de los ordenamientos urbanos y de las problemáticas y soluciones que enuncian los organismos multilaterales en combinación con los estados presupone la reducción de lo reproductivo a los pobres y sus economías; en contrapunto, la feminización de la política en lo urbano plantea con fuerte acento una expansión de la racionalidad doméstica como algo ya no privado, sino como una dimensión propicia para la construcción colectiva de lo común.

Los organismos multilaterales posicionan una mirada de las mujeres en relación con la economía urbana que no incorpora los aportes que el mismo pensamiento feminista ha venido formulando para producir una ciudad cuya economía rompa con la separación entre lo considerado productivo y lo considerado reproductivo. Es decir, donde la política que rige el espacio no sea una

expresión de la hegemonía de la producción de los valores de cambio respecto de los valores de uso y en donde la transformación del espacio público a favor del cuidado de la vida de hombres y mujeres en toda su diversidad no sea una consecuencia residual de programas acotados a quienes están conceptualizados como pobres o indefensos.

Dentro de las normas heredadas, la alianza patriarcal entre el Estado y las instituciones para tutelar y victimizar a las mujeres, haciéndolas sujeto privilegiado de políticas focales de seguridad, es una forma paternalista y unilateral de concebir su aporte a la economía urbana. Esta lógica es erosionada cuando surgen otras formas para la gestión y construcción del poder de habitar la ciudad y desestabilizar contratos de géneros vehiculizados por las políticas estatales, que parten de concepciones estancas sobre el papel de hombres y mujeres, y de las capacidades de valorización de la trama urbana.

Por el contrario, quisimos mostrar la ampliación de su protagonismo en el marco de diversos escenarios de politización que conceptualizamos como *feminización de lo común* en la medida que señalan la valorización de dinámicas reproductivas y de cuidado como directamente productivas.

La perspectiva de lo común surge como un modo de leer la emergencia de un contrapoder popular que se opone a la desposesión, a la vez que crea circuitos de producción y reproducción que organizan la ciudad como espacio de bienestar más allá de su definición estatal y mercadocéntrica.

Bibliografía

- Anderson, Janine (1991). "Estrategias de sobrevivencia revisitadas". En Feijóo, María del Carmen y Herzer, Hilda María (comps.), *Las mujeres y la vida de las ciudades*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Banco Mundial (2012). *Informe sobre el desarrollo mundial: Igualdad de género y desarrollo*. Washington DC: Banco Mundial.
- Beall, Jo (1996). "Urban governance: why gender matters". *Gender in development monograph series*, n° 1. Nueva York: United Nations Development.
- Booth, Chris y Gilroy, Rose (2000). "Mainstreaming gender-sensitive housing: A Case study of the FrauenWerk-Stadt model project". *Open House International*, vol. 25, n° 4, pp. 45-53.
- _____ (2003). "Infraestructura para la vida cotidiana: el proyecto modelo Frauen-Werk-Stadt". *Informes*. Sheffield: Sheffield Hallam University.

- Booth, Chris; Darke, Jane y Yeandle, Susan (coord.) (1998). *La vida de las mujeres en las ciudades. La ciudad, un espacio para el cambio*. Madrid: Narcea.
- Chant, Sylvia y Datu, Kerwin (2011). "Urban prosperity doesn't automatically mean gender equality". *The Global Urbanist*. Disponible en: <http://globalurbanist.com/2011/09/27/urbanprosperity-doesnt-automatically-mean-gender-equality>.
- Chant, Sylvia y McIlwaine, Cathy (2013). "Gender, Urban Development and the Politics of Space". Disponible en: <http://www.e-ir.info/2013/06/04/gender-urban-development-and-the-politics-of-space>.
- Colectivo Situaciones (2012). "Closures and openings in the impasse". *South Atlantic Quarterly*, vol. 111, n° 1, pp. 133-144.
- Colectivo Situaciones y Movimiento de Trabajadores Desocupados Solano (2002). *La hipótesis 891. Más allá de los piquetes*. Buenos Aires: Ediciones de mano en mano.
- Falú, Ana y Segovia, Olga (eds.) (2007). *Ciudades para convivir: sin violencias hacia las mujeres*. Santiago de Chile: Sur y UNIFEM. Disponible en: <http://www.zaragoza.es/contenidos/sectores/mujer/ciudades-para-convivir.pdf>.
- Gago, Verónica (2014). *La razón neoliberal: economías barrocas y pragmática popular*. Buenos Aires: Tinta Limón.
- Gutiérrez, Raquel (ed.) (2011). *Palabras para tejernos, resistir y transformar en la época que estamos viviendo*. México: Pez en el Árbol.
- _____ (2013). "Hacia una política de lo común: repensar el cambio social en América Latina". Conferencia del ciclo "¿Qué hacer con Marx?". Universidad Nacional de San Martín (UNSAM), 26 de junio. Disponible en: www.unsam.edu.ar/lecturamundi
- Harvey, David (1992). *Urbanismo y desigualdad social*. Madrid: Siglo XXI.
- _____ (2004). "El 'nuevo' imperialismo: acumulación por desposesión". *Socialist register*, vol. 40. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/gsd/collect/clacso/index/assoc/D8555.dir/harvey.pdf>.
- _____ (2013). *Ciudades rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana*. Madrid: Akal.
- Hayden, Dolores (1981). *The Grand Domestic Revolution*. Cambridge, MA: MIT Press.

- Holloway, John (2001). *Agrietar el capitalismo*. Buenos Aires: Herramienta.
- Horelli, Liisa (2000). "Creating the infrastructure of everyday life in the context of european local and regional development". ESRC Seminar Series No. 5: The Interface between Public Policy and Gender Equality. CRESR (Centre for Regional Economic and Social Research), Sheffield Hallam University.
- Katzman, Rubén (2001). "Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos". *Revista de la CEPAL*, n° 75, pp. 171-189.
- Lefevre, Henri (1968). *El derecho a la ciudad*, 2da. ed. Barcelona: Península.
- Massey, Doreen (1994). *Space, place and gender*. Cambridge: Polity Press.
- _____ (2004). "Lugar, identidad y geografías de la responsabilidad en un mundo en proceso de globalización". *Treballs de la Societat Catalana de Geografia*, n° 57, pp. 77-84.
- Massolo, Alejandra (1991). "De la tierra a los tortibonos: la lucha urbana de las mujeres en la ciudad de México". En María del Carmen y Herzer, Hilda María (comps.), *Las mujeres y la vida de las ciudades*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- McDowell, Linda (1983). "Towards an understanding of the gender division of urban space". *Environment and Planning D: Society and Space*, vol. 1, pp. 59-72.
- _____ (1999). *Género, identidad y lugar*. Madrid: Ediciones Cátedra Universidad de Valencia Instituto de la Mujer.
- McIlwaine, Cathy (2008). "Gender and age-based violence". En Desai, Vandana y Potter, Robert (eds.), *The companion to development studies*, 2da. ed. Londres: Routledge.
- Moser, Caroline (1996). "Situaciones críticas. Reacción de las familias de cuatro comunidades urbanas pobres ante la vulnerabilidad y la pobreza". *Serie de estudios y monografías sobre el desarrollo ecológicamente sostenible n° 75*. Washington: Banco Mundial.
- _____ (1998). "The asset vulnerability framework: Reassessing urban poverty reduction strategies". *World Development*, vol. 26, n° 1.
- Moser, Caroline y Felton, Andrew (2010). "The Gendered Nature of Asset Accumulation in Urban Contexts: longitudinal results from Guayaquil, Ecuador". En Beall, Jo; Guha-Khasnobis, Basudeb y Kanbur, Ravi

- (eds.), *Urbanisation and Development: Multidisciplinary Perspectives*. Oxford (UK): Oxford University Press.
- Moser, Caroline y Shrader, Elizabeth (1999). "A conceptual framework for violence reduction". *Sustainable Development Working Paper*, n° 2, Urban peace program series. Washington: World Bank.
- ONU-Habitat (2010). *Igualdad de género para ciudades más inteligentes. Desafíos y avances*. Nairobi: Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos. Disponible en: <https://unhabitat.org/books/igualdad-de-genero-para-ciudades-mas-inteligentes-desafios-y-avances-spanish/>.
- _____ (2013). *State of women in cities 2012-2013. Gender and the prosperity of cities*. Nairobi: Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos. Disponible en: <http://www.zaragoza.es/contenidos/medioambiente/onu/994-eng.pdf>.
- Prévôt-Shapira, Marie-France (2001). "Fragmentación espacial y social: conceptos y realidades". *Perfiles latinoamericanos*, vol. 9, n° 19.
- Quiroga, Natalia (2011). "¿De qué crisis estamos hablando? Cuestionamientos y propuestas de la política de activos desde la economía feminista y la economía social". En Coraggio, José Luis y Costanzo, Valeria (ed.). *Mentiras y verdades del "capital de los pobres". Perspectivas de la economía social y solidaria*. Buenos Aires: Imago Mundi-Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Quiroga, Natalia y Gago, Verónica (2014). "Los comunes en femenino. Cuerpo y poder ante la expropiación de las economías para la vida". *Economía y Sociedad*, vol. 19, n° 45.
- Sánchez de Madariaga, Inés (2004a). *Urbanismo con perspectiva de género*. Sevilla: Instituto Andaluz de la Mujer.
- _____ (2004b). "Infraestructuras para la vida cotidiana y calidad de vida". *Ciudades*, n° 8, pp. 101-133.
- Svampa, Maristella (2005). *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del liberalismo*. Buenos Aires: Taurus.
- Svampa, Maristella y Pereyra, Sebastián (2003). "Las dimensiones de la experiencia piquetera: tensiones y marcos comunes en la organización y movilización de desocupados en Argentina". *Trayectorias, Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Nuevo León*, n° 16.

- Tobío, Constanza y Denche, Concha (eds.) (1995). *El espacio según el género. ¿Un uso diferencial?* Serie Documentos, 15. Madrid: Dirección General de la Mujer.
- Vargas, Virginia (2007). *Espacio público, seguridad ciudadana y violencia de género. Reflexiones a partir de un proceso de debate (2006-2007)*, Serie Cuadernos de Diálogo 1. Brasilia: UNIFEM, AECID, Red Mujer y Hábitat de América Latina.

Capítulo 10

El metabolismo social urbano: la base de recursos de la ciudad y los flujos de materiales y energía

WALTER ALBERTO PENGUE

Introducción

El siglo XXI es el siglo de las ciudades. Estas se han constituido en el eje fundacional de la civilización moderna que basa en ellas su creciente expansión capitalista y fortalece desde allí los procesos de acumulación y consumo. Una ciudad es un sistema social, ecológico y económico dentro de un territorio geográfico definido. Se caracteriza por un patrón particular definido por los asentamientos humanos que se asocian con su región funcional o administrativa, una masa crítica y densidad de población, las estructuras hechas por el hombre y actividades variadas (OECD-CDRF, 2010).

En 2007, por primera vez en la historia de la humanidad, el 50% de la población mundial vivía en áreas urbanas. Solo un siglo antes, esta cifra era tan solo del 13%. Hacia mediados del siglo XXI la cifra llegará al 69% de la población mundial.¹

Los lugares del mundo donde esta expansión será más visible son Asia, África y América Latina. Toda la población de Asia pasará de 1.448 millones en 2005, a 3.344 millones de personas en 2050. África, que tendrá la mayor

1 En: <https://www.un.org/development/desa/es/key-issues/population.html>. ONU-División Población, 2012.

tasa de expansión, pasará de 349 millones a 1.234 millones, con la tasa de transformación más rápida por continente de 3,5, pero mucha de esa población viviendo en *slums* (villas miseria con servicios). América Latina pasará de 433 millones a 683 millones. El conjunto de países desarrollados solamente pasará de 754 a 950 millones en 2050. Es claro que la segunda ola de urbanización discurrirá en los continentes más jóvenes. En Asia el crecimiento es mayor y su forma también es diferente en India y China. La población urbana de la India aumentó de 290 millones en 2001 a 340 millones en 2008 y se espera que alcance 590 millones en 2030 (McKinsey Global Institute, 2010). El país tendrá que construir entre 700 y 900 millones de metros cuadrados de áreas residenciales y espacios comerciales por año para dar cabida a este crecimiento, que requiere una inversión de \$US 1.200 millones para construir entre 350 y 400 kilómetros cuadrados y un máximo de 25.000 kilómetros de caminos nuevos por año. Del mismo modo, la población urbana de China se espera que aumente de 636 millones en 2010 a 905 millones en 2030 (PNUMA, 2011), produciendo una de las migraciones rurales-urbanas más importantes de la historia moderna y el nodo de “nuevo consumo” que sostiene y sostendrá al pujante “capitalismo chino”. Los números no nos pueden ser ajenos: el crecimiento urbano y del consumo chino, se dará mediante la demanda global de materiales y energía, particularmente sostenido en recursos de base (suelo y agua). Y estos recursos están en el mundo en desarrollo, que hoy parece inocentemente festejar esta apropiación de recursos vía el mercado global.²

Además, para crecer, y particularmente de la manera en que la cuestión global (economía capitalizada y globalización del acceso a los recursos naturales) está planteada, la ciudad necesita recursos y, en este proceso expansivo lo hace muchas veces, subvaluando las estructuras sobre las que necesita desarrollarse y la enorme dependencia que tiene para este crecimiento de los materiales que tanto debajo como más allá de ella están disponibles.

