

CURSO DE PLANIFICACION REGIONAL DEL DESARROLLO

Documento C/41

Organizado por el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, con la colaboración de la Comisión Económica para América Latina y el financiamiento del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

HISTORIA DE LAS CIUDADES EN LOS PAISES DE ECONOMICA AVANZADA*

Eric E. Lampard

* El presente documento, que se reproduce para uso exclusivo de los participantes del Curso de Planificación Regional del Desarrollo, ha sido tomado de Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación, Vol III, Nos. 7-8 (Caracas), junio-julio de 1964



La historia del desarrollo económico es en gran parte la historia del desarrollo urbano. Es difícil concebir un crecimiento sostenido de la economía de un país o de una región sin que exista, dentro de él o ella, un centro dinámico que permita la creación de las economías externas que requiere como condición el establecimiento y operación de la actividad industrial, actividad ésta que caracteriza a las ciudades modernas.

Todos los tratadistas modernos están de acuerdo en la enorme importancia del desarrollo urbano como requisito del desarrollo económico. Desde los días de Thünen y Weber hasta Isard y Perroux se hace presente, en forma cada vez más clara, una preocupación muy grande por relacionar los problemas de la estructura y funcionamiento de la economía con las estructuras y funcionamiento de las ciudades, concebidas, desde este punto de vista, como locus principal de la actividad económica moderna. La creciente importancia de la teoría de localización y de la economía de la tierra como ramas especializadas de la economía demuestran un gran interés teórico por una búsqueda de explicaciones plausibles al comportamiento de los elementos que definen la economía urbana. A tal punto que todo este interés puede interpretarse como una conciencia creciente de que el fenómeno del desarrollo es en buena medida el proceso de establecimiento de una economía urbana en el espacio geográfico de un país y sus regiones.

Dentro de este cuadro del avance de la teoría, el trabajo del profesor Lampard que ahora presenta CUADERNOS tiene la virtud de constituir una interpretación, una de las más lúcidas por cierto, del efecto del crecimiento de las ciudades en el desarrollo económico de los países occidentales más avanzados. El papel jugado por las ciudades en el proceso de la revolución industrial europea, especialmente en Inglaterra, son tratados por el profesor Lampard sobre la base de una información muy completa y son analizados con la óptica proporcionada por una cultura universal que hace de este distinguido historiador económico uno de los más importantes autores modernos.

Aunque no siempre es posible hacer transcripciones directas de los fenómenos históricos a realidades diferentes, las enseñanzas que se derivan de este trabajo tienen una enorme importancia para los países en vías de desarrollo, en los cuales se está creando la infraestructura urbana que proporciona los polos de crecimiento necesarios para ofrecer la motricidad necesaria a los impulsos del desarrollo. Tal vez si la lección de la forma en que se realizó el proceso de urbanización en Europa y el alto costo social que tuvo que ser pagado por ello, puede ser más provechoso para los países subdesarrollados que para los viejos países occidentales cuya infraestructura ya está completa y que sólo

pueden aspirar a corregir deficiencias de base y a lograr beneficios marginales de inversiones hechas con mucha anterioridad. Los países en formación pueden y deben aprovechar en lo posible la experiencia pasada para crear un sistema de establecimientos humanos que trabaje al máximo de eficiencia y que asegure, en lo posible, una óptima inversión de sus recursos escasos, así como el menor costo social posible. Después de hechas las inversiones, de asentada la población, de identificado el individuo con una comunidad específica, las frustraciones, sociales y económicas, pueden ser muy grandes y dificultar el proceso global del desarrollo.

El trabajo del profesor Lampard que presenta CUADERNOS en este número, que cierra el volumen III, es un clásico de la historia económica. Se publica en una traducción especialmente hecha con autorización de The University of Chicago Press y se publicó originalmente en "Economic Development and Cultural Change" (Research Center in Economic Development and Cultural Change, University of Chicago, III-2, enero de 1955) bajo el título "The History of Cities in the Economically Advanced Areas". Los editores agradecen al autor y a la Universidad de Chicago por esta deferencia y están seguros que su valor será debidamente apreciado por sus lectores.

Derechos reservados por The University of Chicago Press.

Historia de las Ciudades en los Países de Economía Avanzada

Eric E. Lampard.
Smith College

Introducción

(1) El próximo volumen que está por aparecer de K. Davis y de H. Hertz, "The Pattern of World Urbanization" (Mac Millan), será el primer estudio amplio sobre la demografía urbana desde el de A. F. Weber, "The Growth of Cities in the Nineteenth Century" (New York, 1899); mientras tanto debemos contentarnos con la evidencia dispersa entresacada de las fuentes oficiales. En Inglaterra y Gales la proporción de los hombres económicamente activos mayores de 20 años que estaban trabajando en la agricultura bajó de 81,4% en 1841 a 6,1% en 1951; en el mismo período la totalidad

Aunque las ciudades han existido en una u otra forma desde hace más o menos siete mil años, los dos últimos siglos (1750-1950) han sido testigos de una concentración sin precedentes de personas y de actividad económica en las áreas urbanas afectadas por la revolución industrial. Durante este breve interludio histórico, muchos pueblos y aldeas de Europa y América del Norte han dejado de ser mercados regionales de agricultores y artesanos para convertirse en vibrantes centros de casi todos los tipos de manufactura, servicios y actividades de distribución propios de una economía en expansión. El campo continúa siendo el asiento de la producción de alimentos y de ciertos procesos extractivos de materia prima. Parece que el crecimiento simultáneo de las ciudades, de la población y de las ocupaciones no agrícolas han sido los rasgos característicos de todas las sociedades que progresan económicamente (1).

Esta tendencia no se ha limitado a Europa Occidental y Norteamérica. Durante la primera mitad de este siglo se ha hecho evidente un crecimiento similar en algunos países "subdesarrollados"; han surgido nuevas ciudades de modo imprevisto en regiones no desarrolladas en los aspectos urbano e industrial, tanto en áreas de alta como baja densidad de población.

Se han producido concentraciones de población en las fajas litorales de Asia, Africa y América Latina. El crecimiento de la población urbana en Puerto Rico, desde 1898, proporciona un ejemplo dramático de este fenómeno. Más recientemente, se han manifestado concentraciones urbano-industriales en algunas de las economías "sovietizadas" de Europa y Asia Central (2).

Estos nuevos fenómenos de concentración urbana constituyen procesos emergentes de los cuales no se tiene sino cierta información estadística. Se estima que, en 1800, menos del 2% de la población mundial vivía en ciudades de más de 100.000 habitantes; hacia 1850, este porcentaje posiblemente había alcanzado el 2,3%; en 1900 había llegado al 5,5%; y en 1950 había sobrepasado el 13%. Como en este período se ha producido un aumento considerable de la población total, el cambio de porcentaje representa un enorme incremento absoluto de la cultura urbana contemporánea, que no es exactamente "moderna" (3).

Existen hoy (1955) cerca de 900 ciudades de más de 100.000 habitantes en todo el mundo, mientras que en 1800 tal vez no había más de 20 de este tamaño. En 1950 había más de 50 lugares que tenían poblaciones de más de un millón de habitantes, mientras que en 1800 no existía ninguno. Sin embargo, del total de las grandes ciudades "salmente la mitad... están ubicadas en países cuyos niveles de desarrollo socio-económico son lo suficientemente altos para aceptar los supuestos generalmente admitidos por la mayor parte de los tratadistas sobre urbanización..." (4).

El mero hecho de la presencia de grandes ciudades no es suficiente para asegurar la existencia de una economía desarrollada. No es menos cierto que el desarrollo económico no se presenta sin la existencia de una considerable población especializada que ha abandonado la agricultura de subsistencia y que vive en centros poblados de diferente tamaño dentro de una jerarquía que varía desde una o más metrópolis en el vértice de una pirámide, hasta una base constituida por una amplia serie de ciudades pequeñas y medianas de menos de cien mil habitantes (5).

Ha sido, por lo tanto, a la luz de la historia económica reciente de los países desarrollados y subdesarrollados, que los estudiosos del desarrollo económico

de la población rural bajó desde un poco más de 51% a menos del 20%. En los Estados Unidos, aproximadamente el 89,2% del total de la población vivía en áreas rurales en 1840, pero para 1950 esa proporción había bajado hasta aproximadamente el 36%; en 1950 la proporción de todas las personas mayores de 14 años empleadas en granjas había declinado hasta aproximadamente un 11,7% del total de empleos.

(2) Para una discusión sobre fuentes escritas y literarias, ver E. E. Schattschneider, "Urbanization and Economic Growth": A Report to the Committee on Research in Economic History (mimeo, mayo, 1954), notas de la sección 1.

(3) "Population Division of the Bureau of Applied Social Research", Columbia Univ., World Urbanization Index; Progress Report (mimeo, marzo, 1952).

(4) N. Rogoff, "The Universe of Cities: Some Preliminary Considerations", Bureau of Applied Social Research, Columbia Univ. (mimeo, Jan, 1953), de una idea del índice de modernización compuesto de la distribución de las ciudades de acuerdo con cuatro variables interconectadas —alfabetización, urbanización, industrialización (no agrícola) e ingreso per capita.

(5) El término "jerarquía urbana" sugiere una interdependencia funcional entre las ciudades; A. E. Smaliles, "The Urban Hierarchy in England and Wales", *Geography*, XXIX (1944), 41-51; J. E. Brush, "The Urban Hierarchy in Europe", *Geographical Review*, XLIII (1953); también el artículo de R. Vining en este número.

han planteado la cuestión de si es posible lograr una industrialización en gran escala sin un crecimiento urbano correspondiente.

La misma historia ofrece testimonios que prueban que unos cuantos grandes centros pueden desarrollarse en una región sin una acentuada industrialización. Estas reflexiones iniciales promueven ciertas interrogantes. ¿Cuál ha sido en el pasado la relación entre desarrollo urbano y crecimiento económico? ¿El crecimiento de las ciudades ha sido una consecuencia o por el contrario un ingrediente activo del desarrollo industrial? ¿Las ventajas económicas de la concentración urbano-industrial contrarrestaron siempre sus posibles ventajas? ¿Han generado las ciudades de alguna manera una fuerza dinámica que produce el cambio socio-económico?

Para algunos escritores, las relaciones entre industria y ciudad son demasiado obvias como para requerir una mayor aclaración; otros tienen a mano explicaciones plausibles; y, para la mayoría, las ciudades han sido incidentes pasivos en el crecimiento y refinamiento de los sistemas de transporte. Se ha supuesto que la gran explosión urbana de la segunda mitad del siglo XIX fue una consecuencia directa del avance en las comunicaciones que sirvió para concentrar oportunidades económicas en los lugares que ofrecían las mayores ventajas en lo que se refiere a los costos de obtención, procesamiento y distribución de bienes. De acuerdo a este punto de vista, las ciudades se desarrollarían en puntos estratégicos dentro de una red de servicios de transporte más eficiente. La revolución del transporte habría transformado una forma de actividad relativamente dispersa y uniforme en un sistema de especialización local altamente diferenciado, pero estrechamente integrado (6).

El concepto de la urbanización como una fase incidental en el desarrollo de las comunicaciones ha demostrado ser fructífero en varios campos de investigación, pero la misma rotundez de su concepción conspira contra el análisis de otras perspectivas complementarias. Si se avanzó mucho en el conocimiento del fenómeno urbano, se dejó fuera muchos hechos de importancia económica. Aun los planificadores urbanos olvidan algunas veces la "base económica", sobre la cual se funda, en último análisis, el éxito o el fracaso de los diseños para mejores comunidades. Tal como Gordon Logie lo ha señalado en un reciente estudio de la industria urbana, la manufactura ha sido considerada como "el mal alumno de la clase, a quien se le arrinconan lejos del comercio y la vivienda". Es así como en una era de amplias facilidades para el transporte de todo tipo, aún se pone en tela de juicio la necesidad de vivir en la ciudad. Una genuina insatisfacción de vivir en las áreas urbanas se combina con un inveterado romanticismo rural para difundir la creencia popular de que las ciudades constituyen desviaciones "anormales" y costosas

(6) F. Ratzel abrevia el proceso en la frase: "Der Verkehr wirkt stadtbildend", *Anthropogeographie* (a Vois., Berlin, 1891), II, 464. Véase también L. Mecking, "Die Entwicklung der Grosstädte in Hauptländern der Industrie" (Hamburgo, 1949), pág. 21-5. Para una crítica sobre esta "hipótesis de transportación" y su literatura desde J. G. Kohl, véase E. E. Lampard, op. cit., sección 1, notas 9 y 10.

de una forma de desarrollo socio-económico natural y menos sofisticado (7).

Aun aquellos que son más objetivos, fallan frecientemente en apreciar las relaciones estrechas y complejas que guardan los núcleos urbanos con el ambiente económico. No hay duda de que las grandes escuelas de geografía y sociología urbana de París y Chicago han hecho mucho para dilucidar estas cuestiones, pero la cooperación de la teoría económica se mantuvo frecientemente fuera de ese campo de interés. La tarea, por lo tanto, tuvo que ser llevada a cabo por otros, reformadores políticos, arquitectos, planificadores urbanos, demógrafos, ecólogos humanos y geógrafos.

Todo ello ha sido, desde luego, una valiosa contribución, pero no estaba destinado a estudiar el papel o la significación de las ciudades en la economía. Los teóricos de la localización y de la economía de la tierra han arrojado eventualmente más luz sobre el problema, pero casi nunca llegaron a relacionar el producto de sus reflexiones sobre los factores espaciales con el fenómeno mucho más complejo del desarrollo económico. Tal vez sea significativo que, aun cuando existen áreas de investigación definidas en la Sociología urbana, geografía urbana, gobierno y finanzas municipales, no existe todavía una rama de la economía que se proponga el estudio de la ciudad en forma integral. Existen valiosos estudios acerca del crecimiento económico de algunas ciudades en particular; el fenómeno urbano de la Edad Media ha llamado constantemente la atención de historiadores, pero que sepamos no se ha hecho un solo estudio sistemático acerca del papel de las ciudades en el desarrollo económico reciente (8). Todavía no estamos en capacidad de levantar el cargo de que las ciudades son "anormales" y "costosas" con el recuento de la manera como ellas han facilitado, para no decir fomentado, el cambio económico progresivo.

Enfoque actual

A pesar de que en este ensayo se intenta establecer ciertas apreciaciones en relación con el papel que juegan las ciudades en la evolución de las regiones económicamente avanzadas, no se ha partido con espíritu compartimentalizado o con prejuicios profesionales. Si los juicios en relación con las limitaciones que se señalaron en el capítulo anterior pudieran interpretarse como apasionados, ello no significaría que los historiadores económicos tienen ahora una fórmula patentada que les permita llenar los vacíos existentes y redondear una respuesta definitiva.

Por el contrario, cualquier exploración fructífera en las relaciones entre la ciudad y el crecimiento económico requiere la cooperación de todas las per-

(7) G. Logie, "Industry in Towns" (Londres, 1952), pág. 19-25; E. T. Peterson, ed., "Cities are Abnormal" (Norman, Okla., 1946).

(8) El único estudio amplio de los que contamos entre la vasta literatura urbana es E. Pfeil, "Grossstadtforschung" (Bremen, 1950), pero esta obra es floja con respecto al material no alemán. Para una discusión sobre la bibliografía e historiografía urbana véase también E. E. Lampard, op. cit., Sección 1, notas 12-16.

sonas que trabajan en las diversas disciplinas relacionadas, desde el ecólogo humano al economista de la tierra, y al encargado de los archivos locales.

Se reconoce la dificultad especial de establecer generalizaciones en el campo de la historia urbana. Se ha dicho, por ejemplo, que las ciudades se han desarrollado para aumentar la eficiencia, esto es, para alcanzar condiciones económicas óptimas. Pero las ciudades proporcionan al mismo tiempo una gama de "servicios" sociales, cívicos, administrativos, psicológicos, cada uno de los cuales posee un juego diferente de condiciones óptimas. A través del espacio y el tiempo se pueden elegir ejemplos de ciudades que han sido centros de administración religiosa y secular, de comunicaciones, defensa, recreación, y para otros fines comunales, además de los económicos. En efecto, cada ciudad sirve a una amplia gama de objetivos sociales y satisface varias necesidades humanas. No existen dos centros que sean exactamente iguales en todas sus funciones; cada uno es el producto más o menos único de su historia particular y sus circunstancias. Una ciudad es la manifestación concreta de las fuerzas sociales en general, pero su identidad resulta de una forma peculiar de adaptación a dichas fuerzas. La población de cada ciudad trata de reconciliar sus necesidades y propósitos, con las limitaciones específicas de su propia cultura y medio: tamaño, recursos, posición, lugar geográfico y técnica. De lo que se trata es de formular ciertos principios generales de urbanización que puedan ayudar a la organización y evaluación del material histórico que existe en relación a ciudades específicas.

Sin John Clapham ha dicho que la historia económica trata los aspectos económicos de las instituciones sociales pasadas, y que su característica distintiva, dentro de los estudios históricos en general, descansa en "su marcado interés cuantitativo". Algo más podría agregarse en su nombre: el material puede ser seleccionado y ordenado dentro de un esquema analítico deducido de la teoría económica. El historiador económico puede encontrarse algunas veces en situación de poner énfasis en factores potencialmente relevantes para el crecimiento socio-económico, que no entran dentro de los rígidos límites correspondientes al análisis económico. Se tiene en mente una diferenciación entre las influencias urbanas y no urbanas relativas a ciertos marcos conceptuales del progreso económico.

Cuando se hacen supuestos como éstos es necesario adoptar ciertas licencias tácticas para acortar el proceso y acercarse al objetivo final. De esta manera se dispensará el trabajo de las definiciones clásicas para proceder al análisis de materiales provenientes de la sociología, geografía y economía que tienen relación con el tema central de las ciudades y el desarrollo económico. Aparecen como más atrayentes dos líneas de análisis. La primera es considerar

el crecimiento urbano-industrial como una fase en la historia de la cultura, es decir, como un progreso cultural. La segunda significa reconocer el crecimiento urbano-industrial como una contingencia económica, esto es, como la satisfacción de ciertas condiciones fundamentales de la economía o la obtención de ciertos óptimos económicos.

El segundo punto de vista es bien conocido y más o menos autoexplicativo. El primero, en cambio, puede originar ciertas dificultades. Aceptamos la célebre definición de cultura de E. B. Tylor como "ese complejo total que incluye conocimientos, creencias, artes, moral, leyes, costumbres y cualquiera otra capacidad y hábito adquirido por el hombre como miembro de la sociedad" (9).

Una definición tan general no lo es, sin embargo, tanto como para poder aplicarse a cualquier cosa, sino que implica que la moderna sociedad urbano-industrial es un todo integral en el cual modos de vida, valores y relaciones socio-económicas típicas forman un molde cultural característico. Un enfoque cultural como éste tiene numerosas ventajas para el historiador de la ciudad moderna al permitirle tratar la emergencia de la sociedad industrial como un todo, con todos sus aspectos interrelacionados: técnicos, administrativos, sociales, económicos, intelectuales, etc. Puede esperarse que así se eliminen los peores errores del determinismo mecanicista, desde que la tecnología, la ideología y las instituciones socio-económicas son partes que integran el todo cultural. Este enfoque parece especialmente adecuado para un estudio histórico evolutivo, desde que la cultura es un continuo de varios elementos interactivos; ideas y conductas, símbolos y técnicas. Se trata de un proceso "sui generis": un todo ordenado y transmitido culturalmente (10).

Se establecerá primero el criterio de "progreso económico" y se desarrollará una hipótesis general del proceso cultural que vincula el crecimiento urbano e industrial moderno. Este argumento será luego contrastado con ciertas nociones teóricas de la Economía y con evidencias proporcionadas por la historia económica. Por último, se practicarán algunas "lecciones" que pueda sugerir la experiencia de las regiones desarrolladas a las zonas del mundo que aún no han atravesado por esta etapa.

Ciudades y Crecimiento Económico: el papel de la especialización en el cambio cultural

a) SUPUESTOS EN RELACION CON LA ECONOMÍA Y EL PROGRESO ECONOMICO
El término "Economía" se usa corrientemente para describir el sistema social

(9) E. B. Tylor, "Primitive Culture" (5ª ed. Londres, 1928), pág. 5. C. F. Ware, ed., "The Cultural Approach to History" (N. Y., 1940), pág. 3-16 habla de un patrón cultural que "condiciona individuos, suministra sus supuestos básicos y sus instrumentos de observación y pensamiento, estableciendo un marco de referencia para su subsistencia. Determina las formas de las instituciones, los tipos de conducta que serán canónicos. Cada cultura actúa selectivamente... poniendo de relieve algunas características, descartando otras y moldeando una personalidad culturalmente susceptible".

(10) A. A. Goldenweiser, "History, Psychology and Culture" (N. Y., 1933), pág. 59; L. A. White, "The Science of Culture" (N. Y., 1949), pág. 364-94; C. C. Ayres, "The Industrial Economy: its Technological Basis and Institutional Destiny" (Boston, 1952), pág. 81-9; idem, "The Theory of Economic Progress" (Chapel Hill, 1944), pág. 187-88; C. Wright Mills and H. Gerth, "Character and Social Structure" (N. Y., 1944), pág. 375-404. Pero véase también J. J. Spengler, "Theories of Socio-Economic Growth, Problems in the Study of Economic Growth", Universities National Bureau Committee on Economic Research. (mimeo, 1949).

que se relaciona con el uso y el manejo de los recursos de la comunidad.

Denota también la utilización más eficiente de dichos recursos para la producción de bienes y servicios. Como lo ha sugerido Sargent Florence, la economía supone la producción y orienta su atención hacia los costos (11). La eficiencia es el anverso de la economía; a partir del costo, su atención se dirige hacia el producto o al beneficio. Puesto que la eficiencia permite ampliar el producto físico a igualdad de insumos, las innovaciones en la eficiencia productiva se consideran como medios de incrementar el potencial de la comunidad con el objeto de ofrecer bienestar económico.

Se puede observar que mientras que el producto nacional real de los Estados Unidos se multiplicó por cinco entre 1900 y 1950, la población solamente se duplicó en el mismo período. El producto per cápita subió $2\frac{1}{2}$ veces, pero el esfuerzo humano aplicado, medido en horas-hombre de insumos de mano de obra, creció sólo 80 %. De esto se concluye que el inmenso saldo positivo del período refleja un crecimiento muy acelerado de la eficiencia productiva o "unidad de eficiencia de esfuerzo", en la economía norteamericana (12).

La elevación de la eficiencia productiva ha sido, en efecto, el hecho característico del progreso material en todas las zonas industriales de Europa y Norteamérica. Se reconoce que el aumento del producto de la hora-hombre de trabajo (incremento de la productividad) es la fuente principal de más altos niveles de vida. No es suficiente que se produzcan más bienes y servicios con mayor eficiencia; también deben consumirse y producir mayor satisfacción a sus consumidores. Cualquier buena definición de "progreso económico" requiere que la mayor productividad se refleje y apoye en niveles promedio de consumo más altos, después de permitir el mantenimiento del capital existente y una adecuada formación de capital nuevo (13).

(11) P. S. Florence, "The Logic of British and American Industry" (Londres, 1953), pág. 48-55.

(12) F. C. Mills, "Productivity and Economic Progress", (N. Y. 1952), pág. 2-5.

(13) H. S. Davis, "Economic Progress". (Filadelfia, 1947), pág. 146-49; E. E. Lampard, op. cit., sección 2, notas 6 y 7.

(14) Sobre la importancia especial de los cambios organizativos como opuestos a los tecnológicos, por ejemplo, las nuevas organizaciones, tipos de línea de producción, los turnos de trabajo, etc., véase W. Baldamua, "Mechanization, Utilization and Size of Plant". *Economic Journal*, LXIII (1953), pág. 68-69.

Parte del mejoramiento de las condiciones en las regiones en desarrollo puede atribuirse al aumento de la fuerza de trabajo y a la existencia de capital. La mayor parte debe provenir, sin embargo, de la elevación de la eficiencia productiva, la cual, "ceteris paribus conditio", determina la tasa de cambio en las existencias de capital y mano de obra. De todas las influencias que afectan la productividad en las economías desarrolladas, la principal es el mejoramiento de las técnicas de producción y organización, las cuales progresivamente reducen los costos reales de los bienes cuya producción ha sido expandida (14).

Dada la distribución de los recursos, la cantidad y calidad de equipo de capital aparentemente determinan el costo real de cualquier producto y, por consiguiente, la posibilidad de progreso.

Estas pocas consideraciones en relación con los medios y las fuentes del progreso económico proporcionan un marco de referencia esencial para el estudio de la urbanización y el desarrollo económico. Proveen un elemento de comparación para medir el efecto de los cambios técnicos y organizativos. Pero, ¿cómo son esos cambios cuando se les identifica con "mejoras" referidas al fenómeno cultural del crecimiento urbano?

