

Fernando Carrión, editor

La ciudad construida
urbanismo en América Latina

FLACSO - ECUADOR
JUNTA DE ANDALUCIA

© 2001 FLACSO, Sede Ecuador
Páez N19-26 y Patria, Quito – Ecuador
Télf.: (593-2) 232030
Fax: (593-2) 566139

ISBN-9978-67-057-2
Coordinación editorial: Alicia Torres
Corrección de textos: Edmundo Guerra
Diseño de portada y páginas interiores: Antonio Mena
Impresión: RISPERGRAF
Quito, Ecuador, 2001

Índice

Presentación	5
Las nuevas tendencias de la urbanización en América Latina <i>Fernando Carrión</i>	7
El regreso a la ciudad construida. La recuperación de la ciudad <i>Luis González Tamarit</i>	25
Población urbana y urbanización en América Latina <i>Alfredo E. Lattes</i>	49
Modelos de gestión en los centros históricos de América Latina y el Caribe En busca de la integralidad, la gobernabilidad democrática y la sostenibilidad <i>René Coulomb</i>	77
De los ábsides urbanos <i>Ariel Núñez</i>	97
La economía de las ciudades en su contexto <i>José Luis Coraggio</i>	113
Elementos teóricos y metodológicos para el estudio de la ciudad global <i>Saskia Sassen</i>	177
Algunas observaciones respecto a cómo el capital está reorganizando nuestro territorio <i>Alfredo M. Garay</i>	199
Instrumentos de transformación del espacio urbano; presencia y operatividad en América Latina <i>Manuel Herce</i>	233

Ordenación del territorio, desarrollo sostenible y planeamiento Reflexiones de un extranjero sobre la última década y apuntes para el futuro <i>José Román Ruiz</i>	247
Plan urbano ambiental de la ciudad de Buenos Aires <i>Silvia Marta Fajre</i>	257
Los centros históricos latinoamericanos y la globalización <i>Paulo Ormino de Azevedo</i>	275
La centralidad urbana <i>Luis Prado Ríos</i>	289
La vivienda en los centros históricos <i>José Ramón Moreno García</i>	297
La vivienda urbana en el mejoramiento de los asentamientos precarios <i>Edin Martínez</i>	309
Infraestructura y servicios públicos en América Latina Colapso, privatización y alternativas <i>Emilio Dubau</i>	325
Urbanismo al eje El Plan de Ordenamiento Territorial y la Bahía de Montevideo <i>Hugo Gilmet</i>	343
Vivienda en centros históricos <i>Margarita Magdaleno</i>	367
Políticas de desarrollo y políticas de transporte urbano Coherencias y contradicciones <i>Oscar Figueroa</i>	377
La ciudad del deseo <i>Jordi Borja</i>	391
Algunos imaginarios urbanos desde centros históricos de América Latina <i>Armando Silva</i>	397

Algunas observaciones respecto a cómo el capital está reorganizando nuestro territorio

Alfredo M. Garay

Me interesa partir de la idea que la globalización expresa un cambio en el comportamiento del capital frente al agotamiento de un modelo de acumulación que, en los países centrales, lo vinculaba con el Estado. Este modelo convertía al Estado en un soporte fundamental del proceso de acumulación, permitiendo que el sector público ocupe espacios cada vez más significativos en el manejo de las estructuras productivas¹. En los últimos años, varios autores analizan los motivos del agotamiento de este modelo que implicaba agregar costos muy altos al aparato productivo para garantizar el sostenimiento del Estado.

La formulación de estrategias de respuesta a la crisis ha llevado a los economistas neoliberales a proponer que el capital debe obedecer más rigurosamente a las leyes del mercado, eliminando aquellas determinaciones de naturaleza política que alteraban el funcionamiento de la economía.

Una de las primeras consecuencias, que no deja de ser preocupante para sus países de origen, ha sido el traslado de algunas casas matrices para localizarse en paraísos fiscales como Liechtenstein, Luxemburgo, Montecarlo, Hong Kong, Singapur, Panamá, Bahamas o Gran Caimán.

Apoyada en profundos cambios tecnológicos, esta misma tendencia determinó el traslado a nuevas localizaciones de gran parte de los procesos productivos. Siguiendo esta misma lógica también se desplazaron inversiones para desarrollar empresas de distribución, procesos de comercialización y todo tipo de prestación de servicios. El mercado financiero como tal también se desplegó

1 Pueden repasarse los trabajos de Castells y Lojkin respecto del capitalismo monopolista de Estado y su influencia respecto de la caída tendencial de la tasa de ganancia.

por el territorio, proveyendo fondos y diversificando tasas, que sostienen la actividad tanto del sector privado como del público.

Valdría la pena preguntarse hasta qué punto a cambio de este ahorro, el capital está dispuesto a perder su influencia sobre sus gobiernos y, por lo tanto, a prescindir de la influencia de los Estados de los países centrales en la definición de las políticas mundiales.

Este conjunto de señales parece indicarnos que en los países centrales se están desarrollando dos tendencias contradictorias. Una que da lugar a un paulatino desarraigo del capital, liberando flujos de inversión en búsqueda de áreas de oportunidad por el resto del mundo. Otra que, en los países centrales, desemboca en la implementación de políticas defensivas, como la creación de un nuevo conjunto de instituciones supra-nacionales², que definen un marco más amplio en el que se discuten cuáles serán los mecanismos a aplicar para garantizar la sustentabilidad del desarrollo y la gobernabilidad de sus naciones frente a la globalización y sus peligros.

La perspectiva de la globalización también genera, en los países periféricos, procesos contradictorios. Puede afirmarse que la mayoría de las naciones hacen esfuerzos por atraer inversiones, considerando que su futuro depende de su capacidad para volverse atractivas.

Forzadas a competir entre sí, ofreciendo condiciones ventajosas que las conviertan en áreas de oportunidad,³ alteran las relaciones entre los diversos sectores sociales dando lugar a una nueva conflictividad que tensa las relaciones de poder en las diferentes sociedades locales.

Tanto la transformación de las condiciones generales, como el despliegue de los nuevos flujos de capital sobre su territorio, definen profundos cambios en la estructura espacial, que expresan a su vez cambios de los modos de vida urbanos.

Interesa, por lo tanto, analizar estas tendencias, diferenciarlas entre sí, estudiar su mecánica buscando establecer ciertas relaciones de causalidad entre estos nuevos procesos y sus manifestaciones sobre el territorio.

En los países centrales el capital tiene dificultades para garantizar la realización de la tasa de ganancia y que, como consecuencia, se despliega por el mundo una nueva corriente de inversión que se asienta en aquellos lugares que

2 Comunidad Económica Europea, Nafta , etc.

3 Es decir, condiciones generales adecuadas, bajo valor del salario, mínimo de regulaciones y todo tipo de ventajas y exenciones.

ofrecen mejores 'oportunidades', nos interesa analizar los motivos por los que el capital acepta la posibilidad de desplazarse, estudiando cuáles son las condiciones que ofrecen estos sitios (países, ciudades o localidades) que los medios tienden a denominar 'países emergentes' o áreas de oportunidad.

Para desarrollar este análisis se parte del caso argentino, considerando que durante la década del 90 tanto el Estado como sectores del empresariado han implementado acciones tendientes a instalar a Argentina como uno de los posibles 'países emergentes', imponiendo enormes esfuerzos a la sociedad con el argumento de generar condiciones adecuadas para atraer inversiones.

En la actualidad, observando los efectos de estas iniciativas, se constata que ha sido canalizada una corriente de inversión de origen internacional sobre la realidad económica local. Se constata que existe mayor facilidad para la importación, que las más conocidas firmas internacionales han designado representaciones y habilitado filiales. Muchas de ellas se han instalado en el país, se han asociado con el capital local o han adquirido empresas públicas y privadas. Que han sido concesionados los servicios públicos, que algunas de estas empresas producen, otras distribuyen y otras prestan servicios, que ha sido adquirida la mayor parte de la banca, así como una cantidad importante de bienes raíces (urbanos y rurales), conformando una nueva realidad que como es de esperar, deja una impronta sobre el territorio.

Este panorama que asigna a la realidad una sensación de movimiento, de transformación, de integración al mundo moderno, que contrasta con el quietismo que caracterizó la década del 80 se explica en el marco de un discurso, según el cual no existe otra alternativa, que la inserción en el nuevo orden global, contexto en el que alcanzar la condición de país emergente es una promesa de mejores condiciones de vida.

Sin embargo, estos cambios no abarcan a la totalidad de las personas ni de los territorios, poniendo en discusión los límites de este proceso, sus efectos sobre los sectores que no quedan comprendidos por sus supuestas ventajas y el interés por sostener un modelo atravesado por una contradicción tan profunda.

Si bien se puede afirmar que en los países centrales el capital atraviesa dificultades, los indicadores económicos tanto en Europa como en Estados Unidos no parecen indicar la existencia de una crisis. Por el contrario, durante la década del 90 se asiste más bien al cimbronazo de las economías de la mayor parte de los denominados países emergentes⁴, constatando además que estas cri-

4 Japón, México, Corea, Brasil, Argentina

sis indujeron procesos en cadena, deteriorando las posibilidades de desarrollo de las economías más frágiles.

Aceptando que efectivamente en los países centrales el capital enfrenta una condición estructural que marca los límites de un modelo, queda claro que las políticas defensivas implementadas por sus estados se desarrollan con bastante eficacia. Sin embargo, esto no evita la existencia de una migración de las inversiones hacia algunas economías periféricas que al parecer ofrecen ventajas comparativas.

Analizando el caso argentino, se constata que estas inversiones existen y que en los últimos diez años se han vuelto dinámicas, interesando estudiar las razones que definen por qué estas operaciones se presentan como ventajas.

