



EURE

ISSN: 0250-7161

eure@eure.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile
Chile

Silveira, María Laura

Metrópolis brasileñas: un análisis de los circuitos de la economía urbana

EURE, vol. XXXIII, núm. 100, diciembre, 2007, pp. 149-164

Pontificia Universidad Católica de Chile

Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19610009>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto



María Laura Silveira *

Metrópolis brasileñas: un análisis de los circuitos de la economía urbana **

Abstract

Over the last thirty years the modernization of Brazilian territory has been accompanied by intense processes of urbanization and metropolitanization. To understand the new metropolitan dynamics that have emerged, we discuss the conditions of the built environment and the different circuits of production. The activities linked to scientific-technological production, consulting, the financial system and international trade constitute the upper circuit, which is also constituted by a marginal contribution of mixed forms. As an indirect result of this modernization, another set, of manufacturing, commercial and service forms with low degrees of capital, technology and organization, constitutes the lower circuit. The explanatory variables in the analysis, using empirical results, are location and the built environment, technologies, relations of employment, information, marketing, finance and the connection with public sector power. The increasing distance between both circuits and the ways of overcoming this seem to be the most pressing problems of metropolitan dynamics and current policy.

Key words: *Brazil, circuits of the urban economy, consumption, poverty, globalization*

Resumen

En los últimos treinta años las modernizaciones del territorio brasileño fueron acompañadas de intensos procesos de urbanización y metropolización. Para comprender las nuevas dinámicas metropolitanas discutimos las condiciones del medio construido y los diferentes circuitos de producción. Las actividades vinculadas a la producción científico-tecnológica, consultoría, finanzas y comercio internacional constituyen el circuito superior, en el cual también se desarrolla un sector marginal constituido de formas mixtas. Como resultado indirecto de esa modernización, otro conjunto de formas de fabricación, comercio y servicios con bajo grado de capital, tecnología y organización constituye el circuito inferior. Las variables explicativas que entran en el análisis, a partir de resultados empíricos, son localización y medio construido, técnicas, relaciones de empleo, información, propaganda, finanzas y relación con el poder público. La distancia creciente entre ambos circuitos y la forma de superarla parece ser el problema más acuciente de la dinámica metropolitana y de la política actual.

Palabras clave: Brasil, circuitos de la economía urbana, consumo, pobreza, globalización.

Introducción

En las tres últimas décadas las modernizaciones del territorio brasileño fueron acompañadas de intensos procesos de urbanización, que incluyeron la formación de metrópolis en las diversas regiones. Para comprender algunas de las nuevas dinámicas metropolitanas proponemos una discusión sobre las condiciones del medio construido y sobre los diferentes circuitos de producción resultantes de la coexistencia de diversas divisiones territoriales del trabajo. El papel de la tecnociencia, de la información y de las finanzas explica la difusión de actividades bancarias, comerciales, industriales y de servicios, frecuentemente orientadas a la exportación, que se localizan en zonas modernas de la ciudad y componen el circuito superior de la economía urbana (Santos, 1975). Resultado indirecto de esa modernización, otro conjunto de divisiones del trabajo se instala allí donde el medio construido urbano se encuentra deteriorado o menos provisto de equipamientos. Se trata del circuito inferior (Santos, 1975), integrado por formas de fabricación, comercio y servicios sin uso intensivo de capital que satisfacen las demandas de los estratos inferiores. Un bajo grado de capital se inmoviliza para crear, a partir de relaciones técnicas y de organización poco sofisticadas, un número significativo de puestos de trabajo. Como fracción indisoluble del circuito superior, se puede identificar el circuito superior marginal, constituido por formas mixtas pertenecientes tanto a las actividades heredadas como a formas de trabajo emergentes que participan, subordinadamente, de la división del trabajo hegemónica.

Existe entre los dos circuitos una oposición dialéctica: uno no se explica sin el otro. Ambos son opuestos y complementarios, aunque para el circuito inferior, la complementariedad adquiere la forma de dominación. Frecuentemente identifica-

do como sector informal (ILO, 1972; Hart, 1973; Lautier, 1994; Drakakis-Smith, 2000; Sammers, 2005), el circuito inferior no puede tener autonomía de significado porque no tiene autonomía de existencia en la economía urbana.

Sin embargo, el fenómeno urbano no es inteligible si no consideramos el territorio como un todo. La verdadera dinámica es la del territorio nacional, aunque subordinada hoy a las fuerzas de la globalización. La implantación de bases materiales, las reformas normativas y cualquier otra opción política termina por afectar el espacio urbano (Santos y Silveira, 2001).

En primer lugar, esbozaremos un retrato de la reciente urbanización brasileña, que crea nuevas condiciones para el desarrollo de los circuitos de la economía urbana. En segundo lugar y a la luz de una investigación realizada en metrópolis de diferentes regiones del país, aunque sin perseguir una comparación, abordaremos algunas variables explicativas tales como la localización y el medio construido urbano, los instrumentos y sistemas técnicos utilizados, las posibilidades de trabajo y empleo y la redistribución del ingreso, la división territorial del trabajo y los circuitos espaciales de producción, los nexos financieros y de información, el poder público y los nuevos contenidos de la cooperación.

Un breve panorama de la actual urbanización brasileña

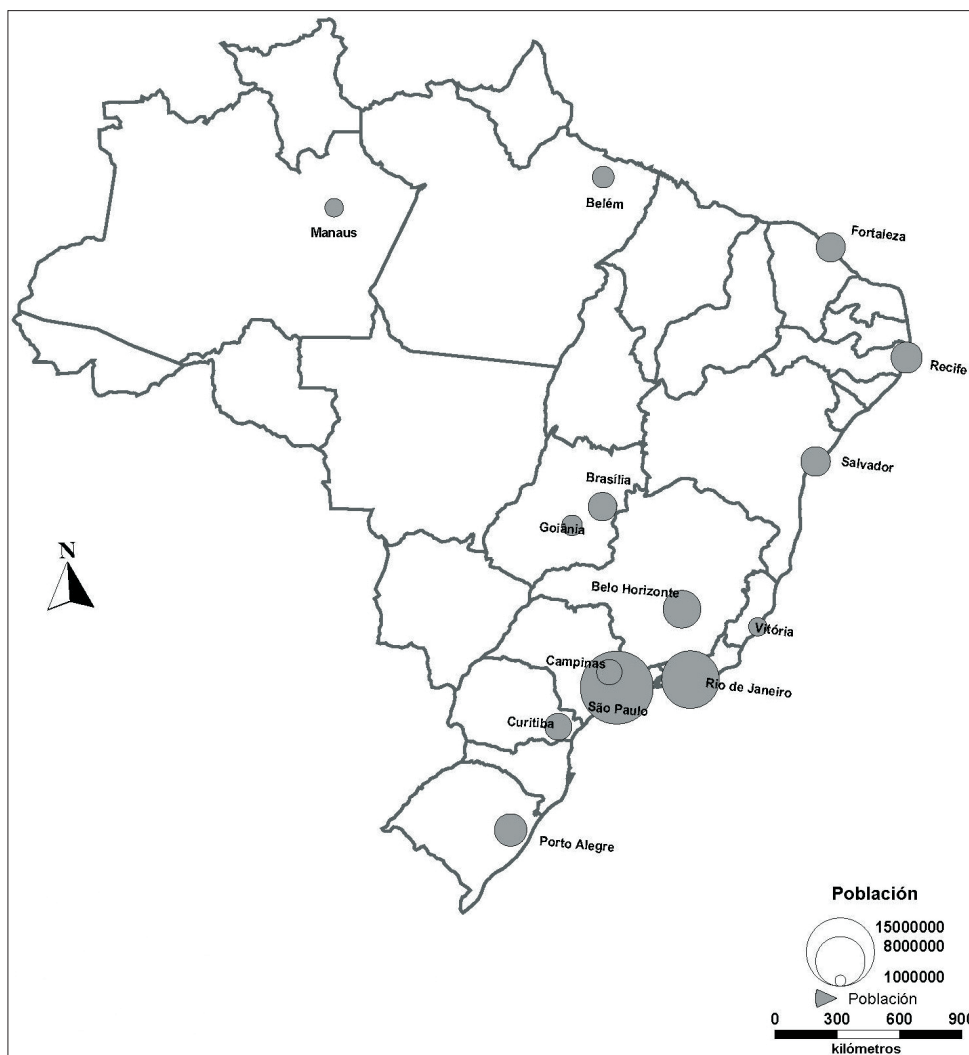
A partir de la década de 1970 la urbanización fue intensa en Brasil, aunque en niveles y formas diferentes, gracias a las diversas modalidades del impacto de la modernización sobre el territorio. En el año 2000 eran 14 las ciudades con más de un millón de habitantes (Ver figura 1).

