

# CONTRIBUCION AL ANALISIS DE LA DIVISION ESPACIAL DEL TRABAJO

PHILIPPE AYDALOT \*

Es a nivel internacional donde más se ha tratado el análisis de la división del trabajo en el espacio. La teoría del imperialismo, la teoría del cielo productivo, el análisis de la firma multinacional, han mostrado cómo la empresa buscaba, mediante la movilidad del capital, tal freno a la disminución de sus ganancias a través de la posibilidad de sobrepasar las reglamentaciones nacionales y de utilizar una fuerza de trabajo más barata. Al mismo tiempo, numerosos economistas regionales seguían viendo en los desplazamientos de actividades al interior del espacio nacional una sumisión a las determinantes derivadas de los costos de transporte o como una expresión de su preocupación de obtener los beneficios de los sistemas de ayudas financieras planteadas por los poderes públicos. En un reciente libro se ha tratado de demostrar que los mismos mecanismos deberían explicar los desplazamientos observados tanto en el espacio internacional como en el espacio interregional (Aydalot, 1976).

Sin duda, los fenómenos se evidencian más claramente en el espacio internacional en la medida en que los distintos conjuntos allí son evidentemente más heterogéneos que al interior del espacio nacional. Sin embargo, inversamente la ausencia de fenómenos normativos distorsionantes, tales como, por ejemplo, el menor peso de la distancia (es decir, de los gastos de transporte), muestran más claramente los mecanismos de la división del trabajo a nivel nacional.

Para hablar de la división del trabajo en el espacio es necesario abandonar el conjunto de hipótesis de homogeneidad propias del pensamiento neoclásico. La identidad de la selección técnica, la remuneración de los factores a su productividad marginal, la falta total de consideración de las relaciones sociales, tanto como de la herencia técnica o social de la historia, sitúan al espacio sólo como una distancia entre dos o varios puntos dentro de un territorio: dos puntos sólo se distinguen en función de la distancia que los separa, es decir, de los

---

\* Algunos trabajos anteriores del autor, profesor de la Universidad de París 1, Panthéon-Sorbonne, que desarrollan diversos aspectos de la división espacial del trabajo son: "Dynamique spatiale et développement inégal", *Economica* 1976; "Politique régionale et stratégie spatiale de la grande entreprise", UNRISD, *Regional séries* N° 9, 1979; "New industrial structures and urbanization", Conferencia en Bialowieza, Polonia, 1979; "Le rôle du travail dans les nouvelles stratégies de localisation", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, N° 2, 1979; "Division spatiale du travail et coût de reproduction de la force de travail", colloque *Redéploiement industriel et développement régional*, Clermont-Ferrand, 1979; "L'entreprise dans l'espace urbain", *Economica* 1979.

costos que hay que afrontar para desplazar factores o bienes de un punto a otro. Si se abandonan las hipótesis económicas y técnicas que homogenizan el espacio, éste se transforma en algo más complejo que una simple distancia.

Dado que los costos de transporte disminuyen, el pensamiento neoclásico conduce hacia una neutralización del factor espacial. Negar este enfoque significa definir de otra manera el espacio. ¿Cómo? El espacio ya no es un pedazo de suelo o un conjunto de distancias, sino que son las relaciones técnicas, económicas y sociales las que se relacionan entre agentes localizados en lugares diferentes. Estas relaciones definen estructuras que representan relaciones jerarquizadas y diferenciadas.

Partamos de la mecánica neoclásica para mostrar, por proceso inverso, lo que implica el abandono de algunas de sus hipótesis más significativas. Para los autores neo-clásicos, la dificultad en definir el espacio se produce debido a que, siendo la productividad del trabajador la que determina su salario, todos los espacios son, o deberían ser, indiferentes al contratista al escoger una determinada localización; si la productividad es menor en un espacio, los salarios lo serán también y el resultado global será consecuentemente equilibrado. Es esta indeterminación espacial la que impone el uso de una noción en que las economías externas son las únicas capaces de explicar las diferencias en el poder de atracción de los espacios, o bien, se plantea la primacía de los costos de transporte en la definición del espacio.

Sin costo de transporte ni economías externas, el problema de la localización óptima carecería de solución dado que cada localización ofrecería por definición un resultado siempre idéntico. Sin embargo, el problema cambia cuando se rompe la relación salario-productividad.

---

#### LA GRAN EMPRESA

---

Es sin duda necesario empezar con las estructuras industriales. El proceso de concentración se desarrolló a tal punto que las grandes empresas representan hoy día, en las economías avanzadas, la mayor parte de la producción y del empleo. Se sabe que su importancia se vuelve dominante en las relaciones internacionales (al punto que, por ejemplo, las exportaciones de las firmas multinacionales instaladas en México representan el 72% en las exportaciones industriales mexicanas, o que sólo la planta de Ford en Burdeos es responsable del 13% del comercio exterior de la región de Aquitania). Cabe agregar que, en el plano nacional, las grandes empresas son responsables de la mayor parte de la creación y relocalizaciones de establecimientos (de esta forma, una encuesta realizada con una muestra de las 1.800 mayores empresas francesas registró que, en su seno, las empresas de 18 establecimientos y más, que corresponden solamente al 13 % del número de empresas considerada en la encuesta, poseen el 71% de los establecimientos y son responsables del 85% de las creaciones de nuevos establecimientos registradas entre 1965 y 1975. Aydalot, 1978),

Ya no se puede, pues, construir una teoría de localización en el marco implícito de la empresa con establecimiento único que selecciona una localización óptima, sino que deben buscarse, en las formas de funcionamiento de la gran empresa, las bases de sus cálculos espaciales.

Observarnos, en primer lugar, que al contrario de lo que a menudo se escribe, la mejor carta de triunfo de la gran empresa no reside sólo en las economías de escala que aprovecha, sino más bien en el conjunto de medios de los cuales dispone en relación a la pequeña. Cabe destacar, de manera especial, los medios financieros con que cuenta (a través de un acceso fácil al crédito, en diversos centros financieros, o de su aptitud para generar los márgenes de financiamiento que permitan iniciar una nueva estrategia) y organizacionales (sólo una gran empresa es capaz de administrar conjuntos complejos, diseminados en un vasto territorio, de organizar el acceso a materias primas o numerosos productos intermedios o de emprender una política comercial en gran escala).

Se pueden reinterpretar estos “ases de triunfo” en términos espaciales: la gran empresa aparece como capaz de enfrentarse al espacio, lo que no parece posible en la pequeña empresa. Esta última se caracteriza por sólo un establecimiento, mano de obra contratada en una zona urbana y suburbana única, un mercado local y proveedores próximos. Sus posibilidades de elección se ven, pues, limitadas: éstas están supeditadas a la existencia de otras empresas vecinas que le provean insumos locales, debe, por tanto, dirigirse a proveedores vecinos. Su política salarial está definida por las normas locales, sin que puedan tornarse grandes libertades a este respecto. En resumen, debe adquirir todo en la zona donde está implantada, y así, es en último término, *el espacio el que define a la empresa*. Su debilidad le impide a menudo una deslocalización, lo que implicaría una renovación de su personal, sus proveedores y aún más, sus clientes. Sus selecciones, tanto técnicas como económicas, financieras y sociales, le son en el hecho impuestas por su medio.

Inversamente, la gran empresa, que posee varios establecimientos y tiene la capacidad de abrir otros, puede hacer abstracción de su medio inmediato, lo que modifica por completo su funcionamiento; puede escoger entre la mano de obra localizada en lugares diferentes, con aptitudes y costos diferentes; puede seleccionar a sus proveedores en gran escala y reclutar a sus clientes en una amplia zona. Tal empresa tiene capacidad de elegir desde el punto de vista social, económico o técnico y utilizar el espacio en busca de la localización que más le convenga.

Esto significa que esta empresa utilizará solamente lo que es útil de cada área o localización determinada; no está obligada, como la pequeña, a depender de la localización elegida en todo. *La división espacial del trabajo comienza cuando la empresa es capaz de sobrepasar los actuales límites espaciales de su actividad*. De esta manera, *no es el espacio el que define a la empresa, sino la empresa la que pasa a definir el espacio*.

La empresa se verá así premunida de esta libertad respecto del espacio, lo que constituirá su gran poder.