Analizar hasta qué punto, de qué manera y a través de qué mecanismos el capital internacional se hace presente en la economía local, impulsando el desarrollo de nuevos negocios (productivos o no) es importante. Interesa, asimismo, analizar cuáles son los efectos de estas corrientes de inversión sobre el territorio tratando de explicar si este proceso nos explica ciertos cambios que se observan en los patrones de urbanización.

En un primer momento se estudiarán las condiciones que determinan desplazamientos de capital a nuevos territorios, identificando aquellas condiciones que reafirman la permanencia de la inversión en los países centrales.

En un segundo momento se inventariarán cuáles son las diferentes formas que asume el capital para concretar estos traslados, analizando también las razones por las que estas operaciones se presentan como ventajas.

Por último, analizaremos los efectos sobre la estructura urbana, identificando cuáles son sus expresiones materiales y el modo como se articulan para incidir sobre la conformación del espacio urbano dando lugar a transformaciones significativas de la estructura de la ciudad.

Análisis de las condiciones que inciden sobre el arraigo o las migraciones de capital

Desde el momento en que el capital decide ponerse en movimiento, en búsqueda de nuevas oportunidades de inversión, las ventajas que ofrecen los nuevos territorios deben compensar, sobradamente, las ventajas diferenciales que, en general, ofrecen los países centrales.

- Las condiciones *étnico culturales* (idiosincrasia, idioma, costumbres) constituyen para las empresas el principal argumento para priorizar la localización de sus casas centrales y sus principales núcleos productivos en los países donde tuvo origen la empresa.

- Las *condiciones macroeconómicas* de los países y por lo tanto su capacidad de garantizar el manejo de sus principales variables de su economía. Los países centrales pueden dar garantías de la estabilidad de su moneda, manejar la evolución de sus ciclos expansivos y recesivos, y controlar la inflación promoviendo un amplio respaldo público al desarrollo de la actividad privada.

Los países periféricos, en cambio, tienen dificultades para garantizar su moneda. Fuertemente endeudados a partir de la década del 70 deben sanear las finanzas públicas equilibrando el sistema de cuentas nacionales. Para demostrar su capacidad para responder a los compromisos adquiridos deben someterse al monitoreo periódico de los organismos internacionales de crédito. La disciplina con que los gobiernos acepten aplicar los paquetes de medidas que les son sugeridos por estos organismos es la condición para certificar que se trata de un país 'creíble' y por tanto viable para las inversiones provenientes del exterior. Estas 'medidas' apuntan a generar mayores facilidades para la inversión de capitales, tensando al límite las condiciones sociales y políticas que garantizan la gobernabilidad.

- La concentración de *Condiciones Generales de la Producción* (CGP) es asimismo un factor decisivo, teniendo en cuenta la relación que existe entre las infraestructuras y productividad. Los países centrales, como resultado de su propia historia, cuentan con una mayor densidad de inversión en infraestructuras por metro cuadrado de territorio, condición que se expresa como tendido de líneas férreas, terminales aéreas y portuarias, vialidades, puentes, canales, sistemas de generación y transmisión de energía, sistemas de comunicación, etc. Como resultado de la acumulación histórica de la inversión en condiciones generales, estas regiones cuentan con una enorme variedad, cantidad y calidad de infraestructuras, ofreciendo condiciones difíciles de equiparar en los países periféricos.

Difícilmente los países emergentes puedan proveer condiciones equivalentes. Sin embargo, las obras desarrolladas por los estados durante la etapa sustitutiva presenta en algunos lugares condiciones razonables, existiendo el caso de otras ventajas comparativas de tal importancia que vuelven rentable la construcción de estas condiciones, incorporando un nuevo atractivo para la localización que es el de contar con infraestructuras totalmente nuevas. En la etapa

anterior, la provisión de condiciones generales era asumida por el Estado como una inversión a pérdida. En el contexto de la globalización en cambio, el sector privado tiende a interesarse tanto por su construcción como por su gerenciamiento.

Puede señalarse también la importancia de las Condiciones Generales de la Reproducción (CGR), entendidas como el conjunto de prestaciones y equipamientos que toma a su cargo el Estado para garantizar la reproducción ampliada de la vida. La existencia de escuelas, hospitales, centros culturales, deportivos y recreativos tiene una incidencia fundamental sobre el estado sanitario y educativo de los trabajadores y sus familias, condición que incide sobre la productividad del trabajo. Una mayor y más sofisticada oferta de estas condiciones ofrece mayores garantías de sustentabilidad de la estructura política y social (estabilidad política, disciplina social). Estas condiciones generales inciden sobre el desarrollo tecnológico, en aquellos casos donde la investigación científica y tecnológica se articula con la estructura educativa siendo, en la actualidad, determinante para la elección de la localización de ciertos procesos donde la capacitación de los recursos humanos y la existencia de un contexto tecnológico sofisticado son indispensables para el desarrollo de la innovación⁵.

Assumiendo que el desarrollo de estas condiciones generales ha sido determinante para el desarrollo industrial de los países centrales, en la actualidad, los costos impositivos y salariales indirectos que se agregan a los costos de producción como condición para garantizar el sostenimiento de este complejo soporte de infraestructuras y equipamientos, resultan inconvenientes para garantizar la competitividad de los productos en un mercado global, convirtiéndose en uno de los principales factores de desarraigo de gran parte de las empresas de los países centrales.

5 Demás está señalar que la mayoría de los países europeos cuentan con condiciones ventajosas, tanto por la inversión histórica en el desarrollo de estas condiciones generales como por la densidad de población, que concentra aparatos productivos y mercados dentro de territorios relativamente reducidos. No deja de ser interesante constatar cómo las áreas más afectadas por los bombardeos durante la Segunda Guerra Mundial dieron lugar a mayores inversiones durante la posguerra, logrando que el desarrollo de sus nuevas infraestructuras las colocara en una situación ventajosa para las nuevas localizaciones industriales respecto de las regiones que no experimentaron esa destrucción. Los países (y ciudades) de América del Norte también ofrecen excelentes condiciones generales, sin embargo, su localización puede experimentar evoluciones, como en el caso del desarrollo de la industria informática, donde la cercanía de algunos centros universitarios dio lugar a un nuevo sistema de asentamientos industriales que generó el desarrollo de nuevas áreas urbanas.

Una eventual nueva localización, en el contexto de un país periférico, puede encontrar condiciones de desarrollo de las infraestructuras y equipamientos razonables, sin padecer por ello de una carga tributaria equivalente a la exigida en los países centrales. Para el capital, lo razonable se presenta frente a lo óptimo como una oportunidad interesante, que permite agregar un nuevo fragmento de ganancia a la conformación de la renta.

- Una nueva localización puede encontrar condiciones *físico-ambientales más favorables*, sobre todo en áreas que no han padecido durante periodos prolongados los efectos de la contaminación industrial. Estas posibles localizaciones no deben, por lo tanto, cargar en su estructura de costos el financiamiento de medidas preventivas o compensatorias que en los países centrales se han vuelto sumamente costosas.

- Contar con la *proximidad de sus principales insumos* logrando un significativo abaratamiento del transporte, en la medida que el desarrollo de una parte del proceso industrial permite reducir el volumen y estandarizar el formato utilizado para trasladar materias primas. Tal es el caso de la industria aceitera, principal *commodity* de las exportaciones argentinas, cuya producción tiende a aproximarse a las áreas de producción de granos (maíz, soja).

- La *proximidad de grandes mercados consumidores* es en el presente un factor de enorme significación. Considerando que el incremento de la población en los países de la periferia y su concentración en torno de grandes conglomerados urbanos define la presencia de mercados sumamente atractivos, el capital tiene en general interés en localizar inversiones tanto productivas como en distribución y servicios. Este interés se extiende a la producción e intercambio de bienes inmuebles, como la vivienda, que obliga a desarrollar por lo menos una parte de su producción en el sitio.

El reconocimiento de un mercado local de dimensiones fundamentaba, ya en la década del 60, la apertura de filiales de las grandes empresas multinacionales. En ese entonces, la concreción de convenios regionales de libre comercio (como en el caso de la ALALC) determinó la apertura de filiales en países como Brasil o Argentina. Vale la pena analizar el caso del Brasil, donde el tamaño del mercado dentro de su propia frontera garantiza por sí mismo absorber un alto porcentaje de la producción prevista para la región.

- La existencia de una *estructura industrial consolidada* provee condiciones técnicas indispensables para el desarrollo de procesos industriales, como la existencia de un contexto tecnológico capaz de garantizar una estructura de apoyo

logístico de la producción (servicios, mantenimiento, reparaciones) difícil de resolver en el marco de la misma fábrica.

En algunos de estos 'mercados emergentes', la existencia de un desarrollo industrial anterior puede proveer estas condiciones, despertando incluso el interés por una eventual puesta en valor de la capacidad productiva instalada. Una primera dimensión puede referirse a la recuperación y puesta en valor de los bienes de capital. Es, por ejemplo, el caso de algunas empresas automotrices radicadas en Argentina durante la década del 60, que en el marco de la inflación y la crisis política de mediados de los años 70 fueron desestimadas por las casas centrales, transfiriendo sus activos a grupos económicos locales (grandes proveedores o clientes) y que desagregaron los procesos productivos en una enorme red de productores de autopartes. En la actualidad el proceso se invierte y las firmas internacionales retoman el control de sus fábricas.

Esta tradición industrial induce la existencia de una oferta de mano de obra capacitada. El capital mirará con interés los sitios donde puede encontrar que un operario y su contexto estén en condiciones de encarar procesos productivos en condiciones semejantes a la de los países centrales. Esta condición se torna decisiva cuando se asocia a la posibilidad de una disminución de los costos de mano de obra y, por tanto, al incremento de la plusvalía incorporando una nueva porción de valor a la conformación de la renta.

