

RETROCESO METROPOLITANO Y ECONOMÍA SEGMENTADA: El Caso de São Paulo*

Milton Santos**

Resumen

En todo el Tercer Mundo, en las últimas dos décadas, el proceso de urbanización se ha visto seguido de un proceso de metropolización: un salto cuantitativo y cualitativo. Este movimiento es contemporáneo al proceso de mundialización porque sobrepasa al planeta y abarca todos los aspectos de la vida social. Es el resultado de la modernización contemporánea que la globalización volvió innegable, modernización que es al mismo tiempo selectiva y desigual, al privilegiar a una parte de la población con el desarrollo simultáneo de las nuevas clases medias y de una multitud de gente pobre, es decir, aquella parte mucho mayor de la población para quien la modernización es perversa.

Las metrópolis del Tercer Mundo son, en ciertos puntos del territorio, la cristalización de una nueva lógica al mismo tiempo económica, política, social y geográfica correspondiente al nuevo momento histórico. Es ahí donde confluyen los resultados contradictorios de un proceso de modernización que impone nuevas formas de atraso.

Por eso frente a esas enormes máquinas, donde la existencia es penosa para la mayoría de la población, uno se pregunta por qué tales ciudades no son aún más críticas; por qué esos grandes objetos geográficos, en primer lugar los dos de América Latina, todavía funcionan relativamente bien; por qué esas metrópolis no explotan definitivamente.

Tratemos de dar una respuesta a esa pregunta, a partir del caso brasileño y sobre todo de São Paulo, intentando, paralelamente, dar una explicación más general para ese hecho al que estamos denominando "retroceso metropolitano", y del cual São Paulo nos parece un buen ejemplo.

En las metrópolis el aumento de empleo es mayor que el de la población

Un examen, aunque superficial, de la literatura consagrada a los problemas de la urbanización y el empleo en el Tercer Mundo, permite constatar la afirmación general según la cual el empleo crece más lentamente que la población urbana en los países subdesarrollados, y ese desequilibrio, dado como inevitable, es frecuentemente apuntado como causa de innumerables problemas. Otro lugar común, presente en la literatura especializada, es el de que el empleo terciario aumenta más que el secundario. El ejemplo brasileño de las últimas décadas nos obliga a rever la posición que, como muchos otros autores, adoptaremos en diversos trabajos. Entre 1960 y 1980 el empleo

* Recibido: 1 de junio de 1992.

** Departamento de Geografía, Facultad de Filosofía, Letras e Ciencias Humanas, Universidade de São Paulo, Brasil.

en el sector secundario crece más aceleradamente que en el sector terciario, y tanto uno como otro aumentan más rápido que la población del conjunto de las nueve regiones metropolitanas brasileñas. Consideradas aisladamente, existen sólo dos excepciones: Salvador y São Paulo, donde el aumento del empleo terciario es ligeramente menor que el de la población.

Crecimiento entre 1960 y 1980 (1960: índice 100) de la población presente y de población empleada en los sectores secundarios y terciarios de las regiones metropolitanas

Regiones metropolitanas	Población metropolitana	Sector secundario	Sector terciario
São Paulo	2.65	3.69	2.62
Río de Janeiro	1.82	2.71	1.93
Belo Horizonte	2.88	5.12	2.92
Puerto Alegre	2.20	4.64	2.55
Recife	1.93	3.03	2.11
Salvador	2.42	4.79	2.38
Curitiba	2.96	7.46	15.29
Fortaleza	2.69	4.55	3.03
Belém	2.40	4.04	2.62

El fenómeno no se limita a la comparación entre crecimiento del empleo y crecimiento de la población como un todo. Este se repite cuando ponemos en paralelo el crecimiento total de la población económicamente activa (PEA) y el de la población con más de 15 años, en todas las regiones metropolitanas, entre 1960 y 1980.

En cuanto a la PEA industrial, su crecimiento entre 1960 y 1980 es, en todas las regiones metropolitanas, más importante que el de la población mayor de 15 años y también más significativo que el incremento de la PEA total. En lo que respecta a la PEA terciaria la situación difiere según las regiones metropolitanas.

Crecimiento entre 1960 y 1980

Regiones metropolitanas	Población con más de 15 años	PEA total	PEA terciaria	PEA industrial
São Paulo	2.75	2.99	2.62	3.69
Río de Janeiro	1.94	2.10	1.93	2.71
Belo Horizonte	3.08	3.44	3.13	5.09
Puerto Alegre	2.34	2.85	2.55	4.19
Recife	2.01	2.20	2.11	3.04
Salvador	2.44	2.66	2.38	4.79
Curitiba	2.85	3.14	3.31	5.67
Fortaleza	2.58	2.91	3.06	4.22
Belém	2.47	2.79	2.62	4.02
Total	2.39	2.65	2.38	3.59

Comparando el incremento de la población económicamente activa en el sector secundario, de la población total de las nueve regiones metropolitanas, las diferencias son importantes entre sí. Para el periodo 1960-1980 los índices varían en 24.47% en Puerto Alegre, donde la absorción es mayor, y en 10.24% de Belém. Entre 1970 y 1980, Puerto Alegre es aún el que se muestra con mayor capacidad para emplear en la industria los excedentes demográficos, con un índice de 30.44%, mientras que Belém también mantiene, en ese particular, su posición de debilidad, con 12.33%.

En el último decenio intercensal, en comparación con el periodo anterior, la creación de empleos manufactureros se aceleró, aumentando aún más de prisa que el incremento demográfico, conforme lo señalado. Entre 1960 y 1970 la población de las regiones metropolitanas crece un poco más de 9.1 millones y el empleo industrial en un poco menos de 900 000. Entre 1970 y 1980 la población conjunta de las áreas metropolitanas aumenta en 10.6 millones, pero el empleo fabril soporta un incremento de 1.8 millones.

Crecimiento de la población y de la PEA industrial entre 1960 y 1980 en las regiones metropolitanas

	A	B	A:B
	Crecimiento	crecimiento	%
	de la	de	
São Paulo	876 379	7 927 827	11.05
Río de Janeiro	637 479	4 134 113	15.41
Belo Horizonte	273 162	1 687 974	16.18
Puerto Alegre	305 411	1 247 757	24.47
Recife	142 369	1 158 634	12.28
Salvador	145 267	1 055 290	13.76
Curitiba	151 198	975 565	15.49
Fortaleza	136 181	1 015 922	13.40
Belém	60 855	593 803	10.24
Total de las			
9 RM	2 702 416	19 796 985	13.65

Crecimiento de la población y de la PEA industrial entre 1970 y 1980 en las regiones metropolitanas

São Paulo	556 859	4 512 943	12.33
Río de Janeiro	384 901	2 435 000	15.80
Belo Horizonte	201 110	948 092	21.21
Puerto Alegre	221 296	726 875	30.44
Recife	94 782	686 630	13.80
Salvador	90 847	627 066	14.48
Curitiba	138 498	625 046	22.15
Fortaleza	84 711	482 411	17.55
Belém	40 932	351 200	11.65
Total	1 813 826	10 622 557	17.07

Tomando caso por caso, la comparación entre el crecimiento de la población total y el de la PEA en la industria, entre 1970 y 1980, en las diversas regiones metropolitanas, vemos que ha resultado positivo en todas ellas. En Curitiba se tiene el ejemplo más vigoroso, mientras que en São Paulo el crecimiento es modesto: sin embargo, esos

números relativos, señalados en la siguiente tabla, deben compararse con los datos absolutos de las dos tablas anteriores.

Crecimiento comparado de la población y de la PEA industrial en las regiones metropolitanas 1970-1980

	Población	PEA industrial
São Paulo	54.99	61.40
Río de Janeiro	29.43	62.58
Belo Horizonte	57.93	145.49
Puerto Alegre	45.67	131.17
Recife	32.06	80.70
Salvador	53.42	97.99
Curitiba	87.45	382.15
Fortaleza	63.44	131.93
Belém	52.70	101.94

Los trabajadores industriales representaban el 8.91% de la población total en 1960, 10.77 en 1970 y 14.38 en 1980, un índice siempre creciente. Durante esos 20 años la población fabril activa sufre un incremento del 264%, mientras que el aumento correspondiente de la población total es de 126%. Por otro lado, una comparación entre el incremento del personal ocupado en las industrias de las regiones metropolitanas y el incremento total de la población en el periodo 1960-1980 nos da una tasa del 18.71%. En ese periodo hubo 3 595 153 nuevos empleos industriales para un aumento de 19 209 215 personas en el conjunto de las poblaciones metropolitanas.

Se puede argüir que, con las modificaciones recientes en la lógica industrial, esa expansión de la mano de obra podría originarse sobre todo por la ampliación del empleo no directo. Pero no es eso lo que se corrobora. El crecimiento de la mano de obra industrial en las regiones metropolitanas se debe al personal indirectamente ligado a la producción.

La porción del total del personal ocupado en la industria, que corresponde al personal directamente ocupado en la producción, muestra un crecimiento continuado entre 1960 y 1980, también en el total de las nueve regiones metropolitanas.

1960: 79.19

1970: 84.59

1980: 87.54

La porción correspondiente a los no directamente ocupados queda, así en declive, bajando de 20.71 en 1960 a 12.46% en 1980. Entonces, se puede decir que la parte relativa a los "cuadros" de la industria (empleos no ligados directamente a la producción) crece más lentamente que el empleo fabril total, a pesar de que entre 1970 y 1980 se compruebe una cierta aceleración.