---

## TECNOLOGÍA Y TRABAJO

---

De esta manera, el dominio tecnológico es una de las principales armas de la gran empresa: creación de nuevos productos a proponer a los potenciales usuarios, creación de nuevos procedimientos, creación de nuevas tareas, de

nuevos gastos, de nuevos trabajos, de nuevas estructuras de calificación. Es básicamente, la aptitud de las empresas para innovar lo que les provee la forma concreta de una estrategia de desarrollo, de supervivencia, de cambio, etc., ya que la tecnología no es un fin en sí misma, sino un instrumento que permite a la empresa alcanzar sus objetivos (dominio de un mercado, dominio de una zona geográfica determinada, maximización de utilidades, diversificación, etc.).

Cabe destacar que una nueva tecnología no se define solamente por las *máquinas* que las materializan o los nuevos productos que ella produce, sino, sobre todo, por los *movimientos y las tareas* que ella exige. Esto se debe a que la fuerza de trabajo no se adapta mecánica y pasivamente a procedimientos productivos nuevos. Toda la fuerza de trabajo no se adaptará en igual plazo a una tecnología nueva; existe un periodo de adaptación que depende de la calificación de los trabajadores llamados a aplicarla. Todo procedimiento nuevo no se caracteriza sólo por una norma de productividad conocida de antemano y determinada por los implementos concebidos para su aplicación.

Esto significa que la empresa, cuando promueve una innovación, no elige la dupla tecnología-productividad, sino una relación tecnología-fuerza de trabajo. Según la fuerza de trabajo requerida para utilizar la tecnología, diferirán sus formas y sus resultados. Cada tecnología, cada procedimiento, cada organización del trabajo, cada tipo de tarea y de calificación pueden definirse por el tipo de medio que le es adecuado, por la masa de conocimientos científicos y técnicos que incorporan, por un cierto grado de "sofisticación" y, finalmente, por un nivel dado de mecanización.

Hasta aquí, la observación más evidente es que las tecnologías nuevas presentan una situación que podría parecer paradójal: toda tecnología nueva incorpora una masa de conocimientos superiores a aquellas incorporadas en las tecnologías anteriores. Pero se observa paralelamente que estas nuevas formas técnicas se materializan por un acrecentado distanciamiento de las calificaciones y por un frecuente crecimiento de las tareas que no requieren calificación. Es el fenómeno conocido como *segmentación del mercado del trabajo* y algunas veces calificada como *proceso de descalificación*; sobre calificación, junto a un aumento del conjunto de los conocimientos y de aptitudes, se agrega una dispersión acrecentada de las calificaciones. Simétricamente, las tareas descalificadas son a menudo las que exigen una mayor mecanización.

Aparece así una relación entre el tamaño de la empresa, la escala de producción, el grado de mecanización y el grado de descalificación de las operaciones de producción. Si las operaciones de preparación de la producción (investigación, desarrollo, ingeniería) y aquellas de vigilancia y mantenimiento sean muy calificadas, las tareas de producción son muy mecanizadas, va que se trata de producción en gran escala y emplean, a menudo, mano de obra no calificada. La industria eléctrica y electrónica y la industria automotriz son claros ejemplos de ello.

La relación recientemente analizada entre pequeña y gran empresa se verifica aquí claramente: en la medida en que una producción se transforma en producción en gran escala, las grandes empresas adquieren una ventaja con respecto de las pequeñas: su aptitud para concebir los procesos mecanizados que permiten el empleo de una mano de obra no calificada de bajo costo y altamente productiva, aptitud para financiarlos y para organizarlos. La con-

centración industrial aparece, pues, como la materialización de los procesos de producción-consumo masivos.

El tamaño de las empresas, las formas mecanizadas descalificadas de producción son la adaptación de nuevas formas de consumo igualmente normalizadas, son reflejo, finalmente, de la sociedad urbana moderna.

De este modo, una innovación técnica está también definida por la fuerza de trabajo requerida para utilizarla. Es decir, la elección de una cierta tecnología tiene sentido sólo si está en relación con una selección de localización: se elige una tecnología determinada en función de las características de la mano de obra disponible localizada.

Se ha dicho que la gran empresa, que domina la tecnología, domina también el espacio; el espacio es *también* para ella un lugar caracterizado por una fuerza de trabajo (sus características, sus aptitudes productivas, su costo).

El dominio del espacio es, entonces, la aptitud para ir a buscar la fuerza de trabajo que mejor se adapte a la tecnología deseada, de la misma manera que el dominio tecnológico es aptitud para crear las técnicas adecuadas a la mano de obra buscada.

Tras la tecnología se encuentra, necesariamente, el sistema de localización que le confiere sentido, es decir, para la empresa, su rentabilidad; este sistema de localización está definido por una fuerza de trabajo localizada, definida ella misma por su costo, y la productividad que obtendrá con la tecnología analizada.

Existe, entonces, una *substitución entre espacio y tecnología*, teniendo como intermediario el trabajo: cada espacio está definido por las técnicas posibles con la fuerza de trabajo localizada; en cada técnica está definida por el espacio que contiene la fuerza de trabajo que le es adaptada. La empresa escoge *simultáneamente* una técnica y un espacio, a través de la selección de una mano de obra.

Minimizar un costo de producción es, pues, elegir una determinada tecnología que permita una productividad relativamente elevada y que pueda ser desarrollada en espacios que ofrezcan una fuerza de trabajo capaz de obtener su nivel de productividad a un costo (un salario) relativamente bajo.

Pensar así significa salirse de los marcos neoclásicos habituales: si se piensa que el trabajo es un factor homogéneo, si se piensa que el salario representa la productividad del trabajo, entonces, el factor trabajo es neutro en el espacio y lo que precede carece de sentido. Sin embargo, si se rompen estas dos relaciones el trabajo aparece como el factor estructurante de las localizaciones en relación con la selección de técnicas.

No es sorprendente que la teoría tradicional, que admitía las tesis neoclásicas acerca de neutralidad del trabajo, haya propuesto la primacía de los costos de transporte en la explicación de las localizaciones; por otra parte, ella fue concebida en una época en que claramente los costos de transporte eran elevados y estructurados. Hoy en día se sabe que el factor transporte ha visto reducida su influencia:

— Porque los considerables incrementos de productividad han reducido el costo del transporte;

- Porque economías en el uso de materias primas han reducido el carácter pesado de la industria pesada, y
- Porque las industrias que hoy día crecen más rápidamente son las industrias livianas.

A pesar de que la mano de obra dista mucho de ser el único factor de localización, su importancia es creciente: todas las encuestas la sitúan en el primer plano, bajo sus más diversos aspectos, cuantitativo, estructural y en términos de costo. No se debe, por otra parte, contraponer estos diversos aspectos: la existencia de una fuerza de trabajo movilizable, su costo, su actitud frente al trabajo industrial, su grado de adaptación a las tareas que la empresa piensa confiarle, están íntimamente vinculados.

---

*El costo de reproducción de la fuerza de trabajo*

---

Una fuerza de trabajo, tal como la considera la empresa, constituye un conjunto complejo que puede ser analizado bajo diferentes ángulos. El economista pone hincapié en dos aspectos: a) El aspecto técnico: el grado de adaptación del trabajador a una tecnología; b) El aspecto monetario: la relación salario-productividad.

Ya se ha abordado el primer punto. En relación al segundo, se ha dicho que la relación cambiante entre productividad y salario constituía un elemento estratégico. Si se deja de lado el problema de la contribución del asalariado en un medio nuevo, es decir, el de la creación de relaciones de producción capitalista, se puede decir que el salario es, en última instancia, y más allá de las turbulencias engendradas por las luchas sociales, la expresión de los costos soportados por el trabajador.

Sin duda, en el análisis de la formación del salario, las tesis neomarxistas, a menudo ponen énfasis en las relaciones de fuerza y juzgan como secundario e incluso ilusorio el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Parece poco pertinente conceder importancia teórica a una discrepancia (salario como expresión de relaciones de fuerza, o salario como materialización del costo de reproducción) que surge más bien del traslape entre dos enfoques (sociológico y económico) de un mismo análisis. Los sociólogos tienden a presentar un análisis que gira en torno al estado de las relaciones sociales, los economistas, en cambio, proponen mecanismos generados en datos medibles en términos de costos.

