

REGIÓN Y DIVISIÓN TERRITORIAL DEL TRABAJO: DESAFÍOS EN EL PERÍODO DE LA GLOBALIZACIÓN

The region and territorial division of labor:
challenges a time of globalization

María Laura Silveira

MARÍA LAURA SILVEIRA

DOCTORA EN GEOGRAFÍA, CONSEJO NACIONAL DE INVESTIGACIONES
CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS (CONICET) INSTITUTO DE GEOGRAFÍA,
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS, UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES.
CORRESPONDENCIA: PUÁN 470, 4º PISO, CIUDAD DE BUENOS AIRES
(ARGENTINA).
laurasil@usp.br

RESUMEN

En este artículo se discuten los conceptos de espacio geográfico, territorio usado y región a la luz de la división territorial del trabajo hegemónica en el período de la globalización. Aunque no se trata de un estudio empírico sino de una reflexión teórico-metodológica, la realidad histórica que inspira el desarrollo del texto es la de los países latinoamericanos. Se propone aquí un esquema de análisis con los siguientes aspectos: las herencias socio-espaciales, la nueva división territorial del trabajo con el papel de las grandes empresas y sus impactos regionales, los nuevos circuitos espaciales de producción y sus rupturas en escala nacional y regional, los círculos de cooperación, el papel del Estado y el reparto del poder. Finalmente, la discusión se centra en la simultaneidad entre el crecimiento regional, la vulnerabilidad de los territorios nacionales y regiones y el aumento de la pobreza.

PALABRAS CLAVE: Territorio usado, región, división territorial del trabajo, ciudades, circuitos de la economía urbana, pobreza, globalización.

ABSTRACT

We discuss the concepts of geographical space, used territory and region in the perspective of hegemonic spatial labor division in the period of globalization. Although it is not a question of an empirical study but of a theoretical and methodological reflection, it considers the historical reality of the Latin American countries. We propose an analytical scheme with the following aspects: social-spaces heritages, a new spatial labor division, the big companies and regional consequences, new spatial production circuits at national and regional scales, cooperation circles, politics and power distribution. Finally, the scope of discussion is the simultaneity between the regional growth, the vulnerability of national territories and regions and the rise of poverty.

KEYWORDS: *Used territory, region, spatial labor division, cities, circuits of urban economy, poverty, globalization.*

INTRODUCCIÓN

Partimos de considerar el espacio geográfico como la conjunción de materialidad y vida social. No se trata de un escenario, sino de un cuadro de vida dinámico, que puede ser entendido como el “conjunto indisoluble, solidario y también contradictorio, de sistemas de objetos y sistemas de acciones” (Santos, 1996, p. 51). En otras palabras, con objetos y acciones se usa el espacio, se desarrolla el trabajo y se divide entre agentes y lugares, a partir de relaciones disímiles de poder y disputa. De allí que consideremos el espacio geográfico como un enrejado de divisiones territoriales del trabajo, un sinónimo de territorio usado (Santos, 1994; Santos y Silveira, 2001). Las infraestructuras, los movimientos de población, las dinámicas agrícolas, industriales y de servicios, la estructura normativa y la extensión de la ciudadanía son, al mismo tiempo, condición y resultado producto de las divisiones territoriales del trabajo. De ese modo, las decisiones políticas se gestan en el territorio y en él se plasman atribuyendo valores diferentes a las formas de trabajo y a las regiones.

El espacio geográfico es más que el espacio social porque contiene materialidad, y más que el espacio físico porque incluye la acción. Es, al mismo tiempo, una construcción teórica y una realidad ontológica. Por eso tampoco puede ser visto como un concepto clasificatorio o un cuadro de referencia para los contenidos físicos de las acciones, tal como fue propuesto por Werlen (1993). Contiene materialidad, que es un elemento de su existencia y condicionante de las nuevas acciones.

En el período de la globalización ocurren bruscos cambios de funciones en el territorio que significan, al mismo tiempo, transformaciones regionales. Se rompen los equilibrios precedentes y cambia el contenido de los lugares y del territorio como un todo. De allí la relevancia de entender cómo se implantan en la región los datos del período actual. En realidad, estamos frente a nuevos problemas de método que indican la necesidad de abandonar los abordajes más

preocupados con los límites y adoptar aquellos más orientados a entender los procesos (Silveira, 2006).

Como no conocemos bien las lógicas contemporáneas y sus repercusiones sistémicas, existe una tendencia a mezclar restos de interpretaciones oriundas de situaciones pasadas, a veces equivocadamente asimiladas al presente, con intuiciones nuevas, lo que puede confundir el esquema conceptual. Lo más grave quizás sea que no se considera a la región como uno de los actores de la vida social, económica y política, y tampoco se suele trabajar con la idea de formación socio-espacial (Santos, 1982). En consecuencia, se entiende la región ora como un cuadro de acción prácticamente inerte, ora como una entidad autónoma de la dinámica nacional. Sin embargo, las regiones ejercen un papel de control sobre la sociedad como un todo, ya que las acciones no se localizan en lugares yermos ni obtienen el mismo resultado en las diversas fracciones del territorio en que se instalan. De ese modo, entendido como formación socio-espacial, un país revela, al mismo tiempo, el movimiento del todo, que es el modo por el cual el territorio se utiliza, y el movimiento de las partes, que son las regiones dinámicas en co-presencia. La unidad de ese conjunto de procesos y estructuras no existiría sin el Estado.

