

LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICO-ESPACIAL EN EL CAPITALISMO: ANÁLISIS TEÓRICO

GUSTAVO GARZA*
El Colegio de México

LA URBANIZACIÓN es un fenómeno sujeto a un prolongado desarrollo histórico que ha ocurrido íntimamente relacionado con los diversos modos de producción. A cada uno de estos le corresponde un determinado nivel de desarrollo urbano y formas específicas de distribución territorial de las actividades económicas y de la población.

Partiendo de lo anterior, en un artículo previo se presentaron evidencias empíricas que apoyan la tesis de que la elevada concentración económico-espacial es una peculiaridad tendencial del modo de producción capitalista o, más específicamente, de la *urbanización industrial-capitalista* (G. Garza, 1980).

El presente artículo constituye una continuación de aquél y tiene como objetivo general revisar las dos principales corrientes teóricas que tratan de explicar la concentración espacial de las actividades económicas: la teoría urbana neoclásica y los enfoques urbanos marxistas. Se tratará de analizar dichas teorías con objeto de efectuar las reformulaciones que se juzguen pertinentes para orientar teórico-metodológicamente la continuación de la investigación que se está realizando, y de la cual este artículo es parte, sobre el proceso de industrialización de la ciudad de México.

I. La concentración espacial según la economía urbana neoclásica

El análisis del fenómeno urbano durante el presente siglo se ha efectuado básicamente en el contexto de la economía urbana neoclásica.

* Nuestra gratitud al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por el apoyo financiero otorgado al proyecto, "El proceso de metropolización de la ciudad de México: dinámica económica y producción del espacio", que se realiza en el CEED de El Colegio de México y de que este artículo forma parte.

sica. Esta considera al tamaño y dinámica de crecimiento de las ciudades como producto mecánico de factores geográficos; del tipo de actividad económica existente en las ciudades; de la distribución del mercado de los productos industriales; y, en general, dentro de todos aquellos factores que se engloban en la teoría de localización industrial.¹

Para los fines de esta investigación es innecesario explicar dichas teorías y únicamente se hará referencia al análisis que desarrollan sobre la alta concentración económico-espacial.

Parten del hecho de que existen fuerzas que impulsan el desarrollo industrial hacia su concentración geográfica:

Cualquiera que sea la razón, hay pocas dudas de que una economía, para alcanzar niveles más altos de ingresos, debe primero desarrollar *uno o varios centros regionales de fuerza económica*. Esta necesidad de que emergen “puntos de crecimiento” o “polos de desarrollo” en el transcurso del proceso de desarrollo, significa que la desigualdad del crecimiento internacional e interregional, es una consecuencia inevitable y condición del desarrollo mismo (A.O. Hirschman, 1959: 183).

¿Por qué la concentración es “consecuencia inevitable y condición del desarrollo”? La teoría neoclásica de localización industrial trata de dar respuesta a este interrogante por medio de algunos análisis de mayor o menor sofisticación, pero que en esencia no difieren de manera importante.

A. Weber en su trabajo pionero sobre la teoría de localización industrial señalaba que para el proceso de producción siempre debe haber un “alguna parte” y un “cómo” producir, distribuir y consumir. Aunque su teoría de localización se centraba en la distribución de industrias, Weber señaló que sólo en apariencia esto limitaba la generalidad del análisis dada la fuerte relación de la etapa de la producción con las de consumo y distribución y, por ende, con la población; “La localización de industrias constituye la substancia (no digo la causa), de las grandes aglomeraciones de personas en la actualidad” (1929; 6).

Dejando de lado su teoría general de localización que partía de las ideas de Von Thünen, de ésta se desprenden algunas implicaciones sobre la concentración económico-espacial.² De inicio se pregunta:

¹ Las teorías más conocidas dentro de esta corriente (acaso por ser las únicas) que tratan de explicar la distribución, dinámica y tamaño de las ciudades son las del “lugar central” y la de la “base económica”. Una explicación resumida de ellas puede verse en H.W. Richardson (1975: cap. IV) y en R. Murphy (1966: cap. VII), y su dishilvanada crítica como teorías burguesas, en A. Lipietz (1979: 137 a 157). (Véase bibliografía citada).

² Un resumen de la teoría weberiana se puede ver en (H.W. Richardson, 1978. Cap. III).

“Puede ser que las enormes aglomeraciones en la actualidad no sean más que los inevitables resultados de cierta etapa de desarrollo económico y técnico; o quizás, son consecuencia de la organización social de nuestro sistema económico” (1929:3). Una vez que introduce en su desarrollo teórico el papel que tiene el costo de transporte y el costo del trabajo en las decisiones microeconómicas de localización, señala la necesidad de introducir un grupo de factores locacionales que resultan de la “naturaleza social” de la producción: los “factores de aglomeración”.

Weber define a los factores de aglomeración como “... una ‘ventaja’ o un abaratamiento de la producción o comercialización que resulta del hecho de que la producción se realiza en grado considerable en *un* lugar...” (1929: 126). Los factores de aglomeración son básicamente: las economías de escala debidas al aumento de la planta que se da gracias al tamaño de la localidad; el crédito barato; insumos más baratos; desarrollo técnico del equipo; desarrollo de la organización del trabajo; ventajas de mercado (compra y venta); y disminución de costos generales (agua, energéticos, infraestructura, etc.).

Después de un riguroso análisis de deducción formal, señala que las condiciones de aglomeración tienden a aumentar continuamente la aglomeración misma (1929: 168). Sin embargo, al final muestra que estas influencias hacia mayores niveles de aglomeración “... no surgen de causas que pertenecen al sistema económico ‘puro’, pero son consecuencia de muy diferentes factores que están enraizados en la estructura social particular del moderno sistema económico. Este tipo de aglomeraciones puede desaparecer si la estructura social a la que pertenece, desaparece” 1929: 172).

A la teoría de A. Weber se le criticó dentro de la misma escuela neoclásica por ser una teoría de equilibrio parcial centrada en la minimización de los costos de producción de cualquier firma individual, sin incluir en su análisis explícitamente el lado de la demanda. Sus seguidores trataron de resolver esta dificultad al ampliar el análisis hacia una teoría del equilibrio general que interpretara, más que la localización de industrias, la estructura espacial de la economía. Tales han sido los infructuosos intentos de A. Losch (1954), W. Isard (1956) y W. Alonso (1964).³ Dejando de lado la invalidación de los resultados de este tipo de teorías que parten de supuestos insostenibles,⁴ aún dentro de su propia mecánica son irresolubles:

³ Un resumen de la teoría de Losch puede verse en: W. Richardson (1968: 70); de W. Isard, en T.A. Broadbent (1977: 196).

⁴ Además de los supuestos de la teoría microeconómica —racionalidad del consumidor, conocimiento de los precios, gustos y preferencias del consumidor homogéneos, competen-

“En particular, el principio de maximización es difícil de mantener en la teoría de la localización y la solución de los problemas del equilibrio general es casi imposible una vez que el espacio y los movimientos locacionales son introducidos” (H.W. Richardson, 1978: 53).

El interés de este trabajo se centra, más que en entender la distribución de las actividades económicas, en la explicación de la alta concentración que se da en una o algunas pocas localidades metropolitanas, por lo que se sale con mucho de sus objetivos de descripción crítica de las teorías de “equilibrio general” señaladas. Se centrará la atención, por tanto, en el fenómeno de aglomeración que se ha desarrollado más especialmente en las teorías del “tamaño óptimo de ciudad”.