Si la realidad política y económica de países como Corea o China o la instalación de empresas maquiladoras sobre la línea de frontera entre México y EEUU permite que el valor del salario sea más bajo, la productividad de los trabajadores de los países centrales deberá realizar enormes progresos para compensar esta ventaja que ofrecen algunos de los denominados países emergentes. Lo cierto es que en la actualidad constatamos que el capital emigra hacia estas nuevas realidades emergentes, masificando por ejemplo la producción de electrodomésticos fabricados en China, que grandes cadenas de supermercados como Carrefour compran en cantidad y distribuyen por todo el mundo a un precio bajo.

- *Condiciones fiscales.* La baja carga tributaria, la existencia de ventajas arancelarias, impositivas, subsidios o mecanismos de compensación, constituyen asimismo factores determinantes en la decisión de estos posibles cambios de localización. Frecuentemente, se presenta el caso de un posible inversor involucrado en una suerte de subasta en la que los gobiernos (nacionales - locales) ofrecen todo tipo de ventajas, buscando atraer una fábrica que genere empleo. Paradójicamente, la mayoría de estas nuevas fábricas generan muy poco em-

pleo, de modo que los municipios que en la disputa por la posible radicación le han donado la tierra, han realizado trabajos de acondicionamiento, le han aproximado las infraestructuras y lo han eximido del pago de tasas e impuestos, se ven obligados a absorber los costos de los servicios que le prestan habiendo logrado un bajo impacto sobre la generación de los ansiados puestos de trabajo.

Si bien este conjunto de condiciones (ventajas comparativas), en algunos casos, puede resultar favorables a la radicación de empresas fuera de los países centrales, la posibilidad de concretar estas inversiones requiere que estos países (ciudades o regiones) realicen enormes esfuerzos para reproducir, en términos adecuados, aquellas condiciones que se presentaban como adversas. Deben, por tanto, lograr una razonable concentración de condiciones generales para la producción y la reproducción, promover el desarrollo tecnológico, la capacitación de la mano de obra y el incremento de la productividad, debiendo asimismo implementar políticas tendientes a garantizar la *estabilidad monetaria*, el control de la inflación, etc.

- Un *contexto político-institucional* que garantice condiciones estables a las inversiones, procesando la conflictualidad social a través de un razonable sistema de instituciones, leyes y procedimientos.

Si bien esta condición no está asegurada en los países centrales, como lo demuestra el caso de Italia donde las tormentas políticas son frecuentes, estos países dan prueba de una gran continuidad. En algunos casos, por la hegemonía de una determinada corriente política, en otros por la alternancia de dos partidos principales, los ciclos de la vida política no dejan de garantizar un eficaz sistema de intermediaciones institucionales que garantizan la gobernabilidad.

La situación política de los denominados países emergentes, se presenta más tormentosa. Considerando que no siempre el sistema institucional es estable y que las modalidades adoptadas no se ajustan al sistema de instituciones reconocidas como democráticas, el capital exige que, por lo menos, quede garantizada la continuidad jurídica de sus contratos. En el contexto de la globalización, los organismos internacionales no tienen otra alternativa que aceptar que las diferentes realidades locales dan lugar a diversas formas de gobierno. Han desarrollado, por lo tanto, parámetros de evaluación de la gobernabilidad y del respeto de los derechos humanos, dejando de lado la hipótesis de homogeneizar los sistemas institucionales bajo un mismo formato.

- El desarrollo de *condiciones culturales, ambientales y urbanas* atractivas constituye un parámetro destacado para los cuadros de nivel gerencial que de-

berán fijar en las nuevas localizaciones su residencia. El valor del salario es la principal compensación cuando estas condiciones son adversas, lo que no quita que el interés de la empresa por la sociedad local varíe significativamente en función de los lazos que sus cuadros establezcan con ella.

Volviendo al caso de Argentina de los últimos años, un dato a destacar es la masiva afluencia de cuadros de origen extranjero. Este importante flujo migratorio está constituido por personal calificado (tanto de planta como independiente) que brinda servicios de apoyo (consultores, técnicos, profesionales, administrativos) a las empresas internacionales, con compromisos de radicación temporarios (y viajes periódicos al país de origen) pero que, frecuentemente, se prolongan dentro o fuera de la empresa en la medida que la realidad también ofrece perspectivas de desarrollo individual superiores a las que se ofrecen en los países de origen.

Los atractivos del paisaje y la calidad del espacio urbano juegan un papel fundamental, así como la oferta de actividades y facilidades, culturales, deportivas recreativas y de entretenimiento a las que pueden acceder estos cuadros.

Cabe citar los trabajos de Mickethwait y Wooldridge⁶ respecto de la 'cosmocracia' que identifica a una población de cerca de veinte millones de personas repartidas por diferentes lugares del mundo, con características y estilo de vida cosmopolita, que despliegan una red de vinculaciones a escala global de la que dependen las decisiones de las principales empresas. Como sector que desarrolla una cierta conciencia de sí, cobra especial importancia su deslocalización, en la medida que sus costumbres contribuyen a difundir hábitos y aspiraciones de un estilo de vida cosmopolitas, a la vez que tienden a transferir a toda la sociedad su desarraigo.

Análisis de las diferentes modalidades que puede asumir la radicación de capital

Volviendo sobre la hipótesis de que en determinadas condiciones puede ser atractivo para el capital buscar nuevos horizontes en los que cuente con mejores oportunidades para optimizar sus ganancias, en un segundo análisis interesa relevar las modalidades operativas que asume el capital para concretar estos traslados.

6 Cosmocracia: la nueva elite del mundo globalizado. Publicación original del Financial Times reproducida por el Suplemento Económico del diario Clarín el 4/6/2000

- La primera y más elemental forma de acercamiento es establecer una *intermediación comercial* entre una estructura productiva y un mercado consumidor. La apertura de *oficinas importadoras o representaciones* de las empresas constituye una primera instancia de desarrollo de empresas extranjeras en la economía local. Esta modalidad claramente mercantil, explica el crecimiento de ciudades como Buenos Aires, que a poco de fundada ya centraba su economía en la intermediación de flujos comerciales a través del puerto. Desde las famosas tiendas de importación que a comienzos de siglo permitían que se compraran productos europeos por catálogo (Harrods, Gat & Chaves) a las modernas *trading*, la actividad de estas empresas que relacionan las economías de diferentes países, nos recuerdan que la ciudad tiene otras experiencias de inscripción dentro de órdenes globales. La actividad de estas firmas aporta conocimientos sobre los diferentes mercados, identifica oportunidades de negocios y construye vínculos con sorprendente velocidad.

Puede clasificarse dentro de esta modalidad a las empresas de servicios, responsables de articular operaciones financieras o bursátiles como la compra de acciones o la colocación de fondos o bonos en el mercado internacional de capitales.

Corresponden también a este tipo las empresas especializadas en la exportación de granos, rubro en el que algunas empresas locales adquirieron importancia internacional. Este es el caso del grupo Bunge & Born, que figura entre las principales empresas de *trading* del mundo.

- Una segunda posibilidad es conceder *la representación de una marca*. Los contratos de representación o franquicias permiten que un empresario local desarrolle determinada actividad utilizando una marca a cambio del pago de una suma fija o porcentaje (de la facturación o de las utilidades). El mismo contrato establece la obligación de respetar los estándares operativos y modalidades de acción definidos por la casa central. Esta modalidad permite a muchas empresas desarrollar actividades en otros países y percibir por ellas una renta, sin haber realizado inversiones específicas y sin correr grandes riesgos.

Sin duda, esta es una de las modalidades más difundidas en la actualidad y la que más contribuye a la creación de un sentimiento de cultura global, en tanto las grandes marcas expanden su presencia institucional obteniendo ganancias significativas sobre la base del desarrollo de empresarios locales.

Esta modalidad es particularmente difundida en el desarrollo de empresas de comidas rápidas como Mac Donalds, de cadenas hoteleras como Hilton, empresas de turismo, o en la producción de medicamentos (industria farma-

cética). En los últimos años esta modalidad se ha desarrollado en el mercado inmobiliario (Richard Ellis), servicios de consultoría (Arthur Andersen, Cooper & Libran, Ernst & Young, etc.), considerando que los nuevos clientes globales, tienden a identificar el prestigio de grandes firmas como garantía de la aplicación de los estándares internacionales de calidad y eficiencia.

- Cuando el volumen de negocios (actual o potencial) lo justifica, algunas firmas optan por habilitar *filiales de la empresa*. En este nivel el compromiso pasa a ser mayor, en tanto supone la radicación de una porción del capital en el desarrollo de la actividad local.

El caso de la industria automotriz es significativo de los flujos y reflujos de esta modalidad de inversión. En la actualidad, el cambio tecnológico permite minimizar los riesgos de este tipo de decisión, constatando que las empresas multinacionales que se radican en el país construyen estructuras administrativas y establecimientos sumamente efímeros, coherentes con la volatilidad que se atribuye al capital como uno de los atributos característicos de la globalización.

- La existencia de nichos de enorme rentabilidad determina el interés de algunas de estas filiales por *instalar sucursales*, dispuestas a disputar la hegemonía del mercado local. Durante la década del 60, cuando la producción nacional estaba protegida por fuertes barreras aduaneras, ésta fue la modalidad que adoptaron algunas grandes firmas multinacionales. En la actualidad, la mayoría de estas empresas han abandonado esta modalidad manteniendo, en algunos casos, la realización de algunas partes del proceso productivo, que ofrece ventajas diferenciales respecto del mercado global. En otros casos funcionan como talleres de ensamblado, *packaging* o como simples importadores de productos que distribuyen a través de los circuitos de comercialización consolidados durante la etapa anterior.