Por lo tanto, la naturaleza cambiante de los procesos sociales contemporáneos exige, más que nunca, ver la región como un concepto dinámico y no como una categoría que cristaliza los contenidos del pasado. La región debería ser entendida como una categoría desposada con la historia del presente, pues, de lo contrario, nos alejamos del entendimiento de nuestro tiempo y de alcanzar la eficacia política.

Entre el idealismo extremo, que dio lugar a geometrismos, en los cuales el territorio era una superficie y la región un mero recorte decidido por el investigador, y positivismos persistentes, que defendían la región como un dato ontológico absoluto que se debe describir, el camino más fértil parece ser pensar la región como una realización provisoria del período en cada porción del territorio, susceptible de coherencia funcional.

HERENCIAS SOCIO-ESPACIALES Y ADVENIMIENTO DE NUEVAS VARIABLES

Historia paralela de existencias y eventos, de cosas y acciones, la formación socio-espacial revela el modo en que el territorio es usado por la sociedad, y su análisis indica las respectivas formas de inclusión de las personas y de las regiones. Lo que no se incluye en esa repartición del trabajo priorizada por la política de un país pierde valor y, así, se empobrece.

El período histórico iniciado después de la Segunda Guerra Mundial se caracteriza por la revolución científico-tecnológica, configurada fundamentalmente por los progresos de las telecomunicaciones, de la informática y de la automatización. Si la base material de los dos bloques mundiales que surgen en la segunda posguerra preanuncian la unicidad del sistema técnico, los cimientos ideológicos se distancian, aunque sean igualmente fuertes y consolidados. En ese contexto, el complejo proceso de descolonización revela el nacimiento de una dependencia de nueva naturaleza, determinada por la omnipresencia de las finanzas, de la información y del consumo.

Sin duda, se trata de otra fase de modernización, caracterizada por una nueva composición técnica del capital, con la consecuente disminución de la demanda de mano de obra y el aumento de la información y del consumo. Los países periféricos conocen, por primera vez en la historia, una gran difusión de variables elaboradas fuera del país. La ideología del consumo, del crecimiento económico y del planeamiento fue un instrumento político decisivo que guió la reconstrucción de los territorios nacionales, conjuntamente con la reorganización de la economía, de la sociedad y de la política. Para realizar cualquiera de esos designios se imponía la necesidad de equipar el territorio e integrarlo nacional e internacionalmente por medio de recursos modernos.

Ese nuevo período del capitalismo se reconoce también por la dominación de las empresas multinacionales sobre las frágiles estructuras políticas, económicas, sociales y territoriales de los paí-

ses subdesarrollados. Allí el peso de la ideología del crecimiento, el desarrollo industrial visto como panacea, las necesidades de consumo interno, el imperativo de afirmar el Estado sobre la nación o naciones y la indispensabilidad de mantener el poder sobre el territorio eran argumentos de peso, aunque muchos fueran meramente ideológicos. De ese modo, la adaptación al modelo capitalista internacional se perfecciona y la respectiva ideología de racionalidad y modernización a cualquier precio ultrapasa el dominio industrial, se impone al sector público e invade áreas antes no alcanzadas directamente, como la manipulación de los medios, la organización y el contenido de la educación en todos sus niveles, las relaciones de trabajo, entre otras.

En virtud del progreso técnico y del poder de las firmas transnacionales surgen nuevos factores de concentración y dispersión de las actividades, junto a nuevas formas de drenaje de dinero, a partir de la compra de paquetes tecnológicos, del pago de patentes, de la devolución de los créditos y de las operaciones intracorporativas.

Se imponen nuevas demandas energéticas que valorizan regiones poco o nada insertas en la división territorial del trabajo hasta ese momento. El petróleo y nuevas fuentes de energía, como la hidroeléctrica, tienen un papel importante 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. Cada forma de uso del territorio, cada división territorial del trabajo resulta también de un determinado pacto territorial (Santos, 1987), es decir, de las posibilidades de intervención en el proceso político que surgen de la forma jurídica de organización de la sociedad civil.

Producción y consumo obran, entonces, como fuerzas de concentración y dispersión territorial. Cuando la producción es moderna se extiende por el territorio a partir de industrias dinámicas, agricultura moderna y del respectivo sector de servicios en las ciudades intermedias, aunque la gestión corporativa permanezca fuertemente concentrada en las metrópolis. También el consumo, a pesar del freno que ejerce la selectividad social, tiende a dispersarse

territorialmente gracias a la difusión del crédito. Las producciones con bajos grados de capital, tecnología y organización —a menudo denominadas no modernas— encuentran abrigo en las grandes manchas metropolitanas, constituyendo una fuerza de concentración. De allí que mientras los territorios nacionales se modernizan con la entrada de varias regiones antes no valorizadas, la pobreza no cesa de aumentar, y a partir de los años 1970 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. 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.