Crecimiento comparado entre empleo fabril y "cuadros" de la industria

	1960-70	1970-80	1960-80
	%	%	%
"Cuadros" de la industria	16.5	55	80.5
Empleo fabril	50.2	63.1	145
Total			

Considerando los índices respectivos, a lo largo de esos tres momentos censuales, se obtiene la siguiente tabla, tomándose para 1960 el índice 100:

	1960	1970	1980
"Cuadros" de la industria	100	116	180
Empleo fabril total	100	150	245

Mientras que el personal no ligado directamente con la producción pasa del índice 100 en 1960 al 116 en 1970 y al 180 en 1980, los índices relativos al personal directamente ligado a la producción son 100, 160 y 270; asimismo, para 1960, 1970 y 1980 para el total de las regiones metropolitanas el incremento, en consecuencia, es mucho mayor. De ahí resulta que, aunque la industria necesite incluir en su propia capacidad actividades de servicio, no corresponde a éstas la porción mayor de los activos contratados en el sector secundario. Las medianas y pequeñas empresas (y sobre todo las últimas) no tienen medios para mantener un personal administrativo numeroso; por eso, muchas

tareas dentro del establecimiento son desempeñadas alternadamente por las mismas personas.

La convivencia entre actividades fabriles de carácter diferente

Conforme se escribió en 1988 en nuestra comunicación para el Simposio "Trends and Challenge of Urban Restructuring" (ISA-IUPERJ), Río de Janeiro, 26-30 de septiembre, L. Valladares y E. Preteceille (1990), los hechos antes enumerados nos obligan a adoptar nuevos puntos de vista y a buscar nuevas explicaciones para la economía metropolitana, convirtiendo, de esa manera, en ideológicas muchas teorizaciones anteriores. ¿Se puede, por ejemplo, continuar hablando de "hinchazón urbana", ya que ésta era definida por el aumento mayor de la población y no por el del empleo?

Las grandes ciudades crecen, pero lo hacen con un aumento aún mayor que la ocupación, a pesar de que la pobreza se extienda. ¿Cómo explicar este fenómeno?

Es un hecho conocido que en estas dos décadas hubo una considerable modernización industrial que afectó una buena porción del parque fabril. Se puede admitir que el aumento de la población activa industrial se debe a la proliferación, en las grandes ciudades, de industrias menos modernas y menos capitalistas cuya existencia se tornó posible gracias, entre otras razones, a la expansión del consumo tanto de las clases medias (intermedias y bajas) como de los pobres. Por un lado, la pobreza, en virtud de los circuitos de distribución que frecuenta, constituiría un obstáculo a la expansión de la oligopolización, dejando campo libre para empresas menores, industrias y comercios. Por otro lado, el propio espacio urbano resultante de su presencia ofrece las condiciones para que las empresas menores tengan la posibilidad de ser creadas y mantenidas. Éstas son poco o nada exigentes de áreas modernas, conformándose con los espacios creados y mantenidos por la pobreza. Es en esa forma que se crean, paralelamente, actividades fabriles "modernas" y "tradicionales" cuya proporción es variable según las regiones metropolitanas. Al comparar el respectivo valor de la transformación industrial, Faissol¹ revela, para sectores relacionados, que la relación entre el sector tradicional y el moderno, representada por el índice de 0.61% para el conjunto de las nueve regiones metropolitanas, mostraba los siguientes valores para cada caso particular:

¹Faissol, S. et al. (1987), "O processo de urbanização brasileiro: uma contribuição à formulação de uma política de desenvolvimento urbano-regional", *Revista Brasileira de Geografia*, núm. 2, pág. 97.

Bélem	3.22
Fortaleza	2.11
Recife	0.93
Salvador	0.38
Belo Horizonte	0.34
Río de Janeiro	0.91
São Paulo	0.52
Curitiba	1.07
Puerto Alegre	0.75

Los más altos índices de modernización industrial de Belo Horizonte y de Salvador se pueden atribuir a la evolución reciente de los respectivos parques industriales donde industrias altamente capitalistas tienen presencia importante (siderurgia, petroquímica, etc.), mientras que Bélem y Fortaleza tendrían un alto contingente de fabricaciones dirigidas al consumo local y regional.

De ahí, también, el hecho de la mayor concentración de la producción en Salvador y Belo Horizonte. Teniendo en cuenta el valor medio de la transformación en los cuatro mayores establecimientos, Faissol y sus colaboradores² llegaron a una media de 30.4% para las nueve regiones metropolitanas, y una distribución desigual si se comparan las diversas áreas metropolitanas (Bélem: 49.4; Fortaleza: 32.2; Recife: 53.6; Salvador: 65.8; Belo Horizonte: 61.1; Río de Janeiro: 33.5; São Paulo: 22.2; Curitiba: 36.3, y Puerto Alegre: 54.8%).

El *Prognóstico 1979* de Emplasa (Empresa Metropolitana de São Paulo) ya mostraba en la región metropolitana de São Paulo la presencia de establecimientos industriales de diversos tamaños.

En 1975, de acuerdo con datos de PIS trabajados por Emplasa, la aglomeración disponía de más empleados que el resto del Estado de São Paulo, tanto en las grandes industrias como en la pequeñas, como lo demuestra la siguiente tabla.

² *Ibid.*

Industrias	Grande São Paulo		Interior del Estado	
	Núm. de establecim.	Núm. de empleados	Núm. de establecim.	Núm. de empleados
con más de 50 obreros	3 838	1 068 413	1 534	422 713
con menos de 50 obreros	30 220	210 655	22 885	113 884
Total	34 118	1 279 068	24 419	536 597

En ese total de 34 118 establecimientos de la Gran São Paulo no había, sin embargo, informaciones para 6 538. De los 27 580 restantes, la mayoría aplastante (5 417 o 92.2%) contaba con 99 empleados o menos; 1 756 (o 6.4%) tenían entre 100 y 499 empleados y 407 (o 1.5) empleaban más de 50 personas. De los 1 279 068 empleos industriales, 333 892, es decir, 26.10% eran proporcionados por los establecimientos menores (0-99 empleados); 380 441, o sea 29.74%, correspondía a los establecimientos medios (100-499 empleados) y 564 735 (44.15%) estaban en los grandes establecimientos (más de 500 empleados).

Otro dato indicador de la multiplicidad de las formas de empleo realizadas en la aglomeración. En abril-mayo de 1981, en un total aproximado de 6 050 000 participantes de la población económicamente activa de la región metropolitana de São Paulo, los asalariados eran 56.4, los oficialmente desempleados 12.8, los oficialmente subempleados 18.4 (1 115 000), los no asalariados 1.1, los patrones 1.1, y los patrones y autónomos 11.3%, en un total de 686 000 (datos del DIESSE, citados en L. R. Bautzer, 1984). Esos números también son reveladores de la variedad de formas de realización económica.

Teniendo en cuenta el valor de la transformación, la llamada pequeña industria predomina sobre la media y la grande en los sectores de la madera, del mobiliario y del vestido y calzado. Por ejemplo, entre 723 empresas textiles contadas en el municipio de São Paulo en 1981, solo ocho tenían un capital social superior a 500 millones de cruzeiros, mientras que en 288 era de menos de 1 000 cruzeiros.³ En el sector de cueros, pieles y similares había, prácticamente, una división entre establecimientos pequeños y medios, con 49.8 y 50.2%, respectivamente, del total.

³Thorstein, V. H. (1965), en H. Rattner, *Pequena Empresa o comportamento empresarial na acumulação e na luta pe a sobrevivência*, vol. 1, pág. 174.

De un modo general, valiéndose de otros datos proporcionados por Emplasa, se sabe que cerca de 48% de los establecimientos industriales contaban entre 0 y 4 empleados, y cerca de 40% tenían de 5 a 49 ocupados. Del 12% restante, 10.8 eran con un número de empleados que variaba entre 50 y 499, y apenas 1.2 con más de 500. La aglomeración paulista abrigaba, así, una extensa gama de manufacturas con índices muy diferentes de tecnología, capital, organización y empleo.

Veamos más de cerca un ejemplo tomado en la región metropolitana de São Paulo, el del sector metalúrgico donde empresas muy pequeñas y muy grandes conviven, tanto en el municipio de São Paulo como en los municipios de San Bernardo y Diadema. Los datos con que identificamos esa realidad por DIESSE en los Sindicatos de São Paulo y de San Bernardo, fueron obtenidos en 5 251 empresas en el municipio de São Paulo y 492 en San Bernardo del Campo y Diadema, en un total de 10 164 y 710 cuestionarios, y con 277 886 y 96 824 trabajadores respectivamente, en un total de 347 552 y 107 089 cuestionarios.⁴

En el municipio de São Paulo, las empresas que emplean hasta 10 personas son más de la mitad del total (52.6%), pero el empleo que ofrecen es insignificante (3.7) si se compara con el total del empleo metalúrgico municipal. El 28.8 de las empresas, cuyo porcentaje en el empleo metalúrgico es de 21.4%, tiene entre 11 y 50 personas laborando. Las empresas con más de 300 trabajadores, que son apenas 3.3 del total, suman 48.2% del empleo, y entre esas las mayores, es decir, las que ofrecen más de 1 000 empleos, constituyen el 0.6 del número de empresas y el 23.7% del número de trabajadores.

Ya en San Bernardo y Diadema la concentración es mayor. Las empresas con un máximo de 10 trabajadores eran 30.3% del total y éstos constituían en 0.7 del empleo. Aquellas empresas que tenían entre 11 y 50 personas, aproximadamente 30.7% del total, reunían el 4.1 del empleo metalúrgico de esos dos municipios de la periferia industrial de São Paulo. En relación con las empresas con más de 300 trabajadores, 8.3 del número total emplea 76.9 de los trabajadores, y las mayores, aquellas con más de 1 000 empleados, representaban el 2.2 del número de trabajadores y el 61.5% del empleo.

⁴ *Retrato do Brasil*, núm. 15, del 11 al 17 de mayo de 1987.