En esencia, la teoría del tamaño óptimo de ciudad es una aplicación mecánica de la teoría del equilibrio de la empresa según la cual ésta maximiza sus utilidades en el punto en que sus ingresos marginales igualan a los costos marginales. Sin gran alarde de imaginación, este principio se aplicó automáticamente al caso de una ciudad, cuyo tamaño sería óptimo en aquel punto donde sus beneficios marginales igualaran a sus costos marginales (W. Alonso, 1971). Tratando de desarrollar la idea se ha señalado también como “... el tamaño óptimo de un área urbana será aquella población y organización del uso del suelo en la que, dados los recursos disponibles y las condiciones sociales y tecnológicas, maximiza las utilidades y el producto neto per-cápita” (B. Goodal, 1972: 295).

La teoría del tamaño óptimo de ciudades ha sido sujeta a una serie de refinaciones que pretenden disimular sus claras inconsistencias (J.V. Henderson analiza el “equilibrio” del tamaño de las ciudades, 1974: 640; B. Shindman, el “óptimo” de la jerarquía urbana, 1959, etc.). Sin embargo, ninguna de dichas refinaciones ha solucionado los errores metodológicos de la teoría y aún dentro de la misma perspectiva neoclásica se les llega a considerar como virtualmente insolubles. H. Richardson, escéptico y connotado especialista neoclásico, refiriéndose a las curvas de costos marginales y medios atribuidos a las ciudades, en un arrebato de realismo afirma que: “El mero dibujo de las curvas... no las hace existir” (H. Richardson, 1978: 324). Por brevedad, este trabajo se limita a resumir sus críticas a dicha teoría: i) al menos que se diera una completa internalización de

cia perfecta, etc.—, las teorías de localización industrial suponen distribución uniforme de: los recursos naturales, la fertilidad de la tierra y la población. La comprobación de lo erróneo de los supuestos metodológicos invalida el marco teórico sobre el que descansan, tal como lo señala N. Bujarin (N. Bujarin, 1974: 16). La demoledora crítica de este autor a los supuestos en los que descansa la teoría marginalista se puede extender a su adaptación espacial.

costos y beneficios externos, éstos son tan difíciles de medir que no es posible identificar sus variaciones con los tamaños de las ciudades; ii) aun cuando lo anterior fuera solucionable, los problemas de agregación y ponderación son insuperables; iii) no es realista la suposición de gustos y preferencias homogéneas entre las personas; iv) la teoría es estática y hace abstracción de cambios en las funciones de producción; v) es también parcial pues centra el análisis en las personas; vi) ignora el espacio y considera a la ciudad como unidad aislada; vii) no hay razón para que el nivel de viviendas y de industrias coincidan en un tamaño óptimo de ciudad; viii) su dependencia de la existencia de la ley de rendimientos decrecientes la debilita; y ix) la medida del tamaño de la ciudad en términos de población es erróneo y habría que incluir la forma y estructura urbana (H. W. Richardson, 1979: 324; 1971).

Es tiempo de retomar la cuestión formulada anteriormente: ¿por qué la concentración es “consecuencia inevitable y condición del desarrollo”?

La teoría de la localización industrial neoclásica considera a las llamadas economías “externas” y de “urbanización” como los factores fundamentales que explican la concentración económica.⁵ A este respecto, Hansen señala que “El crecimiento industrial tiende a ocurrir principalmente en los centros ya industrializados, debido a sus economías externas” (N.H. Hansen, 1968: 116). F. Engels concuerda con este tipo de posiciones al afirmar: “Mientras más grande es la ciudad mayores son las ventajas de aglomeración; se reúnen todos los elementos de la industria: los trabajadores, las vías de comunicación (canales, ferrocarriles, carreteras), los transportes de materias primas, las máquinas y técnicas, el mercado, la bolsa” (Citado por H. Lefebvre, 1972: 11). Ante todas estas bondades de la aglomeración, es lógico que las empresas industriales al perseguir las más altas tasas de ganancia posibles no puedan resistir concentrarse en uno o unos cuantos puntos geográficos. Esta concentración, sería por tanto, “consecuencia inevitable y condición del desarrollo”.

La teoría del tamaño óptimo de ciudades supone que el tamaño óptimo de las localidades es aquel en el cual los beneficios medios o marginales igualan a los costos medios o marginales. Partiendo de esto los especialistas neoclásicos, fieles a su tradición de considerar que el poder regulador del mercado conduce a la maximización del

⁵ A. Marshall definió las “economías externas” como aquellas economías en la producción que, “... dependen del desarrollo general de la industria...” y que “... pueden a menudo lograrse mediante la concentración de muchos pequeños negocios de carácter semejante en localidades particulares...” (A. Marshall, 1957: 222). Actualmente se suelen diferenciar de éstas a las economías de “urbanización” que se dan por el uso que las empresas industriales hacen de la infraestructura urbana (W. Isard, 1956: 182).

bienestar general, deducen que si las ciudades siguen creciendo por la acción de las fuerzas del mercado es porque presentan mayores beneficios que costos. La racionalidad del mercado hacia la alta concentración geográfica de las actividades económicas en las grandes metrópolis se explica, entonces, señalando que a pesar de sus desventajas en función de los altos costos de infraestructura y otras desventajas externas, estos costos son más que compensados por las economías externas y de urbanización de tal suerte que el diferencial economías-deseconomías es mayor que en las ciudades medianas y pequeñas.

W. Alonso, otro acreditado economista urbano neoclásico, en una de sus investigaciones se hace la siguiente pregunta referente al tamaño de las ciudades: ¿Qué tan grande es muy grande? En base a la información manejada por algunos países concluye que "... aún las más grandes ciudades no han alcanzado todavía un tamaño excesivo desde el punto de vista del crecimiento y la productividad" (1971: 67).⁶

Un grupo importante de autores neoclásicos, sin embargo, considera que la aglomeración geográfica económico-demográfica en las grandes ciudades es desventajosa para el desarrollo económico y han propuesto frenar el crecimiento de las grandes metrópolis (v.g.: G.M. Neutze, 1961; H.L. Browning, 1975: 168).

Sin embargo, como bien piensa el escéptico de H.W. Richardson: "... las medidas para restringir el tamaño de las ciudades no han sido muy efectivas". "Enfrentarse con el tamaño de las ciudades es en gran parte como una ingeniería social utópica" (1978: 326).

Esto es básicamente cierto y demuestra que no es posible en las economías capitalistas dictar medidas de política urbano-regional que sean lo suficientemente poderosas como para modificar las tendencias hacia la alta concentración espacial económico-demográfica. En Inglaterra, donde se ha desarrollado el más importante esfuerzo gubernamental en este sentido, se ha tratado de frenar el crecimiento de la ciudad de Londres desde hace alrededor de 40 años con resultados sólo aparentemente satisfactorios. Es cierto que se detuvo su

⁶ Curiosamente los datos empíricos proporcionados por W. Alonso demuestran lo contrario. Señala este autor de la Universidad Californiana de Berkeley que en Alemania Occidental, el Producto Bruto de la Comunidad *per-cápita* aumentó 40% de las ciudades pequeñas de 20-50 mil habitantes a las de 500 mil y más; "Aunque los gastos públicos *per-cápita* aumentaron por 44%, el exceso de producto sobre gastos aumentó sobre el 30% de las ciudades pequeñas a las grandes" (1971: 72). Efectivamente, en *términos absolutos* el "exceso de producto sobre gastos" aumentó para ser exactos 38%, pero en *términos relativos*, esto es, el porciento de gasto público requerido por unidad de producto en las ciudades pequeñas es casi 10% menor que en las grandes: ¡En las ciudades pequeñas cada peso de gasto público obtiene un mayor producto por lo que éstas, según el criterio de W. Alonso, serían las óptimas!

crecimiento considerando a Londres en su sentido limitado de área urbana, pero se creó una mayor concentración en toda su zona de influencia dando lugar a la megalópolis de mayor densidad de población existente en el mundo. (T.A. Broadbent, 1977: 25).