En la región Centro-Oeste y también en la Amazonia, la escasez de infraestructuras preexistentes permitió la implantación fluida del nuevo sistema técnico y de la economía moderna. En estas regiones se observa la formación reciente de metrópolis y de ciudades intermedias. Si éstas se especializan en ejercer parte de los controles técnicos de la producción moderna, las metrópolis como Goiânia, Belém y Manaus contienen un circuito superior y, al mismo tiempo, ven multi-

* Doctora en Geografía Humana, Profesora en el Departamento de Geografía, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo. Investigadora del Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) y de la Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP). E-mail: laurasil@usp.br.

** Enviado el 31 de enero de 2007, aprobado el 12 de abril de 2007.

Figura 1. Difusión del fenómeno ciudades millonarias, inclusive regiones metropolitanas, 2000.



Fuente. IBGE – Instituto Brasileiro de Geografía e Estatística.

plicar el circuito inferior. Por su parte, el Nordeste revela un retrato diferente, pues una estructura de propiedad hostil impedía una mejor distribución del ingreso y un aumento del consumo. Allí también se forman metrópolis, pero el proceso es más lento y resulta, sobre todo, de la expulsión de los trabajadores rurales, muchos de los cuales van a integrar el circuito inferior de metrópolis como Recife, Salvador y Fortaleza. La región Sudeste ha cobijado las sucesivas modernizaciones y, junto a la región Sur, cuyo desarrollo urbano

ha sido precoz y acelerado, constituyen la Región Concentrada (Santos y Ribeiro, 1979; Santos y Silveira, 2001). Diversas ciudades se convierten en verdaderos *pivots* de las geometrías de las grandes empresas y, particularmente, San Pablo se vuelve un nodo de las topologías de las corporaciones globales que operan en América del Sur (Bernardes, 2001; Arroyo, 2001), dando significado renovado a lo que Armstrong y McGee (1985) habían denominado *theatres of accumulation*. A escala urbana, algunas partes del medio construido

son enteramente transformadas con la presencia de edificios inteligentes e infraestructuras viarias e infoviarias modernas. Al mismo tiempo crece la porción marginal del circuito superior. Por un lado y en virtud de su incapacidad de modernizarse al ritmo de la época, ese conjunto de actividades puede ser entendido como residual. Por otro lado, la profusión de normas, la precedencia del trabajo intelectual, la naturaleza técnico-científica de las actividades y la expansión de los consumos materiales e inmateriales permiten el crecimiento de un circuito superior marginal emergente. Ese crecimiento urbano revela, con todo, el aumento concomitante del consumo y la pobreza. De allí el explosivo crecimiento del circuito inferior en las metrópolis de San Pablo, Rio de Janeiro, Campinas e, inclusive, Porto Alegre, para mencionar las más importantes.

Reestructuraciones urbanas y complejidad de los circuitos

En la ciudad grande, la superposición de divisiones del trabajo hegemónicas, hegemonizadas y no-hegemónicas crea una diversidad socio-espacial, que se completa con formas de cooperación también variadas. Por otra parte, el aumento cuantitativo y cualitativo de los consumos atrae la localización de actividades de distribución de bienes y de producción de servicios. Por lo tanto, la metrópoli puede recibir más tipos de trabajo y de capital. Como nos advierten Cariola y Lacabana (2001), la pobreza es hoy, más que antes, heterogénea.

El modo de crecimiento de las manchas urbanas brasileñas ha sido causa y consecuencia de formas de especulación ejercidas por empresas de diferentes ramos y tamaños e, inclusive, por el Estado. Centros radiales, antiguos y deteriorados, se han vuelto objeto de revitalización urbana al ritmo de grandes capitales financieros y de desarrolladoras. Tales centros coexisten con la producción de nuevas centralidades, fundadas en modelos de urbanización periférica, de vías rápidas y favorables al transporte individual (De Mattos, 2006). Voluminosas y dinámicas, las clases medias han contribuido, con fuerza, al surgimiento de barrios cerrados, a la verticalidad acelerada y también a la expansión horizontal (Sposito, 2004). Centinelas de la ideología de la vivienda

propia, esos grupos fueron objetivo y motor de un proceso de creditización de la sociedad y del territorio. Pero, al mismo tiempo, se observa una periferización pobre (Almeida, 2000) y un proceso contradictorio y complejo de amparo y exclusión de los pobres de las áreas centrales, al ritmo de los proyectos público-corporativos de embellecimiento de la ciudad.

En ese contexto, podríamos hablar de entrecruzamientos e invasiones entre los circuitos de la economía urbana, los cuales mantienen, entretanto, sus propias características. La profundización de la voluntad de consumir, provocada por la publicidad, y el abandono por parte del Estado de un número importante de respuestas sociales lleva a ciertos sectores de la clase media a abastecerse en el circuito inferior. Por otro lado, los transportes y la fuerza de las finanzas conducen a los actores del circuito inferior a consumir bienes y servicios en establecimientos del circuito superior, intencionalmente creados para el consumo popular, como ciertas cadenas de supermercados, venta de electrodomésticos, ropas o materiales de construcción.

Condiciones de la localización y del medio construido

Cuanto más populosa la ciudad, más grande y extendido es su mercado, en un vasto medio construido (Harvey, 1975) que, sin embargo, es bastante fragmentado en cuanto a sus valores. Eso nos autorizaría a hablar de áreas de diversidad y áreas de especialización (Silveira, 2004). En las primeras, el trabajo se especializa y se divide en múltiples circuitos espaciales de producción¹, cuyo territorio puede ser el barrio o la ciudad en virtud de su condición no hegemónica. La circulación resulta determinante y, por ello, los circuitos diferentes se entrecruzan y crean un mercado segmentado, que se nutre de la diversidad de fabricación, de comercio y de servicios. Se trata de puntos y áreas densas de la división del trabajo donde coexisten técnicas de diferentes momentos históricos. Los

¹ Denominamos circuitos espaciales de producción a las diversas etapas por las cuales pasa un producto desde el inicio del proceso de producción hasta el consumo final. Hoy tales etapas no se dan necesariamente en la contigüidad y pueden abarcar el planeta, dependiendo de la fuerza de los actores involucrados.

inmuebles son, quizás, la manifestación más clara de las rugosidades que nos vienen del pasado, por su edad y por sus condiciones, como los valores de los alquileres. Esa compleja división del trabajo tiende a crecer atrayendo, por sus propias demandas, nuevos negocios como pequeños hoteles y pensiones, restaurantes y bares, peluqueros, sastres y costureras, juegos y vendedores ambulantes. Es el reino del circuito inferior y, también, de un variado circuito superior marginal en áreas de gran circulación como el Largo Treze, el Largo de Pinheiros y el propio centro viejo de la ciudad de San Pablo o, asimismo, en áreas renovadas como el barrio Tatuapé. Es también el caso de los centros antiguos de Rio de Janeiro, Porto Alegre y Campinas.