A nuestro parecer se deben distinguir las fuerzas que definen las bases de un salario necesario (costos soportados por el trabajador en su existencia cotidiana) y las modalidades concretas a través de las cuales estas fuerzas se imponen (lucha social). Sin duda, el empresario no tiene una noción clara sobre el costo de reproducción de la fuerza de trabajo; sin embargo, percibe claramente las relaciones de fuerza. Sin duda, entonces, el salario es fruto de las luchas sociales. No obstante, se debe dar al nivel de la vida real, que depende del costo de reproducción de la fuerza de trabajo, el rol que le corresponde jugar en estas luchas. Las luchas sociales son, en un determinado momento, tan intensas que el costo de reproducción es insuficiente tornando en cuenta el salario; ellas son una lucha contra la degradación de las con-

diciones de existencia reales; la combatividad sindical decrece frente a los salarios que están en relación a las necesidades de los trabajadores. Nos parece por lo tanto, vano confrontar las dos tesis, que no se sitúan en el mismo plano y que no son contradictorias.

Se han podido entregar elementos de verificación estadística en la tesis que ve en el costo de la reproducción del trabajo la tendencia que dirige la definición del salario. Se sostiene aquí que:

- El salario, determinado por las luchas sociales, tiende a aproximarse al costo de reproducción de la fuerza de trabajo.
- Este costo de reproducción no es, en ningún caso, una variable aleatoria. Expresa relaciones sociales anteriores o actuales: éstas son las formas en que opera el modo de producción que define las formas de consumo impuestas al trabajador.

¿Cómo materializar las relaciones entre el costo de reproducción y las formas de organización social? Son muchos los factores que inciden en el costo de reproducción, tales como:

- *La urbanización.* La ciudad, sobre todo la gran ciudad, crea costos específicos ligados a su dimensión y también al modo de vida que impone a sus habitantes: las distancias entre el hogar y el lugar de trabajo; contribuciones territoriales que repercuten en el costo de la vivienda. La vida urbana genera tipos de fatiga específicos y hace necesarios esparcimientos originales y costosos.
- *La movilidad* de los trabajadores: separar a los trabajadores de su medio ambiente original aumenta las cargas que recaen en ellos y acrecienta su consumo cotidiano.
- *El crecimiento de las tasas de actividad* y la prolongación de la jornada de trabajo aleja cada vez más a las personas de su hogar (el incremento de las tasas de actividad femenina asalariadas provocan un alejamiento creciente del hogar). Reducir el tiempo de permanencia en el hogar impone nuevas formas para realizar las funciones comúnmente dedicadas al trabajo doméstico (alimentos comprados y preparados fuera, uso de aparatos electrodomésticos para reducir el trabajo en la casa, etc.).
- *La sofisticación* de las tareas crea gastos suplementarios, tanto en la producción de esta nueva fuerza de trabajo (duración de la educación, costo de esta formación) como en su reproducción corriente (recreaciones, diversos consumos socio-culturales y que dependen, no ya de una organización espontánea, sino de una organización específica y costosa). Subyacente a este fenómeno, se encuentra que estos factores de reproducción no son más que indicadores de un fenómeno más general: éste es, sin duda, la extensión del modo de producción capitalista; la desaparición progresiva de las formas precapitalistas, tanto en la producción (trabajo a domicilio, sistema del taller, formas artesanales, etc.) como en el consumo (trabajo doméstico, formas no mercantiles de bienes de consumo) que señalan el incremento del costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

Son dos los aspectos aquí cuestionados:

- Nuevas formas de trabajo y de vida colectiva obligan a recurrir a bienes y servicios *suplementarios* para reproducir la fuerza de trabajo; y
- las nuevas formas de organización de la producción y de la vida fuera del trabajo obligan a recurrir a *formas mercantiles* que reemplazan a formas no mercantiles de consumo.

En los dos casos, estos nuevos consumos son reflejo de mutaciones que alteran los modos de existencia social, las modalidades técnicas de la producción, incluso el sistema familiar representado en comportamientos específicos expresados aquí por costos crecientes y analizados, en este caso, por el economista. Sin embargo, lo que se está cuestionando son los sistemas de relaciones sociales derivados del sistema capitalista y que inciden en la triple relación entre capitalismo, ciudad e industria.

Un interesante ejemplo de estas mutaciones, que acarrear grandes costos de reproducción, en los nuevos tipos de organización, se refiere al *trabajo doméstico*: esto se debe a que el bajo costo de reproducción de la fuerza de trabajo en las estructuras sociales que la engendran, es debido en gran parte al carácter no mercantil de los servicios domésticos, mantenidos como son por la estructura familiar. Esto plantea un problema teórico: los autores marxistas <sup>1</sup> sostienen que la lógica del capitalismo consiste en ampliar el campo de acción de las relaciones mercantiles, sobre todo respecto de la reproducción de las fuerzas de trabajo, a través de la urbanización, la estandarización del consumo, lo que representaría la extinción progresiva del trabajo doméstico no mercantil. Sin embargo, producido esto, habría un nuevo encarecimiento del costo de reproducción del trabajo. Sin duda, el trabajo doméstico no tiene valor, ya que al no estar destinado al intercambio es, pues, por naturaleza, no productivo. No obstante, si bien no es una mercancía, puede sustituirse por mercancía; al no producir plusvalía es, de algún modo, equivalente a plusvalía en cuanto a que permite (o aumenta) la formación de plusvalía en el sector mercantil a través de la disminución del costo de reproducción del trabajo (es decir, del salario).

El problema teórico subyacente es esencial. Si el modo de producción capitalista tiende a reducir el trabajo doméstico, incorporando a la mujer en forma acelerada en la producción mercantil <sup>2</sup>, las modalidades de reproducción de la fuerza de trabajo engendran un encarecimiento cruzado al interior de las modalidades de reproducción dominadas por el estilo de vida urbana netamente mercantiles. Si, por el contrario, ciertas formas de producción capitalista buscan formas menos mercantiles de reproducción (o más "tradicionales"), entonces la estrategia es a todas luces diferente y se analiza bajo un prisma de una búsqueda de un costo de reproducción minimizado.

Es comprensible que una parte importante de las diferencias en los niveles de ingreso refleja *menos diferencias en el nivel de vida que diferencias en la modalidad de vida*. Se ve, igualmente, que existen lazos entre las formas técnicas y los tipos de salario, configurando tipos ambientales que conllevan a

<sup>1</sup> Por ej., Ch. Palloix, Travail et production. Maspero, 1978.

<sup>2</sup> Hemos relevado que, si bien en Francia las tasas de actividad de las mujeres no han aumentado demasiado desde hace treinta años, se ha ido produciendo un reemplazo de las mujeres activas en la agricultura —trabajo que para ellas no estaba bien remunerado— por mujeres activas en la industria o en el sector terciario en el seno de las zonas salariales, que las aleja del trabajo doméstico y les impone actividades que pueden compararse a aquellas de los hombres.

formas de consumo: un estado avanzado de la división del trabajo implica ciertas formas urbanas: reagrupamiento de poblaciones, desarrollo de una economía de intercambio. Técnicas sofisticadas y mecanizadas pueden tan sólo desarrollarse dentro de un medio ambiente urbanizado y moderno (a través de las necesidades que se manifiestan por una poderosa infraestructura, un entorno científico, contactos interindustriales, etc.). Si, como se ha mostrado, cualquier tipo de técnica no es compatible con cualquier tipo de mano de obra, no es de antemano compatible con cualquier tipo de medio ambiente.

Si todo avance tecnológico conlleva, sin duda, un incremento en la actividad, engendra paralelamente un encarecimiento del costo de la reproducción del trabajo, reduciendo así la oportunidad de modernización. Las formas de competencia entre las empresas conllevan a un refuerzo en la acumulación, un avance en las técnicas, pero esto pasa siempre a través de formas más costosas de organización, un medio ambiente más urbanizado, un costo de reproducción del trabajo acrecentado. El hecho que el reagrupamiento de trabajadores móviles en las aglomeraciones urbanas sea la forma normal de movilización de la fuerza de trabajo, indispensable para incorporar técnicas más productivas, significa que los incrementos de productividad se verán contrariados debido al necesario encarecimiento del costo de reproducción de estos trabajadores; es más, en adelante, el desarrollo urbano será el único "beneficiario" de esta fuga. El resultado global del progreso técnico será nulo; se desarrollará una sociedad despilfarradora y nada se opondrá fundamentalmente a la tendencia de disminución de las utilidades.