Sobre ese retrato se manifiestan las transformaciones más recientes, marcadas por la influencia del proceso de globalización. 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 socio-espacial. Las dinámicas de la globalización no borran los restos del pasado, pero modifican su significado y agregan a lo ya existente nuevos objetos y nuevas acciones características de nuestro tiempo. El advenimiento e impacto de nuevas variables en las porciones del territorio, ya diferentemente organizadas, provoca aun más desigualdades. Se reformulan los papeles de las antiguas ciudades pero también de las más recientes y, en definitiva, se transforma la red urbana, generalmente con cierto abandono de funciones ligadas al abastecimiento de la población y con la implantación de funciones para el abastecimiento de actividades modernas.

A pesar de la fuerza del orden global, la región puede ser comprendida como un tejido continuo y heterogéneo de modernidades y formas heredadas, materiales e inmateriales, que constituyen horizontalidades (Santos, 1996; Silveira, 1999; Contel, 2006). Pero hoy, más que nunca, es resultado de interdependencias y de una oposición dialéctica entre un orden global y un orden local, con

la mediación tantas veces sin defensa de la formación socio-espacial. En ese retrato, el orden global surge como autorreferenciado, ya que su finalidad es el propio mercado global, mientras que el orden local puede abrigar el sentido de la vida social.

En la región se desarrolla el trabajo solidario y conflictivo en la copresencia, en la contigüidad, en el cotidiano, que hoy revela la falta de coincidencia entre la escala de la técnica y la escala de la política. La presencia de elementos horizontales y verticales contribuye a explicar tanto la acumulación de funciones en las regiones y ciudades como su vaciamiento y, especialmente, a indagar sobre la naturaleza de las nuevas regulaciones.

NUEVA Y MODERNA DIVISIÓN TERRITORIAL DEL TRABAJO Y SUS IMPACTOS EN LAS REGIONES

Una división del trabajo más extendida en el territorio impone cierto centrifugismo, y a esa tendencia se agrega la necesidad de una cooperación también dispersa en el territorio que demanda información especializada en las diversas regiones. El centrifugismo de la producción es paralelo al centripetismo ejercido por algunas grandes metrópolis, en las cuales se realizan las principales tareas de concepción técnica, informacional, mercadológica y la transformación de unos instrumentos financieros en otros.

Esa no es la única contradicción aparente. Con la globalización se instalan numerosos nexos extrovertidos, ya que la necesidad de exportar conduce a una lógica competitiva que prioriza las relaciones externas de las empresas globales responsables por la demanda. El número de empresas globales es distinto según las naciones, así como el ritmo de expansión y los sectores económicos, pues dependen del grado de madurez de cada economía y del grado de inserción de cada país en la división internacional del trabajo.

A su vez, cada empresa posee una lógica internacional fundada en las reglas de competitividad derivadas de los productos que produce y comercializa. Es también a partir de esas reglas que las empresas buscan, en cada territorio nacional, la localización que

más les conviene. Esa localización puede ser inmediata si todas las condiciones requeridas se encuentran allí presentes, o puede ser preparada al agregarle los requisitos exigidos para que la operación empresarial sea rentable. Así pueden comprenderse las actuales localizaciones de empresas, tanto a escala nacional como global, pues esas firmas no dudan en cambiar de sitio cuando éste deja de ofrecerles ventajas para el ejercicio de su propia competitividad.

Así, las grandes empresas escogen puntos y áreas aptos para su ejercicio, con lo cual dibujan en el territorio verdaderas topologías. Cada punto o área representa una o alguna etapa técnica, generalmente la producción de materias primas agrícolas, ganaderas o minerales, o inclusive cuando se trata de etapas industriales, la fabricación de piezas o el montaje de partes. Momentos aislados de una cadena de producción extrovertida que difícilmente se completa en la región o en el país.

Pero como son producciones modernas, las regiones necesitan densidades técnicas importantes, generalmente precedidas por densidades normativas *ad hoc* para ciertas firmas y ramos de la economía, tantas veces el verdadero fundamento de la permanencia de las actividades en la región. Con frecuencia, el riesgo consiste en la implantación de infraestructuras monofuncionales.

Se instalan, de ese modo, divisiones territoriales del trabajo particulares, propias de grandes corporaciones, cuyo territorio y ecuación de lucro son planetarios. En esa dinámica, las reglas de la competitividad se refieren más al producto global que a la dinámica del lugar, subordinando el trabajo local y nacional a las demandas de las firmas. Además, la tendencia a las fusiones empresariales reduce el número de polos decisorios, concentra aun más los vectores de mando y vuelve más rígidas las relaciones entre áreas polarizadoras y áreas polarizadas. De esa forma, como la fusión de empresas tiende a ampliar la presencia de capitales y firmas globales en el territorio, aumentan, al mismo tiempo, los desequilibrios y las nuevas formas de manifestación del sector externo de la economía, en detrimento del sector interno.

