

ARTICULATION OF MODES OF PRODUCTION AND THE TWO CIRCUITS OF URBAN ECONOMY WHOLESALERS IN LIMA, PERU

MILTON SANTOS

If one regards socio-economic formation as an articulated system of distinctive modes of production, one must, in order to comprehend it, both define these modes of production and show how they are articulated together within this formation. However, theoretical and empirical studies on this matter are few and have been distressingly scarce.¹ For it is on the knowledge of these articulations that the understanding of the internal logic of the different socio-economic formations as well as the possibility of imposing effective changes on their functioning will depend.

The intention, in this paper, is to analyse in a more in-depth manner the role of middlemen as instruments of this articulation. Starting with general considerations of their position within the economy of underdeveloped countries, I shall then examine the concrete case of Lima, and revert back to the general schema to show how it expresses itself in a historically determined form. This will help to improve the theory.

WHOLESALERS IN THE ARTICULATION OF THE MODES OF PRODUCTION

The study of the articulations between modes of production is generally considered under two main aspects: (a) the concrete conditions of

¹ Besides the classical works like those of Lenin (1897), Plekhanov (1885), and Chayanov (1925), the number of recent studies of the kind is very small. Some deal with historical articulation of modes of production, *i.e.*, with their succeeding each other, but we are far from an agreement on a periodisation. As to the study of the articulation of concrete modes of production within a given socio-economic formation, the basic rule of Marxist method is often ignored, and authors are not very concerned with "the research of truth from facts". It is a sign of our time that the trading business of intellectual work puts a pressure on researchers. As far as we know, one of the rare exceptions is Pierre-Philippe Rey (1971, 1973). In the particular example of France, one may mention Cl. Servolin (1971).

the transition from one mode of production (slavery, feudalism) to another (feudalism, capitalism); (b) the concrete conditions of co-habitation of one concrete mode of production (capitalism) and another (pre-capitalism). In the first case, there is a succession, and in the second, a struggle between the old and the new mode of production, the latter becoming the determinant mode, even if not a dominant one. One could be tempted to say that the first situation takes place in time (history) and the second in space (geography, spatiology). In fact, the two situations are nothing but two faces of a single phenomenon and merge together in the same dialectic.

Regarding Third World cities, but with spatial organisation in mind, an attempt was made by the writer to outline a general theory, starting with the notion of two circuits of the urban economy of underdeveloped countries.² The approach tried to show, in a general manner, the economic and also spatial articulations between the two circuits, regarded as two urban economic subsystems, and how these articulations take place in space.³

Reference here is to an articulation between a mode of production intended to reproduce the living labour of its agents, that is, their own life, and a mode of production intended to reproduce and increase capital through the medium of a surplus value which increases while ascending towards the wholesaler, who himself is an agent at the service of the bank. In one case it is a simple reproduction, in the other an extended reproduction. The two circuits are capitalistic and it would certainly be stretching the value of the concepts a bit far — at least as far as accumulation is concerned — to claim that the lower circuit is precapitalist.

The wholesaler is at the top of a chain of middlemen which can even extend down to the small retailer selling to an ordinary street vendor. One can speak of intermediaries at different levels of this chain in which the truck driver is also a link (in this paper, the term wholesaler refers more to the function than to the size itself).

Evidently it would seem difficult, in a capitalist economy, to conceive of direct relationships between producer and last consumer, especially in the big cities. The lower circuit of the economy supplies the necessary machinery in which the wholesaler, the truck driver and

² Santos (1975).

³ On this subject, a remarkable study of Kelantan has been carried out by Missem and Logan (1975). Drakakis-Smith (1971) offers as well an interesting approach. I have myself worked on the case of Coro and Punto Fijo (Venezuela) to show how those two neighbouring towns share their regional influence according to the grade of modernisation and extraversion of their activities (Santos, 1970a). Later on, I proposed a theoretical interpretation of the problem (Santos, 1973, 1975).

⁴ McGee (1970); Santos (1971).

other middlemen have an essential part to play.⁴ The wholesaler, who articulates both modes of production, exercises two important functions within a capitalist socio-economic formation. He contributes to the reproduction of the labour force and to the completion of the production cycle (commodity — money — commodity) to the detriment of small-scale rural and urban producers. He also contributes to the completion of the accumulation cycle (money — commodity — money), and this to the detriment of the other middlemen, the whole chain of traders and of all producers concerned. But, on the other hand, this works in favour of the bank and modern activities associated with it.

What are the corresponding financial mechanisms?

When supplying a commodity, the wholesaler profits at various levels: (a) like the buyer of labour which does not cost him anything; (b) like the seller of a commodity whose surplus value is *a priori* inflated in relation to the normal rates. This transfer process alone involves a complex financial mechanism. When the commodity continues its cycle, labour expenses are generally secured by the immediate lower echelon in the chain of middlemen. The expenses on living labour are cut down to a minimum. True, the wholesaler does run risks. But if he sells on credit, and this is quite common, after each business deal he is paid for the previous delivery at profit rates which cover market prices and an interest rate which includes risks (the latter being calculated in relation to the assumed solvency of the client). If the client is not in a position to pay back his debt, the wholesaler will increase his profit margin at the next sale.