La teoría del crecimiento económico apenas puede servir de auxiliar, puesto que ignora los factores socio-institucionales y generalmente olvida tomar en cuenta las consideraciones de "espacio" o área. Sin embargo, llama la atención sobre la influencia dinámica de los factores técnico-organizativos (15). Habrá que proceder, por consiguiente, a examinar cómo los factores socio-institucionales y especiales contribuyen al progreso en los niveles técnico-organizativos.

Se podría preguntar, por ejemplo, si es que existen efectivamente elementos de funciones y estructura socio-económicos que puedan afectar dicho progreso y si es que los mismos elementos son comunes a cambios técnicos y locacionales que puedan vincular la industrialización al crecimiento urbano. Si esto es así, ¿de qué manera difieren las condiciones urbana y rural a ese respecto? Si es cierto que algunos emplazamientos y situaciones específicas urbanas facilitan el cambio, ¿puede decirse que todas las ciudades generan la misma fuerza?; y si éste no es el caso, ¿en qué estriba la diferencia? Estas interrogantes plantean en realidad la esencia del problema, pero antes será necesario examinar con mayor cuidado el proceso cultural del cambio técnico-organizativo.

b) ESPECIALIZACION Y MEJORAS EN LA TECNICA

El desarrollo tecnológico es un elemento de la evolución de las culturas; se trata en realidad de una manifestación de cambios que, en mayor o menor grado, alcanzan todos los aspectos de la experiencia cultural y que se conocen como innovación y emulación. Así, por ejemplo, las invenciones mecánicas de los dos últimos siglos constituyen un tipo de innovaciones que representa una nueva síntesis de elementos técnicos e intelectuales aportados por las corrientes culturales de Europa Occidental.

Un escritor ha dicho recientemente que las invenciones son "aquellas combinaciones imaginativas que el hombre hace con elementos previamente existentes en la herencia cultural y cuya novedad reside justamente en la combinación" (16).

Pero para que los nuevos elementos puedan adquirir plena significación socio-económica, tienen que dejar de ser novedades, para generalizarse y llegar a ser característicos de su propio sistema técnico-organizacional.

(15) Esto no quiere decir que la esfera tecnológica de la cultura es autónoma o autodeterminante.

(16) B. Barber, "Science and the Social Order". (Glencoe, Ill., 1952, pág. 194) también los primeros capítulos de A. P. Usher, "A History of Mechanical Inventions". (2ª ed., Cambridge, 1944)

La historia de la industrialización de Europa y Norteamérica ilustra de una manera viva la dinámica de este proceso; muestra la importancia de los antecedentes en toda "nueva" técnica; enfatiza los factores socio-institucionales creadores de la demanda efectiva que motiva las invenciones, o lo que es lo mismo, las concomitancias ideológicas e institucionales que estimulan y amplían la acumulación de capital durante los tres últimos siglos. El análisis del proceso ayuda a explicar la creciente interacción que han tenido la ciencia, las artes y las instituciones económicas. Ilustra, por fin, la intensa división y subdivisión de trabajo que se ha producido en todas las áreas afectadas por la revolución industrial. En resumen, se puede decir que la industrialización fue una fase de la historia cultural por la cual ciertas comunidades (no todas) acusaron una creciente diferenciación en sus funciones económicas, capacidades técnicas, instrumentos, instituciones y regiones (17). Fue la creciente especialización entre hombres y máquinas la que transformó la base técnico-organizativa de la sociedad y, junto con ella, el orden espacial de las actividades económicas. La especialización proporciona un vínculo esencial entre las condiciones técnicas y espaciales del desarrollo económico. Proporciona, al mismo tiempo, una clave importante para apreciar la naturaleza y significación creativa del crecimiento urbano-industrial.

c) LA ESPECIALIZACION Y LA ECONOMIA DE LOS RECURSOS Y EL ESFUERZO

Hemos supuesto implícitamente que la división del trabajo está culturalmente determinada, pero desde Adam Smith hasta ahora, la mayoría de los economistas han explicado este fenómeno solamente como una relación mecánica con "la capacidad del mercado". El grado de especialización sería función en todo momento del tamaño del mercado; depende de la cantidad de bienes que dicho mercado puede absorber, ya que la posibilidad de intercambio es una condición previa para cualquier especialización (18). Muchos de los supuestos e implicaciones de esta formulación son verdaderos. Los mercados ejercen ciertamente una poderosa influencia en la división potencial del trabajo; las limitaciones al comercio o la prohibición de intercambio reducen la velocidad de adopción de nuevas técnicas. De manera similar, cambios en las preferencias o variaciones en la demanda producen insatisfacción en cuanto a las formas existentes de ofertas, y hacen posible la innovación. Todo esto es cierto, pero el argumento de que A condiciona a B, no puede utilizarse para demostrar que A es condición suficiente de B.

El viejo concepto de división del trabajo como función del tamaño del mercado puede, para decir lo menos, constituir un elemento distorsionador, como parece serlo cuando induce a los economistas a ignorar o subestimar el "dinamismo interno" de la especialización como proceso cultural. Por ejemplo, en

(17) J. A. Hobson, "The Evolution of Modern Capitalism". (Londres, 1926 ed.), pág. 77-80; G. N. Glark, "Early Capitalism and Inventions". *Economic History Review*, VI (1936), 149-58; J. D. Bernal, "Science and Industry in the Nineteenth Century". (Londres, 1944). B. Barber, op. cit., págs. 52-59, 191-206.

(18) A. Smith, "Wealth of Nations". (Cannan ed., Londres, 1904), pág. 6-14; G. Schmoller, "Die Thatsachen der Arbeitsteilung". *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung, und Volkswirtschaft*, XIII (1889), 95-128; K. Bücher, "Industrial Evolution". (N. Y., 1901), pág. 282-314; L. Deschesne, "La spécialization et ses conséquences". *Revue d'économie politique*, XV (1901), 155-62; F. von Wieser, "Social Economics (tr. N. Y., 1927)", pág. 310-14.

el nivel cultural de la tecnología, la investigación de nuevos métodos puede tener una influencia mayor que los mercados en el proceso de especialización. En otro nivel, el de las instituciones socio-económicas, pueden presentarse fuertes tendencias a la especialización que provoquen, por sí mismas, la ampliación de los mercados (19).

Aun así, estas apreciaciones heterodoxas en relación con el proceso pueden resultar compatibles con muchas de las afirmaciones ortodoxas en cuanto a la especialización. Por ejemplo, la división del trabajo ha sido siempre considerada como un progreso cuando contribuye a la eficiencia productiva.

Cada obrero puede alcanzar mayor capacidad y habilidad cuando concentra una cantidad limitada de energía o de talento en una sola operación. Siguiendo estas ideas, la especialización estimula el uso más intenso de las herramientas y reduce el trabajo físico, con la excepción de los trabajos más complejos, a niveles de gran simplificación donde pueden ser mecanizados. Como consecuencia, los recursos pueden ser asignados a otros usos y contribuir, de ese modo, a aumentar el potencial productivo de la comunidad. Por lo menos en teoría, cada factor tiende a encontrar la aplicación para la cual está mejor condicionado, lo cual le permite obtener los mayores beneficios. El objeto de la especialización es, en consecuencia, la mayor economía posible de tiempo, esfuerzo y recursos, esto es, de las fuentes de mayor productividad y avance material.

Este énfasis en el "objeto" de la especialización ilustra adecuadamente el dinamismo inherente al proceso cultural de la división del trabajo. Las mismas circunstancias e incentivos que producen originalmente la especialización tenderán, si los demás factores no se modifican, a desarrollarla en forma acumulativa. La especialización será más vigorosa donde esté más desarrollada; lo que equivale a decir que la especialización alienta a la especialización.

Su desarrollo es mayor cuanto más se la aprecia; esto es, cuando las instituciones socio-económicas se adaptan mejor a sus formas y características.

Hay además, como ya se sugirió, otra forma en la cual el "dinamismo interno" de la especialización genera nueva especialización. Por ejemplo, el desarrollo científico en el último siglo tiene un potente efecto "especializador". Este fenómeno, que ha sido descrito por A. N. Whitehead de manera simple y ambigua como la invención del "método de la invención", consiste en que, como consecuencia del avance científico, las innovaciones de tipo técnico han venido a ser, parcialmente, función de una técnica automotivadora y autocontrolada que se llama "investigación", la cual puede ser conducida en forma independiente al mercado.

(19) C. E. Ayres, "The Industrial Economy", pág. 88-91. Hablando de las comunidades con base industrial, S. G. Checkland escribe: "el cambio parece originarse en la tecnología casi como una variable independiente". "English Provincial Cities". *Economic History Review*, VI (nuevas series) (1953), 200.

En la sociedad urbano-industrial parece haber mayores oportunidades y una mayor necesidad de especialización que en las anteriores y menos agitadas formas de vida. En las ciudades, por ejemplo, especializarse es disfrutar una situación de privilegio, mientras que en el campo, es por lo general mejor ser pasivo que mostrar iniciativa. La creciente competencia que se da dentro de las condiciones urbanas valoriza altamente los papeles, funciones e instrumentos más especializados (20). Aun cuando algunos pueden hacer de la "antiespecialización" una especie de especialización, el especialista, el experto, el hombre que sabe "cómo" y "quién", se convierte en un líder de las comunidades que tienen medios para pagar sus servicios. Tanto el éxito profesional como la ambición personal impulsan al especialista a buscar mayores beneficios y mayor seguridad (valor escaso) en una especialización más profunda, aunque más estrecha. La especialización ha dejado de ser materia de gusto o inclinación personal para convertirse en una condición de realización y supervivencia; una regla en el juego urbano del éxito; una norma cultural. Se puede generalizar y decir que existe en la atmósfera socio-psicológica de la vida metropolitana una inducción inherente, una tendencia "natural" hacia la especialización. El esfuerzo por limitar la entrada de grupos e individuos a ciertos campos de actividad representa, en cierta forma, la tendencia y la expectativa hacia y por la especialización.

El proceso es, por lo tanto, acumulativo y dinámico, y actúa en varios niveles interactivos dentro de una misma cultura. En su nombre se invierten enormes recursos técnicos, económicos y emocionales en toda economía desarrollada.

El producto es siempre un modo de vida más complejo, más eficiente y potencialmente más rico. Desde que existe la tendencia a buscar beneficios materiales en la ilimitada aplicación de la ciencia y la tecnología a los recursos disponibles, el proceso de especialización no tiene fin. En realidad, no interesa aquí el producto final, sino para hacer notar que la diferenciación de funciones y roles en una sociedad "orientada" hacia la especialización significa la necesidad de una coordinación más amplia y sistemática para poder alcanzar mayores economías. Empero, parte de las economías alcanzadas por la especialización puede ser aplicada al desarrollo de nuevas formas de conducta socio-económica y de nuevas estructuras institucionales para preservar las características de la organización existente; ejemplo de ello es la burocracia.

d) CONSECUENCIAS ECOLOGICAS DE LA ESPECIALIZACION ECONOMICA

Si la especialización representa en el tiempo una más alta productividad, significa también la concentración en el espacio de las actividades productivas.

(20) G. Simmel, "Die Grossstadt und das Geistesleben", en Th. Petermann, ed., "Die Grossstadt" (Dresden, 1908), pág. 187-206.

Es un proceso dinámico que transforma el orden espacial de la producción y distribución. En las sociedades pre-industriales, donde los factores no están especializados, las funciones económicas y la organización tienden a ser uniformes, simples y dispersas, de acuerdo con los factores geográficos (21).

Los pequeños centros urbanos que generalmente se desarrollan en tales sociedades, son esencialmente centros de servicio correspondientes a una forma de vida agraria. Los servicios que proporcionan son principalmente religiosos, administrativos, militares o comerciales. No hay duda que los pueblos son algunas veces centros de artesanía, pero la mayor parte de las actividades primarias y secundarias permanecen espacialmente indiferenciadas y vinculadas con un "hinterland" autosuficiente, donde la población tiene que vivir por fuerza. La especialización revoluciona el modelo espacial de la actividad económica y debilita progresivamente la antigua estructura social en la medida en que ésta proviene de una base agro-rural poco integrada (la aldea y el pequeño pueblo-mercado). La creciente especialización de funciones que caracteriza a la economía industrial impone en gran medida la interdependencia de las diferentes partes entre sí. Esta interdependencia es algunas veces indirecta (social), en el sentido en que cada miembro de la sociedad percibe un destino colectivo; los individuos, las empresas, las industrias de una región confían en la prosperidad general para su bienestar particular y están más estrechamente vinculadas por lazo común de interés estable. La interdependencia puede ser directa, y en este caso tiene una base ecológica en cuanto aparece como la necesidad de superar fricciones estructurales y ambientales que pueden oponerse a la operación fácil y eficiente de las diferentes partes.

Por lo general, mientras más especializada es una función, mayor es su dependencia de otras funciones para mantener su empleo en forma regular y en condiciones de plena utilización. La interdependencia operacional de este tipo requiere amplia cooperación y la coordinación de funciones y espacios, lo que da origen a sistemas y formas de producción más complejos (22).

La interdependencia ecológica es, en esencia, una fuerza centrípeta. Para reducir las imperfecciones operacionales y las fricciones espaciales (las cuales, desde un punto de vista económico, representan costos), las especializaciones interdependientes tienden a reunirse y eslabonarse en secuencias locales más integradas. Las exigencias de una producción diferenciada y complementaria modifican la distribución geográfica de la actividad económica en la medida en que la especialización local ofrece mayores ventajas. La producción se concentra cada vez más en las áreas adyacentes a los depósitos explotables de carbón, hierro y minerales no ferrosos, y en los sitios más accesibles a lo largo de las principales rutas comerciales; cantidades cada vez mayores de

(21) S. Kuznets, "National Income and Industrial Structure", *Econometria*, XVII (1949), describe una economía pre-industrial como aquella "en la cual una gran parte de la producción se realiza en la familia y la comunidad rural, una parte menor está dedicada a la producción industrial avanzada y un mínimo de la población vive en las ciudades. (Una economía industrial es aquella dominada por empresas comerciales, utilizando técnicas industriales avanzadas y corrientemente con una gran proporción de su población en grandes ciudades.

(22) La cooperación y la coordinación no sólo transforma las relaciones espaciales entre las funciones económicas, sino que también alienta estructuras "verticales", burocráticas del control. A. W. Hawley, "Human Ecology: A Theory of Community Structure" (N. Y., 1950), págs. 182-203, 371-404. L. Deschesne, op. cit., pág. 162: "Esta (especialización) incrementa la interdependencia de los diversos factores contribuyendo a una producción común". F. von Wieser, op. cit., pág. 314-15, caracteriza la división de la ciudad y el campo como "el resultado histórico de la articulación del trabajo". Véase también G. Schmoller, op. cit., pág. 95-6; R. D. McKenzie, "The Metropolitan Community" (N. Y., 1933), pág. 50-65.

alimentos, combustible y otras materias de consumo contribuyen a aumentar el caudal siempre creciente de las vías de comercio. Se trastorna el equilibrio entre las poblaciones agrícolas e industriales, rurales y urbanas, apareciendo regiones de actividad especializada. Desde un punto de vista estrictamente económico, la concentración local se encuentra limitada tan sólo por la distribución física de los recursos y los costos de superar los espacios intermedios (una mezcla de costos de transporte y arrendamiento de la tierra). Este señalado vínculo existente entre funcionamiento y estructura —que J. A. Hobson ha llamado la “tendencia integradora”— forma la base de la concentración industrial urbana. El crecimiento de la ciudad moderna y el avance de la revolución industrial son productos conjuntos de un único fenómeno cultural: la especialización.

Rara vez se formula de una manera tan cruda como ésta la relación existente entre la especialización funcional y la tendencia integradora: es sin duda necesario calificar este concepto en la medida que se eliminan supuestos simplificadores. Tenerlo en cuenta es, sin embargo, indispensable para el estudio histórico-cultural de la ciudad industrial.

Podría afirmarse que, en cierto sentido, la especialización y la integración son fuerzas opuestas, ya que la diferenciación implica a menudo la desintegración de labores previamente realizadas por una sola persona, máquina o fábrica.

Pero, conforme a nuestra definición, especialista es aquel que produce bienes o servicios dentro de un sector sumamente limitado; su especialidad sólo alcanza su profundo significado económico en la medida en que se incorpora al trabajo de otros especialistas o es absorbida por éste. Utilicemos el término “integrado” para denotar el hecho de que las operaciones especializadas deben entrelazarse, yuxtaponerse y unirse si han de alcanzarse los objetivos de la especialización: mayor economía de recursos y esfuerzos. Es precisamente la función de un “sistema económico” lograr esta feliz orquestación de temas diversos utilizando los instrumentos que una cultura determinada le suministra.

La especialización de las funciones tiende inevitablemente a la especialización de las áreas: fomenta la división territorial del trabajo entre ciudad y campo y produce la diferenciación entre una ciudad y otra. La diferenciación de las áreas es, en efecto, el corolario espacial de la especialización funcional, y tiende lógicamente a la misma finalidad: la economía. La integración más estrecha de funciones interdependientes significa que será necesario dedicar una cantidad menor de las limitadas reservas de energía y materiales de la comunidad para vencer las diversas desventajas que engendra la distancia.

La concentración local de actividades especializadas es, pues, una reacción ecológica a ciertas consideraciones de técnicas y de costos que impulsan hacia una utilización más selectiva del espacio y hacia un patrón más eficiente en el uso de la tierra. Las limitaciones técnicas impuestas a la transmisión de energía, el estado de la técnica, el eslabonamiento de los procesos, el perfeccionamiento de las comunicaciones, la más fácil obtención de materiales y de habilidades, el control más estricto sobre el funcionamiento de los negocios, el más fácil acceso a los mercados, han transformado en distintos períodos y en diversa medida, el patrón espacial de la actividad económica. Desde un punto de vista socio-ecológico, el crecimiento de las ciudades es simplemente la concentración de especializaciones diferenciadas, aunque integradas funcionalmente en localizaciones racionales. La ciudad moderna es una forma de organización social que aumenta la eficiencia de la actividad económica.

Economía de la Urbanización

a) LA LOGICA DE LA ECONOMIA DEL ESPACIO: ANALISIS DE LOCALIZACIONES Y ECONOMIA DE LA TIERRA:

El enfoque cultural del crecimiento urbano-industrial esquematizado en las páginas anteriores no es incompatible con ciertos enfoques de la teoría económica. El esfuerzo implicado en vencer las fricciones espaciales en la economía puede enfocarse como la suma de insumos físicos que representan una carga sobre los recursos escasos. Los recursos empleados en vencer esas imperfecciones dejan, por definición, de estar disponibles para otros usos: la movilidad de los factores y de los productos siempre implica algún costo. Por tanto, en interés de la economía los "insumos-distancia" deben ser reducidos al mínimo, excepto cuando su utilización para sustituir otros insumos produce un mayor beneficio. Estos problemas espaciales de la economía se resuelven mejor utilizando las técnicas del análisis de localizaciones y de la economía de la tierra. Como ha demostrado Walter Isard, tal enfoque añade una dimensión importante a la teoría convencional de la producción, porque enfoca directamente la atención sobre los aspectos espaciales de la actividad económica (23).

Para cualquier empresa, la localización óptima se determina haciendo un balance de todos los posibles lugares geográficos, basándose en las diferencias que pueden alcanzarse en los costos de funcionamiento (incluyendo la renta de la tierra), más las diferencias en los gastos de transferencia. Una escogencia racional del lugar geográfico debe representar el lugar más provechoso para un determinado tipo de actividad, de acuerdo con todas las con-

(23) W. Isard, "The General Theory of Location and Space Economy", *Quarterly Journal of Economics*, LXIII (1949), pág. 476-506. Para una breve reseña sobre la literatura de la localización y una advertencia relativa al papel del transporte en los cambios locacionales, véase E. E. Lampard, op. cit., sección 1, notas 9 y 10; sección 3, nota 2.

diciones y perspectivas comerciales existentes. En forma similar, los consumidores deben ubicarse ellos mismos en forma tal que reduzcan al mínimo la proporción de ingreso empleado en el "consumo" de los servicios de transporte y otros "insumos-distancia". La localización indiscriminada de la producción y el consumo puede provocar cargas sobre la economía no menos serias que las que se derivan del empleo de funciones ineficientes de producción. Si todos los productores y consumidores estuvieran en un solo sitio, la localización alcanzaría su máxima eficiencia; no sería entonces necesario dedicar ningún esfuerzo ni recursos para vencer las desventajas espaciales.

Pero la localización real de las actividades en cualquier momento, así como el nivel de eficiencia de la técnica, está profundamente arraigada tanto en la historia anterior como en las circunstancias actuales. El patrón de localización nunca alcanza el alto grado de racionalidad que esbozamos en el párrafo anterior. Sin embargo, la distribución geográfica de la actividad es racional en la medida en que, dada la disposición natural de los materiales y el nivel técnico, toda la producción se obtiene a un costo mínimo para las existencias limitadas de recursos y energías de la comunidad. La racionalidad de una economía, como lo ha demostrado el Prof. Hoover, "sólo puede entenderse en función de las interrelaciones que se producen entre las unidades de producción" (24).

En una cultura que pone énfasis en las virtudes de la competencia económica, existirá una continua tendencia de los productores, en el sentido de diseminarse o concentrarse de acuerdo al principio del costo mínimo. La teoría tradicional de la producción llevó a muchos a suponer que las economías de escala y la movilidad de los factores concentraría, eventualmente, todas las actividades en grandes centros; pero la subsistencia de pequeñas plantas industriales y de poblaciones diseminadas sobre grandes extensiones no constituye, necesariamente, un síntoma de irracionalidad. Puede indicar simplemente, por ejemplo, que los costos de transferencia hasta los mercados dispersos no pueden aún ser compensados mediante las economías de escala que se obtienen del funcionamiento de grandes plantas industriales. Asimismo, como lo expandremos más adelante, el agrupamiento de plantas industriales pequeñas en localidades determinadas que ofrecen economías "externas" puede suministrar una alternativa viable en algunos ramos a las empresas de gran escala altamente centralizadas que ofrecen principalmente economías "internas".

(24) E. M. Hoover, "The Location of Economic Activity", en H. F. Williamson, ed., "The Growth of the American Economy" (N. Y., 1944), pág. 580-85; C. Woodbury, ed., "The Future of Cities and Urban Redevelopment" (Chicago, 1953), pág. 118-43.

El historiador de la economía observa de vez en cuando cambios o desplazamientos sustanciales en la localización de las actividades, que no son susceptibles de una explicación sencilla en términos de costos comparativos. Son muchas las influencias de corto, mediano o largo plazo que determinan estos

movimientos históricos: el crecimiento de la población, el agotamiento o descubrimiento de recursos, la fuerza de las mejoras técnicas, los cambios en el nivel y la distribución del ingreso, el curso del ciclo económico, etc. Pero sólo algunas de estas corrientes ejercen su influjo simultáneamente o con igual fuerza, en un mismo sentido. Lo más que puede decirse es que las tendencias opuestas de una economía que avanza, deben poner de manifiesto una distribución más racional de las actividades en el transcurso del tiempo. Existe la presunción de que los desplazamientos más destacados en la historia de las regiones económicamente avanzadas, señalan reacciones ante los "tirones" del progreso. No obstante las dificultades existentes para medir los cambios locacionales en largos períodos, estudios hechos en dos regiones avanzadas: Gran Bretaña y Estados Unidos, confirman esta suposición. La tendencia a largo plazo ha sido hacia la concentración local (25).

Robert Murray Haig fue quizá el primer economista que adaptó el análisis de la localización a una teoría general de la urbanización. En dos artículos publicados a mediados de la década del veinte formuló una explicación del crecimiento urbano y una interpretación racional de la organización económica interna de las ciudades. Dijo que las mejoras en los servicios de comunicación habían reducido el tiempo y costo requeridos por el movimiento de factores y había aumentado la capacidad general del sistema. Estas consideraciones lo llevaron a desarrollar el modelo de una distribución "sin fricciones" de las actividades económicas (26).

Tal como dijera Haig, "el sitio más favorable es aquel donde puedan explotarse los recursos más abundantes a los más bajos costos de transporte". Por otra parte, en una economía en proceso de industrialización se requiere una proporción decreciente de la fuerza de trabajo para la producción primaria, y una correspondiente proporción creciente "no se ve impulsada a vivir en el campo". Pero para que esta población "económicamente móvil" pueda ganarse la vida, debe residir en sitios donde pueda conseguir trabajo; en sitios donde existan oportunidades en la manufactura, en la distribución y en las funciones mercantiles relacionadas con ellas, y donde los bienes de consumo puedan ser suministrados en grandes cantidades y a bajos precios. "En vez de explicar por qué una parte tan grande de la población se encuentra en las áreas urbanas", dice Haig, "se debe, más bien, dar razones de por qué esa parte no es aún mayor." La pregunta "¿Por qué vivir en la ciudad?", se transforma en "¿Por qué no vivir en la ciudad?". Todas las actividades, excepto la producción básica de alimentos, la extracción y el transporte a larga distancia, deberían desplazarse hacia las ciudades más cercanas; no podría haber ninguna razón económica para que alguien viviera o trabajara lejos de las grandes ciudades.