Deliberada o ingenuamente, esas divisiones territoriales del trabajo particulares son confundidas con la geografía de los países, pues la microeconomía de las grandes empresas se enmascara en discursos y acciones como si fuese la macroeconomía de la nación. De ese modo, las regiones encarnan especializaciones territoriales productivas, en las cuales aumenta la diversificación de las tareas vinculadas a un mismo proceso, mientras disminuyen las demás técnicas y formas de trabajo. Esas especializaciones, en cuya construcción participa activamente el Estado, obran como una fuerza contraria a la diversificación de razones plurales, buscando establecer un sistema técnico único. A ese fenómeno estamos denominando uso corporativo del territorio (Santos & Silveira, 2001), en el que formas y normas se combinan para garantizar las situaciones de oligopolio y oligopsonio.

Por lo tanto, la llegada de una gran empresa y su respectivo sistema técnico a una región redefine la capacidad de acción de las demás empresas. Pero no podemos olvidar que, al mismo tiempo, pequeñas y medianas empresas, con inserción en la actual división territorial del trabajo, tienen un papel importante como difusoras de las variables modernas. Eso no las exime, sin embargo, de su condición de alta vulnerabilidad y dependencia como proveedoras de bienes o servicios, problema que muchas veces el Estado busca resolver con políticas de desarrollo local, *clusters* y otros modelos semejantes.

NUEVOS CIRCUITOS ESPACIALES DE PRODUCCIÓN: DEMANDAS Y RUPTURAS

Una característica del período histórico actual es la necesidad de crear condiciones para la mayor circulación de personas, productos, mercaderías, dinero, información y órdenes. Pocas son las porciones del planeta que no registran tal mandato, aunque su realización no se concrete plena ni uniformemente. Como los países se distinguen en función de las posibilidades abiertas a esa fluidez, el tema común y urgente es la producción de su equipamiento, es decir, la creación o

perfeccionamiento de los sistemas de ingeniería que faciliten el movimiento. Ahora bien, en la medida que ese movimiento, dentro de cada país, interese a la división del trabajo internacional o continental, el equipamiento vial o infovial pasa a ser también de interés de otros países, tantas veces anteponiéndose o confundiendo los verdaderos principios de la integración. En América Latina ha sido frecuente que, además de la participación de organismos internacionales por medio de préstamos y créditos, el propio Estado haya invertido para dotar ciertas regiones del país de condiciones de circulación indicadas como indispensables para la llamada apertura al comercio exterior.

Territorios extensos y con grandes disparidades regionales y de ingresos han conocido procesos muy selectivos de creación de fluidez, lo cual agrava aun más las desigualdades. Las regiones donde se sitúan las producciones destinadas a la exportación han tenido prioridad en ese equipamiento, y se han creado en el territorio áreas de densidad vial e infovial al servicio de uno de los aspectos de la economía nacional. Esas densidades técnicas no tienen, entonces, relación directa con el tamaño y la densidad de la población, ni con la antigüedad del poblamiento, ni con las urgencias de las sociedades locales, sino con los nexos económicos, sobre todo los de la economía internacional.

No obstante, se trata en general de la instalación de una sola etapa de una producción que es mundial. Esa localización corporativa en una región cambia las condiciones de la ecuación de empleo, de la estructura del consumo, del uso de infraestructuras, de la composición del presupuesto público, de la estructura del gasto público, del comportamiento de las demás empresas, de la imagen del lugar, de los comportamientos individuales y colectivos. La situación es más grave cuando la empresa altera rápidamente sus topologías, actualizando la noción de empresas y actividades *foot loose* propuesta por Hoover (1943).

A pesar de una fragmentación aparente, esas etapas están fluidamente conectadas entre sí, ya que forman parte de un circuito espacial de producción de dimensiones planetarias. El proceso está lejos de completarse en los movedizos límites de la región.

Esa ruptura de los circuitos espaciales de producción a escala regional e inclusive nacional no frena las demandas de infraestructura por parte de los agentes más modernos sino que, al contrario, éstos son ávidos por el dinero público regional. Cada vez es más frecuente que, las asociaciones público-privadas terminan por imponer los principios de organización corporativos en las diversas porciones del territorio y, así, aumentan el tamaño de los objetos técnicos y su escala de producción y rendimiento. Esos grandes capitales fijos e inmovilizados requieren la presencia de empresas, profesionales y técnicos capaces de interpretar y manejar esos nuevos sistemas técnicos. En consecuencia, crecen las clases medias y su voluntad de consumo en las regiones.

En ese sentido, la modernización del sistema de transporte parece a menudo reforzar el modelo “espinas de pez”, que refuerza el patrón concentrado de la red urbana. Cuando la empresa es global, la localización de una de sus etapas productivas en una ciudad contribuye a acentuar la debilidad de la red urbana, especialmente si la región es poco densa. Se acumulan funciones en un punto y, concomitantemente, se vacían o subordinan los demás. Sin embargo, las variables determinantes de la época, como las finanzas, continúan capilarizándose en el territorio y erosionando el poder de los agentes locales.

Así, en la medida que cada empresa busca los lugares donde las respuestas a sus erráticos reclamos son más adecuadas, el territorio pasa a tener una dinámica prácticamente imprevisible y alienada, ya que no precisa tener correspondencia con los intereses de la sociedad local o nacional. Nuevas formas de compartimentación del territorio adquieren relevancia y son capaces de imponer distorsiones a su comportamiento: son las nuevas caras de la fragmentación territorial.