Aunque la existencia de esas áreas de diversidad no sea un fenómeno exclusivamente metropolitano, el volumen de la circulación es incomparable al de ciudades de menor tamaño. Las áreas de especialización, al contrario, tienden a ser un dato del fenómeno metropolitano. Allí el trabajo se especializa y se divide dentro de un mismo circuito espacial de producción, involucrando diversas etapas y actores de diferente poder en complejos procesos de cooperación y competencia. En una ciudad como Belém encontramos un área especializada en negocios de maquinarias y herramientas para la explotación de madera y para las embarcaciones del denso sistema de movimiento fluvial que preside. En el centro de Fortaleza, observamos un área de especialización comercial de insumos para el circuito de confección, con la venta de hilos, botones y otros elementos y un área de comercio de electrónicos. En San Pablo, entre tantas otras, podemos mencionar: la zona cerealera en Brás, la venta de electrónicos en la calle Santa Ifigenia, los comercios de artículos de iluminación y material eléctrico en la calle Consolação, las tiendas de confecciones en Bom Retiro (calle José Paulino) y de confecciones, tejidos, accesorios y mercería en la calle 25 de Março, las concesionarias de automóviles y la venta de piezas y accesorios en Campos Elíseos con un sub-sector de piezas de moto, el comercio de muebles y de instrumentos musicales en la calle Teodoro Sampaio. Por ejemplo, una de las áreas de especialización más conocidas en el país es el barrio Bom Retiro, donde existen 1800 empresas (la mayor parte de confecciones) y 50 mil

empleos. Acogiendo firmas de todos los tamaños, estas áreas de especialización son lugares de coexistencia de los circuitos superior e inferior.

Tanto en áreas de diversidad y de especialización, como en la periferia de las metrópolis, 87,4% de las 1004 empresas que respondieron la encuesta² desarrollan sus actividades fuera de la residencia. Es igualmente interesante verificar la situación patrimonial de las firmas, pues la mayoría de los locales (68,5%) es alquilada. Las firmas menores son generalmente arrendatarias, situación cuya frecuencia tiende a disminuir en razón inversa del tamaño de la firma para volverse nula entre las mayores, aunque haya ciertos establecimientos industriales que alquilan sus locales. Las actividades que cuentan con mayor número de empresas con local propio son mercados y almacenes, estudios de grabación y ensayo, editoriales, imprentas y *pamonharias* (establecimientos donde se elabora y vende humita envuelta en la hoja de la mazorca del maíz o chala).

Mientras que la situación de propiedad se circunscribe, básicamente, a la periferia, en las áreas de especialización y en las áreas de diversidad, predomina el alquiler. En Fortaleza y en menor medida en Goiânia, la mayor parte de las empresas encuestadas está en las franjas de alquileres más bajas. En el contexto de valores inmobiliarios más altos como en San Pablo, Rio de Janeiro, Campinas y Porto Alegre, son pocos los establecimientos que, en las áreas investigadas, pagan alquileres inferiores a R\$ 500: 22,4% en San Pablo, aproximadamente 13% en Campinas, 5,3% en Rio y 21,8% en Porto Alegre. Incluyendo las condiciones del medio construido y ciertamente la localización, el valor del alquiler es un indicador interesante para conocer el poder de las empresas en el uso del territorio, su capitalización y la capacidad de ampliar la división del trabajo más allá del establecimiento y de su propia organización.

² Elaboramos una encuesta con los siguientes grandes tópicos: evolución histórica de la actividad, medio construido, instrumentos y equipamientos de trabajo, materia prima, insumos y productos, mano de obra, forma de organización de la empresa, financiamiento, poder público, utilización del lucro, información, publicidad, mercado.

En Rio, especialmente en el Centro y en Copacabana, es interesante mencionar la dinámica comercial y de servicios que se desarrolla al interior de las galerías. Símbolo de sofisticación arquitectónica en las décadas pasadas, las galerías, hoy menos valorizadas, acogen empresas menos capaces de dar valor a sus productos. Sin embargo, la restricción de horario de funcionamiento durante los fines de semana es un problema para las tiendas de alquiler de videos, pues en los períodos de mayor demanda ven reducida su visibilidad. En oposición a ese problema de horarios, visibilidad y valorización-desvalorización encontramos los *shopping-centers*.

En Porto Alegre observamos un número significativo de pequeñas editoriales en locales antiguos, beneficiándose de la doble ventaja de una localización central y de una cierta desvalorización del edificio. Situación análoga es la de los negocios de muebles y ropa usados en la Avenida João Pessoa, en el barrio de Farropilha, cuyo acceso es fácil por ser ruta de ómnibus. Esa es también una ventaja para los oficios banales en las diversas metrópolis. Es el caso de los cerrajeros, electricistas y plomeros, instalados en locales pequeños como garajes, corredores estrechos de edificios y kioscos de estacionamiento. También observamos situaciones semejantes entre los tapiceros, que están instalados en edificios antiguos y deteriorados, a veces garajes o locales asociados a otros negocios. Costureras y sastres, ópticas y relojerías, estudios de grabación y ensayo, tiendas de artesanías y *ateliers*, negocios de muebles antiguos, peluquerías y cursos especializados también buscan no solamente los centros sino también los sub-centros metropolitanos como el Largo de Pinheiros y Santo Amaro en San Pablo, Copacabana en Rio y el Mercado Municipal de Porto Alegre. El comercio de hamacas (*redes*), en locales o ambulante, también se localiza en áreas de intenso movimiento, como el área portuaria y de terminales de ómnibus de Belém. Igual situación se observa en el centro de Manaus, en las proximidades del puerto, donde los comercios funcionan en edificios que datan del inicio del siglo XX. Las hamacas son indispensables para el descanso de los viajeros en los barcos, tanto para trayectos largos como cortos.

Podría imaginarse que los locales alquilados no alcanzan las expectativas de los agentes y que se

trata de un determinante más de su baja ecuación de lucro. No obstante, verificamos un alto grado de satisfacción con la localización, inclusive en las fajas de alquiler más barato en todas las ciudades analizadas: para quien paga alquileres inferiores a R\$ 200, el grado de conformidad alcanza al 76,7%, pero esas proporciones van aumentando hasta llegar a alquileres de más de R\$ 2.000 (92,1% de las respuestas). Preguntados sobre la infraestructura del entorno, más del 65% de los entrevistados la consideraban satisfactoria. En la ciudad grande, cada agente encuentra su lugar, es decir, un medio apto para la producción de una vida de relaciones que posibilite el trabajo.

Rigidez y flexibilidad de las técnicas contemporáneas

La naturaleza y difusión de los sistemas técnicos contemporáneos multiplican las actividades y la división del trabajo en las diversas partes de la ciudad, a pesar de que las grandes empresas y el poder público busquen imponer un único conjunto de técnicas y una única forma de usarlas. De las herramientas manuales a las máquinas y a los equipamientos electrónicos e informáticos un abanico de instrumentos está en la base tanto de las actividades de fabricación como del nuevo terciario banal y calificado.

Resulta significativo que, en el conjunto de todos los ramos investigados, las máquinas y equipamientos de grabación y audiovisuales, incluidos los de base informática, representen 54,2% del total de los instrumentos técnicos de todas las firmas. Más allá de su presencia evidente en los estudios de grabación o en las productoras de audio y video, esos equipamientos son utilizados en diversas actividades, gracias al peso que adquieren hoy la imagen y el sonido.

La divisibilidad de las técnicas actuales, tal como han señalado Gaudin (1978) y Santos (1996), posibilitó una cierta expansión de la producción musical. En ese sentido, la convergencia entre informática y música amplió las posibilidades de creación y divulgación. Hoy los medios digitales de grabación contribuyen para la profusión de *shows* y discos independientes, pues el uso de esas técnicas no supone conocimientos tan específicos. Propia de la anterior división del trabajo, la grabación

analógica exige, al contrario, un manejo técnico de excelencia y una alta inversión, con la consecuente concentración de la actividad en grandes estudios. En ciudades como Rio de Janeiro y San Pablo, donde la tradición de la producción musical está más consolidada, tanto por la existencia de importantes grabadoras como de mano de obra especializada, las técnicas de grabación digital y analógica coexisten. Al contrario, en metrópolis más jóvenes, como Goiânia, donde el consumo de tales productos es reciente, los estudios que pueden realizar grabación analógica y en cinta casete son escasos.