(25) E. M. Hoover, "The Location of Economic activity" (N. Y., 1948), pág. 145-85; A. J. Wensley and P. S. Florence, "Recent Industrial Concentration", *Review of Economic Studies*, VII (1940), 139-48; A. C. Hobson, "The Great Industrial Belt", *Economic Journal*, LXI (1951), 562-76.

(26) Los artículos de R. M. Haig de *Quarterly Journal of Economics* (1926) fueron reimpresos en "Major Factors in Metropolitan Growth and Arrangement" (N. Y., 1927).

Haig sabía que ésta era una posición extrema; sin embargo, la menciona con el fin de mostrar las posibilidades racionales de una división territorial del trabajo, basadas en los principios comprobados del análisis de la localización.

A pesar de todas las limitaciones que impone la realidad, su argumentación demostraba que las ciudades eran, desde el punto de vista de la eficiencia de la transferencia, puntos óptimos para la producción y el consumo. Aun cuando reconocía, en determinados casos, desventajas económicas frente a "ventajas de consumo de localidades no-urbanas", Haig hacía de las concentraciones urbano-industriales la primera premisa de su lógica espacial (27).

La estructura interna del uso urbano de la tierra estaba también condicionada por las circunstancias determinantes de la fricción espacial: la tarea física de vencer las imperfecciones a un mínimo de costo. Dentro de la ciudad, sin embargo, los gastos de transferencia representaban sólo uno de los dos principales costos de fricción; el otro era el arrendamiento del sitio. Todo empresario urbano debe, por lo tanto, tener en cuenta los costos de reunir sus mercancías y materiales y el costo de transporte de sus empleados hasta el sitio de trabajo. El detallista debe contar con un factor adicional, es decir, los gastos de viaje de sus clientes que vienen de todas partes a comprar. La comodidad de los clientes es la que, según Haig, tiene mayor importancia entre las consideraciones que afectan la localización de los comercios, y que explica por qué se pagan altos alquileres por los lugares más accesibles. También contribuye a explicar por qué algunos departamentos de tiendas modernas buscan ubicarse en los suburbios.

Haig llegó a la conclusión de que todo hombre de negocios debe buscar el local que represente el costo de fricción más bajo. En ausencia de restricciones "artificiales", pensó que la competencia garantizaría que aquella actividad que aprovecha en mayor grado de las ventajas de localización de un lugar determinado terminaría por ocuparlo; es decir, aquella que aprovecha más eficientemente el carácter locacional de un lugar. En última instancia, son los residentes de la comunidad, los clientes, quienes determinan el patrón a que ha de ajustarse el uso de la tierra, el "grano" de la ciudad, por medio de la evaluación de las cualidades de los lugares manifestados en las compras que efectúan. La distribución más eficiente de la tierra urbana será aquella conforme a la cual el valor total del suelo sea más bajo, ya que la eficiencia es inversamente proporcional a la suma de todos los costos friccionales (28).

(27) R. M. Haig, op. cit., págs. 21-2, 37-9.

(28) Ibid, pág. 43-4, especialmente "Economic Basis of Zoning".

los obstáculos y fricciones que frustran la realización de patrones más racionales para el uso de la tierra. El historiador económico de las ciudades debe estarle eternamente agradecido, puesto que gran parte de su tiempo se requiere para analizar las divergencias existentes entre la lógica económica y los hechos históricos. A veces las situaciones que transgreden la lógica teórica tienen, sin embargo, lo que Sargent Florence llamó una "lógica práctica" que les es propia (29). La teoría de los rendimientos crecientes a costos mínimos, por ejemplo, parece conducir a una economía de gran escala en instalaciones de gran tamaño, pero en la práctica esta lógica se modifica a menudo en "razón de factores técnicos, de distribución y de riesgo. Los hechos difieren frecuentemente aun de esta lógica práctica, lo cual puede atribuirse al hecho de que un productor racional tenga que hacer frente a una situación ilógica, a su propia falta de lógica, o a ambas cosas."

No obstante, una vez admitidas todas las salvedades a que está sujeta la racionalidad, las pruebas que suministra la historia económica no dejan duda de la continua vitalidad de las concentraciones industriales localizadas dentro de una economía en proceso de expansión. ¿Cuáles son esas potentes economías que ofrece la urbanización y que tienden a vencer todas las circunstancias geográficas y sociales con pocas excepciones? ¿Por qué algún principio de rendimientos decrecientes de la concentración no ha impuesto una descentralización drástica y una reducción del tamaño de nuestros principales centros industriales? ¿Por qué, por otra parte, no se encuentra actualmente todo centralizado conforme al modelo de Haig?

La concentración perdura precisamente porque los lugares urbanos ofrecen un despliegue de economías similares a las de "escala", sin que importe casi la dimensión real de la planta. Por ejemplo: mejores servicios de transporte, mercados de trabajo más amplios y flexibles, numerosos servicios auxiliares de los negocios, tales como bancos, seguros, corredores y comisionistas, servicios públicos y protección policial y contra incendios. A éstas pueden agregarse los rendimientos crecientes de explotaciones mayores, las diversas economías que ofrece la integración (usada aquí en el sentido de control), la compra y el manejo de materiales al por mayor, requerimientos factoriales complementarios, densidad y frecuencia mayor de clientela: en resumen, la mayor parte de las ventajas que proporciona la economía de escala y la más avanzada especialización (30).

El hecho de que muchas actividades, especialmente las que tienen por objeto la prestación de servicios, tengan un "coeficiente de localización" bajo, no significa que hayan decrecido los incentivos urbanos, puesto que dichos bajos coeficientes no indican que la función de que se trate esté mejor ubicada en

(29) Véase R. U. Ratcliff, "The Dynamics of Efficiency in the Locational Distribution of Urban Activities", Columbia Univ. Bicentennial Conference I (enero 1954, mimeo), pág. 5-14. P. S. Florence, op. cit., págs. 92-7, 339.

(30) E. M. Hoover, op. cit., pág. 116-41; P. S. Florence, op. cit., pág. 85-8.

localidades no urbanas. Las panaderías, las empresas que suministran materiales a la construcción, las de transporte por carretera y las empresas bancarias, tienen en muchas economías avanzadas una amplia distribución geográfica que les es característica. Y sin embargo, ninguna de ellas podría ser correctamente clasificada como actividad "rural", ni el tamaño reducido de cada explotación en particular impide que formen parte de una organización en gran escala, como por ejemplo las compañías bancarias (joint-stock banks) en Gran Bretaña. Asimismo las industrias de hierro, acero y calzado tienden a integrarse en localidades determinadas, en tanto que otras, tales como las ramas de la ingeniería eléctrica, se dispersan y se diferencian junto con la población misma. Dondequiera que haya ingresos en escala suficiente tales industrias prosperarán, no obstante el hecho de que las formas más especializadas de las mismas actividades tiendan a buscar una localización central o metropolitana. Puede decirse, por lo tanto, que bien sea a causa de la naturaleza de sus productos o bien del carácter de los materiales que utilizan, algunas actividades permanecen atadas a fuentes o mercados relativamente dispersos (31).

En términos generales, podemos decir que "las economías de la urbanización se fundamentan en los mismos principios básicos que las de las unidades individuales de producción; múltiples reservas masivas y transacciones en gran escala" (32). Los rendimientos decrecientes de la concentración no hacen otra cosa que poner algunos límites a una aglomeración determinada, esto es, a las economías que se derivan de un lugar. En la mayor parte de las áreas, los rendimientos decrecientes no parecen haber afectado la tendencia de largo plazo hacia la urbanización (33). Las grandes ciudades, en la realidad, continúan creciendo (en su perímetro).

(31) El coeficiente de localización está basado en la desviación de la distribución de los trabajadores en industrias o áreas desde la distribución en toda la industria o el país; A. J. Wensley and P. S. Florence, op. cit., pág. 139-55. También P. S. Florence, "Investment, Location, and Size of Plants" (Cambridge, 1948), Tables IVB, IVN.

(32) E. M. Hoover, op. cit., páginas 120-21.

(33) P. S. Florence, "Economic Advantages and Disadvantages of Metropolitan Concentration", Columbia Univ. Bicentennial Conference 1 (enero, 1954, mimeo).

b) ECONOMIAS EXTERNAS: LAS ECONOMIAS DEL AMBIENTE URBANO:

El estudio de los cambios locacionales contribuye positivamente a nuestro conocimiento del papel de la ciudad en el desarrollo económico. Establece el amplio efecto racionalizador de la concentración y en la misma medida, sirve de base a la hipótesis de que la urbanización de las actividades económicas tiende a facilitar el progreso. Sin embargo, no desarrolla todo lo que se encuentra implícito en los axiomas de la teoría de la localización, las cuales creemos que influyen en la "fuerza creadora" de las ciudades. Utilizando ideas que a partir de entonces son comunes para los analistas de la localización, Alfred Marshall logró ofrecer una perspectiva algo más amplia del papel de las ciudades.

En el libro IV de sus "Principios", así como en el "Industry and Trade", Marshall puso énfasis en el hecho de que no todos los beneficios que se derivan de la

concentración pueden atribuirse a las explotaciones en gran escala. Algunos ahorros adicionales proceden del "volumen conjunto de producción de ese tipo en el vecindario". A las economías "internas" de escala (derivadas en último término de la capacidad administrativa y del volumen de los negocios), Marshall agregó ciertas economías "externas" que proceden del "ambiente industrial" de ciudades determinadas (se refería a Sheffield y Solingen) y que "ofrecen gratis a los productores... grandes ventajas que no pueden obtenerse fácilmente en otros lugares" (34).

Hasta allí sus opiniones no se diferencian marcadamente de las de los analistas que la localización. Si bien están formuladas en términos menos rigurosos, sus afirmaciones son más sugestivas; Marshall va más allá y sugiere que el ambiente o estructura socio-económica de las ciudades genera una fuerza poderosa que impulsa a la innovación y al cambio.

Hubo dos cosas que impresionaron particularmente a Marshall en su estudio de los cambios en la localización de la industria y del comercio en la Gran Bretaña de su época: 1) observó que una vez que una industria se desarrolla en un lugar, tiende a quedarse allí durante largo tiempo, "por ser tan importantes las ventajas que las personas que se derivan a la misma actividad económica derivan del hecho de ser recíprocamente vecinos", y 2) la existencia de un arraigamiento local profundo parecía un potente estímulo para el cambio y la innovación.

"El trabajo bien hecho es apreciado, y con razón; las invenciones, las mejoras en las maquinarias y en los procesamientos y la organización general de los negocios son objeto de pronta discusión en cuanto a sus méritos; si un hombre lanza una idea nueva, ésta es recogida por otros y combinada con sugerencias propias, y de esta manera se transforma en fuente de nuevas ideas. Se desarrollan actividades económicas subsidiarias en el vecindario que le suministran instrumentos y materiales, que organizan el tráfico y conducen de diversas maneras a la economía de sus recursos" (35).

Cada nueva síntesis, por así decirlo, se transforma en la matriz potencial de un nuevo desarrollo.

Marshall fue, asimismo, uno de los primeros que propuso una teoría sobre la transformación de áreas locales. Mientras el centro original continúa creando o atrayendo manufacturas o actividades económicas afines, aumenta la competencia por obtener los lugares centrales, puesto que los "contactos" son esenciales para el comercio moderno. Las fábricas más recientes tienden a desplazarse hacia los suburbios y aun mudarse a poblados cercanos donde la

(34) A. Marschall, "Principles of Economics" (2ª ed. Londres, 1891), pág. 325-32; idem, "Industry and Trade" (Londres, 1919), pág. 284-87.

(35) Ibid.

tierra cuesta menos y es posible a los productores obtener mayores rendimientos en relación a la escala. Todo el distrito urbano ofrece una oportunidad constante de mayor adaptación y especialización; "los misterios de la actividad económica... están, por así decirlo, en la atmósfera, y los niños pueden aprenderlos inconscientemente". Entretanto, el predominio de los artesanos en el centro de la ciudad cede gradualmente ante el influjo de empleados, vendedores y mayoristas. A pesar de que su madurez ya había comenzado, el dinamismo y la capacidad creadora de los antiguos centros sigue siendo impresionante. Frente a grandes cambios técnicos, las viejas ciudades industriales mantienen su vitalidad y adaptabilidad, aprovechando prontamente los nuevos adelantos de la técnica y con frecuencia atrayendo "nuevas energías ingeniosas" (36).

Por supuesto que Marshall no llegó a formular una teoría del crecimiento urbano industrial. Los destellos de su sabiduría recogidos aquí se hallan dispersos en dos de sus obras más importantes y en tres décadas o más de cuidadosa observación y reflexión. Sin embargo, sus explicaciones siguen siendo las más audaces y llenas de imaginación que se encuentran entre lo que se ha escrito sobre las influencias urbanas. Desgraciadamente, es poco lo que se ha hecho en el sentido de someter a prueba sus generalizaciones por medio de estudios empíricos. Por ejemplo, la relación postulada entre las economías "externas" debidas al ambiente industrial y la aparición de nuevas técnicas, nunca ha sido explorada de manera satisfactoria. Es más, todo el asunto de las economías "externas" sigue siendo una "caja vacía" de grandes proporciones.

Algunos opinan que las economías "externas" son unos grandes fuegos fatuos que afectan "una proporción muy pequeña de los costos totales de una industria y por lo tanto no tienen una influencia significativa en la tasa de rendimiento (disminución de costos). Esto puede ser en parte verdadero, pero no justifica el que se deje de considerar la importancia estratégica de tal proporción por pequeña que pueda ser en comparación con los costos totales. Es concebible que las economías "externas" podrían proporcionar la diferencia competitiva entre dos o más localizaciones, por otra parte idénticas respecto de los costos de producción y transporte.

E. A. G. Robinson hace una útil distinción entre economías "externas" móviles e inmóviles: entre aquellas que benefician a toda una industria y las que se reducen a fábricas o empresas individualizadas (37). Dedujo de la historia de la industria algodonera de Lancashire, que la proporción de las economías "externas" del "tipo móvil internacional" está creciendo constantemente a expensas de la del tipo inmóvil. En otras palabras, las economías de la con-

(36) Ibid.

(37) E. A. G. Robinson, "The Structure of Competitive Industry" (Cambridge, 1931), pág. 140-44.

centración local disminuyan en esta proporción y el tamaño óptimo de la industria local se reducía en consecuencia. Sin embargo, señaló que las nuevas subconcentraciones de la manufactura algodonera, ubicadas en sitios alejados tales como la India Central, probablemente seguirían dependiendo de la concentración más antigua de Lancashire en lo que se refiere "a las innovaciones de la maquinaria, de la técnica y de las investigaciones básicas . . ." Si sólo estas tres contingencias agotaran la influencia de los centros con economías "externas" inmóviles, serían aún de gran importancia para el progreso. Una región atrasada que intenta desarrollar ciertas secciones de su manufactura, puede muy bien encontrar un serio impedimento en la ausencia de tales economías y casi ciertamente una disipación de sus recursos limitados de capital (38).

La tesis en favor de las economías inmóviles adquiere más fuerza cuando se estudian sus influencias sobre las dimensiones de las plantas. Algunas economías locales pueden tener inclusive más peso que las ventajas que se derivan de costos más bajos de transferencias en la procuración de insumos y la distribución. Las empresas pequeñas y medianas son viables en ciertas situaciones locales, y no se ven impulsadas hacia explotaciones más grandes y más centralizadas. Tales economías marcan, ocasionalmente, una influencia decisiva en la localización. Por ejemplo, Sargent Florence ha hablado de su importancia en relación con "las posibilidades de la división del trabajo entre plantas en procesos y productos eslabonados e industrias de servicios. La ventaja del uso exhaustivo de plantas especializadas puede ser combinada con la proximidad existente entre ellas. Si varias plantas especializadas están lo suficientemente cerca pueden tener las mismas economías que los departamentos separados de una gran planta . . . una escala dada de producción por varias firmas pequeñas ofrecerá, sin duda alguna, más puntos donde pueda aplicarse el poderoso incentivo de lucro que una gran planta con asalariados de una compañía anónima a cargo de las operaciones."

En esta forma, las economías "externas" que provienen de aspectos esenciales de concentraciones localizadas de la industria, pueden tener una importancia decisiva para la rentabilidad y el desarrollo general de empresas comerciales (39).

Allyn Young postuló la existencia de una relación significativa entre los mayores beneficios provenientes de la especialización (economías internas y externas) y el progreso económico general. Observó que con cada incremento de la diferenciación industrial surgían nuevas oportunidades para la especialización y se obtenían nuevas ventajas. A pesar de que las elasticidades de demanda y oferta variaban para cada renglón, había algún sentido en el cual

(38) W. J. Baumol, "Welfare Economics and the Theory of the State" (Cambridge, 1952), pág. 165-66.

(39) P. S. Florence, "The Logic of British and American Industry", pág. 85-8; West Midland Group, "Conurbation", Ch. 8; E. E. Lampard, op. cit., sección 3, nota 20.

nuevas divisiones del trabajo en un sector, podían estimular el desarrollo en sectores conexos. Fue poco lo que se hizo para poner a prueba estas audaces ideas, pero en la medida en que teóricos tales como Marshall, Young y Jones atribuyeron un carácter "externo" a muchas economías de la expansión (40), parece justificable insistir en alguna investigación sobre la hipótesis urbana.

El estudio de las tendencias locacionales en Gran Bretaña, Alemania y los Estados Unidos suministra datos suficientes como para sugerir que las ventajas económicas de las concentraciones urbano-industriales aún sobrepasan la suma de las desventajas conocidas.

c) EL PROGRESO ECONOMICO Y EL CRECIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES TERCIARIAS:

En párrafos anteriores se sugirió que la diferenciación progresiva del trabajo que contribuye al crecimiento urbano-industrial había probado ser un poderoso estímulo para las actividades terciarias. A medida que el progreso técnico aumentaba la productividad en la agricultura y la manufactura, se liberaba una proporción creciente de la fuerza del trabajo que podía dedicarse a otras actividades llamadas "terciarias", definidas por exclusión como "todas las demás actividades cuyo producto es no-material". Más recientemente, el desarrollo del autoservicio en el comercio por menor, los ascensores automáticos, las máquinas sumadoras y computadoras y la manía por los artefactos del tipo "hágalo Ud. mismo", indica la tendencia del cambio técnico a invadir el campo hasta ahora reservado a la mano de obra en las industrias "de servicio".

Pero si esa transferencia de trabajadores hacia el sector terciario no hubiera ocurrido en el pasado, se hubieran quizá cumplido las peores profecías de los "rompedores de máquinas" de los primeros tiempos. El número de personas desplazadas por la tecnología hubiera puesto trabas rápidamente a las innovaciones destinadas a ahorrar mano de obra, y hubiera hecho menos deseable el "progreso". El hecho de que nuestra sociedad nunca se haya desilusionado totalmente del "progreso" se debe, en gran parte, a la proliferación de los empleos terciarios. No cabe duda que el desplazamiento desde los sectores agrícola y manufacturero ha sido doloroso para quienes se han encontrado atrapados por el proceso de rápidos cambios tecnológicos y organizativos, pero los grandes incrementos de riqueza que beneficiaron a las comunidades como consecuencia del aumento de su capacidad productiva, sirvió para amortiguar los efectos del cambio y para dar al mismo una justificación racional. Es precisamente esta perspectiva de mayor productividad la que atrae a la población de las áreas subdesarrolladas hacia la revolución

(40) A. A. Young, "Increasing Returns and Economic Progress", *Economic Journal*, XXXVIII (1928), 529-39; G. T. Jones, "Increasing Return" (Cambridge, 1933), págs. 5-27, 245-48; A. G. B. Fisher, "Capital and the Growth of Knowledge", *Economic Journal*, XLIII (1933), 379-81.

industrial. Es de esperar que los costos sociales de la industrialización no produzcan un rudo despertar.

A. G. B. Fisher describió el proceso de la siguiente manera: a medida que la riqueza aumenta más allá de un cierto punto, aparecen nuevas demandas por productos que requieren relativamente menos capital y más mano de obra.

En resumen: a mayor nivel de ingresos en una comunidad, mayor demanda de productos terciarios. En su forma más simple (demasiado simplificada), el razonamiento puede formularse así: el progreso económico va acompañado de un aumento del porcentaje de la mano de obra en el sector terciario de producción (41).

No obstante las dificultades de definición que complican la labor estadística de medir el empleo terciario, existe un considerable volumen de pruebas generales derivadas de la historia de las economías avanzadas que apoyan esta hipótesis. Por ejemplo, parece que mientras más exceda el ingreso de un individuo los requerimientos de la subsistencia, mayor será su propensión marginal a consumir productos terciarios tales como viajes, educación, diversiones, servicio doméstico e inclusive investigación. Asimismo, la propensión marginal hacia el consumo de productos terciarios en todos los niveles de ingreso excede de la propensión promedio. El progreso produce aumentos grandes, aunque desiguales, de los ingresos en la mayor parte de los niveles sociales, y, en términos generales, es cierto que todos estos niveles, salvo los más bajos, tienden a aumentar su consumo de productos terciarios proporcionalmente. Parece además que la producción terciaria ha generado una proporción creciente del valor total de producto nacional en las economías más avanzadas, en tanto que la productividad de la mano de obra ha aumentado más rápidamente en las ocupaciones primarias y secundarias que en la terciaria. No obstante lo difícil que resulta efectuar mediciones, llegamos a la conclusión de que la mayor parte de los productos terciarios tienen una mayor elasticidad-ingreso de la demanda que la mayor parte de los productos no terciarios; y que el desarrollo técnico ha progresado, por lo menos hasta muy recientemente, a un ritmo más lento en el sector terciario que en los demás sectores. La expansión de los empleos terciarios especializados parece ser, por lo tanto, un índice útil de una economía que progresa, aunque no es en modo alguno seguro que la experiencia de las sociedades subdesarrolladas deba necesariamente seguir este mismo curso (42).

Si el crecimiento del empleo terciario puede ser considerado como un síntoma de progreso, es significativo que también apunta hacia la ciudad. Las actividades primarias encuentran su localización óptima donde hay abundancia de

(41) A. G. B. Fisher, *loc. cit.* pág. 379-85; *Idem*, "Economic Progress and Social Security", (Londres, 1946) pág. 47.

(42) Véase la literatura citada por S. G. Triantis, "Economic Progress, Occupational Distribution, and International Terms of Trade", *Economic Journal*, LXIII (1953), pág. 627-37; E. E. Lampard, *op. cit.*, sección 8, notas 22, 23 y 24. Pero véase P. T. Bauer y B. S. Yamey, *Economic Journal*, LXI (1951), 741-55; *ibid*, LXIV (1954).

recursos: cerca de tierras arables fértiles, en los grandes bosques, en los ricos bancos pesqueros del océano. La producción secundaria presenta ventajas en los centros industriales, en sus proximidades, o en puntos cuya distancia de los proveedores de materias primas y de los consumidores de los productos varía según las fricciones de cantidad y deteriorabilidad. El área de ubicación de las actividades terciarias es aún más reducida por cuanto su producto está estrechamente ligado a una población consumidora abrumadoramente urbana o suburbana. Como lo ha sugerido Colin Clark, la ciudad es el único locus posible para la mayor parte de los servicios especializados.

La proporción existente entre el empleo terciario y el empleo total y los ingresos en una localidad, ofrece un instrumento valioso para el estudio del crecimiento y el tamaño de las ciudades. En un nivel promedio de ingresos dado, puede que la población desee consumir una variedad de servicios terciarios, pero si no existe ningún centro urbano en el vecindario es poco probable que la gente pueda satisfacer estos deseos: tienen o que prescindir de ellos o hacer peregrinaciones periódicas a un elevado costo personal hasta el centro regional más cercano. Clark argumentaba que "(una) ciudad no puede ser considerada de dimensión óptima en tanto no pueda ofrecer a sus propios habitantes y a los de la región circundante todos los servicios, salvo los más especializados" (43). Su argumentación demuestra que la cantidad "adecuada" de empleo en los servicios en una localidad debe variar según los ingresos de dicha localidad. Como no tenía a su disposición cifras precisas sobre los ingresos urbanos tomó algunas áreas locales que aparecían en los censos de los Estados Unidos, Gran Bretaña, Canadá y Queensland a fin de comparar el número de las personas empleadas en las industrias de servicio por millón de dólares de "ingreso regional", con el promedio nacional en cada caso.

Cuando el volumen de empleo terciario por millón de dólares de ingreso local se encontraba por debajo del promedio nacional, consideraba que el tamaño de la ciudad central en esa localidad se encontraba por debajo del óptimo económico: no había logrado alcanzar una especialización suficiente para dar a dicha área la variedad de servicios que, con base en sus ingresos, debería consumir la población.