Existe, sin embargo, la experiencia contraria. Es decir, el caso de otras firmas que frente al volumen de negocios que presenta el mercado local encuentran interés en abrir una filial impulsando su desarrollo en función de la dinámica que defina el mercado. Es este el caso de grandes cadenas de supermercados como Wal Mart o Carrefour.

La modalidad operativa de la empresa, es un ejemplo significativo del interés del capital por dirigirse a estos mercados. Conscientes de que en un primer momento su competidor es el pequeño comercio, cada tienda define el margen de ganancia sobre los productos en función de los precios de su competencia dentro de su área de influencia, lo que permite la obtención de una

renta extraordinaria. Para Carrefour, por ejemplo, Argentina significa el 11% de su facturación en el mundo pero el 20% de sus ganancias. Con el tiempo el desarrollo de la actividad y de la competencia con otras cadenas equivalentes tiende a ajustar estos márgenes, condición que determina la fusión de las diferentes empresas⁷ o la emigración de la firma que ya no garantiza una renta extraordinaria.

Wal Mart factura en Argentina 458 millones de los 137.000 millones que factura por año en el mundo. Su actividad representa solo el 4% del negocio de supermercados en Argentina, hegemónizado por Carrefour que absorbe el 35% de la facturación mientras otras cadenas absorben el 61% restante. Después de un primer momento en que la competencia apuntaba a los pequeños comercios de barrio, en la actualidad la competencia entre cadenas llevó a un proceso de compras y fusiones. Carrefour fusionada a escala mundial con Promodes con una facturación conjunta de 55.000 millones ha pasado a ser la escolta de Wal Mart a nivel mundial. En Argentina, este grupo se ha fusionado con las cadenas Norte, Tía y Día, facturando en conjunto más de 4.500 millones de dólares por año.

El negocio tiene, sin embargo, diferentes alternativas de realización, en algunos casos predomina la importancia del margen de utilidad, en otros la masa de capital en circulación, apoyados sobre el negocio financiero de diferir el costo de un *stock* que se vende al contado. Una tercera alternativa es poner en valor al metro cuadrado de góndola, cobrando un derecho por ofrecer la mercadería dentro del establecimiento y beneficiarse con la convocatoria de la cadena.

La desregulación aduanera permite hoy que estas cadenas comercialicen productos de las procedencias más diversas. La industria local y sus sistemas de distribución deben competir con estas cadenas que importan grandes volúmenes adquiridos en el mercado global. Es de destacar que frecuentemente estas cadenas imponen los niveles de calidad, induciendo la consolidación de estándares internacionales (homogéneos) a todas las empresas que pretendan incorporarse a los circuitos de comercialización de los que se proveen.

- Como desarrollo de esta modalidad existen cadenas de distribución que tienden a *incorporar talleres locales al circuito de producción de sus propios productos*. Por ejemplo, es el caso de Decathlon, empresa francesa de artículos depor-

7 Este fenómeno ocurre actualmente. Por ejemplo, Carrefour a escala internacional se ha fusionado con Promodes y a nivel local con Norte, Tía y Día.

tivos (perteneciente a las cadenas de tiendas Auchan). La marca busca alcanzar ventajas competitivas fabricando una serie de productos apoyados en la capacidad de la estructura productiva local. Trabaja sobre la base de diseños y calidades claramente predeterminados, que una vez producidos se comercializan en sus bocas de expendio distribuidas por el mundo. Es de destacar que esta asociación encuentra como interlocutor, en la mayoría de los casos, a pequeños talleres artesanales o manufactureros, inscritos en lo que José Luis Coraggio caracterizaría como economía popular.

- Para una empresa internacional una manera de acortar camino *es asociarse con una empresa local*. En este caso la inversión se produce sobre una actividad de probada eficacia en el mercado local, que frecuentemente acude al capital internacional necesitado de respaldo para encarar las estrategias de crecimiento (incorporación de capital, tecnología, prestigio) a que la fuerza la competencia con firmas internacionales⁸. Ha sido este el caso de la mayor parte de las firmas alimenticias, petroleras y textiles que lograron sobrevivir a los cambios que imponía la globalización. Ha sido asimismo el caso de algunas empresas constructoras, que desarrollan esta forma de asociación en torno a emprendimientos concretos.

Es de señalar que el empresariado local cumple un papel muy activo en la conformación de estas formas de asociación, desplegando una variada gama de actividades tendientes a establecer vínculos que terminen asociándolos con el capital internacional.

- En algunos casos estas formas de asociación terminan despertando el interés del capital internacional por *comprar empresas locales*, potenciando el prestigio de su marca (que puede ser mantenida o suplantada por otras de prestigio internacional), la capacidad productiva instalada (que frecuentemente se integra al circuito productivo desplegado en el mundo por la firma) y un mercado potencial probado (que en la mayoría de los casos es superior al cubierto por la capacidad productiva de la empresa nacional).

- En los últimos años se ha asistido al desarrollo de una forma de negocio consistente en adquirir empresas nacionales, reorganizarlas en función de las potencialidades del mercado al que se dirigen para luego venderlas a firmas internacionales en el marco de un circuito de colocación de fondos en áreas de oportunidad. Este el caso del grupo Exxel, que en la actualidad conforma uno

8 También se ha dado el caso de empresas que se asocian o se venden, frente a la imposibilidad de competir con una firma más poderosa.

de los *holdings* más activos y diversificados de la economía local⁹, adquiriendo el carácter de 'niña de los sueños' de la mayor parte de los empresarios locales que, en general, no aspiran a otra cosa que finalmente vender su empresa al grupo Exxel y retirarse a gastar el dinero obtenido en el marco de una vida más tranquila que la que padece un industrial argentino.

Esta modalidad de compra de empresas coincide en algunos casos con grandes procesos de concentración de la oferta (monopólica). Este ha sido el caso de la fusión y compra de empresas de medicina prepaga, encarado por el grupo Exxel al adquirir Galeno, Medicus y Tim, que concentran más del 60% del mercado.

- Evidentemente, este tipo de operación se transfiere fácilmente al mercado financiero, siendo la mayor parte de estas operaciones *la colocación de acciones en manos de fondos de inversión* (fondos de inversión, fondos de pensión, AFP, etc.). Como en el caso anterior, la globalización ha desarrollado un vasto sistema de firmas consultoras, intermediarias, analistas de mercado, aseguradores de riesgo, especializadas en promover estos contactos y garantizar que los inversores podrán obtener con estas colocaciones un margen de ganancia superior a los que se ofrecen en plaza.

Sin lugar a dudas, la experiencia más notable en la transformación de la actividad inmobiliaria ha sido la del grupo IRSA, que a comienzos de la década del 90 transformó una antigua empresa de importación de electrodomésticos en una sociedad desarrolladora inmobiliaria. La novedad consistía en que la empresa cotizaba en bolsa, condición que la diferenciaba de las demás empresas de plaza. Dirigida por un grupo de gente muy joven, la empresa se lanzó a encarar grandes emprendimientos inmobiliarios, comprando un número importante de grandes predios en el centro de la ciudad. Su repentina aparición generó una enorme expectativa en el mercado, fortaleciendo su perfil de gran empresa frente a sus ahorristas. La búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento vinculó a estos empresarios con importantes centros financieros de Nueva York, logrando interesar a George Soros que adquirió el 15% del paquete accionario. Con esta contribución de fondos, obtenidos a tasa de interés americana (4 ó 5%) e invertidos a la tasa local (12 ó 13%), la empresa pa-

9 El grupo Exxel, en cuya conformación confluyen fondos de ahorro americanos incluyendo instituciones como la Universidad de Harvard, es propietario de TIM GALENO Y LIFE (empresas de medicina prepaga), MUSIMUNDO (audio y electrónica), SUPERMERCADOS NORTE, VENTURA (electrodomésticos) CONIGLIO (ropa de niños), EDCADASSA (depósitos fiscales de los aeropuertos) entre otras.

só de la compra de suelo urbano a adquirir grandes establecimientos rurales (estancias), comprando asimismo la mayor parte de los *shopping centers* de la ciudad.

A esta altura la prensa ya consideraba que el banquero Soros tenía un proyecto oligopólico sobre la Argentina, de modo que sus opiniones (presentando dudas respecto a las características del proceso de globalización) en el marco de la conferencia de Davos adquirieron en los medios locales una trascendencia enorme.

En la actualidad se afirma que Soros ha vendido su porcentaje de participación a la banca Morgan, lo que no quita que sus socios locales sigan manejando la empresa con relativa libertad gracias a que mantienen el porcentaje necesario para hegemonizar las decisiones, conservando la credibilidad frente a sus inversores. Su última participación en el proceso privatizador le adjudicó el control del Banco Hipotecario Nacional, institución sobre la que centran su política de créditos hipotecarios para los próximos años.

Puede hasta aquí afirmarse que la economía global y la local cuentan con una amplia gama de alternativas para vincularse dentro de lo que podríamos identificar como el sector privado. Como es lógico esperar, la participación del Estado no juega un rol pasivo en el marco de estos procesos, pudiendo identificarse también modalidades de articulación entre la inversión internacional y el Estado.

Para comenzar la reflexión debemos recordar que la crisis del modelo sustitutivo determinó la irrupción de una profunda conflictividad política, cayendo sobre el Estado la responsabilidad de encontrar ideas o soluciones y aplicarlas en el ámbito local.

En este contexto cobra especial interés el papel desempeñado por los organismos multilaterales de crédito, que durante la crisis del modelo sustitutivo promovieron la contratación de deuda (pública y privada) y posteriormente, en función de la capacidad de cobro de esa deuda, supervisan el desarrollo de las diferentes economías nacionales imponiendo un recetario de medidas que homogeneizan las condiciones de los diferentes países en función de las necesidades del mercado global.