This process releases variable capital in the form of unpaid labour and increases it as well. This variable capital has two destinations: the payment of creditors and stock reconstitution. The first one ends up at the bank. As for the stock reconstitution, it can be partial, total or increased. The structure of the utilisation of the variable capital depends on the variations of the supply to be satisfied by the wholesaler, on his financial compromises and on the credit available to him at a given time. The variable capital thus has alternative uses which, directly or indirectly, all end up at the bank. Besides, without the latter, a wholesaler can seldom subsist, let alone prosper. True, there are some wholesalers who still keep ready money in their safe deposits. But this practice shows a tendency to disappear, and this not only for safety reasons: having recourse to the bank is in fact the only possibility of getting more credit. And in the final analysis, the ultimate control of almost the entire spare capital is in the hands of banks.

The access of wholesalers to banks depends on factors linked to the overall structure of the economy which determines, in particular, the structure of investments. In addition to massive loans, banks need payments and collections on a small scale but with a high frequency

rate, which ensure cumulative interests. The wholesaler meets this requirement by the mere fact of the very rapid turn-over of his capital.

The same capital is thus utilised several times. The lower circuit finds in this intense circulation of capital — in the form of commodities, but mostly in the form of money — one of the reasons for what McGee⁵ has called its "self-inflationary" capacity, with a corresponding multiplication of job opportunities which follows the entry of new people on the labour market.

The rate of profitability per unit of time and capital is higher — in absolute terms — than that of other activities. The bank, however, does not only take into account profitability but also safety coefficient. The credit given to the wholesaler depends upon his assets (buildings, installations, stocks) and this constitutes a restrictive factor: few traders have direct access to banks. Wholesalers who are financed by banks also finance other wholesalers at lower echelons. Whenever the marketable production increases without being followed by the volume of bank credit, the number of middlemen also tends to inflate. This process gets rid of quite a number of wholesalers, but other agents come to replace them: the function breeds by the very dynamics of the market. This is perhaps why some see the middlemen as a need. In fact, middlemen are first and foremost instruments of the circulation of capital: towards the bottom of the chain, especially in the form of high-priced commodities and dear and scarce money; towards the top, in the form of surplus value. The latter, directed to the bank, is reconverted into cheap capital, but only for big dealers.

WHOLESALE TRADE IN LIMA

Agricultural production in Peru goes through a whole chain of middlemen at different levels, before being forwarded to Lima and commercialised. The conditions, often problematic, of the road network, the irregularity or the seasonal fluctuations of production and demand, the permanency of an overwhelming majority of small holdings as opposed to a small number of large and modern agricultural holdings, the limitedness of the capital market, all easily explain this proliferation of middlemen in which the truck driver and the wholesaler fulfil a key role. The food market in Lima is extremely representative of the relationship between the poor rural economy and the poor urban economy.

Wholesale trade in Lima embraces approximately 2000 traders of varying importance. The main market is known under the simple name of Wholesale Market (Mercado Mayorista), or "La Parada", which means the place where one stops. This market comprises approximately

⁵ McGee (1968, 1971).

1500 registered traders who handled more than 833 000 tons of goods in 1971, distributed in the following manner: Tubers and vegetables, 559 000 tons; Fruit, 170 000 tons; Miscellaneous goods handled by transporters, 104 000 tons. This shows an individual average of 574.4 tons per trader and per year, but in fact the highest limit does not exceed 7 600 tons and the lowest is approximately 1 ton.⁶ Only 44.5 percent of wholesalers employ more than 10 persons, 25.9 percent have one or two employees, and 7.4 percent work on their own without any employee. As regards the composition of employment in wholesale enterprises, 60 percent of them work exclusively with wage earners, while 20 percent have recourse to family employment, either in combination with wage earners (10 percent) or alone (10 percent). Wage earners mean 76 percent of total employment in this activity.⁷

Located right in the heart of a vast aggregate of middle- and low-class quarters, the market occupies a unique site. The fact that the main bus lines travelling into the interior converge there and that there is easy access to the various quarters of the city, explains its permanency.⁸ In the 50s, the shifting of the market had already been planned, and in 1958 a new market called the "Overland Terminal" (Terminal Terrestre) was built. It bordered the roads going up country, passing close to the new avenues which were then on the periphery of the city. But 20 years later, half the posts had not been occupied, owing to the unwillingness of traders to leave "La Parada". This explains why, progressively, buildings in adjoining streets of the old market have been taken over and converted into warehouses — officially more than 80 of them — assigned to wholesale, with a commercialised volume evaluated at 100 000 tons in 1972, i.e., almost 10 percent of the total consumption of natural goods which entered the city.⁹

This huge commercial activity has attracted others: hotels, boarding houses, restaurants, coffee bars, hairdressers, tailors, gambling houses,

⁶ Bustamante et al. (1972).

⁷ Sabolo (1974): 165-167.

⁸ Wholesale trade is mainly concentrated in the commercial district of the centre — the ancient historical centre. It represents 72 percent of the establishments and 65 percent of total employment in this activity (Directorio de Comercio, Censo Económico, 1973), while all around the wholesale market (Mercado Mayorista), are the trades directly linked with daily consumption of population.