En los casos en que la población de la ciudad era de 100.000 a 200.000 personas, los habitantes del área inmediatamente vecina podían esperar una variedad adecuada de servicios comerciales. En lo que se refiere a la mayor parte de las demás actividades: educación, servicio doméstico, gobierno, servicios de "cuerpo y vestido", etc., podía bastar una población central algo más reducida. No necesitamos ocuparnos de estos detalles, pero las implicaciones más amplias de su argumentación son importantes. La función principal de la ciudad actualmente, en lo que se refiere al empleo que crea, es más bien

(43) C. Clark, "The Economic Function of a City in Relation to its Size", *Econometrica*, XIII (1945), 97-8; P. S. Florence, *op. cit.*, pág. 86.

el suministro de servicios que la manufactura. Esto no significa que la manufactura no continúe imponiendo sus requisitos esenciales de localización.

A pesar de haberse atenuado algo dichos requisitos en el siglo actual, Clark encontró que la manufactura continuaba concentrada en los centros industriales de manera casi igual a como lo estaba en la época de Marshall. Sólo las proporciones de la mano de obra habían variado algo en virtud de la tendencia existente hacia el suministro de servicios (44).

La Historia Económica del Crecimiento Urbano Industrial

El desarrollo de la ciudad industrial es un fenómeno de los dos últimos siglos. En 1800, la proporción de la población de los Estados Unidos que vivía en centros de más de 8.000 habitantes era menos del cuatro por ciento. En cuanto a Europa, a excepción de Gran Bretaña y los Países Bajos, el porcentaje no era mucho más elevado y en ningún caso excedía de 21 por ciento. En toda Europa existirían quizás 300 ciudades de más de 10.000 habitantes, y en los Estados Unidos menos de media docena. Europa tenía unas 21 ciudades de más de 100.000 habitantes y ninguna había alcanzado el millón. Es posible que hubiera en Asia algunos centros que pasaran de los cien mil habitantes en esa época, pero no existía ninguno en África, en Australia ni en las Américas.

A principios de la década de 1950-60, bastante más de la mitad de la población de Europa occidental y América del Norte se encontraba clasificada como "población urbana" en los resultados de sus censos respectivos, y existían en el mundo cerca de 900 ciudades de más de 100.000 habitantes. Una tercera parte de éstas estaban ubicadas fuera de Europa y Norteamérica. Hasta 1900, la Millionenstadt era una rareza. En 1950, Londres y Nueva York habían dejado de ser curiosidades: cerca de 50 ciudades tenían más de un millón de habitantes y ya 12 pasaban de los tres millones (45).

La historia del crecimiento urbano industrial que se refleja en estas cifras se ajusta de manera conveniente, aunque algo artificial, a tres fases: la primera o fase pre-industrial llegaba a su término en varias partes de Europa y de la América colonial hacia el final del siglo XVIII. La segunda fase, industrial, se desarrolló rápidamente durante el segundo cuarto del siglo 19 y se prolongó hasta el siglo actual, en el cual se fundió con la fase tercera o metropolitana (46). Todas las áreas económicamente avanzadas se encuentran hoy en la tercera fase, aunque la mayor parte del mundo se encuentra aún en

(44) Ibid, pág. 112-13; K. S. Lomax, "A Criterion of Efficiency in Local Administration". *Journal of Royal Statistic Society*, Serie A, CXV (1952). W. W. Rostow, "The Process of Economic Growth" (N. Y., 1952), pág. 22-54 identifica seis tendencias que afectan al crecimiento —desarrollar ciencia básica, aplicar la ciencia a los fines económicos, aceptar innovaciones, investigar material avanzado, consumir, tener niños. Todas, excepto el último, son tendencias características de la ciudad industrial.

(45) La tasa de crecimiento urbano a menudo es más grande en las áreas de reciente desarrollo; en algunos casos tales áreas han pasado rápidamente de una economía preindustrial a una avanzada. En Victoria, cerca de 750.000 nuevos residentes estatales (1900-50), el 80% de inmigrantes y los nacidos en Australia vive ahora en Melbourne. En New South Wales, Sidney ha triplicado su población desde 1900, mientras el Estado sólo ha duplicado su tamaño. Sin embargo, el tamaño no es índice de desarrollo, por ejemplo, en 1890, Los Angeles, Karachi y Buenos Aires eran aún "grandes aldeas".

(46) Las fases correspondientes a las descritas por Patrick Geddes como eotécnica, paleotécnica y neotécnica; "Cities in Evolution" (Londres, 1915).

alguna de las fases anteriores. Sin embargo, dentro de cada fase existe una inmensa diversidad de sociedades y economías. La historia y las circunstancias se combinan siempre para imponer su sello diferente en cada ciudad en particular, en tanto que sus habitantes luchan por alcanzar sus diversos objetivos culturales: políticos, económicos, administrativos, militares, etc.

a) LA URBANIZACION PRE-INDUSTRIAL EN EUROPA

No nos detendremos a hacer un relato completo de la urbanización pre-industrial en occidente. De todos los aspectos de la historia urbana occidental, es éste el más conocido y el más adecuadamente descrito. Hay resúmenes generales de este proceso escritos por Pirenne y otros; tenemos estudios regionales como lo son, por ejemplo, las obras de Roerig acerca de la Hansa y de Ganshof sobre Borgoña y Flandes; existen estudios especiales de ciudades determinadas y análisis comparativos del desarrollo urbano en diferentes partes de Europa, como lo son, por ejemplo, las obras de Lestocquoy o Mille. Pernoud (47). El resultado de todos esos estudios permite resumir la situación urbana de fines del medioevo y principios de la Edad Moderna en Europa, de la siguiente manera: los centros urbanos eran ciudades donde existían cortes, catedrales, fortalezas, mercados, puertos, pueblos rurales o meras aldeas. Muchos eran, por supuesto, combinaciones de varios tipos. Pero a pesar del surgimiento de centros metropolitanos como Venecia, Génova, Milán, París, Londres, Amsterdam y los orgullosos centros regionales del corredor Rhin-Danubio, la mayor parte de las poblaciones eran provincianas o puramente locales, en cuanto a la variedad de sus funciones y de los servicios que prestaban a la comunidad en general. Se encontraban limitadas (dominadas) por las necesidades y capacidad del "hinterland" rural y de la sociedad altamente estratificada (48).

Tanto los habitantes de la ciudad como los del campo, estaban aprisionados dentro de sus horizontes físicos y mentales. Escapar significaba trascender más que transformar el medio ambiente y, por consiguiente, los hombres carecían de un grado elevado de dominio práctico sobre la naturaleza. Las manufacturas consistían, principalmente, en artesanía, tanto las urbanas como las rurales, y se desarrollaban en estrecha relación con la producción agrícola.

Los animales eran frecuentemente atroficados por falta de alimentación y cuidados adecuados; los excedentes de cosechas, que tanta importancia revisten en las cercanías de las ciudades, eran pequeños y a veces inexistentes. La minería era igualmente rural y rudimentaria, confinada por causas técnicas a sitios expuestos y a veces inaccesibles. La metalurgia seguía siendo un arte delicado, pero altamente esotérico. El transporte era poco seguro y, en su

(47) H. Pirenne, "Medieval Cities" (Princeton, 1925); el volumen tercero que está por aparecer del "Cambridge Economic History of Europe"; F. Rösig, "Hanseatische Beiträge zur deutschen Wirtschaftsgeschichte" (Breslau, 1928); F. L. Ganshof, "Le développement des villes entre la Loire et le Rhin au Moyen Age". (París, 1943). Entre los estudios especializados sobre las ciudades de la Edad Media, los más importantes son: K. Buecher "Die Bevölkerung von Frankfurt am Main im XIV und XV Jahrhundert" (Tübingen, 1886); R. Davinsohn, "Geschichte von Florenz", vol. 4, (Berlín, 1896-1927), también las obras de G. Espinas sobre Douai y Arras, de R. López sobre Génova, de G. Luzzatto y F. C. Lane sobre Venecia. Véase también por último R. Pernoud, "Les villes marchandes aux XIVème siècles" (París, 1948) y J. Lestocquoy, "Les villes de Flandre et d'Italie sous le gouvernement des patriciens" (París, 1952).

(48) N. S. B. Gras, "The Rise of the Metropolitan Community", en E. W. Burgess, ed., "The Urban Community" (Chicago, 1926); Cambridge "Economic History", II, 215-18, 263, 325-27, 349-50.

mayor parte, se encontraba limitado por razones de costo y capacidad, a cargas de poco tamaño y alto valor. Los barcos se movían según soplara el viento; se alzaban bultos y giraban ruedas sólo en la medida en que los músculos de los hombres o de los animales podían soportar la carga. Las vías de comunicación y de comercio eran estrechas, discontinuas y rara vez sometidas a esfuerzo. La ciudad se estaba transformando en el locus de las realizaciones; la vida de los habitantes de la ciudad y del campo se diferenciaba cada vez más, pero ambos seguían viviendo en un mundo preindustrial.

Un sumario de esta naturaleza difícilmente hace justicia a la rica variedad de la vida medioeval y de comienzo de la época moderna: descuida corrientes importantes de pensamiento y acción llenas de posibilidades de cambio: la obra de los astrónomos, matemáticos, relojeros, navegantes, ingenieros-artistas, constructores de máquinas militares, banqueros, empresarios mercantiles y viajeros perspicaces. Pero dado que nuestra noción del desarrollo industrial está desprovista de implicaciones cataclísmicas, no estamos dispuestos a olvidar el hecho de que muchos de los grandes cambios de los siglos posteriores fueron concebidos y nutridos por esta sociedad en el lento curso de su evolución. En especial, las ciudades crearon nuevos tipos de riqueza y nuevas formas y estilos para alcanzarla. Sin embargo, una vez hechas todas las salvedades, está claro que la distribución y la naturaleza de la vida urbana en el comienzo de la Edad Moderna reflejaban las limitaciones impuestas por una economía preindustrial.

b) EL CRECIMIENTO DEL CENTRO URBANO INDUSTRIAL

A comienzos del siglo XVII había ocurrido un desplazamiento gradual, pero significativo en la actividad económica del mundo mediterráneo hacia las riberas marítimas del Atlántico. La historia de estos cambios es bien conocida y no necesitamos detenernos en ella en ese momento. A finales del siglo XVII y comienzos del XVIII, sin embargo, la mayor parte de los hombres se ocupaba aún de actividades primarias. Las manufacturas, aunque con frecuencia organizadas por mercaderes ambulantes procedentes de las ciudades, se desarrollaban en relación estrecha con las necesidades de una población creciente, aunque distribuida de manera bastante uniforme. La localización de la actividad económica obedecía aún, en líneas generales, a las características geográficas —la existencia de materiales accesibles y utilizables en climas adecuados—. El interés creciente por las posibilidades materiales del mundo transoceánico constituía quizá la señal más significativa del rumbo que habrían de tomar las cosas. El mundo de la Europa del siglo XVIII era esencialmente un "sistema de economías de alimentos" escasamente interrelacionado, centrado en unas cuantas capitales mercantil-administrativas relativa-

mente grandes, con un comercio interregional creciente pero sin una acusada división territorial del trabajo.

El ritmo creciente de los cambios industriales y agrícolas en ciertas partes de la Europa noroccidental iba acompañado de una singular concentración de las funciones productivas en los poblados y aldeas semirurales de la época. Este desplazamiento era más notable en la parte central y noroccidental de Inglaterra —en donde, entre otras cosas, había declinado la influencia restrictiva de las aristocracias mercantil y artesanal—. Era también visible en ciertas partes de Europa donde subsistían aún las formalidades de la economía de fines de la Edad Media y principios de la Edad Moderna. Algunas pocas actividades urbanas comenzaban sin duda a adoptar técnicas modernas, pero la mayor parte de ellas sólo mostraban cambios de menor cuantía en las artesanías domésticas practicadas en el campo durante generaciones. El aspecto más significativo de esta urbanización-industrialización incipiente en Inglaterra, los Países Bajos y Francia septentrional consistía en que permitía la realización de experimentos en materia de organización de los negocios, varias décadas antes de la aplicación generalizada de la tecnología de la energía.

De diversas maneras, las ciudades se convertían en salida principal para los capitales acumulados por la producción agrícola comercializada.

La formulación más directa de la conexión existente entre la urbanización y el desarrollo industrial en la fase "paleotécnica" se debe a Paul Mantoux en su descripción de los desplazamientos de la población inglesa hacia el norte y hacia el oeste, ocurridos en la segunda mitad del siglo XVIII. La población y las manufacturas habían ido desplazándose lentamente durante décadas hacia las fuentes disponibles de energía hidráulica y de carbón, pero "fue la máquina de vapor la que finalmente los fijó y consolidó". La migración inicial, sin embargo, no se debió tanto a la tecnología como a las nuevas modalidades de organización comercial que se extendieron rápidamente en ciertos lugares durante el tercer cuarto del siglo.

"Dondequiera que podía desarrollarse en condiciones favorables, el sistema de fábricas hizo aparecer estos poderosos centros de población, cuyo crecimiento monstruoso continúa aún ante nuestra vista."

Las primeras fábricas en las zonas textiles que utilizaron la energía hidráulica, estaban ubicadas fuera del centro urbano, pero "tenían que estar cerca de una ciudad, porque las serias dificultades existentes en el transporte y las comunicaciones hacían esencial la proximidad a un mercado, tanto para com-

prar como para vender. Se requería mano de obra, no sólo para el trabajo propio de la fábrica, sino también para las industrias domésticas subsidiarias sin las cuales no podía proseguir el trabajo de la misma. Pues existió un período, antes de la invención y utilización generalizada del telar movido por máquinas, durante el cual la lana y el algodón eran hilados a máquina pero tejidos a mano, y los tejedores rurales estaban demasiado diseminados para satisfacer las necesidades de la industria. Así, aun antes de la época de la máquina de vapor, fue posible que los centros del sistema de fábricas encontraran su posición geográfica y se desarrollaran con una rapidez que auguraba su futura grandeza' (49).

Fue en estos florecientes centros algodoneros y en especial en la zona de Mánchester, donde la revolución industrial tuvo un desarrollo más rápido. Mánchester era un poblado de origen romano ubicado en una depresión natural cerca de la confluencia del Irwell con el Mersey, donde desembocaban numerosas corrientes de agua velaces procedentes de las colinas circundantes. En la época medieval, los tejedores del señorío de Mánchester producían una tela fina de algodón y un famoso artículo tosco llamado "cottons" (algodones). El preámbulo de una ley de Enrique VIII a comienzos de 1540, expresaba que Mánchester "ha sido una ciudad bastante poblada desde hace mucho tiempo... muy ocupada en la fabricación de telas, tanto de lino como de lana, con lo cual los habitantes de dicha villa han obtenido riquezas y aun vida acaudalada, y a causa de la mucha ocupación y buen orden que hay y del trato estricto y veraz de sus habitantes se han establecido allí muchos forasteros, así como irlandeses".

Pero en el siglo XVII, cuando la industria algodonera apareció en escena, Mánchester era aún simplemente una aldea con pretensiones. Su tamaño, si no su prosperidad, inducía a error. En 1727, Defoe la llamó "una de las más grandes o acaso la más grande aldea de Inglaterra"; le atribuía una población de 50.000 habitantes, aunque otras fuentes contemporáneas indican como máximo un número de 10.000. Pero ya constituía el mercado local de la zona circundante hasta una distancia de quince o veinte millas, y un punto de reunión y despacho a los barcos que esperaban en Liverpool. En 1757, cuando los habitantes de Mánchester y Sálford formularon una petición en el sentido de que se les librara de la obligación de hacer moler su trigo en el Scholl Mill (Molino de la Escuela), un censo hecho en la ciudad indicó una población de 20.000 habitantes. Después de la inauguración de los canales de Worsley y Mersey y de los esfuerzos realizados para mejorar los caminos y las calles de la localidad, la ciudad creció rápidamente. En 1773 tenía más de 27.000 habitantes.

(49) P. Mantoux "The Industrial Revolution in the Eighteen Century" (Londres, 1928), pág. 349-73.

Posteriormente, varias ramas de la industria algodonera adoptaron ciertos aspectos de la nueva técnica. Pero todavía en 1786 sólo una chimenea de fábrica se elevaba por encima de los techos de la ciudad —la de Richard Arkwright— y no fue hasta 1790 que Grimshaw combinó una máquina a vapor Boulton-Watt con una máquina de hilar. En ese año Mánchester tenía una población de 50.000 habitantes que casi llegó a duplicarse en la década siguiente, llegando a 95.000 en el censo de 1801. Para esa fecha la ciudad tenía unos 50 talleres de hilado que utilizaban en su mayor parte energía de vapor; dos décadas después había 66 talleres de algodón, 6 de seda y 6 de lana, en tanto que el uso de rodillos para estampar y los nuevos procedimientos de blanqueo y teñido habían hecho extenderse los métodos fabriles aun hasta las últimas etapas de la manufactura.

Constituyó un aspecto anómalo de este desarrollo el hecho de que el tejido siguiera siendo una industria artesanal limitada a pequeños talleres hasta la década de 1820, a pesar de que el primer telar a vapor de Cartwright había sido construido en 1785. Como lo demostró León Marshall, no fue sino hasta dicha década que el hilado en fábricas se volvió "antieconómico a menos que se le combinara con el tejido". Los capitalistas manufactureros se vieron entonces obligados a instalar el taller a vapor mejorado y "a integrar las ramas de hilado, tejido y acabado en instalaciones únicas que empleaban desde 300 hasta más de 1.000 obreros". De allí en adelante, ya no fue Mánchester una "ciudad de pequeños negociantes". A partir de 1824, la racionalización de toda la producción de algodón de Lancashire meridional prosiguió aceleradamente. En 1845 había en Mánchester y Salford más de 100 fábricas integradas y, para la mitad del siglo, había llegado a tener 367.232 habitantes. Poco más de la cuarta parte de los manchesterianos a mediados del reinado de la Reina Victoria eran nativos en Mánchester; casi las tres cuartas partes habían sido atraídos por el mercado de mano de obra y por la perspectiva real de salarios más elevados; una quinta parte eran originarios de Irlanda. Para la época de la "Gran Exposición", sólo Londres sobrepasaba en tamaño a Mánchester en los gloriosos dominios de la Reina Victoria (50).

Más significativo, desde el punto de vista de nuestra teoría general de la urbanización, fue la tendencia de otras empresas a congregarse alrededor de la manufactura algodonera. John Aiken señaló en 1795 que había seis fraguas dedicadas a la fabricación de ruedas y tuberías para máquinas de vapor y chimeneas, en tanto que los latoneros, trabajadores del bronce y fabricantes de equipos construían piezas para las máquinas de hilar. Después de la Guerra Napoleónica se establecieron en Mánchester muchos ingenieros, y las máquinas textiles de Nasmyth, Fairbairn, Whitworth y Herries llevaron la revolución industrial a todo el norte del país. De igual manera, se desarrollaron nume-

(50) L. Marshall, "The Emergence of the First Industrial City: Manchester, 1750-1850", en C. F. Ware, ed., "Cultural Approach to History", pág. 141-42; G. H. Tupling, "Old Manchester", *Journal of the Manchester Geographical Society*, XLV (1935), 5-23.

rosas actividades para prestar servicios a las fábricas y a sus trabajadores: ferrocarriles, vivienda, cervecías, productos químicos, suministro de carbón y numerosos comercios al por mayor. En 1816, el *Manchester Guide* (Guía de Mánchester) informaba que había aparecido todo un distrito especializado en almacenaje en las proximidades del antiguo mercado (51).

Hay otras dos características de la ciudad paleotécnica que nos interesan aquí: el papel del transporte y el funcionamiento de la jefatura de los negocios.

Mánchester había sido siempre un centro local importante, pero la construcción de canales en sus proximidades lo transformó virtualmente en el centro nervioso de la floreciente industria de Lancashire. Los comerciantes de Mánchester controlaban la salida de materiales de los muelles de Liverpool, ordenaban la compra y venta de bienes elaborados y semielaborados y satisfacían la demanda casi insaciable de capital de trabajo. A fines de la década de 1820, el Banco de Inglaterra se sintió obligado a instalarse en la ciudad y varias compañías bancarias iniciaron allí sus operaciones. Todo esto ocurrió antes de la terminación de la primera línea férrea que iba desde Mánchester hasta Liverpool, en 1830; otras cuatro líneas estaban en servicio para 1845. La línea férrea de 1830 fue patrocinada por la Cámara de Comercio y otros grupos comerciales, y fue llevada hasta Mánchester con el objeto de que sirviera a las necesidades de la ciudad. Sin embargo, dos décadas o más antes de la llegada del ferrocarril, al superar la cifra de 100.000 habitantes, Mánchester era ya una "metrópolis industrial". A medida que crecía Mánchester, la revolución industrial crecía con ella. Si la ciudad se benefició con la mejoría de los servicios de transporte, no fue menos el beneficio que obtuvo el transporte por la ciudad. Mánchester demostró que el ferrocarril había ido allí para quedarse.

Mucho antes de que los comerciantes manchesterianos hubieran contribuido a revolucionar las comunicaciones a través de sus inversiones en el "experimento ferrocarrilero", habían promovido la revolución industrial. A partir de mediados del siglo XVIII, los comerciantes algodoneros y manufactureros habían estimulado el desarrollo de nuevos instrumentos y maquinaria. Formaron un "Comité para la Protección del Comercio" que ofrecía atractivas recompensas por los inventos prácticos. La "Sociedad Literaria y Filosófica de Mánchester" discutía la aplicación de la ciencia a la técnica industrial; en sus publicaciones aparecieron algunas de las primeras investigaciones de Dalton y otros pioneros de la química textil. Los comerciantes que previamente habían tenido la iniciativa y el capital para unir las etapas dispersas de la producción algodonera, se transformaron en "directores de empresa", adoptando nuevas técnicas e "integrándolas" con el trabajo y los materiales en las primeras "líneas de

(51) L. Marshall, loc. cit., pág. 143-44; A. E. Taylor, "Concentration and Specialization in the Lancashire Cotton Industry, 1825-1850", *Economic History Review*, I, (1949); R. Sraith, "Manchester as a Centre for the Manufacture and Merchanting of Cotton Goods, 1820-1830", *University of Birmingham History Journal*, IV (1958) 47-65.

producción" industrial. Estos empresarios industriales hicieron grandes fortunas (que algunas veces perdían) mientras se iniciaban en un nuevo estilo de liderato comercial. A pesar de que Richard Arkwright, que eventualmente perdió su tan peleado juicio de patente, se convirtió, sin embargo, en un millonario industrial.

Los mismos líderes comerciales dieron un nuevo contenido a la palabra "libertad", que vino a servir como justificación racional para crear un nuevo orden socio-económico. En 1780, a pesar de que aún sobrevivían en Mánchester muchos residuos feudales, la aristocracia y el clero habían llegado a compartir el poder con los comerciantes y representantes de las profesiones liberales. Entre los residentes más numerosos de esa época pueden contarse "sastres, cardadores, tejedores de estambre, zapateros, tintoreros, ebanistas, tejedores de seda y sombrereros", pero no participaban dentro del gobierno de la ciudad que ellos mismos habían construido. Por debajo de ellos en la escala social se encontraban "porteros, trabajadores no calificados y un creciente número de tejedores de algodón y tenderos". Tres años más tarde, James Ogden escribió en "Description of Manchester": "... quizás lo que más ha contribuido aquí al progreso del comercio ha sido la libre admisión de trabajadores en todas las especialidades, con lo cual el comercio se ha mantenido abierto para extraños de todo tipo que con su inventiva contribuyen a su mejoramiento" (52).

Para comienzos del siglo XIX, la sociedad manchesteriana estaba abierta a grandes realizaciones. Los primeros industriales habían surgido, en su mayor parte, de grupos de artesanos calificados quienes, contrariamente a sus predecesores en los gremios urbanos, no hacían la sutil distinción con respecto a asuntos tan absurdos como el sitio de residencia, los años de aprendizaje y los antecedentes familiares. Estos no eran requisitos exigidos para trabajar en las fábricas; los hombres debían ser juzgados por su actuación, no por sus antecedentes. Los patronos querían "brazos" cuando había trabajo por hacer y, por la misma razón, se deshacían de ellos cuando las condiciones no justificaban más su empleo. Pero era también bueno tener mano de obra en las inmediaciones, en caso de que la situación cambiara de nuevo. De aquí que los dueños de fábrica hicieran lo posible por crear en Mánchester un mercado de mano de obra "flexible"; por establecer "libertad de contrato" entre patronos individuales y trabajadores; por repeler las restricciones impuestas sobre la movilidad en tiempos de la Dinastía Tudor; colaboraban de buena gana con los emprendedores "Boards of Guardians", quienes, bajo la supervisión de la Comisión de Chadwick, deseaban dar a Mánchester una mano de obra compuesta por gente pobre, aunque apta para el trabajo. Es comprensible que semejantes patronos vieran con malos ojos las combinaciones

(52) Ibid, pág. 145-6; J. Ogden, "Description of Manchester" (Manchester, 1788), pág. 43-44.

de los tejedores, puesto que interferían con el derecho del individuo de querer vender su trabajo al mejor postor, que deploraran los esfuerzos de los obreros organizados de querer "dictar" los términos y condiciones del empleo. No hay que aceptar las muchas declaraciones *ex parte* y las evidencias dadas bajo juramento ante el Comité de Sadler en 1832, para apreciar que la vida de las fábricas significó para el proletario semi-rural de Mánchester un régimen duro, extraño y sistemático. La adaptación de los trabajadores a la rutina de la fábrica siempre ha sido una penosa experiencia. Si fue duro para los manchesterianos de los años 20, no lo fue menos para los trabajadores textiles en Rutherford County, Carolina del Norte, de los años 80. Aun la próxima emancipación del "feudalismo" y la perspectiva de más altos jornales puede resultar para los aldeanos de Africa e India un trago amargo cuando tengan que saltar al oír el sonido insistente del timbre de las fábricas.

