

# **CAMBIOS ECONÓMICOS y TRANSFORMACIONES en la PRODUCCIÓN del TERRITORIO METROPOLITANO DE BUENOS AIRES**

**LOSANO, G.**

**Dpto de Geografía, Universidad Nacional de La Plata, Argentina**

[glosano@yahoo.com](mailto:glosano@yahoo.com)

## **1. INTRODUCCION**

El proceso de reestructuración económica en la última década ha dado lugar a un rediseño de la relación entre la sociedad y el espacio. Entre otros fenómenos, dicho proceso generó nuevas estructuras espaciales de producción y consumo y en muchos casos, como resultado de esto, nuevas formas de segregación socioespacial.

La producción simultánea de nuevos espacios, cada vez más especializados y estratificados, sobre una estructura socioeconómica desigual, así como la reorganización de los centros urbanos alrededor del consumo, han provocado impactos en la organización espacial alterando los patrones de metropolización característicos hasta los setenta.

El presente trabajo proporcionará parte de una investigación durante la adscripción a la cátedra “Seminario sobre Problemas de Geografía Económica de la Rep. Argentina”, Dpto de Geografía, Facultad de Humanidades, UNLP; en el periodo 1998-2001. En él mismo se analizó el rol del Estado y los Grandes Capitales Privados a partir de la década de 1990 y sus implicancias en el proceso de producción del espacio metropolitano y las configuraciones urbanas emergentes, haciendo referencia en la Región Metropolitana de Buenos Aires, Argentina.

Dado los importantes cambios en la política y la economía, que se originaron en Argentina en diciembre de 2001, con claros efectos en la sociedad; se realiza una indagación para evaluar sus posibles implicancias en el territorio metropolitano de Buenos Aires.

El trabajo plantea en primer lugar una revisión teórica de los procesos de producción de los territorios metropolitano; luego se analizan los cambios económicos y la relación entre el Estado y los Capitales Privados como actores que intervienen en la producción de los mismos. Finalmente se realiza un estudio de los transformaciones territoriales que surgen a partir de éstos.

## **2. PRODUCCIÓN DEL TERRITORIO METROPOLITANO**

Con el proceso de metropolización se produce, además de diversas cuestiones, una expansión del espacio urbano impulsada por acciones combinadas de los distintos actores sociales para satisfacer sus necesidades. Así las distintas necesidades de la sociedad adoptan acciones precisas que generan

procesos manifiestos en el territorio. Por lo cual, el proceso de metropolización presente en la mayoría de los países periféricos no es un fenómeno particular de los años recientes, lo que sí resulta novedoso es su nueva modalidad y los cambios en las acciones que “guían” al mismo.

Ahora bien, tanto la producción como el consumo son actividades que se encuentran estrechamente ligadas. Si hablamos de producción y consumo de un determinado territorio, el cual reúne características propias y, si dichas actividades se incrementan incorporando nuevos territorios, generan una difusión de tales actividades (sean de índole urbana o periurbana) en el mismo, propias de un proceso de metropolización<sup>1</sup>. Por lo cual podríamos pensar previamente, que la producción del territorios urbanos en las regiones metropolitanas sería la creación de un conjunto de diversas actividades que conviven concentradas en el espacio. Pero tal producción es mucho más compleja, implica procesos sobre los cuales deberemos profundizar sus lógicas.

Para que los territorios afectados por este proceso puedan ser considerados como urbanos *“requieren estar equipados con una serie de valores de uso, como son los servicios públicos, las vías, etc.”* Y los valores de uso urbanos *“rara vez son autosuficientes en sí mismos, sino que requieren de valores de uso complementarios: la vivienda, los sitios de aprovisionamiento, los lugares de trabajo, etc., requieren estar entrelazados espacialmente para que puedan desempeñar sus funciones propias.”* (S. Jaramillo, 1982). Así la ciudad sería la combinación de infraestructuras, espacialmente aglomeradas y estrechamente complementarias, que proporcionarían una base indispensable a las diferentes actividades sociales. Tal combinación en el espacio va a constituir lo que llamamos **producción del territorio urbano**. Y, esta producción forma parte de un proceso mayor que es el de metropolización.

La misma no sólo se caracteriza por la subdivisión de la tierra, sino también por la heterogeneidad de los usos del suelo y la rapidez de las transformaciones espaciales. Es que tal acción resulta de la articulación de una pluralidad de lógicas –sean éstas generales o particulares- en los cuales se involucran distintos actores sociales.

Uno de estos actores que adquirió un rol protagónico en el proceso de liberalización económica que rige desde esta última década, son los **grandes capitales privados**. En lo que respecta a la ciudad, estos capitales invierten en infraestructura de servicios, grandes obras viales, inversiones puntuales como shoppings, barrios cerrados, edificios inteligentes, hipermercados. También se encuentran actores económicos pequeños, pero nos centraremos en los Grandes Capitales Inversores (GCI) a los efectos de la producción del territorio metropolitano a partir de la década de 1990.

Un segundo actor en la producción y consumo de tal espacio son los **Individuos o Familias**. Estos actores se relacionan a acciones que *“responden a la necesidad de reproducción de la población fuera del mercado, por medio de las acciones de las familias y organizaciones populares de base solidaria. Las ciudades latinoamericanas han sido un producto de procesos estatales, mercantiles y*

*comunitarios*” (Pírez, P., 1995). Es decir, las ciudades también constituyen un territorio donde se manifiestan respuestas a las necesidades de reproducción de la población<sup>2</sup> fuera del mercado.

A su vez, el desenvolvimiento de la producción del espacio metropolitano se inserta en una determinada institucionalidad social y política que condiciona su funcionamiento. Y para tal funcionamiento es esencial normas jurídicas, sociales y, por sobre todo, un Estado capaz de regular los conflictos y establecer un marco institucional. Es por ello que ahora centraremos el análisis en un tercer actor: el Estado.

### **3. EL ESTADO Y CAMBIOS ECONOMICO EN LA PRODUCCIÓN DEL TERRITORIO METROPOLITANO**

En lo referente al papel del Estado en lo que concierne a la producción del espacio metropolitano, éste forma parte de la base reproductiva de la economía ya que debe garantizar las condiciones generales de la producción.

Esta posición del Estado en la economía en general, varía sus formas de acción de acuerdo al momento histórico y al régimen de acumulación vigente. A su vez, el Estado, no sólo propicia la construcción del espacio urbano mediante la acción material directa sino también a través de los mecanismos de regulación; dado que en los gobiernos de las ciudades se gestiona lo relacionado con el uso y la apropiación del espacio urbano y el suministro de los servicios públicos. Es así, que se analizará dichas formas en lo que respecta a la producción del territorio metropolitano.

Pero antes de seguir avanzando con el Estado como actor protagónico en la producción del espacio metropolitano, debemos hacer una breve referencia en las transformaciones estructurales que afectan en forma particular a las sociedades latinoamericanas.

#### **3.1. El Estado en los años '90: de Productor a Promotor**

Con la crisis de los '80 en América Latina (conocida como la “década perdida”) el proceso inflacionario y la contracción del ingreso de los sectores proletarios, por un lado; las disminuidas acciones de planificación de los sectores productivos (orientados al mercado interno), las escasas posibilidades de inversión y la consecuente caída de la tasa de acumulación, por otro; condujo a establecer dificultades crecientes del capital para mantener la tasa de ganancia en un contexto de fuerte competitividad (que acarreó la globalización). También el poder adquirido por la fuerza de trabajo, en el modelo de acumulación anterior, y se lo ha acusado al Estado de introducir rigideces al proceso de inversión. Todo ello constituyó factores indeseables que instituyeron cambios radicales en las medidas a adoptar para controlar la crisis. Lo que indujo a la finalización del modelo de Sustitución de

Importaciones (propagado desde la crisis del '30) y a un progresivo desmantelamiento del Estado Benefactor imperante hasta el momento.

A comienzo de los años '90, los países latinoamericanos aparecen enmarcados en un proceso de inserción dentro de la economía global, acorde con los nuevos modelos económicos. Las políticas desarrolladas principalmente en los años '90 de neto corte neoliberal, pueden sintetizarse en la apertura y desregulación económica; la retirada del Estado de su rol tradicional de productor de bienes y servicios -y su readecuación como facilitador de las condiciones de producción de los capitales globales-, la privatización de las empresas públicas y la inserción en un bloque regional (Mercosur).

Con tal proceso de desregulación se generó un escenario económico en el que el Estado se retrae del proceso de acumulación, a través de las privatizaciones, dando mayor protagonismo al capital privado. Así se produce una supresión de las empresas públicas, mediante la previa desvalorización de sus productos y reducción de la calidad de servicios como el transporte, teléfono, etc. Por lo cual, las transferencias se produjeron con un bajo valor a los grandes capitales, conformando oligopolios no expuestos a la competencia externa; y así restaurando, en parte, el proceso de acumulación. Es que a su vez, este proceso requirió de un consenso de la población dado que *“[...]los paradigmas económicos responden tanto a su consistencia teórica como al clima político prevaleciente en un determinado momento. En alguna medida, son algo así como variaciones u homologaciones de lo que ya se ha instalado en la conciencia colectiva por otros medios.”* (Lo Vuolo, R., 1991 ). Así, en el caso de Argentina, la reforma del Estado fue impulsada en un clima de inestabilidad económica y social en donde se mostraba e impulsaba el fracaso de las empresas del Estado, con un discurso que abogaba por racionalizar sus acciones operativas y burocráticas con el fin de lograr la efectividad de sus rendimientos y reducir los gastos de un Estado deficiente. dejando de ser un productor de bienes y prestador de servicios para cumplir su nueva función como árbitro y regulador de intereses de ciertos sectores de la sociedad.

Con la sanción de la Ley 23.696 de 1989, conocida como “Ley de Reforma del Estado”, se sientan las bases para un cambio profundo en las actividades productivas, de prestación de servicios y regulación por parte del sector público<sup>3</sup>. Este deja de ser un productor de bienes y prestador de servicios para cumplir su nueva función como árbitro y regulador de intereses de ciertos sectores de la sociedad.

Como bien señala R. Lo Vuolo (1991), los programas de ajuste y de reforma del Estado no tienden a focalizar el gasto sino a focalizar el financiamiento. Así, el capital privado no actúa completamente sólo en el mercado. Sino que la rentabilidad de ciertas inversiones de uso colectivo son avaladas, financiadas y garantizada por el Estado; dado que tales inversiones tienen un período de rotación del capital excesivamente largo o requieren una magnitud inicial de capital que sobrepasa el riesgo para afrontar cierta transacción.