Situación semejante es la de la grabación y tratamiento de imágenes. Un ejemplo significativo es el costo de una estación de edición no lineal: hace algunos años su precio era de 23.500 dólares y, hoy, puede ser montada en una computadora doméstica con 2.500 dólares. Esa flexibilidad y difusión de la técnica actual ha sido fundamental para la modernización de las empresas más antiguas y, sobre todo, para el surgimiento de micro y pequeñas empresas que son numerosas en Rio de Janeiro y en San Pablo. Atentas a las demandas por trabajos específicos provenientes de los grandes medios con sede en esas metrópolis, estas pequeñas firmas encuentran un modo de existencia. Simultáneamente algunas de ellas satisfacen las demandas de producciones culturales menos vinculadas a los grandes circuitos comerciales.

Sin embargo, otra característica merece ser señalada. La reproducción de imágenes y sonidos no siempre se realiza con equipamientos altamente sofisticados, pues basta que se generalice un cierto consumo para que técnicas más antiguas sean utilizadas para imitar productos y servicios del circuito superior. Eso explica la presencia dominante de esos instrumentos en actividades del circuito inferior.

El desarrollo de la informática también ha permitido la instalación de las llamadas imprentas digitales o *express* que, en pequeños locales, pueden ofrecer un buen abanico de productos: tarjetas de visita, invitaciones, *folders*, folletos, entre otros. Los consumidores de tales bienes son familias y empresas de porte medio y pequeño.

Si los productos y servicios ofrecidos son diversificados gracias a las virtualidades del sistema

técnico actual, es interesante también señalar el papel central que adquieren el circuito superior marginal y el circuito inferior en los procesos de reparación de objetos técnicos antiguos y modernos. A pesar de la obsolescencia programada que invita a descartar bienes y consumir nuevos productos, se observa la relevancia que ganan los servicios de reparación en las áreas centrales y periféricas de las grandes metrópolis. De algún modo, la base técnica contemporánea puede existir gracias a la reparación de objetos técnicos como celulares, televisores, videos, radios, grabadores, pantallas, etc.

En un período de intensa división del trabajo, la cooperación tanto a distancia como contigua se vuelve fundamental. De allí la presencia significativa en las pequeñas empresas de dispositivos para la comunicación (teléfonos, fax, Internet), así como la demanda por servicios de circulación. Gracias al desarrollo de la técnica y al relativo abaratamiento de los vehículos, surgen nuevas formas. Es el ejemplo de las empresas de moto-taxi en Goiânia. Si la solución es creativa y su mercado se expande, la actividad no está al margen de la creciente normalización. Prescripciones relacionadas a la seguridad y al funcionamiento de ese transporte se imponen para garantizar un cierto orden de la actividad en la ciudad. La obligación de un seguro para el pasajero se combina con la patronización visual de los taxis.

Verdadera máquina universal en la expresión de Mattelart (2002), la computadora no revela todavía una difusión homogénea. De un total de 1.004 empresas, 455 firmas declararon no tener ninguna computadora, esto es, 45,3% del total. En efecto, las actividades del circuito inferior no tienen una real necesidad o una urgencia en su utilización y tampoco disponen del capital necesario para comprarla. Sin embargo, la computadora se vuelve indispensable en la porción marginal del circuito superior. En el caso de Fortaleza, todas las agencias de turismo analizadas tienen computadora. La totalidad de las productoras de audio y video analizadas en San Pablo, Rio de Janeiro y Porto Alegre, así como las agencias de publicidad, las empresas de mensajería y los negocios de instrumentos musicales también poseen. Las productoras de audio y video se destacan por el número de equipos.

La reutilización de instrumentos y equipamientos de trabajo continúa siendo una característica central en la definición del circuito inferior. Costureras y sastres adquieren máquinas domésticas e industriales de segunda mano, pequeños establecimientos compran cartuchos de impresora vacíos para recargarlos, al tiempo que herrerías, mercados y almacenes, restaurantes y bares en las diversas metrópolis, tiendas de venta de castaña y fabricación de golosinas regionales (*din-din*) de Fortaleza también compran instrumentos de trabajo usados. Aun más, ciertos actores pueden participar del circuito superior marginal gracias a la compra de instrumentos técnicos modernos usados (cerca de 40% de las respuestas). Es el caso de los estudios de grabación y ensayo, editoriales, imprentas, mantenimiento y reparaciones de electrodomésticos y electrónicos, empresas de mensajería, transporte aéreo y aviación agrícola.

Trabajo, empleo y redistribución del ingreso

En la literatura específica es frecuente la asociación entre esta economía de escaso capital, tecnología y organización, y el empleo familiar. Del total de las encuestas realizadas, 63,4% señalaron que no utilizan mano de obra familiar, aunque la distribución del fenómeno es bastante heterogénea. Por ejemplo, en las fábricas de tejidos y confecciones de Fortaleza, el empleo familiar es frecuente para más de la mitad de las firmas investigadas. Semejante es la situación de los negocios de materiales de construcción y de los comercios de herramientas y herrajes en el centro antiguo de Campinas. Cerca de la mitad de los agentes del circuito inferior como mercados y almacenes, casas de variedades y mercerías, bares y restaurantes, servicios de reparación, alquiler de videos, cerrajeros, ópticas y relojerías contratan mano de obra familiar. Ese tipo de empleo es menos relevante en las ciudades de San Pablo, Rio de Janeiro, Porto Alegre y Goiânia. En San Pablo menos del 30% de las firmas encuestadas utiliza mano de obra familiar.

Observando las intervalos salariales, vemos la siguiente distribución: 237 empresas (33,7% del total de empresas que respondieron) pagan salarios en las fajas de R\$ 260³ a R\$ 450, 228 firmas

³ El valor del salario mínimo en mayo de 2004 era de R\$ 260,00, pasando a R\$ 300,00 en mayo de 2005.

(32,4%) pagan salarios de R\$ 450 a R\$ 700 y 96 empresas (13,7%) pagan salarios hasta R\$ 260. El pago por comisión o por hora trabajada es cada vez más frecuente, especialmente en los comercios y en la enseñanza. Buena parte de los servicios agregan mano de obra sin vínculo de empleo, como en el caso de los cerrajeros, electricistas, plomeros y tapiceros. Sin libreta de trabajo, no reciben salario, sino que ganan por servicio realizado. En los mercados y almacenes, restaurantes y bares los salarios inferiores a R\$ 260 constituyen la mayor parte de las retribuciones. Cerca de la mitad de los talleres de costura (47,1%) pagan salarios en la faja de R\$ 260 a R\$ 450. Propio del circuito inferior, el fraccionamiento de tareas aumenta la ocupación pero reduce la repartición de las ganancias. En Fortaleza observamos un número mayor de empresas pagando un salario mínimo o menos, situación que disminuye bastante para las demás regiones metropolitanas analizadas. No es un hecho fuera de lo común la inclusión de *tickets* o vales en el pago a los empleados.

En el comercio encontramos un mayor número de establecimientos con salarios más altos. Por ejemplo, en los circuitos espaciales de producción de confecciones y calzados, observamos salarios más altos en la instancia de la comercialización minorista que en las etapas anteriores. Hay, sin embargo, motivos para indagar acerca de la veracidad de las respuestas, debido a la gran difusión del sistema de comisiones que pueden eventualmente aumentar el salario base. Los mensajeros, que tienen comisiones proporcionalmente a los viajes, pueden recibir hasta R\$1.000. Poco más de la mitad de esas firmas paga salarios de R\$ 450 a R\$ 700 y en esa misma faja se encuentra la mayor parte de las empresas de moto-taxi de Goiânia. Más que el grado de capitalización, es la capacidad organizativa lo que define esas empresas.

En las editoriales vemos un mayor contingente de empresas pagando salarios más altos: 39% de ellas abonan salarios en la faja de R\$ 450 a R\$ 700 y 35% abonan salarios entre los R\$ 700 y R\$ 1000. En el circuito superior marginal emergente, las demás empresas se distribuyen entre los varios intervalos salariales llegando a pagar hasta R\$ 2.000. En el caso de los taxis aéreos y aviación agrícola de Porto Alegre, los salarios de los pilotos

son bastante más altos que para el resto de los entrevistados.