Está claro, pues, que si las leyes del intercambio capitalista tienden a la superconcentración económico-espacial, este hecho real no significa de ningún modo que la alta concentración sea un hecho positivo que permita alcanzar el "óptimo de Pareto", según se desprende del análisis neoclásico de la teoría del tamaño óptimo de ciudades. Ya desde hace más de 120 años se señalaron las fuertes limitaciones de los mecanismos del mercado en tanto factor esencial para el análisis del modo de producción capitalista:

El gran avance que los Grundrisse representan en el pensamiento de Marx, reside en su rechazo, acusándola de superficial, de la tesis de que el mecanismo del mercado es un factor incitador, causal o fundamental; y en su reconocimiento de que el mercado es un mero dispositivo destinado a coordinar los diversos momentos individuales de un proceso mucho más importante que el intercambio. Mientras que los anteriores escritos económicos de Marx se habían centrado alrededor del movimiento de la *competencia*, los Grundrisse analizan sistemáticamente por primera vez dentro del conjunto de su obra, la economía de la *producción* (M. Nicolaus, XVII, en Karl Marx, 1971).

También se ha cuestionado que los contactos entre comprador y vendedor autorregulen el proceso de asignación de recursos en la producción; lo ficticio de los mercados de *trabajo, tierra y dinero*; la falacia en que se basan los motivos "económicos" de los individuos, etc. (K. Polanyi, 1972).

Dentro de la misma teoría neoclásica se critica lo inadecuado de la utilización del sistema de mercado para perseguir la racionalización del sistema económico. La teoría del bienestar parte del llamado "teorema de la dualidad" que señala una correspondencia entre la eficiencia de Pareto y el papel del mercado. Sin embargo, como señala F.M. Bator: "Muchas cosas del mundo real violan tal correspondencia: información imperfecta; inercia y resistencia al cambio; la inviabilidad de exenciones de impuestos a los sectores de bajos ingresos; deseo del empresario por una vida tranquila; incertidumbre y expectativas inconsistentes; etc." Adicionalmente la dualidad del teorema puede fallar si: i) existe un conjunto de igualdades de las tasas marginales de sustitución que, a su vez, produzcan un conjunto de precios constantes; ii) aún si existe este conjunto de parámetros lagrangeanos, la dualidad fallaría a menos que la configuración de productos e insumos conduzcan a: a) máxima ganancia de cada producto; b) utilidades no-negativas para todos los productores; c)

máxima ganancia en el largo plazo; iii) si lo anterior se produce, la mediación del mercado fracasará al menos que se dé autónomamente una situación de competencia perfecta en todos los mercados; iv) finalmente, aún si todo lo demás se satisficiera, la acción del mercado podría fallar debido a arbitrariedades legales e imperfecciones de organización (F.M. Bator; 1969: 458).

El desarrollo teórico de la economía urbana vulgar ha estado encaminado a racionalizar la tendencia del sistema capitalista a la superconcentración geográfica de la actividad económica.⁷

Fundamentalmente, se trata de demostrar que las altas concentraciones favorecen a la sociedad en general, dado que conducen a un óptimo de bienestar. De esta forma, de ser mecanismos que ahondan el antagonismo de intereses campo-ciudad, así como entre las clases sociales urbanas, se transforman en instrumentos de bienestar general.

2. La concentración según el enfoque marxista.

Los clásicos del marxismo no podían haber concebido en su época que la industrialización sólo adquiere sentido como elemento del mundo urbano que engendrò. Como señala Lefebvre, "Las obras de Marx (en particular el Capital) contenían preciosas indicaciones sobre la ciudad y, sobre todo, sobre las relaciones históricas entre ciudad y campo. *Pero no plantean el problema urbano* (1968: 101; el subrayado es nuestro). La excepción a este hecho lo constituye "La situación de la clase obrera en Inglaterra", de F. Engels, que introduce el análisis de la problemática de la ciudad moderna a la luz del materialismo histórico.

Las recientes contribuciones de corte marxista al estudio de lo urbano parten de la premisa de que este fenómeno no es únicamente

⁷ Es necesario señalar que algunos autores neoclásicos arguyen que la tendencia hacia la concentración es más fuerte en las primeras etapas del desarrollo industrial y que tiende a neutralizarse en niveles más o menos elevados de industrialización. En este sentido se señala que la alta concentración es más propia de países subdesarrollados que desarrollados; "Se deriva que mucha de la aparente sobreconcentración del desarrollo en naciones nuevas es un aspecto funcional de la etapa temprana de desarrollo" (W. Alonso, 1968: 64); "Esta concentración resulta inevitable en las primeras fases del crecimiento" (M.D. Rivkin, 1967: 1). A este respecto, dentro de la polémica sobre distribución de ciudades y desarrollo existen puntos de vista opuestos. B.J.L. Berry concluye "... no existen relaciones entre el tipo de distribución de ciudades por rangos y tamaños y el desarrollo económico relativo o el grado de urbanización de los países (1964: 152). R. Lasuén señala que aunque no se dé la relación entre nivel de desarrollo y tipo de distribución de las ciudades (de rango-tamaño que implica alta concentración, o lognormal que, aunque no necesariamente, implica baja concentración) en comparaciones internacionales, a nivel de un mismo país o región (...) una secuencia temporal de urbanización creciente y/o desarrollo económico determina un grado más elevado de regularidad rango-tamaño" (1976: 171).

resultado de factores técnicos y económicos, tal como lo postulan básicamente los enfoques neoclásicos. Para tener una visión global que lo abarque en su totalidad, postulan que es indispensable introducir un elemento fundamental: la relación entre la estructura social y la estructura urbana. En el contexto de algunas investigaciones urbano-regionales de corte marxista, se tratará de sistematizar una explicación de la lógica del sistema capitalista que induce a la superconcentración de la actividad económica.

Se parte del supuesto metodológico de que las categorías de naturaleza espacial del capitalismo se subordinan a sus categorías generales. Por tanto, el intento de esclarecer las mediaciones que explican la creciente tendencia a la concentración espacial de las fuerzas productivas, tiene que iniciarse con la consideración de la característica fundamental del sistema capitalista: la producción de plusvalía que conduce a la acumulación privada de capital. En otras palabras, es necesario demostrar el papel que juega la alta concentración geográfica de las actividades económicas como factor que contribuye a elevar la plusvalía y, por ende, incrementar la acumulación de capital. Tal es el objetivo general de la investigación del que este artículo forma parte.

Para efectos de la formación de plusvalía la ciudad no tiene aparentemente una función esencial, puesto que el lugar donde se origina la plusvalía es en la empresa capitalista. Considerando más atentamente la cuestión, se observa que fuera de la empresa, en la ciudad, existe, "... una parte importante del trabajo pasado y fijo, literalmente muerto, del cual dispone el capitalismo para aprovechar el trabajo vivo" (A. Lefebvre. 1972: 132). Señala Lefebvre que aunque Marx únicamente invoca al concepto de ciudad en forma general, "No obstante, para él, la ciudad como tal sigue siendo una fuerza productiva" (1972: 132). Lefebvre no desarrolla esta idea, pero es importante determinar la validez de considerar a la ciudad como fuerza productiva y, por ende, a la aglomeración principal como la más importante e impresionante concentración de fuerzas productivas de la sociedad.