Este financiamiento se produce a través de contrataciones y licitaciones que efectúa el Estado para el desarrollo de ciertas inversiones colectivas; tareas que antes eran realizadas por las distintas esferas públicas. Entonces el Estado pasa a tener, a su vez, un rol contratista del capital privado y de las inversiones que éstos realizan. Para lograr dicho rol, el Estado recurre a un incremento en el gasto público readecuando a tales fines la estructura y base presupuestaria y apelando a un mayor endeudamiento.

La necesidad de inserción en la economía mundial, terminó por conformar un Estado “financista” asignador de recursos y “contratista” de Grandes Capitales Inversores (GCI) que pasa a ejercer una función coordinadora en la orientación de las dinámicas del mercado y a promover un entorno favorable para el desarrollo de dichos grupos económicos, los cuales, a través de distintas inversiones, generarían empleo y reducirían la crisis social.

Es que los intereses económicos ya no se manifiestan sólo en el mercado, sino a través de las relaciones con el Estado. Así, la conformación y permanencia en el mercado de estos actores ante la competitividad que mencionábamos, ya no resulta sólo de los factores productivos, sino que también resulta de la aplicación de incentivos fiscales, franquicias aduaneras, subvenciones, créditos estatales, etc.

**Gráfico N° 1: Presupuesto del Gobierno Nacional 1991-1998**

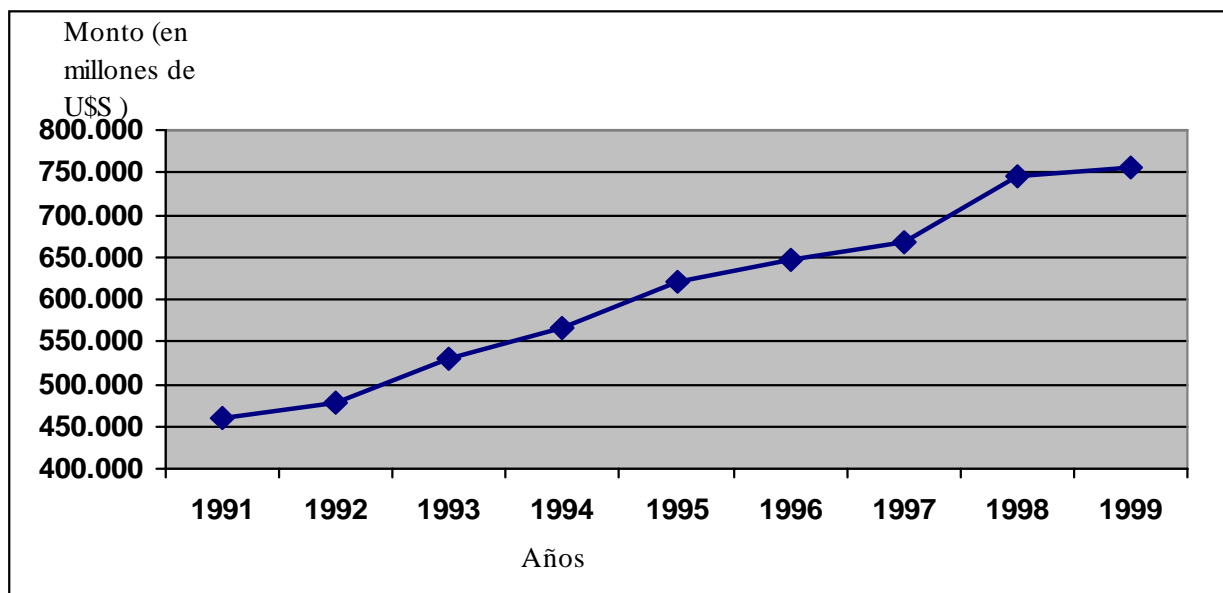


FUENTE: Elaboración propia en base a Leyes del Presupuesto general para los ejercicios 1991/98. Legislatura de la Prov. de Buenos Aires, Argentina y CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Este nuevo esquema de funcionamiento le demanda un elevado gasto público que pasa de \$14.900 millones en 1991 a \$48.675 millones en 1998, con un incremento del 226,5%<sup>4</sup>. Esta demanda recae en

el aumento presupuestario para saldar parte de tales gastos y en el incremento de la deuda pública para solventar el resto de los gastos públicos (gráfico N° 1 y 2).

**Gráfico N° 2: América Latina y Caribe: Deuda Externa Pública**



FUENTE: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. Para el año 1999 son cifras preliminares.

En definitiva, lo que se pretendió con las políticas aplicadas, inspiradas en el Consenso de Washington<sup>5</sup>, fue la inserción competitiva de la Argentina en los mercados mundiales mediante la adecuación de los precios relativos al interior del país con los precios en los mercados externos; liberalización en el intercambio de bienes y capitales; disminución de aranceles y de formas de la producción nacional. Con el Decreto 2428/91, la Argentina se adhiere al Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, eliminando toda restricción de las operaciones de las firmas extranjeras en el país.

El modelo de crecimiento se apoya en la inversión directa de grandes capitales privados, por lo que la captación de nuevas oleadas de inversión productiva pasa a ser una de las tareas centrales para el Estado.

Otra modalidad de captación de inversiones fue la de facilitar la construcción de diversos megaproyectos sobre grandes superficies, incidiendo en la producción del espacio metropolitano. Ya que son los grandes capitales privados los que construyen shoppings, autopistas, y urbanizaciones cerradas en terrenos libres que en muchos casos es el gobierno quien los vende subvaluados<sup>6</sup>.

Pero para lograr dicho entorno, también fue propicio la ausencia de un cuerpo que regule estas cuestiones; vale decir, si anteriormente al Estado se lo acusaba de ser incapaz de prestar los servicios públicos, ahora se manifiesta escasamente operativo para su conveniente control. En efecto, como publicó un periódico en referencia al servicio de agua y cloaca, *“cabe presumir una suerte de acuerdo tácito entre las partes (gobierno-empresa), en el cual las exigencias para la operación del servicio se hayan reducido haciendo pie en la larga experiencia y deficiencias ya tradicionales. Y en este punto reside, precisamente, la presumible culpa del poder público al no haber fijado condiciones exigibles a favor del bienestar de la población.”* (diario Clarín, 27-11-93; citado en: Pérez, P., 1995)

Otro proceso de reorganización del Estado, hoy presente en América Latina, es el de la descentralización. Esta consiste en la reducción de funciones, transfiriendo el poder de decisión desde la instancia nacional a la provincial o municipal. Así, con este proceso de descentralización; por un lado, se valoriza la comunidad local en cuestiones de gestión, atendiendo demandas de la sociedad local y, por el otro, adquiere un rol protagónico en el diseño de estrategias para la inserción de la ciudad o el ámbito territorial respectivo, en la economía global.

El municipio se vio afectado por una serie de transferencias. Tales transferencias puede materializarse en áreas tan disímiles como la impositiva, de seguridad, financiera, políticas sociales, obras públicas o educación. En efecto, con dichas transferencias a los gobiernos municipales, hace que el municipio asuma ciertas responsabilidades en salud y educación, y otras cuestiones como la de seguridad y desempleo, ante los reclamos vecinales. Se pretende lograr la plena autonomía de los gobiernos municipales transfiriendo mayores funciones, pero sin incremento de recursos ya que los mismos no han sido desvinculados de los gobiernos nacionales y provinciales. En efecto, con los recursos que disponen los municipios, muestra una incapacidad financiera de los mismos para encarar las nuevas funciones y dar cuenta a las demandas de los diversos actores y sectores sociales.

Ante los procesos de inversiones, con esta mayor autonomía “relativa”<sup>7</sup> del gobierno municipal, los grandes capitales obtienen mayor poder de decisión en cuanto a las características y a su localización de sus inversiones. No sólo por un poder político más limitado sino porque los municipios tienen como prioridad atraer a éstos, con el fin de no quedar al margen en este proceso de grandes inversiones privadas. Esto le da mayor poder al capital privado para autonomizarse de las indicaciones públicas<sup>8</sup>. Pero, por otro lado, el gobierno local cuando tiene que gestionar inversiones con empresas, éstas -que deciden si se localizan o no en el municipio- ejercen una fuerte presión respecto a ventajas tributarias y/o en los servicios que les pueda ofrecer el municipio. Dado que ciertas empresas pueden orientar sus capitales en otros sitios de la región metropolitana de condiciones similares y/o con gobiernos locales dispuestos a ceder a sus reclamos.

Es decir, durante la última década, el **gran capital privado** (capital inversor) se autonomiza de las indicaciones del poder público y se desarrollan al amparo de los privilegios que le otorga el Estado, beneficiándose de una creciente autonomía que le permite afirmarse como protagonista principal en lo referente a las decisiones de inversión, generando una mayor descentralización de las decisiones sobre inversión-acumulación (Cuadro N° 1). Y estas cuestiones son importantes tener en cuenta en la producción de la ciudad metropolitana dado que en el proceso de transformación de suelo rural a urbano se puede producir a través de las promociones públicas, privadas y autoconstrucción o crecimientos espontáneos. Dentro de las privadas, el suelo promovido a través de las relaciones de mercado, y desde la promoción pública se lo reglamenta a través de un conjunto de normas urbanísticas (Vinuesa, Ángulo, J y Vidal Domínguez, M; 1991)