Distribución de las empresas y trabajadores metalúrgicos en función del número de empleados en % (1982)

Clase de empleados	São Paulo		San Bernardo del Campo y Diadema	
	empresas	trabajadores	empresas	trabajadores
	%	%	%	%
0 a 10	52.6	3.7	30.3	0.7
11 a 20	13.2	3.7	11.0	0.8
21 a 50	15.6	9.6	19.7	3.3
51 a 100	8.3	11.2	16.0	6.0
101 a 200	5.1	13.6	11.2	8.2
201 a 300	1.9	9.0	3.5	4.1
301 a 500	1.5	10.6	3.5	6.9
501 a 1 000	1.2	14.9	2.6	8.5
más de 1 000	0.6	23.7	2.2	61.5

La estructura de la industria metalúrgica es, por tanto, diferente en el municipio-centro y en los dos municipios periféricos. En estos últimos las grandes industrias son relativamente mucho más representativas que en el municipio de São Paulo, pero en ambos hay pulverización de la actividad metalúrgica. En consecuencia, en el mismo tejido urbano hay convivencia de unidades cuyo tamaño, grado de capitalización, organización y tecnología son los más diversos.

Existen otras evidencias del fenómeno que estamos describiendo. Una encuesta hecha en 1980-81 por el SENAI-FIESP, relativa al municipio de São Paulo, permitió a nuestro grupo de investigación una mejor aproximación geográfica y cartográfica del fenómeno, tanto a nivel de la actividad de fabricación tomada como un todo, como en lo que se refiere a determinados ramos industriales, teniendo en cuenta los diversos tamaños de los establecimientos. Para el municipio como un todo, y en un total de 15 604 establecimientos, 84.9% tenían entre 5 y 99 trabajadores, 12.6 entre 100 y 499 y 2.5 más de 500. Los establecimientos pequeños eran 87.1% en la zona norte, 80.8 en la sur, 86.8 en la este, 80 en la oeste y 89.5 en el centro. Los establecimientos con más de 500 empleados eran más frecuentes en la zona sur, con 3.8% del total, mientras que en la zona norte eran 1.5; 1.9 de la zona este; 3.7 de la zona oeste y 1.3 del centro. Considerando las cinco zonas del municipio (norte, sur, este, oeste y centro), el número

promedio de empleados por establecimiento varía de los 53.4 en el centro a los 96.3 en el oeste, pasando por 62.1 en el norte, a 65.4 en el este y a 93.2 en el sur, mientras que la media municipal era de 73.9%.

La variación en la frecuencia de los establecimientos pequeños o medianos, considerados de acuerdo con el número de personas activas (pequeña capacidad de 0 a 99 y media capacidad de 100 a 499 empleados), según las subdivisiones de la ciudad, viene indicada en los mapas anexos elaborados por la arquitecta María de Fátima de Oliveira (figuras 1, 2 y 3). Otros datos y mapas relativos a determinados ramos industriales fueron elaborados por Sorais de Fátima Ramos (industria del vestido e industria del material de transportes) y por Georgia C. R. Marques (industria mecánica e industria de material eléctrico y de comunicaciones) (figuras 4 y 5).

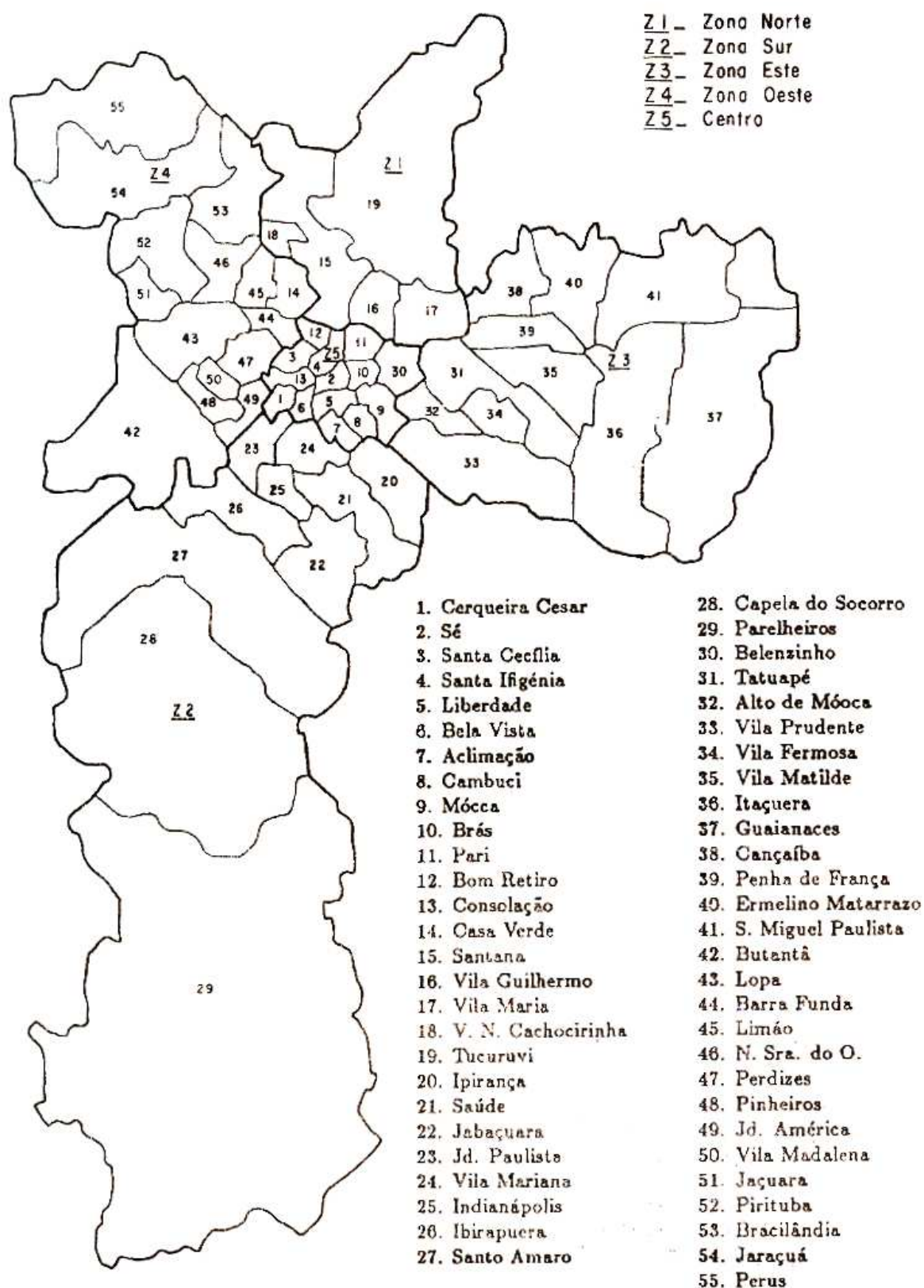
En la industria del vestido 92.4% de los establecimientos tenía menos de 100 personas empleadas, 6.8 tenía entre 100 y 499, y apenas 0.8 contaba con mano de obra superior a 500. Pero mientras las menores reunían prácticamente la mitad (49.9%) de la mano de obra, las medianas empleaban 29.6 de ese total y las grandes 20.5%. En la industria de material de transporte los porcentajes respectivos, referentes al número de establecimientos, eran 73.6, 21.0 y 5.4%, y en cuanto al número de empleados, 16.5, 33.8 y 49.7%.

La distribución de esas industrias según las zonas de la ciudad, considerando el número de establecimientos es, también, desigual.

	Norte	Sur	Este	Oeste	Centro
	%	%	%	%	%
Ind. del vestido	7.8	10.2	15.6	8.7	57.7
Ind. de los transportes	13.4	29.7	23.9	19.6	14.0

La preferencia de la industria del vestido por el centro es flagrante, mientras que la de transportes, más representada en el sur de la ciudad, presenta una distribución menos marcada.

Ya en la industria mecánica, presente en São Paulo en establecimientos grandes, medianos y pequeños, muestra también una combinación desigual de esas dimensiones, según las áreas urbanas.



Des.: Orta/90

Figura 1. Município de São Paulo, subdistritos 1980.