Como se sabe, las fuerzas productivas de la sociedad engloban a la fuerza de trabajo junto con todos los medios de producción que contribuyen al proceso productivo. Recurriendo a Marx como fuente original del concepto, se puede señalar que los medios de producción son "... todas aquellas condiciones materiales que han de concurrir para que el proceso de trabajo se efectúe". Es indudable que la ciudad —y más concretamente su tejido urbano, su infraestructura física— cumple una clara función para la producción capitalista, pues constituye uno de los medios indispensables para que ésta se

realice. Es, por ende, válido hablar de la ciudad como fuerza productiva. Esto ya se suponía en algunos pasajes de *El capital* que señalan la concepción de Marx sobre los medios de producción:

“Entre los objetos que sirven de *medios* para el proceso de trabajo cuéntanse, en un sentido amplio, además de aquellos que sirven de mediadores entre los efectos del trabajo y el objetivo de éste y que, por tanto, actúan de un modo o de otro para encauzar la actividad del trabajador, todas aquellas *condiciones materiales* que han de concurrir para que el proceso de trabajo se efectúe. Trátase de condiciones que no se identifican directamente con dicho proceso, pero sin las cuales éste no podría ejecutarse, o sólo podría ejecutarse de un modo imperfecto. Y aquí, volvemos a encontrarnos, como medio general de trabajo de esta especie, con la *tierra misma* que es la que brinda al obrero el *locus standi* y su actividad en el campo de acción (field of employment). *Otros medios de trabajo de este género, pero debidos ya al trabajo del hombre son, por ejemplo, los locales en que se trabaja, los canales, las calles, etc.*” (Esto último es subrayado del autor) (C. Marx, Tomo I: 133).

Más específicamente, para la ciudad se podría adaptar el concepto de *fuerza social productiva*, aplicado por Marx para la industria en su conjunto (C. Marx, Tomo I: 386). Es posible, pues, diferenciar a la ciudad como fuerza social productiva de los medios de producción privados del capitalista. La elevada concentración geográfica se transformaría en una significativa colección de medios de producción socializados que permitirán al capitalista requerir de menos cantidades de medios de producción privados. Esta situación le representaría una elevación de su tasa de ganancia.

Los medios de producción privados se caracterizan por transferir su valor al producto en la medida que se van depreciando.⁸ Por tanto, la consideración de la ciudad como fuerza productiva se convierte en un problema de transferencia de valor: ¿Transfiere o no valor a las mercancías privadas la fuerza social productiva que representa la infraestructura urbana? De ocurrir cierta transferencia de valor, ¿en qué forma se realiza? De no ocurrir, ¿por qué concentrar tan enorme masa de medios de producción socializados más allá de lo técnicamente necesario?

J. Lojkin realiza un profundo análisis del concepto de las “condiciones generales de la producción” que incluye la cuestión de la creación y transferencia del valor, así como un concienzudo debate

⁸ “... el valor de los medios de producción sólo se transfiere al producto en la medida en que pierden, al mismo tiempo que su valor de uso propio, su valor de cambio” (C. Marx, Tomo I: 152). “El valor de este producto envuelve, en primer término, el valor de los medios de producción por él absorbidos” (C. Marx, Tomo I: 492).

sobre su naturaleza y peculiaridad en el modo de producción capitalista.

Refiriéndose a Marx, Lojkiné señala que la "socialización" de las fuerzas productivas no se limita a la empresa, sino más bien a la reproducción del conjunto del capital social; "Por eso se ve inducido Marx a desarrollar un nuevo concepto para definir la relación entre el proceso inmediato de producción, la unidad de producción, por una parte, y el proceso general de producción y circulación de capital por la otra: es lo que él llama las *condiciones generales* de la producción" (J. Lojkiné, 1979: 115). Sin embargo, Marx se refiere a los medios de *comunicación y transporte* como los que constituyen dichas *condiciones*. Con esto, únicamente representa una extensión del proceso de producción con la introducción de los factores de la circulación que agregan valor al producto en forma superior al del capital invertido. En este caso, por tanto, es claro que los elementos que constituyen las *condiciones generales* deben agregar valor al producto.

Señala Lojkiné que en la época contemporánea el concepto de condiciones generales se tiene que extender. Se trata de: "... *los medios de consumo colectivo* que se añaden a los *medios de circulación* material y por otra parte, de la concentración espacial de los medios de producción de las formaciones sociales capitalistas (1979: 115).

Lojkiné agrega que desde el punto de vista capitalista, los medios de consumo colectivo son improductivos de plusvalor, aunque cada vez sean más necesarios para la producción. No obstante, concluye, éstos no entran a formar parte de las esferas del consumo final en la medida en que no pasan a ser consumidos *directamente* por la fuerza de trabajo individual. La producción de medios de consumo colectivo ofrece, sin embargo, "... la particularidad de ser la metamorfosis de una fracción del capital variable en *adquisición de fuerzas de trabajo y de medios de trabajo* que no funcionan, sino en el proceso de consumo" (J. Lojkiné, 1979: 121). Según es posible derivar de esta afirmación, la producción de medios de consumo colectivo no son más que una clase de salario en especie, caracterizado por ser "gastos indispensables para transformar el resto de capital variable en salario". Estos, por ende, "... no añaden ningún valor al creado en el proceso mismo de la producción" como lo hacen los medios de circulación material (los medios de comunicación) que por eso constituyen "las condiciones generales *directas* (Lojkiné, 1979: 128).⁹

⁹ El autor introduce aquí el concepto de condiciones generales "directas" que añaden valor al producto. En contrapartida, con los medios de consumo colectivo se derivaría la existencia de condiciones generales "indirectas" que no agregan valor.

Se indicó que el segundo componente que constituyen las condiciones generales de la producción es, “La concentración espacial de los medios de producción y reproducción de las formaciones sociales capitalistas”. Lojkin, partiendo del concepto marxista de *cooperación*, señala que, “lejos de reducirse a la concentración de los medios de producción, la cooperación *desarrollada* se extiende, pues, a la aglomeración de los trabajadores y a la aproximación de operaciones diversas o sea de distintas fases del proceso de producción” (1979: 130). Esta tendencia a la concentración urbana se explica por “. . . la necesidad de economizar los *gastos accesorios de producción*, los gastos de circulación y los gastos de consumo con el fin de acelerar la velocidad de rotación del capital y, por ende, de aumentar el período en que el capital está produciendo” (1979: 146; el subrayado es nuestro). Ahora bien, para entender la naturaleza de estos “gastos accesorios de producción”¹⁰ y poder determinar si pueden o no transferir valor al producto, quedaría por demostrar “... que los gastos urbanos desempeñan, respecto de la composición orgánica del capital, el mismo papel que el empleo de máquinas” (1979:147).