Es cierto que, desde hace tiempo, la estrategia dominante fue la de concentrar a los trabajadores, *uniformar sus condiciones de vida*, en aras de una mejora en las economías de escala y la productividad. Sin embargo, nada permite suponer que estos incrementos de productividad tienen una intensidad superior al reencarecimiento consiguiente del costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Toda una época de la industrialización ha sido marcada por esta estrategia.

Con la concentración de las empresas y la popularización de las técnicas se pudo tener acceso a tipos de mano de obra diversificados, a menor costo. La creciente movilidad, característica de las grandes empresas, permite llevar la delantera en la búsqueda de la mano de obra periférica, mientras que la estandarización de las técnicas les permite lograr una elevada productividad. El problema reside, pues, en el menor costo de reproducción de los trabajadores de la periferia, mantenidos en un medio menos mercantil y menos urbano que en el "centro".

Mantener a los trabajadores en su medio de origen, preservar un cierto *aislamiento* de esta mano de obra, permite perpetuar, a lo menos por un tiempo, modos de vida menos costosos, a pesar que las bases económicas que los habían generado, hayan desaparecido: las empresas que emplean personas en espacios caracterizados por las antiguas formas de industrialización, utilizan, al mismo tiempo, estos modos de consumo para su provecho. Elizabeth Campagnac, por una parte, Bernard Couvert y Michel Pinet por otra, han analizado estos procesos en la región norte de Francia. Si bien en el largo plazo las *prácticas de producción* determinan los *modos de consumo*, puede existir un desfase temporal que las empresas utilizarán para su provecho. De esta manera se desarrolla una *lógica* de enclave en los espacios de consumo tradicional: sólo un

relativo aislamiento puede perpetuar particularidades locales a los niveles de consumo heredados de etapas anteriores. Los mercados laborales rurales aislados ofrecen modos de consumo poco costosos, reduciendo el costo de reproducción de la fuerza de trabajo y, por otra parte, permiten el acceso a tipos de mano de obra caracterizados por un costo de reproducción especialmente débil: la mano de obra rural, femenina joven.

Sin duda, tal estrategia no podría durar mucho tiempo: con la invasión de las técnicas modernas, las formas de consumo, tarde o temprano, evolucionarán, y el costo de reproducción de la mano de obra acabará por ser idéntico al de las innovaciones técnicas y sociales en la producción. En ese momento le corresponderá a la empresa buscar nuevas localizaciones más "periféricas", que conserven los modos de consumo tradicionales.

Se define, de esta manera, una estrategia que lleva a las empresas hacia la búsqueda de mano de obra que conserve formas de consumo poco costosas. De esta manera, las grandes empresas pueden utilizar los recursos antes mencionados:

Su dominio del espacio les permite mantener siempre una fuerza de trabajo que se adapte a sus necesidades; su dominio tecnológico los lleva preferentemente a adaptar los procesos técnicos a las características de la fuerza de trabajo escogida, antes que a mejorar directamente la productividad. En efecto, el empleo de mano de obra periférica lleva consigo dificultades técnicas: se trata, por definición, de una mano de obra no adaptada a tareas complejas y que no posee una adecuada formación profesional. Hay que asignarles tareas poco calificadas que puedan producirse a movimientos muy simples. Una alta mecanización permite una simplificación y una normalización del trabajo, y se puede adaptar a las características de esta fuerza de trabajo. Puede decirse, entonces, que la empresa descalifica la mano de obra para *desvalorizar* la fuerza de trabajo. Es decir, *es la conjugación de la gran empresa y del dominio de la tecnología lo que permite la división espacial del trabajo*: la dimensión de la empresa permite la producción a distancia, la búsqueda de una fuerza de trabajo alejada; el dominio de la tecnología permite adaptar las técnicas a las posibilidades de esta fuerza de trabajo.

La tecnología no es, por lo tanto, un elemento en sí misma: no es suficiente saber concebir una nueva tecnología para poder sacarle mayor provecho: una pequeña empresa puede crear una tecnología avanzada, pero raramente podrá utilizarla de una manera que la satisfaga plenamente. El ejemplo de la relojería es claro: la crisis de la relojería suiza, a partir de la década del 60, y sobre todo en la década del 70, no se debe, específicamente, a algún tipo de inercia técnica de las empresas relojeras suizas: desde la década del 60 son los relojeros suizos quienes han concebido y producido los primeros relojes electrónicos (el reloj de "diapasón"). La enorme ventaja del reloj electrónico es que utiliza componentes que han podido ser lo suficientemente simplificados como para poder darles salida en países con bajos salarios del Sudeste de Asia. Esta tecnología proporciona ventajas tan sólo a la empresa que sea capaz de distribuir las diversas fases de producción en diversos continentes, de acuerdo a los tipos de tareas en que se diversifica esta producción. *Poseer la tecnología sin esta dimensión resultaría vano*, tal como lo demuestra la experiencia sufrida por la relojería suiza. Lo que ha llevado a la declinación a la relojería suiza es el hecho que estaba acantonada en un espacio reducido (Le jura suizo), caracterizado por una ma-

no de obra muy calificada, pero costosa, y debido a esto incapaz de sacar el mejor provecho económico de la introducción de la electrónica.

Continuemos el análisis a partir de este ejemplo: ¿por qué la relojería suiza tenía estas estructuras?: Porque se desarrollaba en un medio (semirrural y montaños) que había permitido a un modo de organización (fundado en la base de la pequeña empresa, la tecnología de la mecánica de precisión, la formación progresiva de una fuerza de trabajo muy calificada pero de un costo elevado de reproducción y una relativa inercia tecnológica) alcanzar un monopolio de facto para el reloj mecánico, producto de lujo.

Sin embargo, esta misma estructura plantea dificultades para adaptarse a un cambio tan grande como el que significaba el reloj electrónico. Tal vez hoy en día la relojería suiza se modernice y pueda hacer frente al desafío de la relojería americana o japonesa. Pero ya no será más la misma relojería: habiendo abandonado los valles del jura en provecho de la meseta de Neuchatel o Bienne, o las planicies situadas alrededor de Zurich; habiendo estrechado lazos en las relaciones mundiales, experimentando una reestructuración masiva y aceptando un gran cambio tecnológico, la renovación del sector, pues, implica incluso la adopción de ciertas armas de los competidores que les han abierto esta nueva vía.

*Tras la declinación del antiguo modo de producción de la relojería, se encuentra la declinación de un medio que representaba, a la vez, un modelo técnico fuera de vigencia, y un modelo de consumo demasiado costoso.*

---

## TRABAJO Y LOCALIZACIÓN

---

Una vez establecidas las bases de selección de una localización, ¿cómo podrían las empresas conciliar tecnología y mano de obra?

Cabe destacar que las consideraciones relacionadas con los factores relativos a la mano de obra no intervienen sino una vez establecido un supuesto sobre igualdad de costos de transporte y de provisión de infraestructura. A pesar de que ha disminuido considerablemente la importancia de los costos de transporte, ello no implica que éste sea nulo, especialmente en el caso de localizaciones periféricas. Por otro lado, los procesos de mecanización intensiva, que son paralelos con el desarrollo de producciones con mano de obra no calificada, imponen, generalmente, la existencia de una poderosa infraestructura (abastecimiento de energía eléctrica, redes de comunicaciones modernas, terrenos industriales vastos y bien dispuestos...). Es decir, que los antiguos espacios industriales aún poseen ventajas a este respecto frente a zonas de bajo costo de reproducción, que tienen a menudo una infraestructura deficiente. De manera general, siendo que todas las localidades de zonas centrales pueden recibir implantaciones industriales modernas, el número de zonas correctamente equipadas se reduce a medida que se desplaza hacia la periferia. Así, por ejemplo, numerosos países en vías de desarrollo no pueden industrializarse sino en uno o dos centros; igualmente, en el espacio francés se observa que la industria, tan diseminada en las regiones cercanas a París, se concentra mucho más en las grandes ciudades de las regiones menos centrales. En la mayor parte de los departamentos periféricos la ciudad principal concentra entre dos tercios tres cuartos de los empleos descentralizados.