⁹ In Peru, natural consumption products are non-industrial, perishable, agricultural products. They therefore include sugar, wheat, coffee, rice, cocoa, etc.

In 1970-1971, there were 1 050 000 tons of natural consumption products brought to Lima. These were commercialised through the following channels: wholesale markets, 79 percent; supermarkets, 2 percent; wholesale stores, 9 percent; other channels, 10 percent. (Bustamante et al., 1972, ch. 5, p. 6.)

brothels, etc. — a real microcosm. Gate to the city to a multitude of freshly arrived migrants, "La Parada" is also for many a school where one can learn trades as well as vice, and, in this respect, there is nothing much lacking.¹⁰ The market is very lively. Retailers of different standing and street vendors get their supplies from it. Middle- and lower-class families and even well-to-do people also go there: sometimes their purchases are even more substantial than those of small retailers.

The greater part of the activity of wholesalers is linked to the distribution of foodstuffs of current consumption.¹¹ If one examines their overall sales figures, 37.6 percent relate to vegetables, 38.6 percent to fruit and 13.8 percent to tubers.¹² The activity of the market has a seasonal character and the months of highest activity are January, February and March. Hardly up to 16 percent of the wholesalers state that their activity was constant all year round. For 11 percent, it is concentrated within a period of six months, for 60 percent within two to three months, and for 13 percent within one month only. There are also variations in the course of the week. The days with the highest sales are Friday and Monday absorbing 58 percent of the activities of the week.¹³ Hardly up to 16 percent of wholesalers come more than three days a week, and only 2 percent every day. On the other hand, 43 percent come once and 41 percent twice a week.

Of buyers on the wholesale market, 94.4 percent are small-scale traders. Approximately 10 000 retailers come every day to get their supplies (wholesalers make home deliveries for about 2 percent of their total sales). Their means of transport vary: motor vehicles, animal-drawn vehicles, public transport, on foot. Some 5000 vehicles are used for the transportation of purchases. These retailers often act as commercial intermediaries, especially in the poor quarters.¹⁴ Among businesses employing fewer than 20 employees, 81 percent sell their stocks directly to the public and about 19 percent also sell to traders of lesser importance; some of them (less than 1 percent) even supply street vendors.¹⁵

Petty traders are practically all dependent upon wholesalers and other middlemen from whom they get or renew their stock on credit. Only 3 percent manage to buy jointly in large quantities, and these belong to two specific categories: ready-made clothing and groceries.

¹⁰ See the well-documented monograph of Patch (1973) on La Parada.

¹¹ The low income population can spend up to 61 percent of its income on food (Paz Silva, 1971).

¹² CONAP (1967): 24.

¹³ Lima's wholesale market: Activity on different days (percent) — Monday 24.9, Tuesday 5.7, Wednesday 17.9, Thursday 5.5, Friday 33.2, Saturday 8.3.

¹⁴ Españo (1971): 43.

¹⁵ SERH-CEMO (1971).

Out of a total of 4656 people working in this market, 2566 are regarded as owners, the rest being distributed between employees (563) and workers (1527).¹⁶ Again, it is an indication of the small size of enterprises. The percentage of permanent employees is very limited, approximately 25 percent; the rest are casual workers. This is explained by the seasonal character of the activity and the irregularity of supplies.¹⁷

Big wholesalers are not interested in minor buyers who increase operating costs for the same volume handled. This entails a division of activities between big and small who have established complementary hours. For instance, the more important wholesalers only work from 9 a.m. to 1 p.m. The smaller ones take advantage of this by supplying retailers outside these hours and asking for higher prices.¹⁸ In fact, they often have to get their supplies from their more powerful counterparts.

The creation, four years ago, of the EPSA, a kind of State wholesaler, shows a marked effort to diminish the number and importance of middlemen in order to reduce prices and offer the population an easier access to basic consumption goods. Affiliated shops (*tiendas afiliadas*), while remaining private enterprises, undertook to sell at a controlled price while enjoying the privilege of being supplied by the State enterprise. But by September 1973, EPSA had reached only 1037 out of 16 000 small-scale traders and was planning to raise this figure to 2000.¹⁹ As can be seen, the distribution remains, as a whole, in the hands of middlemen.²⁰

Commodities sold on the wholesale market are brought by wholesalers, transporters or even by producers themselves. The producers

I Owners of Goods Brought to the Wholesale Market

| | Producer | Wholesaler | Transporter | Total |
|------------------------|----------|------------|-------------|-------|
| Early vegetables % ... | 62.75 | 24.35 | 12.92 | 100 |
| Fruit % ... | 34.66 | 33.91 | 11.43 | 100 |
| Tubers % ... | 50.47 | 40.03 | 9.50 | 100 |
| Vegetables, grains % | 26.88 | 46.90 | 26.22 | 100 |

¹⁶ CONAP (1967): 25.

¹⁷ According to Gaudé (1974), the substitution elasticity between capital and labour is six times higher than in car or electrical appliances trades, two times that of foodstuff trade, and 11 times more than in the various other trades. Nevertheless, the socio-economic conditions do not allow advantage to be taken of this potentiality.

¹⁸ Patch (1973): 24.