Asistimos, en los últimos 15 años, a las operaciones de colocación de bonos y de otras formas de financiamiento del sector público que incrementaron notablemente la deuda¹⁰.

10 En 1976 era de 7000 millones, en 1982 de 40.000, en 1989 de 60.000; en 1995 de 100.000 y en la actualidad se afirma que está próxima a los 160.000 millones.

Como consecuencia se reiteraron las misiones de monitoreo de la economía nacional implementadas por los organismos multilaterales de crédito. Los nuevos financiamientos fueron condicionados a la aplicación de medidas anti-inflacionarias, de reestructuración estatal, ajuste, desregulación, apertura de mercados, privatización, etc.; medidas asumidas como la garantía del cumplimiento de las obligaciones contraídas por el Estado.

Interesa, por lo tanto, identificar otras modalidades de acoplamiento entre el capital global y local en las que la intervención del Estado adquiere un papel protagónico para lograr la contribución del capital internacional al desarrollo de la economía local, contribución que tiene como requisito garantizar al capital la obtención de una renta extraordinaria.

Siguiendo con la hipótesis de la existencia de un margen de contradicción entre los intereses del Estado en los países centrales y el capital que busca desentenderse de los costos suplementarios que le imponen estos Estados, se presentan algunas dudas respecto a la lógica que subyace en los organismos internacionales de crédito. Analizando sus intervenciones cabe preguntarse si las medidas (recetas) que proponen sistemáticamente a los países periféricos fortalecen la tendencia de desarraigo del capital que lo lleva a abandonar los países centrales en búsqueda de nuevas áreas de oportunidad, o a desalentarlas, en tanto los Estados de los países centrales están interesados en mantener las inversiones dentro de sus territorios. Considerando que estos organismos responden a las políticas definidas por los Estados miembro, se puede pensar que en última instancia no apuntan a promover un efectivo desarrollo de los países deudores sino a la reducción del gasto y la contención social, financiando sólo la implementación de políticas sociales compensatorias.

La presentación de José Luis Coraggio en este mismo libro, abunda sobre el papel de estos organismos multilaterales y los contenidos de sus recetas, por lo que consideraré este punto como tratado volviendo sobre la descripción de las diferentes modalidades que asume la radicación de capitales, analizando el caso particular de la articulación entre el capital internacional y el Estado.

En términos generales, puede afirmarse que la articulación del capital internacional con el Estado retoma la mayoría de las modalidades ya descritas, pero por tratarse de un interlocutor que responde a una lógica no económica sino política, éstas adquieren matices particulares.

- La *concesión de servicios públicos* es una forma de recuperación de una capacidad productiva existente. Si bien contractualmente su concesión se parece al caso de las empresas que venden sus instalaciones, el carácter monopólico de es-

tas empresas de servicio con tarifas predeterminadas y clientela cautiva les asigna condiciones particulares respecto de la obtención de una renta extraordinaria.

Observando la privatización de estas empresas en el contexto argentino constatamos que los grupos económicos locales juegan un papel decisivo durante el desarrollo de los procesos licitatorios. Tras largos años de interacción como contratistas del Estado, los principales grupos económicos cuentan con una enorme experiencia en el manejo de procesos licitatorios. Utilizaron su enorme influencia sobre el poder público para impulsar una política de privatizaciones. Participaron en las discusiones previas y en la conformación de los *data-rum* en las que se ajustaban la redacción de los pliegos. Participaron del armado de las propuestas saliendo a la búsqueda de socios internacionales. Conformaron con ellos uniones transitorias de empresas, presentándose en las diferentes licitaciones de las que resultaron, finalmente, ganadores y socios adjudicatarios de las concesiones. Fueron, además, vendedores de sus porcentajes de participación en las empresas por valores mucho más altos de los que habían invertido o comprometido en la conformación de las ofertas. La mayor parte de estos empresarios locales obtuvieron ganancias extraordinarias por su participación en el proceso privatizador, garantizando que la transferencia de estos bienes al capital internacional se produzca en condiciones suficientemente ventajosas como para despertar el interés de estos inversores.

En el caso argentino estas transacciones implicaron por ejemplo la concesión de las líneas estatales de aviación (Austral y Aerolíneas Argentinas) a la empresa estatal española Iberia, que a su vez vendió parte del paquete a la empresa estadounidense American Airlines, que después de un tiempo de explotación desistió de la operación dejando a ambas aerolíneas al borde de la quiebra. Para tener una idea de los costos sociales basta señalar que durante este periodo el deterioro de las condiciones de la empresa determinó un notable incremento del número de incidentes (a veces de accidentes) por fallas mecánicas en los aparatos.

Se privatizaron asimismo las empresas de provisión de agua, recayendo la concesión del servicio sobre el consorcio conformado por la empresa francesa Lionaise des Eaux (vinculada con la constructora Dumais) asociada al grupo económico de la familia Soldati¹¹ que vendió su participación en la empresa.

11 Grupo Comercial del Plata, propietario entre otras cosas de empresas constructoras, petroleras e inmobiliarias. Participa en el paquete accionario de canal 11 (Telefé) y es propietaria, entre otras empresas, del parque de diversiones ubicado en la zona del Tigre que forma parte del emprendimiento del Tren de la Costa. Su participación fue significativa en los procesos licitatorios del agua y los teléfonos.

Se privatizaron los servicios telefónicos, dividiendo la prestación en todo el país en dos zonas (repartiendo el mercado incluso en el gran Buenos Aires), de las que salieron beneficiados dos grupos de empresas estatales: Telefónica de España y Telecom de Francia asociada esta segunda al ya mencionado grupo Soldati, que vendió su participación dadas sus necesidades de financiamiento para participar en la licitación del servicio de aguas.

Fueron asimismo privatizados los servicios de trenes urbanos y de carga, la empresa de correos, la explotación de terminales portuarias, aeroportuarias y de autobuses; la construcción de autopistas, el mantenimiento de rutas, la provisión y distribución de energía, el traslado y distribución de gas, la explotación de subterráneos, la recolección de residuos, la automatización del catastro, el cobro de impuestos, entre otras, encontrando en casi todos los casos situaciones análogas.

La mayoría de estas privatizaciones se encuentra en proceso de renegociación, que en todos los casos implica un análisis del cuadro tarifario, reformulación del plan de obras y prolongación del plazo de la concesión.

- Semejante al caso anterior ha sido la *subasta de empresas o bienes del Estado*, que, a diferencia de las concesiones, suponen un traslado de dominio de una parte del patrimonio del Estado. Dentro de esta categoría puede por ejemplo analizarse la venta de los canales de televisión, en el marco de la eliminación del marco normativo que prohibía la existencia de complejos multimedia. En la actualidad el peso adquirido por estas empresas poseedoras de medios gráficos y audiovisuales, ha instalado nuevos protagonistas definiendo un nuevo espacio público, de propiedad privada en el que se dirimen las grandes decisiones del Estado. El caso del multimedia Clarín que asocia al diario de mayor tirada de Latinoamérica con las empresas del cubano Max Canosa y el grupo mexicano Televisa. Semejante es el caso del multimedia América, que en poco tiempo transformó a un empresario textil medio en zar de la televisión y propietario de la concesión de aeropuertos, en sociedad con la empresa estatal italiana que administra el aeropuerto de Milán. En estos últimos días se ha difundido la noticia de la adquisición del 80% del paquete accionario de América TV, por el grupo Torneos y Competencias.

Por último, el canal 11 es controlado por un conglomerado de empresas entre las que asume un papel protagónico el grupo Soldati, que como señaláramos forma parte de las empresas concesionarias entre otras cosas del agua y de los teléfonos.

De más está señalar que la aparición de los mismos protagonistas en uno y otro tablero, advierte sobre la existencia de una complicada malla de relaciones que vincula al poder económico con el poder político, facilitando la transferencia de importantes aparatos de propiedad del Estado al sector privado.

Paradójicamente, el papel asumido por los grupos económicos argentinos marca una decisión sin fisuras por facilitar la apertura al capital internacional, siendo difícil rescatar experiencias de empresarios que hayan apuntado a controlar algún resorte de poder estratégico, reconociendo su importancia para el desarrollo de un capitalismo de carácter nacional¹². Solo puede mencionarse el caso del grupo mendocino Pescarmona, que intentó (al menos por un tiempo) controlar las líneas ferroviarias de carga que conectan con Chile y Brasil (Buenos Aires al Pacífico - BAP), proceso en el que fue derrotado por una empresa brasileña, que tras adquirir los ramales correspondientes en Chile y en Brasil, terminó comprando a Pescarmona la concesión de las líneas argentinas del Ferrocarril San Martín y Urquiza (BAP).

Otro ejemplo notable fue la privatización de la empresa petrolera nacional YPF, asumida en un primer momento por un grupo empresario de carácter nacional, pero que tras la muerte de su principal dirigente en un accidente aéreo por demás extraño, terminó vendiendo el paquete accionario a la empresa española Repsol, pasando a formar parte de uno de los conglomerados de empresas petroleras más importantes del mundo.

La venta de las empresas públicas, en la mayoría de los casos, apuntaba a proveer los recursos que, año a año, faltaban en el momento de cierre de las cuentas fiscales.

- Con una balanza comercial deficitaria y una economía en recesión que enfrenta dificultades para obtener los recursos presupuestados, la emisión de bonos y otras formas de título de deuda ha sido un recurso recurrente para hacer frente a la crisis.

La colocación de estos títulos en los mercados internacionales es la modalidad más frecuente de vinculación del Estado con el gran capital internacional, y por lo tanto un vehículo adecuado para canalizar inversiones hacia estos denominados mercados emergentes.