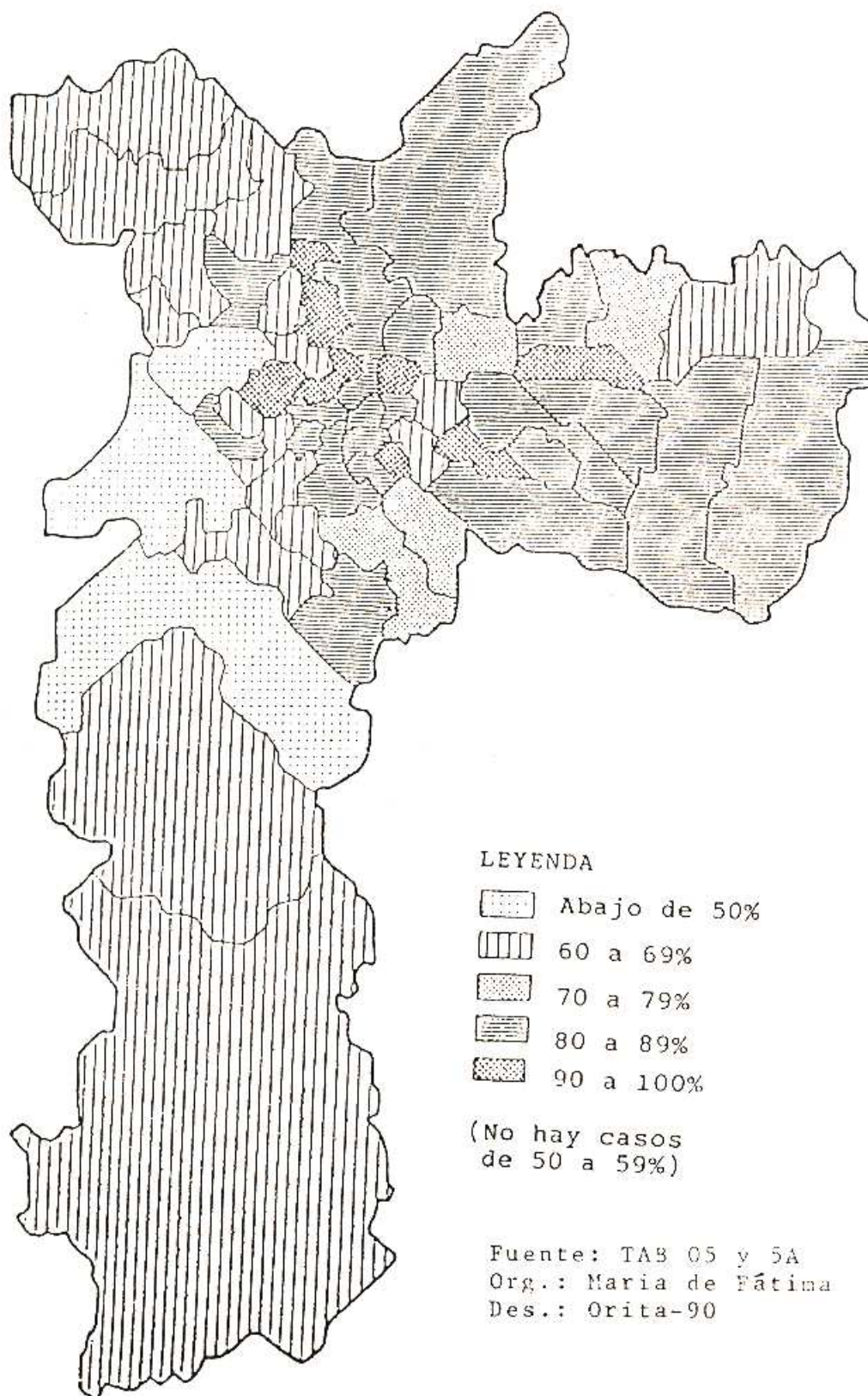


Figura 2. Municipio de São Paulo 1980-1981. (Industria pequeña.)

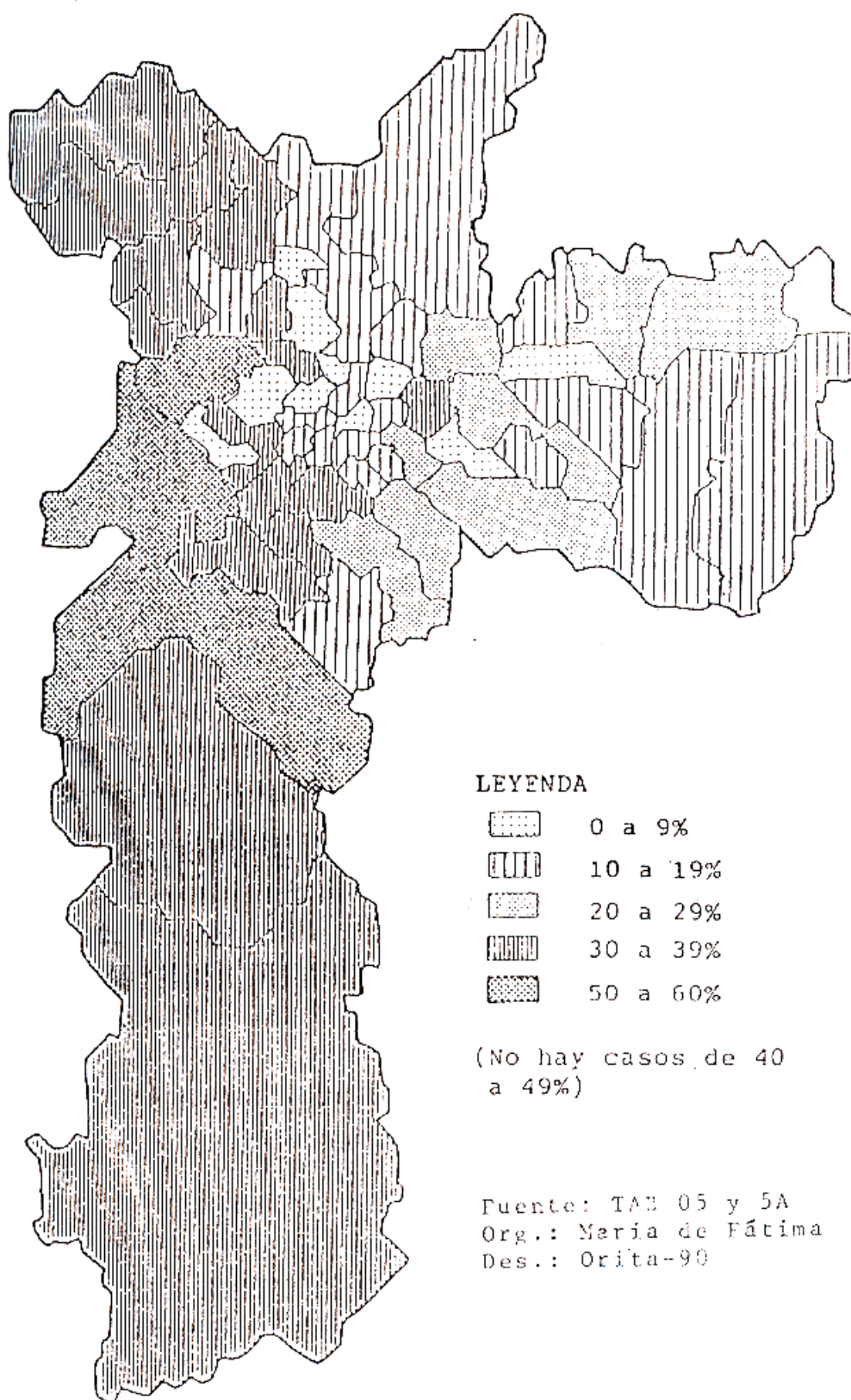
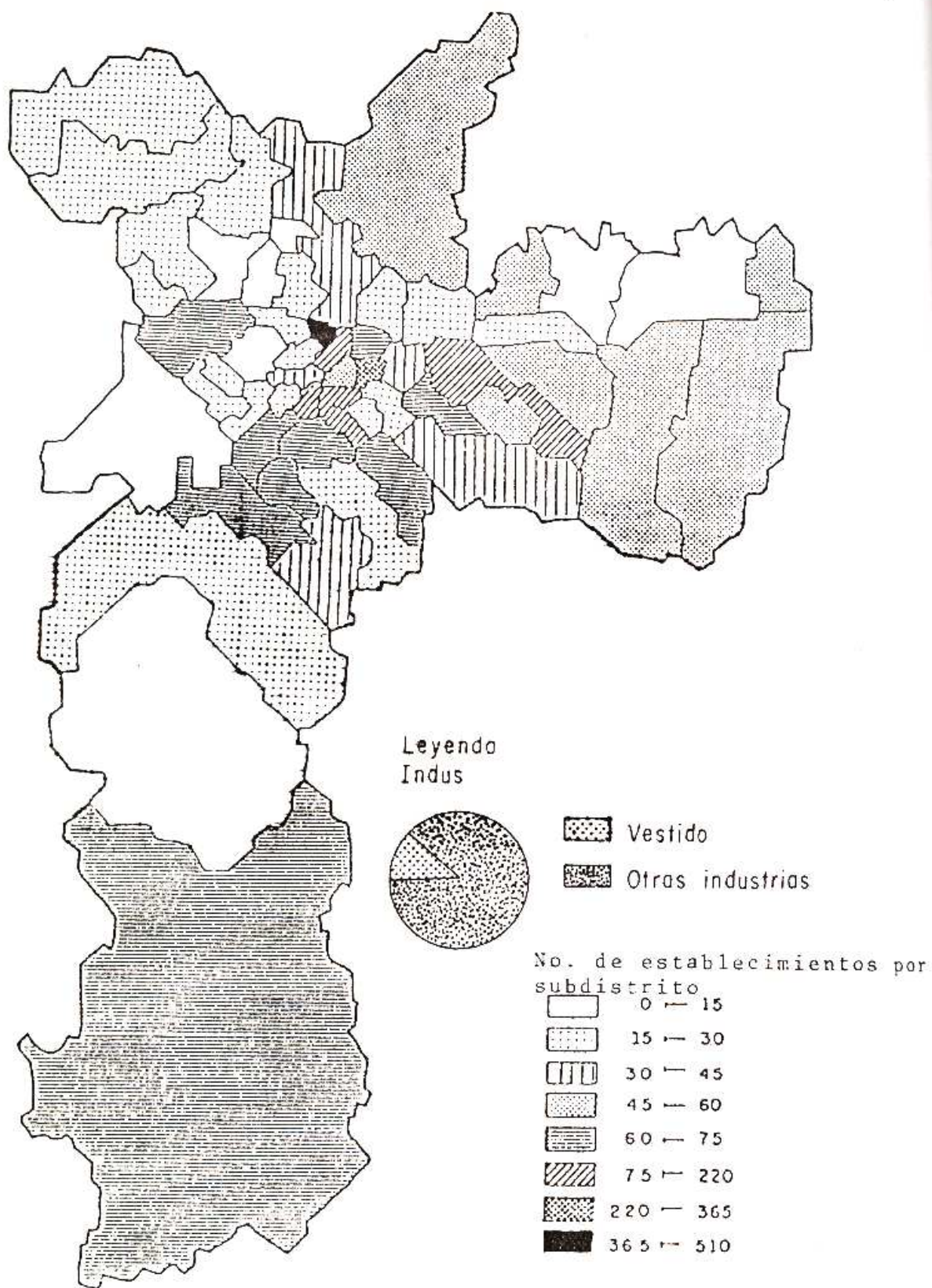


Figura 3. Municipio de São Paulo 1980-1981. (Industria mediana.)