¹⁹ El Comercio, July 26, 1973.

²⁰ This trend is also found in towns up country. Among 29 towns listed, in only five of them did commercialisation by producers overpass 22 percent, but, of the total amount commercialised, 96 percent was handled by wholesalers (Bustamante, 1970).

mostly cater for perishable goods while wholesalers usually prefer to deal in non-perishables.

Table 1 illustrates another aspect of the division of labour in marketing. The participation of producers themselves induces a pulverisation of operations and ensures the presence of a multitude of retailers gravitating around the market.

Truck drivers are not only transporters working for wholesalers or supermarkets; their function is often polyvalent and they can, for instance, be self-employed, both buyers and sellers, which means that they are also traders.

In 1967, approximately 535 000 trucks unloaded their goods on the Lima wholesale market. They were of various sizes but the majority (55 percent) were 3- to 6-ton trucks. Only 0.49 percent exceeded 12 tons. Agricultural producers owned only one-fourth of the truck park, while more than two-thirds belonged to the transporters themselves. Wholesalers owned only a low percentage of the vehicles.

Ownership of vehicles working for the wholesale market was: Producers, 25.37 percent; Wholesale merchants, 6.49 percent; Transporters, 67.89 percent.

Even though many transporters are self-employed, there still exist solid functional and financial links between them and the wholesalers. The latter often finance the purchase of their vehicle or stand security for them with their banks or with car dealers. The drivers then either commit themselves explicitly to work for their "protector", or do so by tacit consent. In this way the wholesaler diminishes his amount of fixed costs and is free of social charges which would have applied had he recruited additional employees. This is very important for him since he needs to have, readily available, large amounts of cash. As for the driver, he derives from this activity prestige in towns up country, while making a profit otherwise difficult to come by. But this does not always prevent his selling his load to the highest bidder, or disposing of it on retail markets. In fact, hardly more than 20 percent of the trucks deliver their cargo to a single consignee. Available statistics do not specify, however, whether this percentage represents vehicles of higher tonnage, but this is likely: 36 percent of the trucks coming to the Lima market exceed 6 tons. If one looks at the overall figures, 81.37 percent of the tonnage carried by transporters reaches Lima with already one assured consignee, out of which 77.82 percent goes to wholesalers, and 1.59 percent directly to retailers. The remaining 18.63 percent of the forwarded volume is directly traded with supermarkets, restaurants, hospitals and other institutions, but wholesalers buy up most of it.

Trucks usually need few hands; only 18 percent of the vehicles employ three people or more. Especially in the case of low tonnage ones, trucks appear to be particularly flexible instruments, since they

can travel on difficult mountain roads or in bad conditions, and even go from door to door in the zones of production to supplement their cargo in optimum conditions. The driver's knowledge of the country and his clientele is essential. Risks are high, of course, especially when the goods are perishable, but it is easier initially to engage in business, and, in case of bankruptcy, the impact is not felt so badly because of the relatively minor importance of the investment.

SOCIO-ECONOMIC STRUCTURE AND THE ROLE OF THE MIDDLEMEN

The middleman and the wholesaler in general are abstractions. They become concrete only within a socio-economic formation. It is from this system of complex relationships that they derive their meaning.

Lima was practically devoid of industries until recently. In 1950, there were only 357 firms in Peru labelled as industrial by the official statistics. They employed 31 668 people.²¹ But industry developed at the end of the 50s, and between 1961 and 1967 it grew at an annual rate of 8 percent.²² The labour market was governed at the top by very low salaries paid by the government to civil servants which served as yardsticks for most other activities. At the bottom, the mass of unemployed was putting pressure on an undemanding labour market. The early stage of industrialisation, ten years ago, coincided with the rapid increase of urban population whose number acts as a price regulator of the labour force.²³ Thus the beginning of a new era does not contribute substantially to an increase in salaries, and the urban population, for the greater part, remains poor.²⁴

The attachment the new urbanised feel towards a very old culture has important repercussions on feeding and clothing habits and, by the same token, activates quite a significant trade with rural zones; hence the need for middlemen. On the other hand, poverty compels individuals to make day-to-day purchases from petty retailers; there is quite a number of these who themselves have to go through middlemen to get supplies in limited quantities.

²¹ Slater (1972).

²² Gianella (1970): 206.

²³ Lima population in 1972: 1 709 724 born in Lima; 1 592 799 born outside Lima.

²⁴ Annual growth rate of Lima: 2.3 percent vegetative growth; 3.5 percent migrations.

²⁵ In Lima, the 5 percent richest families concentrate 30.5 percent of total income, while the 75 percent poorest get 32.9 percent (Gianella, 1970, p. 80). There is a true polarisation of wealth and poverty: 0.7 percent of rich families retain 10.7 percent of total urban income, and 52.2 percent of the poor get 14.1 percent.