La confiabilidad de estos bonos se basa en gran medida en los informes elaborados por las misiones de los organismos internacionales de crédito, que evalúan periódicamente la situación fiscal y el avance de la aplicación de las me-

12 Como se suponía en tiempos de la sustitución de importaciones.

didas de saneamiento financiero recomendadas por ellos mismos a los diferentes gobiernos. Los informes elaborados por ciertas conocidas consultoras financieras internacionales¹³, mediante la publicación de análisis de evaluación del riesgo-país, o identificando la existencia de oportunidades de negocios, constituyen otra forma de articulación entre este conjunto de condiciones que a esta altura del análisis pueden ser ya reconocidas como un sistema.

- La incertidumbre respecto del destino de algunos bonos alienta el interés por canjearlos por bienes con un valor concreto y, suelen implementarse operaciones de canje de bonos de deuda pública por bienes (muebles o inmuebles) en el marco de lo que se denomina *capitalización de la deuda*. La mayor parte de las privatizaciones incluyeron un porcentaje de la inversión como canje de títulos, logrando a través de este mecanismo que los bonos adquieren un nuevo valor de venta en el mercado financiero en la medida que inducen una demanda de títulos para realizar a corto plazo.

En algunos casos, esta política tiende a una efectiva recuperación de estos títulos, que contribuye al paulatino achicamiento de la deuda. Pero no es el caso argentino, donde en los últimos 20 años, en el contexto de la aplicación de estas medidas, la deuda sigue creciendo.

La penetración del capital internacional en la realidad local se ha producido casi sin condiciones. Para ser precisos, debería más bien afirmarse que fue promovida por el empresariado local, por la estructura política y por los organismos internacionales de crédito, bajo el supuesto que el incremento de las inversiones fuese la condición indispensable para promover el desarrollo.

A esta altura de los acontecimientos, constatamos que el desarrollo es el fruto de la relación entre necesidades y capacidades de una sociedad y no se mide solamente como expresión del movimiento pasajero de capitales por sobre el territorio.

El empresariado nacional merece una particular apreciación. Sin voluntad empresaria y sin grandeza como para convertir las ventajas competitivas de la sociedad que les dio origen en base de sus estrategias de crecimiento, no han sido otra cosa que agentes de la descapitalización, siendo tal el pavor que les produce correr riesgos que ni siquiera han defendido su capacidad de obtener a través del Estado una renta extraordinaria, privilegio que transfirieron al capital internacional aún a costa de perder poder económico y político.

13 Como Glodmand Sachs, Quantitative Trading Advisors, Chicago Board Options Exchange, etc.

Efectos sobre la estructura territorial

Buscando relacionar esta suerte de 'inventario' de condiciones y modalidades que subyacen detrás de las inversiones de capital internacional en la realidad local, intentaremos identificar su articulación con los cambios de la estructura territorial o urbana. Metodológicamente se separan del conjunto de las inversiones, aquellas¹⁴ que afectan bienes raíces.

Dentro de la perspectiva de la inversión, se asume que los bienes raíces están situados en un contexto urbano al que pueden aplicarse el conjunto de razones enumeradas para evaluar su atractivo respecto de otras inversiones equivalentes en los países centrales. Del mismo modo, la inversión en bienes raíces puede resultar de la aplicación de cualquiera de las modalidades operativas identificadas para la radicación de capitales.

Para construir una tipología que nos permita ordenar este universo de intervenciones sobre el espacio urbano recurriremos a la noción de producto inmobiliario, entendiendo como tales al conjunto de construcciones que constituyen soportes inmuebles de procesos de producción, distribución, o consumo (edificios, redes, rutas, etc.). La noción de producto nos refiere a un sistema productivo que le da existencia y a un mercado comprador que le asigna determinado valor en función de sus atributos.

La observación de cambios a través de la aparición de nuevos productos, en algunos casos, puede implicar la construcción de estos soportes materiales, pero en otros simplemente la transformación (remodelación, decoración, adecuación o resignificación) de edificaciones existentes a las que se cambian los usos o las modalidades operativas que las convierten en otros productos.

Como en los tiempos de la revolución industrial, el desarrollo científico y tecnológico se articula con nuevas condiciones políticas y sociales, permitiendo que el capital incremente su capacidad de transformar la realidad y de subordinarla a sus determinaciones. El espacio urbano es muy sensible a estas transformaciones, verificándose a muy corto plazo la impronta de estos cambios sobre la estructura de la ciudad.

La globalización tomada como la expresión más significativa para denominar el nuevo contexto, tiene la característica de vincular con enorme agilidad territorios que posteriormente tiende a integrar. El transporte y las comunicaciones son instrumentos fundamentales del desarrollo de esta lógica y, por lo

14 O aquella parte de las inversiones.

tanto, especialmente proclives a incorporar transformaciones tecnológicas que optimizan su eficacia para desarrollar esa función, rentabilizando la transformación (construcción, ampliación, remodelación) de las infraestructuras que le sirven de soporte.

En el caso de Buenos Aires, la principal determinación ha sido la privatización de las terminales portuarias, concesionadas a firmas internacionales especializadas en esta actividad. Puede identificarse al puerto como un producto atractivo para las inversiones internacionales cuyo movimiento (actual y proyectado) da garantías de gran rentabilidad. La modalidad adoptada fue concesionar por separado los cinco diferentes muelles que conforman el puerto de Buenos Aires, con el supuesto que la diversificación de los operadores garantizaría la competencia y por lo tanto el incremento de la productividad del puerto.

Las empresas demolieron casi la totalidad de las instalaciones existentes, liberando el campo para el desplazamiento de unas 30 grúas pórtico. La nueva infraestructura incrementó el movimiento de 300 mil a 2 millones de *containers* por año, acortando el tiempo de permanencia en el puerto de tres días a 6 horas.

Un estibador local Exolgan¹⁵ impulsó nuevas inversiones sobre el puerto de Avellaneda (continuo al de Buenos Aires) asociado a la empresa municipal que maneja el puerto de Hamburgo, obteniendo estándares y rendimientos superiores a los de las terminales del puerto de Buenos Aires con el que desarrolla una competencia feroz.

El área portuaria, próxima al centro de la ciudad, ha sido el escenario de una actividad inusual, presionando sobre la política urbana en reclamo de mayores superficies y mejores vías de acceso. Ha presionado también sobre la realización de trabajos de dragado y participado en la elaboración de un proyecto de ampliación del puerto.

La generalización del uso de contenedores, que simplifican la maniobra y los sistemas de stock, ha planteado la necesidad de abrir grandes vacíos dentro de la trama urbana y habilitarlos como playas de ruptura de cargas. Los centros logísticos tienden a concentrar la distribución de mercancías, siendo sus principales usuarios las grandes cadenas de supermercados. La oferta de suelo, galpón, frío, o depósitos robotizados, etc., convoca una multitud de empresas que prestan servicios tanto a la carga, como a los operarios y a los camiones. La in-

15 Empresa perteneciente a Alfredo Román.

versión en estos espacios ha dado lugar a un nuevo producto inmobiliario (centro logístico) cuya rentabilidad surge del alquiler de espacios a los diferentes usuarios y prestadores de servicios.

El mismo grupo económico que maneja el puerto de Avellaneda, a través de la empresa Román, ha logrado controlar grandes superficies de tierra pública y privada en los alrededores de las áreas portuarias, habilitando centros logísticos de distribución en puntos estratégicos del gran Buenos Aires.

Ya ha sido señalada la necesidad de proveer condiciones generales adecuadas como un requisito indispensable para canalizar una corriente de inversión sobre la ciudad.

Sin embargo, en las condiciones actuales, la operación de las infraestructuras se presenta como un producto en sí mismo, despertando el interés de los inversores internacionales, que ven en torno a este negocio una oportunidad de producir grandes ganancias.

La concesión de autopistas por peaje, por ejemplo, es un producto que ha despertado gran interés entre los grupos inversores nacionales e internacionales, asociando al mismo negocio la construcción de la infraestructura, su mantenimiento y la administración de los flujos de circulación durante el tiempo que dure la concesión. La recuperación de los costos mediante el cobro del peaje agrega a este negocio un importante componente de financiamiento.

La construcción de un nuevo sistema de autopistas de acceso ha generado una profunda transformación de la estructura circulatoria metropolitana, ha modificado los tiempos y la calidad de los desplazamientos, transformando sustancialmente las lógicas de localización dentro de este territorio.

La conformación de los grupos inversores fusiona a empresas locales con amplia experiencia en la realización de obras públicas, con empresas internacionales de los orígenes más diversos. Tal es el caso de la empresa constructora Benito Roggio, asociada en la explotación del Acceso Oeste con capitales brasileños, mexicanos y malayos. La Autopista del Sol (Norte), que asocia al grupo Macri con la empresa italiana Impregilo, tuvo la particularidad de condicionar el cobro de peajes a la terminación de la obra, parámetro que motivó la aceleración de los trabajos que fueron terminados en tiempo récord¹⁶.

La explotación de la red de agua es otro producto que ha despertado el interés de operadores internacionales asociados con grupos económicos locales.

16 Fueron realizadas obras de gran envergadura terminando la construcción de más de 100 km de autopista (incluyendo trabajos de ensanche, construcción y remodelación de puentes) en menos de un año.

En el momento de la licitación, la empresa ganadora¹⁷ expuso un ambicioso plan de obras, que incluía el mejoramiento de la red existente, la expansión a nuevas áreas de servicio y la construcción de una moderna planta de tratamiento de aguas servidas¹⁸. A casi 10 años de la firma del contrato, la operación se ha centrado en la refuncionalización de la red existente, la construcción de un río subterráneo de provisión de agua a la zona oeste, demorando el proyecto de construcción de la planta de tratamiento. Los estudios respecto de la evolución de este contrato, constatan que a través de las sucesivas renegociaciones, la empresa ha logrado incrementar la tarifa y reducir el plan de obras.