La economía capitalista nos ha enseñado que generalmente los recursos escasos comienzan a tener un precio de mercado y que a tal escasez mayor oportunidad de mejores precios y acumulación. Pero poco se ha hecho con respecto a comprender los efectos límites que la expansión urbana está teniendo sobre el ambiente, los ecosistemas del planeta y las otras especies. No obstante, hay diferencias. Las ciudades representan el 55% del producto neto de los países más pobres, el 73% de las economías intermedias y el 85% de los países más desarrollados.

A pesar del escaso (comparativamente respecto de otros usos como la agricultura) territorio ocupado, las ciudades demandan para sí ingentes cantidades de recursos naturales y energía, cuya satisfacción es cada día más compleja e impactante.

2 Ver más adelante “La huella ecológica, los materiales y los intangibles”.

Con el cambio ambiental global, el uso del suelo se explica en su mayoría por la expansión de las áreas urbanas y la infraestructura a expensas de las tierras agrícolas y por la expansión de las tierras agrícolas a expensas de los pastizales, sabanas y bosques. Ambos factores aparentemente seguirán creciendo en el siglo que nos ocupa.

El área continental mundial (incluida la Antártida) cubre unos 14.900 millones de hectáreas. En función de diferentes fuentes, es posible inferir que el área construida mundial ocupa entre 1 y 3% de la superficie mundial (tomando como base los datos emergentes del Earth Institute News)³ (Holmgren, 2006). Pero para dentro de los próximos cuarenta años, se prevé que los asentamientos e infraestructuras aumenten entre 72 y 118%, o sea, unos 260 hasta 420 millones de nuevas hectáreas urbanizadas (Kemp-Benedict, Heaps y Raskin, 2002) lo que cubrirá entonces alrededor de 4 a 5% de la superficie terrestre del planeta.

Las presunciones sobre esta expansión se explican por dos fenómenos igualmente impactantes para la estabilidad ambiental: 1) la expansión de las ciudades (actuales y futuras) se hará sobre actuales tierras agrícolas y 2) la expansión de las ciudades presiona sobre los ambientes naturales, importantes para la regulación ambiental y servicios ambientales imprescindibles. Más precisamente, la expansión en áreas tropicales ocurrirá directamente sobre espacios de selvas y bosques mientras que en las regiones templadas lo hará sobre tierras agrícolas, generalmente de buena calidad, dado que los asentamientos iniciales se erigieron sobre estos espacios o cercanos a ellos; por ejemplo, las ciudades de Buenos Aires, San Pablo, Chicago o El Cairo (en este último caso, sumamente crítico para cada hectárea de terreno disponible).

Este proceso de geofagia avanza indefectiblemente sobre las mejores tierras agrícolas en general, que no son percibidas por el mercado inmobiliario o el Estado como relevantes áreas de conservación para garantizar la alimentación de las propias poblaciones que día a día avanzan sobre ellas.

Pero, especialmente vinculado al recurso suelo, no solo es importante considerar las tierras ocupadas por el propio desarrollo urbanístico, sino y más aún aquellas tierras que responden a la satisfacción de las necesidades de estas ciudades donde su huella ecológica, es decir, la cantidad de tierra medida en hectáreas necesaria para la satisfacción en bienes, energía y colocación de los residuos que las actividades productivas y los ciudadanos generan, es por supuesto mucho mayor y en la mayoría de los casos no es evaluada ni considerada.

Actualmente, las ciudades consumen entre el 60 y el 80% de la energía global, unos 10.000 millones de kilovatios hora o 3.500 kilovatios hora per cápita por año o 2.000 millones de litros de combustibles fósiles (666 litros/cápita/año). Asimismo, consumen el 75% de los recursos del planeta. En términos “físicos”,

3 Ver, por ejemplo, www.earthinstitute.columbia.edu/news/2005/story03-07-05.html.

las ciudades demandan unos 247 millones de kilómetros cúbicos de materiales por año, es decir, unos 82 kilómetros cúbicos per cápita por año y alrededor de 6 millones de toneladas de materiales de construcción, que generan alrededor de 2,9 millones toneladas de residuos sólidos y unos 200 millones de kilolitros de efluentes, muchas de las cuales ya no encuentran espacios donde verterlos o transportarlos. Además, por su demanda conjunta de energía y materiales, son responsables del 75% de las emisiones de gases de efecto invernadero (particularmente dióxido de carbono), arrojando a la atmósfera un promedio per cápita de alrededor de 7 toneladas por habitante en el año.

Definitivamente la ciudad, como centro de la actividad humana, es un nodo central de transformación de la civilización que conlleva a una demanda creciente de recursos, concentra servicios básicos y no básicos, satisfaciendo no solo los consumos endosomáticos sino exosomáticos particularmente (Pengue, 2009). El consumo endosomático responde a las necesidades energéticas que satisfacen el sostenimiento metabólico de un ser humano y sus condiciones básicas de funcionamiento, como transporte corto, vestimenta y demás. El consumo exosomático responde a todas las otras necesidades y actividades humanas que son las que sí mayormente impactan sobre el medio ambiente y los recursos naturales⁴ y construye de manera permanente una intrincada madeja de redes sociales (que necesitan energía “sin límites” y materiales ciertamente), que actúan de manera creciente y, en general, poco sostenible.

Y aquí está, entonces, su talón de Aquiles. La ciudad crece y, en ese proceso de crecimiento, indefectiblemente transforma. La población se expande, cambia sus hábitos alimenticios y de consumo, aumenta sus expectativas de vida, mejora esta calidad en lo general (más allá de las crecientes inequidades sociales) y sigue demandando recursos como si fueran “ilimitados”. Pero justamente es allí donde se encuentran las principales falencias en la gestión, algo más armónica, de una ciudad. En los recursos que entran y en la forma en que estos salen. De la misma manera en que un organismo vivo nace, crece, se reproduce y muere, la ciudad, metabólicamente hablando, sigue este camino y entender este proceso de metabolismo social puede contribuir a comprender posibles y futuras restricciones a esta aparentemente irrefrenable expansión urbana y a una mejor gestión integrada de la ciudad del futuro.

El metabolismo social

El término metabolismo es un concepto biológico que se refiere a los procesos internos de un organismo vivo. Los organismos mantienen un inter-

4 Autores como Lotka, Georgescu-Roegen, Martínez Alier y otros han desarrollado ampliamente este concepto.

cambio continuo de materias y energía con su medio ambiente que permiten su funcionamiento, crecimiento y reproducción y, por supuesto, su muerte.

De la misma manera, los seres humanos y sus sistemas sociales convierten los recursos naturales en productos manufacturados, en servicios y, finalmente, en desechos, es decir, operan como un cuerpo metabólico.

Esta manera de referirse a la interacción sociedad-naturaleza como una cuestión de intercambios físicos data de tiempos de Karl Marx y podemos decir que con la economía ecológica ha tenido un nuevo auge, pero quizás con una visión más vinculada propiamente a la naturaleza y en particular a su base de recursos.

El metabolismo social es una interesante perspectiva que desde la década de los sesenta han venido desarrollando autores como Nicholas Georgescu-Roegen, Robert U. Ayres, Herman Daly, René Passet, Manfred Max-Neef, Víctor Toledo, José-Manuel Naredo, Oscar Carpintero, Marina Fischer-Kowalski y su grupo en Viena, John McNeill, Mario Giampietro, Roldan Muradian, Jesús Ramos Martín, Fander Falconí, María Cristina Vallejo, Mario A. Pérez Rincón, Ana Citlalic González y quién suscribe. Varios de ellos se han focalizado en comprender funciones sociales específicas como lo hizo tan brillantemente José Manuel Naredo para las ciudades (el caso de Madrid es paradigmático), la economía en su conjunto (Carpintero), los sistemas rurales (Toledo) o los flujos internacionales de materiales y energía como lo ha venido desarrollando Marina Fischer-Kowalski.

La integración en este análisis es fundamental. El flujo de los recursos ha sido estudiado ampliamente, tanto por la economía como por la ecología, pero ambas desde sus enfoques disciplinares. Existe, sin embargo, un flujo de materiales y energía que pasa de la naturaleza a la sociedad y viceversa y que debe ser más comprendido y estudiado acabadamente, en tanto una y otra se modifican de manera permanente.

Abordar el funcionamiento de las sociedades humanas permite ayudar a comprender su evolución y, en particular, las formas de apropiación que estas hacen de la naturaleza. Además de identificar con mayor claridad sus límites y, entonces, priorizar y ordenar el uso –siquiera más racional– de los recursos.

Si nos focalizamos solamente en los mecanismos de funcionamiento de la sociedad (la que fuera: urbana, rural) y a lo largo de toda su historia, existe un proceso de ingreso de materiales y energía dentro de la misma, que puede ser entendido como el funcionamiento de un organismo que metaboliza diferentes elementos.

En ese proceso de intercambio son cinco las funciones que básicamente se cumplen en la visión del metabolismo social:

- apropiación (o extracción),
- circulación (o distribución),

- transformación (o producción),
- consumo (o utilización),
- excreción (o eliminación).

El análisis del metabolismo de la sociedad proporciona un marco para distinguir entre culturas, sociedades o regiones según sus relaciones de intercambio características con la naturaleza. Primero, podemos observar este metabolismo a “escala” global, en relación con dos aspectos:

- a) *Productividad de los materiales.* El metabolismo social se puede medir como productividad de los materiales (kg/año) para alimentación, vivienda, ropa, construcciones, etcétera. Esto, desde luego, obedece a la ley de conservación de la masa. El insumo multiplicado por la unidad temporal es igual a la producción (es decir, las emisiones y desechos) más las variaciones de las existencias. En última instancia, los insumos son iguales a la producción. La escala del metabolismo de la sociedad es por lo menos igual, aunque suele ser muy superior, a la suma de los metabolismos biológicos de su población (Pengue, 2009).
- b) *Productividad de la energía.* Al igual que cualquier sistema dinámico de existencias y flujos materiales, los sistemas sociales funcionan gracias a un flujo de energía. Todas las sociedades tienen al menos la producción energética que corresponde a la suma de las necesidades de energía biológica de sus miembros (Pengue, 2009).

Estos dos niveles corresponden a lo que Alfred Lotka (1956) y después Ramón Margalef (1993) han llamado energía endosomática y energía exosomática, una distinción con valor axiomático para los fundamentos de la economía ecológica (Georgescu-Roegen, 1971; Martínez Alier y Roca Jusmet, 2000).

Estos representan además los flujos de energía “bio-metabólica” y “socio-metabólica” respectivamente, y juntos constituyen el proceso general de metabolismo entre la naturaleza y la sociedad.

Actualmente, en las sociedades industriales, el insumo energético per cápita suele ser más de cuarenta veces superior a las necesidades de energía biológica de los individuos.

En los últimos años, el concepto de metabolismo se ha extendido notablemente, dada su importancia como herramienta teórica y metodológica (Fisher-Kowalski, 1997). No obstante, la idea ha sido utilizada recurrentemente desde el siglo XIX por varios autores,⁵ entre los que pueden incluirse los sociólogos clásicos (Padovan, 2000) y especialmente Marx, quién lo utilizó como una

⁵ Para una revisión histórica sugerimos recurrir a Fisher-Kowalski, 1998, y Fisher-Kowalski y Hüttler, 1999.

de sus principales categorías en el análisis del capitalismo (Schmidt, 1976; Martínez Alier, 2004).

Los insumos de materiales y energía per cápita y año de una sociedad están en gran medida determinados por el modo de producción y el estilo de vida asociado con este, lo que Fischer-Kowalski llama “perfil metabólico característico” de una sociedad.

Los insumos totales de energía y masa de un sistema social son su perfil metabólico característico multiplicado por el tamaño de su población.