El brillante análisis de Lojkin empieza a opacarse en el intento de realizar esta demostración. Primero señala que los medios de consumo colectivo (transporte de viajeros, equipamiento de salud, de educación) y algunos medios de circulación social¹¹ (actividades bancarias y comerciales), “... no cristalizan en ningún objeto material y no añaden ningún valor a las mercancías producidas en otros sectores. Por lo tanto, no crean ningún valor y son totalmente improductivas (de plusvalor)” (1979: 149). La rigurosa ortodoxia de Lojkin no le permite apartarse de los planteamientos originales de Marx sobre la naturaleza del trabajo productivo e improductivo. De esta forma acepta, como lo señaló Marx, que el almacenamiento de mercancía implica una transformación del valor de uso —que para nada significa que “cristaliza” en algún objeto material—, pero no que algunas actividades comerciales y de servicios también lo hacen. Se piensa que es necesario reconsiderar este viejo planteo ante la ineludible realidad de que las ramas “improductivas” emplean cada vez más trabajadores que modifican más claramente que el almacenamiento de mercancías al menos su valor de uso. No obstante, hipotéticamente se puede aceptar que parte de los medios de consumo colectivo no *añaden* ni *transmiten* ningún valor a las mercancías.

¹⁰ Lojkin no aclara la constitución de los “gastos accesorios de producción.” Aquí se supone que son aquellos gastos de infraestructura relacionados con el proceso de producción, más que con la reproducción de la fuerza de trabajo.

¹¹ Con la excepción del transporte y el almacenamiento de mercancías que ya fue demostrado por Marx que implican “... una transformación del valor de uso de las mercancías transportadas o almacenadas” (1979: 148).

Segundo, y lo que sí es grave para propósitos de las conclusiones del análisis, Lojkin plantea una comparación de los anteriores gastos de medios de consumo y circulación colectivos, con los ligados a “los medios de producción y comunicación”. Hasta donde se entiende, esta diferenciación de gastos nunca la presenta con claridad quedando muy oscuro si los considera o no de naturaleza similar. Esta confusión queda manifiesta al considerarlos indistintamente como “gasto en capital”.¹² Agrega que se trata, por una parte, de un verdadero capital invertido y, por la otra, de capital desvalorizado por la intervención pública.¹³ El capital de gastos juega el mismo papel del capital constante en la composición orgánica del capital “*eleva la composición orgánica aumentando la masa de capital social acumulado sin aprovechamiento*” (1979: 150). Finaliza Lojkin esta argumentación sin presentar una demostración clara del papel de los gastos urbanos en la composición orgánica del capital. Señala que la socialización de las condiciones generales de la producción que se establecen con la finalidad de luchar contra la baja tendencial de la tasa de ganancia tiene un doble filo: al elevar de nuevo la composición orgánica del capital “provoca una nueva sobreacumulación” (1979: 150); esto es, una disminución de la tasa de ganancia.

Se cree que esta conclusión es errónea. El aumento en los gastos públicos ligados a la reproducción del capital es correcto considerarlo como una ampliación de la composición orgánica del capital a nivel social, *pero no pasan a construir parte del capital constante privado del capitalista*. De esta suerte, la composición orgánica del capital privado que se encuentra localizado en la aglomeración urbana con un alto nivel de socialización de equipo colectivo, *tiende a disminuir*, aumentando, por ende, la tasa de ganancia.¹⁴ He aquí la lógica de la socialización de los medios de producción en las grandes metrópolis capitalistas que juegan realmente un papel contrarrestante a la baja tendencial de la tasa de ganancia.

Se considera también equivocado creer —como aparentemente lo hace Lojkin— que las condiciones generales de la producción no añaden ni transfieren valor. En este trabajo se dividirán dichas

¹² Este “gasto en capital” lo aplica indistintamente a los dos tipos de gastos planteados por él (véase p. 149 y 55). Lojkin denomina “gasto en capital” a los gastos ligados a los medios de circulación o consumo no contemplados en los “gastos de circulación” considerados por Marx, que a diferencia del capital constante, se realizan por una retención de plusvalía ya producida. P. Boccara los llamó “capital de gastos” señalando que se trata de gastos no productivos de valor ni plusvalor aunque necesarios para la empresa capitalista.

¹³ Es indistinto, según Lojkin, que sea capital constante o “capital de gastos” en forma de egresos públicos.

¹⁴ Para el caso de la ciudad de México se ha encontrado que la industria de transformación presenta una menor composición orgánica del capital y una mayor tasa de ganancia que en el resto del país (G. Garza, 1977: 21).

condiciones en dos grandes grupos: i) los medios de consumo colectivos; y ii) los medios de producción socializado. Los primeros (equipamiento de salud, de educación, de recreo, de vivienda, etc.), se dirigen a la reproducción de la fuerza de trabajo y los segundos (equipamientos industriales, de energéticos, de transporte de mercancías, etc.), a la reproducción del capital. En este trabajo se plantea, a guisa de hipótesis, que los medios de producción socializados *transfieren* valor a las mercancías en forma sutilmente disfrazada por la naturaleza “común” de dichos medios de producción.

En los párrafos que siguen se desarrolla esquemáticamente esta hipótesis. Se considera únicamente el caso de los medios de producción socializados y no el de los medios de consumo colectivos por estar de acuerdo en que no añaden ni transfieren valor.¹⁵

Si las empresas pagan directamente ciertas obras de infraestructura —pavimentación, drenaje, electricidad, etc.—, sólo se requiere revisar la forma contable en que estos gastos se transfieren al precio de costo. El caso más general es, sin embargo, cuando el Estado en sus diferentes niveles construye la infraestructura urbana sin prorratear el costo total o parcial de las obras a los beneficiarios. Es evidente que estas obras son realizadas con la parte de plusvalía y de los salarios que se apropia el Estado, por lo que estos gastos en la medida que se destinan a la infraestructura necesaria para el proceso productivo, se reintegran indirectamente a los capitalistas elevando su cuota de ganancia. Esto se puede considerar como una forma indirecta de transferir valor de la infraestructura urbana al producto.

La transferencia de valor ocurre de manera muy sutil. Dada la utilización de los medios de producción socializados que existen en la principal ciudad, el componente de capital constante en el valor de las mercancías de las empresas que se localizan en ella es menor que el socialmente necesario, de tal forma que extrae igual plusvalía empleando un menor volumen de capital. Ocurre, así, una forma de plusvalía extraordinaria por la utilización más extensa de los elementos que constituyen los medios de producción socializados.

Adicionalmente a esta posibilidad, se puede plantear hipotéticamente que los medios sociales de producción contribuyen a disminuir el valor de las mercancías y, por ende, tienden a bajar el valor de la fuerza de trabajo en la ciudad y a aumentar la plusvalía extraordinaria.

A guisa de hipótesis se plantea que: *la superconcentración espacial de la actividad económica obedece a la lógica de la acumulación de*

¹⁵ No obstante, se puede considerar que sí lo hacen en forma muy indirecta: en la medida que la reproducción socializada de la fuerza de trabajo “es un factor cada vez más decisivo en la elevación de la productividad del trabajo” (J. Lojkin, 1979: 154).

capital de la burguesía nacional y extranjera mediante la mediación de la ciudad principal como una gigantesca fuerza social productiva. De esta forma los gastos de infraestructura urbana desempeñan el mismo papel que la maquinaria respecto a la composición orgánica del capital social, pero al no pasar a formar parte del capital constante privado éste tiende a disminuir, aumentando, por ende la tasa de ganancia.