La privatización de los servicios de gas, electricidad, telefonía, etc., reitera este cuadro, asociando a grupos locales con capitales internacionales, que encaran trabajos de refuncionalización de la red que abastece a un mercado cautivo.

Supuestamente la modernización de estas infraestructuras es condición indispensable para resultar competitivos en las nuevas condiciones tecnológicas en que se desarrolla la economía global. José Luis Coraggio señala que el sobre costo que debe pagarse por la provisión de estos servicios monopólicos incrementa en gran medida el costo del salario de los trabajadores, bajando la competitividad de la producción nacional (costo país), lo que en términos de desarrollo es un contrasentido.

Sabiendo que la construcción de nuevas infraestructuras –puertos, puentes, rutas, redes, plantas, ductos- o la refuncionalización de las existentes es un requisito fundamental para competir por la radicación de inversiones, no resultaba evidente el interés del capital por tomar a cargo, tanto la construcción como el financiamiento de estas obras, ni la facilidad con que las empresas internacionales se asociaban con un grupo local aprovechando de su capacidad de *lobby* para incidir sobre las adjudicaciones.

La construcción de nuevas vías de acceso dio lugar a una nueva tendencia de ocupación del espacio suburbano. Paralelamente, la aplicación de políticas anti-inflacionarias repercutió sobre el acceso de los sectores medios al crédito. El nuevo contexto derivó en una rápida expansión del parque automotor así como en una modificación de la oferta de nuevos productos residenciales.

17 Concesionada a la empresa francesa Lionais de Eaux asociada a la argentina Comercial de Plata perteneciente al grupo Soldati.

18 Actualmente se vuelcan crudas al Río de la Plata.

No es casual ver el interés de un mismo grupo empresario (Macri) que se posiciona como fabricante de automóviles (Fiat-Peugeot), concesionario de un peaje y desarrollador inmobiliario, situación que en menor medida repiten los concesionarios de la autopista a La Plata (Aragón, Servente, Roggio), creando la empresa SICSA, desarrolladora inmobiliaria.

Las nuevas vías de acceso definen nuevas pautas de localización de los establecimientos industriales, interesados en establecerse en aquellos puntos donde coinciden un eje vial y un curso de agua. El parque industrial es el producto inmobiliario que reúne las mejores condiciones para localizar una planta productiva. Un contexto ambiental adecuado, ajustando a los estándares sanitarios exigidos en el mercado global a las exportaciones.

Fábricas blancas, higiénicas, transparentes, rodeadas de parques, fuentes y playas de estacionamiento, equipadas con tecnologías limpias, precisas, seguras, eficientes, son el nuevo ámbito de producción de las grandes marcas. La cercanía de laboratorios y centros de investigación, así como la accesibilidad a mejores servicios (restaurantes, hoteles, bancos, etc.) son atributos que definen criterios de localización de las nuevas fábricas.

Analizando el PBI provincial se destaca el crecimiento de la actividad productiva en la zona norte de la segunda corona, denominada camino del Mercosur por la proximidad del puente internacional y a la ruta 14 que concentra el tránsito con Uruguay y Brasil. La presencia del parque industrial Pilar ha incidido sobre este indicador liderando en los últimos 10 años el proceso de relocalización de las plantas de las principales firmas. No es, sin embargo, tan significativa la cifra en términos de empleo, permaneciendo la máxima concentración de puestos de trabajo sobre la infraestructura obsoleta de la primera corona.

Las formas de comercialización también experimentan cambios profundos. La expansión de las grandes cadenas de supermercados tiende a estandarizar los productos que se exponen en sus góndolas y anaqueles: las tecnologías de comercialización estructuradas a partir de la 'compra compulsiva' apuestan a la capacidad de seducción de los productos (diseño, *packaging*) pero sobre todo al prestigio y reconocimiento de las grandes marcas. La necesidad de estar presentes en la vida cotidiana de la gente, tanto a nivel consciente como inconsciente, lleva a las principales marcas a desarrollar enormes campañas de publicidad, que van desde un imponente despliegue de carteles y propagandas, al incremento del número de eventos patrocinados por *sponsors* apoyados sobre la extraordinaria capacidad de la televisión para penetrar la vida doméstica.

Como producto inmobiliario, las grandes cadenas se hicieron presentes reproduciendo patrones de localización del suburbio europeo y norteamericano. Grandes tendidos de sombra rodeados de grandes playas de estacionamiento, en proximidad de los accesos a un curso de grandes ejes viales. Como competencia, las cadenas locales desarrollaron formas de supermercadismo en las zonas densas de la ciudad, donde se concentraban los sectores con mayor poder adquisitivo. El envío a domicilio (*delivery*) reemplazó a las grandes playas de estacionamiento, desarrollando nuevos sistemas de transporte de mercaderías. En un tercer momento, la disputa por los mercados llevó a la fusión de las diferentes cadenas. Hoy desarrollan una compleja red de supermercados extendidos por toda la ciudad respondiendo a tipologías muy diversas.

Los técnicos en comercialización han concebido un nuevo producto inmobiliario: *los paseos de compras*, gigantescas máquinas de vender que, reproduciendo la estética de la televisión, son utilizados por la gente como nuevos centros de barrio. Con una inversión promedio de entre 30 y 50 millones de dólares, su aparición marca un salto en la envergadura de las intervenciones urbanas. Los primeros surgen como una expansión del negocio de los supermercados¹⁹. Una segunda generación es resultado de la asociación de la empresa constructora de un gran grupo económico²⁰ con un comercializador de locales.

En un tercer momento, la paulatina sofisticación de estos centros comerciales lleva a desarrollar su dimensión lúdica, dando origen a un nuevo producto inmobiliario: los centros de entretenimiento concebidos en torno a la necesidad de utilizar el tiempo libre. El Patio Bullrich, uno de los primeros *shopping* urbanos, propiedad de la firma constructora Maccarone, inicia el desarrollo del negocio de los entretenimientos como respuesta a la dura competencia a que debía hacer frente a los otros supermercados. La experiencia y las asociaciones establecidas con empresas americanas de entretenimientos, lo llevaron a reiterar la apuesta abriendo un centro (*showcenter*) en Haedo cercano a la traza del acceso oeste y otro (*Family Park*) sobre la traza del acceso norte. Últimamente, pese a que el resultado de estos negocios no ha sido el esperado, este grupo tiende a asociarse en el negocio de entretenimientos con el grupo Soldati, propietario de un gran parque de diversiones en la zona norte (Parque de la Costa) vinculado al desarrollo de una operación inmobiliaria en torno una línea de ferrocarril (Tren de la Costa).

19 El primer *Shopping Soleil* perteneciente a Carrefour y el segundo Unicenter perteneciente a capitales chilenos (Poltman) dueños de la cadena de supermercados Jumbo.

20 Sade- Perez Companc.

La reaparición del cine y de nuevas manifestaciones virtuales, está abriendo nuevas posibilidades de inversión compitiendo por el control del mercado local empresas de origen americano (*Disney Entertainment*) y australiano (*Village*).

Cambios en las formas de comercialización y en los sistemas de crédito surgen a los consumidores en una cotidianidad poblada de nuevos productos: electrodomésticos que inducen nuevas costumbres; automotores que modifican el sentido del espacio y del tiempo; medios audiovisuales que agilizan la información, difunden modelos de vida, proponen nuevos imaginarios. Un nuevo contexto en el que el deseo determina los comportamientos individuales y colectivos con una enorme capacidad de transformación cultural y social.

La apertura de las nuevas vías de acceso ha determinado la localización de otros productos inmobiliarios. Un nuevo tipo de suburbio crece en torno a estas vialidades, combinando parques industriales, centros administrativos y comerciales, condominios residenciales, colegios, hospitales y universidades, áreas deportivas, culturales y recreativas. Todas tienen en común el carácter privado de las inversiones y el dar origen a una inmensa valorización en el traspaso del suelo rural a urbano²¹.

La oferta de nuevas urbanizaciones no ha sido, sin embargo, iniciativa de grandes grupos económicos, sino que como proceso contó en sus orígenes con el protagonismo de pequeños y medianos empresarios.

Argentina era un país en el que por más de 20 años los inmuebles se compraron al contado, la baja proporción de propiedades grabadas por una deuda hipotecaria define un nicho de interés para el desarrollo de una nueva dinámica inmobiliaria.

Consolidada la vigencia de nuevos patrones de consumo del espacio urbano, los principales grupos económicos argentinos, asociados con empresas o fondos de inversión internacionales, decidieron ocupar ese espacio lanzándose al desarrollo de fraccionamientos suburbanos. Ha sido este el caso de IRSA que ya hemos mencionado, del grupo Pérez Companc que crea Alto Palermo, del grupo Macri (Creurban), Soldati (Tren de la Costa) y Roggio (Benito Roggio).

En los últimos tiempos, el grupo económico encabezado por Roberto Constantini ha desarrollado una empresa desarrolladora (Consultatio) que en-

21 En un plazo sumamente breve (5 o 6 años) llega a multiplicar hasta 10 veces el precio del suelo de los ábsides urbanos.

cara un proyecto de gran envergadura, como la creación de una nueva ciudad satélite (Nordelta) en uno de los extremos de la autopista del sol (Acceso Norte). La mayoría de estos emprendimientos asocian un grupo económico local con un fondo de inversión (nacionales o internacionales) canalizando el financiamiento a través de un compromiso fiduciario.