Org: Sorala F. Ramos
Des: Orito/90

Figura 4. Municipio de São Paulo 1980-1981. Industria del vestido.

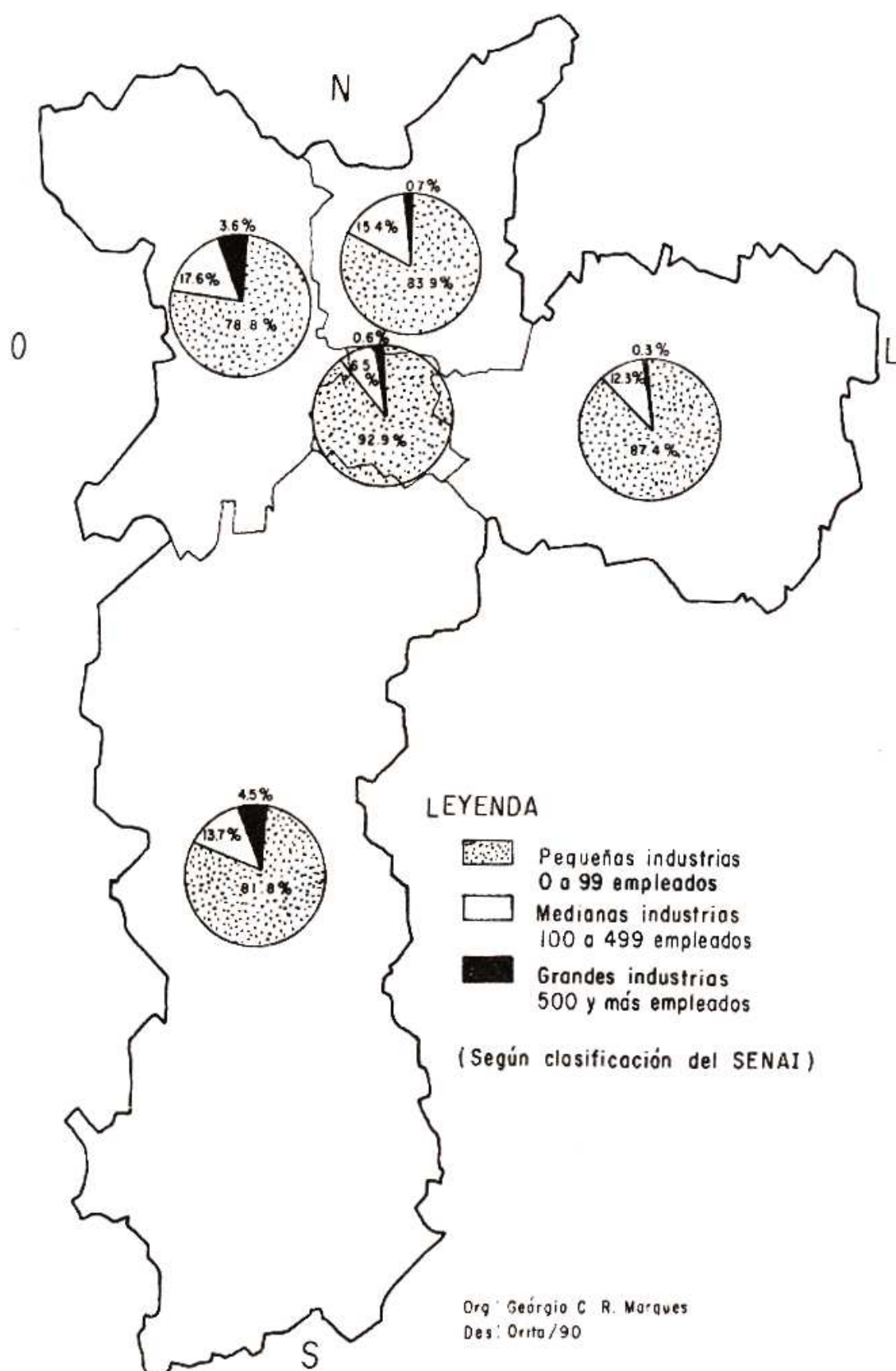


Figura 5. Distribución de la industria mecánica, según su tamaño, de las zonas del Municipio de São Paulo 1980-1981.

La periferia en el polo

Frente a estos hechos, ¿qué explicaciones complementarias anticipar? En el contexto de su ensayo sobre la división territorial del trabajo, Philippe Aydalot (1979) maneja la idea de que la desigualdad social y la espacial se apoyan mutuamente. Para ese autor, uno de los aspectos del cambio desigual se da a través de la desigualdad de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo en el centro y en la periferia: "los aspectos donde el costo de reproducción es bajo, venden a áreas centrales productos mediante los cuales se cambiará un modo de consumo frustrado, mientras que los espacios centrales impondrán, por medio de sus ventas, la cobertura de los tipos de consumo refinados y costosos", que son los suyos. De ese modo, la periferia participaría en el financiamiento de los costos de reproducción en el financiamiento de los costos de reproducción en el centro, caracterizando el supramencionado cambio desigual. Según Aydalot, y con base en estudios empíricos que inició en Francia, existe correlación positiva entre la composición socio profesional de un departamento (estado) y el nivel salarial de cada categoría socio-profesional en ese mismo departamento. La estructura socio-profesional "conduce" el nivel de salarios en cada región y define un tipo de consumo que sirve de referencia a todos los trabajadores. En esta forma, los obreros de los subespacios más ricos percibían un "sobre-salario", si los comparamos con aquellos de los espacios más pobres.

En el caso de los países subdesarrollados, especialmente Brasil, las metrópolis cubren la parte más significativa de las actividades hegemónicas de producción y de control, y es también allí donde se encuentran los salarios más altos. Esas grandes ciudades abarcan, además, las más diversas gamas de rendimientos del trabajo, pudiendo, incluso, acoger asalariados con ingresos aún más bajos que en las áreas no metropolitanas y no urbanas consideradas "pobres": son justamente esas grandes ciudades las que actualmente tienen el mayor poder de atracción sobre los pobres del campo y de otras ciudades, parte cada vez más significativa de la fuerza de trabajo nacional utilizada en las metrópolis como mano de obra barata.

Según la tesis de Ph. Aydalot, la estructura socio-profesional es inductora de la estructura productiva: las empresas buscarían instalarse en los lugares donde se encuentra la mano de obra cualitativamente indicada para ejecutar las tareas respectivas. La división territorial del trabajo así resultante, basada en las realizaciones socioespaciales preexistentes, sería una base para las diferencias de comportamientos de consumo entre ciudades y subespacios. En los países subdesarrollados, las metrópolis acogen una

gama infinita de calificaciones gracias a la implantación, de ahí una numerosa población pobre responsable de la creación de circuitos productivos y de distribución particulares prácticamente inexistentes o específicos de pocos ramos en los países desarrollados. Los modelos concretos de consumo son numerosos y diversos, existiendo también diferentes mercados de trabajo, a pesar de estar entrelazados. Así como advertimos para Lima (1975), y después en otras ciudades del Tercer Mundo, **la periferia está en el centro**. El hecho de que muchas actividades del país, anteriormente privativas del llamado "core", hoy puedan instalarse ventajosamente fuera del "centro", hace que el esquema de la división territorial del trabajo, vista bajo ese prisma, sea diferente de aquel propuesto por Ph. Aydalot, cuya validez queda, en esta forma, limitada a Francia y a otros países centrales.

La situación así creada en una ciudad como São Paulo puede, incluso, sugerir una lectura marxista. En el *Capítulo Inédito*, Marx afirma⁵ que la gran ciudad exige **trabajo asociado**, es decir, asociación desigual de maneras de trabajo, de tiempos de trabajo, de condiciones de trabajo, de remuneración de trabajo, en fin, una cooperación desigual. También, según Marx: "... la productividad del trabajo, la masa de la producción, la masa de la sobrepoblación, desarrolladas por la forma de producción, suscitan incesantemente -con el capital y el trabajo ahora disponibles- nuevos ramos productivos en los que el capital puede nuevamente ocupar los diversos niveles de desarrollo (...) un proceso continuo".⁶

En las grandes ciudades existen las condiciones ideales para esa convivencia entre capitales tan desiguales. El banco, al cual todos tienen que recurrir directa o indirectamente, realiza la unificación de los diversos niveles de plusvalía realizados por las actividades económicas.

Si, por un lado, es verdad que "los grupos financieros pueden controlar la casi totalidad productiva permaneciendo en las áreas rentables", Según Delilez,⁷ eso sucede porque "contribuciones complementarias vienen a ayudar en la realización de ese lucro monopolista". De hecho, los capitales con escasa rentabilidad, "prisioneros de un sistema de interrelaciones del capital financiero, no tienen posibilidad de selección entre una asociación escasamente remuneradora y el atesoramiento", según la observación

⁵ Marx, K. (1974), *El Capital*, Libro I, Capítulo VI (Inédito), pág. 95.

⁶ *Op. cit.*, pág. 73.

⁷ *Les Monopoles*, Éditions Sociales, pág. 172.

de Pottier⁸ que cita Delilez. Ahora bien, atesorar en una economía de fluidez y de crédito es prácticamente imposible, dando lugar a que áreas cada vez más amplias de los sectores productivos dependan del sistema financiero, que, a través de esa socialización forzada, realiza la unificación de una economía urbana tan diversa y fragmentada.

Segmentación metropolitana y circuito superior marginal

La metrópoli, tomada como totalidad, funciona como un sistema de estructuras, un sistema global constituido por subsistemas interdependientes y complementarios. Esa totalidad se ajusta a los diferentes aspectos de la modernización, a través de las interrelaciones de los subsistemas entre sí y con todo, creando un determinado "equilibrio" que impide su desintegración.