La ciudad —su tejido urbano y sus proletarios— contribuye revolucionariamente a economizar medios de producción al capitalista, de doble forma. En primer lugar, la inversión en infraestructura es básicamente cubierta por el Estado con los impuestos al capital y al trabajo. No obstante, los capitalistas lo presionan para que la infraestructura esté estrechamente relacionada con la actividad productiva. El aparente *caos* urbano de las ciudades occidentales y, en especial, de los países atrasados, no lo es tal para propósitos de la producción industrial. Ante la creciente socialización de los medios de producción en la etapa del capitalismo monopolista de Estado, la infraestructura acumulada en la ciudad principal surge como el conjunto más importante de medios de producción socializados. En segundo lugar, la superconcentración de infraestructura tiende a aumentar la cuota de ganancia de las empresas industriales al hacer posible una mayor rotación del capital y propender a reducir el valor de la fuerza de trabajo elevando la plusvalía. Lo primero se da por ser la ciudad principal (o preeminente) la localidad con el mejor sistema de comunicación intraurbana y con el resto del país; lo segundo, por ejemplo, por programas de vivienda popular que en la medida en que se subsidian, estimulan la disminución del valor de la fuerza de trabajo.

De la anterior argumentación se tiene la siguiente hipótesis: *El Estado juega un papel fundamental en el proceso de concentración geográfica de la actividad económica por sus acciones en materia de distribución regional de la inversión que favorece a la ciudad "preeminente". Esta se constituye como factor contrarrestante a la baja tendencia de la cuota de ganancia.*

Además del papel central de la ciudad preeminente como fuerza social productiva, ésta presenta una serie de elementos adicionales que explican la tendencia del sistema capitalista a la alta concentración: i) lugar de reproducción de la fuerza de trabajo; ii) facilita el control de la producción; y iii) centro de gestión de la empresa capitalista.

Lugar de reproducción de la fuerza de trabajo. En un intento de definir "lo urbano" M. Castells señala que "El espacio urbano se convierte así en el *espacio definido por una cierta porción de la*

fuerza de trabajo, delimitada, a un tiempo, por un mercado de empleo y por una unidad (relativa) de su existencia cotidiana” (1976: 279, subrayado nuestro). Propone como hipótesis que, “... en las sociedades capitalistas avanzadas el proceso que estructure el espacio es el referente a la reproducción simple y ampliada de la fuerza de trabajo; ...”. Ya se ha señalado lo erróneo de esta definición e hipótesis (J. Lojkine, 1979: 134), pero esto no significa que la ciudad y, en especial, la ciudad preeminente, no jueguen un papel importante en la reproducción de la fuerza de trabajo.

El grueso de los gastos urbanos del Estado en el rubro que se calificó como “medios de consumo colectivo” (salud, educación, vivienda, recreación), se orienta explícitamente al proceso de reproducción ampliada de la fuerza de trabajo.

Considerando que el trabajo vivo es el único creador de valor, la reproducción de la fuerza de trabajo se constituye como un elemento fundamental para la reproducción del capital, esto es, para el desarrollo del sistema capitalista. La acumulación de capital requiere, al mismo tiempo y en forma contradictoria para propósitos de la reproducción del trabajador, que el capitalista trata constantemente de aumentar el plus trabajo en su afán de obtener mayor plusvalía, lo que conduce a una lucha permanente por reducir los medios de vida indispensables para mantener al obrero y a su familia. De esta forma, “El capitalismo tiende a reducir el mantenimiento de los trabajadores a las necesidades más limitadas de la inserción en la producción”, produciendo una “... crisis del sistema de mantenimiento y de reproducción de los trabajadores” (Ch. Topalov, 1979: 60).

La imposibilidad del trabajador de satisfacer las necesidades sociales con el salario, conducen al trabajador y a su familia, por un lado, a apoyarse en el trabajo doméstico para la producción de algunos bienes y, por el otro, a presionar al Estado por medio de movimientos reivindicatorios a invertir en medios de consumo colectivos.

Estas erogaciones improductivas desde el punto de vista capitalista, son indispensables para la producción de mercancías vía la formación ampliada de la fuerza de trabajo. Se requiere, aún en países subdesarrollados con un exceso de mano de obra poco o nada calificada, capacitar a la fuerza de trabajo con una formación técnica elevada indispensable para la gran industria y la producción automatizada.

La tendencia del modo de produc. capitalista a concentrar la producción industrial en las grandes metrópolis conlleva la necesidad de crear y reproducir el submercado de trabajadores calificados en ellas. De esta suerte, la aglomeración en las grandes ciudades de los medios de producción socializados ocurre paralelamente con la

concentración de los medios de consumo colectivo dirigidos a la reproducción y capacitación del obrero.

Facilita el control de la producción. El control de la producción es de suma importancia para el capitalista en su lucha incesante por aumentar la plusvalía relativa. En la medida que mantenga un mayor control del proceso productivo y en la medida que los trabajadores se encuentren menos organizados, mejores posibilidades tendrá de imponer sus intereses. Desde este punto de vista surge la cuestión de si las grandes ciudades estimulan o limitan la organización del proletariado.

A. Lipietz señala que, “La destrucción de los ‘antiguos centros industriales’ incluyendo a los de la región parisiense, persigue conscientemente este objetivo” (1979: 123), esto es, el de cuestionar por parte del capitalista las conquistas del “reformismo obrero” y romper su organización adquirida. De esta forma, indica que la instauración de industrias en las regiones periféricas no es sino la dimensión espacial de esta lucha:

No se trata solamente de un cambio de localización. Se trata de transformar la composición de la clase obrera: reemplazar a obreros muy calificados, que trabajan al milímetro, conocen bien su fábrica y saben luchar en ella, por otros salidos del campo, capaces sólo de trabajar con máquinas de comandos numéricos, y carentes de tradición organizativa (A. Lipietz, 1979: 123).

D. Gordon descarta las teorías neoclásicas de las “economías de aglomeración” que tratan de explicar la continua concentración geográfica de las actividades industriales en base a los factores convencionales de localización industrial. Se pregunta, ¿cómo podemos dar cuenta de esta rápida centralización del empleo manufacturero sin acudir a esta clase de explicaciones *ex-post*, relativamente indeterminadas que implican las hipótesis de aglomeración? Hace la conjetura de que la principal razón para la concentración industrial en las grandes ciudades surge por la dinámica del *control del trabajo en el proceso productivo*:

En su forma más general, la hipótesis propone que las grandes ciudades llegan a ser cada vez más dominantes, como sitios para fábricas capitalistas porque proporcionan un medio ambiente que refuerza más efectivamente el control capitalista sobre el proceso de producción. Los capitalistas tienen que encontrar localizaciones *cualitativamente eficientes* para sus empresas —esto es, localizaciones que maximicen su control sobre el proceso de producción y minimicen la resistencia de los trabajadores a esa dominación. Las ciudades medianas no satisfacen completamente este imperativo. Las grandes ciudades lo satisfacen mucho mejor. Así, los capitalistas construyen sus empresas cada vez más en esas grandes ciudades (D. Gordon, 1978: 40).

D. Gordon fundamenta su hipótesis señalando que el problema de la disciplina del trabajador ha plagado al capitalismo continuamente desde su aparición. Las diferencias de las relaciones de clase en las ciudades grandes respecto a las medianas y pequeñas favorecen a las primeras como las más adecuadas para el control del proletariado. En las medianas y pequeñas parece darse una mayor solidaridad de los diversos estratos de la clase media hacia las reivindicaciones de los trabajadores en sus movimientos de huelga. Estos estratos no trabajadores "... no ven una contradicción necesaria entre la ganancia de la empresa privada por una parte, y relaciones sociales humanas y decentes entre trabajadores y empleados, por la otra" (D. Gordon, 1978: 40; citando a H. G. Gutman).