Los edificios de oficinas son, además, un producto sumamente dinámico. A diferencia de otros productos su localización permaneció en los alrededores del centro de la ciudad. Frente a la dificultad para resolver dentro de la antigua parcelaria edificios con plantas de 1500m², la implementación del proyecto de Puerto Madero abrió un área de oportunidad para las nuevas construcciones. En primer lugar, la habilitación de 180.000 m² de *loft*, instalaron una nueva fisonomía de oficinas como producto del reciclado de los viejos galpones portuarios. Dos emprendimientos que vincularon al grupo Bunge & Born con Citycorp reiteraron la tipología de edificio torre en los alrededores de Puerto Madero. Se trata de las torres Buchardo y República (actual sede de la empresa telefónica). La empresa Loma Negra del grupo Fortabat construyó en la misma zona su sede empresaria. El diario La Nación y Cargill desarrollan dos nuevos emprendimientos, sumándose sobre el área de Catalinas, dos torres de Consultatio (Constantini), una de Irsa y otra del Banco de Boston. Dentro de los predios de Puerto Madero, la primera torre fue construida por Irsa y Benito Roggio como sede de la empresa Telecom, siguiendo en orden la construcción del hotel Hilton (franquicia asumida por el señor Gonzales, empresario surgido del auge de la televisión por cable) a los que se agregan varios proyectos, en su mayoría encarados por desarrolladores locales asociados a firmas internacionales.

La tendencia a comprometerse con las áreas consolidadas de alta densidad persiste entre los desarrolladores inmobiliarios, que siguen identificando al edificio en torre de departamentos como el producto más eficaz desde el punto de vista inmobiliario. La mayor parte de las empresas constructoras, vinculadas a desarrolladores inmobiliarios como Irsa, reproducen la mecánica de construir financiando la operación con un compromiso fiduciario que toma a cargo las hipotecas.

En el contexto de una ciudad que ha desarrollado alrededor de las altas densidades un modo de vida netamente urbano, la idea de mudarse a un barrio periférico cuestiona cuáles serán las tendencias inmobiliarias en el mediano y largo plazo. Frente a la conjunción de nuevos emprendimientos en torno a las autopistas, se presenta un nuevo tipo de configuraciones (*shoppings*, torres, supermercados, *delivery*) en torno a los subterráneos.

Cambios en los hábitos alimentarios, toma de conciencia respecto al cuidado del cuerpo, se contraponen con el incremento del *stress* y con los efectos del consumo regular de productos nocivos. Los avances de la medicina tienden a compensar estos desajustes, posibilitando un paulatino incremento de la 'expectativa de vida' (calculada en 110 años en el 2010).

La reducción de la edad límite para jubilarse, de la semana y de la jornada laboral, ubican en los albores de un nuevo 'estilo de vida' en el que se desdibuja el trabajo y abunda el tiempo libre.

La cuestión ambiental, la nueva vecindad, la posibilidad de desarrollar otros modos de vida definen al contexto de la residencia como el principal argumento de venta en el nuevo suburbio. La seguridad, la distancia, la falta de centralidad, son las principales dudas sobre las que prevalecen ciertos patrones tradicionales. Ambas ofertas tratan de compensar sus desventajas: estimulando la aparición de nuevos centros y mayores complejidades en los nuevos emprendimientos de las áreas suburbanas, o dando importancia a las vistas sobre excelentes paisajes, a la proximidad a los parques e incorporando áreas de servicios, deportivas, parquizadas, como parte de una propiedad común de las nuevas construcciones verticales.

La necesidad de ocupar el tiempo, de millones de individuos cargados de información y de imágenes, sedientos de nuevas experiencias y emociones, da lugar a escala internacional, a la expansión del turismo. El crecimiento de los intercambios (comerciales, culturales, sociales, recreativos, etc.) así como la búsqueda de una posible evasión de una cotidianidad tensa, ha permitido que la ciudad crezca como nuevo destino turístico de envergadura. La construcción del producto hotel ha sido una de las expresiones más dinámicas del nuevo contexto. Desarrollando en principio la modalidad de franquicias (Hilton, Four Seasons), ha crecido poco a poco con la localización de cadenas que adquieren hoteles existentes como el Marriot Plaza, construyen otros nuevos interesados en la explotación de su propia marca (Sheraton, Holiday Inn, Accor) se asocian con capitales locales (Aoky-Ganzabal en el hotel Caesar Park) e incluso implementan operaciones de capitalización de deuda como el hotel Intercontinental, o el Hyatt del empresario egipcio Pharaon.

El negocio hotelero se proyecta sobre la realización de ferias y congresos. Los grandes centros de convención se presentan como productos de interés para el capital global que compitiendo irrumpen sobre la realidad local. Es el caso de los hoteles Sheraton y Hilton que construyen enormes centros de convenciones y de la firma americana Ogden, que remodela el predio ferial de la tra-

dicional Sociedad Rural en Palermo, habilitando un enorme centro de exposiciones capaz de albergar ferias y convenciones.

La aparición de nuevos equipamientos de gran dimensión en el seno de la trama urbana plantea asimismo una discusión sobre las alteraciones de la vida cotidiana que impone la transformación de la ciudad al introducir los productos de la nueva cultura global urbana.

Deseo, crédito y salario estructuran entre sí la llave de la pertenencia. Sujeción, presión y alienación: la dura cuenta que se paga a corto plazo.

Prolongación de la adolescencia, disminución de la natalidad, retraso de la concepción, conforman un contexto de gente más suelta, con mayor movilidad y determinación, dispuestas a explorar nuevas identidades, a discutir la problemática del género, a institucionalizar novedosas formas de relación, más libres, abiertas y efímeras. Modalidades de pareja y de familia, que no requieren un nuevo tipo de vivienda, definen nuevos parámetros de localización y de comportamiento urbano.

Por lo tanto, puede concluirse que las transformaciones existen, que se expresan territorialmente y que existen nexos, mecanismos concretos, que desarrollan las condiciones para que sean posibles.

Del análisis de las formas de expresión, surge que los productos se insertan sobre el territorio de manera diversa, reconociendo una tendencia a regenerar (complejizar) la trama urbana existente y otra que combina los productos en el marco de nuevos patrones de urbanización seguramente más efímeros y por lo tanto, más depredadores.

Sin embargo, no resulta evidente que la presencia del capital desarrollando emprendimientos no implique, necesariamente, progreso. Más bien tendemos a sospechar que las ventajas diferenciales que fundamentan su venida tienden a invertir el sentido de la ventaja, abriendo posibilidades de ganancia extraordinaria que para los argentinos termina siendo pérdida.

Por el contrario, los países centrales ponen condiciones al desarrollo de estos vínculos, convirtiendo sus potencialidades en regulaciones, de modo que el interés legítimo por invertir en función de sus mercados, derive en mecanismos concretos de acumulación de riqueza en manos del Estado, que pueda ser después distribuida con procedimientos eficaces con una racionalidad política que de prioridad a los intereses de los más necesitados.

Surgen dudas respecto del carácter global de los capitales, descubriendo que en su mayor parte guardan fidelidad con el país donde se localiza su casa matriz. Viendo con frecuencia la acción de personeros de estos Estados

ejerciendo presión sobre el gobierno local en defensa de los intereses de sus paisanos.

Para concluir expresaremos algo que, para el momento, resulto obvio: el proceso de globalización no es lineal, presenta contradicciones, sus efectos no tienen siempre la misma expresión porque resultan de la articulación de tendencias globales con realidades locales, síntesis, que una primera aproximación parece expresar con una enorme homogeneidad, pero que en su desarrollo posterior genera procesos muy heterogéneos.

Las cosas que están pasando no son iguales pero son bastante parecidas. La forma como se articulan con la realidad local es la única esperanza de que no siempre tengan el mismo sentido.

Si se reconoce que estas cosas que pasan son el resultado del despliegue de una lógica social que reproducen actores concretos, queda claro que el progreso de los pueblos no va a ser resultado del juego del capital dentro de su propia lógica.

Otros procesos

Uno de indicadores del consumo es el incremento de la producción de residuos. En medio de inmensos volúmenes de desechos, se advierte la presencia de personas que los juntan, reciclan y atesoran. Objetos, vehículos y máquinas son reciclados por otro sistema productivo, montado sobre material de rezago: edificios, fábricas, fragmentos de ciudad deteriorados albergan sectores sociales desechados: un modelo social depredador que no permite el acceso de todos a los beneficios de las transformaciones. Una sociedad que evoluciona a diferentes velocidades, que permite a ciertos sectores (con mayor poder adquisitivo) acceder a productos capaces de modificar incluso sus comportamientos, mientras otros sectores relegados se aferran a estructuras del pasado, como única alternativa para garantizar su subsistencia.

Desintegración, aislamiento, desarraigo, depresión, desinterés, pérdida de identidad, son algunos de los procesos que pueden detectarse detrás del incremento del alcoholismo, la drogadicción, la fármaco dependencia.

Como garante de la gobernabilidad del sistema se espera que el Estado tome a su cargo los efectos 'no deseados' de estas transformaciones, pero conminado a incorporar criterios de ajuste que implican la transferencia al sector privado de sus principales fuentes de recursos.

Ineficaz para dar respuestas estructurales, el Estado se limita a implementar políticas compensatorias cuyo efecto no va más allá de la contención de una conflictividad creciente. El cambio social y tecnológico que convoca a una parte de la población y reniega de otra, sus segmentos más frágiles: viejos, niños, discapacitados, enfermos, desempleados.

Una evolución que adquiere para los diferentes sectores, distintos sentidos dentro de una relación pautada por la segmentación del mercado y la dificultad de acceso a un puesto de trabajo.

Por todas estas razones interesa preguntarse, ¿por qué en el marco de determinadas condiciones, el aporte de la ciencia y la tecnología parecería incrementarse? y, ¿en qué medida estas transformaciones contribuyen a un efectivo progreso?