Más allá de cuestiones de escala, debemos hacer algunas distinciones de orden cualitativo. Una sociedad puede vivir de las “fuentes renovables” que puede extraer de la biosfera (o, más estrictamente, de su biosfera local o regional). Este “metabolismo básico” se sustenta en la reproducción natural de los recursos: el agua dulce, el aire y la biomasa vegetal o animal. Para cada uno de estos recursos existe un “mecanismo natural de reciclaje” que transforma la liberación de desechos del metabolismo social en recursos nuevamente utilizables. La mayoría de las sociedades en la historia humana no tenían más que ese metabolismo básico. Podían agotar los recursos de su medio ambiente si el ritmo de consumo era superior al ritmo de reproducción natural. Por lo tanto, su principal problema ambiental y de “sostenibilidad” era la escasez de recursos, la distancia, la forma de transportarlos o literalmente el propio agotamiento de los recursos en la misma periferia a las ciudades.

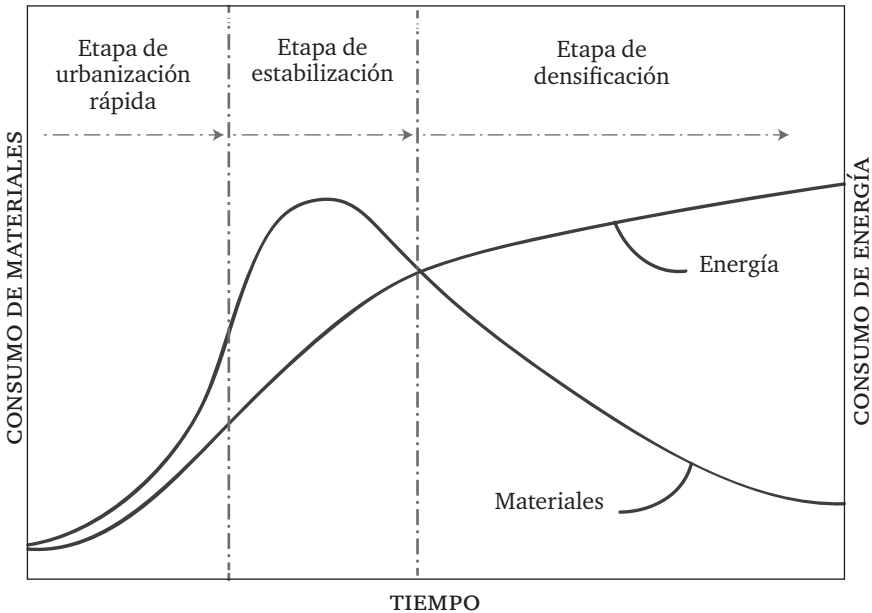
Por el contrario, un “metabolismo ampliado” se sustenta básicamente en la movilización de recursos desde fuera de la biosfera, los denominados “recursos no renovables”, como los combustibles fósiles, los metales y otros minerales de yacimientos geológicos.

Hoy en día, las ciudades modernas crecen de manera exponencial en términos de demandas de estos materiales. Incluso muchas de ellas (las llamadas ciudades verdes) continuamente están incorporando prácticas y procesos de arquitectura e incluso sistemas de logística sustentable, que permitan un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles, pretendiendo desacoplar (ver más adelante) y hacer más eficiente el uso de estos recursos.⁶ Más compleja parece ser la cuestión vinculada a la disponibilidad y el consumo energético. A medida que la ciudad “crece” y se estabiliza, y a diferencia de lo que sucede con los materiales que incorpora de acuerdo con distintos ritmos a lo largo del tiempo y con la evolución de la ciudad, la energía necesaria para la satisfacción de las necesidades de las mismas parece no encontrar un techo. Nuevas necesidades emergidas como consecuencia de la construcción de demandas “artificiales” y el desarrollo tecnológico, redes de intercambio y trabajo, pro-

6 Ver los esfuerzos para lograr “ciudades sustentables”, por ejemplo, en “Global Initiative for Resource-Efficient Cities” o “Sustainable, Resource Efficient Cities in the 21st Century: Making it Happen”, disponibles en la página del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, www.unep.org.

cesos innovativos permanentes, servicios demandan ingentes cantidades de energía en la ciudad moderna (diagrama 1).

Diagrama 1. Proceso evolutivo de las ciudades y sus demandas de energía y materiales a lo largo del tiempo



Fuente: Fernández, John (2007).

La noción de “metabolismo ampliado” es similar de “tecnometabolismo”. Existen enormes fuentes de recursos no renovables, que pueden ser explotadas a ritmos muy superiores que su ritmo de reposición natural. Por lo tanto, esta ampliación del metabolismo, en combinación con la innovación tecnológica, es capaz de “solucionar” problemas de escasez de recursos solo parcialmente y poniendo los recursos de alguna manera al límite de la sobreexplotación y, por supuesto, también degradando los propios espacios de vida de poblaciones o países enteros. La extracción de materiales y energía está llegando a los últimos confines de la tierra, lo que el reconocido economista ecológico Joan Martínez Alier llama las *commodity frontiers*. Pero ahora esta lucha por el acceso a los recursos se enfrenta al ecologismo popular o ecologismo de los pobres o movimientos de justicia ambiental, es decir, los afectados que en muchas ocasiones no habían percibido el problema ambiental como propio. Estas iniciativas son expresiones sociales, organizadas o no, que luchan por

sostener sus espacios de vida, con los instrumentos con que cuentan. Las mujeres suelen estar delante en esas luchas, en muchos casos. Estas resistencias van directamente en contra de la expansión global del metabolismo social, en términos de tierra, recursos, energía o agua.⁷

Desde luego, las emisiones producto de recursos renovables también pueden ser nocivas para el medio ambiente, por ejemplo, provocando problemas higiénicos o eutroficación.

Sin embargo, la manipulación en la biosfera de materiales que han permanecido almacenados en los estratos del subsuelo durante períodos geológicos, catalizan procesos biogeoquímicos que podrían sobrecargar la capacidad del ecosistema para adaptarse progresivamente en términos evolutivos. A medida que las cantidades de materiales manipuladas en el nivel global aumentan a ritmo exponencial, las interferencias antropogénicas en los procesos biogeoquímicos naturales son cada vez más significativas. Por ejemplo, la cantidad de carbono, nitrógeno, sulfuro y fósforo movilizado por el metabolismo social de las sociedades industriales es entre el 5% y varios cientos porcentuales superior al de los procesos naturales. Si bien se conocen los problemas de contaminación locales y regionales desde hace mucho tiempo, los efectos en el largo plazo como el cambio climático y el agujero de la capa de ozono son consecuencias recientes de un metabolismo social ampliado a gran escala.

Pero mantener este sistema de crecimiento del mundo implica una expansión del metabolismo ampliado. Fischer-Kowalski plantea la cuestión de la colonización de la naturaleza. ¿Qué es, entonces, la “colonización”? Para mantener su metabolismo, las sociedades transforman los sistemas naturales de una manera que tiende a optimizar su utilidad social. Los ecosistemas naturales son sustituidos por ecosistemas agrícolas (pastizales, terrenos de cultivo) destinados a producir la mayor cantidad posible de biomasa utilizable, o son destinados a suelos para la construcción. Se domestica a los animales, se manipulan los códigos genéticos de las especies para aumentar su resistencia contra las plagas o los pesticidas, o para fabricar productos farmacéuticos. Estas interacciones entre sistemas sociales y sistemas naturales no se pueden entender como intercambios metabólicos de materia y energía, tienen otras características. Pensando en el vocablo latino “*colonus*”, que significa campesino, se ha denominado “colonización” a este modo de intervención en los sistemas naturales, definido como la pieza clave de las actividades sociales que deliberadamente cambian importantes parámetros de los sistemas naturales y los mantienen activamente en un estado diferente de las condiciones que reinarían en ausencia de estas intervenciones (Fischer-Kowalski, 1997).

7 El Atlas de la Justicia Ambiental Global muestra de manera muy interesante los impactos y las formas de lucha local y global que lleva adelante un conjunto muy numeroso de actores sociales que intentan encontrar un camino alternativo a la actual discusión sobre el uso de los recursos, se encuentra disponible en el portal: <http://ejatlas.org>.

La agricultura claramente es el principal factor de transformación derivado de los cambios de uso del suelo a escala global.

Los ecólogos y los biólogos saben de estos procesos, de sucesiones primarias y especialmente secundarias, que tienden a mantener un determinado sistema bajo ciertas condiciones productivas, pero con el ingreso de ingentes cantidades de energía a los mismos.

De alguna manera, la lógica expansiva del hombre sobre la tierra “colonizó” superficies que “antes” habían sido naturales. En el curso de los últimos diez mil años, la mayoría de las sociedades humanas adoptaron estas estrategias, pero a menudo solo bajo intensas presiones medioambientales. La colonización significa un aumento considerable del trabajo humano.

El mantenimiento de sistemas naturales colonizados en un estado socialmente deseable implica la inversión de un esfuerzo más o menos sostenido (y, generalmente, también un esfuerzo de materiales). Además, el intento de controlar ciertos parámetros de un sistema natural puede conducir a los sistemas sociales a una espiral de esfuerzos de control cada vez más exigentes. Una vez que se han plantado las semillas, se debe organizar la irrigación. Cuando se organiza la irrigación, se debe controlar la salinidad de los suelos mediante periódicas inundaciones. Para esto, es necesario construir embalses. Para mantener estos embalses, la sociedad debe contar con trabajadores y con fuerzas de seguridad, y así sucesivamente. Con cada innovación y a cada paso, el riesgo aumenta y también aumentan los esfuerzos requeridos (y de hecho la energía invertida en el sistema).

Aumentar y mantener esa inversión continua impone grandes exigencias a la organización social. La “sociedad del riesgo”, como lo plantea el filósofo Ulrich Beck (2002), vinculada a sus avances tecnológicos y de apropiación de la naturaleza, no evalúa ni considera estas externalidades.

Intuitivamente, nos vemos tentados de pensar en los “sistemas naturales colonizados” en términos espaciales, como la diferencia entre “tierras cultivadas” y “tierras vírgenes”.

Si bien este concepto puede ser útil para el análisis del uso de la tierra y la distribución espacial de las actividades sociales, nosotros preferimos una noción suficientemente abstracta de “colonización”.

Las actividades sociales que colonizan los sistemas naturales pueden intervenir en diferentes niveles. Las intervenciones más visibles ocurren en el nivel de los biotopos: la agricultura y la industria maderera transforman deliberadamente los biotopos con el fin de hacerlos más productivos y satisfacer las necesidades de diferentes tipos de biomasa de la sociedad (“recursos renovables”) y menos productivo para otras biomásas. De la misma manera, las transformaciones que implican la red de agua potable (construcción de embalses, drenajes y desagües, irrigación, etcétera) intervienen en este nivel.

Pero la interferencia también puede producirse en niveles inferiores, como el nivel de los organismos o incluso en el nivel del genoma, lo cual significa una intervención en la evolución biológica (como en el caso de la cría tradicional de ganado o de animales transgénicos).

Se producirán numerosos vínculos entre las estrategias de colonización y la organización social de las sociedades. Históricamente, parece evidente que las sociedades extraen cada vez más sus recursos “renovables” de entornos con un alto grado de colonización.

La proporción de la alimentación de los entornos no colonizados (es decir, la “explotación”, como la pesca, la caza y la recolección) parece disminuir de forma continua, por ejemplo, como sucede con la proporción de agua utilizada a partir de fuentes “vírgenes” (en oposición al agua proveniente de infraestructuras técnicas).

Al parecer, el problema de sostenibilidad provocado por el metabolismo social es que su escala supera la capacidad de producción de los sistemas naturales, ya sea en el aprovisionamiento de recursos o en su capacidad de absorción de desechos y emisiones.

No obstante, la visión un tanto *naif* de Fischer-Kowalski un poco olvida que, con este flujo de materiales del metabolismo social, mucho tienen que ver no solo las formas de consumo de una sociedad sino, y particularmente, el tipo de comercio y especialmente las aplicaciones y formas de apropiación, asignación de valor o reconocimiento de los impactos socioambientales de este. Por ejemplo, el mundo dilapida proteínas o desgasta ingentes cantidades de energía en un flujo de productos alimenticios de aquí para allá. Para producir 871.200 toneladas de salmón en granjas industriales para peces, “se consumen” 2.126.000 toneladas de pescado obtenido directamente de los mares. Estados Unidos importa 41.209 toneladas de café torrado para “exportar” nuevamente 42.277 toneladas; importa 26.967 toneladas de arvejas y salen nuevamente 32.544; lo mismo sucede con las papas, entran 365.350 y salen 324.479; respecto de la carne, importa 953.142 toneladas y exporta 899.834 o del azúcar refinada, que ingresan 70.820 y salen 83.083 (datos de 2003, en Adbusters, 2004). Cada economía “desarrollada” guarda particularidades de este tipo. Muchas veces, el crecimiento económico, potenciado por los ciclos de producción y acumulación, olvida los impactos energéticos y ambientales que estos procesos conllevan y sus reales costos.