Esto explica el hecho de que los procesos aquí analizados no se generalizan sino lentamente. La empresa sometida a los cálculos definidos en las páginas precedentes deberá constituir una fuerza de trabajo, lo que implica varias cosas: reunirla, formarla, reproducirla y perpetuarla. El cálculo de la empresa no sólo se reduce a la minimización de su costo inmediato, sino que sus cálculos son, por un lado, proyectados en el mediano plazo (probablemente también en el largo plazo) y, por otro, aumentados de manera tal de considerar las relaciones de producción en su conjunto.

De manera más o menos artificial, se pueden distinguir la estrategia de la empresa para movilizar su mano de obra y luego para perpetuarla.

*Movilizar una fuerza de trabajo* de bajo costo, puede significar diversos procesos:

- Elegir una fuerza de trabajo de poco costo: debido a que la localización elegida permite bajos costos de reproducción, o porque los trabajadores llevarán una parte de su modo de consumo a hogares más periféricos (como por ejemplo las zonas rurales de las cuales ellos son originarios, o los países del Tercer Mundo) que se han mantenido tradicionales.
- Situarse en forma tal que le permita tan sólo pagar una fracción del costo total de reproducción del trabajo, ya sea permitiendo la incorporación de trabajadores de corta duración de vida profesional (mujeres jóvenes que abandonan la actividad al contraer matrimonio, e inmigrantes que regresan a su país de origen después de algunos años); o que el Estado subsidie una parte de ese costo (subvencionando las viviendas, los transportes, los servicios culturales y sociales, etc.).

El análisis de las políticas de localización de las grandes empresas en los últimos 25 años, muestra que se han utilizado particularmente varios "estanques" de mano de obra: los rurales, las mujeres, los jóvenes, los inmigrantes.

Pueden destacarse diversos procedimientos en este caso: La recogida motorizada de la mano de obra y su concentración en pequeños establecimientos en medio de las zonas rurales.

*La recogida motorizada por la empresa* es una técnica tipo, que materializa la importancia de la mano de obra en la estrategia de la empresa. Se podría tratar de clasificar las diversas prácticas que ponen en uso una tal recogida de la mano de obra.

- La empresa selecciona una localización en una región situada en el centro de un conglomerado de mano de obra rural.
- La empresa localizada en una ciudad desde hace mucho tiempo, pero deseadando emplear una mano de obra rural sin tener que financiar una desbocalización, utilizará esta mano de obra nueva y lejana, gracias al procedimiento de la recogida.
- La empresa que se ve obligada a elegir una localización urbana alejada de los centros de la mano de obra rural, por motivos técnicos, compensa este inconveniente a través del procedimiento de la recogida.
- La empresa que desea hacer compatible un gran establecimiento y una localización fuera de una gran aglomeración, debe ampliar su área de reclutamiento.

A continuación se presentan algunos ejemplos que permiten analizar cada una de estas situaciones. El primer caso puede caracterizarse con el ejemplo de los establecimientos que Michelin ha implantado en el Oeste de Francia: dos establecimientos bastante cercados (Cholet y La Roche Sur-Yor) emplean 2,700 asalariados. De éstos, 1.410 residen fuera de la aglomeración; de éstos, más de 1.100 son recogidos cotidianamente. Se han organizado doce líneas de recogida alrededor de Cholet, que transportan una mano de obra alejada, a veces a una distancia de 50 kilómetros de la industria.

BERLIET, instalada hace bastante tiempo en las afueras de Lyon, emplea cerca de 20.000 personas. Para ampliar sus posibilidades de contratación, la empresa ha desarrollado, progresivamente, un sistema de recogida que beneficia hoy día a más de 9.000 personas en un radio de 75 km. Paralelamente, las empresas del sector textil de la región de Roubaix-Tourcoing, empresas antiguas y a menudo de pequeño tamaño, tratan de reducir sus costos de salario y la competencia de las otras empresas en la fuente de empleo local, yendo a buscar una mano de obra situada en la región minera, a más de 30 km (en el sur, más allá de la aglomeración de Lille). Durante 24 años, esta mano de obra residente en la zona minera en crisis, pasó de 9 a 32% del empleo en estas empresas (sobre todo se trata de una mano de obra femenina joven y sin calificación). Aquí, la recogida es un sustituto de la deslocalización; permite evitar el desplazamiento hacia las zonas periféricas y rurales que imponen a las empresas en decadencia la competencia con empresas más poderosas y capaces de entregar salarios superiores.

La empresa siderúrgica USINOR ha implantado, desde 1960, un poderoso y modernísimo complejo en Dunkerque, en el puerto construido para este efecto. Para aminorar los inconvenientes de una localización urbana en una aglomeración ya industrial, USINOR no ha dejado de ampliar su área de contratación y de buscar una mano de obra cautiva. En 1975, USINOR recogía cotidianamente el 70% de sus 12.000 empleados.

RENAULT implanta establecimientos de gran dimensión (a menudo de 10.000 a 20.000 asalariados). El problema de emplear una mano de obra de origen rural y de evitar las grandes aglomeraciones, obliga a la empresa a utilizar fuentes de empleo muy extensas. Al mismo tiempo, la empresa distribuye sus establecimientos de manera de evitar competencia entre ellas, y crea redes de transporte en los trayectos donde no hay servicio público de movilización.

Globalmente, se observa que la recogida evita, por una parte, una deslocalización hacia una zona más rural, o bien es un elemento sustantivo de la elección de la nueva localización de la empresa. Es utilizada sobre todo por los grandes establecimientos y los sectores antiguos (tanto para los primeros como para los segundos la recogida coincide con un bajo nivel de calificación). Conciérne antes que nada a mano de obra obrera y relativamente femenina. Ofrece numerosas ventajas a la empresa: al nivel de los salarios (menor costo de reproducción en el campo) y, al mismo tiempo, una gran dependencia de esta mano de obra cautiva, dispersa, poco sindicalizada.

Diversos estudios (Coing, 1976; Gerardina, 1978) demuestran que la recogida adquiere, desde hace 20 años, una gran difusión, que se ha ido desarrollando paralelamente al movimiento de concentración industrial y de descentralización espacial característico de la década de los 60, y que alcanza hoy, sin duda, 10 a 20% de la mano de obra industrial total. Su elevado costo (5 a 10% del salario) muestra cabalmente la importancia que le asignan las empresas.

De manera más general, se ha comprobado que la proporción de trabajadores que residen en las zonas rurales aumenta en la medida que se trate de establecimientos de gran tamaño, de reciente implementación y pertenecientes a empresas importantes: en la Rochelle, un alto porcentaje de los trabajadores de Chrysler residen fuera de la aglomeración; en Dunkerque, la cifra es de 48% de los 1.200 trabajadores de USINOR; en Cholet y la Roche sur Yon, 53% de los 2.700 empleados de Michelin; en Venissieux más del 50% de los 20.000 trabajadores de BERLIET, etc.

Indudablemente esto no es casual, más aún, en muchos casos, las grandes empresas tienen una política deliberada de alejamiento de los lugares donde reside el personal. Además, de los casos ya mencionados, citaremos el caso de la siderúrgica de IJMUIDEN en Holanda (24.000 personas), la más poderosa de Europa. Contrariamente a lo que se daba hace algunos años, una gran parte del personal ha sido dispersado y reside actualmente a decenas de kilómetros de la fábrica. Resulta evidente que esta dispersión se verá acompañada por una baja de los salarios; cabe destacar, además, el hecho de que se trate de evitar sistemáticamente las grandes concentraciones urbanas, sinónimo de poder sindical, costos de congestión, etc... elementos que podrían generar una tendencia de incremento en los costos.