Wholesalers have a certain stranglehold over consumption because the more powerful ones make a rigorous selection of goods they purchase in order to avoid losses. Their credit and solvency with the banks depend on the size of their stocks and on the degree to which their stocked commodities are non-perishable. These will enable them to speculate, especially as Lima wholesalers buy a volume which is 50 percent higher than the city can actually consume, and thus to control the food trade in other cities.²⁵

In return, consumption has an impact on the activity of wholesalers, particularly on the rhythm of its functioning. It has already been observed²⁶ that, in the lower circuit of the economy, consumption had a driving role, whereas in the upper circuit this role was deferred to production. The variations of demand as well as its sporadic nature have an influence on the structure of wholesale trade. This provides an explanation for the co-existence of big and small middlemen in the market, in addition to purely financial causes linked to the differential utilisation of spare capital. Several reasons have conjugated in the case of Lima, as in other poor, big cities in process of industrialisation, and prevented the concentration of the activity in a few hands. The existence of a mass of middlemen allows the survival and prosperity of a limited number of big wholesalers: the latter handle large amounts and are able to buy cheaply and sell at a high price; they build up stocks in order to speculate. Small-scale traders play an essential part in the sale of commodities and price equilibrium. They act as a buffer *vis à vis* market fluctuations through the medium of prices. This is true in periods of shortage, either effective or speculative, as well as periods of plethora. Fluctuations are therefore chiefly felt by consumers and do not affect in any substantial way the big wholesalers.

Taxation constitutes an obstacle to the growth in size of small and medium wholesale activities, for taxes are levied per unit: by number of trucks which enter the market, by weight of stored goods, by sold tonnage. And, in fact, the payment of taxes is also equivalent to the advancement of a fraction of the firm's variable capital. While big wholesalers are able to meet this kind of obligation, small-scale wholesalers find it difficult to expand their business, for a bigger business means, on the one hand, the necessity to utilise more of the variable capital for the payment of goods, taxes and salaries, and, on the other hand, the immobilisation of capital in buildings and equipment. This entails a reduction in variable capital, when the latter is essential to this type of activity. Consequently, there is a tendency towards the polarisation of the activity among a few achieving a relatively high turnover, as opposed to a multitude of agents who have a very limited volume of sales.

²⁵ Bustamante *et al.* (1970).

²⁶ Santos (1970, 1971, 1975).

The structure of retail trade influences the structure of wholesale trade. Among the retail activities with more than 20 employees, 70 percent are equipped with refrigerators.²⁷ Data concerning smaller trades — which are the majority — are not available, but they are likely to be much less equipped. This is a supplementary reason for them to keep small stocks and get supplies more frequently from the small, middle or big wholesalers.

The creation of numerous district markets — some of which are co-operatives — has had similar results. Investments in fixed capital and debts on middle and long term reduce the availability of roving capital and induce a reduction of stocks which means more frequent supplies in smaller quantities, addressing preferably to the small wholesalers.

An additional factor is that only 37 percent of trade activities with more than 20 employees have access to institutional credit, this percentage decreasing with the size of the activity.²⁸

Sanitation regulations also have a part to play in the structure of trade, for all foodstuffs have to go through the market before being offered for consumption. It is true that trucks which sell their product directly in local markets or public places evade these regulations, but this represents little of that marketed overall. Producers have to sell their goods on the market the same day or let industrialists and sellers and sometimes wholesalers have them at lower prices. Wholesalers are rated according to the size of their stores, refrigeration installations and, most of the time, to their physical and financial capacity to stock.

A division of labour thus takes place between wholesalers, wholesalers and transporters, and between the last two and producers who come to sell directly in the market. To speak of competition between these agents would be a serious mistake. The market is monopolistic, of the oligopoly type. The division of labour is therefore more a consequence than a cause of the very varied conditions in which the various agents carry out their activity which is directly explained by the structure of the economy and society considered as a whole.

A study of the financial mechanisms controlled by wholesalers makes it possible to distinguish two forms of movement of goods and services and of capital in general. One notices at first a continuous horizontal flow of goods and services exchanged against money which is again reconverted into goods and services. This process is repeated several times within the lower circuit before money can ascend, also in the form of surplus, towards the upper circuit through middlemen. Along-

²⁷ Situacion Ocupacional (1971); IV, 89.

²⁸ SERH-CEMO (1971).

side, there is a vertical flow in both directions: (1) A downward movement of money in the form of salaries and other earnings as well as capital, the latter usually in the form of goods. The descending flow of capital is limited and that of goods is substantial. (2) An upward movement of goods, in quite limited quantities, and that of money, surplus value and manpower in large quantities.

When money leaves the horizontal movement which is internal to the lower circuit, and is inserted into the vertical movement going through the two circuits, it takes a qualitative leap. It leaves the realm of the simple reproduction of capital and enters that of the extended reproduction. In other words, its function of reproduction (of means of labour and existence of poor traders and artisans) is dead. It fulfills from then on a function in the process of accumulation. The two flows are integrated for the benefit of the upper circuit. Money and goods are dear when they descend towards the lower circuit and become cheap when they reascend towards the upper circuit. Prices and costs depend on the agent's position in the chain of middlemen. This hierarchy expresses itself through a division of labour which is at the same time a wisely unequal distribution of risks and profits.

The greater the volume of capital available to the agent, the higher his profit rate. Those who are at the bottom of the scale are doubly handicapped. The multitude of middlemen without capital increases the urge for ready money and the amount of payable interests. Prices are thus raised for everyone, and in particular for the last consumers who are the poorest and the worst affected. These mechanisms perpetuate and increase the population's poverty.