Las tasas metabólicas

Así como las células del cáncer metabolizan y demandan mucha más azúcar que las células sanas, la sociedad humana, al igual que una especie parásita, está sobrepasando los límites de la estabilidad planetaria, consumiendo los recursos más valiosos y sus servicios ambientales. El planeta necesita tratamiento

y comprensión de los efectos que la enfermedad del crecimiento desmedido tendrá no solo para la especie humana, sino también para todas las otras especies que aquí viven. También este cambio de percepción frente a los límites es una nueva oportunidad para la generación de un cambio civilizatorio, si estos fueran comprendidos por el conjunto social global.

En varios sentidos ya hemos superado los límites “soportables” del planeta. Cuando Johan Rockström y otros veintisiete autores escribieron “su” ya famoso artículo –más reducido en la revista *Nature* y ampliado en *Ecology and Society*, ambos en 2009– sobre los límites del planeta y su capacidad, se disparó nuevamente una alerta mundial desde y con apoyatura de un análisis global de lo que estaba sucediendo.

La tierra tiene fiebre. Aparentemente el período de estabilidad climática y ambiental de los últimos diez mil años, conocido como Holoceno, que ha visto nacer y desarrollarse a la civilización humana está enfrentando cambios importantes. Para estos autores, la humanidad enfrenta un cambio importante de nueve factores globales relevantes que ponen en riesgo no su sistema económico, sino claramente su existencia como civilización, la mayoría de ellos resultado de actividades humanas recientes. Cambio climático, pérdida de la biodiversidad y alteraciones de los ciclos biogeoquímicos están entre ellos.

El ciclo biogeoquímico de los materiales es uno de los procesos importantes que hacen también al funcionamiento de la economía.

Un ciclo biogeoquímico es aquel en el que se ponen en movimiento grandes cantidades de nutrientes o elementos minerales como el nitrógeno, fósforo, carbono, oxígeno, hidrógeno, calcio, sodio, azufre, y otros muchos elementos entre los componentes abióticos y bióticos de la tierra, mediante una serie de procesos de producción, transformación y degradación.

Un elemento químico o molécula necesario para la vida de un organismo se llama nutriente. Los organismos vivos necesitan de treinta a cuarenta elementos químicos, cuyo número y tipos de estos elementos varía para cada especie.

La mayor parte de las sustancias químicas de la tierra no están en formas útiles para los organismos. Pero, los elementos y sus compuestos necesarios como nutrientes son ciclados continuamente en formas complejas a través de las partes vivas y no vivas de la biosfera, y convertidos en formas útiles por una combinación de procesos biológicos, geológicos y químicos.

El ciclo de los nutrientes desde la abiota (en la atmósfera, la hidrosfera y la corteza de la tierra) hasta la biota, y viceversa, se produce en los ciclos biogeoquímicos (de bio: ‘vida’, geo: ‘tierra’); ciclos, activados directa o indirectamente por la energía solar, incluyen los del carbono, oxígeno, nitrógeno, fósforo, azufre y del agua (hidrológico). Así, una sustancia química puede ser parte de un organismo en un momento y parte del ambiente del organismo en otro momento.

El término “ciclo biogeoquímico” se deriva del movimiento cíclico de los elementos que forman los organismos biológicos (bio) y el ambiente geológico (geo) e intervienen en un cambio químico.

No obstante, en nuestros días los ciclos de los elementos se ven fuertemente influenciados por las actividades humanas y por sus demandas. Prácticamente no existe un recurso natural o transformado cuya demanda no hubiera aumentado en los últimos tiempos.

Actualmente, es bastante conocida la demanda por bienes naturales, renovables y no renovables, como el petróleo, el gas o los minerales.

El caso de la industria automotriz y la demanda de su producto base, el acero, no encuentra sus límites. La materia prima básica, el hierro, está favoreciendo la destrucción de “montañas” que contienen estos recursos en todo el planeta. Solamente en 2006, la producción mundial de hierro llegó a 1.690.000 millones de toneladas, de las que China representa el 30,8% (520 millones de toneladas), Brasil (300 millones), seguida por países como Australia, India y Rusia. Y la demanda sigue creciendo...

Pero no todo son automóviles. La construcción de cientos de miles de edificios y obras de infraestructura ha provocado en China un consumo de acero jamás experimentado en otro lugar del mundo, haciendo que la demanda de este metal se incremente rápidamente hasta más que duplicar el de Estados Unidos: 290 millones de toneladas, frente a las 120 millones en 2006 (COCHILCO, 2014).

Para 2025, se sumarán 350 millones de chinos a las ciudades (más que toda la población de Estados Unidos). Cinco años después, más de 1.000 millones de chinos vivirán en ciudades. China tendrá para esos tiempos 221 nuevas ciudades con aproximadamente un millón de habitantes cada una. Se necesitarán 5 mil millones de metros cuadrados de pavimento para su circulación y se crearán más de 170 nuevas redes masivas de transporte para el traslado ciudadano de la población. Habrá 5 millones de nuevos edificios, que requerirán 40.000 millones de metros cuadrados de tierra para su construcción, mientras que 50.000 de estos edificios serán rascacielos (el equivalente a construir diez ciudades de Nueva York), garantizando que este crecimiento aumente cinco veces el PBI de las ciudades chinas (McKinsey Global Institute, 2009).

Mientras hace veinte años China era exportadora neta de materias primas y apenas exportaba productos manufactureros, en la actualidad se ha convertido en el primer consumidor mundial de todas las grandes materias primas, consumiendo más del 40% de la producción mundial de carbón, el 25% de la de acero y níquel, y el 19% de la de aluminio. Esa irrupción ha echado por tierra todos los equilibrios existentes, sobre todo porque los productores, habituados desde hace casi treinta años a vivir con precios de liquidación y con crecimientos anuales del 1% o del 2%, han limitado voluntariamente su capacidad para preservar sus márgenes. Hoy en día, los *commodities* han virado

su tendencia histórica hacia la base para comenzar a tener precios cada día más relevantes en el mercado internacional.

Pero, quizás menos conocidos sean los efectos que las nuevas demandas de “otros productos” están produciendo en algunas regiones del mundo. El coltán (un raro mineral producido en algunos países africanos y necesario en los celulares de alta tecnología, muy demandados en Europa y en los países más consumidores de nuevas tecnologías) es un caso de estos procesos que impactan brutalmente sobre las sociedades que los contienen.

El desgaste de energía en el transporte de alimentos que se podrían producir localmente es también inaudito en el mundo. Poco más del 20% de toda la energía aplicada a la producción de alimentos se consume para el transporte de largas distancias. Uno podría preguntarse por qué una naranja de Argentina se consume en una góndola en Andalucía o por qué una manzana neozelandesa recorre poco más de 14.000 kilómetros para instalarse en una verdulería en el valle de Okanagan en Canadá. Solo el comercio circular de alimentos de los Estados Unidos despilfarra al ambiente unos 120 millones de toneladas de dióxido de carbono por año. ¿Porqué países como Kenia se ven obligados a cosechar sus frutas, verduras y flores por la mañana temprano en el valle de Rift, entre Nakuru y Nairobi, inmediatamente subir los productos a un Boeing 757 y que aterrizará en Heathrow para suplir los mercados de Londres o Amsterdam? Mientras tanto, los pueblos campesinos y pastores deben realizar grandes migraciones en la búsqueda de agua y lagos, ya que han sido “apropiados” por la agroindustria de la exportación (Pengue, 2009).

Quizás una alternativa para impedir estos derroches energéticos innecesarios sería aplicarle un impuesto al consumo de combustible para aviones, que hasta ahora no paga tasa alguna, y por eso el transporte aéreo de estas mercancías es increíblemente “barato” frente a su costo real. Mientras hoy no se paga nada por ello, un estudio reciente encargado en Londres indica que el costo ambiental por el despegue de cada avión 757 rondaría las 6.000 libras esterlinas.

Además de los flujos materiales y energéticos despilfarrados en transporte, el mundo consume mal la energía que utiliza para otros menesteres e incluso existen poderosas y crecientes asimetrías. Hay una gran diferencia entre la energía consumida en los países desarrollados y en los que están en vías de desarrollo. El 22% de la población que vive en los países desarrollados consume el 75% de la energía comercial usada en todo el mundo. Esto se traduce en que, de media, cada uno de los habitantes de los países desarrollados usa, como ya hemos señalado, más energía que una persona de un país no desarrollado. La mitad de la población mundial todavía obtiene la energía para sus gastos endosomáticos principalmente de la madera, el carbón vegetal o el estiércol.

Las cifras de consumo por persona en las economías muy desarrolladas son muy altas. En los países en vías de desarrollo está creciendo el consumo

de energía por persona porque cada vez necesitan más y más energía. Se está viviendo un incremento del consumo eléctrico insostenible. Entre los factores que impulsan a incrementar el consumo de energía en las zonas del mundo más consumistas, se encuentran el crecimiento de la población y su ingreso per cápita, la migración hacia las zonas urbanas, el interés en seguir ampliando la frontera eléctrica, la búsqueda de una mejor calidad de artefactos eléctricos (calefacción, refrigeración, televisión, sistemas robotizados) y, en general, la aplicación cada vez mayor de productos y tecnologías de uso intensivo de energía.

El crecimiento del dragón, una economía que ya se ha convertido en la fábrica del mundo, es también insostenible. China ha generado un tercio de la totalidad del crecimiento económico global de los últimos cuatro años y el exceso de inversiones en sectores clave de su economía (acero, aluminio, automóviles, cemento, vivienda) ha propiciado una demanda superior a la oferta. Sustentadas en un incremento considerable del crédito, las inversiones en los distintos subsectores de la industria china, especialmente la intensiva en energía, han alcanzado cifras astronómicas. En la industria del acero aumentaron un 96,6%; en el aluminio, un 92,90%; por su parte, en la industria de la construcción el cemento aumentó un 121,9% (Pengue, 2009).

China devora, no obstante, todo tipo de energía, por lo que duplicó la demanda energética en las dos últimas décadas debido a la industrialización y urbanización del país. Así, se espera que esta demanda suba entre 2.400 y 3.200 millones de toneladas el consumo de carbón estándar para el año 2020, en comparación con los 1.400 millones de toneladas del año 2008, tomando como dato un informe efectuado por el Centro para la Investigación Energética (China Daily, 2003).

El carbón sigue siendo su principal fuente de energía, incluso cuando el gobierno chino está esperando incrementar el consumo de otras energías no contaminantes como el gas natural y la energía renovable. El gobierno chino llama energía renovable a la proveniente de la energía nuclear, para lo cual estima poner en funcionamiento a más de trescientas nuevas plantas basadas en energía de este tipo.

El consumo de gas natural subirá también hasta los 160.000 millones de metros cúbicos en veinte años, cinco veces más que en la actualidad, ya que el gobierno está fomentando un mayor consumo de gas en las industrias químicas, eléctricas y en los sistemas de calefacción y cocinas de hogares, restaurantes y tiendas.

En lo concerniente a la energía eléctrica, se prevé un aumento en la capacidad de producción de entre 29.000 y 33.000 megavatios anuales para hacer frente a su ritmo de crecimiento. El incremento en la producción hidroeléctrica se situaría entre los 6.300 y los 6.900 megavatios al año.

Pero también producen e importan basura. El gobierno chino ha reconocido que el 70% de la basura electrónica de todo el mundo se vierte en ese país. Cada año el planeta genera entre 20 y 50 millones de toneladas de este tipo de basura, que contiene más de 700 elementos como plomo, cadmio y litio, la mitad de ellos nocivos para la salud y el entorno ecológico.

En la provincia de Cantrón hay un gigantesco vertedero en la localidad de Guiyu donde se tratan los desechos electrónicos como en el siglo XIX. Se eliminaron allí todas las fuentes de agua potable en 50 kilómetros a la redonda. El 80% de los habitantes de Guiyu trabajan en esa industria y presentan constantes problemas de salud.