Este tipo de relaciones entre clases se modifican en las grandes ciudades. Los trabajadores en estas ciudades tienen los mismos tipos de movimientos reivindicatorios. "Pero los diversos estratos de la clase media fueron mucho más hostiles hacia los trabajadores que sus iguales en las ciudades menores" (D. Gordon, 1978: 41). Esto se apoya en la evidencia fragmentaria de que "las huelgas y los paros en las grandes ciudades raramente duraron tanto como las disputas similares fuera de estos centros urbanos" (D. Gordon, 1978: 41).

Las diferencias en las relaciones de clase entre las ciudades grandes y el resto de ellas pueden, superficialmente, explicarse de dos formas: "Primero, la mayor segregación física y la impersonalidad de las grandes ciudades parece haber aislado a la clase trabajadora exponiéndola a la indiferencia de la comunidad o al ostracismo. Segundo, las clases no trabajadoras en las pequeñas ciudades parecen haber mostrado mayor militancia preindustrial que sus contrapartes de las grandes ciudades" (D. Gordon, 1978: 42).

Se tienen, pues, dos puntos de vista contrapuestos respecto al papel de la gran ciudad en el control de la producción mediante la neutralización del movimiento obrero. No es posible por ahora buscar mayor información para tratar de definir cuál de las dos posiciones es correcta. En todo caso A. Lipietz parece referirse más bien a la organización a nivel de empresa y no al de la ciudad en su conjunto. Dado que en las grandes ciudades puede existir, adicionalmente, un mayor control del movimiento obrero por parte del Estado, en forma provisoria se considerará la hipótesis de Gordon como la más sostenible.

En este sentido, a las demás consideraciones expuestas sobre la lógica que explica la alta concentración en el capitalismo, se le puede agregar el mayor control del proceso productivo en las grandes ciudades por la menor solidaridad de clase que sufren los trabajadores y su mayor aislamiento.

Centro de gestión. Finalmente, una característica no menos impor-

tante de la ciudad preeminente es la de servir como centro de gestión por excelencia. Se puede separar el fenómeno de gestión en dos áreas: la correspondiente al Estado y la perteneciente a los grupos capitalistas privados.

La gestión estatal se refiere al conjunto de acciones del gobierno nacional que influyen en el proceso productivo y en su localización espacial. Básicamente se refieren a todo el conjunto de ordenamientos legales que regulan e influyen en la producción, así como las acciones del Estado en materia de inversión pública y políticas económicas del sector paraestatal.

Respecto a lo primero, sobresale la importancia que tiene para el empresario capitalista el conjunto de relaciones que mantiene con los altos funcionarios del gobierno central, basadas en un sistema de "contactos directos". Los empresarios que residen fuera de la ciudad donde se asientan los organismos estatales, que generalmente es la ciudad principal, suelen encontrarse en desventaja para influir en las decisiones de éstos, así como se les dificulta mantener el "contacto" en forma permanente.

La alta concentración económica acentúa la tendencia a un creciente poder político en la metrópoli principal que va supeditando los intereses locales a los del centro; se estimula el intercambio comercial desigual, la asignación de la inversión pública favorece a la ciudad preeminente, se le conceden ventajas financieras, etc.

La localidad principal como centro de gestión de los grupos capitalistas privados aumenta su importancia a medida que se desarrollan y diversifican las funciones principales de las empresas capitalistas. El caso extremo lo constituyen las firmas multinacionales y los grandes monopolios que supeditan la marcha cotidiana de las empresas a las decisiones y programación de éstas en el mediano y largo plazos por métodos "gerenciales" colectivos (J. Lojkine, 1979: 140). Esto conduce a una "... organización piramidal y centralizada donde todos los centros de poder están unidos en el cuartel general, y después por una organización mucho más elástica en que a la centralización de las grandes decisiones estratégicas se aúna la máxima desconcentración de todas las actividades de dirección y gestión no directamente ligadas a las orientaciones fundamentales del grupo monopolista (J. Lojkine, 1979: 141). Esta organización demanda una correspondencia de las condiciones generales de la producción que faciliten su funcionamiento, esto es, requiere de "... la aglomeración espacial de los soportes materiales y humanos que permiten una coordinación de las diferentes fases de reproducción del capital social como de los diferentes agentes capitalistas privados" (J. Lojkine, 1979: 142).

Las dos instancias de gestión señaladas impulsan la existencia de una metrópoli central en la cual se asientan el grueso de los grupos capitalistas privados —industriales, financieros, comerciales— y las principales dependencias del Estado.

3. Conclusiones: La lógica de la elevada concentración económico-espacial en el capitalismo.

Una importante corriente dentro de la teoría económica urbana neoclásica trata de justificar, en términos de un pretendido “bienestar general”, la lógica de la superconcentración espacial de la actividad económica y de la población.

En este trabajo se ha señalado lo erróneo de los supuestos metodológicos sobre los cuales descansa ese desarrollo teórico que se limita a explicar, *ex-post*, la elevada concentración, sin estar en posibilidades de entender sus factores determinantes. La gran mayoría de los países presenta, *de facto*, considerables concentraciones económico-espaciales, que intentan ser explicadas por un imaginario balance positivo entre los beneficios y los costos sociales. Se cree que esta explicación, bajo el velo de las necesidades tecnológicas de interrelaciones industriales comunes a la producción de los diferentes sistemas sociales, esconde un hecho económico fundamental que determina la concentración espacial del moderno proceso industrial capitalista.

Se piensa que los incipientes enfoques marxistas sobre los problemas urbano-regionales ya permiten intentar el estudio objetivo de los factores que explican el fenómeno de la concentración territorial más allá de donde las condiciones técnicas lo requieren.

Estos enfoques parten de la premisa fundamental de que las relaciones de producción y las fuerzas productivas de la sociedad no se presentan en forma abstracta, sino que tienen una conformación espacial particular.

Este trabajo intenta desarrollar la tesis de que una de las características intrínsecas de la estructuración del espacio en el capitalismo es su tendencia a la elevada concentración territorial de las actividades económicas y la población.

Se parte del supuesto metodológico de que las categorías de naturaleza espacial en el capitalismo se subordinan a sus categorías generales. Para explicar la lógica de la elevada concentración espacial se consideran algunas categorías fundamentales del capitalismo: la ley del valor; la socialización de las fuerzas productivas; la tendencia a contrarrestar la caída de la tasa de ganancia; el control de la producción como requerimiento del sistema; y la reproducción de la

fuerza de trabajo. Con estos conceptos es necesario demostrar el papel que juega la elevada concentración geográfica de las actividades económicas como factor que contribuye a aumentar la plusvalía y, por ende, a favorecer la acumulación de capital. Tal sería la lógica general que explica dicha concentración en el capitalismo.

El desarrollo de esta tesis se centra en la consideración de la ciudad como *fuerza social productiva*. No obstante que la plusvalía se origina en la empresa capitalista, ésta dispone de la infraestructura y el tejido urbano que en la actualidad forman parte de las *condiciones generales de la producción* indispensables para que la producción privada se realice. En este estudio se dividieron dichas condiciones en: *medios de consumo colectivo* y *medios de producción socializados*. Los primeros se orientan a la reproducción de la fuerza de trabajo y los segundos a la reproducción del capital.