*La generación de un enjambre de unidades en zonas semi rurales puede constituirse en un sustituto de la recogida, En vez de desarrollar un establecimiento principal, lo que implica ampliar el espacio de contratación o aceptar una competencia costosa en ese lugar, la empresa puede, si esa política es teóricamente rentable, crear establecimientos medianos o pequeños, en zonas rurales donde existe disponibilidad de mano de obra. El caso de la sociedad Davaye, en la región de Limoges, es particularmente esclarecedor.*

La empresa, que a comienzos de la década de los 60 contaba con un gran establecimiento en Limoges, tuvo que enfrentar perspectivas de crecimiento importantes. Agrandar este establecimiento hubiera significado tener que crear un sistema de recogida en la zona situada entre los 15 y los 60 km de Limoges. Pero, ¿por qué no instalar estos nuevos establecimientos dispersos en esa zona? La empresa dispondría así de los mismos trabajadores, pero empleados ahí mismo y desplazándose por sí mismos; de esta forma, se evitaría el costo de su transporte.

Al mismo tiempo, las nueve localizaciones escogidas en los doce años siguientes llegarían a cubrir latotalidad de la zona, de tal manera que los "estancos" principales de reclutamiento de mano de obra de cada una no entrarán en competencia entre sí (radio de 5 km alrededor del establecimiento), que ningún punto de la zona estuviera a menos de 15 km de un establecimiento de la sociedad y que la reserva de empleo de Limoges (15 km alrededor de la ciudad) fuese liberada para no competir con el establecimiento principal.

---

#### PERPETUACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

---

Se analizarán los diversos métodos utilizados por las empresas para conservar su mano de obra y eximirse, aunque sea parcialmente, de la competencia en el mercado laboral.

En primer lugar, cabe destacar la perduración de antiguas formas en las relaciones sociales que no participan en el funcionamiento corriente del mercado

de trabajo: se observa una increíble perduración del *trabajo a domicilio* en las zonas rurales, que concierne sobre todo al trabajo femenino de avanzada edad y se presenta como una modalidad alternativa a la del empleo de mujeres jóvenes, o de otro tipo de trabajadores. La dispersión, inherente a este tipo de relaciones de trabajo; la existencia de relaciones particulares entre patrón y asalariado, dan al patrón una autoridad muy particular. Pero, sin duda, aunque extrañamente aún sobreviva el trabajo a domicilio, hoy en día está en franco retroceso.

Se debe hacer igualmente una distinción sobre el tipo de mano de obra y, por ende, sobre las posibilidades de estandarización del trabajo; a veces la productividad del trabajador es el fruto de su extensa práctica en el seno de la empresa, y su partida podría privar a la empresa de una productividad difícilmente renovable por un trabajador nuevo: es lo que se produce cuando la mecanización es baja y cuando la técnica empleada depende en gran parte de las cualidades propias del trabajador. Es entonces cuando la problemática de minimización del costo de reproducción cede su lugar a una política de tipo *paternalista*, ya que la empresa no desea desprenderse del trabajador; la ganancia de la empresa se realiza a través de la productividad del trabajador y por su antigüedad en la empresa más que por la reducción de su salario. El factor variable no es el salario sino la productividad. Se puede apreciar, así, cómo la empresa trata de conquistarse al trabajador mediante ventajas específicas ligadas a su antigüedad (vivienda, ventajas sociales, primas de antigüedad) a fin de integrar cada vez más al trabajador a la empresa. Sin embargo, la tecnología cambia y permite la estandarización de las tareas en forma tal que, en pocas semanas, el trabajador adquirirá una productividad "normal" y la estrategia de minimizar el costo de reproducción recobra su importancia.

Se puede decir, en términos generales, entonces, que la empresa busca un *monopolio total o parcial sobre su fuente de mano de obra*: se ha visto que la "recogida" constituye una de las políticas habituales de la empresa para conseguir este propósito. Cuando no parece posible un monopolio espacial, las empresas utilizarán otros mecanismos: el mecanismo salarial, por ejemplo. La empresa localizada en un mercado laboral en el que entra en competencia con otras, tendrá que decidir entre un salario más bajo (lo que implica el riesgo de perder a sus trabajadores en beneficio de otras empresas) y un salario más elevado (donde el aumento en el costo se ve acompañado por un dominio del mercado del trabajo). Abundan los ejemplos que muestran los diferentes caminos alternativos escogidos por las empresas en tales circunstancias.

Cabe agregar que la empresa puede también escoger entre diversos tipos de mano de obra en el seno del mismo mercado de trabajo: de acuerdo con la intensidad de la competencia por el mercado laboral, la empresa puede apelar a tipos de trabajadores diferentes: al ser desplazada de un mercado, la empresa se moverá a otro. El ejemplo de la Radiotécnica en Dreux es muy claro: esta empresa empleaba una fuerte proporción de mujeres jóvenes en 1970. La localización de una planta Renault privó brutalmente a la Radiotécnica de una importante parte de su personal, el que fue atraído por los altos salarios ofrecidos por esta empresa nacional. Centenares de obreras inmigrantes ocuparon el lugar de las antiguas obreras. Desde la crisis de 1974-75, el empleo de las trabajadoras inmigrantes ha disminuido; éstas fueron reemplazadas por hombres cesantes de la región.

---

**LOCALIZACIONES Y NUEVAS FORMAS DE DESARROLLO URBANO**

---

La relación industrialización-urbanización queda inserta así en el marco de una doble relación: empresa-mano de obra y mano de obra-ciudad. El mecanismo que vinculará las formas recientemente asumidas por la industrialización al impacto en la urbanización se refiere a las modalidades de reproducción de la fuerza de trabajo.

Lo que se encuentra tras las nuevas formas de localización de las empresas es una modalidad novedosa de la *reproducción* de la fuerza de trabajo industrial. Además, la ciudad aparece, ante la empresa, como la forma “normal” de esta reproducción. La ciudad, en consecuencia, sufrirá nuevas presiones provenientes de la empresa: como ya se ha visto, la empresa, a partir de este momento, puede dejar de considerar, en cierta medida, la ciudad, o bien imponerle nuevas funciones.

Si bien, en el pasado las ciudades podrían tener funciones distintas a las requeridas por las formas de la industrialización de la época, actualmente, la red urbana, a pesar de permanecer intacta en sus formas más visibles (orden de las principales ciudades clasificadas según su población), obedece a nuevas reglas.

La jerarquización de las ciudades corresponde a un ordenamiento distinto de las funciones que ella cumple. Ya no es más una jerarquía de las funciones comerciales (a la Christaller), sino una jerarquía ligada a la función principal de la ciudad: liderazgo, producción, transmisión-coordinación, incluso a la investigación.

Las nuevas formas de industrialización permiten el surgimiento de nuevos tipos urbanos, tales como los complejos industriales-portuarios, que tuvieron mucho auge en los años 60, en torno a la industria pesada (Dunkerque, Rotterdam, Ijmuiden, Marsella-Fos, Tarente, Brindisi, Sirecuse, etc.). Estas ciudades han visto condicionado su desarrollo a las formas de industrialización de las que dependen.

El crecimiento de ciudades depende, pues, de dos elementos: el porvenir de la función que se le atribuye y su aptitud para cumplir esta función en beneficio de las empresas.

En efecto, el desarrollo urbano implica en sí mismo un encarecimiento del costo de producción de la fuerza de trabajo, lo cual incide en un incremento en el costo salarial. De esta manera, las empresas preocupadas de minimizar el costo salarial, podrían abandonar la ciudad cuando le resulte demasiado costoso. Algunos ejemplos recientes de desarrollo urbano en Francia, permiten evidenciar que la ciudad se mantiene ajena al desarrollo industrial: las estrategias de empleo de las empresas modifican la función de la ciudad la que se transforma en un simple soporte material de la empresa, en una suerte de lugar de reunión de la fuerza de trabajo.

La ciudad de *Nevers* sigue siendo terciaria (los dos tercios del empleo corresponden a actividades terciarias, mientras que el tercio restante está empleado, sobre todo, en pequeñas empresas industriales locales implantadas hace mucho tiempo). El crecimiento de Nevers es moderado y sigue basado en las actividades tradicionales de la ciudad. En los alrededores (en un radio de 10 a 15 km) se han localizado grandes establecimientos en los últimos veinte años,

con el fin de utilizar la mano de obra industrial liberada por la declinación de la industria de fundición y de las empresas metalúrgicas instaladas en el siglo XIX en los valles vecinos, alrededor de los yacimientos de hierro actualmente agotados. En la década del 70, estos nuevos establecimientos utilizan preferentemente mano de obra no calificada, mientras que los jóvenes educados en Nevers no encuentran trabajo allí y deben abandonar la región. Existe, por lo tanto, una dualidad entre la ciudad, externa a la gran industria, y sus alrededores, los que son utilizados como "estanques" de mano de obra por las empresas.