Además de Guiyu, los principales basureros electrónicos chinos se encuentran en Longtan y Tali, también en Cantón, en Taizhou (provincia de Zhejiang) y en la vecina Hunan. La mayor parte de los desechos proceden de los países desarrollados, aunque debemos subrayar que China genera cada vez más desechos debido al aumento del nivel de vida de sus habitantes. “Según PNUMA, el 80% de los desechos electrónicos del mundo se exportan a Asia y, de ese porcentaje, el 90% va a parar a China”, igualmente es muy difícil dar cifras específicas porque ese comercio es ilegal según el Convenio de Basilea de 1989, aunque países como Estados Unidos no lo han firmado.

Pero si estos países están contaminados, más aún lo está “la tierra de nadie”: el océano. El océano es actualmente el “basurero del mundo”.

La mayoría de las áreas costeras globales están contaminadas debido sobre todo a las descargas de aguas negras, sustancias químicas, basura, desechos radiactivos, petróleo, sedimentos y muchos, muchos plásticos. Los mares más contaminados son los de Bangladesh, India, Pakistán, Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas. Delfines, leones marinos y tortugas de mar mueren cuando ingieren o se quedan atrapados por tazas, bolsas, sogas y otras formas de basura plástica arrojadas al mar. Y si no se mueren así, sus cuerpos actúan como bioacumuladores de muchos de los residuos existentes. Las especies de mamíferos marinos más contaminadas (por PCB) alrededor del mundo incluyen a la orca (*Orcinus orca*), cuyos niveles de concentración son los más altos jamás reportados en un animal vivo.

Otro continente que “metaboliza” los residuos del mundo es África. Según informes de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), los pesticidas prohibidos en otras partes del mundo, en particular Estados Unidos y Europa, siguen llegando al continente africano. Incluso, aunque sean detectados, su eliminación es muy difícil no solo técnicamente (no tienen el equipamiento necesario), sino por cuestiones vinculadas a la corrupción. Algunos de los lotes tienen treinta años.

Las ciudades europeas exportan su basura a África. El caso de Somalia y la degradación de sus costas con residuos tóxicos provenientes de Europa es un caso irrefutable, reconocido por la opinión pública internacional de

exportación de basura hacia otro continente. El tema no es menor, porque además de la basura contaminante y sus contenedores tirados directamente al mar o acumulados en el puerto de Mogadiscio han devastado los bancos de pesca litoral, y por consiguiente, eliminaron la principal fuente de ingresos de miles de pescadores de la región. Los dejaron sin recursos y actualmente son considerados poblados piratas (debido a que los antes pescadores, ahora atacan los navíos turísticos y comerciales europeos). Pero los europeos se tiran también su basura entre sí mismos. Turín, Milán, las ciudades del norte italiano contribuyen a un nuevo y lucrativo negocio mafioso, al exportar entre regiones, la basura del norte rico al sur pobre (Nápoles o toda la zona de la campiña italiana) y “sembrando” los campos (justamente otrora importantes para la producción de alimentos), con cientos de miles de paquetes de basura armados, transportados por las carreteras en camiones disfrazados de transporte de productos reconocidos. O más telúrico aún, el propio transporte de basura entre la ciudad de Buenos Aires y el Conurbano bonaerense, que ya no debería recibir más basura en la ya desastrosa idea de enterrar basura en zonas de tierra productiva, como sucede en el llamado Cinturón Ecológico en el Complejo Ambiental Norte III.

¿Problemas de costos? Sí, pero para los pobres ciudadanos, la salud no cuenta. Eliminar cada tonelada de agroquímico tóxico importado (que los grupos corporativos productores no han recuperado ni eliminado) cuesta en Europa alrededor de unos 6.000 dólares. La inversión necesaria para dar con un corte a esta “revolución verde”, contaminante y africana, cuesta alrededor de 100 millones de dólares y nadie los quiere poner en África. Los pobres venden barato, en Europa, África o América Latina...

Las estadísticas muestran con claridad que, a diferencia de lo que se ha planteado en algunas arenas, las tasas metabólicas de las sociedades siguen creciendo. No estamos llegando a la “desmaterialización de la economía” como livianamente se argumenta, sino que seguimos creciendo en la demanda de los recursos de base, a tasas exorbitantes. Por lo menos, en los países y economías más desarrollados y en los países emergentes, como China o India.

Las tasas metabólicas de materiales y energía siguen creciendo. El siglo XXI ha encontrado a una parte de la humanidad en una vorágine de consumo creciente que parece no detenerse. Este es un proceso que, acompañado de sistema económico que necesita crecer a cualquier precio, genera una demanda creciente de recursos naturales, por una parte, y de desechos imposibles de digerir por nuestra naturaleza, por otra.

Más allá de los indicadores ambientales globales y regionales que, como guarismos individuales pueden mostrarse como resultados malos, neutros y hasta positivos lo que el ser humano está dejando de percibir es que él mismo es quién está generando un desequilibrio no solo económico, sino ecológico y social sin precedentes y con una recurrencia de catástrofes ambientales,

muchas de las cuales son el resultado de sus acciones en los últimos cien años de historia humana. Otras, ciertamente no.

Por el otro lado, la ciencia y la tecnología ha traído aparejada para la humanidad una serie de transformaciones sociales, tecnológicas, científicas y productivas que han facilitado el acceso humano a formas de explotación de los recursos naturales inéditas hasta hace poco más de dos décadas. Hemos avanzado mucho en este aspecto en los procesos de transformación y también retrocedido en otros tantos. Maquinarias, enormes equipos, procesos metabólicos globales, geoingeniería, bioingeniería ponen en las manos del hombre una enorme cantidad de recursos naturales a los que previamente no había podido tener acceso.

La vorágine de esta demanda creciente deriva de una hasta ahora irrefrenable sed por recursos emanada de un gran cambio en los estilos de consumo globales, sumado a nuevos procesos productivos y la entrada al sistema capitalista de una enorme masa de nuevos demandantes provenientes de los países emergentes y sus clases medias (China, India), pero también de las economías posindustriales que no solo pretenden seguir creciendo, sino perpetuar y hacer crecer aún más sus propias demandas.

El aumento en términos de las actividades de transformación de la naturaleza por parte de la humanidad (metabolismo social) es incuestionable y encuentra al último siglo como la centuria de mayor transformación en la historia humana. Mientras la población global crecía cuatro veces, las demandas de materiales y energía lo hacían a guarismos superiores a diez veces. El incremento del consumo de biomasa lo hacía 3,5 veces, el de energía en 12 veces, el de metales en 19 veces y el de materiales de construcción, sobre todo cemento, unas 34 veces (Pengue, 2012).

A finales del siglo pasado, la extracción de recursos naturales era de 48,5 mil millones de toneladas (más de una tercera parte biomasa, 21% combustibles fósiles y 10% minerales), registrándose un consumo global per cápita de 8,1 toneladas al año con diferencias per cápita de más de un orden de magnitud.

Para 2010, las estimaciones rondaban las 60 mil toneladas de materiales al año y unos 500 mil petajoules de energía primaria (Weisz y Steinberger, 2010).

El 10% de la población mundial más rica acaparaba entonces el 40% de la energía y el 27% de los materiales. Mientras el grueso de tal población se ha concentrado en las últimas décadas en Estados Unidos, Europa Occidental y Japón, en contraparte, las regiones que principalmente han abastecido el mercado mundial de recursos naturales han sido América Latina, África, Medio Oriente, Canadá y Australia (Dittrich y Bringezu, 2010).

China, Corea del Sur, Malasia e India se colocan como importadores netos de recursos en los últimos años, ello pese a que en algunos casos tienen una producción doméstica importante.

China y América Latina están fortaleciendo sus relaciones comerciales, particularmente con el énfasis en los recursos naturales. La exportación de recursos naturales, eje que ha caracterizado a la región latinoamericana desde su descubrimiento y conquista, se ha perpetuado como el factor más relevante en las relaciones comerciales con los países desarrollados y actualmente con China.

La matriz exportadora, centrada en recursos naturales con escasa tecnología (*commodities*), ha sido un “motor” fundamental del crecimiento macroeconómico latinoamericano. En las últimas décadas, la intensificación de esta tendencia ha significado la reducción del sector manufacturero en diversos países de la región (Matus *et al.*, 2004).

Adicionalmente, el uso intensivo de recursos naturales para la exportación ha generado sostenidos y crecientes impactos ambientales: pérdida de patrimonio natural; contaminación de aguas, suelos y aire; pérdida de biodiversidad; deterioro de la agricultura orientada al consumo interno; degradación de las economías y del rol de los actores económicos locales.

China, uno de los principales productores de manufacturas en el nivel mundial, se está posicionando rápidamente como importante destino de las exportaciones de materias primas provenientes de América Latina. Simultáneamente, América Latina está importando volúmenes crecientes de productos chinos manufacturados y registra un alto ingreso de inversión extranjera directa proveniente de ese país. Del total de exportaciones latinoamericanas hacia China, más del 70% corresponde a recursos naturales (45,5%) y productos primarios o *commodities* (25,7%).

Entre los productos latinoamericanos exportados a China, destacan la harina de pescado, la soja, las uvas, el azúcar y el cobre, que representan entre el 40% y 80% de las importaciones totales de estos productos en China. Los quince productos “estrella” de las exportaciones latinoamericanas hacia China provienen de cinco países: Argentina, Brasil, Chile, Cuba y Perú. Los productos que China importa, provienen de cinco sectores principales: sector pesquero (harina de pescado), sector agropecuario (soja, maíz, azúcar y cueros), sector forestal (madera y pulpa) y sector minero (cobre, níquel, estaño, hierro, zinc, otros minerales concentrados y combustibles como el metanol, propanol y butano).

En América Latina, por ejemplo, Jacobo Schatan hace años lo destacaba claramente, midiendo los flujos de materiales que la región exportaba en su libro *El saqueo de América Latina...* (1998). El cambio y reprimarización de la economía regional tiene sus costos. En Ecuador por persona y año, cada ecuatoriano consume unas 4 toneladas de materiales (de las cuales solamente 0,3 tonelada es importada) mientras que ya las exportaciones equivalen a 1,6 tonelada por persona y año. En cambio, en la Unión Europea, el consumo por persona y año es de 16 toneladas, de las cuales 3,8 son importadas. Las expor-

taciones europeas son solamente de 1,1 tonelada por persona y año. América Latina exporta seis veces más toneladas que las que importa (soja, petróleo, cobre, carbón), la Unión Europea importa cuatro veces más toneladas que las que exporta. Estados Unidos importa más de la mitad del petróleo que gasta.

De seguir sin cambio alguno, el aumento en la extracción de recursos naturales podría triplicarse para 2050, mientras que, si se opta por un escenario moderado, el aumento sería en el orden del 40% para ese mismo año (esto es unas 70 mil toneladas en total) (PNUMA, 2011a). Mantener los patrones de consumo del año 2000 implicaría, por el contrario, que los países metropolitanos disminuyan su consumo entre 3 a 5 veces, mientras que algunos “en desarrollo” lo tendrían que hacer en el orden del 10% o 20% (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Tasas metabólicas y escenarios posibles

		Base	Hipótesis 1: Situación sin cambio	Hipótesis 2: Moderada contracción y convergencia	Hipótesis 3: Fuerte contracción y convergencia
		Año	2000	2050	2050
Población mundial (miles de millones)		6,0	8,9	8,9	8,9
Tasa metabólica mundial (toneladas/cápita/año)		8	16	8	5,5
Escala metabólica mundial (miles de millones de toneladas/ año)		49	141	70	49
Tasa metabólica	Industrializados Alta densidad	13	13	6,5	5
	Industrializados Baja densidad	24	24	12	8
	En desarrollo Alta densidad	5	13	6,5	5
	En desarrollo Baja densidad	9	24	12	8

Fuente: Panel de los Recursos, Naciones Unidas, 2012, www.unep.org/resourcepanel.

La huella ecológica, los materiales y los intangibles

Muchas veces, el hombre ocupa o toma recursos del sistema que a veces siquiera ve o percibe que los usa. La tierra, el suelo y sus nutrientes, el agua o el aire, parecen ilimitados e indestructibles. “El aire es gratis y por eso lo uso”.

Y lo contamina. Pero el recurso escasea y, además, es utilizado intensamente en las actividades económicas. He aquí un conjunto de intangibles ambientales (Pengue, 2012b) y recursos virtuales como el suelo virtual (Pengue, 2010) o el agua virtual (Pengue, 2006) que deberemos poner rápidamente en valor real (el reconocimiento de todos sus valores y servicios y no solo el dinero) para su mejor administración y gestión. Recursos de base que permiten pensar la impronta que estamos dejando sobre los mismos en nuestra tierra.

La huella ecológica es un instrumento interesante que nos brinda “un número”, un indicador sintético, fácil de comprender e importante para la socialización de una problemática ambiental compleja, particularmente útil para comprender cómo esta demanda de materiales supera los “límites” de un determinado territorio.