Pero el crecimiento de la sociedad urbano-industrial suscitó muchos otros problemas, además del de las relaciones obrero-patronales y el de las relaciones de los obreros con sus trabajos. Existían los mismos viejos problemas de las ciudades y de la vida ciudadana, pero cada vez más intensos. Dificiles cuestiones como salud pública, alojamiento, servicios, límites, autoridad, moral, leyes, orden, etc., debieron ser "resueltos" con instituciones, técnicas e impuestos heredados de una aldea señorial. Como dijera Marshall: "Para controlar las fuerzas sociales que hacían su impacto en Mánchester", los industriales "tuvieron que arrebatarse las instituciones existentes a los intereses atrincherados, crear y extender nuevas instituciones y rechazar los compromisos con los nuevos elementos de la comunidad" (53).

No antes de 1790, cuando la población de Mánchester sobrepasó la cifra de 50.000 habitantes, fue que pudo comenzar a zafarse de sus autoridades señoriales y parroquiales, y esto principalmente a causa de la inercia de estas últimas. El caos y el congestionamiento de las calles hizo que el Parlamento decretara la creación de una "Comisión Policial". Este cuerpo, compuesto de "contribuyentes que pagaban treinta libras" o más, estaba encargado de la mejora de las calles, supervisión del alumbrado, vigilancia nocturna, limpieza de las calles y la inspección del tránsito. Gradualmente, a medida que los hombres de negocio hicieron sentir su influencia económica sobre la Comisión, ésta tendió a desplazar a la "Court Leet" medieval como gobierno de la ciudad; puso de manifiesto la ineficacia de las autoridades eclesiásticas cuando tenían que enfrentarse con problemas creados por el desarrollo económico.

A través de una constante crítica de sus finanzas y de violentas interrupciones de las reuniones eclesiásticas, los industriales impusieron algunas rendiciones públicas de cuentas y la concesión de muchos poderes a la Comisión Policial.

(53) *Ibid.*, pág. 149.

En 1807, la Comisión construyó las primeras instalaciones de gas para el alumbrado de las calles; 10 años más tarde, los comerciantes solicitaron la venta de gas a los consumidores privados. La Comisión dedicó los beneficios de esta empresa "socialista" a su propio programa de "mejoras", pero los comerciantes prontamente exigieron, en nombre del "pueblo", una reducción de las tarifas. Frustrados en esto, trataron de establecer un suministro competidor; sin embargo, algunos años más tarde, ellos mismos rechazaron una proposición de rebajas, cuando muchos de su misma clase fueron admitidos en la Comisión. No obstante, por muchos años los ciudadanos de Mánchester fueron testigos del espectáculo de grandes capitalistas luchando a nivel local contra "la soberanía del consumidor", en nombre del "bien público" y del "Estado prestador de servicios sociales"; mientras las autoridades eclesiásticas se aliaban con los comerciantes y sindicalistas para protestar este ejercicio "despótico del poder".

Esos conflictos terminaron por llevar a la Comisión Policial a un estancamiento. Sólo a medida que más comerciantes consiguieron ser miembros de la misma y que la "aristocracia algodonera" se desplazó hacia los suburbios, este cuerpo pudo reorganizarse, incrementándose la influencia de la pequeña propiedad y su poder de introducir mejoras. Por último, en 1838, Cobden y sus colaboradores obtuvieron una carta constitutiva del renuente Privy Council contra una oposición militante de los conservadores y del "pueblo común". En 1844, cuando la Corporación celebró el triunfo del capitalismo industrial enterrando los viejos derechos señoriales, abrió ominosamente la puerta al "avance gradual del socialismo" al comprar la Compañía de Agua de Mánchester y Sálford.

En Mánchester, la reforma siguió lineamientos precisos. En cuanto la Sociedad Estadística (fundada en 1834 por banqueros y manufactureros) completaba uno de sus notables estudios sobre salud, educación o condiciones de trabajo, la Corporación tomaba medidas hacia el mejoramiento público. Trató inclusive de llenar un gran "vacío cultural" dejado por la filantropía religiosa y la caridad privada cuando, en 1852, una Biblioteca Pública se encargó de los libros del viejo Instituto de Mecánica. Sin embargo, el mejoramiento no fue un impulso simple e irresistible. Esta fue también la Mánchester de Engels y Mary Burns, en comparación con la cual Elberfeld-Barmen parecía un platero poblado rural. Epidemias, fuego, corrupción, crimen, vicio, todos cobraron sus tributos de vidas y propiedades antes de que los empadronadores de la Sociedad Estadística pudieran revelar el enorme "costo social" del progreso económico. En 1839, sólo la influencia restrictiva de los cañones cargados del General Napier, impidió serios amotinamientos entre el indignado populacho. Pero esta "primera ciudad industrial", cuyo dinámico crecimiento había dado lugar a tales condiciones, generó también riqueza e inventiva

social con los cuales podía combatir todos los daños, salvo los más crónicos, que provenían quizás no tanto del "sistema" como de la condición humana misma.

Para algunos observadores, los más grandes triunfos de Mánchester estaban reservados al escenario nacional. Después de 1820, cuando sus comerciantes se unieron a los de Liverpool y Londres en la famosa petición, los oídos del gobierno se ablandaron lentamente ante el canto de sirena del "libre comercio". La Cámara de Comercio se constituyó en 1821 con el objeto de revisar la política nacional desde el punto de vista de la industria local. En el mismo año, cinco industriales fundaron el *Manchester Guardian* con el fin de exponer los puntos de vista de la ciudad. Aún hoy ese periódico sigue siendo la más auténtica y articulada voz del liberalismo inglés. Después de la reforma de 1832, la ciudad eligió cuatro miembros para el Parlamento, y cuando la "Anti-corn Law League" envió panfletos y agitadores a cada rincón del país, Mánchester llevó la batuta en un debate político de escala nacional. En 1853, un escritor proclamó en "Littell's Living Age":

"Todo el reino ha visto ese distrito, al cual se condenaba como una región de capitalistas despiadados que no pensaban en otra cosa que en el algodón y en los siervos atrofiados, surgir de repente con una energía y un poder extraordinarios, fundar una nueva economía y un nuevo sistema social; y, por la peculiar energía de trabajo de su pueblo, dirigir en forma triunfal la política de la tierra" (54).

Nos hemos detenido por mucho tiempo en Mánchester y hemos seguido su historia desde que era "la más grande de las aldeas" hasta la apología final de Littell; pero como afirmara Mantoux, "hecha la debida salvedad de las diferencias de tamaño e importancia, la historia de Mánchester es típica de lo que sucedió en muchas de las ciudades de los alrededores". Puso como ejemplo a Oldham, Bolton, Rochdale, Bury, Blackburn, Preston, Wigan, Stockport, Ashton y Stalybridge. "Las mismas fructíferas semillas dieron cosecha de ciudades por todas partes de este pobre suelo" (55).

Para la primera década del siglo XIX, Gran Bretaña estaba ya desarrollando una jerarquía de centros comerciales, industriales y de transporte. La población de 864.845 habitantes de Londres excedía con mucho la de cualquier otra ciudad: Mánchester, Salford, Birmingham, Bristol y Leeds fluctuaban sólo de 50.000 a 100.000 habitantes. Por debajo de éstas venía una variedad de ciudades industriales y preindustriales, puertos de mar y lugares de veraneo, incluyendo a Greater Plymouth, Norwich, Portsmouth, Sheffield, Rochdale, Nottingham, Newcastle-on-Tyne y Bath en ese orden. En Escocia, Edimburgo estaba

(54) "Littell's Living Age", XXVI (1853), 241, citado por L. Marshall, loc. cit., pág. 160.

(55) P. Mantoux op. cit., pág. 367-68.

aún por delante de Glasgow, en la categoría de los 50.000-100.000 habitantes, pero la última estaba ya comenzando a crecer en emulación de Mánchester. Paisley, Aberdeen y Dundee habían sobrepasado la cifra de los 25.000.

Pero no debe pensarse que toda Gran Bretaña estaba transformándose en un gran coloso urbano. La industria de la lana, por ejemplo, también había sido afectada por los cambios técnicos, pero las ciudades de Yorkshire experimentaron una tasa de crecimiento más lenta y un aumento neto en la población más pequeño que el de las ciudades algodoneras de Lancashire. Para todo propósito práctico, el algodón era una "nueva" industria que utilizaba una materia prima de procedencia colonial: la lana. Por otra parte, había existido en alguna forma "desde tiempos inmemoriales", dondequiera que las ovejas podían pastar. A pesar de que las más antiguas ciudades laneras de oriente y del suroeste no estaban en capacidad de competir con Yorkshire, ni aun beneficiándose de la nueva tecnología, refrenaron, sin embargo, la tasa de concentración y crecimiento del norte.

A comienzos del siglo XVIII, Leeds era una ciudad más grande que Mánchester, pero ya en 1775, justamente después de la introducción de la máquina de hilar, sus 17.000 habitantes representaban un poco más que la mitad del tamaño de Mánchester.

En la primera mitad del siglo XVIII, la importancia creciente de la energía hidráulica había causado alguna dispersión de la industria en Leeds, pero Mánchester, por supuesto, había experimentado un éxodo similar por las mismas razones. Sólo a mediados de la última década del siglo aparecieron en Leeds las industrias de la lana en forma "integrada" y se acentuó la tendencia centralizadora. En 1801, cuando la población de la parroquia de Leeds llegó a los 53.000 habitantes, más del treinta por ciento de la gente vivía en las afueras de los límites de la ciudad y ejercían sus actividades en sus casas o en pequeñas tiendas. En la parroquia vecina de Hálifax, la influencia de la industria y de la máquina llegó aún con más retardo. La industria de la lana, estando aún más ampliamente dispersa que la industria algodonera, parecía haber crecido más lentamente a nivel local. En 1806, un Comité Especial de la Manufactura de la Lana informó acerca de la técnica anticuada que prevalecía en el distrito de Hálifax, cuyas características eran: pequeñas propiedades, producción en pequeña escala y organización doméstica. Entre 1760 y 1801, Hálifax, a pesar de su mayor área, creció sólo 26 por ciento comparado con el crecimiento de 70 por ciento en Leeds. Si la totalidad de la industria de la lana se expandió en el último cuarto del siglo XVIII, fue Leeds y no Hálifax o Brádford quien produjo el mayor cambio. El siguiente gran adelanto en el área se produjo después de 1830, cuando la población de

Leeds aumentó un 47,2 por ciento en 10 años, sobrepasando la cifra de 100.000 habitantes para 1841. En ese año, Brádford entró dentro de la categoría de los 25.000-50.000 habitantes y, veinte años más tarde, sobrepasó la cifra de los 100.000. Pero en 1806, cuando el Comité Especial presentó su informe acerca de los distritos productores de lana, el aspecto exterior de Hálifax y Brádford había cambiado poco desde los comienzos del siglo XVIII. En Hálifax, por ejemplo, las pequeñas casas de piedras aún se aglomeraban alrededor de la vieja iglesia gótica en el centro de la ciudad y los tejedores se congregaban desde puntos distantes, tal como habían hecho sus padres por generaciones. De un punto a otro de los límites del condado de Mánchester existía ya una creciente ciudad de obscuro enladrillado, allí donde treinta años antes la mayoría de las casas habían sido construídas de arcilla y madera. Las fábricas de Mánchester tenían varios pisos y muy pronto cada piso se especializó en una u otra etapa de la manufactura algodonera.

Mantoux informa que las ciudades productoras de hierro eran otra cosa diferente. Crecieron menos rápido que las ciudades algodoneras, pero más que las laneras. Hay varias razones estrechamente relacionadas para explicar esta tardanza que se encuentra implícita en la relación que hace Ashton sobre los primeros cambios técnicos de la producción de hierro. El hierro era primero un mineral antes de ser un material maleable, y una materia prima antes que un producto acabado. Ciudades como Birmingham y Shéffield se ocupaban principalmente de las últimas etapas de la manufactura; eran conglomerados de pequeñas artesanías especializadas donde siempre se desconfiaba de las innovaciones y, en cambio, difícilmente desaparecían los métodos tradicionales. Tanto el hierro como la lana constituían un viejo comercio y sus fuentes estaban extendidas a todo lo ancho de los bosques y valles del Midlands. La mayoría de los cambios revolucionarios de la técnica ocurrieron en las primeras etapas de la producción, fuera de los centros de acabado de productos, los cuales permanecieron inalterables en sus tradiciones artesanales durante una generación o más. El desarrollo importante tuvo lugar en centros como Coalbrookdale, Carron, Bersham y Bradley, donde hombres como Darby, Wilkinson y Crawshay tenían grandes propiedades. Tal como sugiere Conrad Gill, Birmingham careció de grandes capitales y de crédito disponible durante la mayor parte del siglo XVIII, y sus artesanos conservadores no sufrieron mucho la fiebre de construir carreteras y canales. Para la época de su fundación, el gran taller de Soho de Boulton estaba a alguna distancia de la ciudad. Sin embargo, una vez que la materia prima llegó a través de los canales en mayores cantidades desde lugares tan alejados como Wolverhampton, Wórcester, Warwick y Tamworth, los trabajadores metalúrgicos se vieron obligados a cambiar por lo menos la escala de sus operaciones. Más tarde, el incremento en la escala ocasionó su propia reacción técnico-organiza-

tiva. Es claro que si el uso del coke en los altos hornos y en el pudelaje y otros procesos nuevos, no transformaron de repente el conjunto de accesorios metálicos de Birminsham ni la cuchillería de Sheffield, la metalurgia creció, se hizo más rentable y especializada, contribuyendo con eso al crecimiento y variedad de las primeras ciudades industriales (56).

En 1750, Mánchester tenía sólo las dos terceras partes del tamaño de Birmingham, pero en 1801 había cuadruplicado su población, mientras Birmingham la había duplicado escasamente. Para entonces había 73.000 habitantes en Birmingham, en un área que se extendía poco más de una milla cuadrada, entre tres canales. Sheffield creció aún más lentamente que Birmingham. En 1760 su población era de 20.000, pero en 1801 la cifra sólo había alcanzado a 25.000. La naturaleza de su producción de acero y cuchillería, unido a su posición algo periférica frente al primer gran empuje del cinturón industrial, se combinaron para frenar su crecimiento en los albores del período industrial.

Quizá Sheffield nunca superó estas desventajas específicas completamente, mientras que algunos de los primeros inconvenientes de Birmingham fueron transformados a su favor durante el siglo siguiente. En 1851, la población de esta última había llegado a 242.000; pero Sheffield no llegó a los 100.000 hasta que hubo pasado una década más.

Asa Briggs ha sugerido que la rica diversidad de habilidades locales dio a Birmingham (y a la totalidad del Black Country) un mercado de mano de obra grande, aunque relativamente estable aun en épocas de depresión, un mercado que probaba ser adaptable y flexible en períodos de rápidos cambios técnicos o de cambios de moda. Más aún, la estrecha relación económica y social existente entre patronos y obreros contribuyó a que la comunidad evitara los peores conflictos debilitadores que caracterizaron al desarrollo industrial en otras partes, como puede verse en el contraste sugestivo que hace Briggs de las condiciones existentes en el gran centro textil francés de Lyon en 1825-48 (57). Este inusitado aspecto de la comunidad de Birmingham aminoró quizá también la necesidad y por lo tanto el costo de reformas sociales y administrativas locales, tal como ocurrió en Liverpool y Mánchester muy al comienzo de su historia palotécnica. Ciertamente, la gran flexibilidad y persistente actividad de Birmingham le dio el liderato en la neo-tecnología de fines del siglo XIX y voz dominante en la política económica nacional del siglo XX.

(56) Ibid. También, C. Gill y A. Briggs, "A History of Birmingham" (vol. 2, Oxford, 1952), I, 87-90, 103-06.

(57) A. Briggs, "A History of Birmingham", II, Ch. I; A. Briggs, "Social Structure and Politics in Birminham and Lyon, 1825-1848", *British Journal of Society*, I (1950), 67-80.

En 1832, el *Manchester Guardian* argumentaba, a modo de excusa por las condiciones de vivienda de la clase industrial trabajadora, que "el sistema manufacturero tal como existe en Gran Bretaña y las ciudades inconcebiblemente inmensas que le acompañan, no tienen paralelo previo en la historia

del mundo". Una década más tarde, William Cooke Taylor escribió, aún más afirmativamente en su "Natural History of Society", que la ciudad industrial revelaba "un sistema de vida social construido sobre un principio totalmente nuevo, un principio aún vago e indefinido, pero que se desarrollaba por su propia fuerza espontánea y que producía a diario, efectos que ninguna previsión humana hubiera sospechado". Robert Vaughan, autor de "Age of Great Cities", describió la tendencia urbana como un grado aún más alto en la gran escuela de la vida: "tal es, en efecto, la astucia que a menudo se adquiere en el ejercicio de ésta, la más grande de las escuelas libres, donde el herrero de Sheffield o el tejedor de Mánchester probarían ser, frecuentemente, y en cualquier terreno, rivales más que dignos de cualquier universitario" (58).

Las ciudades paleotécnicas fueron calificadas por estos contemporáneos de "británicas", sin precedentes, dinámicas y estimulantes. Y había quizá algo de verdad en todos estos calificativos, excepto en el primero. Durante la primera mitad del siglo XIX, las concentraciones urbano-industriales se desarrollaron en varias áreas fuera de las Islas Británicas: en la Francia nor-oriental, los Países Bajos y a lo largo de la costa de los Estados Unidos. En todas partes, la concentración humana era sintomática de cambios económicos.

El caso de Francia es especialmente interesante, porque aún hoy es un país predominantemente rural y sus ciudades son pequeñas. Una explicación completa implicaría, sin embargo, revisar toda la historia económica de la Francia moderna, de manera que tendríamos que contentarnos con examinar los aspectos que son peculiares al desarrollo francés. Antes de 1700, ya habían aparecido grandes manufacturas en Abbeville, Elbeuf, Sedán, Beauvais y Sèvres, pero la naturaleza especial de sus productos, de lujo y de alto precio, hacía imposible la emulación y la competencia, ingredientes vitales del crecimiento. No obstante las contribuciones que hizo Francia a la técnica y a la organización en el siglo XVIII, la mayor parte de sus ciudades históricas no se industrializaron conforme al modelo inglés: continuaron siendo centros administrativo-comerciales aislados en economías estrechamente regionales. Pocas ciudades adquirieron significación nacional, fuera de Lyon, los puertos marítimos de Marsella y Burdeos, y la capital. En algunos aspectos, la economía se encontraba sobrecentralizada en París, pero en otros padecía una parálisis local. La fuerza persistente de los gremios artesanales y mercantiles servía en muchos sitios de freno al crecimiento de distritos manufactureros, en tanto que las aventuras periódicas de un gobierno "absoluto" en el campo de la reforma financiera y económica resultaron ser totalmente ineficaces.

En la primera mitad del siglo XVIII, la población de Francia aumentó muy poco: para todo el siglo, la tasa fue de menos de 20 por ciento. En 1800,

(58) Citado por R. E. Turner, "The Industrial City: Center of Cultural Change", en C. F. Ware, "Cultural Approach to History", pág. 228-29.

París (contando sólo la ciudad) alcanzó a tener 547.000 habitantes, en tanto que los dos centros siguientes en tamaño, Lyon y Marsella, tenían cerca de 110.000 habitantes cada una. Entre 1800 y 1850, la población nacional francesa aumentó en un 28 por ciento más o menos y la densidad aproximada de ocupación por milla cuadrada subió en la misma proporción.

Pero en este medio siglo el tamaño de París aumentó cerca de 90 por ciento, hasta alcanzar 1.053.000 habitantes en 1851. Tolosa, el gran centro regional de Francia suroccidental, tuvo un incremento de 85 por ciento hasta llegar a 93.000 habitantes; Lyon creció un 75 por ciento a 156.000; Marsella, cerca del 40 por ciento a 195.000. No es de asombrarse que a muchos franceses les causara alarma el crecimiento de estas ciudades "centrales" y que, en vista de las tasas más altas de mortalidad y más bajas de fertilidad que existía en ellas, hicieran advertencias desfavorables acerca de las consecuencias sociales de la despoblación rural.

Más inquietante aún para los críticos conservadores franceses fue la aparición de la nueva urbanización industrial en la histórica Flandes (Lille-Roubaix-Tourcoing), que para 1851 había alcanzado una población de 251.000 habitantes. El carbón, los mejores transportes, la capacidad empresarial y la mano de obra especializada disponible en Flandes y en Bélgica habían contribuido a este crecimiento dinámico en el segundo cuarto de siglo. La primera máquina de hilar movida a vapor de Francia fue instalada en Lille en 1801. El hacinamiento de la población en la vieja ciudad alcanzó un grado lamentable a mediados de siglo. En el grupo Lyon-St. Etienne había ocurrido algo parecido: estos dos centros habían tendido a fundirse y alcanzaban una población de 321.000 habitantes. En el Département du Nord había surgido una agrupación de ciudades paleotécnicas sobre el extenso yacimiento carbonífero que ya en 1851 se explotaba desde hacía más de un siglo. La población industrial reunida en esta área alcanzaba a 194.000 habitantes, pero sólo dos de los centros existentes pasaban de 10.000 habitantes: la histórica Valenciennes que tenía 23.263 y Douai que tenía 20.523. Otros centros del distrito: Lens con 9.796 habitantes; Denain con 8.691; Bethune con 7.692 y Anzin con 5.000, eran poco más que aldeas paleotécnicas.

Podemos quizá distinguir entre dos tipos de poblaciones en Francia durante el período industrial inicial, y esta distinción dista mucho de ser académica, puesto que hay aún grandes áreas de ese país que nunca han pasado de ese estado de desarrollo. Primero, una serie de antiguos centros administrativo-comerciales, o mejor dicho, de jerarquías regionales de estos centros, cuyos habitantes se ocupaban principalmente de prestar servicios a los extensos "hinterlands" rurales, y que, por consiguiente, se mantenían en estrecho contacto

con la población agrícola. La atmósfera socio-económica de estos lugares no era propiamente "preindustrial", pues habían desaparecido con la Revolución muchas de las características del siglo XVIII. Sin embargo, el amplio campo de contactos diarios urbano-rurales era esencialmente del tipo de "mercado" o de "comercio". A veces, las manufacturas del lugar seguían funcionando sólo en ciertas estaciones o empleando mano de obra a tiempo parcial, frustrando frecuentemente el proceso de concentración urbano-industrial. Aunque existían ciertas relaciones con el mundo exterior cambiante, el aislamiento social y psicológico de estas poblaciones respecto de París, por una parte, y respecto de los centros industriales por la otra, ha dejado una división profunda en la sociedad francesa moderna.

Pierre George ha subdividido este grupo de poblados entre los que tienen una base de mercado no especializado y los que tienen una de mercado especializado (59). Las primeras, como Luçon y aun Angers, estaban (y están todavía) integradas estrechamente con una estructura social agraria "campesina" muy antigua, en tanto que las segundas, como Cavaillon y Beziers, desarrollaron una especie de refinamiento rural de "ciudad campestre" en las fronteras de la economía industrial. Estas se encontraban menos estrechamente vinculadas al campo y disponían de servicios propios más especializadas; sus habitantes se dedicaban a veces a la especulación, enriqueciéndose especialmente a causa de turismo (bien de tipo religioso o de veraneo). Según George, este último tipo era especialmente vulnerable a las repetidas crisis de la economía nacional y mundial.

El segundo tipo importante de poblado que se desarrolló a comienzos del siglo XIX en Francia se parecía al modelo inglés, ya que estaba dominado por las circunstancias cambiantes de la vida industrial. Existían, por ejemplo, muchos centros manufactureros locales, tales como Albi, que tenían raíces profundas en el pasado preindustrial y cuyo crecimiento se vio interrumpido por su aislamiento natural o por no haber logrado establecer comunicaciones adecuadas con el mundo exterior. El ferrocarril fortaleció el dominio de Tolosa sobre toda la región suroccidental, transformándose en un centro de suministro para el campo circundante "y para los pequeños poblados que hasta entonces habían permanecido como centros independientes"; también asumió la mayor parte del comercio mayorista, y sus actividades de ingeniería y de producción de bienes de consumo crecieron a expensas de otros lugares tales como Albi. El desarrollo de la fuerza hidroeléctrica de los cercanos Pirineos parece reforzar el dominio de Tolosa en lo que, después de todo, es una región con un potencial industrial limitado (60). En el otro extremo se encontraban unas cuantas conurbaciones florecientes, como las centradas en Lyon y Lille, que demostraron ser los centros dinámicos del crecimiento industrial francés.