A new element is the participation of the State as wholesale dealer. But this mechanism affects only a very small fraction of the commercialised aggregate. Unless this fraction is considerably increased in order to influence the market, the situation might very well consolidate the position of wholesalers, in particular the more powerful ones. As can be seen, this contribution by the State minimises the pressures of the money market for wholesalers while enabling them to make higher profits. On the other hand, the fact that petty traders can get their supplies from State stores, removes only one link in the chain. It neither changes anything at the top nor at the bottom. Even if wholesalers dealing in small quantities are weakened by State competition, wholesalers at the top are strengthened. At the other end, there is no change for the multitude of petty traders. They continue to get their supplies from medium-sized traders including those who buy from EPSA.

The problem is a structural one, and solutions cannot be of any other nature. Otherwise the results achieved will profit more those already privileged.

REFERENCES

- Armstrong, W. R., and McGee, T. G., 1968, "Revolutionary Change and the Third World city", *Civilisations*, XVIII, no. 3, pp. 353-377.
- Bustamante, Williams, et al., 1970, "SCET Cooperation", *Estudio Nacional de Mercados de Abastecimiento*, Ministerio de Vivienda, Lima.
- _____, 1972, *Gran Mercado Mayorista de Lima, Estudio de Factibilidad*, Republica del Peru, Ministerio de Agricultura, Direccion General de Comercializacion, Lima.
- Chayanov, A. V. (1925), 1966, *The Theory of Peasant Economy*, Robert Irwin, Homewood, Illinois.
- CONAP (Corporacion Nacional de Abastecimientos del Peru), 1967, *Investigacion de la Distribucion Mayorista de Productos Agricolas en Lima*, Ministerio de Agricultura, Division de Organizacion de la Comercializacion, Lima.
- Directorio de Comercio, 1973, *Censo Economico*.
- Drakakis-Smith, D. W., 1971, "The Hinterlands of Towns in the New Territories", in D. J. Dwyer (ed.), *Asian Urbanization*, Hong Kong University Press.
- Espada, Aida de, 1971, *Estudio de la Comercializacion Minorista en Lima Metropolitana*, Informe no. 18, Ministerio de Agricultura, Lima.
- Gaude, 1974, *Capital Labour Substitution Possibilities: A Review of Empirical Research*, WEP-BIT, Genevre.
- Gianella, Jaime, 1970, *Marginalidad en Lima Metropolitana* (una investigacion exploratoria), DESCO, Lima.
- Lenin (1897), 1974, *The Development of Capitalism in Russia*, Progress Publishers, Moscow.
- McGee, T. G., 1970, *Dualism in the Asian City: The Implications for City and Regional Planning*, Centre for Asian Studies, Reprint Series no. 2, University of Hong Kong.
- _____, 1971, *The Urbanization Process in the Third World*, Bell and Sons, London.
- Missen, G. J., and Logan, M. L., 1975, *National and Local Distribution Systems and Regional Development: The Case of Kelantan*, presented at the symposium "Alternatives for Development Strategies in Asia and the Pacific", Canberra, Jan 20-24. (Also in *Antipode*, 1976, No. 2 (forthcoming).)
- Patch, Richard W., *La Parada, Un Estudio de Clases y Asimilacion*, Mosca Azul Editores, Lima, 1973: (*La Parada, Lima's Market*, West Coast South America Series, vol. XIV, no. 1, 2, 3, American Universities Field Staff, New York, 1967).
- Paz Silva, Luis I., 1971, *La Distribucion de los Ingresos y el Consumo de Alimentos en Lima Metropolitana*, Lima.
- Plekhanov, Georgi (1885), 1974, "Our Differences", in G. Plekhanov, *Selected Philosophical Works*, 1, pp. 107-352, Progress Publishers, Moscow (1st edition in English, 1960).
- Rey, Pierre-Philippe, 1971, *Colonialisme, néo-Colonialisme et Transition au Socialisme, l'exemple de la 'Comilog' au Congo-Brazzaville*, Editions Maspero, Paris.
- _____, 1973, *Les Alliances de Classes*, Editions Maspero, Paris.
- Sabolo, Yves, 1974, *Les Tertiaires*, BIT, Geneve.
- Santos, Milton, 1970, "Une Nouvelle Dimension du Réseau Urbain dans les Pays Sous-développés", *Annales de Géographie*, 79ème année, Juillet-Aout, pp. 425-445.