Imaginemos simplemente a la ciudad de Buenos Aires. En ella ingresa diariamente una numerosa cantidad de productos y energía para satisfacer la demanda de sus habitantes. También “salen” vía los camiones de basura, los efluentes y la contaminación aérea, elementos de distinta índole. Supongamos ahora que sobre la ciudad de Buenos Aires colocamos una gran cúpula de vidrio, y también por debajo, que no deje salir ni entrar nada. ¿Cuán sostenible es esta ciudad? ¿Cuánto tiempo tardará en dejar de funcionar? ¿Desde dónde provienen los productos que consume? ¿Hacia dónde envía los que degrada? ¿Cuál es la superficie necesaria para producir esos bienes? ¿Cuál, la necesaria para disponer de sus residuos? ¿De dónde proviene la energía que necesita? Toda esta superficie sumada corresponde a la huella ecológica de una ciudad, y esa huella nos permite inferir cuál es realmente el espacio vital que la ciudad necesita para su “supervivencia”.

En el caso de las ciudades permite, asimismo, comprender cómo evolucionan las funciones metabólicas en términos de satisfacer, por un lado, las demandas crecientes de la misma y, por el otro, su cercanía o lejanía a indicadores de sustentabilidad previamente pautados.

La huella ecológica (HE) es una herramienta que nos ayuda a analizar la demanda de naturaleza por parte de la humanidad. Para una población determinada puede definirse como el área biológicamente productiva necesaria para producir los recursos que consume y absorber los desechos que genera dicha población, y dado que los habitantes de cualquier sociedad utilizan recursos de todo el mundo, la HE suma y estima el tamaño de las diversas áreas utilizadas sin importar el lugar en que se encuentren.

Cuando las demandas humanas exceden los suministros ecológicos, disminuye el “capital natural” (del que dependen las generaciones actuales y futuras), y se produce lo que se llama una “sobrecarga” o déficit ecológico mundial. Las demandas globales de suelo necesario para la producción de alimentos, forestación, energía y suelo urbanizado han saltado de poco más de 4,5 mil millones de hectáreas globales en los años sesenta a poco más de

14.000 millones de hectáreas en los albores del siglo XXI (en valor de tierra global disponible).

Debemos además tener en cuenta que las tierras que se suman a la agricultura son suelos de menor calidad que los anteriores, tierras degradadas, con déficit hídricos, excesos salinos y demás problemáticas, los que por supuesto además tienen distintos niveles de productividad, a pesar del creciente uso intensivo de insumos externos.

De esta manera podemos acercarnos al concepto de HE. Por ejemplo, la de un ciudadano de Buenos Aires será toda la superficie necesaria (en hectáreas) que satisface sus necesidades y que, por lo tanto, serán mucho mayores al espacio que “ese ciudadano ocupa” en la ciudad. Si esa persona es de ingresos medios a altos, al final de su vida, habrá consumido 7.600 litros de leche, se habrá bañado más de 7.200 y consumido, por tanto, casi un millón de litros de agua, habrá producido más de 40 toneladas de basura y ayudado a voltear 24 árboles para abastecerlo del papel utilizado en los libros que ha leído y los periódicos que ha tirado...

Básicamente se consideran cinco categorías para el cálculo de la HE: la superficie biológicamente productiva en la tierra y el mar, la superficie necesaria para la producción de energía y sumideros, las tierras vinculadas a la construcción y las tierras necesarias para sostener el hábitat en términos de servicios ambientales.

Pero esta “ocupación ambiental” no es ni tan distribuida ni tan democrática. Existen naciones, en particular los países desarrollados, cuya población y demandas crecientes “ocupan” otros escenarios, otros territorios, de una manera demasiado sencilla.

Miremos, por ejemplo, el caso de Argentina que tiene, por habitante, una HE de 3,2 hectáreas, una capacidad de carga de 5,3 hectáreas y, por tanto, una disponibilidad de hectáreas para su población de 2,1 hectáreas. Argentina, en relación con su territorio, estaría en una excelente situación. Pero, por otro lado, observemos qué sucede con naciones como Estados Unidos, China o Japón. Estos países en relación con su población y a las demandas de esta, están en un déficit. La HE de Estados Unidos supera las 12 hectáreas, mientras que su disponibilidad de espacio vital es de 5 hectáreas, quedando por fuera 7 hectáreas. En el caso de China, con su población y crecimiento, su HE es de 1,8 hectáreas (más bajo que el promedio mundial), pero su déficit de tierras hace que tengan prácticamente una hectárea per cápita en contra. Los chinos son una población de más de 1.300 millones de personas.

Entonces, ¿qué es lo que sucede? La HE de las naciones “muestra” el modo en que se está demandando espacio desde cada una de ellas.

Tanto o más interesante será calcular la HE “entre naciones”, lo que permitirá inferir las relaciones existentes entre producción, demandas y comercio junto a ocupación territorial virtual, de los bienes y servicios de otras economías.

Lo mismo para las ciudades y particularmente para comprender sobre sus relaciones e impactos, en términos de demandas de recursos.

La ciudad expande su HE no solo en términos de sus demandas de energía y materiales para el consumo de alimentos, sino que también lo hace y muy particularmente en referencia a los materiales con los que se “construye” la ciudad. La entrada y salida de materiales en la ciudad es incesante.

Es muy llamativo que, si bien la ciudad a veces contribuye a la mejora de la calidad de vida de sus habitantes, inclusive en las ciudades más avanzadas del globo la relación entre HE e índice de bienestar humano, guarismos mensurables anualmente por la ONU, no permiten encontrar claramente en ese cuadrado perfecto de relación óptima, aquellas ciudades que cumplimentan a la vez, ambas características. O mejoran uno u otro indicador, pero se les hace muy difícil cumplir con ambos factores a la vez y mucho de ello tiene que ver con el “costo ambiental” que aún tiene esta segunda ola de urbanización mundial que el mundo actual está viviendo.

Como nos referíamos antes, sobre las demandas de materiales de las ciudades. El impacto ambiental producido por la construcción desde los albores de la revolución industrial constituye una deuda aún pendiente y creciente que han de afrontar las sociedades industrializadas. El perfeccionamiento técnico y el abaratamiento, observados en el manejo del hierro y el hormigón desde finales del siglo XIX, permitieron dotar a los edificios de un “esqueleto” de vigas y pilares independiente de los muros, capaz de soportar numerosas plantas y de conseguir un volumen construido por unidad de superficie superior al de los edificios tradicionales, con un coste inferior basado en sustituir trabajo por energía fósil. Lo cierto es que la Revolución Industrial supuso un gran cambio en las técnicas empleadas en la producción de los materiales de la construcción, dado que hasta entonces los materiales eran naturales, propios de la biosfera, procedentes del entorno inmediato, de fabricación simple y adaptada a las condiciones climáticas del territorio donde se llevaba a cabo la edificación. El resultado de este cambio se traduce, en primer lugar, en un gran aumento de la distancia entre la obtención de materias primas y la ubicación de su elaboración o construcción; en segundo lugar, en el agotamiento de los recursos naturales próximos; y finalmente, en el aumento de la emisión de contaminantes derivados de la industria de la construcción.

Asimismo, la gran demanda de materiales de construcción desde mediados del siglo XX comporta la necesidad de extraer y procesar gran cantidad de materias primas, elaborar nuevos materiales y el tratamiento de una elevada cantidad de residuos de construcción y demolición, con el coste energético que ello representa.

La mitad de los materiales empleados en la construcción de las ciudades procede de la corteza terrestre, que en el ámbito de la Unión Europea producen anualmente unos 450 millones de toneladas de residuos de la construcción

y demolición; esa cantidad representa más de una cuarta parte de todos los residuos generados. Este volumen de residuos de la construcción aumenta constantemente, y su naturaleza es cada vez más compleja a medida que se diversifican los materiales utilizados. Este hecho limita las posibilidades de reutilización y reciclado de los residuos, que en la actualidad es solo de un 28%, lo que aumenta la necesidad de crear vertederos y de intensificar la extracción de materias primas. En términos estadísticos, se puede decir que el sector de la construcción es responsable del 50% de los recursos naturales empleados, del 40% de la energía consumida (incluyendo la energía en uso) y del 50% del total de los residuos generados.

Si bien es cierto que el procesado de materias primas y la fabricación de los materiales generan un alto coste energético y medioambiental, no es menos cierto que la experiencia ha puesto de relieve que no resulta fácil cambiar el actual sistema de construcción y la utilización irracional de los recursos naturales, en el cual las prioridades de reciclaje, reutilización y recuperación de materiales están significativamente ausente frente a la tendencia tradicional de la extracción de materias naturales.

La cuestión de los precios de los materiales, sin considerar sus costos relativos de transporte (bajos en lo relativo) y aún sin contemplar todos los costes ambientales involucrados o dependiendo del lugar del planeta donde se esté, es un tema a resolver rápidamente por quienes buscan algo más de sostenibilidad para las ciudades.

Por ello, resulta necesario reconsiderar esta preocupante situación de crisis ambiental, buscando la utilización racional de materiales que cumplan sus funciones sin menoscabo del medio ambiente.

Conocido es que los materiales de construcción inciden en el medio ambiente a lo largo de su ciclo de vida, desde su primera fase; esto es, desde la extracción y procesado de materias primas; hasta el final de su vida útil, es decir, hasta su tratamiento como residuo; pasando por las fases de producción o fabricación del material y por la del empleo o uso racional de estos materiales en la edificación.

El ciclo de vida (ACV o LCA, por sus siglas en inglés) es una herramienta que se usa para evaluar el impacto potencial sobre el ambiente de un producto, proceso o actividad durante todo su ciclo de vida mediante la cuantificación del uso de recursos (“entradas” como energía, materias primas, agua) y emisiones ambientales (“salidas” al aire, agua y suelo) asociados con el sistema que se está evaluando. Es un proceso que pretende mensurar los impactos de un producto o servicio en un análisis que se conoce como desde “la cuna hasta la tumba”.

El análisis del ciclo de vida de un producto típico tiene en cuenta el suministro de las materias primas necesarias para fabricarlo, transporte de materias primas, la fabricación de todos los insumos necesarios y, por último,

el propio producto, incluyendo el envase, la utilización del producto y los residuos generados por su uso. El punto de “arranque” para la determinación del momento del inicio del análisis del ciclo de vida es decidido por quién está realizando la investigación.

El ciclo de vida de un producto (por ejemplo, un ladrillo) o una actividad (por ejemplo, hormigonar una estructura) está formado por dos tipos de sistemas que revisten un interés especial para los evaluadores ambientales. Los trabajos sobre ciclos de vida se realizan con la finalidad de responder a determinadas preguntas, y ellas son las que conforman el diseño del estudio. Una de estas preguntas podría ser: “¿Qué diferencia existe entre el posible impacto ambiental de un producto nuevo y otros productos ya existentes en el mercado?”, es decir, ¿qué será más conveniente finalmente: producir ladrillos tomando los recursos de la primera capa fértil como hacemos en Buenos Aires o los materiales de una tosquera o serán menos costosos los materiales reciclables o producidos con otros elementos estructurantes?

Cuando se trabaja desde la economía ecológica en los estudios sobre metabolismo social, varios son los productos contabilizados que, además, permiten realizar análisis comparativos entre el funcionamiento de una u otra ciudad en función de los mismos: emisiones de dióxido de carbono, energía total, electricidad, combustibles fósiles, minerales y metales, materiales para la construcción y áridos, biomasa y agua. John Fernández, del Massachusetts Institute of Technology (MIT), ha realizado los perfiles de las principales ciudades del mundo (2007), donde de acuerdo con los niveles de materiales consumidos por la ciudad (bajo, medio, alto), para cada categoría, es posible identificar las demandas de la misma y de hecho sus actuales y futuros límites críticos. No así, su procedencia, un factor importante a tener en cuenta y que, relacionándolo con la huella ecológica, sería sumamente útil integrarse a los efectos de comprender estas interrelaciones que hoy las ciudades están teniendo sobre los recursos a escala global.

Conceptualmente vinculado a la huella ecológica, tenemos también los conceptos de *huella de carbono* y *huella hídrica*. El primero se refiere a la cantidad de emisiones de gases de efecto invernadero (convertidos a carbono) que genera en toneladas una determinada ciudad, individuo u actividad y el segundo, a la cantidad de agua necesaria para satisfacer un determinado bien o servicio.