LA FUERZA DE LOS CÍRCULOS DE COOPERACIÓN: INFORMACIÓN Y FINANZAS

Con la globalización, la división internacional del trabajo adquirió nuevos dinamismos, sobre todo en los países subdesarrollados. La

lógica de las grandes empresas, internacionales o nacionales, constituye un dato de la producción de la política interna y de la política internacional de cada país. No es raro que en ese contexto se confunda la lógica de la gran empresa que quiere establecerse en el territorio nacional con la lógica del denominado mercado global.

Si para la ecuación interna de la firma hoy es más rentable dividir las etapas técnicas de su producción y abarcar las diferentes regiones del país, también se vuelve necesario unificar las etapas, tejiendo verdaderos círculos de cooperación que abarcan el territorio bajo la forma de órdenes, informaciones, propaganda, dinero y otros instrumentos financieros. Esa no es la única contradicción aparente, pues hoy buena parte de la base material de esa cooperación no es un costo operacional de las empresas sino de la sociedad, ora por las inversiones del Tesoro Nacional, ora por las asociaciones público-privadas que aseguran las infraestructuras para las grandes corporaciones y las ganancias futuras por la explotación de los usos sociales de tales equipamientos.

Para mantener y reproducir ese sistema de producción y circulación en el territorio se necesitan abundantes contenidos organizacionales, con importante y previo trabajo intelectual. Diversas ciudades se tornan verdaderos *pivots* de las geometrías de las grandes empresas y se vuelven nodos de las topologías de las corporaciones globales (Bernardes, 2001; Arroyo, 2001), lo cual renueva el significado de lo que Armstrong y McGee (1985) habían denominado *theatres of accumulation*. Por lo tanto, los círculos de cooperación pueden ser vistos como las etapas inmateriales por las que atraviesa la producción. Basilares para completar la cooperación de las grandes firmas, la información, la propaganda y el crédito llegan a los lugares y terminan por aumentar la vocación de consumo, sobre todo de los grupos calificados que trabajan en la moderna división del trabajo. La imitación por parte de los más pobres tampoco faltará.

Hoy la cooperación tiene sobre todo una naturaleza inmaterial. Las finanzas y la información adquieren un papel determinante en el tejer de complementariedades. Lucros y pérdidas son procesados por el sistema financiero y los bancos recogen, califican

y clasifican el dinero, dando valores y organizando las remesas y las reinversiones. Las redes informáticas posibilitan que las informaciones sean recogidas en los centros de inteligencia bancaria, donde se toman las respectivas decisiones financieras. De allí la idea de que hoy son particularmente los flujos inmateriales y no las masas los que definen la nueva jerarquía urbana. Por eso, una pequeña ciudad es capaz de dialogar con un centro mundial, al tiempo que los movimientos de la población local se presentan en el espacio de la contigüidad. A menudo, falta el comando regional sobre la producción pero también sobre la cooperación.

En consecuencia, la financierización de la economía influye sobre las formas y funciones urbanas, así como sobre su funcionamiento. Ese proceso aumenta las crisis porque las variables hegemónicas se instalan en ciertos puntos y áreas y buscan imponer su velocidad al resto de la economía urbana. Las políticas urbanas son llamadas a responder, de forma urgente, a las demandas de la economía hegemónica con la construcción de grandes obras, la aceleración de los flujos y las respectivas combinaciones normativas. A las economías de especialización espontáneamente creadas y que, por eso, son capaces de abrigar empresas de todos los tamaños, sucede ahora, y por la fuerza de la norma, la construcción de áreas modernas y especializadas para la economía global. La tecnología más moderna se combina con las propuestas urbanísticas y con las acciones globales para producir verdaderos *clusters* dentro de la ciudad grande. El poder público ve aumentar, cada día, el tamaño de sus gastos para participar activamente de la producción de una nueva viabilidad para los grandes capitales.

PAPEL DEL ESTADO Y REPARTO DEL PODER

La arquitectura político-administrativa de los países y las leyes que rigen su funcionamiento deberían ser consideradas en el análisis, ya que pueden actuar como aceleradores o frenos a la llegada de las variables modernas o a su producción en la región. Por ejemplo, el poder público tiene un papel activo en la construcción de especia-

lizaciones territoriales productivas, así como en la formulación de políticas sectoriales de repercusión regional.

Por otra parte, los procesos de descentralización y municipalización, promovidos en diferentes formaciones socio-espaciales, pueden también encontrar dificultades frente a otras leyes o medidas tomadas por los gobiernos, como la repartición de los recursos desde el Estado nacional, así como las políticas de contención del gasto público y de responsabilidad fiscal. Ya sea porque los elementos regionales son modificados para atraer la implantación de una empresa, ya sea porque hay disputas entre fuerzas políticas, se plantea la necesidad de estudiar la ley como forma y la política como proceso para entender el funcionamiento de las porciones del territorio.

La falta de vínculos entre municipios y entre estados, provincias o departamentos para recomponer los circuitos espaciales de producción es también un elemento significativo. En ese sentido también cabe recordar el abandono del Estado con relación a los consumos sociales. Por ello, la globalización, tal como es acogida hoy en la mayor parte de los países periféricos, ha significado un aumento de las polarizaciones socio-espaciales. Su corolario es la escasez de recursos, bienes y servicios universales en el resto del territorio y, en consecuencia, un ejercicio desigual de la democracia.