Característica del período, la contratación de servicios de terceros es realizada por aproximadamente la mitad de las firmas investigadas. Más frecuente en el comercio de tejidos y confecciones, en las agencias de turismo y en las imprentas, ese método es imprescindible en las editoriales, en las productoras de audio y video y en las agencias de publicidad. Con una producción de comerciales para televisión, anuncios, carteles, folletos publicitarios, *outdoors*, videos institucionales o de entrenamiento, *jingles*, *spots* y, en algunos casos, proyectos de comunicación, documentales y *videoclips*, las productoras de audio y video realizan el trabajo que empresas mayores terciarizan. En Rio, dos de las encuestadas trabajan para la Red Globo de Televisión; otras lo hacen para grandes agencias de publicidad. De allí que se trate de la parte marginal del circuito superior.

En Fortaleza, la confección de ropas y, sobre todo, de bikinis, recurre a la terciarización, revelando dos situaciones bastante diferentes. Por un lado, existe una fuerte participación del circuito inferior y del circuito superior marginal imitando marcas reconocidas, que son comercializadas en el mercado popular “Beco da Poeira” en el centro de la ciudad. Por otro lado, actores de ambos circuitos elaboran piezas, bajo rígidos controles, para tiendas de alto diseño, localizadas en los *shopping-centers* de la ciudad así como en la Avenida Monseñor Tavosa. La terciarización es frecuente también en Porto Alegre, donde las pequeñas e intermedias *trading companies*, agentes de un circuito superior marginal, transfieren a otras firmas la producción, almacenaje, transporte, entrega y contabilidad.

A la pregunta sobre las razones que justifican esa forma organizacional, 75% de los entrevistados respondieron “demanda por trabajos especializados”, seguido por “menor costo” en 24% de los casos. Si esta última razón domina las lógicas del circuito superior, no se revela tan importante para su parte marginal y para el circuito inferior. Al contrario, es la falta de capital, organización y tecnología inherentes a otras etapas del trabajo lo que conduce a esas formas de cooperación interfirmas. Sin embargo, es fundamental señalar que el

mayor conjunto de respuestas alude a los servicios contables, revelando la complejidad del sistema tributario actual, la creciente fiscalización y la incapacidad, por parte de los pequeños y medianos establecimientos, de cumplir esa etapa normativa del trabajo en el interior de la empresa. Cae por tierra, también, la insistencia en confundir circuito inferior con informalidad.

Cuando se explica la lógica de las grandes corporaciones y su fidelidad a los requerimientos generales del período, suele decirse que el único camino para mantener la productividad, en el contexto de las nuevas ecuaciones del capital, es la disminución del empleo tradicional y la contratación de trabajadores temporarios. Al analizar algunas situaciones significativas, verificamos una lógica opuesta en los circuitos superior marginal e inferior. De un total de 994 firmas que respondieron la pregunta, 75,8% de las empresas afirmaron no recurrir a ese modo organizacional. En otras palabras, el empleo generado tiende a ser de naturaleza permanente y no temporaria. En discursos simplistas en los que se busca confundir toda y cualquier forma de la economía popular con evasión, contrabando y otras formas de delito, se insiste en el hecho de la pérdida de empleos, impuestos y ganancias para la economía como un todo. Nada se habla sobre el número de empleos perdidos de modo directo o por medio de formas metamorfoseadas como el trabajo temporal, que crean la ilusión de ampliación de la base económica y de empleo de la nación. No parece ser el circuito inferior el que resulta oneroso a la economía general de un país que condena a masas de población económicamente activa al desempleo.

Si las pequeñas y medianas empresas tienden a crear más empleo que las grandes, como ya fue demostrado por varias investigaciones, inclusive oficiales, es pertinente cuestionar si el costo de esa opción es demasiado pesado en su ecuación final. Para 40,5% de las empresas encuestadas el costo de la mano de obra en el costo final del producto o servicio es de 10% a 30%; para 31,2% de las empresas es de menos del 10% y para solamente 3,4% representa más de 70%. En este último grupo, encontramos principalmente establecimientos de la ciudad de San Pablo, que representan

solamente 7,6% de las empresas investigadas en esa ciudad. Se trata de servicios como costureras y sastres, empresas de mensajería, cerrajería, óptica y relojería, en los cuales el uso intensivo de mano de obra es evidente.

Como se ha mencionado anteriormente, una de las características que definen al circuito inferior es su bajo grado de organización. Son empresas, a veces unipersonales, a veces con alto fraccionamiento del trabajo, que desarrollan actividades espontáneas, surgidas de necesidades existenciales, sin obediencia a parámetros generales, de los cuales difícilmente toman conocimiento. Completa el retrato una escasa o nula división profesional del trabajo al interior de las firmas, lo que atestigua un bajo contenido de organización. En el caso de las *pamonharias* de Goiânia, en rigor no existe una repartición de tareas, sino una rotación de funciones entre los trabajadores o familiares.

El circuito superior marginal no es tampoco refugio de métodos modernos de organización. Solamente alrededor de la mitad de las firmas de taxi aéreo y aviación agrícola, agencias de propaganda, cursos especializados, venta y reparación de celulares y mensajerías declararon utilizar alguna forma organizacional moderna. Pocas editoriales e imprentas (en torno a un 30%) utilizan tales métodos, y sorprende constatar que las productoras de audio y video y los estudios de grabación y ensayo usan mucho menos.

División territorial del trabajo y circuitos espaciales de producción

Si la división del trabajo es débil hacia el interior de las firmas, no puede negarse su espesura en el conjunto de empresas y en el tejido urbano de las metrópolis citadas. A menudo las pequeñas empresas completan sólo una tarea de un circuito mayor, por lo que la contigüidad es un dato esencial.

La procedencia de la materia prima y de los demás productos necesarios de áreas territorialmente próximas resulta de la disponibilidad de transporte, del grado de información y de las posibilidades financieras de las pequeñas firmas. Cada empresa usa el territorio según su fuerza. Los materiales comprados en la contigüidad o en

la propia ciudad pueden eventualmente ser más caros en valores absolutos, pero esa operación puede envolver relaciones impensadas o poco utilizadas por las normas racionales del circuito superior, como por ejemplo el fiado, el préstamo y el trueque. Por otro lado, como la mayor parte de esas empresas no hace *stock*, la proximidad del proveedor puede ser una gran ventaja. Además, la debilidad de su estructura administrativa y comercial es contrarrestada por la posibilidad que el dueño tiene, en un área contigua, de custodiar el proceso de compra.

Una vez más, la condición de San Pablo como un gran mercado se consolida. Para los establecimientos de reparación de electrodomésticos y electrónicos, incluidos los celulares, las piezas provienen de la calle Santa Ifigênia. Los tapiceros de Lapa compran la espuma en Brás y las costureras y sastres lo hacen en Bom Retiro y Brás. En esas áreas de especialización, las pequeñas firmas encuentran sus materias primas a costo más bajo que en áreas de la ciudad o del país donde la división del trabajo es menos densa. En este sentido se puede decir que la gran metrópoli representa una disminución de costos para aquellas empresas cuya fuerza no les permite disputar grandes mercados territoriales.

Al mismo tiempo, esa polarización no se restringe a los circuitos superior marginal e inferior de la misma ciudad. Alcanza a las demás ciudades, pues cerca de la mitad de las respuestas (48%) indican la Región Metropolitana de San Pablo —particularmente las áreas de especialización centrales— como el lugar de procedencia de la materia prima e insumos.

De manera general, el costo de la materia prima para los agentes entrevistados es bajo. Y esa es una de las razones que les permiten su supervivencia en la economía actual. En una ciudad como San Pablo, para el 32,3% de las empresas investigadas, la participación de la materia prima en el costo final del producto o servicio es de menos del 10%, y solamente el 9% de las firmas tiene costos de materia prima con participación de más de 70% en el costo final. Además de las especificidades técnicas de cada ramo de la economía, vemos, una vez más, que la ciudad grande reduce los costos de producción para los menos poderosos.