*Sancoins* es una pequeña aldea de Nivernais, mercado agrícola con actividades esencialmente comerciales. No obstante, varias industrias se han instalado allí (una de las cuales, Ricouard, emplea a 500 personas). A pesar de que estas empresas emplean una mano de obra rural contratada en un radio de 20 km, no utilizan ningún servicio local y no tienen contactos interindustriales en el mismo lugar. La ciudad, a pesar de que ha recibido algunas industrias, mantiene totalmente su carácter comercial y es absolutamente ajena a su industria. Sus recursos provienen de la renta de la tierra, de ferias y de la crianza de ganado. Para las empresas industriales, Sancoins no es más que el lugar de contratación de una mano de obra externa. Con el mismo espíritu, Sully sur Loire, pequeño pueblo de 5.000 habitantes, acoge dos empresas automotrices (SIMCA y SERMA), las que emplean en total más de 2.000 asalariados. Más aún, la Compañía Francesa de Electro-Química emplea 600 personas en Outarville, pueblito de 1.000 habitantes.

*La Roche sur Yon*, pequeño pueblo comerciante de Vendée, región tradicionalmente agrícola, se ha beneficiado con varias localizaciones industriales importantes. Dos empresas, Esswein y Michelin, emplean 2.700 personas. Las razones para estas localizaciones son sencillas: la agricultura de Vendée ha librado la mitad de sus efectivos entre 1968 y 1977 (de 61.700 a 33.000 activos), ofreciendo una mano de obra disponible bastante considerable. También la imagen del pueblo no ha sido modificada por esta industrialización; actualmente sólo un 28% de los activos de la Roche sur Yon son empleados en la industria, mientras que 2.000 de los 2.700 trabajadores de Michelin y Esswein residen en zonas rurales (de los cuales, gran parte son llevados cotidianamente por los buses de la empresa). Es decir, incluso aquí la industria está desvinculada de la ciudad, mientras que Michelin se ha beneficiado con numerosas ventajas otorgadas por la municipalidad de la Roche sur Yon.

Al igual que muchas otras ciudades, Evreux aparece, en gran medida, como un centro de reclutamiento de mano de obra. Cada día, más del 15% de los activos que trabajan en Evreux vienen del exterior de la aglomeración, mientras que un 6% de los residentes de la ciudad trabajan lejos y son llevados por los buses de las industrias Renault (automóviles) o yendo a la región parisina, ya que los empleos que se ofrecen en Evreux no siempre coinciden con la formación recibida por los trabajadores de Evreux. Esto mismo sucede en Dreux, que recibe diariamente 1.200 trabajadores que vienen de pequeños pueblos y aldeas vecinas, mientras que 2.200 entre ellos abandonan la ciudad para trabajar en otras partes, a menudo en París. De un modo más general, se observa que numerosas ciudades de descentralización son saldos de migraciones alternas muy positivas, sobre todo para las categorías de empleos menos calificados, ya que son, más que nada, los obreros sin calificación que, residiendo en las zonas rurales de los alrededores, vienen a trabajar cotidianamente a las empresas des-

centralizadas implantadas en la ciudad. El siguiente cuadro indica, para cuatro ciudades, el nivel del saldo migratorio alternante respecto al empleo total (para 1968).

<i>Ciudad</i>	<i>Población activa total %</i>	<i>Obreros no calificados %</i>	<i>Otras categorías %</i>
Laval	13,2	22,5	10,6
St. Dizier	12,7	22,2	10,1
Cholet	9,1	14,6	7,8
Chateauroux	8,6	13,6	7,7

---

## CONCLUSIONES

---

Pueden extraerse diversas conclusiones de este análisis.

Antes que nada, se puede destacar una hipótesis interesante en relación a la evolución de la cobertura real de las necesidades en una sociedad en proceso de urbanización. Irving Hoch puede, mediante un audaz giro, proponer una importante conclusión: midiendo por separado los datos relativos al norte y al sur de los Estados Unidos, ha observado que para una determinada categoría de trabajadores, las diferencias de salarios, según la dimensión de la ciudad, alcanzaban un 23,6%, mientras que las diferencias en el costo de la vida representaban un 12,1% en esta diferencia. Se mantiene, pues, una diferencia aparente del nivel de vida de 10,3%. Sin embargo, Hoch supone que esta diferencia es ficticia y expresa tan sólo costos complementarios engendrados por la gran ciudad, admitiendo, entonces, la hipótesis que dice relación con las diferencias de salarios, de acuerdo al tamaño de las ciudades para los miembros de una misma categoría de asalariados, las que representan únicamente diferencias en el costo de reproducción del trabajo. Esta hipótesis de trabajo le permite comparar la evolución de los salarios medios (por categoría de asalariados) respecto a aquellos de los niveles de urbanización. De esta manera, si en el transcurso de un período el nivel de vida aparente (considerando el costo de la vida) ha aumentado en promedio de 5% para una categoría de asalariados, pero si durante este lapso, estos asalariados han pasado, en general, de una categoría de ciudades a otra más poblada, lo que implica costos mayores que un 5% (esto es, medido por las diferencias instantáneas de salarios reales entre los dos tipos de ciudades para esta categoría de asalariados), Hoch deduce de esto que el resultado es nulo y que el nivel de vida real ha permanecido constante, va que el aumento de la productividad ha servido tan sólo para financiar los mayores costos de vida de la gran ciudad.

De esta manera, muy razonablemente, Hoch muestra que, en 19 años, el aumento de los costos engendrados por el aumento del tamaño medio de las ciudades de residencia de los asalariados, ha sobrepasado, en EE. UU., en un 1,8% al aumento de los salarios.

Esto significa que (considerando, por otra parte, el impacto del alza de los precios) el aumento aparente del poder de compra de los asalariados *ni*

*siquiera ha compensado el aumento de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo*, derivadas de una tendencia hacia formas acentuadas de urbanización. Así, *el incremento de la productividad en EE. UU, ha pasado por completo a financiar los costos de la urbanización*. Esta conclusión sólo tiene consistencia si se le da a la relación salario y costo de reproducción de la fuerza de trabajo una proyección absoluta, lo cual es difícilmente demostrable en términos empíricos. No por esto deja de ser interesante.

Es evidente que la dosis de "satisfacción" de los trabajadores aumenta menos rápidamente de lo que sugieren las estadísticas, e incluso es posible que exista una baja del nivel de vida *real*. El crecimiento económico no es, entonces, más que una carrera entre los progresos de productividad y el aumento de los costos generados por las formas contemporáneas de organización del trabajo y de la vida fuera del trabajo.

Julius Margolis, en una crítica al trabajo de Kuznets, "Income and Wealth in the U.S.", "sin lamentarse sobre el paraíso rural perdido, es cierto que lo esencial de la producción urbana (vivienda, servicios públicos, transportes, esparcimiento) es el precio que se debe pagar para estabilizar nuestras economías desarrolladas y agrega mucho menos a la satisfacción del consumidor de lo que sugieren los índices de producción".

Otra conclusión dice relación con la fragilidad del crecimiento urbano: todos los cálculos muestran que el efecto diferencial es superior en la mayoría de los casos, al efecto estructural \*: es decir, que el destino de los conjuntos urbanos está dependiendo de las *mutaciones* que le imponen las empresas. Se ha visto que todo crecimiento urbano acarrea un declinamiento futuro en la medida en que éste trae aparejado un encarecimiento que, tarde o temprano, excluirá las actividades más sensibles al costo salarial. De esta manera, el crecimiento de la ciudad sólo se perpetuará si, en cada etapa, nuevas actividades ocupen el lugar de las actividades suprimidas por el incremento de los costos. Las unidades urbanas son, pues, dependientes, y están sujetas a frecuentes reconversiones.