(59) P. George, "La Ville" (París, 1952).

(60) R. E. Dickinson, "The West-European City" (Londres, 1950), *passim*.

Entre los pequeños centros como Albi y las conurbaciones industriales existían unos cuantos centros "diversificados" basados, como St. Etienne, en una fuente de materias primas o, como Marsella y Burdeos, en un gran puerto marítimo.

En una clase aparte se encontraba París, corazón de una red radial de transporte, donde se aglomeraban casi todas las clases de actividad económica, excepto la industria pesada. París era igualmente el centro del agitado desarrollo social y político del país. Entre París y los pequeños poblados rurales o centros manufactureros locales existían relativamente pocas ciudades carboneras, textiles o portuarias, como si el dinamismo de la metrópolis tendiera a atraer hacia sí gran parte de la vitalidad y de la riqueza de la nación.

El profesor Hancock dramatizó una vez el desarrollo de la política económica de la Gran Bretaña del siglo XIX, mostrándolo como una lucha interurbana "entre Mánchester liberal y Birmingham proteccionista o, mejor aún, una lucha triangular donde la individualista y cosmopolita Londres unía sus fuerzas a Mánchester para mantener a Birmingham en jaque" (61). Nada que se pareciera a esta competencia interurbana llegó a ser significativo dentro del desarrollo económico francés; allí se trataba más bien de una lucha de provincia contra provincia y de la metrópoli contra todas éstas.

El comienzo de la urbanización en América tuvo mucho en común con el período industrial inicial de Gran Bretaña y Francia. En realidad, los elementos de continuidad profunda con Europa han sido con frecuencia subestimados, pero el establecimiento intrínsecamente colonial de los primitivos poblados de la América Inglesa afectó tanto su papel económico como su estructura social.

Eran además poblados nuevos en un país nuevo y diferían considerablemente de sus equivalentes coloniales del Cercano y Lejano Oriente. Los centros coloniales de la América del Norte fueron calificados por Carl Bridenbaugh de "ciudades en despoblado" (62).

Al igual que en Europa, las exigencias de la vida religiosa y militar determinaron frecuentemente la ubicación de los primeros establecimientos de Norte y Suramérica, pero los efectos generales del comercio y de las comunicaciones tuvieron más que ver con el crecimiento subsiguiente. Por lo tanto, interesa menos ocuparse de los "orígenes" que de las causas y características de la expansión. Estas parecen ser principalmente cuestiones de recursos y de política, pues una vez que se ha escogido una ubicación para aprovechar una posición estratégica, dicha ubicación tiende a volverse el núcleo de actividades conexas y asociadas que varían según las particularidades del "hinterland".

(61) "Survey of British Commonwealth Affairs" (Londres, 1940), II, 92.

(62) C. Bridenbaugh, "Cities in the Wilderness" (N. Y. 1938), Cap. 8.

Los poblados sólo pueden crecer en la medida en que crean oportunidades para que aquellos que estén alerta y tengan espíritu emprendedor promuevan nuevos negocios en torno al núcleo de apoyo básico.

El núcleo de apoyo de los poblados coloniales consistía principalmente en el comercio de alimentos y de materias primas, algo diversificados por la importación de manufacturas inglesas y la producción de los artesanos y mecánicos locales. La economía colonial era una economía dependiente y, al igual que la de Australia y Nueva Zelandia en épocas más recientes, dependía de la madre patria europea para la obtención de población, capital, consumidores y muchas de sus iniciativas. Durante el siglo XVIII se desarrolló un pequeño mercado doméstico y el comercio intercolonial —tal como el existente entre las colonias norteamericanas y las Antillas, el cual consistía en pescado, granos, madera, carne, melaza, frutas y moneda— adquirió mucha importancia. Parte de la población de las colonias centrales comenzaba ya “a deslizarse hacia el ejercicio de manufacturas propias de la madre patria”, manufactura textil y del hierro, pero había muy poca “industria” que pudiera ser comparada a la de los centros europeos. Desde las fronteras de la colonización en el Valle de Ohio hasta la costa, los territorios angloamericanos eran regiones de escasa población y de producción primaria, principalmente agrícola. Existía un activo comercio, en su mayor parte marítimo y fluvial, financiado y fomentado por capitalistas mercantiles de Inglaterra o por sus agentes o competidores “nativos” en las aldeas y poblados costaneros. Más allá de la costa marítima había pocos establecimientos y poco comercio de importancia. Aún en 1780, de las ciudades coloniales, sólo Filadelfia tenía 20.000 habitantes y sólo otras cuatro: Nueva York, Boston, Charleston y Baltimores tenían más de 8.000 habitantes.

Entre 1790 y 1810, el número de ciudades americanas con más de 8.000 habitantes aumentó de seis a once. Para este último año, Nueva York había alcanzado el primer lugar con 96.000 habitantes y Filadelfia estaba segunda con 91.000; Baltimore tenía 35.000; Boston, 33.300; Charleston, 24.700, y Nueva Orleans, 17.000. Seguía Salem con 12.600 y Providencia con 10.000.

El porcentaje de la población que vivía en ciudades de más de 2.500 habitantes había subido del 5,1 al 7,3 % en las dos primeras décadas de la independencia, pero la proporción en ciudades de más de 8.000 habitantes había aumentado sólo en un 0,7 por ciento (63).

Debido a la interrupción del comercio y al crecimiento de la agricultura, la década de 1810-1820 indicó una decadencia relativa de las ciudades en casi todos los estados. Aún en 1820, sólo seis ciudades tenían más de 20.000 habitantes y una de éstas, Charleston, apenas había crecido en la época entre

(63) A. B. Maclear, “Early New England Towns” (N. Y., 1908), pág. 13. “En un país nuevo el rápido crecimiento de las ciudades es a la vez natural y necesario porque ninguna organización industrial eficiente de un establecimiento nuevo es posible sin centros que lleven a cabo el trabajo necesario de reunir y distribuir los bienes”. Philadelphia City Planning Comm'n, “Economic Base Study”, Planning Study Nº 2 (1949), pág. 6. En la América Hispánica las ciudades fueron ubicadas atendiendo más que nada al aspecto militar y administrativo de la conquista; véase B. Holmes, “A History of the Americas” (N. Y., 1952), *passim*.

los dos censos. Sin embargo, tanto Nueva York como Filadelfia pasaban ya de los 100.000 habitantes, y Baltimore de los 62.000. Pero ninguno de estos centros principales podía llamarse con propiedad ciudad paleotécnica en el mismo sentido que Mánchester, Birmingham o Lyón. La expansión de todas ellas, con la posible excepción de Filadelfia, era esencialmente un crecimiento comercial y de servicios atribuible al aumento de las transacciones, aumento causado por una mayor disponibilidad de recursos procedentes del interior del continente (64). Nueva York había logrado un particular éxito en atraer el comercio del interior y en 1815 su comercio exterior era el doble del de sus rivales: Boston y Filadelfia. Robert Albion ha opinado que Nueva York en esta lucha contaba con otras ventajas además de la de su ubicación. Sus principales hombres de negocios habían creado un sistema de subastas muy eficaz para disponer de las importaciones; los cargueros transoceánicos eran dignos de confianza y llegaban con regularidad; y existía un comercio costanero creciente, principalmente con el sur. La terminación del canal de Erie, a mediados de la década de 1820-1830, decidió definitivamente la supremacía de Nueva York, y dio nacimiento a una manía de mejoras en todo el país (65).

(64) Filadelfia tenía ya una base industrial diversificada: textiles, sombreros, granos y aserraderos, calcetería, papel, imprenta, azúcar fundición de hierro fabricación de instrumentos, alfombrado, trabajos de acarreo, fabricación de estufas y construcción naval. La ciudad era también un centro de investigación científica y racional.

(65) R. G. Albion, "The Rise of the Port of New York, 1815-1860" (N. Y., 1939).

(66) G. R. Taylor, "The Transportation Revolution, 1815-1860" (N. Y., 1951), Cap. 1; Vera Schlakman, "Economic History of a Factory Town", Smith College Studies in History, 20 (Northampton, Mass., 1936); J. W. Livingood, "The Philadelphia-Baltimore Trade Rivalry, 1780-1860" (Harrisburg, 1947).

En la década de la segunda guerra con Inglaterra, Baltimore había crecido casi un 80 por ciento y Boston poco más de 30 por ciento. Es indudable que la población no es un índice absoluto de desarrollo, pero en este caso indica las corrientes profundas del cambio. Los mercaderes de Baltimore habían demostrado un singular espíritu de empresa; habían obtenido el control sobre el importante comercio de granos y de tabaco de Virginia, de MARYLAND y de gran parte de Pensilvania central; invadieron el dominio reservado de Filadelfia y sacaron ventaja a todos sus rivales en el creciente comercio terrestre proveniente de Ohio. Boston, por el contrario, perdía terreno como centro comercial viable en ese "choque de imperialismos urbanos". Su flota no tenía igual y su crecimiento era considerable, pero su posición geográfica en relación con el empuje principal del desarrollo interno y el poco volumen de artículos de exportación de su zona vecina se combinaban para amenazar su situación de gran depósito de la región septentrional. Después de la guerra de 1812, sus mercaderes se dedicaron a acaparar todo el comercio de su "hinterland"; el éxito que tuvieron puede medirse por la decadencia relativa de todos sus competidores locales. G. R. Taylor ha sugerido que los mercaderes de Boston se vieron "obligados a crear negocios"; y esto lo hicieron mediante el financiamiento de una revolución industrial en Massachusetts. Aun cuando Boston no llegó a ser una nueva Mánchester, sus dirigentes, sin embargo, hicieron tanto por Nueva Inglaterra como los liberales hicieron por la vieja Inglaterra (66).

Pequeños talleres y manufacturas de barrio no constituyen una revolución in-

dustrial. Había estas cosas —como se cabía— en Filadelfia, Berverley, Pawtucket, Patterson y en otros sitios antes de 1800. Los talleres de hilado que aparecieron en los valles del sur de Nueva Inglaterra, pero que durante varias décadas dependieron para el tejido de las familias campesinas vecinas, no se transformaron inmediatamente en concentraciones urbano-industriales. Sin embargo, constituían una preparación valiosa, casi esencial, para el evento principal: la introducción del sistema de fábricas en gran escala. Estos desarrollos preindustriales contribuyeron a "urbanizar" una fuerza de trabajo; fomentaron la inventiva con máquinas; acumularon un gran potencial de "economías externas" que fueron luego aprovechadas cuando llegó el momento de la expansión.

El impulso hacia la fábrica "integrada", sin embargo, no provino de las manufacturas semirurales, sino de la metrópolis comercial en plena lucha. Un buen ejemplo lo constituye la "Boston Manufacturing Company de Lowell" en 1813. "Sólo hombres muy ricos", escribe George R. Taylor, "hubieran podido financiar semejante empresa, y sólo quizá mercaderes acostumbrados a los enormes riesgos que implicaba el comercio en la época de las Guerras Napoleónicas hubieran podido tener el valor y la iniciativa necesarios para realizar un proyecto que conllevaba innovaciones tan drásticas en las técnicas de producción y en la organización de los negocios". Fueron invertidos 600.000 dólares de capital mercantil en el llamado "Plan Waltham" antes de 1820, y esta suma fue utilizada para financiar la máquina de tejer y para integrar los diversos procesamientos especializados de la manufactura de la tela de algodón en fábricas únicas y bajo dirección unificada.

La "Boston Associated" instaló una fábrica Lowell en 1822, y en ese mismo año las autoridades de Boston instalaron la iluminación a gas. Al año siguiente, los asociados instalaron otra fábrica en Chicopee y las autoridades construyeron un sistema municipal de cloacas en la metrópolis. Pronto se desarrolló un conjunto de poblados paleotécnicos dedicados al trabajo de textiles, cueros y metales, alrededor del brillante sol bostoniano: Nashua, Waltham, Lynn, Nueva Brádford, Wórcester y Fall River. Los impulsos provenientes del Norte penetraron hacia el Sur y alcanzaron los somnolientos centros "coloniales" de Providencia, Nueva Londres, Hartford y Nueva Haven. "En 1840", escribe Percy Bidwell, "hubiera sido difícil encontrar 50, entre los 479 condados de la Nueva Inglaterra meridional, que no tuvieran al menos una aldea manufacturera agrupada alrededor de algún taller algodonero o lanero, de una fragua, de una fábrica de sillas, de alguna construcción de carruajes o de alguna otra representación de las centenares de ramas misceláneas de la manufactura que se habían desarrollado al azar en todos los sitios de esos tres Estados.

A las inversiones hechas en la industria algodonera siguieron de cerca otras mayores en la industria de la lana. Las inmensas destilerías, las fábricas de vidrio, las curtiembres y ciertas etapas de la manufactura de alfombras adoptaron métodos más "Integrados" de dirección y de producción. El capital necesario para estas empresas provenía principalmente de comerciantes locales, y aun de los agricultores. Sin embargo, no todos los centros metropolitanos estaban bajo la misma presión que Boston, en el sentido de promover el desarrollo de la industria. En efecto, para muchos de los manufactureros las grandes dificultades provenían del hecho de que el capital era absorbido por las actividades navieras, por los mejoramientos internos o por la agricultura.

El aspecto manufacturero de comienzos de la revolución industrial fue financiado en gran parte con los recursos provenientes de los beneficios. Es fácil comprender que era poco lo que quedaba disponible para la construcción de alojamientos comunes y de obras sanitarias o para las amenidades civilizadas de la vida urbana.

La escasez de capital en los Estados Unidos bien puede haber sido un factor adicional que retrasó el desplazamiento de las manufacturas del hierro hacia las ciudades. Pero había igualmente muchos problemas técnicos por vencer para que la localización urbana obtuviera ventajas decisivas sobre la localización rural. Sin embargo, a fines de la década de 1840-1850, las mejoras llevadas a cabo en los transportes habían llevado a cierto grado la concentración en los hornos y talleres metalúrgicos de la Pensilvania Oriental y del área del condado de Morris en Nueva Jersey Occidental. En los valles de los grandes ríos de la Pensilvania Occidental, los mineros ya explotaban los yacimientos carboníferos debajo de la superficie, y el coke de Conellsville ya desplazaba al carbón vegetal aun en las forjas y fundiciones más pequeñas. Pittsburg, que ya tenía cuatro décadas de experiencia manufacturera en vidrios, hierro colado, clavos, zapatos y textiles, se encontraba en el umbral de un desarrollo sin precedentes.

Durante las cuatro décadas que precedieron a la Guerra de Secesión, en tanto que los ingleses se consideraban únicos, la población urbana de los Estados Unidos aumentó casi en un 800 por ciento. La población nacional, en ese mismo período, sólo creció en un 226 por ciento. Entre 1840 y 1850, bajo el impacto de los ferrocarriles, la población urbana llegó casi a duplicarse (92,1 %).

Para 1860, había más de cien ciudades que contaban con más de 10.000 habitantes; 15 con más de 50.000; 8 con más de 100.000; y la ciudad de Nueva York con un millón y pico. En medio de esta transformación urbana, George Tucker escribió su "Progress of the United States in Population and Wealth

in Fifty Years" (1843), en el cual comentaba: "la proporción existente entre la población urbana y la rural de un país, es un factor importante de su condición y economía interior. Determina en amplio grado su capacidad manufacturera, la extensión de su comercio y el monto de su riqueza... Sean cuales fuesen las tendencias, buenas o malas, de las ciudades populosas, ellas son el resultado al cual tienden inevitablemente los países que son fértiles, libres e inteligentes."

Sería inducir a error sugerir que esta explosión de las ciudades norteamericanas se debió enteramente al crecimiento de la manufactura urbana. Más que eso, era el resultado del desarrollo continental que se llevaba a cabo mediante los ferrocarriles: el colonialismo en gran escala. La siguiente tabla de las quince "grandes ciudades" de 1860 revela, en casi todos los casos, la insignificancia relativa de la manufactura:

CIUDADES PRINCIPALES EN 1860, EN ORDEN DE PORCENTAJES DE LA POBLACION OCUPADOS EN LA MANUFACTURA (67)

NOMBRE DE LA CIUDAD	POBLACION TOTAL	PORCENTAJE EN MANUFACTURAS
Neward	71.941	26,2
Providencia	50.666	20,0
Cincinnati	161.044	18,3
Filadelfia	565.529	17,5
Boston	177.840	10,8
Louisville	68.033	9,8
Nueva York	1.080.330	9,5
Albany	62.367	9,3
Baltimore	212.418	8,0
Búffalo	81.129	6,9
St. Louis	160.773	5,8
Chicago	109.260	4,9
Washington, D. C.	61.122	3,9
Nueva Orleans	168.675	3,0
San Francisco	56.802	2,6

Sin embargo, existían ya varias concentraciones urbano-industriales considerables, principalmente en las áreas manufactureras del noreste, con poblaciones que iban desde 19.000 hasta 50.000 habitantes como Lowell con un 36 por ciento dedicado a la manufactura y Lynn con un 45 por ciento. Estas fueron las verdaderas precursoras de las "ciudades del coke" americanas. En 1820, el total del capital norteamericano invertido en la manufactura alcanzaba sólo a 50.000.000 de dólares; en 1840, la suma había alcanzado a 250.000.000, pero

(67) Tomado del 8º U. S. Census, Mortality and Miscellaneous Statistics, xviii.

sólo en 1860 llegó a los mil millones de dólares; del valor total de los productos manufacturados ese año, la harina representó el 25 por ciento.

Entre 1860 y 1900, los campos más notables para las nuevas inversiones fueron los ferrocarriles, el hierro y el acero, el carbón, las conservas de carne y las maquinarias. Para 1900, el valor de los productos de hierro y de acero pasaba de los 800 millones de dólares, la cantidad de carbón extraído de las minas alcanzó a 212 millones de toneladas en comparación con sólo 6 millones en 1860. Para fines de siglo, las áreas de neotecnología en desarrollo aceleraron la tasa general de crecimiento al ofrecer nuevas salidas para el capital —equipos eléctricos y servicios públicos, ingeniería ligera, petróleo y construcción urbana. Luego vinieron los automóviles, el aceite, el gas, el caucho, los productos químicos sintéticos, los aviones, la radio y más recientemente los productos electrónicos y atómicos, que ofrecen ricos campos para la inversión pública y privada. Desde varios puntos de vista, la historia de Pittsburgh simboliza el crecimiento y la transformación subsiguiente de los agregados paleotécnicos (68). Pittsburgh creció rápidamente después de la Guerra Civil como punto de integración del Coke de Connellsville y de los minerales del Lago Superior. En una década, 1880-1890, el crecimiento anual de la industria en este área, según el Profesor McLaughlin, fue del 10 por ciento, o sea el doble de la tasa de crecimiento de toda la economía nacional. Durante la década siguiente, el aumento en el uso de las técnicas de hornos abiertos permitió a Pittsburgh mantener su puesto frente al resto del país; pero en las primeras décadas del siglo XX su tasa de crecimiento disminuyó. Su buena estrella revivió brevemente durante la Primera Guerra Mundial, pero luego tendió a declinar de nuevo. Sus problemas, al igual que los de las ciudades de Nueva Inglaterra, se multiplicaban debido al crecimiento de centros de competencia en lugares del interior que recién se habían desarrollado. A fines de la década de 1930-1940, se consideraba que Pittsburgh era una ciudad industrial "pasada de madura", e inclusive "obsoleta".

(68) C. E. Reiser, "Pittsburgh's Commercial Development, 1800-50" (Harrisburg, 1951); G. E. McLaughlin y R. J. Watkins, "Problems of Industrial Growth in a Mature Economy", *American Economic Review*, XXIX (1939 apéndice).

(69) C. M. Gates, "The Role of Cities in the Westward Movement" *Mississippi Valley History Review*, XXXVIII (1950); F. P. Weisenburger, "Urbanism in the Middle West: Town and Village in the Pioneer Period", *Indiana History Magazine*, XXII (1945), 19-29; F. D. Kershner, "From Country Town to Industrial City: The Urban Pattern of Indianapolis", *ibid.*, XXVI (1949).

Antes de considerar en detalle estas influencias neotécnicas, sin embargo, merece especial atención un aspecto de la experiencia americana: el papel de las ciudades en expansión hacia el oeste. El carácter exclusivamente agrario que los historiadores americanos atribuyen a este movimiento tiende a ocultar la contribución vital hecha por las ciudades (69). En todo país nuevo es esencial el crecimiento de poblados centrales, ya que la organización económica eficiente de la colonización y del desarrollo es imposible sin comunidades que lleven a cabo la importante labor de concentrar y distribuir los bienes. Por tanto, desde fines del siglo XVIII, ciertos lugares del interior —los "centros de valles" o "centros lacustres"— sirvieron de almacenes para el comercio. El desarrollo de los recursos mineros y agrícolas, por ejemplo, siempre requiere

lugares donde se especialicen en el manejo y transporte de las materias primas y de los bienes al por mayor. Aquellos que emigraron hacia el Valle del Mississippi establecieron y desarrollaron sus instalaciones urbanas aún antes de que los agricultores del lugar hubieran producido su primera cosecha comercial. En 1840, sólo Nueva Orleans contaba con más de 100.000 habitantes y era, considerada estrictamente, más una ciudad del tiempo colonial como el viejo Boston y Baltimore que una ciudad del interior. Para 1860, Cincinnati había pasado de los 150.000 habitantes y Chicago de los 100.000; Louisville y Buffalo habían dejado atrás la cifra de 50.000, y en la década 1870-1890, el "Oeste Medio" tenía siete ciudades con más de 100.000. Las cinco "Ciudades Lacustres": Buffalo, Cleveland, Detroit, Chicago y Milwaukee tenían en 1870 una población combinada dieciséis veces mayor que su población de 1840, en tanto que los Estados a los cuales pertenecían habían alcanzado durante el mismo período una población sólo tres veces mayor (70).

De las investigaciones de Bayrd Still, Bessie Pierce y otros más, ha quedado claro que el gran crecimiento urbano y económico del interior "implicó la sustitución del estímulo hacia la manufactura en lugar del énfasis que anteriormente se había dado al comercio". Para 1850, los dirigentes más perspicaces de las comunidades del Medio Oeste se habían dado cuenta de que las posibilidades de crecimiento eran limitadas cuando se basaban exclusivamente en el comercio. El redactor del "Leader" de Cleveland declaró que: "...ningún capitalista que piense se detendrá aquí mientras contemos sólo con el comercio para sostenernos. La ciudad manufacturera ofrece al hombre un campo completo para sus ambiciones."

Dicho periódico abogaba por la realización de suscripciones populares dedicadas a establecer empresas fabriles, a reducir los precios de los terrenos y a consumir y proteger las "manufacturas locales". La Asociación de Manufactureros y Milwaukee formuló quejas similares en 1863, y el "Sentinel" de Milwaukee insistía en que "el sólo comercio nunca podrá proporcionarnos una prosperidad permanente". En 1863, el "Leader" de Cleveland afirmaba que "mil dólares dedicados a la manufactura hacen más por aumentar la población que un millón de dólares dedicados al comercio". Para esa fecha, de la tercera parte a la mitad de la población trabajadora de Milwaukee estaba ocupada en manufacturas cuyo valor se estimaba en 20 millones por año (71).

Para el último cuarto de siglo, además, el crecimiento de grandes centros urbano-industriales a lo ancho del continente estaba transformando el patrón de la producción agrícola y del uso de la tierra. El "cinturón" especializado en trigo, el cinturón del maíz y la cría porcina, el cinturón de los forrajes y la producción láctea, el desarrollo del cultivo de hortalizas y el comercio de leche

(70) B. Still, "Patterns of Mid-Nineteenth Century Urbanization in the Middle West", *Mississippi Valley History Society*, LIII (1950), 49.

(71) *Ibid.*

en forma líquida fueron por igual consecuencias de la concentración urbano-industrial, primero en Europa y luego en los Estados Unidos centrales y nororientales. Además, las grandes ciudades del interior de los Estados Unidos habían llegado a dominar (en el sentido ecológico) la vida social y económica de sus respectivos "hinterlands". Ya para la década 1860-70, por ejemplo, Joseph Medill afirmaba que el "Tribune" de Chicago tenía más de un cuarto de millón de lectores, cuando la población de esa ciudad pasaba apenas de 110.000 almas (72). Quizá la paradoja de las historias del medio oeste consiste en el grado en que los asuntos políticos e intelectuales de esas vastas regiones han conservado su carácter esencialmente rural.