El transporte de la materia prima se efectúa fundamentalmente en vehículos automotores, entre los cuales el camión representa 40,9% de las respuestas. Resulta significativo también el uso del automóvil propio (34,6% de las respuestas), revelando que empresa y dueño se confunden en una buena parte de las situaciones. Para actividades que no trabajan con materiales muy voluminosos y pesados, el automóvil propio es una solución más flexible que permite crear una inteligencia *ad hoc* entre las demandas y las compras, especialmente cuando no se puede o no se quiere crear *stock*. Es utilizado en las actividades de fabricación del circuito superior marginal como las editoriales e imprentas, industria textil y de confecciones, negocios de muebles antiguos, mercados y almacenes, bares y restaurantes, *ateliers* y casas de artesanías, mantenimiento y reparación de electrodomésticos y electrónicos, estudios de grabación y ensayo, agencias de publicidad, cerrajeros, ópticas y relojerías y buena parte de los comercios en las diferentes metrópolis. El ómnibus fue también una respuesta frecuente, poniendo en evidencia las lógicas y las posibilidades del circuito inferior.

En ciudades con fuerte congestionamiento como San Pablo y Rio de Janeiro las compras de insumos en las áreas centrales están lejos de ser rápidas y fluidas. Esto muestra que las empresas analizadas son menos obedientes a la sincronización de las actividades, y que el tiempo perdido en la circulación intraurbana no tiene un papel determinante en sus ecuaciones de lucro. Tales empresas no viven el problema de la deseconomía de escala. No son ellas las que buscan salir de la ciudad grande sino que, al contrario, es la gran aglomeración la que les permite su nacimiento y supervivencia.

Y es exactamente el congestionamiento, aliado a las facilidades de crédito para comprar una moto, lo que crea una nueva actividad al ritmo de las demandas de la cooperación actual. Pequeñas mercaderías y documentos son transportados de modo rápido, eficiente y barato por los mensajeros. Esto también se hace posible en virtud de la cantidad de jóvenes desempleados que encuentra en esa relación laboral un medio de vida. De forma general, ese servicio pasa a ser consumido por las diversas clases sociales y se vuelve un nexo

de nueva naturaleza entre el circuito superior y el circuito inferior.

Investigando el alcance del mercado, se comprueba, una vez más, la lógica de la contigüidad del circuito inferior y de ciertos actores del circuito superior marginal. En otras palabras, la integración se completa en el barrio, en la ciudad o en la región y una de sus manifestaciones es la entrega de los productos. Solamente 10% de las empresas afirmó no ofrecer ese servicio. Un dato importante en la consolidación y expansión del mercado, es que el sistema de entrega surge como un arma en la competencia con las grandes empresas, cuya tendencia creciente es también alcanzar los domicilios.

Rasgo esencialmente metropolitano, la superposición de estacionalidades tiende a anularlas. No obstante, los meses de diciembre y noviembre, seguidos por los meses de octubre y julio, configuran los momentos más dinámicos para la mayor parte de las empresas. Los picos de demanda que no pueden ser acompañados acaban por crear o reforzar la relación con los competidores. Cerca del 70% de los entrevistados se relacionan con otras firmas del mismo ramo o actividad, compartiendo clientes, informaciones, proveedores y reivindicaciones nacidas de la contigüidad.

A pesar de las afirmaciones más recurrentes de los medios y de los gobiernos, poquísimos comerciantes del circuito inferior declararon que los vendedores ambulantes sean sus más agueridos competidores. Indagados sobre el perfil de los competidores, 60% de los entrevistados declara que se trata de empresas de pequeño porte, 24,3% afirma que son grandes empresas y cadenas y 9,8% que son empresas de mediano tamaño. Crece la competencia de las grandes firmas y cadenas que constituye una forma de interferencia del circuito superior en el circuito inferior. Las demandas de los pobres, tanto en los centros urbanos deteriorados como en las periferias, fueron históricamente asociadas al circuito inferior. Actualmente, la multiplicación de sucursales de grandes cadenas en el tejido urbano, acompañada de propaganda y crédito producidos para atraer ese público, representa un nuevo modo de verticalizar los ingresos de la población pobre y de disminuir las posibilidades de supervivencia de

las pequeñas empresas. Esa situación afecta, por ejemplo, a los establecimientos de reparación de electrodomésticos, electrónicos y celulares, cuyos propietarios reclaman debido a que las personas tienden a comprar aparatos nuevos en esas tiendas. Es también el caso de las tapicerías de San Pablo. En Porto Alegre, los establecimientos que venden artículos para el mate (*chimarrão*) en el Mercado Municipal, hoy deben resistir la competencia de los supermercados. Ocupando una misma parte del medio construido, grandes cadenas, pequeños comerciantes y vendedores ambulantes disputan, con fuerza diferente, un mismo mercado segmentado. Son partes de la ciudad que, gracias a la desvalorización de los edificios, impiden una completa oligopolización de la economía y permiten la fijación de actividades menos capaces de dotar de valor a sus productos. Ese juego de fuerzas no es desconocido por las políticas públicas y corporativas que buscan revitalizar los centros históricos.

En el centro antiguo de San Pablo no es infrecuente encontrar, en un mismo local comercial, la asociación de actividades tan diversas como zapatero, fabricación de sellos, plastificados, encuadernación, fotocopias, fumigación y relojería (Montenegro, 2006). Se anuncia, por ejemplo, el servicio de plomero y, cuando hay un pedido, el responsable del establecimiento convoca a su amigo o pariente para ejecutar tal tarea. De allí la imperiosa necesidad del teléfono celular. A menudo gracias a esas sociedades es posible ofrecer un servicio de 24 horas. El uso del tiempo en el circuito inferior y en la parte marginal del circuito superior busca adaptarse al ritmo acelerado de la época. Cada intersticio del tejido urbano y del calendario puede ser lucrativamente utilizado.

Ese fenómeno de agregación de actividades suele ser más frecuente en el circuito superior marginal, en el cual las relaciones tienden a tomar un carácter más sectorial y normalizado. Editoriales y cursos especializados, agencias de turismo, estudios de grabación y ensayo, productoras de video y audio, agencias de publicidad, taxis aéreos y aviación agrícola recurren a esas asociaciones. La naturaleza de las sociedades es dada, fundamentalmente, por el circuito espacial de producción en el cual la empresa está inserta. Por ejemplo, las

editoriales realizan sociedades entre sí para coediciones y también con imprentas y otras empresas del ramo. Igualmente, los estudios de grabación y ensayo acrecientan a las sociedades con otros estudios, tales como las establecidas con los negocios de instrumentos musicales, con los servicios de alquiler de equipamientos, con productoras y agencias de publicidad, con escuelas de música, bares, restaurantes y casas nocturnas.

Nexos financieros y de información

En los días actuales, el sistema financiero alcanza, con vigor antes nunca visto, al circuito inferior. Más del 80% de las empresas encuestadas trabaja con bancos. A pesar del tamaño y capilaridad del mayor banco nacional, el *Banco do Brasil*, la fuerza del sector privado es significativa. De las empresas que utilizan bancos, 51,8% usan establecimientos privados nacionales, 36,8% públicos nacionales, 6% privados extranjeros y 5,4% públicos extranjeros. En las firmas encuestadas en San Pablo predomina el sistema privado nacional. Esta situación se consolidó a partir del fuerte proceso de privatización de los bancos públicos de los Estados. A diferencia de la tendencia nacional, en Porto Alegre, más de la mitad de las empresas encuestadas utilizan bancos públicos nacionales (53%).

Por otro lado, la cuestión de la liquidez y del uso de instrumentos financieros en el circuito superior marginal y en el circuito inferior resulta de gran relevancia para caracterizar sus nexos con el sistema financiero. Es interesante comprobar que más de la mitad de las firmas pagan a sus proveedores en dinero, mientras que la segunda modalidad en importancia es el cheque y el cheque diferido. La gran mayoría de los pagos se completa con los medios más simples como el dinero en efectivo y el cheque, y la forma de financiamiento es el cheque diferido, es decir, un acuerdo entre proveedor y cliente cuya mediación bancaria es residual. Los bancos tienen, así, su papel restringido, a pesar del comando de las lógicas financieras sobre el cuerpo social.