Considerando, por un lado, la crisis climática que el mundo enfrenta, queda claro que los procesos de descarbonización de la economía son imprescindibles de lograr si el mundo estuviera comprometido o comprendiese cabalmente los impactos vinculados con el cambio climático. Por otro lado, la limitada existencia de agua dulce hacia el año 2030 (según alerta el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente) debería hacer reflexionar a los

decisores de políticas públicas sobre la conveniencia de una optimización en la gestión de recursos escasos, como el agua.

Desacoplando impactos y demandas

Si el desarrollo sustentable, la panacea de los años noventa, aún sigue estando en pañales (o mejor dicho en el *freezer* de los intereses de los líderes políticos mundiales y nacionales), nuevas ideas regionales y globales siguen surgiendo en distintos ámbitos sociales y académicos, para intentar poner un freno o cambiar el sentido e impactos de esta “economía marrón” en la que el mundo se sumerge. Muchos han sido y son los abordajes y los aportes a una preocupación común: la insustentabilidad del actual modelo de crecimiento y desarrollo. En 2011, el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente ha puesto en consideración varios documentos para la discusión incorporando el concepto de desacople o desacoplamiento (*decoupling* en inglés) (PNUMA, 2011a), para expresar justamente la necesidad de separar de una vez el crecimiento económico del uso de los recursos naturales y el impacto ambiental (ver diagrama 2).

El marco conceptual del desacople y de los instrumentos para lograrlo se encuentra aún en una etapa embrionaria y bajo una interesante e intensa discusión de expertos.

En su sentido más simple, desacoplar significa disminuir la cantidad de recursos tales como agua o combustibles fósiles, que se utilizan para crear desarrollo económico, y desvincular el desarrollo económico del deterioro del medio ambiente. Está claro que en un mundo habitado por más de siete mil millones de personas, que ascenderán a cerca de nueve mil millones de aquí a cuarenta años, se necesita un tipo de crecimiento diferente para lograr que las poblaciones salgan de la pobreza y generar empleo para los seres humanos desempleados o subempleados, que sumarán próximamente unos dos mil millones, destaca el informe de PNUMA (2011a), pero además de ello, garantizar a esos millones el acceso a condiciones de vida dignas y a la realización personal y, en cada contexto, como humanos plenos.

El concepto del desacople aplicado a los recursos naturales se deriva del concepto de “eficiencia” desarrollado por el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible (WBCSD) en 1992 y de la definición de desacoplamiento de la OCDE (2001), que consiste en romper el nexo entre los “males ambientales” y los “bienes económicos”. Desde la perspectiva de los países en desarrollo, la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL) promovió en 2004 la idea de un “crecimiento económico no material”, desvinculando el crecimiento económico del consumo de recursos.

Conceptualmente, la idea del desacople intenta proponer la separación de las demandas por recursos de sus impactos, reconociendo igualmente el

crecimiento que la misma ha tenido. Durante el siglo xx, la extracción anual de materiales de construcción se multiplicó por 34, la de minerales por 27, la de combustibles fósiles por 12, la biomasa por 3,6, y la extracción total de materiales fue unas 8 veces mayor, mientras que el producto bruto interno de la economía global se multiplicó por 23.

Este desacoplamiento está muy relacionado con el comercio y la distribución de los recursos. Muchos recursos siguen una trayectoria compleja en el transcurso de su ciclo de vida, involucrando a numerosos agentes en dicho ciclo, por lo que resulta difícil a lo largo de esta cadena de valor asignar responsabilidades en cuanto al consumo y, por ende, también desacoplar.

En varios sentidos, el desacople se vincula a la incorporación de tecnologías amigables con el ambiente. Y esto, técnicamente es posible en muchos rubros de la producción, desde la agricultura, la industria a los sistemas de saneamiento ambiental. En cada una de esas instancias, es posible identificar claramente procesos que ajustan a un desacople relativo sobre bienes o recursos escasos, por ejemplo, el agua. Esto es bueno, pero no suficiente.

¿Por qué? Pues simplemente porque sugerir un desacople global, no garantiza que nuevamente se promuevan cambios importantes en los hábitos de consumo de la población que, en lugar de reducir su consumo, lo incrementen. Por ejemplo, el hecho de contar con autos híbridos, que consumen energía y materiales de manera más eficiente y en el mediano plazo pueden llevar entre el 20 al 65% de componentes de reciclado, no reduce el consumo de automóviles promovidos hoy por la industria china (el paso de la “bicicleta” al automóvil) en estas cifras y volúmenes poblacionales está moviendo al “mundo de recursos globales” y lo que hará es promover, el consumo de más automóviles y no de menos. Lo que se necesita también es un cambio de visión sobre el eje del problema y revisar todo el sistema de transporte y de construcción social de las necesidades de consumo. Más eficiencia ambiental solamente (si bien es imprescindible, y mejor que nada) no garantiza un menor consumo, sino que muchas veces es mayor, permitiendo que la famosa paradoja de Jevons⁸ (Pengue, 2009) se muestre en plenitud.

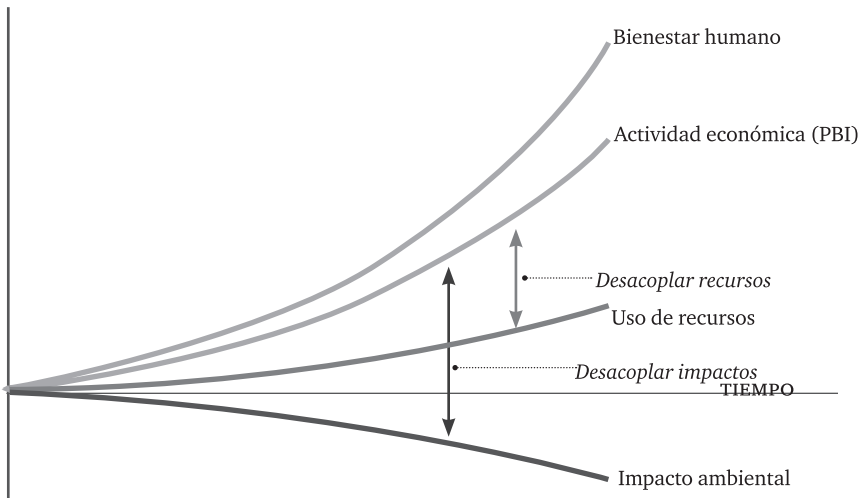
Por otro lado, las ciudades son un campo fértil para la promoción de políticas de desacople y, por tanto, de disminución fuerte en el consumo de recursos de base. La densificación edilicia hará más eficiente el uso del limitado recurso suelo y la concentración y reciclado del agua, disponibilizándola adecuadamente para los diferentes consumos. La tecnología ambiental, hoy disponible en los campos de la industria o el sector doméstico, puede también contribuir a una reducción dramática de los consumos.

⁸ La paradoja de Jevons se refiere a que a medida que se hace más eficiente la producción de un bien, aunque siga resguardos ambientales, es más probable un aumento en el consumo por lo que el impacto ambiental será creciente.

La tecnología, en este sentido, contribuirá a reducir estos impactos. Pero deberemos insistir en que esto no será de ninguna utilidad si las mismas sociedades no repiensen y resignifican los límites necesarios en sus irrefrenables y actuales pautas de consumo.

El siglo XXI, como hemos mencionado, además de ser el de las ciudades, es el siglo de la ciencia y la tecnología. En las manos adecuadas y en pro de la humanidad, será posible llegar a resolver problemáticas impensadas, incluso muchos de los efectos ambientales que actualmente padecemos. Pero, el problema ambiental es complejo y justamente allí reside el principal desafío humano.

Diagrama 2. Aspectos generales del desacople entre el aumento del bienestar humano y los impactos ambientales junto a la demanda de recursos



Fuente: PNUMA, 2011a.

Un desafío que debe llevarnos a comprender precisamente el funcionamiento natural por encima de las meras decisiones de ingeniería o técnicas –pues lo que enfrentamos hoy– es un cambio en la escala global de los problemas. Parcialmente podremos resolver cuestiones solo para tener la cabeza por encima del agua un tiempo más y para algunos.

El verdadero desafío de la humanidad y de las ciudades que la contienen se sostiene en la comprensión de nuestros propios límites como especie y particularmente como civilización.

Comentarios finales

El sostenimiento y funcionamiento normal de las ciudades no está, en general, ubicado dentro de sus propios límites territoriales, sino en su entorno. La ciudad se nutre de recursos naturales básicos y de imprescindibles servicios ambientales, que hoy en día, ella misma contribuye a degradar.

En general, cuando se diseña una nueva ciudad, se definen sus límites y se proyecta su expansión y crecimiento, pero los recursos naturales que necesitará no son tenidos en cuenta para su proceso de armado, crecimiento o expansión ni la energía necesaria para su funcionamiento cotidiano. A diferencia de otros recursos (materiales, suelo, agua), cuyo proceso de demanda acompaña el crecimiento de la ciudad siguiendo una curva *gaussiana*, la demanda de energía de la ciudad no tiene límites y no se reduce a medida que esta sigue creciendo, justificada justamente por la creciente red intrincada de relaciones y necesidades de la misma. Este es un cuello de botella físico-energético que tienen las ciudades del futuro.

Pensar la ciudad en términos ambientales, como un cuerpo físico que necesita materiales y genera desechos, nos ayudará a pensar sobre los límites de la misma. ¿Qué recursos disponibles tenemos: locales, regionales o globales? ¿Cuáles son los costos ocultos de cada decisión? ¿Qué estamos haciendo con el espacio donde la ciudad se expande (suelos ricos y limitados para la producción de alimentos, destinados a viviendas)? ¿Qué comerán, entonces, esas poblaciones, luego? ¿Dónde alojarán sus desechos? ¿Sobre sus propias cabezas? ¿De dónde vendrá la energía? ¿Cuáles serán los límites que la misma tiene? ¿Qué hacer con el agua dulce disponible ahora? Pero ¿cómo se relacionará esto con las nuevas demandas? Si no existe la ciudad sostenible, ¿cómo pensar siquiera ciudades amigables con el uso de los recursos linderos? ¿Cuál es el papel del Estado y cómo este percibe, piensa, mejora la situación de los límites no urbanos, sino por recursos?

Los problemas actuales del metabolismo de las ciudades son, precisamente, a la vez un camino para comprender y ajustar sus necesidades a sus posibilidades y su entorno. Asimismo, la enorme oportunidad de aprovechar los recursos científicos y tecnológicos con los que el hombre cuenta hoy, si los utiliza en beneficio del conjunto social, podrá contribuir a resolver varios de los serios problemas ambientales que enfrentamos.

No obstante, la visión y la política del crecimiento a ultranza, por encima de los límites físicos de la naturaleza, son un riesgo que no debería permitirse a los decisores de políticas públicas actuales, en tanto ellos mismos están poniendo en riesgo a la actual generación, a las generaciones futuras y a las otras especies.

La sociedad global, en especial los urbanistas, deberá comprender y asimilar la idea de límites. Vivir más con menos y mejor distribuidos los recursos

puede llegar a ser una consigna que quiebre con el paradigma consumista actual y que igualmente no garantice la felicidad plena de la sociedad. Las oportunidades están a la vista, los riesgos, también. Las sociedades y su estilo civilizatorio serán los que elijan.

Bibliografía

- Adbusters (2004). "Redefining Progress: No future". *Adbusters*, vol. 12, n° 5.
- Beck, Ulrich (2002). *La sociedad del riesgo global*. Madrid: Siglo XXI.
- China Daily (2003). "Demanda energética en China: doble crecimiento para el 2020". *China Daily*, 19/11/2003, InterChina Consulting (traducción).
- Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO) (2014). *Mercado Internacional del hierro y el acero*. Santiago de Chile: COCHILCO. Disponible en: https://www.cochilco.cl/Mercado%20de%20Metales/hierro_y_el_acero%202014.pdf.
- Dittrich, Monika y Bringezu, Stefan (2010). "The Physical Dimension of International Trade. Part 1. Direct global flows between 1962 and 2005". *Ecological economics*, vol. 69, n° 9, pp. 1838-1847.
- Fernández, John (2007). "Materials for Aesthetic, Energy-Efficient, and Self-Diagnostic Buildings". *Science*, n° 315.
- Fisher-Kowalski, Marina (1997). "Society's metabolism: on the childhood and adolescence of a rising conceptual star". En Redclift, Michael y Woodgate, Graham (eds.), *The International Handbook of Environmental Sociology*. Londres: Edward Elgar.
- _____ (1998). "Society's metabolism: the intellectual history of materials flow analysis, Part I, 1860-1970". *Journal of Industrial Ecology*, vol. 2, n° 1, pp. 61-78.
- Fischer-Kowalski, Marina y Hüttler, Walter (1999). "Society's Metabolism. The intellectual history of Materials Flow Analysis, Part II, 1970-1998". *Journal of Industrial Ecology*, vol. 2, n° 4, pp. 107-136.
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1971). *The entropy law and the economic process*. Cambridge: Harvard University.
- Holmgren, Peter (2006). "Global land use area change matrix. Input to the fourth global environmental outlook (GEO- 4)". Forest Resources Assessment, Working Paper n° 134, FAO.