Al mismo tiempo que hay una modernización de las actividades, también hay, como ya se vio, una expansión de la pobreza. De ahí identificamos un verdadero "retroceso metropolitano" ya que, por un lado, existe crecimiento, pero éste es paralelo a la baja del rendimiento medio y a la expansión del número de empleos mal remunerados, con las correspondientes condiciones de vida. La adaptación de la economía a ese "retroceso metropolitano", se caracteriza por una proliferación de actividades con los más diferentes niveles de capital, trabajo, organización y tecnología, menores que en el sector moderno, que surgen como una forma para suplir la demanda de empleos y servicios provocada por aquella modernización, que la economía monopolista no logra atender.

La modernización de la producción industrial representada por las multinacionales y conglomerados, y la modernización de la agricultura, de un modo general inducen a la caída del empleo en seis sectores y al éxodo rural y consecuentemente, al aumento de la población urbana, con el desarrollo de las grandes ciudades.

Ambos contribuyen a la creación de una demanda de empleos y servicios que, no pudiendo ser atendida por el sector moderno, provoca el surgimiento de una serie de actividades de menor capital, capaces no obstante de absorber porcentaje de la población "marginalizada". Se desarrolla una grande y variada clase media y pobre que ocasiona el aumento y la diversificación del consumo. Éste, a su vez, exigirá para su atención una diversificación de la producción, con la proliferación de una variada gama de empresas y establecimientos de diferentes tamaños, dedicados a la producción

⁸ Pottier, C. (1975), *La Logique du Financement Public de l'Urbanisation*, pág. 13.

de un mismo bien o servicio, pero a partir de las más diversas condiciones técnicas, financieras y organizacionales. A eso se le puede llamar "segmentación de la economía urbana", respuesta sistemática al "retroceso metropolitano".

Por tanto, la modernización de actividades es simultánea a la expresión de formas económicas menos modernas que abarcan una parte de la "pobreza urbana", dando lugar a la existencia de un sector económico diferenciado del sector de gran capital. El retroceso metropolitano y la segmentación de la economía son, en consecuencia, fenómenos correlacionados, y pueden verificarse a través de la variable consumo, una vez que ésta es determinada por los salarios y por el empleo y, en un último análisis, está relacionada con el nivel de renta de la población y de su localización geográfica. La segmentación también se presenta en el sector de la distribución.

Por otra parte, un estudio reciente muestra el peso que tienen las camadas pobres de la población en el consumo de bienes y servicios. La población con ingreso anual hasta de tres salarios mínimos es responsable de un poder de compra estimado en 4 000 millones de dólares. En la región de la Grande São Paulo, la mitad del dinero destinado al consumo vendría de esa capa social.⁹ Esas actividades, tanto de fabricación como de servicios, pertenecerían a lo que llamamos circuito inferior y circuito superior marginal de la economía urbana de los países subdesarrollados (Santos, 1979).

Además del circuito superior y del inferior (erróneamente llamado "sector informal") de la economía urbana de los países subdesarrollados, las ciudades del Tercer Mundo, sobre todo las mayores, cubren también lo que llamamos circuito superior marginal, idea que, por otra parte, debería haber mencionado mayor desarrollo en ese libro,¹⁰ lo que entonces no hicimos por falta de mayores evidencias. Ahora es tiempo de regresar al asunto.

En ciertas ciudades algunos ramos industriales no existirían sin el circuito superior marginal. En muchos casos "debido a la falta de algunas economías externas locales, a nivel superior de fabricación, surge una complementariedad en la producción por la solidaridad de los dos niveles del circuito superior"¹¹ (1979, pág. 246) (el circuito superior "puro" y el circuito superior marginal). Ambos trabajan juntos utilizando a la ciudad como un mercado unificado de mano de obra, de economías externas, de

⁹ Artículo de Paulo Seeches publicado en la revista *Ensaio*, del Instituto Inter-Science de Investigación, citado en la *Folha de São Paulo* (negócios, 17.07.90).

¹⁰ Santos, M. (1979), *O Espaço Dividido*, págs. 246-248.

¹¹ Santos, *op. cit.*, pág. 246.

capital, y como lugar de consumo también unificado. Gracias a las diferencias de nivel tecnológico y organizacional, existe, de hecho, "más que complementariedad, una verdadera complicidad a nivel de mercado".

Entre circuito superior e inferior hay oposición en cuanto a las variables que los definen.¹² Entre circuito superior e inferior marginal la oposición es menos nítida, toda vez que ambos pretenden insertarse en la llamada economía urbana moderna. Entre tanto, se puede admitir que el circuito superior marginal ostenta algunos elementos genéticos comunes tanto al circuito superior como al inferior.

Por su estructura económica y financiera, el circuito superior es el dominio de la producción "autónoma", aquella que por su fuerza de mercado crea el consumo. El circuito inferior es el dominio de la producción exigida por un consumo que no puede ser garantizado en el circuito superior, pudiendo ese consumo tener origen en hábitos tradicionales o ser una imitación a partir del propio circuito superior. Ya el circuito superior marginal trabaja según parámetros modernos, lo que lo aproxima al circuito superior, pero es, en gran medida, respuesta a las necesidades de consumo localmente inducidas, lo cual lo aproxima al circuito inferior.

En las ciudades del Tercer Mundo, el circuito superior marginal aparece al mismo tiempo como un obstáculo a la oligopolización completa de la economía y como una de sus condiciones. En este último caso, empresas del circuito superior pueden hacer uso de su presencia como un medio para obtener el abastecimiento de ciertos bienes y servicios intermediarios que requieren para su propia operación. En otros casos dejan a ese circuito superior marginal sus propios intersticios, es decir, las zonas de mercado y las áreas geográficas donde no quieren o no pueden operar. En ese mecanismo, el papel de la pobreza urbana es, en un último análisis, un dato de peso. Las camadas sociales con más bajo ingreso anual, por sus exigencias de consumo y por su propia situación en el espacio urbano, justifican el funcionamiento de circuitos de distribución no completamente oligopolizados o modernizados. Éstos también responden a las necesidades de los circuitos de producción del circuito superior marginal, tanto para el aprovisionamiento de insumos como para el transporte, distribución y venta de los productos.

¹² *Ibid.*, cap. 2, págs. 21-54.

Autores como Sylos Labini (1969), William Baumol,¹³ Berger y Piore (1980)¹⁴ y Mamalakis (*The Theory of Sectorial Clash*), y más recientemente M. Storper (1987), habían llamado la atención hacia la creación de actividades menos "productivas", en la economía urbana, como consecuencia de la modernización tecnológica. En el libro *O Espaço Dividido* se sugiere la existencia, en la economía de las ciudades del Tercer Mundo, de un **círculo superior marginal** formado por empresas que, de una manera más general, participarían en el círculo superior por medio de diversas formas productivas y se asemejarían al círculo inferior por el hecho de que su presencia en la unidad es, sobre todo, el resultado de la existencia de una demanda por satisfacer. La escala geográfica de las empresas menores es local y en las metrópolis puede ser, incluso, submetropolitana, es decir, infralocal.

Según Jordi Borda: "las empresas capitalistas buscan los beneficios de la mayor 'densidad social' proporcionados por las infraestructuras y, en general, por la concentración en las colonias de actividades y de población, las llamadas economías de aglomeración". Se trata de una generalización, sin fuerza analítica para los países subdesarrollados, gracias, exactamente, a las diferencias de equipamiento entre las diversas secciones de la ciudad. También es indispensable que se califique, dentro de la ciudad, esa 'densidad social' que, en realidad, se muestra diferente para cada colonia y conduce a alejar o atraer actividades según la estructura material y sociohumana de cada fracción del territorio urbano.

Medio ambiente construido y el papel del mercado en la creación de actividades

En el caso de São Paulo y de otras metrópolis brasileñas, ¿cómo establecer una relación entre la ciudad, **medio ambiente construido** y la ciudad máquina económica?

Durante los procesos productivos de los diferentes actores, y en virtud del cotidiano distinto de las personas, el medio ambiente construido es traspasado por tiempos rápidos dominantes o tiempos hegemónicos y tiempos más lentos hegemónizados, temporalidades diferentes que, en consecuencia, son concomitantes y convergentes. El paisaje

¹³ Baumol, W. (1967), "Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis", *American Economic Review*, vol. 67, págs. 415-426.

¹⁴ Citados por Taylor, M.J. y N.J. Thrift, "Industrial Linkage and the Segmented Economy: 1. Some Theoretical Proposals", *Environment and Planning*, pág. 1605.

posee una existencia material independiente, como un conjunto de cosas históricamente fechadas: casas, espacios construidos y vacíos, unidos por arterias y servicios por ductos con diferente extensión, amplitud, capacidad y dirección. Ese depósito de medios infraestructurales yuxtapuestos e incluso superpuestos, acaba por imponer a los actores de la escena urbana una temporalidad propia, la temporalidad del trabajo muerto, del "práctico-inerte" de Sartre. El movimiento dentro de la ciudad resulta de la combinación entre la temporalidad de las acciones, destinando cada fracción del espacio urbano para el ejercicio de un conjunto particular de actividades de la relación entre lo urbano y lo capital, en una forma genérica que es insuficiente para permitir un análisis operacional. Es indispensable calificar las diversas fracciones de lo urbano.

Cada vez que la ciudad moderniza una de sus fracciones, concomitantemente, decreta el envejecimiento prematuro de las demás áreas. Eso tiene consecuencias para la economía urbana, pues la renovación urbana es, casi siempre, una respuesta a las necesidades de empresas más modernas. ¿En qué medida esa operación simultánea de modernización-envejecimiento importa en el mantenimiento del rendimiento mediano de la economía urbana? Este, no obstante, no es un objetivo deseado por ninguno de los agentes de la escena urbana. El resultado es, en general, una diversificación siempre mayor de las "ecologías" contenidas en la ciudad.