CRECIMIENTO REGIONAL, VULNERABILIDAD Y POBREZA

Dentro del territorio nacional existen regiones donde se puede hablar de globalización absoluta y otras donde es más relativa. En las primeras están más concentrados los vectores de la modernidad actual, lo que lleva a la posibilidad de acción conjunta de agentes globales o globalizados. La producción, la circulación, la distribución y la información tienden a ser corporativas, es decir, la demanda principal emana de las grandes empresas, que son actores más predisuestos a una lógica y a un movimiento que priorizan los procesos técnicos y políticos derivados. El aumento de las demandas y flujos corporativos en la región puede dar una sensación de crecimiento económico, a pesar de que la eliminación de otras empresas y el drenaje del dinero

social revelen, incompleta o intermitentemente, procesos de empobrecimiento. En las porciones del territorio menos globalizadas, esas características desaparecen o se reducen en extensión e intensidad.

Amparadas en la necesidad de exportar y en la ideología del crecimiento, grandes empresas desarrollan sus actividades en las regiones bajo condiciones oligopólicas, pues al crecer el desvío entre costos y precios tienen la fuerza suficiente para expulsar otros agentes de la arena regional. Lado a lado, ecuaciones de lucro regionales difícilmente pueden competir con ecuaciones de lucro planetarias.

Esa situación se observa tanto a partir de las actividades que adquieren una vocación exportadora como en la producción y especialmente en la distribución para el mercado interno. En su modalidad mayorista y minorista, el mercado interno se internacionaliza, y parece hacerlo al mismo ritmo en que se vuelve un *leitmotiv* de los actuales discursos políticos. Prácticamente inexistente en el lenguaje neoliberal de los años noventa, hoy la idea de mercado interno es repetida hasta el cansancio y, cuando no es acompañada de políticas coherentes e integradas territorialmente, se vuelve una repetición vacía que poco contribuye a superar la ruptura de los circuitos espaciales de producción. Además, la concentración económica, la dispersión territorial, la incesante producción de nuevos artículos, la hibridación de productos y servicios, la afluencia de crédito, la fuerza de la propaganda, entre otros datos constitutivos del presente, son decisivos para entender el drenaje de dinero social.

Causa y consecuencia del aumento de los consumos, esa concentración económica también se apoya en la colonización de las regiones por las marcas nacionales e internacionales, por formas de distribución y compra. Con nuevos hipermercados, *shopping-centers* y otras redes comerciales en las ciudades, así como con el uso de técnicas de televenta y comercio electrónico, las grandes firmas internacionales y nacionales ganan nuevos mercados, en los cuales tienden a imponer sus precios y a reproducir y ampliar la demanda, al tiempo que sus costos permanecen o disminuyen. La presencia de esos agentes adquiere tal importancia y visibilidad en la economía regional que sus problemas de funcionamiento, genuinos o creados, se tornan

problemas de la sociedad regional. Su impacto sobre el abastecimiento y el tránsito, el empleo y el consumo, la circulación financiera y la dinámica del resto del comercio tiene un papel decisivo e irreversible, pues aun cuando se retiren ya cambiaron la configuración regional.

Falta, en consecuencia, una red de protección al comercio y a los servicios locales, debilitados por la entrada física o virtual de las cadenas comerciales, verdaderos oligopolios u oligopsonios que determinan las cantidades y calidades que deben ser producidas, la globalización de los factores de producción, la incorporación enmascarada de servicios financieros y de seguros en las mercaderías.

El aumento de las densidades demográficas, técnicas, informacionales, financieras y normativas se acompaña del incremento de los flujos materiales e inmateriales que completan la cooperación. Crecen significativamente los movimientos de personas y mercaderías, cuyo impacto en la circulación, inclusive en ciudades intermedias, es evidente. Causa y consecuencia de ese fenómeno, la ciudad extendida y el urbanismo americano se imponen como modelo sin, entre tanto, resolver el problema del deterioro del transporte público y del congestionamiento. La automatización, el empleo escaso, el abastecimiento y los mercados externos a la región, la oligopolización terminan por producir una reestructuración de la economía en dos circuitos: superior e inferior. Simultáneamente, la circulación de dinero y la voluntad de consumir crecen, al tiempo que disminuye la posibilidad de producir en otros ramos, lo cual causa cierto empobrecimiento, cuya naturaleza no es accidental o estacional sino estructural. No se trata únicamente de caídas en los niveles de ingreso de la población, sino de algo más grave y estructural: la pérdida de valor del trabajo.

Tendencia de la urbanización periférica, el carácter corporativo de las ciudades agrava el círculo vicioso de la pobreza. Los gobiernos realizan grandes esfuerzos financieros para equipar el territorio e insertarse más directamente en la división internacional del trabajo. Las inversiones económicas son priorizadas en relación con las inversiones sociales, las cuales, sin embargo, son indispensables en función de los ritmos galopantes de la urbanización. Se

naturaliza, de ese modo, la escasez bajo pretexto de una velocidad de crecimiento que no puede ser acompañada. En realidad, es la orientación de las inversiones, destinadas a una modernización excluyente, que debería estar en discusión.