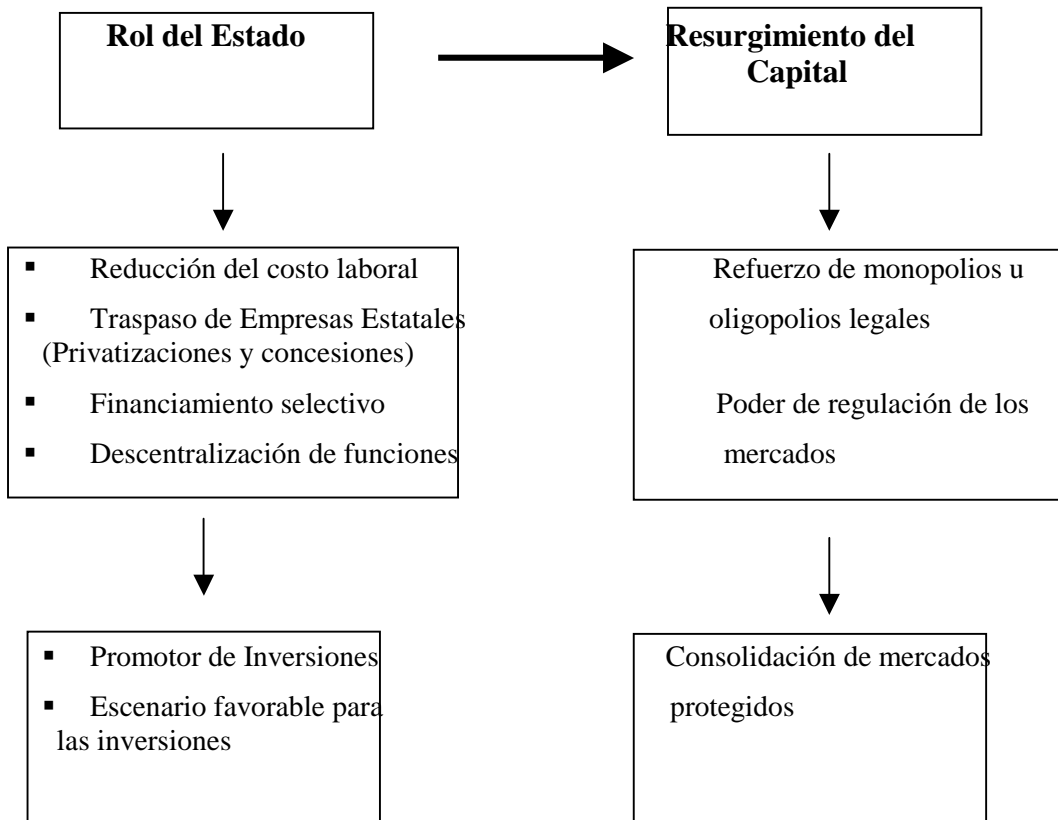
**Cuadro N° 1: Evolución de las ventas de los Grandes Capitales Privados**

| Tipo de Capital              |                    | 1993           | 1997           | 1999            | Var 97/93     | Var 93/99      |
|------------------------------|--------------------|----------------|----------------|-----------------|---------------|----------------|
| <b>Grupo Extranjero</b>      | Ventas             | 8858.0         | 20210.5        | 32220           | 128%          | 263.7%         |
|                              | % del total        | 14.3%          | 21.3%          | 24.8%           | 49.1%         | 73.3%          |
| <b>Grupo Local</b>           | Ventas             | 13849.3        | 17494.2        | 28350.3         | 26%           | 104.7%         |
|                              | % del total        | 22.3%          | 18.4%          | 21.8%           | -17.4%        | -2.5%          |
| <b>Empresa Transnacional</b> | Ventas             | 6277.2         | 18504.9        | 22405.7         | 195%          | 256.9%         |
|                              | % del total        | 10.1%          | 19.5%          | 17.2%           | 92.7%         | 70.1%          |
| <b>Empresa Nacional</b>      | Ventas             | 8177.0         | 9744.2         | 17489.7         | 19%           | 113.9%         |
|                              | % del total        | 13.2%          | 13.4%          | 13.4%           | -22.1%        | 1.9%           |
| <b>Total</b>                 | <b>Ventas</b>      | <b>37161.5</b> | <b>65953.8</b> | <b>100465.7</b> | <b>77.47%</b> | <b>170.31%</b> |
|                              | <b>% del total</b> | <b>100%</b>    | <b>100%</b>    | <b>100%</b>     | <b>100%</b>   | <b>100%</b>    |

FUENTE: Instituto de Estudios Fiscales y Económicos



**Figura 1**  
**PRODUCCIÓN DEL ESPACIO METROPOLITANO**  
**-Contexto en los '90-**



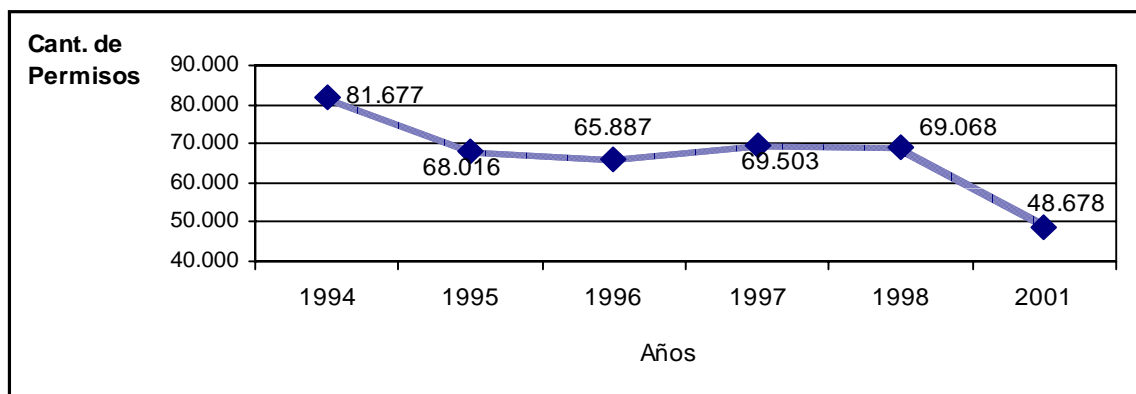
### 3.2. Conformación de los Grandes Capitales Inversores

Ante este nuevo escenario, la eliminación del flagelo inflacionario y la apertura de líneas de crédito generan un ámbito propicio para las inversiones en distintos sectores de la economía, con lo cual el capital comienza a explorar ciertas actividades, como la automotriz, la inmobiliaria y de la construcción; rubros que estaban muy deprimidos en la década de los '80, y que van a generar un fuerte impacto en los procesos de metropolización.

De acuerdo a los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), entre los años 1994-98, las ventas del sector automotor están en constante aumento con 408.777 y 457.925 unidades, respectivamente. Este dato es particularmente revelador de la expansión de la demanda que benefició durante tales años a la industria automotriz (esta industria constituye una excepción en el sector dado que está protegida de las condiciones del mercado manteniendo elevados niveles de rentabilidad).

A su vez, el “boom inmobiliario” que se origina en la década de los '90, genera una fuerte actividad de las empresas de bienes raíces que van a salir a captar los fondos de grandes inversores (Gráfico N° 3). Es así que se generan nuevos escenarios de inversión con importantes y numerosas oportunidades de negocios inmobiliarios.

**Gráfico N° 3: Permisos de Edificación en todo el País (1994-2001)**



FUENTE: INDEC

Por último, una actividad que adquirió un fuerte desarrollo fueron las cadenas de hipermercados<sup>9</sup>, shoppings centers y centros de entretenimientos. Respecto a tales inversiones, Etulain y López afirman que, “...entre 1991 y 1998, ha quedado demostrado que se han realizado cuantiosas inversiones en grandes equipamientos de consumo y entretenimiento. En la RMBA, se han invertido entre 4.500 y 5.500 millones de dólares en este tipo de actividades, con un elevado nivel de concentración en términos de empresas e inversores...” (Etulain; J. C y López, I.; 1999: 18).

El desarrollo de estas actividades (automotriz<sup>10</sup>, construcción y comercial con hipermercados, shoppings, etc.) y el resto de la industria y sus respectivos servicios surgieron, como se ha dicho antes, gracias a la reducción de la inflación, aparición del crédito y precios relativos que favorecieron el consumo interno (paridad cambiaria de la moneda argentina con respecto al dólar), muy reducido durante la década del '80.

En este contexto, la lógica del mercado, casi sin restricciones, avasalla las metrópolis impulsando un considerable flujo de inversiones hacia nuevos emprendimientos urbanos: parques temáticos, centros de entretenimiento, hipermercados, shoppings centers, urbanizaciones cerradas, áreas y parques industriales, edificios inteligentes, parques de ocio y espectáculos, accesos y autopistas; cuya apropiación y consumo se limita a un sector de la sociedad de demanda solvente.

### **3.3. Nueva Crisis en Argentina: ¿Regresión al Modelo Anterior?**

A partir de la reiteradas crisis de la economía argentina que se sucede a partir de 1999<sup>11</sup>, las modificaciones estructurales relacionadas con el sostenido proceso de transferencias de capital también comenzó a expresarse en los debates acerca de la manera en que deben modificarse algunos de los factores centrales del modelo descrito, como es el tipo de cambio fijo. Desde esta óptica específica, es evidente que para los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales el significativo incremento de sus activos fijos en el país debido a la adquisición de una parte o la totalidad del capital de diversas empresas oligopólicas, trae como consecuencia un creciente riesgo cambiario. En efecto, una modificación de la tasa de cambio trajo aparejada para los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales que adquirieron activos fijos una pérdida de capital en términos de dólares que sería equivalente a la proporción a la devaluación del signo cambiario. Así surgió la pérdida patrimonial: Como luego de la devaluación la gente tiene ingresos en dólares que hoy son una cuarta parte de lo que eran cuando la paridad era de un peso un dólar, se reduce su capacidad de compra.

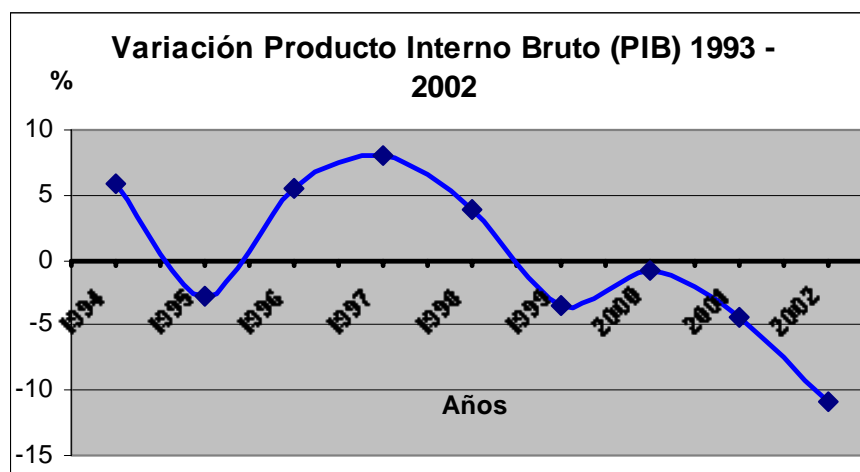
Por lo tanto, a los GCI que adquirieron empresas o concesiones de las empresas públicas, les interesa mantener la tasa de cambio para conservar el valor en dólares de sus crecientes activos físicos, mientras que a los vendedores les convenía una modificación de la misma para acrecentar el valor en pesos de sus activos líquidos dolarizados.