- Kemp-Benedict, Eric; Heaps, Charles y Raskin Paul (2002). *Global Scenario Group Futures. Technical Notes*. Estocolmo: Stockholm Environment Institute.
- Lotka, Alfred J. (1956). *Elements of Mathematical Biology*. Nueva York: Dover Publications.
- MacKinsey Global Institute (2009). "Preparing for China's urban billion". Disponible en: <http://www.mckinsey.com/global-themes/urbanization/preparing-for-chinas-urban-billion>.
- _____ (2010). "India's urban awakening: Building inclusive cities, sustaining economic growth". Disponible en: www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban_awakening_in_india.
- Martinez Alier, Joan (2004). "Los conflictos ecológico-distributivos y los indicadores de sustentabilidad". *Revibec. Revista de la Red Iberoamericana de Economía Ecológica*, n° 1, pp. 21-30.
- Matus, Nancy; Fernández, Bernardita; Aedo, M. Paz y Larraín, Sara (2004). *Recursos Hídricos en Chile: Desafíos para la Sustentabilidad*. Santiago de Chile: Lom.
- Margalef López, Ramón (1993). *Teoría de los sistemas ecológicos*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Martínez Alier, Joan y Roca Jusmet, Jordi (2000). *Economía ecológica y política ambiental*. México: Fondo de Cultura Económica.
- OECD-CDRF (2010). *Trends in urbanisation and urban policies in OECD countries: What lessons for China?* París: OECD.
- Padovan, Darío (2000). "The concept of social metabolism in classical sociology". *Theomai Journal*, n° 2, pp. 1-36.
- Pengue, Walter Alberto (2006). "Agua virtual, agronegocio sojero y cuestiones económicas ambientales futuras". *Fronteras*, n° 5, pp. 14-26.
- _____ (2009). *Fundamentos de Economía Ecológica*. Buenos Aires: Kaicron.
- _____ (2010). "Suelo virtual, biopolítica del territorio y comercio internacional". *Fronteras*, n° 5, pp. 12-25.
- _____ (2012a). *Los desafíos de la economía verde. Oportunismo capitalista o realidad sustentable*. Buenos Aires: Kaicron.
- _____ (2012b) "Intangibles ambientales, suelo virtual y nuevas formas de valorización de la naturaleza. Alternativas en discusión frente

- a la crisis de civilización”. En Pensado, Mario (coord.), *Territorio y ambiente: aproximaciones metodológicas*. México: Siglo XXI.
- Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) (2009a). “The Environmental Food Crisis”. Disponible en: www.unep.org.
- _____ (2009b). “Global Green New Deal: Policy Brief”. Disponible en: www.unep.org
- _____ (2010). “Green Economy Success Stories from Developing Countries”. Disponible en: www.unep.org.
- _____ (2011a). “Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth”. A report of the Working Group on Decoupling to the International Resource Panel. Disponible en: www.unep.org/resourcepanel.
- _____ (2011b). “Assessing Mineral Resources in Society: Metal Stocks&Recycling rates”. Disponible en: www.unep.org/resourcepanel.
- Rockström, Johan *et al.* (2009). “Planetary boundaries: exploring the safe operating space for humanity”. *Ecology and Society*, vol. 14, n° 2, artículo 32.
- Schatan, Jacobo (1998). *El saqueo de América Latina: deuda externa, neoliberalismo, globalización*. Santiago de Chile: Lom.
- Schmidt, Alfred (1976). *El concepto de naturaleza en Marx*. México: Siglo XXI.
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). “World Population Prospects: The 2012 Revision, Highlights and Advance Tables”. Working Paper n° ESA/P/WP.228. Disponible en: <http://esa.un.org/unpd/wpp/>
- Weisz, Helga y Steinberg, Julia (2010). “Reducing energy and material flows in cities”. *Environmental Sustainability*, vol. 2, n° 3.

Sobre los autores

Víctor Bretón es doctor en Antropología Social por la Universitat de Barcelona. Profesor titular de la Universitat de Lleida (Cataluña, España) e investigador asociado a FLACSO Ecuador. En la actualidad, coordina el Grupo Interdisciplinar de Estudios de Desarrollo y Multiculturalidad (GIEDEM) de la Universitat de Lleida. Especialista en teorías del desarrollo, economías campesinas y movimientos étnicos en América Latina. Correo-e: vbreton@flacso.edu.ec.

Lucas Gabriel Cardozo es maestrando en Economía Social (Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional General Sarmiento). Licenciado en Geografía de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Universidad Nacional del Litoral (UNL). Actualmente se desempeña como becario en el Instituto de Humamindades y Ciencias Sociales del Litoral de doble dependencia Conicet-UNL. Además, es integrante del Programa de Economía Social (Secretaría de Extensión, UNL) y docente de la cátedra Territorio y Economía Social y Solidaria de la UNL. Correo-e: cardozo.lucas@gmail.com.

José Luis Coraggio es economista, M. A. Regional Science, candidato al Ph. D., Universidad de Pennsylvania. Profesor emérito de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Director-Organizador del Instituto del Conurbano (1996-1998) y rector electo de la UNGS (junio 1998-junio 2002). Director Académico de la Maestría en Economía Social (MAES) en el ICO-UNGS desde 2003. Correo-e: jlcoraggio@me.com.

María Cristina Cravino es antropóloga (UBA), magíster en Administración Pública (UBA) y doctora en Antropología (UBA). Investigadora del Conicet-ICO/UNGS. Directora de la Maestría en Estudios Urbanos ICO/UNGS. Secretaria académica del Posdoctorado en Ciencias Sociales y Humanas de la Facultad de Filosofía y Letras (UBA). Profesora de posgrados en la Universidad Nacional de Tres de Febrero, Universidad Nacional de La Plata y Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Fue profesora en posgrados en FLACSO Ecuador, UNAM, UBA, entre otras, y fue profesora de grado de la UBA y la UNGS. Correo-e: mariacristinacravino@yahoo.com.ar.

Víctor Ramiro Fernández realizó estudios posdoctorales en el Departamento de Geografía en la Universidad de British Columbia, Vancouver (Canadá) y en el Departamento de Geografía de la Universidad de Durham (Reino Unido). Es doctor en Ciencias Políticas por la Universidad Autónoma de Madrid y magíster en Ciencias Sociales por FLACSO Argentina. Se desempeña como investigador independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas (Conicet). Es director del Instituto de Humanidades y Ciencias Sociales del Litoral de doble dependencia del Conicet-UNL y de la Maestría de Ciencias Sociales y docente titular de las cátedras de Geografía Económica y Teoría del Estado en la Universidad Nacional del Litoral. Correo-e: rfernand@fcjs.unl.edu.ar.

Verónica Gago es doctora en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires (UBA) y licenciada en Ciencias Políticas (UBA). Docente en la Facultad de Ciencias Sociales (UBA). Becaria posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet). Correo-e: verogago76@gmail.com.

Samuel Jaramillo es economista, magíster en Planeación Urbana y doctor en Urbanismo. Profesor titular de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes de Bogotá. Investigador del Centro de Estudios para el Desarrollo Económico (CEDE) de la misma universidad. Correo-e: ejaramil@uniandes.edu.co.

Eduardo Kingman Garcés es historiador y antropólogo, formado en Cataluña y en Ecuador. Es profesor-investigador de FLACSO Ecuador y actualmente dirige el Departamento de Antropología, Historia y Humanidades de esa universidad, donde también asumió la dirección de la revista académica Íconos durante ocho años. Correo-e: ekingman@flacso.org.ec.

Ruth Muñoz es candidata a doctora en Ciencias Sociales (UBA), magíster en Economía Social (Universidad Nacional de General Sarmiento) y economista (UBA). Es investigadora y profesora adjunta en el Área de Sistemas Económicos Urbanos del Instituto del Conurbano (ICO) de la UNGS, donde se desempeñó como coordinadora de investigación (2014) y coordinadora académica de la Maestría en Economía Social (2008-2013). Correo-e: rmunoz@ungs.edu.ar.

Patricio Narodowski es economista, máster en Desarrollo y doctor en Geografía del Desarrollo. Docente de grado y posgrado de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP), la Universidad Nacional de Moreno y la Universidad Nacional del Noroeste de Buenos Aires. Director de la Maestría en Políticas de Desarrollo (UNLP). Publicó diversos libros, artículos, capítulos de libro sobre el tema del desarrollo a tres escalas. Ha ocupado diversos cargos en el sector público y en la coordinación de proyectos ejecutivos. Correo-e: p.narodowski@gmail.com.

Walter Alberto Pengue es doctor en Agroecología, Sociología y Desarrollo Rural Sostenible (Universidad de Córdoba, España, UE), magíster en Políticas Ambientales y Territoriales (UBA) e ingeniero agrónomo (fitotecnista, UBA). Es miembro científico del Panel de los Recursos (Resource Panel) del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP/PNUMA) y Cochair del Grupo sobre Suelos. Miembro del Board Mundial de la Sociedad Internacional de Economía Ecológica. Director del Programa de Posgrado en Actualización en Economía Ecológica. Coordinador del Área de Agricultura del Grupo de Ecología del Paisaje y Medio Ambiente (GEPAMA-FADU-UBA) y profesor titular e investigador del ICO-UNGS. Correo-e: wapengue@ungs.edu.ar.

Emilio Pradilla Cobos es arquitecto de la Universidad Nacional de Colombia, doctor en Técnicas Superiores del Desarrollo (Universidad de París I) y doctor en Urbanismo (Universidad Nacional Autónoma de México). Profesor titular de la Universidad Autónoma Metropolitana de México, donde ha sido coordinador del Doctorado en Ciencias Sociales, División de Ciencias Sociales y Humanidades (1991-1995); director de la División de Ciencias y Artes para el Diseño (1995-1998); coordinador del Doctorado en Ciencias y Artes para el Diseño (2002-2003) y responsable del Área de Concentración Investigación y Gestión Territorial del Posgrado en Ciencias y Artes para el Diseño (2008 a la fecha). Miembro fundador y Junta Directiva del Centro de Estudios para la Zona Metropolitana A. C. Metrópoli 2025. Correo-e: epradillacrm@hotmail.com.

Natalia Quiroga Díaz es candidata a doctora en Antropología Social (Universidad Nacional de San Martín), magíster en Economía Social (Universidad Nacional de General Sarmiento), especialista en Desarrollo Regional (Universidad de los Andes) y economista (Universidad Nacional de Colombia). Es coordinadora académica de la maestría de Economía Social e investigadora docente del Instituto del Conurbano (Universidad Nacional de General Sarmiento). Correo-e: nataliaquirogadiaz@gmail.com.

María Laura Silveira es doctora en Geografía Humana de la Universidad de San Pablo (Brasil), licenciada y profesora de Geografía (Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Argentina). Profesora de la Universidad de San Pablo. Investigadora independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) de Argentina. Integrante del Instituto de Geografía de la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA. Correo-e: laurasil@usp.br.

La Colección **Lecturas de Economía Social** tiene como objetivo difundir investigaciones científicas destacadas, predominantemente teóricas, clásicas o que actualizan el campo de las búsquedas de otra economía.

La colección busca compartir una visión crítica de los procesos y teorías que pretenden autonomizar la esfera económica como mecanismo sin sujeto y reducir la naturaleza humana al *homo economicus* y sus motivaciones al utilitarismo.

Este es el primero de dos volúmenes que compilan trabajos originales sobre la economía de las ciudades en América Latina. Desde una perspectiva multidisciplinaria, busca reposicionar la economía urbana bajo el hilo conductor de un enfoque crítico, alternativo al *mainstream* en economía y a la denominada “nueva geografía económica”, constituyendo un arco en el que caben desde la heterodoxia hasta el marxismo.

La selección de autores está encuadrada en la perspectiva de la economía social aplicada a los problemas urbanos y ofrece un agudo panorama sobre las realidades de las economías de la región. Se presentan tratamientos articulados del determinismo de los mercados globalizados con el propio de los Estados, perspectivas multiescalares y consideraciones no capitalistas y de aproximaciones como el indianismo, el ecologismo y el feminismo, que se destacan en los intentos por abordar la economía de las ciudades de un modo sistémico.

Universidad Nacional
de General Sarmiento 



Libro
Universitario
Argentino