Cerca de la mitad de las empresas investigadas no utiliza ningún producto de inversión por falta de ganancias suficientes, porque reinvierte en la

actividad o porque las ganancias se destinan a la ampliación del consumo familiar. Las pocas firmas que invierten en bancos, utilizan el producto más simple: la caja de ahorro. De los 1.012 entrevistados, solamente 119 declararon tomar préstamos y financiamientos en calidad de persona jurídica y 91 lo hacen como persona física, es decir, el propietario toma un préstamo personal en el banco o en otra institución, para utilizar en la empresa. Con relación al destino de los préstamos, es significativo constatar que los dos más frecuentes fueron “saldar la deuda” y “mantenerse en el mercado”.

Sin embargo, los más pobres se han vuelto el blanco de una campaña publicitaria agresiva por parte de instituciones financieras bancarias y no bancarias que, por medio de préstamos personales, los conducen a un brutal endeudamiento. Por otra parte, la masa salarial de los empleados públicos es un tesoro disputado por el sistema financiero y ese hecho se verifica especialmente en las capitales de los Estados. Ese ha sido el caso de la compra del Banespa por el Santander en San Pablo (Contel, 2007). Goiânia surge como la arena de la competencia de bancos públicos y privados y de instituciones financieras no bancarias de crédito personal. Al mismo tiempo, esa masa salarial fue propicia también para la formación de Equatorial, una administradora regional de fondos de pensión. Un tejido financiero omnipresente ejerce interferencia sobre las formas y normas del consumo de las clases medias y de los pobres.

Como la mayor parte de esas empresas está luchando por la supervivencia, el grado de mortalidad empresarial es elevado. Cuando existe un excedente, es destinado a la compra de pequeños inmuebles, a la infraestructura, reformas y pintura y al abastecimiento de la propia actividad. Demandas mínimas, relativas al capital fijo y al capital de giro, surgen como necesidades fundamentales. Se trata de empresas territoriales que buscan mejorar las condiciones de su local de trabajo, que dependen del medio en el cual están insertas y que, por lo tanto, será difícil que abandonen el lugar. Están más arraigadas que las grandes corporaciones, cuya lógica es la movilidad permanente.

En ese cotidiano, no sorprende que la principal fuente de información sobre técnicas, mercado,

impuestos, incentivos y oportunidades de negocios sea el intercambio personal. Las revistas y diarios surgen también como un vehículo importante. En un período histórico en que la información se vuelve una variable central, especialmente vinculada a medios sofisticados que permiten la transmisión a grandes distancias, el circuito inferior refuerza el papel de la contigüidad. No obstante, el papel desempeñado por Internet es bastante significativo en diversas empresas, y en actividades en las cuales la imitación es importante, como la moda; los actores del circuito inferior también mencionan las ferias y publicaciones especializadas. La función de los proveedores parece importante, aun en el circuito inferior, como en el caso de mercados y almacenes. Los intermediarios, cuyo papel era fundamental en cuanto al dinero en décadas pasadas, ahora adquieren fuerza también para la circulación de información.

Frente a esa variable-clave, el circuito superior marginal, cuyos contenidos informacionales son científico-técnicos, más dependientes del trabajo global y menos dependientes de la convivencia territorial, se distancia del circuito inferior. Su lógica es subordinada a las lógicas hegemónicas, pero no siempre obediente, pues sus productos, localizaciones y demandas son otras.

Es llamativa la baja incidencia de respuestas mencionando organizaciones, instituciones y publicaciones especializadas. Esto podría indicar que la permanencia en el mercado se da más por su respectiva reinserción en una vida de relaciones contiguas—el barrio, el grupo, la región— que por la especialización de sus productos y servicios o por la propaganda. Una vez más, el peso de la densidad comunicacional es, en estos circuitos, mayor que el de las densidades técnicas, informacionales y normativas (Santos, 1996; Silveira, 1997; Santos y Silveira, 2001).

El poder público y los nuevos contenidos de la cooperación

La acción del poder público completa la cooperación, pues tiene la capacidad de acelerar o frenar los cambios del medio construido, la circulación de materias primas, productos, mano de obra, información y ganancias. Es interesante

subrayar que 128 de las 689 respuestas obtenidas sobre tasas e impuestos indican el impuesto simple, lo que revela el tamaño y la capacidad del emprendimiento. De modo general, los pequeños empresarios niegan la existencia de incentivos fiscales (de las 741 respuestas, 658 dijeron no tener ninguno), pero algunos mencionaron la exención del *Imposto à Produção Industrial* (IPI), del *Imposto à Circulação de Mercadorias e Serviços* (ICMS), del *Imposto Territorial Urbano* (IPTU) y la *Ley Rouanet* de incentivo a la cultura.

Convenios con el poder público y programas sociales como *Jovem Cidadão* fueron mencionados solamente una vez, así como también la asistencia del *Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas e Médias Empresas* (SEBRAE) y el tan promocionado *Banco do Povo* fue citado únicamente dos veces. Una vez más, existe un cierto divorcio entre las políticas públicas y la economía real de los estratos más bajos de la población metropolitana.

La publicidad, cuya importancia no cesa de aumentar en el período actual, es también un acelerador de la circulación en el circuito inferior y en el circuito superior marginal. Cerca del 65% de las firmas encuestadas realizan publicidad. No sorprende que los cursos especializados y las editoriales la utilicen —más de 90% de las firmas encuestadas—, pero llama la atención que más del 90% de las costureras y sastres y cerca de 80% de cerrajeros, ópticas y relojerías aprovechen ese recurso. Sin embargo, si se suman los folletos, tarjetas y *folders* (465 respuestas), los obsequios (205 respuestas) y el “boca a boca” (140 respuestas), que constituyen las modalidades más frecuentes, se observa que, en la mayor parte de las situaciones, no hay alquiler o compra de un medio o soporte. Existe, evidentemente, una cierta inversión en la producción de los folletos y tarjetas, así como en la compra de obsequios personalizados, pero no se trata de compra de tiempo o espacio en los medios de comunicación de masas. Si surge una cierta necesidad de difundir el trabajo y de competir, la acción resultante es, con todo, contigua, modesta, endógena y utiliza los materiales y recursos de su entorno. Sin embargo, los actores del circuito inferior también utilizan vehículos con altavoces para propaganda, fajas, placas y pinturas, diarios, revistas y eventos del barrio. Las paredes no son

los únicos recursos para una publicidad incapaz de pagar un cartel, pues las empresas de moto-taxi de Goiânia anuncian sus servicios en el piso de las aceras junto a los teléfonos públicos. Es curioso mencionar que los vehículos más citados por las agencias de publicidad analizadas son los más simples como folletos, obsequios y “boca a boca”. Algunas de ellas también hacen propaganda en sitios, diarios y catálogos. La profusión de radios FM vuelve accesible el precio de los anuncios, ampliando el abanico de las firmas que realizan propaganda.

Por una nueva economía urbana

Las reformas neoliberales han sido responsables también de la disminución de empleos en actividades modernas en las empresas y en el sector público. Automatización, reingeniería de procesos, reducción de las estructuras del Estado, disminución de las ventas, entre otras, fueron razones aducidas para concretar las dimisiones en todas las regiones del país. El eje de la discusión precisa, ciertamente, ser repensado, pues los problemas de la escala mundial y nacional golpean a las puertas de la ciudad.