Así, se recurrió una vez más, a buscar consenso social para salir de la nueva crisis (anterior fue a finales de los '80) y para ello era necesario devaluar. El argumento fue que la reactivación basada en un tipo de cambio competitivo (es decir, en un conjunto de precios relativos favorables a la producción transable) es interpretada por algunos sectores, incluyendo, desde luego, el Gobierno, como el comienzo de un ciclo de crecimiento económico y, lo que tal vez más importa, de reparación de los graves desequilibrios sociales. Se espera que con el aumento de la producción puedan disminuir el desempleo y la pobreza.

La prolongada crisis que vive la economía argentina alcanzó una intensidad sin precedentes en 2002. La devaluación de la moneda respecto al dólar fue de cerca de un 250% en los primeros seis meses después que se prescindió la paridad cambiaria en enero de 2002. Las consecuencias se manifestaron rápidamente: se produjo una brusca inflexión ascendente en la evolución de los precios; hasta entonces, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) había registrado una deflación (-1.5% anual en 2001), pero luego de la devaluación se observó un evidente aumento de los precios (78% en 2002), después de una década de clara estabilidad. Por otra parte, el desempleo siguió elevándose hasta alcanzar niveles extremadamente altos (23,6 %); simultáneamente, se contraía aún más la demanda interna, lo que contribuyó a generar un muy elevado superávit comercial y la interrupción de los flujos de créditos; por lo cual, se acentuó la contracción del producto interno bruto (PIB), con un descenso

anual del 4.5%. En 2002 se profundizó la recesión, por lo que la disminución llegó al 10.9% en el nivel de actividad (FUENTE: INDEC).

**Gráfico N° 4: Producto Interno Bruto a precios de mercado 1993 - 2002**



FUENTE: INDEC

Según el INDEC, en la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA), la pobreza afecta al 54,3% de la población, y la indigencia, al 24,7 %. Un año atrás esos índices eran del 35,4 y del 12,2%, respectivamente. Con lo cual son 3.932.000 habitantes los que dejaron de vivir en condiciones dignas y de tener acceso a una canasta básica de alimentos y otros bienes y servicios. La acelerada generación de nuevos pobres e indigentes es el resultado lógico del alza de precios que sobrevino a la devaluación del peso frente al dólar.

En los primeros 14 meses de la salida de este modelo, el gobierno provisorio (dejaría el cargo el 25 de mayo de 2003) se ha volcado a disminuir el gasto público y a pagar la deuda contraída en la década anterior (de 61.334 millones de dólares en 1991 a 128.016 en 2000) y a financiar planes de contención social. En efecto, De acuerdo a la ejecución presupuestaria de la administración nacional de 2002, el gasto total terminó en \$ 44.479,2 millones en 2002, con una baja del 5,3% en relación con los \$ 48.870,3 millones de 2001. "Estamos en línea con la pauta presupuestaria y cumpliendo con el FMI." Frase, repetida por una buena parte del Gobierno en los primeros meses de 2003 (Diario La Nación, 4 de marzo de 2003, Buenos Aires, Argentina ).

¿Cómo se vieron afectados los sectores más dinámicos en los '90 con la salida del modelo y ante este nuevo escenario? La fuerte degradación social, a partir de enero 2002, en el proceso de polarización

que vive la Argentina tiene un fuerte impacto en el mercado de consumo masivo, donde las grandes cadenas de **supermercados** continúan sumergidas en la peor crisis de los últimos diez años.

El INDEC dio a conocer los resultados de la medición en las ventas de los supermercados y los grandes centros de compra, que muestran comportamientos totalmente disímiles. En los últimos ocho meses del año 2002, el porcentaje de caída en las ventas de los supermercados en relación con similar período del año anterior osciló entre 27 y 33%, y sólo en diciembre último mostró una leve mejora, cuando la caída había sido de sólo un 25,8 por ciento.

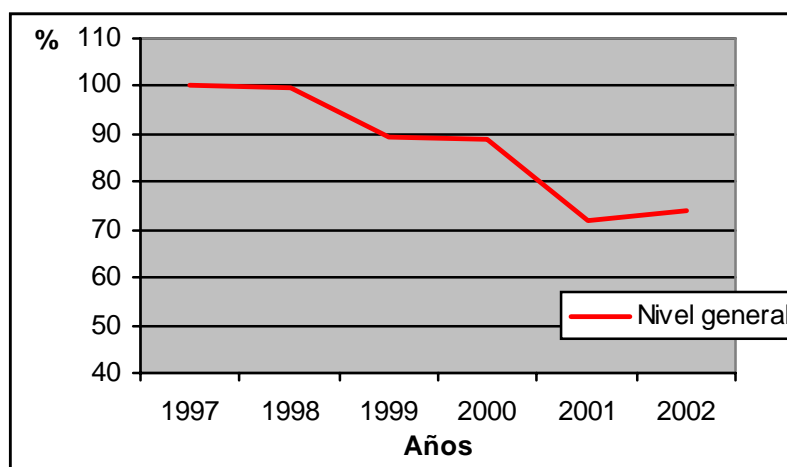
El panorama en los **shopping centers** es exactamente el inverso. En enero de 2003, las ventas desestacionalizadas volvieron a mostrar números positivos por segundo mes consecutivo. La suba en el primer mes del año alcanzó al 17% en relación con enero de 2002.

A partir de enero de 2002, con el cambio de modelo económico, se mantuvo la caída de la actividad productiva en el primer semestre. Los sectores productores de bienes tuvieron en el segundo trimestre una variación negativa del 13,4%, empujada en especial por la caída en el nivel de la industria manufacturera, que descendió un 16,5%, y la de la construcción, que se desplomó entre abril y junio un 41,2 por ciento.

Pero, para el segundo semestre del 2002 esta tendencia parece revertirse en el caso de los Shoppings y la construcción, dado que se registró un alza del 17,8% y el 37,6% respectivamente, en enero del 2003 con relación a enero del año anterior. En el caso de la **industria**, desde el pico de actividad industrial experimentado en julio de 1998, la producción industrial alcanzó su punto mínimo en abril de 2002, en el que la variación negativa alcanzó al 28.4%. Desde entonces, la recuperación de la actividad, medida en términos desestacionalizados, representó un incremento del 10,4% respecto de este mínimo.

Según se asegura en un informe dado a conocer la semana última por la Secretaría de Industria por medio del Centro de Estudios para la Producción (CEP), que señala que la sustitución de importaciones llegó a \$ 7000 millones (un 40% del total importado) en el primer semestre de 2002.

**Gráfico N° 5: Índice de Volumen Físico de la Producción Industrial 1997-2002 (Base 1997)**



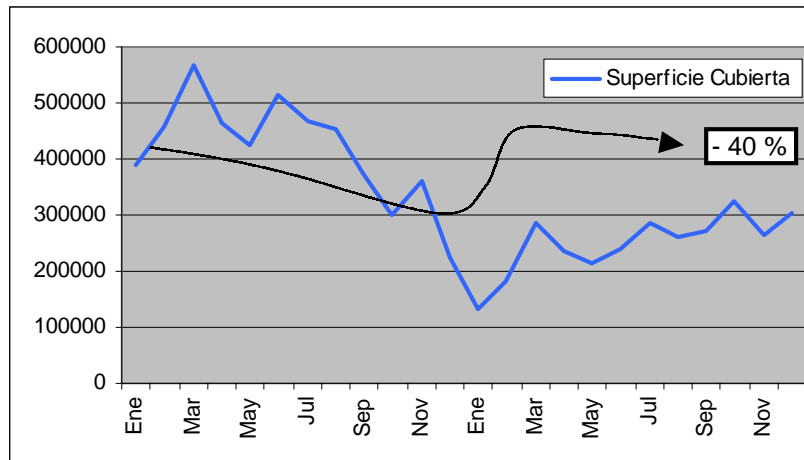
FUENTE: Encuesta industrial, INDEC

Pero, esta confluencia entre precios y tipo de cambio, que sucede luego de las devaluaciones, tornaría transitoria la ventaja en cuanto a costos que poseen los productos locales por sobre los importados, que intentarían, entonces, volver a captar una porción más grande del mercado local.

Lo cierto es que la industria todavía no ha tenido una reactivación importante<sup>12</sup> y que el cambio de precios relativos favorece a sectores de la economía que no son mano de obra intensiva como el sector agrícola que goza de una ventaja comparativa frente al mercado externo y la industria, que goce de precios relativos no la hace competitiva en tal mercado.

En el sector de la **construcción** el repunte que se mencionaba responde en realidad a la mayor demanda de materiales para la construcción de pequeñas y medianas obras, como viviendas, y también obras públicas que habían estado demoradas durante gran parte de 2002. Pero si consideramos los permisos de construcción esta tuvo una merma del 39,2% (Según INDEC)

**Gráfico N° 6: Permisos de Edificación: superficie cubierta autorizada en los 42 principales municipios del país (Enero 2001-Nov 2002)**



FUENTE: Dirección de Estadísticas del Sector Secundario. INDEC

Otro sector que nos interesa analizar, dado el desarrollo que tuvo en la década anterior, es el de los **servicios públicos** concesionados a los GCI. El consumo de servicios públicos registró en abril una caída del 9,5 por ciento en relación con el cuarto mes de 2001 y del 3,7 por ciento en comparación con marzo último. Por su parte, el uso del transporte de pasajeros en ferrocarriles urbanos disminuyó por su parte el 21,8 por ciento, mientras que en los interurbanos, la caída alcanzó el 29,4 por ciento. Finalmente los accesos a la Capital Federal (ciudad de Buenos Aires) se observó una disminución del 16,1 por ciento en la cantidad de vehículos que pasaron por los peajes, según el INDEC.