Se plantea hipotéticamente que los medios de producción socializados *transfieren* valor a las mercancías en forma sutilmente velada. Estos dan lugar a una verdadera ampliación de la composición orgánica del capital a nivel social, *sin pasar a constituir parte del capital constante privado del capitalista*. De esta suerte, la composición orgánica del capital privado en la gran aglomeración urbana *tiende a disminuir*, sin menoscabo de la masa de plusvalía, aumentando, por ende, la tasa de ganancia. Para el caso de la ciudad de México se ha calculado una composición orgánica del capital de 6.4 para la industria de transformación en 1970, mientras que para el resto del país fue de 9.5, lo cual es compatible con la hipótesis anterior. Adicionalmente, la tasa de ganancia en la ciudad capital fue del 27.4% anual mientras que en el resto del país fue de 24.6% (G. Garza 1977: 21). Con el propósito de contrastar empíricamente esta tesis se presentará en un trabajo posterior, dentro del proyecto del que este artículo forma parte, un análisis sistemático de las magnitudes cuantitativas de estas categorías para el período de 1930 a 1970.

La transferencia de valor parece ocurrir, por tanto, de manera muy sutil. La amplia utilización de los medios de producción socializados que construye el Estado en la ciudad principal, permite que el componente de capital constante en el valor de las mercancías sea menor que el socialmente necesario. De esta suerte, se extrae igual masa de plusvalía empleando menores cantidades de capital. Emerge, así, una forma de plusvalía extraordinaria debida a la extensa utilización de los medios de producción socializados concentrados en una ciudad.

Al contribuir la ciudad preeminente a economizar medios de producción a las empresas, la clase capitalista presiona al Estado para

que las inversiones se concentren en ella; que se cubran con los impuestos al capital y al trabajo; y que la infraestructura esté estrechamente relacionada con la actividad productiva. El aparente *caos* de las ciudades occidentales y, en especial, en los países atrasados, no afecta en gran medida a las actividades económicas.

En forma adicional, la creciente acumulación de los medios de producción socializados en la ciudad principal se transforma en factor contrarrestante de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia al permitir aumentar la rotación del capital debido a la concentración del mercado y del sistema de comunicaciones. Igualmente contribuyen a esto los subsidios a ciertos renglones de consumo del trabajador que incluyen la vivienda, pues reducen el valor de la fuerza de trabajo.

La ciudad preeminente presenta también otros elementos que contribuyen a explicar la tendencia del sistema capitalista a la alta concentración espacial: i) por su papel en la reproducción de la fuerza de trabajo; ii) por ser el centro de gestión de la empresa capitalista; iii) por facilitar el control de la producción; iv) por favorecer la especulación inmobiliaria; etc.

Finalmente, se es consciente que el desarrollo preliminar de la tesis de este trabajo y la falta de su contrastación empírica no permiten inferir conclusiones definitivas. Sin embargo, de lo expuesto se cree haber evidenciado la existencia de una correlación dialéctica interna entre las categorías generales del modo de producción capitalista y una categoría espacial de su estructuración territorial que se podría denominar: *ley tendencial de la concentración económico-espacial en el capitalismo*.

BIBLIOGRAFIA CITADA

- Alonso, William, "Industrial Location and Regional Policy in Economic Development" en, *Working Paper No. 74*, Institute of Urban and Regional Development, University of California, Berkeley, 1968.
- *Location and Land Use*, Harvard UP, Cambridge, Mass., 1964.
- "The Economic of Urban Size", en *Papers*, Regional Science Association, Vol. XXVI, 1971.
- Bator, Francis M., "The Anatomy of Market Failure", en W. Breit y H.M. Hochman, *Readings in Microeconomics*, Holt, Rinehart & Winston, Londres, 1969.
- Berry, Brian, J.L., "City Size Distributions and Economic Development", en J. Friedman y W. Alonso, *Regional Development and Planning*, Cambridge, 1964.
- Broadbent, Thomas A., *Planning and Profit in the Urban Economy*, Methuen & Co. LTD, Gran Bretaña, 1977.
- Browning, Harley L. "Variación de la primacía en América Latina durante el

- siglo XX", en L. Unikel y A. Necochea, *Desarrollo urbano y regional en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1975.
- Bujarin, Nicolás, *La economía política del rentista. Crítica de la economía marginalista*, Cuadernos de Pasado y Presente, Argentina, 1974.
- Castells, Manuel, *La cuestión urbana*, Siglo XXI, Eds. Madrid, 1976.
- Garza, Gustavo, "La concentración económico-espacial en el capitalismo: análisis empírico", *Demografía y Economía*, El Colegio de México, Vol. XIV, Núm. 2 (43), 1980.
- "La concentración económico-espacial en el sistema capitalista. El caso de México", Facultad de Economía, Departamento del Doctorado, UNAM, 1977 (Mimeo; proyecto de investigación para tesis doctoral).
- Goodall, Brian, *The Economics of Urban Areas*, Pergamon Press, Oxford, 1972.
- Gordon, David M., "Capitalist Development and the History of American Cities", en W. K. Tabb y L. Sawers, *Marxism and the Metropolis*, Oxford University Press, New York, 1978.
- Hansen, Niles H., *French Regional Planning*, Indiana University Press, Bloomington, London, 1968.
- Henderson, J. V., "The Sizes and Types of Cities", *The American Economic Review*, Vol. LXIV, Num. 4, septiembre de 1974.
- Hirschman, Albert O., *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press, 1959.
- Isard, Walter, *Location and Space-Economy*, The MIT Press, Cambridge, Mass., 1956.
- Lasúen, José Ramón, *Ensayos sobre economía regional y urbana*, Ariel, Barcelona, 1976.
- Lefebvre, Henri, *El derecho a la ciudad*, Ediciones Península, 1968.
- *El pensamieto marxista y la ciudad*, Editorial Extemporáneos, México, 1972.
- Lipietz, Alain, *El capital y su espacio*, Siglo XXI, Eds., México, 1979.
- Lojkiné, Jean, *El marxismo, el estado y la cuestión urbana*, Siglo XXI, Eds., México, 1979.
- Losch, A., *The Economics of Location*, Yale UP, New Haven, 1954.
- Marshall, Alfred, *Principios de economía*, Aguilar, Madrid, 1957.
- Marx, Carlos, *El capital*, Fondo de Cultura Económica, c. 1946, Quinta edición, 1968 (Tomo I).
- *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política, (borrador) 1857-1858*, Siglo XXI, Eds., México, 1971.
- Murphy, Raymond, *The American City, An Urban Geography*, McGraw-Hill Book Company, Nueva York, 1966.
- Neutze, G. M., *Economic Policy and The Size of Cities*, Australian National University Press, Canberra, 1965.
- Polanyi, Karl, "The Role of Markets in Capitalist Society", en R.C. Edwards, M. Reich y T. E. Weisskopf, *The Capitalist System, A Radical Analysis of American Society*, Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1972.
- Richardson, Harry W., *Elementos de economía regional*, Alianza Editorial, España, 1975.

- “Optimality in City Size, Systems of Cities and Urban Policy: A Sceptic View”, en *Urban Studies*, Vol. IX, Núm. 1, 1971.
- *Regional and Urban Economics*, Penguin Books, Gran Bretaña, 1978.
- Rivkin, Malcom D., “La urbanización y el desarrollo económico”, *Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación*, Núm. 42, Junio de 1967.
- Schindman, B., “An Optimum Size for Cities”, en H. M. Mayer y C. F. Kohn, *Readings in Urban Geography*, Chicago, 1959.
- Topalov, Christian, *La urbanización capitalista*, Editorial Edicol, México, 1979.
- Weber, Alfred, *Theory of the Location of Industries*, The University of Chicago Press, USA, c. 1929.