El extraordinario crecimiento del medio construido urbano en el período de la globalización tiene relación directa con la expansión de los circuitos de la economía urbana. El circuito superior es productor y usuario de los macrosistemas técnicos, lo cual obliga una expansión artificial de la ciudad, pues la cooperación que completa su división territorial del trabajo se hace a grandes distancias y rápidas velocidades. El circuito inferior es expulsado para áreas menos valorizadas, pero esa nueva configuración de la ciudad le resulta también un abrigo.

Hoy, los agentes hegemónicos dominan una ecuación favorable de costos y precios, gracias a los nuevos sistemas técnicos de producción que les permiten producir en áreas nuevas y alcanzar altos desempeños, a las posibilidades de circulación, a la socialización de los costos corporativos y a la situación de oligopolio. Son fuerzas de aglomeración y dispersión del circuito superior, el cual, a partir de las ciudades, extiende sobre el territorio su capacidad de organización.

El otro lado de esa ecuación es el aumento del desempleo y, en consecuencia, del circuito inferior, es decir, de las actividades de bajo grado de capital, tecnología y organización que permiten la supervivencia de aquellos expulsados de las actividades altamente capitalizadas. Esa economía “de abajo” mantiene profundas relaciones de dependencia y subordinación con la economía superior de la cual resulta indirectamente. Su surgimiento y su tamaño dependen de las condiciones generales de empleo, de la disponibilidad de dinero y de las necesidades de consumo de la población urbana. Por eso, hoy más que antes, el circuito inferior es una fuerza de concentración, pues sus agentes continúan dependiendo de la aglomeración para poder producir y consumir. Esto ayuda a entender el crecimiento de las ciudades que, así, se vuelven polarizadoras también para una economía de la pobreza, pues reciben migraciones permanentes o pendulares que buscan satisfacer consumos sociales

no alcanzados en sus lugares de origen. Por falta de mercado o de políticas públicas adecuadas, la producción y venta de esos bienes no fue considerada, en esos lugares, como generadora de riqueza.

Con todo, la división territorial del trabajo hegemónica adviene de un acontecer jerárquico (Santos, 1996), definido por los eventos que provienen de lejos como órdenes y normas. Pero no se realiza únicamente con órdenes lejanas, sino también a partir de órdenes y mecanismos generados localmente. Es el acontecer complementario, constituido por las demandas modernas y próximas entre el campo y la ciudad, entre ciudades o aun dentro de la ciudad grande, así como el acontecer homólogo, hecho de normas y tareas que producen áreas modernizadas y contiguas con contornos definidos como las especializaciones territoriales productivas. No es la división territorial del trabajo propia del circuito inferior que resulta de esos acontecimientos, pues éste no es el motor de esos eventos. Entre tanto, el circuito inferior no falta donde esos acontecimientos reorganizan el territorio, pues se agrega en torno de las complementariedades y de las áreas homólogas, produciendo su trabajo con otras técnicas, capitales y formas de organización, lado a lado con las tareas modernas. El circuito inferior es, de ese modo, causa y consecuencia de la inmovilidad, de la construcción de mercados intrametropolitanos y de la creación de áreas de especialización y diversidad en las metrópolis. Juntos, los pobres consumen y hacen interesante la demanda colectiva, intercambian bienes, servicios, ideas, dividen, aunque indirectamente, sus costos, cuando reivindican energía, cuando hacen propaganda o cuando compran a un mismo proveedor. Esas economías de aglomeración son, para Corrêa (1997), resultado de procesos espaciales de cohesión, cuya génesis y existencia no puede ser explicada únicamente a partir de la economía hegemónica.

En un período que prioriza una geografía de puntos y la extrema racionalización de la economía y del territorio, el circuito superior renueva, sobre la base de la técnica de la información, su capacidad de macroorganización del territorio, mientras que el circuito inferior contribuye para crear espontáneamente economías de aglomeración. De cierto modo, gracias a la contigüidad, a la suma

de sus ofertas y demandas y a la densidad comunicacional, este circuito puede desarrollar una cierta capacidad de organización de esas áreas menos valorizadas del medio construido urbano.

En la ciudad, los pobres utilizan ciertas técnicas y producen nuevos arreglos en su división del trabajo. Este hecho refuerza la realización compulsiva de tareas comunes. De ese modo, podríamos alejar el riesgo de considerar la pobreza como no integrada, atrasada o ahistórica. Por ejemplo, si la red de transportes de una ciudad corresponde a una división territorial del trabajo pretérita, incapaz de satisfacer la demanda de las populosas periferias pobres, esos mismos grupos sociales al consumir objetos técnicos modernos revelan su participación en los eventos contemporáneos, aunque su relación con los proyectos hegemónicos sea subalterna. Por ello, la pobreza actual es estructural, científicamente producida por la falta de acceso a los bienes de derecho común, aunque los pobres consuman como nunca antes algunos objetos técnicos modernos. El uso de estos objetos amplía y refuerza, al mismo tiempo, la dominación del circuito superior y la consolidación de relaciones horizontales. En todos los casos se multiplican las interdependencias.