Bajo este panorama, se da un giro brusco de inserción de la economía argentina, del proceso de grandes inversiones y los sectores protagonistas las mismas. Como se analizó, los sectores protagonistas en las grandes inversiones en los noventa son afectados negativamente en la actualidad, resurgiendo un nuevo sector que es el agrario y muy incipiente aún el industrial; generando cambios en la conformación de los grandes capitales privados que constituyeron los GCI. Por ser muy reciente, no hay ni estadísticas ni estudios en cuanto a la reconfiguración de estos capitales, pero por lo hechos de conocimiento público se producen una renacionalización de éstos, asociaciones de ambos y/o reorientación al sector agrario y alimentario.

#### **4. PRODUCCIÓN DEL TERRITORIO METROPOLITANO DE BUENOS AIRES**

Como se mencionó, las tendencias de transformación en el territorio metropolitano de Buenos Aires sufren alteraciones de acuerdo, entre otras razones, al momento histórico y al contexto económico. Por lo cual, es necesario analizar la situación en la década del noventa y la actual. Pero primeramente se caracterizará a la RMBA previo a los dos periodos en cuestión.

La misma alberga alrededor de 13 millones de habitantes (el 37% de la población de Argentina), constituyendo la 3° región metropolitana de América Latina después de México y San Pablo; está conformada por la Capital Federal y 39 municipios contiguos.

A partir de la década de 1940, ha sufrido un importante crecimiento con un fuerte desarrollo industrial bajo el modelo económico de Sustitución de Importaciones. Este crecimiento se manifestó en una extensión de la mancha urbana con un entramado de cuadrícula la que fue “absorbiendo” las localidades existentes. Así, cuarenta años después, nos permite reconocer un importante número de subcentros; los cuales se encuentran inmersos en una configuración territorial compuesta por tres coronas de conurbación en semicírculo en el que el diámetro de unos 100 kms es la costa del Río de la Plata al este (ver mapa N° 1).

Tales coronas presentan las siguientes configuraciones territoriales. La Primera Corona con la mayor parte de sus territorios amanzanados consolidados y proporciones bajas de parcelas urbanas baldías. Se ubican importantes subcentros y corredores comerciales y de transporte, como también áreas industriales significativas. Por su parte la Segunda Corona comprende partidos con niveles de consolidación más heterogéneos, donde dominan los barrios de densidades medias y en consolidación con cobertura de servicios variable. Los subcentros se asocian a estaciones ferroviarias y corredores de transporte. En ellos encontramos intersticios, actividades agrícolas intensivas y cavas. Por último la Tercer Corona comprende municipios de diverso nivel jerárquico y con áreas periurbanas y rurales muy importantes. Registra territorios consolidados en las cabeceras y todos los niveles de intensidad en sus loteos. También es fuerte las actividades agrarias intensivas, extractivas y áreas industriales precisas como Pilar, Zárate-Campana y el Polo petroquímico de La Plata.

##### **4.1. Transformaciones Territoriales en los noventa**

La escasa participación del **Estado** como constructor directo del territorio metropolitano en esta década, se limitó a obras de infraestructura en las cuales se ubican: red de agua, cloaca y gas; asfaltos y vivienda. Las mismas tienden a localizarse en áreas urbanas consolidadas, en núcleos e intersticios urbanos<sup>13</sup> del oeste y sur de la RMBA (Ver mapa). La mayor parte de los montos de inversión pública se orientaron a los municipios de la 2° Corona Metropolitana, con importantes centros urbanos (Cuadro N° 2 y Gráficos N° 7).



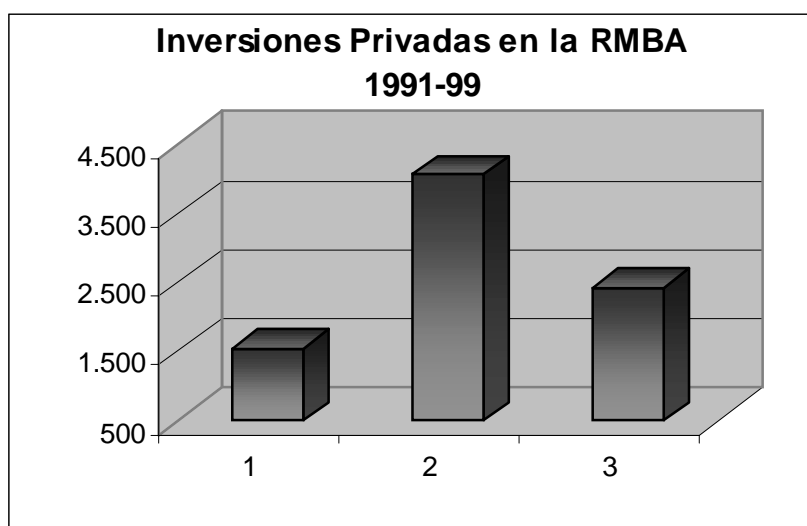
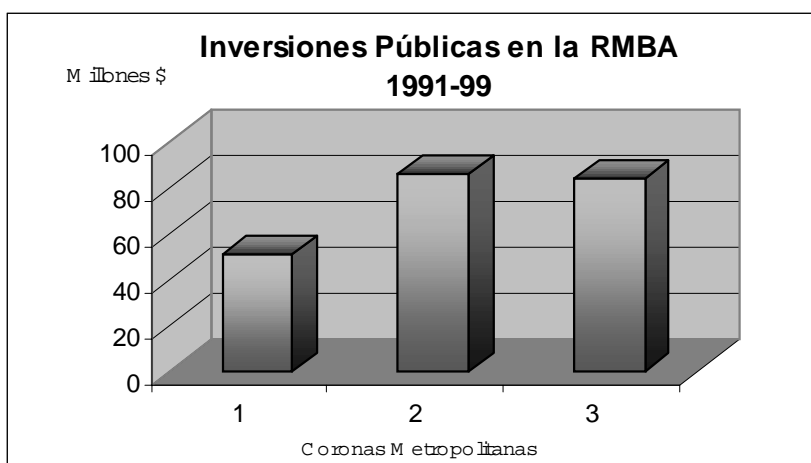
**Cuadro N° 2: Inversiones en la Región Metropolitana de Buenos Aires 1991 – 1999**

| INVERSIÓN PÚBLICA      |                      |                      | INVERSIÓN PRIVADA      |                      |                      |
|------------------------|----------------------|----------------------|------------------------|----------------------|----------------------|
| Sector*                | Corona Metropolitana | Monto en millones \$ | Sector                 | Corona Metropolitana | Monto en millones \$ |
| Comercial              | 1                    | -                    | Comercial              | 1                    | 243,00               |
|                        | 2                    | -                    |                        | 2                    | 98,00                |
|                        | 3                    | -                    |                        | 3                    | s/d                  |
| Industrial             | 1                    | -                    | Industrial             | 1                    | 504,00               |
|                        | 2                    | -                    |                        | 2                    | 2.118,60             |
|                        | 3                    | -                    |                        | 3                    | 1.190,90             |
| Infraestructura Urbana | 1                    | 43,4                 | Infraestructura Urbana | 1                    | s/d                  |
|                        | 2                    | 70,83                |                        | 2                    | 200,00               |
|                        | 3                    | 70,78                |                        | 3                    | 27,30                |
| Inmobiliario           | 1                    | 7,4                  | Inmobiliario           | 1                    | 42,00                |
|                        | 2                    | 15,76                |                        | 2                    | 560,00               |
|                        | 3                    | 3,82                 |                        | 3                    | 973,00               |
| Transporte             | 1                    | -                    | Transporte             | 1                    | 752,50               |
|                        | 2                    | -                    |                        | 2                    | 1.094,00             |
|                        | 3                    | 9,35                 |                        | 3                    | 239,30               |
| <b>Total</b>           | <b>1</b>             | <b>50,8</b>          | <b>Total</b>           | <b>1</b>             | <b>1.541,50</b>      |
|                        | <b>2</b>             | <b>86,59</b>         |                        | <b>2</b>             | <b>4.070,60</b>      |
|                        | <b>3</b>             | <b>83,95</b>         |                        | <b>3</b>             | <b>2.430,50</b>      |
| <b>Monto Total</b>     |                      | <b>221,34</b>        |                        |                      | <b>8.042,60</b>      |

FUENTE: Elaboración Propia en base a Inverbaires. Relevamiento de Inversión en la Prov. de Bs. As, H. Cámara de Senadores de la Prov. de Bs. As, 1995; Ministerio de Obras y Servicios Públicos de la Prov. de Bs. As; e Información Periodística

\*INFRAESTRUCTURA: Agua, Cloaca y Gas; INMOBILIARIO: Urbanizaciones Cerradas, Complejos Hoteleros y Oficinas; TRANSPORTE: Infraestructura vial y puertos; COMERCIAL: Shoppings, Complejos Recreativos y Comerciales, e Hipermercados

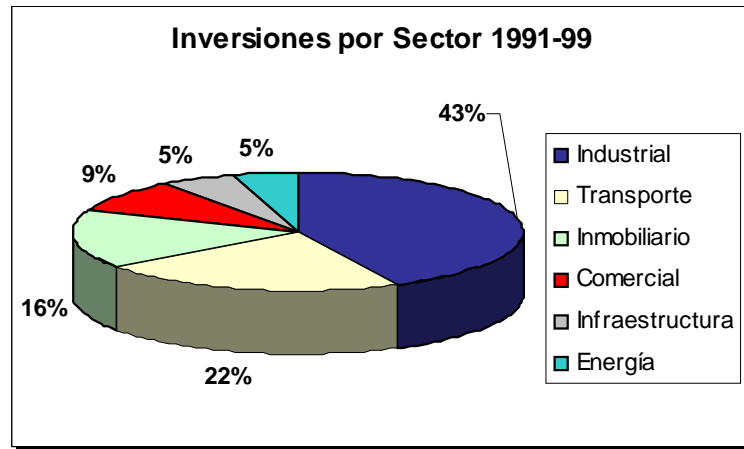
## Gráficos N° 7



FUENTE: Elaboración Propia en base a cuadro N° 2

En referencia a los flujos de inversiones **privadas**, se han volcado a los nuevos emprendimientos urbanos: por un lado son inversiones orientadas a la apertura de nuevas industrias y los servicios vinculados a ellas y, por el otro, a los servicios de consumo, construcción e infraestructura (Gráfico N° 8). El hecho que las ciudades son sitios preferidos para tales inversiones, sea a nivel global, nacional o local; hace diez años, en la RMBA, se inició una demanda creciente de servicios por parte de las industrias. La preponderancia de bienes no transables en la organización económica en general, y las condiciones específicas de producción que requieren los servicios corporativos avanzados, incluyendo aquellas tecnologías de información que la hacen accesible, se combinan para hacer de algunas ciudades, una vez más, un sitio clave de "producción".