- 1970a, "Region Bipolaire ou Division Spatiale de la Force Urbaine: le Cas de Coro et Punto Fijo au Venezuela", *Bulletin de l'Association des Géographes Français*, no. 382-383, pp. 223-229.
- 1971, *Les Villes du Tiers Monde*, editions M.Th. Genin-Librairies Techniques, Paris.
- 1973, *Spatial Organization in the Third World: The Two Urban Fields*, paper delivered at a departmental seminar, Department of Geography, University of Toronto, March 6.
- 1975, *L'espace Partagé: les Deux Circuits de l'Economie Urbaine en Pays Sous-développés et leurs Répercussions Spatiales*, editions M.Th. Genin-Librairies Techniques, Paris.
- SERH-CEMO, 1971, *Encuesta de Establecimientos Comerciales de Menos de 20 Trabajadores*, Lima, Oct.-Nov.
- 1971, *Encuesta de Comercio Ambulante*, Dec.
- Servolin, Claude, 1971, *Aspects Economiques de l'Absorption de l'Agriculture dans le Mode de Production Capitaliste*, I.N.R.A., Paris.
- Situacion Ocupacional del Peru, 1971, *Informe 1971*, Ministerio del Trabajo, Lima, Peru.
- Slater, David, 1972, *Spatial Aspects of the Peruvian Socio-Economic System 1925-1968*, London.
- 1975, *Underdevelopment and Spatial Inequality*, Progress in Planning, Vol 4, Pt 2, Pergamon Press, London.

Sobretiro de
INVESTIGACIONES GEOGRÁFICAS
BOLETÍN del Instituto de Geografía
Número 24, México 1992

Resumen

Durante mucho tiempo, las teorías espaciales clásicas (polos de desarrollo, teoría del lugar central, rank size rule, polo-periferia) consideraron a las grandes ciudades como centros de crecimiento, mientras que el resto del país tendría dificultad para despegar. Sin embargo, hoy, si se considera la evolución de varios indicadores económicos y sociales de las diferentes áreas metropolitanas brasileñas, en relación con el resto del país, (particularmente las zonas del interior que empiezan a experimentar la modernización), se podría llamar al proceso por el que pasan como involución metropolitana. Esta sería una consecuencia del resultado de la difusión en el territorio de aquello que se ha llamado medio-científico-técnico, que es consecuencia de la difusión a escala mundial de las variables que caracterizan el presente período histórico.

De acuerdo con lo anterior, las transformaciones recientemente ocurridas en la superficie de la tierra en un gran número de lugares, estarían marcadas por las contribuciones de la ciencia y la tecnología, de tal manera que los lugares se caracterizan en función de las diferencias de información que hay entre ellos. Se estaría produciendo, por lo tanto, un cambio fundamental en el medio geográfico, dejando de ser simplemente un medio natural o un medio técnico para transformarse en un medio técnico-científico internacional. Sobre la base de lo anterior la naturaleza de la vida contribuye a la formación de nuevas relaciones sociales que traen consecuencias al proceso de urbanización.

En este trabajo se presenta el caso brasileño donde se puede apuntar como resultado de la involución metropolitana antes mencionada, un fenómeno paralelo e interdependiente que es un crecimiento de la región más importante que el de la metrópoli y de una tendencia a tener una calidad de vida mejor en el interior.**

Introdução

Durante muito tempo e à luz de teorias espaciais consagradas (polos de desenvolvimento, lugares centrais, rank-size rule, polo-periferia) as grandes cidades eram consideradas os lugares do crescimento, enquanto o resto do país teria dificuldades para decolar. Hoje, porém, apreciando a evolução de numerosos indicadores econômicos e sociais das diversas áreas metropolitanas brasileiras, em relação ao que se passa com o resto do país tomado como um todo (e, particularmente, em confronto com aquelas regiões do Interior que, agora, conhecem um processo de modernização), consideramo-nos autorizados a propor a idéia segundo a qual a situação atual dessas grandes cidades pode ser legitimamente adjetivada como de "involução metropolitana". Esta seria um

* Departamento de Geografia, Facultad de Filosofía, Letras e Ciencias Humanas, Universidad de São Paulo, Brasil.

** Agradecemos la colaboración de la Dra. Silvana Levi L. por elaborar el resumen de este trabajo.

resultado de difusão no território daquilo a que chamamos de meio científico-técnico¹, por sua vez consequência da difusão à escala mundial das variáveis que caracterizam o presente período histórico. Segundo essa idéia, as transformações recentemente ocorridas na face da Terra, e em um grande número de lugares, estariam marcadas por contribuições da ciência e da tecnologia, de modo que os lugares se caracterizariam em função das diferenças de informação neles contidas. O meio geográfico estaria, assim, conhecendo uma mudança fundamental, deixando de ser meramente um meio natural ou um meio técnico e se transformando em um meio técnico-científico ou, ainda melhor, um meio técnico-científico-informacional. Esse novo substrato da vida social contribui para a instalação de novas relações sociais, trazendo consequências ao processo de urbanização. No caso brasileiro, podemos apontar como resultados dessa evolução a supramencionada involução metropolitana, fenômeno paralelo e interdependente de um crescimento regional mais importante que o da metrópole² e da tendência a uma melhor qualidade de vida no interior.

A metrópole cresce menos que o país como um todo

A Região Metropolitana de São Paulo continua a concentrar uma parcela importante da riqueza nacional, desproporcional em relação à sua parte na população brasileira, mas sua participação na formação do PIB nacional está diminuindo, como se pode ver na tabela abaixo.

Produto Interno Bruto a preços de mercado (em cruzados de 1986)

| | PIB | | PIB por habitante | |
|-----------------|--------------|--------------|-------------------|-----------|
| | A 1980 | B 1987 | C 1980 | D 1987 |
| | | | | |
| Brasil | 1 252 173 84 | 3 687 473 15 | 10 522 23 | 26 859 40 |
| Est. São Paulo | 477 818 85 | 1 342 576 10 | 22 782 33 | 44 839 87 |
| Grande S. Paulo | 288 800 49 | 703 515 72 | 22 782 33 | 45 247 56 |

Fonte: Emplasa, 1987, tabela II.3.3.