En el debate sobre un proyecto nacional es fundamental recordar que todas las regiones brasileñas se han urbanizado y que, por ello, el problema de los dos circuitos de la economía urbana se vuelve una cuestión crucial. La pobreza, el desempleo, la falta de oportunidades, la violencia y tantos otros males que suelen ser expuestos como sinónimo de la vida urbana son, en realidad, resultado de un modelo modernizador excluyente, en el cual el circuito inferior, crecientemente distanciado del circuito superior, es una forma dependiente de supervivencia social. Buena parte de la política pública, cuyo fundamento es la economía ortodoxa, acaba por castigar esa forma de trabajo. Sin embargo, la punición no resuelve el problema de la distancia entre formas de trabajo y de vida en una sociedad. Castiga la diversidad sin atacar los mecanismos productores de desigualdad. Es la reducción de la distancia entre el circuito superior y el circuito inferior lo que debería ser un objetivo de la política en sus diferentes escalas. Y pese a que el Estado continúa siendo una importante fuente de empleos, su presencia no ha impedido

el creciente drenaje de la economía de la ciudad en beneficio de agentes globales, ya que no ha podido subordinar los nexos financieros al interés colectivo. Un sistema bancario transnacionalizado y un sistema financiero renovado están presentes en las grandes metrópolis y afectan profundamente las dinámicas del medio construido urbano antiguo y moderno, central y periférico, la llegada de instrumentos técnicos y de informaciones, los circuitos de producción, las relaciones de trabajo, el crédito, la propaganda y el consumo y, en definitiva, la redistribución social y territorial del ingreso.

Al diferenciar los circuitos superior e inferior por el grado de tecnología, capital y organización y atribuir al circuito superior marginal las formas mixtas que nacen entre ambos, queremos significar que, aún dotado de una información estratégica, de logística y técnicas modernas, la organización del circuito superior marginal no asume los mismos grados de racionalidad de los actores hegemónicos. Esta parte del circuito superior se caracteriza por relaciones organizacionales menos implacables, con demostrada capacidad de adaptación, pues su vulnerabilidad no le permite crear organizaciones rígidas y pesadas. Editoriales, imprentas y mensajerías deben, cada día, reconquistar su parte de mercado, readaptar sus técnicas, repensar su organización, pues el riesgo de no hacerlo conlleva a su expulsión de la división territorial del trabajo hegemónica a la cual, de hecho, no pertenecen plenamente.

La existencia de grandes ciudades en Brasil y su creciente número de pobres redundan en altos volúmenes producidos y comercializados. Se crea un mercado que, a pesar de las demandas individuales limitadas, constituye, por el gran número de personas, un efecto ampliado. El consumo, como fuerza de dispersión territorial, crea en las metrópolis de las diversas regiones demandas semejantes a las de la Región Concentrada. Pero como no todas las demandas encuentran respuesta en la economía superior, el circuito inferior se multiplica.

No es que Brasil no sea la arena de producciones modernas y globalizadas, pues el país alberga un importante y denso circuito superior (Santos y Silveira, 2001) en todas las ciudades. Sin embargo, tal circuito está siempre acompañado

de un profuso circuito inferior, recordando que abundantes clases sociales permanecen fuera del modelo de modernización, aunque sean su resultado indirecto. En las regiones menos densas, como la Amazonia, el Centro-Oeste y de algún modo el Nordeste, cabe a los circuitos superior marginal e inferior de las capitales la tarea de producir y distribuir una parte de los bienes y servicios que serían de responsabilidad del Estado. Sin embargo, podría decirse lo mismo de ciertas áreas sub-metropolitanas de San Pablo y Rio de Janeiro.

En virtud del poder de las grandes corporaciones, incluidos los bancos y demás instituciones financieras, la “solución” neoliberal avanzó más allá de la década de 1990 con la fluida introducción de dinero en la economía urbana por medio de créditos y préstamos y de sucesivas y violentas remodelaciones del medio construido. Créase, así, la solidez del circuito superior y la debilidad del circuito inferior, cuya dependencia aumenta considerablemente. Los grados de morosidad e insolvencia son elevados, comprometiendo el capital de las pequeñas empresas y, si éstas son hijas del desempleo, su muerte lo agrava aún más. Pero una cierta redistribución de la riqueza colectiva podría ser alcanzada a través del aumento del empleo y de los salarios, de las cargas sociales y otros beneficios, de la protección de algunos mercados urbanos, incluyendo el del medio construido. Es necesario producir mecanismos capaces de revertir la tendencia actual, cual sea la transformación del excedente en lucro, del dinero socialmente generado en dinero privado. No se trata de agudizar la producción de un dinero privado, verticalizado, que se capilariza en la sociedad movido por mecanismos leoninos responsables de su exorbitante costo, sino, al contrario, de producir un dinero social, horizontalizado, que pueda enraizarse en el medio construido y en la economía urbana popular. Allí la modernización es también posible, pero más lenta y con bases más sólidas, porque avanza incluyendo las diversas formas de trabajo y de consumo. El circuito inferior perpetúa la pobreza, pero su existencia revela problemas más profundos que es necesario enfrentar.

La fuerza del mercado concreto en el circuito inferior contrasta con el poder del mercado abstracto del circuito superior. Mientras que el fun-

damento del primero es el trabajo y sus productos –bienes y servicios producidos que buscan volver a la forma dinero para producir más bienes–, el fundamento del segundo es el dinero en estado puro, esto es, un dinero cuya rentabilidad se multiplica por el hecho de no abandonar tal forma. Los mercados concretos son territoriales, la arena de actores con existencias concretas en la ciudad, un dato constitucional para una nueva política.

Referencias bibliográficas

- Almeida, E. (2000). *A metropolização-periferização brasileira no período técnico-científico-informacional*. Tesis de Maestría, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- 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.
- Cariola, C. & Lacabana, M. (2001). La metrópoli fragmentada: Caracas entre la pobreza y la globalización. *Eure*, 27, 80, 9-32.
- Contel, F. B. (2007). *Território e finanças: técnicas, normas e topologias bancárias no Brasil*. Tesis de Doctorado, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- De Mattos, C. A. (2006). Modernización capitalista y transformación metropolitana en América Latina: cinco tendencias constitutivas. En Lemos, A. I. G.; Arroyo, M. & Silveira, M. L. (Eds.), *América Latina: cidade, campo e turismo* (pp. 41-73). Buenos Aires: CLACSO-Universidad de San Pablo.
- Drakakis-Smith, D. (2000). *Third world cities*. Londres-New York: Routledge.
- Gaudin, Th. (1978). *L'écoute des silences, les institutions contre l'innovation?* París: Union Générale des Éditions.
- Hart, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana". *Journal of modern african studies*, 2.
- Harvey, D. (1975). The political economy of urbanization in advanced capitalist societies: the case of the United States. En Gappert, G. & Rose, H. M. (Eds.), *The social economy of cities* (vol 9 Urban affairs annual reviews). Londres: Sage, 119-163.
- International Labour Organization (ILO) (1972). *Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*, Ginebra.
- Lautier, B. (1994). *L'économie informelle dans le tiers monde*. París: La Découverte.
- Mattelart, A. (2002). *Historia de la sociedad de la información*. Buenos Aires: Paidós.
- Montenegro, M. R. (2006). *O circuito inferior da economia urbana na cidade de São Paulo*. Tesis de Maestría, Departamento de Geografía, Universidad de San Pablo.
- Sammers, M. (2005). The myopia of "diverse economies", or a critique of the "informal economy". *Antipode*, 37, 5, 875-885.
- Santos, M. & Ribeiro, A. C. T. (1979). *O conceito de região concentrada*. Universidad Federal de Rio de Janeiro, mimeo.
- Santos, M. & Silveira, M. L. (2005). *O Brasil. Território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record.
- Santos, M. (1975). *L'Espace Partagé. Les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*. París: M.-Th. Génin, Librairies Techniques.
- _____ (1996). *A natureza do espaço. Técnica e tempo. Razão e emoção*. San Pablo: Hucitec.
- Silveira, M. L. (1997). Concretude territorial, regulação e densidade normativa. *Experimental*, 1, 2, 35-45.
- _____ (2004). Globalización y circuitos de la economía urbana en ciudades brasileñas. *Cuadernos del CENDES*, 3, 57, 1-21.
- Sposito, M. E. B. (2004). *O chão em pedaços: urbanização, economia e cidades no Estado de São Paulo*. Tesis de Livre Docência, Universidad Estadual Paulista, Presidente Prudente.