**Gráfico N° 8: Inversiones Privadas en la RMBA 1991-99**



FUENTE: Elaboración Propia en base a: Inverbaire. Relevamiento de Inversión en la Prov. de Bs. As, H. Cámara de Senadores de la Prov. de Bs. As, 1995; e Información Periódica

A su vez, debe agregarse el incremento de los servicios vinculados básicamente al consumo (shopping centres, hipermercados, hoteles, restaurantes, etc.), que han provocado una modificación importante del espacio metropolitano. Su histórico rol de espacio para la producción industrial (propio de la etapa de sustitución de importaciones), de encuentro y de sociabilidad declina para dar paso a la función de espacio de valorización del capital. En dicho espacio tiende a concentrarse la información, las inversiones, las decisiones, los servicios avanzados y la acumulación del capital.

Bajo este contexto, existe una creciente preferencia de *periferización* o alejamiento tanto sectores medios y altos de la población como de las actividades económicas hacia territorio más distantes. En efecto, cada vez son más y variadas las inversiones que tienen este comportamiento. Desde la entrada en vigencia del primer plan de desarrollo **industrial** en 1991, hasta marzo de 1999, fueron aprobados por la Dirección Provincial de Desarrollo y Promoción industrial 216 proyectos de construcción de nuevas plantas. De los cuales el 72 % se localizaba en la 3° corona metropolitana.

A su vez se produjo un fuerte desarrollo de Parques Industriales que responde a dos procesos presentes en la RMBA en el último lustro. Por un lado, como indicara Briano y otros, los parques industriales adquirieron auge en la década del '90 a partir de dos iniciativas: Primero, *“desde el sector público, como un intento deliberado de reordenar territorialmente la actividad industrial y, en especial, de promover la atracción de actividades productivas en aquellos territorios menos industrializados, en pro de un desarrollo local.”* Y segundo, *desde la inversión privada, se consolidan como un producto inmobiliario novedoso, que promete ganancias interesantes, ya que se aprovecha de un contexto en el que se cuestiona crecientemente el impacto que provoca la presencia de la actividad industrial en*

*zonas en las que predomina el uso residencial del suelo.”* (Briano y otros, 2000) Otro proceso que se incrementó con la apertura de nuevas plantas industriales, es el de distanciamiento de la industria con respecto al uso residencial del suelo, ya que determina cierta relación de conflicto con dicho uso y/o que pueda generar implicancia en los valores del suelo.

Una nueva tendencia del mercado **inmobiliario**, después de los *countries* y los barrios privados, en la Región Metropolitana de Buenos Aires son las ciudades o pueblos privados<sup>14</sup>. Estas urbanizaciones apuntan tanto a sectores socioeconómicos medios y altos bien delimitados por el costo y tipo de viviendas que conforman los barrios. En total en la dicha región metropolitana hay cuatro emprendimientos en ejecución con una superficie que varía desde las 450 a las 1600 hectáreas, y con una población entre 25.000 y 140.000 habitantes.

A su vez, la movilidad física de los cambios residenciales lleva a buscar territorios más alejados del centro o de las áreas más consolidadas; y la percepción de valores ambientales lleva a la búsqueda, no solo residencial sino también recreativa, de espacios más naturales. Así, tenemos un nuevo marco de expansión espacial de las áreas urbanas relacionado al alejamiento de las inversiones (Ver Mapas).

El incremento del índice de **motorización** de la sociedad y las inversiones en **infraestructura** vial revalorizaron los espacios dinámicos que se conforman a lo largo de estas vías de circulación que unen el centro con los “Territorios de las Inversiones” en la periferia (Ver mapas).

Pero este tipo de inversiones pudieron ser llevadas a cabo, entre otros motivos, en tales territorios gracias al mejoramiento de los **accesos** a Buenos Aires a través de autopistas o ampliaciones de las mismas como el Acceso Norte (Cuadro N° 2 y Gráfico N° 8).

No hay duda que los procesos descriptos han modificando profundamente los patrones de producción del espacio metropolitano en los ‘90. Los mencionados barrios privados o cerrados de evidente aceptación y difusión como nuevo espacio residencial que están estructurando una metrópolis de morfología insular o de enclaves, en torno a grandes centros comerciales –también cerrados-, al estilo de las urbanizaciones norteamericanas. Las autopistas son los “vínculos” de estos nuevos territorios de las inversiones. Estos son fragmentados, perdiendo la integración de la ciudad continua.

En este nuevo escenario socioeconómico, como mencionamos anteriormente, emerge un fuerte sector privado que impulsa la producción de la ciudad y valoriza fragmentos o sectores urbanos privados, aislados, alterando el crecimiento urbano tradicional de loteos predominantemente continuos estructurados por las principales vías de circulación. Así, intercalados en la periferia metropolitana, surgen barrios cerrados y demás emprendimientos inmobiliarios, en forma de enclaves urbanos destinadas a sectores socioeconómicos medio altos y altos.

La producción simultánea de espacios cada vez más especializados y estratificados sobre una estructura socioeconómica desigual, así como la organización de centros urbanos alrededor del

consumo estaría reemplazando el crecimiento metropolitano tradicional en manchas de aceite por uno más fragmentado, en islas, acentuándose la segregación socioespacial existente. Esto es apreciable en la producción del espacio metropolitano tanto en la construcción residencial con las distintas modalidades de urbanizaciones cerradas; centros comerciales y recreativos cercados como los hipermercados, salas de cine, patios de comidas; equipamientos, muchas veces dentro de las urbanizaciones cerradas, como son los establecimientos educativos, hoteles, centros de convenciones, etc; y los parques industriales cerrados en donde se agrupan industrias y empresas de servicio a las mismas.

Así la organización del territorio presenta aspectos contrastantes. Por un lado, muestra la retracción institucional del Estado, el correlativo avance de sectores privados en la gestión de los servicios públicos y la reducción del espacio público frente al privado; por el otro, es casi un símbolo de la fragmentación social en atención a la configuración física que propone, donde el elemento principal es el cerramiento físico excluyente.

Si bien son escasos los trabajos y/o monitoreos del valor del suelo, se pudo constatar, mediante trabajos puntuales<sup>15</sup> y entrevista a operadores inmobiliarios y developers, que han tenido impacto positivo en lo que respecta a las áreas próximas a las inversiones en cuestión.

En la producción actual del territorio metropolitano coexisten dos realidades distintas, villas de emergencia, asentamientos y barrios humildes sin cobertura de servicios<sup>16</sup> y las urbanizaciones cerradas con toda la infraestructura completa. Coexistiendo así, formas urbanas **residenciales** de manzanas regulares en damero, con tejido residencial abierto, con otras formas urbanas diferenciadas: los desarrollos inmobiliarios o urbanizaciones cerradas (pueblos cerrados, clubes de campo, barrios cerrados, condominios).

La aparición de nuevos asentamientos precarios o la extensión en superficie de los existentes se da fundamentalmente en torno a centros y subcentros, en tierras de bajo valor inmobiliario, por lo general en planicies de inundación de arroyos e intersticios urbanos, que por retracción de usos, por ejemplo predios de ferrocarriles, han quedado como vacíos urbanos. (Curtit G., Losano, G. y otros, 2001)

En aquellos territorios donde se localizan tales inversiones, el proceso de densificación urbana se materializa a modo de enclaves, conectados por la construcción de la autopista, contrastando con los territorios circundantes. Se genera así, una producción del territorio urbano **cercado, aislado y excluyente**. Ello se materializa dado que por fuera de las autopistas y shoppings, se desarrolla la evidente degradación del espacio público. En él se lee la disputa social y económica. El espacio público dejó de ser el ámbito de encuentro para convertirse en el ámbito de diferencias. Un ámbito degradado donde los presupuestos de los municipios difícilmente alcanza para mantenerlo y desarrollar nuevos espacios públicos. Contrariamente sucede en las urbanizaciones cerradas y centros de consumo

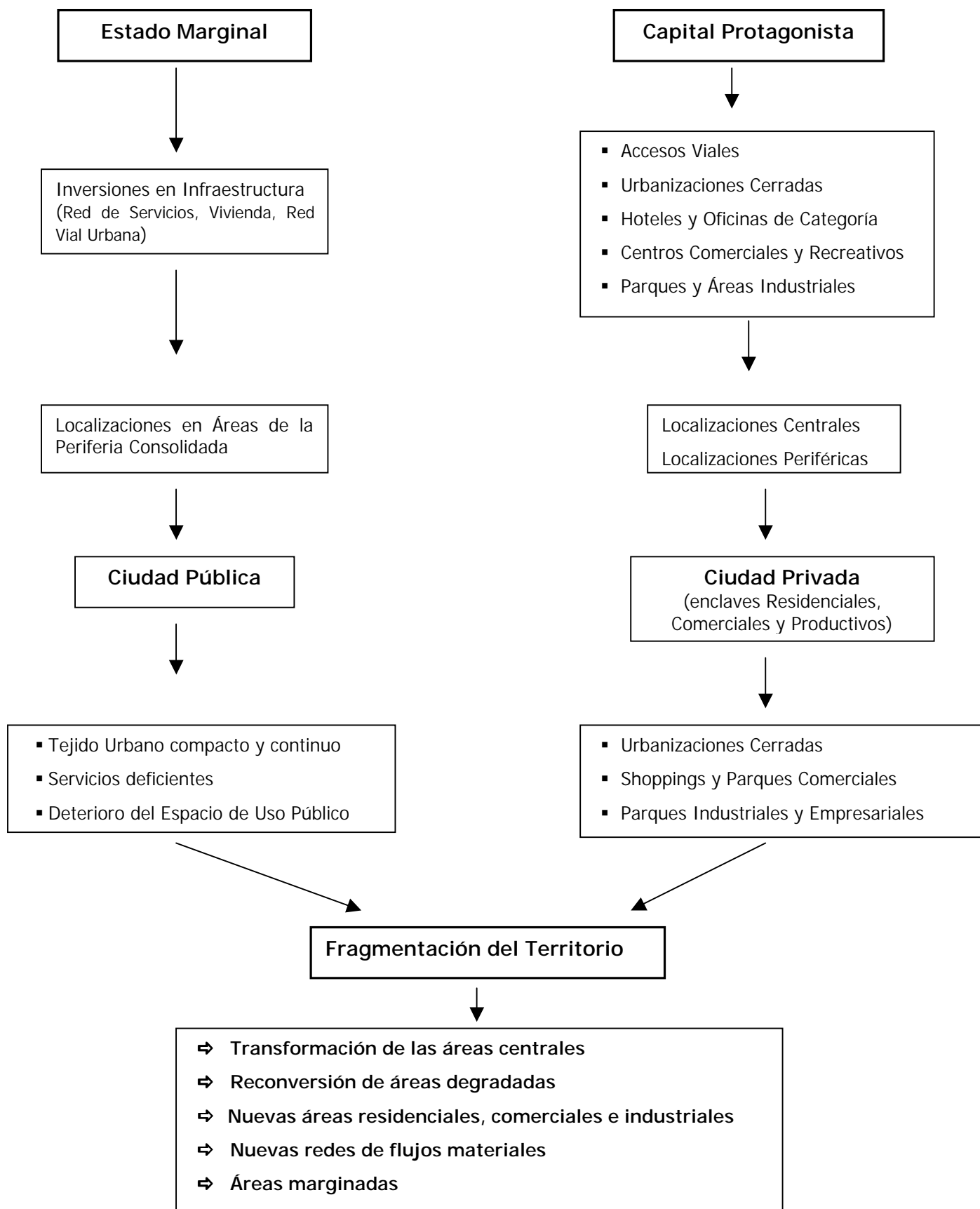
en donde hay una preservación de los espacios de uso público, los cuales no están al alcance de todos. Este proceso de fragmentación se manifiesta también en el acceso desigual a la infraestructura y a los servicios urbanos básicos, a la seguridad, a los espacios verdes, a la recreación, a la calidad ambiental, etc.