Durante el segundo y tercer cuarto del siglo XIX, tuvo lugar una gran expansión de las manufacturas y del comercio urbanos en todas aquellas economías que eran más dinámicas. Entre 1830 y 1880, el movimiento de población y de recursos se transformó en una verdadera inundación a medida que la utilización de nuevos combustibles, materiales y ayudas mecánicas determinaron la integración más estrecha de los procesos de producción y de administración. Esta tendencia sólo se acentuó por las mejoras ocurridas en los transportes y las comunicaciones a corta y larga distancia. Siendo el agua y el vapor las fuentes esenciales de energía, y la correa y la polea los únicos y limitados medios de transmisión de energía, por fuerza hubieron de reunirse los factores especializados bajo un control y una supervisión más centralizados.

La racionalidad de la manufactura y del comercio en el período paleotécnico tendía a eliminar muchas de las funciones mercantiles independientes y a transformarlas en funciones de administración. Lo que había sucedido en Inglaterra, en los Países Bajos, en partes de Francia y en América del Norte, se repitió con variaciones locales en la Alemania central y occidental, en Suecia meridional, en Italia septentrional y aún en Japón (73). En todas partes, la fácil correspondencia de los viejos arreglos domésticos y de los mercaderes-patronos cedió paso a las relaciones más severas de señor a sirviente en los talleres y en las fábricas.

Cada centro industrial primitivo, sin embargo, necesitaba talleres de ingeniería y de maquinaria, una cantidad de servicios de almacenamiento; los establecimientos minoristas y mayoristas se reprodujeron con suma rapidez en sus alrededores. La ciudad industrial, en resumen, era un foco de cambios técnicos. A fin de movilizar el capital y aprovechar los productos de desecho y los productos subsidiarios, se desarrollaron nuevas formas de asociación en los negocios. Las viejas formas de financiamiento y de regulación de la actividad económica pasaron de moda. Personas con capacidad técnica o administrativa establecían sus propios talleres para efectuar el acabado de mate-

(72) B. Pierce, "Changing Urban Pattern in the Mississippi Valley", *Journal of Illinois State History Society*, LIII (1950), 49.

(73) Véase la literatura citada por E. E. Lampard, *op. cit.*, Sección 5, nota 28.

riales semimanufacturados, o simplemente para competir con sus anteriores patronos. Otras empresas se especializaban en la producción de herramientas o de repuestos para talleres y fábricas cercanas (74). Tal como lo viera Marshall, las ideas y la técnica de un hombre eran copiadas por otros y combinadas con sus propios conocimientos y capital. Los líderes locales formaban clubes y comités para estimular los negocios y atraer nuevas energías humanas o de otro tipo.

Varios estudios recientes han indicado que la localización de una o dos empresas en una comunidad (los "constructores de ciudades" o núcleos "de apoyo") puede generar una proporción considerable de los ingresos locales en base a los cuales se podrán instalar otras empresas. Por ejemplo, Borge Barford ha demostrado que por lo menos el 10 por ciento del ingreso local de Aarhus puede atribuirse directamente a una gran "oliefabrik". Su remoción de la ciudad tendría por efecto la pérdida de empleo de seis a diez mil personas y la reducción proporcional de los ingresos de las actividades "residenciarías" y del producto de los impuestos. El trabajo realizado por Rutledge Vining y otros economistas en relación con las áreas locales tiende a confirmar la importancia de esta relación "multiplicadora" local (75). Los estudios históricos probablemente demostrarían que una fuerza comparable actuó en los centros industriales primitivos del siglo XIX. Esto sólo se podría demostrar mediante los datos relativos a los ingresos locales.

Urbanización Neotécnica: El Sistema de Ciudades

La neotecnología de fines del siglo XIX no fue un sustituto de la anterior, fue más bien una ampliación y un profundizamiento de influencias técnicas en cada aspecto de la existencia; fue más que nada un producto directo de la aplicación de la ciencia a la satisfacción de la demanda del consumidor. Esta aplicación de la ciencia a la técnica se originó en parte por el esfuerzo del hombre para afrontar, con su inteligencia creadora única, los muchos problemas de la supervivencia: vencer las fricciones e imperfecciones que por doquier frenaban una vida material más abundante. La aplicación de la ciencia fue, en la brillante frase de C. P. Snow, "una resonancia de las necesidades industriales". Pero la ciencia aplicada fue también una consecuencia de la habilidad del hombre en afrontar los problemas de "comprensión" y "conocimiento" con su inteligencia racional. Fue en parte el producto de una dinámica interna en el proceso de investigación, mejor ejemplificado quizá en ramificaciones de las matemáticas puras donde las consideraciones prácticas son insignificantes.

(74) C. D. Harris y E. L. Ullman, "The Nature of Cities", *Annals of American Academy of Political and Social Science*. (Nov., 1945) 7-13.

(75) B. Barford, "Local Economic Effects of a Large-Scale Industrial Undertaking". (Londres y Copenhagen, 1938); R. Vining, "The Region as a Concept in Business Cycle Analysis", *Econometrica*, XIV (1946), 201.

En la historia económica del siglo XX hay ejemplos de ambos desarrollos: avances científicos con o sin motivaciones inmediatas. Los principales hombres de negocio de Mánchester, durante el siglo XVIII, por ejemplo, se interesaron en los problemas de la química textil y publicaron numerosas investigaciones en este campo. El crecimiento posterior de la industria local hizo indispensable la producción y comprensión del metabolismo, de los álcalis, los ácidos y los jabones en una escala sin precedentes. El conocimiento de esta necesidad condujo a una expansión de la química que, a su vez, abrió nuevos campos a las anilinas y a los explosivos de alta potencia. Un ejemplo aún más directo del estímulo urbano al progreso científico ocurrió en el caso de la química de los productos lácteos y de alimentos, donde los problemas económicos y sociales de una industria —“el problema de la leche de la ciudad”— condujo al estudio sistemático de los constituyentes de la leche y al descubrimiento de las enzimas. C. P. Snow cita un ejemplo donde “el interés práctico en la eficiencia de las máquinas de vapor concentró las investigaciones de Carnot, Joule y Thomson, quienes produjeron el mayor avance teórico del siglo con las leyes de la termodinámica”. Por otra parte, la aparición de un vasto campo neotécnico —la electricidad— fue un retoño incidental de intereses muy diferantes. El crecimiento de la navegación oceánica estimuló un interés por la piedra imán y el magneto, y la investigación de estos problemas eventualmente “puso al descubierto algunos de los fenómenos simples de la electricidad”. Sin embargo, por largo tiempo, el “flúido” fue visto sólo como un divertido juego de salón. En parte debido a su descubrimiento casual, la aplicación de la obra de Faraday probablemente se retardó por medio siglo. La mayor parte del conocimiento sobre la electricidad fue, por así decirlo, de su propia cosecha, a pesar de su importancia potencial para el desarrollo económico (76).

La aplicación de la electricidad a la energía y a los medios de comunicación urbanos condujo el crecimiento urbano-industrial a una nueva fase, caracterizada por cierto relajamiento de las viejas fuerzas centrípetas. Este cambio ocurrió en un momento en que los costos de congestionamiento y otras fricciones se habían transformado en una seria carga sobre algunos centros urbano-industriales como Nueva York, Mánchester o Pittsburgh. En 1911, Pratt fue incapaz de descubrir una medición adecuada de este costo, pero señaló que ya se había transformado en un factor principal de la relocalización industrial en el área metropolitana de Nueva York-Nueva Jersey. En 1942, el costo del congestionamiento del tránsito fue estimado por la “Regional Plan Association” en \$ 365.000.000 por año en la sola ciudad de Nueva York. En 1953, la “Citizens Traffic Safety Board” informó que el congestionamiento de tránsito en esa ciudad estaba costando al comercio local \$ 1.082.000.000 por año (77).

(76) *New Statesman*, marzo 20, 1945; J. D. Bernal, “Science and Industry in the Nineteenth Century”. (Londres, 1954).

(77) E. E. Pratt, “Industrial Causes of Congestion of Population in New York City”. (N. Y., 1911), pág. 14-18; *New York Times*, Set. 21, 1953.

El incremento de los impuestos metropolitanos se había convertido en un desincentivo poderoso para futuras aglomeraciones, así como el alza meteórica de los precios de los terrenos, la obsolescencia creciente de las fábricas, edificios y sistemas de transporte y la creciente rigidez de los mercados de trabajo organizados. Todos estos factores contribuyeron por igual a una fuga incipiente de la ciudad. A estas presiones económicas centrífugas se añadió la fuerza liberadora de la neotecnología —transporte rápido, teléfono, el automóvil y la transmisión económica de la energía térmica por medio de cables eléctricos.

Entre 1890 y 1914 hubo un acentuado crecimiento de la periferia suburbana y un marcado desplazamiento de la manufactura hacia centros satélites más pequeños. En 1915, el escritor norteamericano G. R. Taylor escribió "Satellite Cities" como un comentario sobre "los grandes anillos industriales concéntricos que poderosas fuerzas económicas están alejando de los centros congestionados". Patrick Geddes, Herman Schmidt y F. C. Howe informaron de un desarrollo similar en Inglaterra, Alemania y el resto de Europa, respectivamente.

Sin embargo, en cierto sentido la suburbanización era tan vieja como la urbanización misma, puesto que cada periferia sucesiva —aún en la Edad Media— había sido englobada en el crecimiento de la ciudad hacia afuera. Pero para entonces había muchas que predcían alegremente la pronta muerte de la "megalópolis", "la ciudad tentacular", "la calamidad urbana", y prevían una dorada (mejor dicho, más verde) era de descentralización (78).

Una más acuciosa observación de países industriales como Inglaterra, Alemania y los Estados Unidos, durante el período entre las dos guerras, demostró que esta tendencia centrífuga había sido exagerada, si no mal interpretada.

Aquellos que habían visto a las ciudades simplemente como una consecuencia pasiva del desarrollo del transporte estaban especialmente propensos a la confusión. Sin duda alguna hubo una tendencia hacia el suburbio tanto en la población como en las manufacturas en los centros más "maduros", tendencia que fue agravada por depresiones periódicas. Pero no son tanto los hechos generales los que están en disputa, sino la interpretación que de ellos se da.

Algunos sectores de la industria norteamericana se trasladaron de sus anteriores localizaciones (por ejemplo, algunas ramas del vestido, los textiles, las botas y los zapatos), y algunas corporaciones abrieron sucursales de ensamble y de venta lejos de sus oficinas centrales. Este desarrollo fue una parte inherente del crecimiento económico regional dentro de un área política y eco-

(78) C. R. Taylor, "Satellite Cities", (N. Y., 1915), págs. 1-14, 262; P. Geddes, "Cities in Evolution"; H. Schmid, "City Bildung und Bevölkerungsverteilung in Grossstädten" (Munich, 1909); F. C. Howe, "The Modern City and Its Problems" (N. Y., 1915). Véase también W. Ashworth, "The Genesis of Modern British Town Planning" (Londres, 1954); P. Lavedan, "Histoire de L'Urbanisme: époque contemporaine" (París, 1951).

nómicamente unificada. En Inglaterra, estos cambios fueron menos acentuados. Las industrias neotécnicas crecieron en los extremos suburbanos del Gran Londres, pero el histórico "cinturón industrial" del centro y noroeste de Inglaterra tan sólo expandió actividades nuevas y viejas a lo largo de sus límites.

La depresión en las áreas del sur de Gales, del centro de Escocia y el noreste, significaba no tanto una decadencia regional como el envejecimiento de todos los complejos industriales a causa de la depresión económica y de la competencia extranjera. Aparte de las industrias militares, es difícil descubrir en Inglaterra o los Estados Unidos manufacturas o servicios que se hayan alejado completamente de sus viejas fuentes de material, mano de obra y clientela.

En ninguno de los casos que hemos examinado se evidencia el hecho de que actividades urbanas establecidas se hayan transformado en rurales. Aún en las áreas de desarrollo más reciente como Canadá, o el sur y suroeste americanos, parece ser que la población urbana está incrementándose a una tasa característicamente más rápida que la de las poblaciones rurales. Es, por tanto, errado decir que la industria ha abandonado las obsoletas comunidades urbanas de la Nueva Inglaterra para disfrutar de las perspectivas y de las "economías externas" de la zona rural del sur (79).

Si bien durante el presente siglo las fuerzas centripetas han aflojado su presión, no existen aún industrias desarraigadas dispersas en Inglaterra, Alemania o los Estados Unidos. Es evidente que los centros urbano-industriales aún ejercen, en una u otra forma, una poderosa atracción gravitacional. Concluimos que la marcha del progreso económico no ha vuelto seniles ni ociosos a tales complejos. Más bien podría decirse que el progreso ha transformado lentamente la estructura y el plan de la ciudad —su matriz social-institucional—. Tanto la planta industrial como la planta en sentido amplio han reaccionado ante las mismas fuerzas. La planta industrial no es ya un edificio de tres o cuatro pisos, sino un amplio galpón construido alrededor de una "línea de producción". El próspero suburbio y el vigoroso satélite, vinculados a un núcleo central a través de rápidas corrientes de comunicación, forman parte de la "ciudad" con el mismo título que las viejas áreas congestionadas del centro de la ciudad y las decadentes zonas adyacentes. Las nuevas condiciones técnico-organizativas de la economía han impulsado una transformación de la estructura urbana socio-económica y de la ordenación espacial. Los cambios presenciados durante los últimos cincuenta años no eran tanto los espasmos mortales de una megalópolis obsoleta y anormal cuanto su transfiguración virtual ante nuestros ojos.

Los estudios de Sargant Florence, Colin Clark, D. B. Creamer, Coleman Wood-

(79) R. Heberle, "Social Consequences of Industrialization of Southern Cities", *Social Forces*, XXVII (1948), 29-33.

bury y otros, confirman ampliamente esta tesis. Las encuestas realizadas por Creamer y Brunck acerca del desplazamiento industrial, constituyen testimonios más que oportunos. En el período de 1899-1929, estos investigadores descubrieron una considerable difusión periférica en los Estados Unidos, pero una pequeña dispersión real de la población urbana o de las manufacturas. Encontraron, por ejemplo, que las ciudades que oscilaban entre 10.000-100.000 habitantes sufrieron una pérdida relativamente menor de trabajo asalariado durante los años 1919-1933 que las ciudades que estaban por encima o por debajo de esas cifras. Un análisis detallado del empleo en 24 industrias durante el período 1929-1933 (que comprendía el 44 por ciento de todo el trabajo asalariado en Estados Unidos en 1929), sólo reveló ligeras pruebas de difusión en trece industrias de bienes duraderos y casi nada de dispersión.

En once industrias de bienes semi-duraderos hubo algo más de dispersión, pero aún mucho menos que la difusión. Es significativo el hecho de que las cuatro industrias de bienes semi-duraderos con una tendencia de dispersión relativamente alta revelaran una proporción también alta entre el costo de mano de obra y el valor agregado por la manufactura. Además, a pesar de que en 1933 los viejos centros de urbanización mostraran una proporción menor en el total de empleo asalariado que en 1929, aparecieron más fábricas nuevas en el centro que en los extremos periféricos.

Nuestras propias investigaciones en este campo, y el autorizado estudio "Urban Redevelopment" de Coleman Woodbury y colaboradores, muestran que la tendencia descubierta por Creamer y Brunck en la década del treinta aún está vigente. La obra de D. B. Creamer y Colin Clark también indica que tanto la viabilidad como la fuerza creadora de los centros urbanos tienden a variar según sus tamaños. El tamaño puede haberse convertido en el aspecto crítico de una ciudad, determinando su papel dentro de la economía en general. Sin embargo, la información de que actualmente disponemos no da una respuesta definitiva a este problema. No obstante, tomando a la economía como una totalidad, los estudios de Sargent Florence y otros parecen indicar que la concentración de funciones que está en marcha es aún una condición para una eficiencia creciente y un dinamismo de nuevas oportunidades (80).

Al principio de este trabajo se dijo que la historia del progreso económico era en gran parte la historia de una especialización cada vez mayor; que la integración de funciones diferenciadas tendía hacia la concentración espacial de los factores en localidades urbanas y que la concentración de funciones diferenciadas daba origen a una mayor especialización. Sin embargo, se señaló que el rápido crecimiento de las especializaciones en una ciudad no era un simple proceso aditivo. Tarde o temprano la tendencia hacia la es-

(80) D. B. Creamer y H. K. Brunck, "The Diffusion of Manufacturing Employment", en C. Goodrich et al, "Migration and Economic Opportunity" (Filadelfia, 1936), pág. 314-92; C. Woodbury, op. cit., pág. 286-88; C. Clark, "Economic Functions of a City in Relation to Its Size", op. cit., pág. 97-8; P. S. Florence, "Economic Advantages and Disadvantages of Metropolitan Concentration", discute este tema bajo cuatro puntos de vista: eficiencia o no en el incremento de la producción común; eficiencia o no en el patrón de ingreso; eficiencia o no en el incremento del ingreso futuro; eficiencia o no en el ofrecimiento de una variedad de empleos y servicios.

pecialización, cuando no está frenada por barreras de tipo político o social, conducía a diferencias cualitativas de largo alcance dentro de la estructura ocupacional de la fuerza de trabajo. En esta forma, el desplazamiento progresivo de las manufacturas desde el campo hacia sitios urbanos, no sólo hizo más fácil la especialización fuera de la agricultura, sino que, casi simultáneamente, incrementó la demanda efectiva de productos agrícolas. A pesar de que el poder adquisitivo del engrosado proletario era en un principio lastimosamente pequeño, la potencialidad de los mercados urbanos condujo a un patrón más selectivo del uso de la tierra y a la aplicación de técnicas mecánicas que ahorraron mano de obra tanto en el uso de instrumentos como en las labores de la agricultura.

La concentración urbano-industrial fomentó una división más neta entre los empleos llamados primarios y los secundarios. A medida que el desarrollo económico entraba en su fase neotécnica, se evidenció que el impulso impartido por la especialización urbana no se agotaba en la simple división entre la producción de alimentos y las manufacturas. En las economías más avanzadas, el número de empleos que implica muy poco o ningún producto material llegó a tener una significación creciente y aun dominante. La ciudad demostró ser un estímulo aún mayor para la proliferación de actividades "terciarias" o de servicios.

La masa urbana debía ser alimentada, vestida, alojada y llevada al trabajo. La satisfacción de estas necesidades creó nuevos complejos agrícolas y manufactureros, pero también amplió la esfera de los servicios que venían a satisfacer los requerimientos más personales de una población altamente urbanizada. Sin duda alguna, muchas de esas vocaciones eran conocidas antes del desarrollo de la gran ciudad industrial, pero el mercado y los ingresos necesarios para la venta y el consumo en masa de los servicios terciarios especializados, es claramente un fenómeno urbano moderno. Las series cronológicas de la distribución ocupacional recopiladas por Weintreaub y Magdoff indican que los progresos económicos han sido acompañados de incrementos en la proporción de la mano de obra empleada en actividades de servicios. El análisis funcional de la población urbana, hecho por geógrafos como Chauncy Harris y Robert Dickinson, apoya ampliamente esta hipótesis. A. G. B. Fisher concluye que "los desplazamientos del empleo hacia la producción secundaria y terciaria... son el reflejo ineludible del progreso económico" (81).

(81) A. G. B. Fisher, "Economic Progress and Social Security", pág. 6-7; C. Clark, "Conditions of Economic Progress" (2ª ed., Londres, 1951), pág. 401; A. Sauvy, "Progrès technique et répartition professionnelle de la population", Population, IV (1949), 58-87.

El histórico desplazamiento de la población desde el campo hacia la ciudad es una manifestación importante del funcionamiento de este proceso; otro fue la existencia periódica del "desempleo tecnológico". La sustitución del insumo mano de obra por capital y administración contribuyó a producir un

"excedente" de población rural que buscaba empleo en las florecientes fábricas de las ciudades. El mismo proceso de sustitución fue aplicado por último a la población manufacturera. Sólo en la ciudad, con su alta concentración de ingreso local, podían las personas desplazadas por la tecnología encontrar nuevas fuentes de sustento. Es claro que algunas personas se desplazaban junto con la frontera territorial mientras ello fue posible, pero es dudoso que mejoraran su nivel de vida con la agricultura o con la especulación inmobiliaria. En todo caso, el hecho de que la mayoría de las personas empleadas en la manufactura o en los servicios gozaran de un mejor nivel de vida es testimonio del carácter progresivo del crecimiento urbano-industrial.

No se ha querido decir con esto que las comunidades y lugares no urbanos son necesariamente atrasados o inertes. Históricamente puede observarse que la agricultura y la manufactura siempre han mantenido estrecha relación entre sí. Ha sido sólo en los dos últimos siglos y bajo la influencia de la especialización económica, que han comenzado a diferir considerablemente. No obstante, a medida que se diferenciaban, aumentaba su mutua interdependencia.

Hoy día, las más grandes metrópolis dependen de las granjas y de los bosques para la mayor parte de sus alimentos y fibras industriales; no menor es la dependencia del campo con respecto a la ciudad para la venta de sus enormes excedentes a cambio de la variedad de bienes de consumo que forman parte del nivel de vida del campesino en las áreas económicamente avanzadas. Quizá sólo en un área "atrasada" el nivel de vida rural puede quedar a la zaga de su equivalente urbano, porque sólo en un área subdesarrollada la economía rural conserva un sector tan grande de subsistencia.

Si el comienzo de la fase industrial se caracterizó por una creciente diferenciación entre las estructuras socio-económicas urbanas y rurales, la fase industrial posterior ha sido testigo de una urbanización progresiva de toda la economía y de toda la sociedad. En las áreas económicamente avanzadas ya no hay, si es que alguna vez lo hubo, un divorcio completo entre la ciudad y el campo ni en el sentido económico ni en el social. Una se funde en forma casi imperceptible con el otro dondequiera que haya prevaecido por largo tiempo el proceso industrial.

Ninguna ciudad es una isla que haya existido en y por sí misma. Los ejemplos de Viena y de Berlín después de dos guerras mundiales ilustran gráficamente lo que sucede a una ciudad moderna cuando es abruptamente separada de su "hinterland". Toda ciudad, no importa su tamaño, funciona en relación y como parte integrante de un orden económico mayor que se desarrolla a su alrededor. En algunos casos, esta interrelación corresponde a toda una región

o a un país. Unos pocos grandes centros son correctamente llamados Weltstädte. Para comprender la situación que prevalece en un sitio particular es necesario examinar su relación más o menos única con la economía de su alrededor.

Donald Bogue desarrolló la hipótesis, sugerida ya por el historiador de la economía Gras y por el sociólogo McKenzie, que las grandes ciudades "dominan" la organización económica y social de su "hinterland". Adoptó un grupo de cuatro categorías bio-ecológicas a fin de caracterizar la interdependencia funcional entre cuatro niveles de densidad de población y las aplicó a cada una de las 67 áreas metropolitanas que comprendían la totalidad de los Estados Unidos. La metrópolis o dominante, que ejerce un control funcional singular sobre el área metropolitana, se definió generalmente como una ciudad de 100.000 habitantes o más. Ciudades más pequeñas dentro de la misma área ejercen una influencia similar, aunque mucho más limitada, sobre su ambiente social y económico, y fueron clasificadas como subdominantes. Las aldeas y otros centros de población rural no agrícola, que ejercen sólo un control menor, fueron llamadas influyentes. Agrupaciones dispersas de población agrícola rural que ejercen escaso o ningún control, fueron llamadas subinfluyentes, estando ellas mismas sujetas a la influencia de una o más concentraciones mayores. Se arguyó que la distribución característica de la población en el área reflejaba el efecto ecológico de la distancia, por cuanto el número de personas por milla cuadrada disminuía a medida que aumentaba la distancia de la metrópolis.

Los patrones de distancia de la densidad de población se compararon con los patrones correspondientes de distribución ocupacional en cuatro "actividades de sustento" —detal, mayor, servicios y manufacturas—. Cada patrón se asemejaba en líneas generales a los otros, aunque diferían en detalles significativos. Cada actividad tenía su grado característico propio de concentración o dispersión alrededor de la metrópolis, indicando que la población trabajadora era más especializada en algunas localidades que en otras. Por ejemplo, en el área metropolitana total, la manufactura estaba la mayor parte de las veces confinada a un cinturón dentro de 45 millas del centro, desde donde servía a las necesidades de toda el área o la dominaba. La regularidad de tales patrones se encontraba, por supuesto, interrumpida por los sectores existentes a lo largo de las rutas intermetropolitanas o de centros dominantes y subdominantes, sectores éstos que estaban igualmente inclinados a la manufactura. Casi todas las áreas de la actividad especializada del "hinterland" eran, por lo tanto, suplementarias y, en ese sentido, dependientes de las urbanizaciones mayores. Bogue concluyó que la comunidad metropolitana moderna era "una organización de muchas comunidades subdominantes, influ-

yentes y subinfluientes, distribuidas en un patrón definido alrededor de la ciudad dominante y entrelazadas en una división territorial del trabajo a través de su dependencia de las actividades de la ciudad dominante... esto, ha venido a ser un patrón característico según el cual está organizada al menos una sociedad comercial-industrial urbanizada: los Estados Unidos" (82).