Cuanto más extensa y más populosa es la ciudad, es mayor la tendencia a que se encuentre en ella un mayor número de fracciones de aglomeración dotadas de características propias, tanto en lo que se refiere al medio construido y a las infraestructuras, es decir, a aquellos valores de uso específico a los que Marx hace alusión,¹⁵ como en lo referente a las condiciones socioeconómicas locales.¹⁶ La subdivisión del área urbanizada en diversos municipios, como en el caso de las regiones metropolitanas, representa un factor suplementario de diferenciación, en la medida en que cabe al poder público municipal una serie de prerrogativas legales, como la zonificación y la fiscalidad. Como resultado de esos datos, cuanto mayor y más populosa es la aglomeración urbana, mayor es la flexibilidad relativa a la creación de actividades económicas, incluso la fabricación, de lo que deriva la posibilidad de una gama variada de empresas y establecimientos dedicados a la producción de un mismo bien o servicio, a partir de las

¹⁵ *Op. cit.*, pág. 40.

¹⁶ Según Jordi Borda: "las empresas capitalistas buscan los beneficios de mayor 'densidad social' proporcionados por las infraestructuras y, en general, por la concentración en las colonias de actividades y de población, las llamadas economías de aglomeración". En el Tercer Mundo, y en el caso particular de Brasil, el esquema también es válido, pero en la medida en que clasifiquemos, dentro de la ciudad, esa 'densidad social' diferente para cada colonia, que lleva a alejar o atraer ciertas actividades conforme a la estructura física y sociohumana de cada fracción del territorio urbano.

más diversas condiciones técnicas, financieras y organizacionales. La producción de las fábricas así creadas puede dirigirse tanto al consumo final como al intermediario, es decir, esas fábricas pueden estar insertas en un tejido industrial más complejo.

La rapidez del proceso de urbanización con el cambio de localización de una enorme población en solo algunos decenios tiene un efecto potencial sobre la producción, el consumo y el mercado, por el hecho de que los costos de distribución son enormemente aliviados para todas las empresas y relativamente aún más para aquellas cuyo mercado es sobre todo urbano. Y también, por el hecho, recordado por J. Baudrillard¹⁷ (*La Société de Consommation...*) de que "la concentración urbana resulta del surgimiento ilimitado de necesidades" (...) "en la misma forma que la concentración industrial resulta de una producción de bienes siempre creciente."

Gracias a ese factor es que muchas empresas medianas y pequeñas deben ser su propia existencia. El hecho de poder entregar su producción a un mercado relativamente de gran dimensión, permite que las empresas correspondientes subsistan. Montchrestien escribió en 1615 su *Tratado de Economía Política*,¹⁸ donde dice: para que las industrias puedan progresar es necesaria "l'assurance de la décharge", es decir, la seguridad de la descarga del producto. La ventaja acaba por ser más importante en cuanto más pequeña sea la empresa. Su convivencia en la ciudad con otras empresas mayores encuentra, en esa forma, su explicación. Y mientras mayor sea la ciudad, más se convierte en sinónimo de mercado accesible. Dado que las empresas medianas y menores son las que emplean más gente, su presencia asegura la existencia de un gran número de puestos de trabajo. La masa salarial correspondiente asegura un consumo diversificado y, en esa forma, la diversificación de la producción, tanto industrial como de servicios, destinada al consumo elemental así como a una parte del consumo más exigente. Esa accesibilidad al mercado local es uno de los elementos de explicación de la presencia de tipos tan diversos de capital y tipos tan diversos de trabajo en las ciudades de los países subdesarrollados.

Tal vez sea esta también la razón por la cual, bajo el efecto conjugado de la expansión urbana y de la expansión del consumo (orientado a la utilización de bienes que conocen por lo menos un primer proceso de acondicionamiento en la fabricación), la mano de obra de las fábricas y de los servicios crece más rápido que la población total y que la población mayor de 15 años. Crece la población activa secundaria y, al aumentar las necesidades de intercambio, también crece la población activa terciaria, generalmente

¹⁷ Baudrillard, J. (1970), *La Société de Consommation, ses Mythes, ses Structures*, pág. 87.

¹⁸ Montchrestien, A. (1869), *Traité de l'Économie Politique* (1615), pág. 54.

más de prisa que la población activa secundaria y, al aumentar las necesidades de intercambio, crece también la población activa terciaria, por lo general más de prisa que la población total. Con frecuencia es un empleo inseguro porque es inestable, y, en realidad, es un subempleo porque está mal remunerado. Pero es así como las personas ganan un poco de dinero en una economía urbana crecientemente monetaria.

Es, de hecho, el mercado que autoriza la presencia simultánea en la ciudad, sobre todo y más claramente en la gran ciudad, en tantas formas de realización económica diferentes y hasta contrastantes. Las diferencias de ingresos, el tamaño de las ciudades y las dificultades de accesibilidad, hacen posible que se presenten paralelamente diversas formas de producción, circulación, distribución y consumo, con la presencia simultánea, en diversos ramos productivos, de empresas hegemónicas y de toda una gama, variable según las aglomeraciones de empresas no hegemónicas. Cuando Marx en el *Capital* (libro II, Parte 1, cap. 5) nos dice que la reducción del tiempo de circulación facilita el aumento de la productividad, la autoexpansión del valor y el funcionamiento del capital, en nuestros días y en nuestras ciudades, se debe recordar que el fenómeno también hace posible la existencia de empresas menos exigentes de fluidez, es decir, diversas modalidades de capital que funcionan lado a lado, en un proceso de competencia o de cooperación, cuando las dos formas no son concomitantes. Se trata, entonces, de un mercado único pero segmentado, por motivos socioeconómicos y socioespaciales.

Los más pobres, por su bajo poder adquisitivo, tienen menos acceso a las formas modernas de comercialización, que exigen dinero líquido o crédito formal (Santos, 1979). Su ubicación en la ciudad también reduce esa accesibilidad. Así hacen uso de circuitos menos modernos y menos capitalistas de distribución y frecuentemente recurren a las formas más simples que incluyen las ventas a crédito informal, el conocido "fiado", que no desaparece de la ciudad porque los pobres no paran de instalarse en ella. También es la forma mediante la cual los comerciantes menores, cobrando más caro por lo que venden, y gracias a una mayor ganancia por unidad vendida, logran mantenerse en el negocio a pesar de que se abastezcan en las empresas más modernas. Las mercancías llevadas a los diversos tipos de comercio son transportadas según los medios más diversos, y pagadas a los proveedores, mayoristas e industriales, según modalidades de pago y de crédito también muy diversos. El costo efectivo del dinero, incluso en el circuito formal —que es el de los bancos— varía, según el poder económico y financiero de los agentes. La presencia de numerosos pobres y la fabricación incesante de pobres en la ciudad son factores fundamentales para el resultado que se está analizando.

El tamaño de la ciudad da nuevas dimensiones al fenómeno de segregación espacial, creando un número mayor de áreas relativamente homogéneas (o con tendencia a serlo, aunque provisionalmente). Esa homogeneidad relativa es la del nivel de ingreso, de la estructura socioprofesional correspondiente, de la vocación al consumo local, factores que inducen a la instalación de una cierta tipología de la producción de bienes, servicios y comercios. De ese modo, cada subárea urbana actúa como un entorno socioespacial específico responsable por la diferenciación de los modelos productivos (incluyendo los modelos de consumo) dentro de la aglomeración. Eso se verifica en todas ellas a partir de una cierta dimensión, y es tanto más válida mientras mayor sea la ciudad. En las condiciones de desigualdad social reinantes en el Tercer Mundo, en general, es en esa forma como la misma ciudad no solo admite sino crea —como medio geográfico— formas productivas de las más variadas y diversas. Eso es particularmente válido en Brasil.

Si son varias las modalidades de consumo, distribución y comercialización, también sucede lo mismo con la producción. La misma ciudad acoge múltiples tipos de capital, tecnología, organización, y trabajo en su proceso productivo, no solo entre ramos diferentes sino dentro del mismo ramo. La existencia de una diversidad de modelos de circulación, distribución y consumo asegura el mantenimiento de ese esquema.

De hecho, en los países subdesarrollados la magnitud del crecimiento demográfico urbano tiene un papel relevante sobre el mercado. Si los pobres, por lo precario de sus ingresos, producen una demanda menos frecuente, su número siempre creciente trae consigo un efecto de compensación. Si ellos estuvieran esparcidos por el territorio o, incluso, subdivididos en pequeñas aglomeraciones, los costos de distribución de la producción que consumen serían mucho más elevados. Las mayores ciudades reducen estos costos para todas las empresas y ese hecho es más relevante para las empresas no hegemónicas. Las empresas hegemónicas tienen áreas de mercado muy extensas, confundándose frecuentemente con todo el país, y sus productos recorren el territorio nacional según tiempos más rápidos, y son los únicos compatibles con las altas tasas de lucro que persiguen, indispensables en el ejercicio de una competencia sin cuartel. Ya las empresas no-hegemónicas se ajustan con áreas de mercado menores y tiempos de circulación menos rápidos. Mientras menores y menos hegemónicas, la tendencia es que trabajen con tiempos más lentos y sobre escalas territoriales más reducidas.

Las grandes ciudades no son únicamente cortadas por autopistas, ni únicamente servidas por formas rápidas de circulación. Éstas no están presentes en la mayor parte del tejido urbano, donde se crea, así, el entorno ideal para la proliferación de empresas no

hegemónicas, cuyos modelos y formas de competición dependen íntimamente del lugar. Esos modelos y esa competición son posibles gracias a la ya mencionada segmentación del mercado. Además, es en esa forma como la estructura de ese mercado se mantiene, comportando una inmensa tipología de empresas de las más variadas expresiones, sin importar el punto de vista con que las encaremos: económico-financiero, tecnológico, organizacional, etc., no solo aquella segmentación dualística o a la que aluden Taylor y Thrift,¹⁹ precisamente para los países subdesarrollados.¹⁹

Las condiciones específicas de distribución de los bienes y servicios producidos en las ciudades más grandes son uno de los datos fundamentales para la comprensión del fenómeno. Las exigencias de lucro no son las mismas, según la tipología de las empresas consagradas a la producción de un mismo bien (nominal o intrínsecamente el mismo). Pero es la posibilidad de que se inscriban en diferentes circuitos de circulación, distribución y consumo lo que les permite trabajar según diversas tasas de lucro.