Este modelo de urbanización nos acerca más aún al modelo de ciudad suburbana norteamericano con los problemas de ciudad latinoamericana y nos aleja de la ciudad europea. Generándose así fuertes impactos sobre el paisaje y la trama urbana metropolitana, alterando la clásica unidad funcional del tejido urbano que es la *manzana* continua y compacta por un tejido con tipología propia de cada proyecto y de baja densidad.

Tenemos entonces dos formas de producción de la ciudad metropolitana durante los años '90: Por un lado, la "Ciudad Privada" con enclaves residenciales, comerciales y productivos; y por el otro, la "Ciudad Pública" donde se mantiene el patrón de consolidación progresiva de los territorios urbanos, pero éstos son marginados tanto por el Estado como por los GCI y su consecuente degradación.

Figura 2

**PRODUCCION del TERRITORIO METROPOLITANO**  
**- La Región Metropolitana de Buenos Aires -**



## 5. DETERIORO y FRAGMENTACIÓN EN EL TERRITORIO METROPOLITANO

La importancia asumida por el **rol del Estado** en los años noventa, se manifiesta en la generación de rentabilidades económicas estableciendo un ambiente propicio con el cual se inició un nuevo proceso de inversiones en donde los grandes capitales poseen el poder regulatorio real sobre una multiplicidad de mercados.

Este nuevo Estado asumió un rol limitado en la producción del espacio metropolitano, con escasas inversiones directas. Se podría pensar que las **inversiones públicas** tenderían a cubrir los territorios marginados por las inversiones privadas; pero las primeras no sólo que manejaron montos muy inferiores sino que también cubrieron sectores socioeconómicos distintos. Vimos que las inversiones públicas se orientaron a la extensión limitada de la red de agua, cloaca, gas, asfaltos y construcción de viviendas; mientras que las inversiones de los Grandes Capitales lo hacían en infraestructura de transporte y en los sectores industrial, comercial y residencial. Por lo cual, en los territorios donde actuó el capital privado habría una mayor desatención de la infraestructura social básica y donde actúa el capital público una menor inversión en infraestructura de desarrollo económico y recreativo de uso público.

El rol desempeñado por el Estado genera las condiciones materiales, administrativas y jurídicas para que el capital privado genere estas nuevas transformaciones territoriales. Las transformaciones en las estructuras político-administrativas, sin duda constituyen un proceso ineludible ante las **transformaciones en la producción del territorio metropolitano** de las principales áreas metropolitanas de América Latina.

Los principales accesos a la ciudad de Buenos Aires actuaron como “espacios convocantes” para emprendimientos residenciales primero y, posteriormente, proyectos más complejos que abarcan distintos sectores y actividades que se orientaron a un público muy diverso en cuanto a su procedencia: tanto de los barrios privados de la zona como de lugares más distantes. Tales vías constituyeron los “vínculos” de estos nuevos territorios de las inversiones. Los cuales son fragmentados, perdiendo la integración de la ciudad continua.

Podemos concluir también, que tal fragmentación del territorio es consecuencia de tales cambios en la producción y consumo de territorios metropolitanos. Encontramos tres modalidades de fragmentación:

Una **construcción** de los territorios metropolitanos, cuya modalidad es la implantación de elementos urbanos en territorios donde previamente no los había. Estaría relacionado a la formación de efectos útiles de aglomeración pero de manera independiente de cierta



interrelación territorial, en forma de enclave, sin ser solidarios con su hinterland. Como son las nuevas áreas residenciales, comerciales e industriales (Parques y Sectores Industriales).

Una **remodelación**, transformando las áreas centrales y reconvirtiendo ciertas áreas degradadas.

Estas dos modalidades interconectadas por redes de flujos materiales constituyendo nudos de la red de producción y consumo en donde no incorpora a la última de estas tres modalidades; que es la **marginación** de aquellas áreas urbanas las cuales se mantienen casi inalterables en el proceso de inversiones. Son aquellos territorios intersticiales, consolidados de la región metropolitana, donde actúa el Estado y/o de escasa participación de los actores en dicho proceso.

El desarrollo de distintos ámbitos de la región metropolitana respondió a los diversos intereses del sector privado, generando una fragmentación del territorio no sólo por construir una “ciudad discontinua” dónde se desarrollan zonas privadas de acceso restringido a sectores de demanda solvente de la sociedad. Si bien es cierto que la diferenciación espacial existe desde que la sociedad se apropia del espacio en donde los distintos componentes sociales y económicos se asientan con identidades diferentes; con esta fragmentación del territorio se incrementa la desarticulación de tales componentes sociales y económicos.

Pueden visualizarse vestigios importantes de fragmentación territorial, manifestándose mediante la segmentación y deconstrucción del territorio metropolitano dadas por ciertos sectores que vuelcan su identidad en el territorio a través de nuevas modalidades de asentamiento, produciendo no solamente una discontinuidad en la trama urbana sino la pérdida de espacios de relación. Esta fragmentación física del espacio se da conjuntamente con una segregación social, dada por la necesidad de ciertos sectores sociales de apartarse voluntariamente, en la búsqueda de un espacio diferenciado que le permita alcanzar sus aspiraciones en materia de status, seguridad, naturaleza, etc., generando diferentes modalidades de hábitat urbano.

Con el modelo de Estado que se inició en los '90, en cuanto a la producción de espacio metropolitano, se traduce en una polarización social que, a su vez, genera una polarización espacial. La Región Metropolitana de Buenos Aires acentuó la tendencia de convertirse en una ciudad de contrastes. Una ciudad producida por el Estado, marginada y otra ciudad producida por el capital privado, próspera; considerada como *los espacios que ganan* por excelencia ante el proceso de inversión. No puede olvidarse que dichos ámbitos actuaron

también como núcleos clave de apropiación de todo tipo de recursos, generando a su vez graves impactos sobre el entorno, y es en ellos en donde se producen las mayores desigualdades sociales y las nuevas formas de pobreza, al crecer considerablemente el número de personas marginadas o excluidas. Así, existieron territorios integrados al proceso de inversiones; mientras que otros profundizaron su desintegración.

A partir del año 1999 y especialmente el 2001, este modelo económico y de Estado, en lo que respecta a la Argentina, ha concluido. Tanto las inversiones Públicas como Privadas están detenidas. Las primeras por falta de recursos, agotados por ese Estado financista y contratista sin capacidad de generar y retener recursos propios; las segundas, por la reducción del poder adquisitivo, generando a una fuerte contracción del mercado y la incertidumbre debido a la caída del Estado que sostenía tales inversiones.

Durante el año 2003 se ha ido consolidando la tendencia hacia la recuperación que comenzó en el segundo semestre de 2002, influida, en parte, por el complejo agroexportador. Con la vuelta a la sustitución de Importaciones (que previo a los años '90 tuvo lugar durante aproximadamente 60 años en Argentina), el sector que más rápidamente se adaptó, gracias a la combinación de sus ventajas comparativas y sus precios relativos, fue precisamente el agro; un sector que, por un lado demanda escasa mano de obra, cuando lo que se necesita es resolver rápidamente el problema del desempleo; y por el otro, este sector difícilmente pueda dar un impulso autosostenido que nos permita hacer un proyecto de mediano plazo para la economía de un país.

Por su parte, el sector industrial, no ha alcanzado los niveles de actividad previos a la crisis. Pensar en estrategias de producción sostenidas por el tipo de cambio, cuando se acabe la capacidad ociosa instalada y empiece la necesidad de nuevas inversiones, ¿cómo resolverán estos problemas?

Durante la década de los '90, se ha experimentado un crecimiento explosivo en la producción y comercialización de una nueva producción inmobiliaria que se orienta a producir una nueva suburbanización de algunos grupos sociales de medios y altos ingresos. Esta periferización voluntaria de la residencia, como vimos generó incremento importante del suelo dada por la fuerte demanda de sectores solventes de la sociedad. Y esto tendría, dentro de la drástica crisis económica que viene atravesando el país, dos consecuencias en los sectores empobrecidos: Dentro de las zonas atractoras se generaría una densificación espacial de los bolsones de

pobreza preexistentes, dado la imposibilidad de expandirse por el alto valor de los terrenos circundantes; y por otro, en las áreas postergadas se expandiría la presencia de estos bolsones. Mientras que los que fueron “espacios convocantes” de las inversiones, se encuentran en un proceso de redefinición de estrategias en donde las condiciones del mercado están muy lejos de permitir los elevados niveles de rentabilidad que gozaron durante la década pasada.