Contrariamente a la situación anterior, el destino de los espacios no se confunde con el de las empresas. Es más, la evolución natural de los sectores industriales pasa por una movilidad que puede arruinar regiones enteras: el ejemplo de las crisis locales conocidas por las regiones monoindustriales es una clara ilustración; más arriba se ha mostrado cómo la salvación de la relojería suiza se debe, en gran parte, al abandono de sus implantaciones tradicionales, que encuentran grandes dificultades para descubrir nuevas especializaciones. Mientras mayor es la concentración, más clara es la separación entre la empresa y el espacio.

Otra cosa que hay que destacar es la brutalidad de los cambios espaciales. Debido a que las grandes empresas tienen una movilidad mayor que las pequeñas, su paso en la economía es más importante; y aún más, la organización espacial de la economía estará sujeta a cambios brutales. El siguiente cuadro compara la evolución de los efectivos empleados en las diversas regiones francesas, las grandes empresas, por una parte, el conjunto de la economía, por otra. Se puede apreciar que las empresas, sin considerar las grandes, ejercen

---

\* Cf. *Shift-share analysis*.

un *efecto moderador* sobre la evolución espacial. Son ellas las que han evitado cambios dramáticos: considerando sólo las grandes empresas, hubiéramos asistido a una crisis de la región parisina y a un crecimiento acelerado de la provincia, lo cual implicaría intensas migraciones y reconversiones incesantes.

	Todas las empresas 1967-1972 %	Grandes empresas 1965-1975 %
Ciudad de París	+ 3,8	- 16,5
Resto región parisina	+16,8	+ 7,5
Total región parisina	+ 9,4	- 0,4
Total provincia	+17,2	+22,3
Total Francia	+16,6	+15,4

*Fuente:* Los datos relativos a las grandes empresas han sido extraídos de una encuesta llevada a cabo en 1976 (Aydalot, 1978). El dato sobre "todas las empresas" ha sido extraído de declaraciones de los empleadores (2.460); estas cifras son un poco abultadas debido al mejoramiento progresivo en la calidad de estas declaraciones.

Cabe, asimismo, destacar que la dinámica impuesta por las grandes empresas implica una *ampliación constante del espacio* afectado por sus cálculos: no solamente crece la movilidad de las actividades en el espacio, sino que, además, evoluciona en un espacio que se amplía permanentemente, dado que, si no consideran este aspecto y no traspasan las fronteras, no podrán ya afrontar la tendencia al aumento del costo de reproducción de su fuerza de trabajo, y la dinámica del sistema se verá bloqueada (Aydalot 1976, p. 297).

La teoría de la división espacial del trabajo permite, finalmente, avanzar en el análisis de la desigualdad: la desigualdad social y la desigualdad espacial están entrelazadas y se apoyan mutuamente. Cabe destacar, a este respecto, dos puntos de vista:

a) En la desigualdad del costo de reproducción de la fuerza de trabajo en el centro y en la periferia se perfila la imagen de la desigualdad en términos de intercambio. En el intercambio entre espacios, independientemente de las relaciones sociales entre trabajadores de diferentes status, los espacios con un costo de reproducción poco importante vendrán a los espacios centrales de los productos en los que se intercambiará un modo de consumo frustrado, mientras que los espacios centrales impondrán, a través de sus ventas, una generalización de los tipos de consumo costosos y sofisticados. Implícito en los intercambios entre centro y periferia se encuentra, pues, mecánicamente un intercambio desigual: la periferia participa en el financiamiento de los elevados costos de reproducción del centro, mientras que ella no participa de estos costosos modos de consumo; el centro en sus compras se beneficia del bajo costo de reproducción de la periferia.

b) La observación de la estructura salarial en el centro y en la periferia muestra que las estructuras de los salarios (según las categorías de los asalariados) es dependiente de la estructura socio-profesional de la zona analizada. He llevado a cabo un análisis de las diferencias salariales en el espacio francés (período 1962-1968). Todos los cálculos demuestran que existe una correlación positiva entre la composición socio-profesional de un departamento, y el

nivel de los salarios de cada categoría al interior de ese departamento: por ejemplo, el salario obrero en un departamento es proporcional al de la cantidad de obreros. El salario es menor a mayor número de obreros, mientras que es más elevado si la estructura en su conjunto del departamento es socialmente elevada. Esto significa que la estructura socio-profesional de un espacio “implica” los salarios de los asalariados de este espacio, definiendo un modelo tipo de consumo, el cual tendrá como referencia a todos los trabajadores. De este modo, los obreros de los espacios más ricos percibirán una especie de “sobresalario”, en relación a los obreros de las otras regiones.

Todo sucede como si el trabajador minoritario tuviera en el espacio donde habitualmente reside, costos específicos que se traducen por un salario relativamente elevado. La desigualdad social, aquí y allá, es función de la estructura socio-profesional del conjunto. Ella define mecánicamente una desigualdad más elevada en los espacios pobres (donde las categorías elevadas son relativamente mejor tratadas que en los espacios ricos donde son las categorías de bajos ingresos las que cobran una prima). Esta desigualdad diferenciada no es más que la traducción de las modalidades de reproducción de la fuerza de trabajo en los diferentes sectores.

Estas precisiones invitan a revisar los conceptos básicos del análisis espacial: espacio-centro-periferia.

Considerando las formas del cálculo de las empresas, se llega a una nueva definición de localización: lo que las empresas toman en consideración al elegir su ubicación no son “regiones”, tampoco ciudades propiamente tales, sino que reductos de empleo analizados como lugares de reproducción de la fuerza de trabajo. *Es la unidad del modelo social de consumo lo que define el espacio.* Proponíamos al comienzo la idea según la cual el espacio es una relación social: vemos aquí que el espacio expresa, a través de los modelos de consumo (y los costos asociados), las formas actuales del modo de producción localizada.

Tras las múltiples materializaciones del centro y de la periferia y las relaciones que la estructuran, se encuentra un contenido nuevo. La periferia no se limita a la producción de bienes primarios, no es solamente el lugar de las relaciones desiguales y la expresión del imperialismo, sino que, *antes que nada, una forma de reproducción.* Tras las relaciones desiguales que las estructuran, el centro y la periferia se definen por modos diferentes de consumo, expresivos de una historia social y técnica contrastadas. Y es porque en el pasado se han generado formas de consumo diferentes, que el centro atraerá a las actividades que necesitan de un entorno costoso y sofisticado; será el lugar donde se originarán las decisiones, la distribución de los financiamientos y la elección de la técnica; y será abandonado por las actividades que pueden ser conducidas correctamente por trabajadores, insertas en un medio menos mercantil, más simple y menos costoso. La periferia, cuyo contenido está definido por la historia acogerá estas actividades y minimizará el costo.

De esta manera definido, el conflicto centro-periferia acarrea mecanismos que amplían las relaciones desiguales que éste expresa. El intercambio desigual es intercambio de modos de consumo, mientras que el privilegio esencial del centro es poder transferir —en parte— los elevados costos que debe soportar. Los costos generados por la gran ciudad se benefician de un mecanismo compensatorio que reparte el gasto de su financiamiento en el conjunto del espacio.

---

**BIBLIOGRAFÍA**

---

Philippe Aydalot, 1976, Dynamique spatiale et développement inégal. *Economica*.

Philippe Aydalot, 1978, La mobilité des activités et de l'emploi, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, N° 3.

Philippe Aydalot, 1979, Division spatiale du travail et coût de reproduction de la force de travail, *Dossiers du Centre "Economie-Espace-Environnement"*, N° 5, avril 1979.

Elizabeth Campagnae, 1978, Mobilité et transformation des modes de vie ouvriers, *Annales de la Recherche Urbaine*, N° 1.

Bernard Convert et Michel Pinet, 1978, Conversion industrielle et mobilisation quotidienne de la main d'oeuvre, *Annales de la Recherche Urbaine*, N° 1.

Henri Coing, 1976, Recherche sur le ramassage de la main d'oeuvre par les entreprises, *BETURE*.

B. Gérardin, 1978, Ramassage ouvrier et structuration de l'espace IEE, Université de Lyon 2.

Irving Hoch, 1974, Inter-Urban Differences in the Quality of Life, in J. Rothenberg et I. Heggie, *Transport and the Urban Environment*, Mc. Millan.

Christian Palloix, 1978, Travail et production, Maspéro.