Muchas de esas empresas acusan un alto grado de muerte súbita gracias a su dependencia de lo coyuntural y su incapacidad de autodefensa frente a la alteración, frecuentemente brusca y no homogénea, del peso relativo de los diversos factores de la producción. El caso, sin embargo, es que el mercado, gracias al hecho de que el consumo se mantiene en niveles semejantes, restablece el equilibrio haciendo surgir nuevas empresas para realizar las mismas tareas hasta entonces emprendidas por empresas que sucumbieron al surgimiento de circunstancias que no pudieron prever o evitar. Estas empresas no hegemónicas compiten entre sí (para el abastecimiento de los mismos bienes o servicios) y dependen de otras empresas proveedoras de bienes intermediarios o compradores de bienes finales. La migración de mano de obra entre ellas es también normal.

Entonces se trata, —es bueno repetirlo—, de un mercado único donde competencia y complementariedad se presentan paralelamente, y cuya segmentación no le retira la característica de ser un único mercado, de cuyas características y funcionamiento depende la posibilidad de la existencia simultánea, en un mismo lugar, de tantos circuitos

¹⁹ *Op. cit.*, pág. 1605.

¹⁹ "Una economía segmentada o dualística comprende dos grupos de empresas, las grandes organizaciones de negocios y las empresas menores(...) Bajo el capitalismo monopolista global las grandes organizaciones de negocios serán constituidas por numerosas compañías y serán operadas a través de un sistema multilocal de multiplantas que usualmente engloba un amplio espectro de actividades económicas que ya empiezan a trascender tanto la frecuente distinción entre los sectores primario, secundario y terciario de la economía, como los límites nacionales. Las empresas menores operan con frecuencia únicamente en un lugar, aunque también puedan incluir grupos de compañías. Mientras tanto, el tamaño no es, por sí mismo, el único criterio para distinguir esas dos categorías. Es igualmente posible contar, entre las grandes organizaciones, empresas con menores componentes." Taylor, T. (1982), pág. 1605.

productivos diferentes, y hasta funcionalmente contrastantes, que ese mercado único coordina. La ciudad, como medio ambiente construido, como un conjunto de ecologías específicas, es tanto la condición de una división del trabajo que acoge todos los tipos de capital, como la condición de una cooperación entre empresas y personas, forma de socialización capitalista que es la base de la convivencia forzada entre diversos actores, y de conflictos abiertos o latentes.

Implicaciones teóricas

Considerando el fenómeno de segmentación de la economía urbana (sobre todo metropolitana), por la presencia concomitante de empresas de expresión muy diferente, ¿qué significado tienen algunos aspectos del cálculo económico urbano?

Como cálculo en sí mismo, sin duda, puede ser considerado correcto, desde un punto de vista estrictamente estadístico. Eso todavía se hace en relación con la llamada comparación costo-beneficio, que parte, por ejemplo, de los gastos para determinadas funciones relativas a cada clase de tamaño de ciudades. En otras palabras, se trata de emprender una prueba de eficacia de la llamada ley del orden-tamaño (rank-size). Un buen ejemplo viene en un estudio de Hamilton C. Tolosa²⁰ donde aparecen las disparidades entre gastos con diferentes ítem, de acuerdo con ciudades con diferente volumen poblacional.

Gastos *per cápita* con infraestructura económica por clases de tamaño urbano

Clases de tamaño (en 1 000 habitantes)	Vialidad transportes comunicaciones	Educación salud	Servicios urbanos
50-100	8.00	12.20	32.88
100-250	8.39	10.48	32.93
250-500	4.30	15.58	35.79
500-2 000	3.80	7.50	18.94
2 000 y más	11.35	56.06	71.45

Fuente: Tomado de V. Faria (1976, pág. 111).

²⁰ Tolosa, Hamilton C. (1973), "Macroeconomía da Urbanização Brasileira", *Pesquisa e Manejamento Econômico*, vol. 3(3), págs. 585-644; pág. 636.

También ya se hacen intentos para clasificar mejor el universo de análisis. Según Rizzieri²¹, "la mayoría de los estudios que buscan conocer la función determinante de los gastos públicos" tienen en consideración diversas variables: a) demográficas (población, estructura por edades, tasas de crecimiento, razas, etc.), b) económicas (ingresos, precio de los factores, cantidad absoluta de cada servicio, tributación local, actividades dominantes, etc.), c) posición espacial de la ciudad, clima, accesibilidad, densidad de construcción, densidad poblacional, recursos naturales, etc.). Pero Rizzieri agrega que "obviamente estos estudios quedan muy condicionados por la disponibilidad de datos".

Considerar, pues, grupos de ciudades como lo hizo Tolosa, difícilmente permitirá rebasar el nivel de un mero ejercicio estadístico, a pesar de que presente un valor indicativo apreciable. La ponderación de Rizzieri representa un esfuerzo de aproximación a ese fenómeno único que es la ciudad, pero, para obtener mayor validez, tendría que abandonar esa visión estática de lo que llama variables físicas, herencia de una geografía tradicionalmente aprendida, y sustituirla por una visión dinámica. En ésta, la geografía urbana de cada aglomeración supone que cada subsistema considerado debe aparecer e imponerse con la respectiva carga de historia y de dinamismo actual.

Aun así, la propia noción de gastos *per cápita* no tendría un valor real, en la medida en que, como ya se vio, la misma aglomeración urbana es usada en forma diferente por diversas empresas y por diversas personas. Considerar la existencia de un "habitante mediano", que acarrea a las arcas públicas un cierto nivel de gastos según el tamaño urbano es, pues, resultado de una equivocación y conduce, por eso mismo, a nuevas equivocaciones. Tener en cuenta datos demográficos y datos económicos, sin consideración para las diferentes situaciones de poder —de los individuos y de las empresas— es hacer *tabula rasa* de las diferencias realmente existentes y confundir, en una medida imposible, la multiplicidad de relaciones que mantienen con la ciudad. Eso no es aceptable cuando se sabe que ni todos los ciudadanos ni todas las empresas tienen igual acceso a las diversas infraestructuras sociales y económicas.

Referencias

Aydalot, Philippe, *Contribution à la théorie de la division spatiale du travail*, Seminário de Economia Regional e Urbana, Programa de Ensino e Pesquisa em Economia Regional e Urbana, São Paulo, agosto 1975.

²¹ Rizzieri, J.A.B. (1977), *Custos Comparativos de Urbanização*, FIPE, pág. 13.

- Baudrillard, Jean (1970), *La Société de Consommation, ses Mythes, ses Structures*, Denoel, Paris.
- Baumol, William, "Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis", *American Economic Review*, vol. 67, June 1967, págs. 415-426.
- Delilez, J.P. (1970), *Les Monopoles*, Éditions Sociales, Paris.
- Faissol, Speridião, Lana Lima Moreira, Narilourdes Lopes Ferreira (1987), "O processo de urbanização brasileiro: uma contribuição à formulação de uma política de desenvolvimento urbano-regional", *Revista Brasileira de Geografia*, año 49, núm. 2, abril-junio, págs. 57-116.
- Labini, P. Sylos (1980), *Oligopólio e Progresso Técnico*, Forense-Edusp, São Paulo, (Binaudi, Torino, 1964).
- Mamalakis, N. (1970), *The Theory of Sectoral Clash*, University of Milwaukee (mimeo).
- Marx, Karl (1974), *El Capital*, Libro I, Capítulo VI (inédito), Siglo Veintiuno, Argentina, Buenos Aires.
- Montchrestien, Antoyne de (1869), *Traité de l'Économie Politique* (1615), Plon, Paris.
- Pottier, Claude (1975), *La Logique du Financement Public de l'Urbanisation*, Mouton, Paris.
- Rizzieri, J.A.B. (1977), *Custos Comparativos de Urbanização*, FIPE, Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, Universidade de São Paulo, junho, 59 págs.
- Santos, M. (1975), "The Periphery at the Pole: Lima, Perú", en Gary Grappert e Harold N. Rose, *The Social Economy of Cities*, Urban Affairs Annual Reviews, vol. 9, Sage Publications, Beverly Hills, págs. 335-360.
- Santos, M. (1979), *O Espaço Dividido*, Editora Francisco Alves, Rio.
- Secches, Paulo, artigo na revista *Ensaio*, do Instituto Interscience de Pesquisa, citado na *Folha de São Paulo* (Negócios), 17.07, 1990.
- Storper, Michael (1987), *Desenvolvimento econômico e a questão regional: industrialização, polarização e a distribuição da renda*, Universidade de California en Los Angeles, diciembre (mimeo 30 págs.).
- Taylor, M.J. y N.J. Thrift, "Industrial Linkage and the Segmented Economy: 1. Some Theoretical Proposals", *Environment and Planning*, A. 1962, A. 1982, vol. 14, págs. 1601-1613.
- Thorstensen, Vera Helena, (1965), "Estrutura de mercado e pequena e média empresa têxtil" (en H. Rattner, ed.), *Pequena Empresa*, o comportamento empresarial na acumulação e na luta pe a sobrevivência, Editora Brasiliense-CNPq, São Paulo, vol. 1, págs. 148-200.
- Tolosa, Hamilton C. (1973), "Macroeconomia da Urbanização Brasileira", *Pesquisa e Manejamento Econômico*, vol. 3(3), octubre.