## **BIBLIOGRAFIA**

1. Alavarez de Celis, F. (2001): El Desarrollo Económico desde una Perspectiva Local. El caso de las Actividades Económicas en la Ciudad de Buenos Aires, Historia y Gestión del Territorio. En: *actas 8° Encuentro de Geógrafos de América Latina*, 4 al 10 de marzo, Universidad de Chile, Departamento de Geografía, Santiago de Chile.
2. Azpiazu, D y Basualdo, E. (2001): Concentración económica y regulación de los servicios públicos. Ponencia presentada en Universidad Torcuato Di Tella, 21 de agosto, Buenos Aires.
3. Castells, M. (1995): *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*. Madrid, Ed. Alianza, p.323-425.
4. Ciccollella, P., (1999). Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires. Grandes Inversiones y reestructuración socioterritorial en los años ' 90. *En: Revista EURE N° 76*, Stgo de Chile.
5. Curtit, G., Losano, G. y Otros (2001). Transformaciones Territoriales y Valor del Suelo. Intervenciones Urbanas y Proceso de Valorización del Suelo en La Ciudad de La Plata. 3° Premio Anual de Arquitectura, Urbanismo, Investigación y Teoría, Colegio de Arquitectos de la Provincia de Buenos Aires, La Plata, Argentina.
6. Dematteis, G., (1998). Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas. En: Monclus F., ed. *La Ciudad Dispersa*, Urbanitats/Centre de Cultura Contemporánea de Barcelona, Barcelona.
7. De Mattos, C. (1997): Dinámica Económica Globalizada y Transformación Metropolitana: Hacia un Planeta de Archipiélagos Urbanos. En: *actas 6° Encuentro de Geógrafos de América Latina*, 17 al 21 de marzo, Universidad Nacional de Buenos Aires, Instituto de Geografía, Buenos Aires.

8. Dirección Nacional de Coordinación de Políticas Macroeconómicas (2002). La Actividad Económica y el Empleo después de la Depreciación Real del Peso. Notas de Coyuntura, Ministerio de Economía, Buenos Aires, 31 de julio.
9. Duahu, E. (1998): La urbanización popular en América Latina. En: Hábitat popular y política urbana, México, M.A. Parrúa – Universidad Autónoma Metropolitana.
10. Etulain, J.C. y Lopez, I., 1999. El Crecimiento de la Metrópolis. La RMBA en el Escenario de la Reestructuración Global. Vº Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Toluca, México, 1-35.
11. Evers, T. (1989): El estado en la periferia capitalista. (5ta edición), México, Siglo Veintiuno.
12. Isuani, E. y ot. (1991): El Estado Benefactor. Un paradigma en crisis. Buenos Aires, Ed. Miño y Dávila.
13. Mantobani, J. (1997): La ciudad y el territorio en el contexto del nuevo modelo de acumulación y sus transformaciones socio-territoriales. En: actas 6º Encuentro de Geógrafos de América Latina, 17 al 21 de marzo, Universidad Nacional de Buenos Aires, Instituto de Geografía, Buenos Aires.
14. Pérez, P. (1995): Privatizaciones de servicios y gestión de la ciudad. Reflexiones a partir del caso de Buenos Aires. En: actas Seminario regional sobre alternativas de cooperación público-privadas para el desarrollo urbano en A. Latina y el Caribe: La Privatización de los servicios urbanos. 15-17 de febrero, Ministerio del Distrito Metropolitano de Quito. Programa de Gestión Urbana. Quito, Ecuador, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales.
15. Pérez, P. (1995): Actores sociales y gestión de la ciudad. En: Ciudades, Red Nacional de Investigación Urbana, Año 7, N° 28, Octubre-diciembre, México.
16. Robert, F. (1999). La Gran Muralla: Aproximación al Tema de los Barrios Cerrados en la RMBA. En: Seminario de Investigación Urbana. El nuevo milenio y lo Urbano. Instituto de Investigaciones Gino Germani. Buenos Aires.
17. Roquefort, M, y Ascher, F. (2000). Nouvelles formes de métropolisation et fragmentation urbaine. En: Habitat el villes: l'avenir en jeu, Cap. 1.
18. Russo, C. (1998). La Argentina de los 90: Transformación Macroeconómica y El Proceso de Reestructuración Productiva y Territorial. En: NOCHTEFF, H. (comp). La

Economía argentina a fin de siglo: Fragmentación presente y desarrollo ausente. Co-edicción FLACSO-Eudeba, Buenos Aires.

19. Sánchez, J. E. (1998). Barcelona: transformaciones en los sistemas productivos y expansión metropolitana. En: Monclus F., ed. La Ciudad Dispersa, Urbanitats/Centre de Cultura Contemporánea de Barcelona, Barcelona.
20. Vinuesa Angulo, J. y ot. (1991): Los Proceso de Urbanización. p. 115-150. Madrid, Síntesis.

## Notas y Citas

---

<sup>1</sup> El *proceso de metropolización* podría definirse como la difusión, mediante una secuencia, de actividades sociales básicas (de producción, de consumo, de intercambio y gestión) y la interpenetración de tales actividades según una dinámica independiente de la continuidad territorial, abarcando a su vez, distintas jurisdicciones municipales.

<sup>2</sup> Para comprender mejor el término de reproducción debemos aclarar que, para satisfacer ciertas necesidades sociales, se debe crear objetos; para lo cual se requiere una *producción y distribución* de dichos objetos que contribuyen a satisfacer las necesidades. Así, como afirman Burkun y Spagnolo, la **reproducción** interconecta la producción-distribución-consumo (satisfacción de necesidades) como actividades esenciales de los individuos de las sociedades.

3 “Luego de sancionada y promulgada la ley que apruebe la declaración de “sujeta a privatización”, el ministro o secretario de la Presidencia de la Nación en cuya jurisdicción se encuentre el ente, empresa o sociedad a privatizar iniciará, de inmediato y de oficio, los procedimientos tendientes a la privatización...” (Art. 11° Cap II Las Privatizaciones y Participaciones del Capital Privado, Ley N° 23.696)

4 Mientras que la inflación fue de 84% en 1991 y 0,7% en 1998 con un incremento de precios del 116%<sup>4</sup> para el mismo período FUENTE: Leyes del Presupuesto general para los ejercicios 1991/98. Legislatura de la Prov. de Buenos Aires y Comisión Económica para A. Latina y Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

5 Entre los elementos de este “consenso” se incluyen una amplia reforma del Estado (privatización de las empresas publicas, reforma fiscal severa contención del gasto público y eliminación de los subsidios al consumo y a los intereses productivos “ineficientes”); dejar que los precios alcancen su nivel correcto dando prioridad al mantenimiento del equilibrio macroeconómico; reformas orientadas al mercado (desregulación y desmonopolización del sector privado, flexibilización el mercado laboral); y una reinserción competitiva en la economía mundial (liberalización del comercio, promoción de las inversiones extranjeras) (Fanelli, Frenkel, Rozenwurcel, 1994. Citado en Russo, C. 1997: 1).

6 “El Poder Ejecutivo Nacional centralizará, coordinará e impulsará las acciones tendientes a agilizar las ventas de los inmuebles del dominio privado del Estado, de sus entes descentralizados o de otro ente en el que el Estado nacional o sus entes descentralizados, tengan participación total o mayoritaria de capital o de la formación de las decisiones societarias, que no sean necesarios para el cumplimiento de sus funciones o gestión.” (Art. 60, Cap XXVI Venta de Inmuebles Innecesarios, Ley 23.697) Es la ley de Emergencia Económica sancionada 1/9/89.

7 Como mencionamos anteriormente, el municipio no tiene capacidad económica para hacerse cargo las funciones que le transfieren.

8 Al Municipio le compete regular en relación a las características de la inversión y a su localización dentro del territorio de su jurisdicción.

9 CARREFOUR posee 23 Hipermercados (15 en la RMBA) y 129 Supermercados; NORTE, En enero de 1999 adquiere el 100% de Tia operando con 141 locales. En abril de 2001 el Grupo Carrefour, tomó el control

---

de Supermercados Norte; WAL-MART Argentina inició sus actividades en agosto de 1995, habiendo concretado a la fecha, a través de sus 11 tiendas; COTO, por su parte posee 8 hipermercados (todos en la RMBA), 60 supermercados (48 en la RMBA) y 26 mini mercados (13 en la RMBA). (Fuente: Las empresas; octubre 2002)

10 El sector automotor, fue además favorecidos por beneficios del Estado y por políticas de comercialización con el Mercosur. Con respecto a la industria es más complejo el tema para generalizarlo de esta manera. Hubo productores intermedios que no se vieron favorecidos por el incremento del consumo interno del país, como así tampoco ciertos productores finales que perdieron su mercado ante la importación de productos competitivos.

11 Luego de la devaluación de la moneda brasileña en enero de 1999, profundizó la caída de la producción argentina, que se extendió a lo largo del año bajo la presión del aumento de la tasa de interés internacional y el descenso del consumo doméstico.

<sup>12</sup> Para el año....los niveles de actividad industrial estaban por debajo del año....; año en el cual comenzó la caída de la producción industrial durante el Plan de Convertibilidad

13 Para ello se elaboraron mapas localizando las inversiones tanto pública como privada sobre datos proporcionados por la Dirección de Planeamiento del Ministerio de Obras y Servicios Públicos (M.O.S.P) de la Prov. de Buenos Aires y demás fuentes indicadas en el presente artículo (Losano, G; 2000)

14 Estos emprendimientos inmobiliarios consisten en verdaderas ciudades cercadas que, de acuerdo a las particularidades de cada proyecto, cuentan con casa edificios de escasa altura, universidades, colegios y centros comerciales

15 CURTIT, G., LOSANO, G. Y OTROS. 2001. Transformaciones Territoriales y Valor del Suelo. Intervenciones Urbanas y Proceso de Valorización del Suelo en La Ciudad de La Plata. 3º Premio Anual de Arquitectura, Urbanismo, Investigación y Teoría, Colegio de Arquitectos de la Provincia de Buenos Aires; y SPARACINO, A. 2000. Estudio de Precios del Suelo. Área Metropolitana de Buenos Aires, Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires.

16Duhau, haciendo referencia a la urbanización popular en América Latina, marca la importancia del incremento de esta modalidad de producción de la ciudad a través del hábitat popular. El cual se produce a través de un progresivo mecanismo de autoconstrucción, con cierta irregularidad jurídica en la propiedad del suelo y del parcelamiento (Duhau, E.; 1998).