En ese proceso se observan eventos que son capaces de producir solidaridad orgánica y otros, más visibles, que producen solidaridad organizacional. En este último caso, se trata del acontecer jerárquico, es decir, la imposición de una cohesión organizacional fundada en una racionalidad distante (Santos, 1996, p. 226) que acomete la vida del lugar. Las posibilidades reales de una región se mutilan por la elección interesada por parte de unos pocos agentes. Cuando se extiende la división territorial del trabajo y los respectivos circuitos espaciales de producción, las acciones son más parcelizadas e instrumentales. Se abandona la acción creativa (Friedmann, 1968) y se acepta la mera ejecución de actos (Giddens, 1989), las tareas normatizadas, la acción contingente. No obstante, y quizás porque buena parte de los acontecimientos homólogos y complementares se realizan con acciones nacidas de la copresencia a pesar de las órdenes exógenas, es por lo que algunas de ellas refuerzan la solidaridad orgánica. Se crean nexos locales y, de ese modo, el lugar abriga, con deformaciones, el tiempo universal.

CONCLUSIÓN

No son pocos los problemas que se debe enfrentar. La solución de algunos de ellos demandará ciertamente ideas nuevas y generosas de mundo y construcciones colectivas. Sin embargo, podríamos mencionar algunos elementos para la discusión. Por ejemplo, resulta imperiosa la necesidad de limitar el poder y la velocidad de los oligopolios, sea evitando las compras públicas de insumos, productos y servicios a esos agentes, sea rediscutiendo las estructuras tributarias, sea condicionando las localizaciones a la generación de empleos o a la realización de compras territorializadas.

¿No podría la pluralidad de divisiones sociales y territoriales del trabajo ser vista como un activo, como un capital y no como un obstáculo por superar? Esa pluralidad de agentes significa múltiples formas de combinación de factores de producción y múltiples mercados, lo que acaba por hacer más sólido y menos vulnerable el tejido social y territorial. No obligatoriamente por la vía del crédito y sí por la vía de la persistencia de los mercados plurales, los diferentes agentes pueden sobrevivir, en una reciprocidad de ofertas y demandas a velocidades diversas.

En ese mismo camino, es necesario considerar los consumos sociales, es decir, los bienes y servicios de interés común, entendidos como un derecho legítimo, abierto a todos y de distribución universal. Además de las razones cívicas, que ciertamente deben primar, pues tales bienes no pueden ser distribuidos al sabor de una oferta únicamente privada y de una demanda exclusivamente solvente, existen también razones económicas, ya que su producción regional genera una masa de dinero con tendencia a depositarse en los mismos lugares. La relación biunívoca entre territorio y producción de educación, territorio y producción de cultura, entre otras, parece una idea fructífera pero hasta ahora poco utilizada en la formulación de políticas, tal vez por el predominio de planificaciones sectoriales o instrumentales.

No son los números abstractos y homogéneos que van revelar las dinámicas regionales, las cuales no se explican fuera de la for-

mación socio-espacial, sino el análisis concomitante del territorio nacional en movimiento permanente y de las regiones. (10)

REFERENCIAS

- Armstrong, W. & Mc Gee, T. G. (1985). *Theatres of Accumulation. Studies in Asian and Latin American urbanization*. Londres: Methuen.
- Arroyo, M. (2001). *Território nacional e mercado externo: uma leitura do Brasil na virada do século XX*. Tesis de Doctorado, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Bernardes, A. (2001). *A contemporaneidade de San Pablo: produção de informações e novo uso do território brasileiro*. Tesis de Doctorado, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Contel, F. B. (2006). *Território e finanças: técnicas, normas e topologias bancárias no Brasil*. Tese de Doutorado em Geografia, Departamento de Geografia, Universidade de São Paulo.
- Corrêa, R.L. (1997). *Trajetórias Geográficas*. Río de Janeiro: Bertrand Brasil.
- Friedmann, G. (1968). *Sete estudos sobre o homem e a técnica*. São Paulo: Difel.
- Giddens, A. (1989). *A constituição da sociedade*. São Paulo: Martins Fontes.
- Hoover, E. (1943). *Economía geográfica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Santos, M. (1987). *O espaço do cidadão*. São Paulo: Nobel.
- Santos, M. (1994). O Retorno do Território. In M. Santos, M.A. Souza & M.L. Silveira. *Território: Globalização e Fragmentação*, São Paulo: Hucitec-ANPUR.
- Santos, M. (1996). *A natureza do espaço. Técnica e tempo, razão e emoção*. São Paulo: Hucitec.
- Santos, M. (2000). *Por uma outra globalização. Do pensamento único à consciência universal*. Río de Janeiro: Récord.
- Santos, M. & Silveira, M. L. (2001). *O Brasil: Território e Sociedade no início do século XXI*. Río de Janeiro: Récord.
- Silveira, M. L. (2006). O espaço geográfico: da perspectiva geométrica à perspectiva existencial. *Geosp*, Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 19, 81-91.
- Silveira, M. L. (2007). Metrópolis brasileñas: un análisis de los circuitos de la economía urbana. *Eure*, XXXIII (100), 149-164. Santiago. <http://www.scielo.cl/eure.htm>
- Werlen, B. (1933): *Society, Action and Space*. London, New York: Routledge.