Algunas Lecciones para Países Subdesarrollados

(a) PERSPECTIVAS GENERALES PARA EL CRECIMIENTO ECONOMICO Y LA URBANIZACION

Nuestra discusión anterior habrá dejado en claro que la urbanización a cualquier escala (por ejemplo, con más del 40 % de la población en ciudades de más de 2.500 habitantes) está estrechamente relacionada con la mayor especialización de funciones en la industria y la agricultura. La concentración de factores especializados en secuencias localmente integradas es, a la luz de la experiencia de las áreas avanzadas, condición para una mayor productividad en la mayoría de las ramas de la manufactura. Esto contribuye también a una racionalización general de la economía. En cierto grado, a pesar de haber sido establecido con poca certeza, la concentración de actividades especializadas en las ciudades tiende a alentar una más amplia especialización y, en consecuencia, una mayor economía. En una economía progresista, las ciudades funcionan como centros dinámicos que impulsan la innovación y el cambio. De esta posición teórica general y de la evidencia de la historia económica se siguen ciertas observaciones: si las áreas atrasadas se aventuran en programas de industrialización o si, como en Topsy, la industria se limita a crecer, entonces es probable que habrá más y mayores ciudades. A medida que se desarrolle la economía, las ciudades tenderán a convertirse en ciudades funcionalmente más variadas, es decir, más especializadas en sus actividades básicas "de soporte" y más interdependientes; perderán algo de su carácter local y conquistarán una significación metropolitana y aún nacional.

Sin embargo, los incrementos resultantes de los ingresos locales ejercerán un "efecto multiplicador" que posiblemente generará una mayor actividad secundaria y, casi ciertamente, más actividades terciarias especializadas, las cuales son esenciales para un mejor nivel de vida.

El alcance de la especialización local es, en parte, un producto del balance cambiante que se establece entre las economías externas e internas de la concentración y los diversos costos de fricción que implica la localización en

(82) D. J. Bogue, "The Structure of the Metropolitan Community. A Study of Dominance and Subdominance". (Ann Arbor, 1949), pág. 61-8. Para algunos comentarios sobre la hipótesis de Bogue y estudios relacionados de R. E. Dickinson, W. Christaller, G. Chabot, G. K. Zipf, J. Q. Stewart, J. E. Brush y R. Vining, ver E. E. Lampard op. cit., Sección 5, *passim*.

otros lugares (calidad del transporte, estructura de las tarifas de fletes y alquiler de locales). Las áreas atrasadas pueden sufrir de una carencia crítica de estas importantes economías externas las cuales, en los centros industriales más antiguos, radican en la existencia de una fuerza de trabajo hábil, disciplinada y organizada, en la concentración de los consumidores y en la disponibilidad de funciones de servicio y comercio esenciales (83).

La historia del desarrollo industrial en las viejas áreas manufactureras como el sur de Lancashire, el "Black Country" de Birmingham, el Valle de Delaware, el noreste de Nueva Inglaterra, el Ruhr o Flandes, testimonia el efecto dinámico de la concentración local y la persistente significación de las economías externas. El desarrollo de las funciones manufactureras alrededor de los grandes puertos marítimos (que son también grandes mercados), como Liverpool, Glasgow, Belfast, Londres, Amberes, Hamburgo, Génova, Nueva York-Nueva Jersey, Marsella, demuestra que los viejos almacenes mercantiles pueden también convertirse en focos del crecimiento industrial. Esto también es válido para los nudos de empalme de las redes de transporte en el interior, tales como Chicago, París y Frankfurt-sur-Main.

El informe de Morse sobre San Paulo, el estudio de Kershner sobre los comienzos de Indianápolis, la descripción de Ghosh sobre las últimas tendencias industriales de Calcuta, sugieren que los viejos centros comercial-administrativos de las regiones productoras de materia prima pueden también volverse localizaciones económicas para las manufacturas (84).

Allí, al menos, hay mercados disponibles, alguna tradición de vida urbana y una presión constante para asegurar la subsistencia fuera de la actividad agrícola. Por otra parte, es también claro que el crecimiento acelerado de la industria en una metrópolis comercial produce algunas veces una presión insoportable sobre las fuentes de energía existentes, los servicios municipales esenciales y la vivienda. Remediar estas deficiencias del momento puede implicar el desvío de capital escaso de actividades más productivas.

A pesar de que en áreas atrasadas se desarrollan grandes ciudades como centros comercial-administrativos, éstas son pocas y alejadas. En su mayoría son puertos marítimos que dominan los accesos naturales a las extensas áreas de los "hinterlands" subdesarrollados, de donde los países avanzados obtienen, desde hace mucho tiempo, parte de su materia prima y de sus alimentos.

Tales sitios se parecen a Nueva York o Boston en su fase colonial, capitales mercantiles de las economías dependientes. Los establecimientos urbanos que siguen a las capitales serán, probablemente, pequeñas comunidades mineras,

(83) W. J. Baumol, *op. cit.*, pág. 165-66.

(84) Cf. F. D. Kershner, *op. cit.*; R. M. Morse, "São Paulo in the Nineteenth Century", *Inter-American Economic Affairs*, V (1951); S. Ghosh, "The Urban Pattern of Calcutta, India. *Economic Geography*, XXVI (1950), 51-8; P. George, "La Ville", pág. 300-02.

mercados locales y puntos de recolección, aldeas agrícolas, centros estratégicos para la comunicación y la defensa. En tales circunstancias, las grandes capitales están limitadas en su rango de funciones, no por la competencia de otras ciudades, sino por la cantidad y variedad de recursos explotables y accesibles en sus "hinterlands" inmediatos. El crecimiento de la capital mercantil y de los establecimientos menores como centros manufactureros, se retarda cuando las facilidades de transporte existentes son inadecuadas. Esto ha sido particularmente significativo en partes de América Latina e India donde existen sistemas ferroviarios establecidos desde hace mucho tiempo, pero aún muy poco desarrollados.

La presencia de una ciudad muy grande en una sociedad preindustrial puede actuar más como freno que como estímulo para un crecimiento económico más amplio. Su crecimiento y mantenimiento ha sido algo parasitario en el sentido de que los beneficios del comercio, del capital acumulado en la agricultura y otras actividades primarias, han sido despilfarrados en construcciones urbanas suntuarias, en la prestación de servicios y en el consumo de una élite "colonial". La mano de obra y la capacidad empresarial que hubieran podido ser invertidos en alguna forma de industria liviana o elaboración de materiales en el interior del país, son absorbidos por la gran ciudad en virtud del atractivo deslumbrante de sus millones de luces. En esa medida, el desarrollo de las capitales mercantiles retarda el desarrollo de otras áreas potencialmente productivas.

(b) CIUDADES Y DESARROLLO RURAL:

Si bien los argumentos a favor de las manufacturas urbanas son generalmente irrefutables, es igualmente cierto que el mejoramiento de las actividades agrícolas fue esencial para el desarrollo de las economías avanzadas.

En realidad, las ventajas de las ciudades pueden no ser tan impresionantes en una sociedad preindustrial, y existen muchas oportunidades de crecimiento en las áreas rurales.

La historia de las áreas avanzadas, especialmente en su fase industrial inicial, respalda este alegato en favor de un nuevo examen de las oportunidades rurales. Mucho del capital inicial invertido en la Revolución Industrial de Europa y Norteamérica provino de los distritos rurales. Los créditos metropolitanos utilizados en el descuento de giros en el siglo XVIII en Inglaterra, se basaban a menudo en el excedente derivado de las industrias domésticas y de la agricultura. La importancia de Norwich como centro financiero provino en parte de su situación en el centro del gran cinturón agrícola y de manu-

facturas domésticas del este de Inglaterra. Gran parte del capital invertido en el Ruhr surgió de la acumulación durante cien años en la industria semirural de los valles vecinos (85). Lo mismo sucedió en el Medio Oeste americano, donde una creciente especialización agrícola, durante y después de la Guerra Civil, hizo de centros como Milwaukee, St. Louis, Chicago y las Twin Cities, mercados comerciales y de productos de primera necesidad importantes antes de que desarrollaran sus funciones manufactureras. En forma similar, algunos de los capitales de los cuales se hizo uso (y abuso) para atraer ferrocarriles, también tuvo su origen en la productividad de la rica tierra agrícola.

Es posible que, a fin de cuentas, algunas áreas subdesarrolladas progresaran más si invirtieran y reinvertieran sus escasos recursos en la agricultura y en la industria rural. No sólo contribuirían a acumular más capital para el futuro, sino que debilitarían la tendencia del desarrollo urbano de no llevar el mismo paso que el resto de la economía.

(c) EL COSTO DE LAS CIUDADES:

Algunos de los costos de las ciudades se mencionaron durante la discusión sobre la fase paleotécnica en Europa. No es posible traerlos de nuevo a colación de manera extensa; sin embargo, algunas experiencias de las áreas avanzadas pueden ser relevantes para la situación que actualmente existe en los países subdesarrollados.

Miremos tan sólo la planta física de la ciudad. La vivienda de la clase obrera constituye uno de los "fracasos" más grandes en la historia de la industrialización.

En la era paleotécnica de Gran Bretaña y Estados Unidos, la construcción era esencialmente una empresa especulativa y, como tal, tenía que competir en los beneficios con los ferrocarriles, la manufactura, las inversiones en el extranjero, los valores públicos y privados. En esto generalmente fracasó. Bajo tales circunstancias no existía una forma efectiva de evitar la densidad excesiva de construcción en los distritos de la clase obrera. Tampoco se hacían esfuerzos por mejorar el aspecto físico de la ciudad en las áreas públicas con construcciones sociales cómodas y de buen gusto, tal como había sido la gloria de las clásicas ciudades-estados y de las ciudades medievales. Aún la construcción de iglesias se encontraba atrasada en Gran Bretaña, y durante mucho tiempo era lamentable ver las pequeñas capillas de hojalata. T. S. Ashton hizo una vigorosa defensa de los constructores especuladores en las décadas posteriores a las Guerras Napoleónicas — su falta de experiencia, el alto costo de los materiales, aún los de baja calidad; sus operaciones en pequeña escala,

(85) N. J. G. Pounds, "The Ruhr" (Londres, 1952).

a menudo basadas en créditos a tres meses, difíciles de obtener mientras las leyes de la usura estuvieran en vigencia; la carga de los impuestos aduaneros sobre la madera; los impuestos sobre las habitaciones más espaciosas y mejor iluminadas (86). Todo esto es cierto, pero sería más convincente si hubiera habido algún período posterior del siglo en el cual las cosas hubieran sido radicalmente diferentes. La situación de la vivienda es aún poco satisfactoria en muchas áreas industriales desarrolladas, a pesar de los grandes programas de mejoras públicas que se llevaron a cabo en el período entre las dos guerras.

En el curso de la industrialización fueron ideados otros recursos para hacer frente a las dificultades de la vivienda. Algunas veces, los patronos encontraron que era provechoso proporcionar a sus trabajadores alojamiento cerca del sitio de trabajo. Frecuentemente, se ofrecía también otros servicios y el prestigio de la compañía para asegurar mejores condiciones de vida. Esto tenía la ventaja de reducir el tiempo y los gastos que implicaba el transporte, pero ataba al empleado a la firma por medio de una relación casi medieval. Los inconvenientes de tales establecimientos han sido exagerados por varios reformadores, pero su efecto —como lo muestra el informe de G. R. Taylor sobre Gary— fue a menudo desastroso. La excelente historia de Crewe de W. E. Chaloner apunta, sin embargo, hacia un testimonio más tranquilizador en el caso de la vivienda de los ferrocarrileros; mientras que Gerald Johnson, en su apología de las primeras ciudades siderúrgicas de Carolina del Norte, subraya que a menudo no había otro agente que no fuera la compañía para construir casas, administrar el almacén, ofrecer crédito, hacer y ejecutar las leyes (87). Posteriormente en el mismo siglo, las sociedades constructoras y las municipalidades se arriesgaron en la construcción de viviendas a bajo costo, las cuales remediaron algo la situación; no obstante, las nuevas construcciones rara vez se mantuvieron a la altura de las necesidades de la población creciente. En el siglo XIX, hubo aún dos nuevas circunstancias significativas para la vivienda. Hacia fines de siglo, el crecimiento de una clase profesional y de empleados de oficinas —el estrato medio de una burocracia gubernamental y de negocios— condujo hacia un gran desarrollo de los suburbios de las ciudades comerciales e industriales para grupos de ingreso medio; por otra parte, el movimiento de la “ciudad jardín” y el planeamiento urbano cobraron ímpetu.

Por supuesto que el aprovisionamiento de viviendas en cualquier escala conlleva la intervención de las autoridades en lo que se refiere a la construcción de calles, sistemas de cloacas y suministro de otros servicios esenciales tales como agua, gas, recolección de basura, etc., escuelas y servicios de transporte.

Aun si la comunidad no puede proveer estos servicios a través de la iniciativa

(86) T. S. Ashton, en F. A. Hayek, ed., “Capitalism and the Historians” (Chicago, 1954), Cap. 1.

(87) G. R. Taylor, op. cit.; W. H. Chaloner, “The Social and Economic Development of Crewe, 1780-1923”. (Manchester, 1950); G. W. Johnson, “Making of a Southern Industrialist: A Biographical Study of Simpson Bobo Tanner” (Chapel Hill, 1952).

municipal, siempre existe la necesidad de reglamentar las empresas privadas correspondientes a fin de obtener un mínimo de orden y eficiencia.

El crecimiento de las ciudades exige una revolución en el gobierno local, del mismo tipo aunque menos profunda que la que ocurre a nivel nacional con el advenimiento de una sociedad industrial. En los problemas locales, el debate generalmente se centra alrededor de las cuestiones estrechamente relacionadas con los poderes y las finanzas. Los problemas de la vivienda, de la construcción y el redesarrollo urbano mencionados brevemente, sirvieron históricamente para enfocar la atención sobre la competencia y los recursos de las autoridades locales. A este respecto, la experiencia de Inglaterra o de los Estados Unidos es típica, ya que en Francia y en Alemania el gobierno central siempre ha tenido mayor poder en nivel nacional y estatal. En Inglaterra, a comienzos del siglo XIX, se llevaron a cabo muchas planificaciones parciales en virtud de las "leyes de mejoras". En Liverpool, el uso de tales poderes reformadores data de 1786; ya se ha visto cómo Mánchester alivió muchas de sus grandes dificultades de crecimiento con las Leyes de Mejoras y la Comisión Policial. Sin embargo, los poderes de Mejoras nunca fueron adecuados para contener el impacto poderoso de la revolución industrial. Aun después de la "Municipal Corporation Act" en 1835, las autoridades locales fueron incapaces de hacer frente al desafío en forma efectiva. Fuera del poder policial, las responsabilidades estaban todavía divididas entre otros Consejos y Comisiones. William Ashworth dice que si bien las ciudades reformadas recibieron constituciones más liberales, la ley "nada hizo por transformarlas en instrumentos administrativos más eficaces". La extensión posterior de las ciudades agregó un problema nuevo a los anteriores de poderes y de finanzas: el de las áreas. La gran cantidad de legislación permisiva aprobada por el Parlamento de la época de la Reina Victoria también demostró ser ineficaz, mientras que la esfera creciente de reglamentación obligatoria carecía de órganos adecuados para su aplicación. La solución, si es que puede llamársele así, sólo se produjo en una época relativamente reciente a través del establecimiento de poderosas autoridades locales de planificación y desarrollo, encargadas del control general de áreas más amplias y provistas por el gobierno nacional de un respaldo financiero considerable.

Aun reconociendo el costo de capital del desarrollo planificado y las complejidades que envuelven los aspectos financieros de la legislación de planificación, se sugiere que muchas áreas subdesarrolladas no pueden darse el lujo de la falta de planificación. La autoridad pública debería elaborar planes directores para cada comunidad y, siempre que sea necesario, suplementar la actividad de los inversionistas privados en sectores críticos tales como el alojamiento y los servicios municipales. Además, la autoridad debe estar provista

de poderes de ejecución lo suficientemente amplios como para poder hacer cumplir la reglamentación. Esta es una lección que ofrecen las áreas desarrolladas y que seguramente resulta obvia para todos. Los costos sociales del crecimiento caótico han constituido una carga para casi todas las comunidades desarrolladas; son, en parte, responsables de algunos de los antagonismos y tensiones más profundos que aún afectan el escenario social. Es claro que aquellos que nunca han conocido nada mejor pueden resignarse a las malas condiciones como, por ejemplo, los puertorriqueños en la ciudad de Nueva York, pero puede también suceder que no se resignen. Donde los salarios reales no alcanzan siquiera el nivel de los inmigrantes recién llegados a Nueva York, la proliferación del caos de las ciudades "de chozas" existentes desde Johannesburg hasta Karachi, resultará posiblemente en una fuente permanente de inestabilidad y de desorganización. Semejantes condiciones rara vez conducen al crecimiento socio-económico de una ciudad.

De las páginas del "Lowell Offering" se desprende que esta lección había sido, en cierto modo, reconocida por los constructores de ciudades textiles de Nueva Inglaterra hace más de un siglo. No obstante el "paternalismo" de Lowell era, como lo dijera Whittier, "un milagro moderno". El alojamiento y el ambiente que se ofrecía a las obreras de los talleres era preferible —desde el punto de vista del costo— a la situación existente en Manchester y sus satélites en la década anterior. Los que construyeron Shenandoah en Pensilvania, Granite City en Illinois y Birmingham en Alabama, pueden olvidar más tarde estas lecciones; pero no sería prudente que los que se dedican a actividades inmobiliarias y sus colegas industriales de las áreas subdesarrolladas cuenten con tener la misma suerte (88). Sólo puede esperarse que las autoridades aprendan otra lección vital de la experiencia: que es una locura planificar para una comunidad sin una base económica viable.

Este problema se aplica no sólo a la planificación de las ciudades ya existentes, sino también en la localización y desarrollo de nuevas ciudades. El costo de cualquier ciudad que por cualquier motivo deje de cubrir sus propios gastos, será pagado tarde o temprano por otras comunidades o, como alternativa, la ciudad se despoblará y morirá. Por ejemplo, en el Oeste americano o en el Interior del Brasil hay ciudades que anteriormente fueron centros prósperos de ganadería o minería y que declinaron prontamente al agotarse los yacimientos o al faltar el agua. Hay ruinas de ciudades antiguas al norte de África que una vez fueron florecientes cuarteles romanos y que, al retirarse los soldados o al arruinarse los acueductos, decayeron rápidamente. A pesar de las maravillas de ingeniería moderna que se han exhibido en Los Angeles, pueden aún existir áreas incompatibles con la existencia de un desarrollo urbano autosuficiente y en las cuales sería absurdo ubicar una ciudad.

(88) G. R. Leighton, "America's Growing Pains" (N. Y., 1939).

(d) LAS CIUDADES Y EL DESARROLLO:

El énfasis que los economistas dan a la transferencia de capital desde las áreas avanzadas hacia las atrasadas, ha dado a la palabra "desarrollo" un significado peculiarmente abstracto y mecánico: X insumos resultan en Y productos y así sucesivamente. Lo que este cambio implique debe ser comprendido mejor por aquellas que probablemente serán "desarrollados" en un futuro próximo; aun los "desarrolladores" deben reflexionar. Esperamos que el énfasis que se ha puesto en la ciudad como productora y producto del capital, ofrecerá una perspectiva algo menos mecánica y más humana del proceso.

Como están las cosas, muchos de los que reciben ayuda técnica mantienen una curiosa actitud ambivalente frente a la sociedad occidental por una parte y frente a los conocimientos occidentales por la otra. En tanto que algunos parecen estar ansiosos por adoptar un modo de vida enteramente occidental, otros rechazan nuestros métodos y modales, pero adoptan nuestras máquinas.

Unos cuantos ascetas no quieren ni los modales ni las máquinas. Quizás estas actitudes no sean tan significativas como nos pretenden hacer creer los pesimistas. La descripción recientemente hecha por Kenneth Little del "nuevo orden social" que está surgiendo en Sierra Leona bajo dirección africana, pero por iniciativa conjunta africano-europea, es reconfortante. El ser humano es sorprendentemente elástico y, en los casos en que una población es similar a la nuestra en su tradición cultural, estos problemas pueden resultar meramente académicos. Pero una vez que comienza a sentirse el esfuerzo y la tensión del cambio, podemos preguntarnos cuánto podrá mantenerse esa ambivalencia; seguramente se impondrá a todos un cambio de perspectiva.

No fueron los ahorros y las inversiones los que produjeron la revolución industrial en Europa y los Estados Unidos. Como afirma S. Herbert Frankel, la gran acumulación de capital en las áreas avanzadas durante los dos últimos siglos, no fue el resultado de fuerzas mecánicas descritas en los libros de texto, sino que se debió "a la evolución de nuevos patrones en las relaciones sociales... al surgimiento de nuevos tipos de actividad social". Pareciera que Gandhi hubiera comprendido este aspecto del "desarrollo" mejor que muchos de los funcionarios civiles. Cuanto más consideraba transformar a la India para ajustarla al patrón occidental, más prefería que su pueblo volviera a la vida aldeana, se ocupara de sus campos, se sentara en el suelo e hiciera girar la *charkha* para fabricar tela suficiente para un *khadi* o dos. Le importaba menos el "ahorro" que la "salvación de almas". Constituye una curiosa ironía el que muchos de sus más devotos discípulos sean al mismo tiempo Fabianos,

que creen en un Estado con bienestar, bien administrado y económicamente avanzado. Es aún posible que el espíritu de Gandhi y la inteligencia de sus discípulos se combinen para producir una solución factible para la India.

Pero la aparición de muchos tipos "nuevos" de actividad social en un lapso breve producirá probablemente serias consecuencias sociales. El ahorro, escribía Frankel, "no es un acto mecánico, sino el resultado de una actitud nueva en la conducta social. Reparar y mantener; pensar en mañana y no sólo en hoy; educar y entrenar a los hijos; prepararse para nuevas actividades; adquirir nuevas habilidades; buscar nuevos contactos; ampliar el horizonte de la experiencia individual; inventar, mejorar, poner en tela de juicio a "la mano muerta de la costumbre" y la herencia del pasado; en todo esto y no en cálculos o reglamentaciones mecánicas, se encuentran las causas de la acumulación de capital. Porque en realidad, el capital sólo se "acumuló" en los libros de contabilidad; en el mundo objetivo el capital formaba parte de la corriente general de actividades cambiantes, de la migración mundial, de los vínculos cooperativos del comercio y de la confianza mutua, y de las nuevas aptitudes dolorosamente creadas para la acción y para la responsabilidad".

En el mundo objetivo, la corriente general de actividades cambiantes concentró a millones de personas en centros urbano-industriales que constituyeron "el ambiente social de una nueva estructura de conducta y de pensamiento (89). Nuestra sociedad moderna recibió su sello característico de las instituciones, los papeles y las personalidades urbanas. Las más antiguas tradiciones se desintegraron; la conducta humana se hizo más diversa y sin embargo, en algunos sentidos, más uniforme. En el mundo subjetivo se produjo también una gran transformación, pues el cambio de lo rural-agrario a lo urbano-industrial afectó a casi todos los aspectos de la existencia. Las grandes ciudades llegaron a dominar, eventualmente, la vida intelectual, social y económica de sus "hinterlands".

En 1891, Lyman Abbott se preguntaba: "¿Qué haremos con nuestras grandes ciudades? A estas dos preguntas se enfrentan todos los americanos pensantes." Hoy, los habitantes de una sociedad urbano-industrial están quizá mejor adaptados a sus rutinas y más de acuerdo con sus normas. Pero pasados sesenta años tienen aún cierta urgencia las preguntas de Abbott y aún no tenemos la respuesta, como no sea decir que no se debe formular este tipo de preguntas. Sesenta años antes que él, las primeras generaciones de habitantes de las ciudades habían formulado casi las mismas preguntas y muchos las habían contestado resistiendo con todas sus fuerzas a la nueva sociedad.

(89) S. H. Frankel, "The Economic Impact on Underdeveloped Societies". (Cambridge, Mass., 1953), pág. 67-70. Véase también J. Viner, "America's Aims", en B. F. Hoselitz, ed., "The Progress of Underdeveloped Areas" (Chicago, 1953), pág. 193-95.

La generación actual de "inmigrantes urbanos" de las áreas atrasadas aprenderán sin duda algo de nuestra experiencia y, sin embargo, su situación se asemeja estrechamente a la de los Cartistas y Jacksonianos desarraigados de hace más de un siglo. Es dudoso que la sociedad urbana satisfaga enteramente sus necesidades porque ellos son, en su mayor parte, campesinos en gustos y experiencia que se encontrarán "luchando con la más difícil de todas las adaptaciones espirituales: formar una nueva mente social, perturbados por los cambios que han destruido la base de costumbres de su vida" (90).

(90) J. L. and Barbara Hammond, "The Bleak Age". (Londres, 1934), *passim*.

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
LIBRARY