¹Santos, M., *Metamorfoses do Espaço Habitado*, Hucitec, São Paulo, 1987.

²Em outro contexto, observação semelhante será feita, também, por John Redwood III (1984, p. 53), quando escreve que "as cidades secundárias, incluído vários centros regionais metropolitânicos, são, na atualidade, mais dinâmicas, em termos tanto geográficos quanto econômicos, que as maiores aglomerações urbanas do Brasil".

Comparando esses dados, constatam-se, pelo menos, dois fatos: em referência ao total do PIB, como em relação ao PIB per capita, tanto se reduz a parte do Estado de São Paulo em relação ao país como um todo, como diminui o quinhão da Grande São Paulo, em relação ao respectivo Estado e com o país. É isso que indicam os índices abaixo, calculados por nós, e onde se nota uma clara perda de importância relativa, quanto a esses dois índices:

| | B:A | D:C |
|-----------------|------|------|
| Brasil | 2.94 | 2.55 |
| Est. São Paulo | 2.80 | 2.34 |
| Grande S. Paulo | 2.43 | 1.98 |

A tendência aliás, não é tão recente. Tomando-se o índice 100 para a renda interna por habitante em 1970, tanto para o Brasil, como para o Estado de São Paulo e a Grande São Paulo, os índices correspondentes a 1982 eram, respectivamente, 176, 153 e 123. Não é que São Paulo deixe de crescer. Mas outras áreas do Estado de São Paulo e o país como um todo crescem mais.

Vejamos o mesmo fenômeno através de outra forma de cálculo. A renda interna da Grande São Paulo, considerada em relação à do Brasil, baixa de 25,46% em 1970 para 22,15% em 1982.³ Como vemos, a tendência vem de longe.

³Comparando-se os dados referentes ao Produto Interno Bruto per capita, em 1980 e 1985, para o Brasil, e Estado de São Paulo e a Grande São Paulo, há, para todas as escalas, uma baixa dos valores, mas ela é muito mais acentuada na aglomeração paulistana.

| | PIB por habitante (em Cruzados de 1985) | |
|--------------------|---|-----------|
| | 1980 | 1985 |
| Brasil | 10.522,23 | 10.245,50 |
| Estado de S. Paulo | 19.081,60 | 17.994,50 |
| Grande São Paulo | 22.782,33 | 17.953,00 |

Fonte: Emplasa/DDU/SIP/CCA, citado em Ana Fani A. Carlos, 1986, p. 178.

Participação percentual na Renda Interna do Brasil

| | Estado de S. Paulo | Grande São Paulo |
|------|--------------------|------------------|
| 1970 | 38.74% | 25.46% |
| 1972 | 38.61 | 24.97 |
| 1974 | 37.79 | 24.06 |
| 1976 | 36.81 | 23.05 |
| 1978 | 37.39 | 23.06 |
| 1980 | 37.83 | 22.84 |
| 1982 | 37.88 | 22.15 |

As perdas, entre 1970 e 1982, foram ainda maiores para a Grande São Paulo do que para o Estado de São Paulo, em relação ao país tomado como um todo. O mesmo se dá quando levamos em conta a renda interna por habitante.

Renda Interna por habitante (em Cr. de 1982)

| | Brasil | Est. S. Paulo | Grande S. Paulo |
|------|---------|---------------|-----------------|
| 1970 | 201.419 | 408.121 | 586.492 |
| 1980 | 380.219 | 685.239 | 820.848 |
| 1981 | 360.235 | 642.940 | 740.165 |
| 1982 | 353.648 | 625.085 | 723.174 |

Renda Interna Global 1970–1982 (em números índices)

| | Brasil | Est. S. Paulo | Grande S. Paulo |
|------|--------|---------------|-----------------|
| 1970 | 100 | 100 | 100 |
| 1975 | 171 | 163 | 157 |
| 1980 | 241 | 236 | 217 |
| 1981 | 234 | 229 | 204 |
| 1982 | 236 | 226 | 199 |

Renda Interna por habitante 1970–1982 (em números índices)

| | Brasil | Est. S. Paulo | Grande S. Paulo |
|------|--------|---------------|-----------------|
| 1970 | 100 | 100 | 100 |
| 1975 | 152 | 138 | 126 |
| 1980 | 189 | 168 | 140 |
| 1981 | 179 | 158 | 126 |
| 1982 | 176 | 153 | 123 |

O crescimento regional tende a ser menor nas metrópoles

No decênio de 80, enquanto os indicadores macro-econômicos indicam uma crise no país tomado como um todo, certas áreas do Interior mostram uma tendência praticamente sustentada ao crescimento. No caso do Estado de São Paulo, a participação do Interior na formação da riqueza não pára de crescer, enquanto a contribuição da Grande São Paulo está em baixa.

| | 1980 | 1985 | 1988 |
|------------------|-------|-------|-------|
| Interior | 39.8% | 47.6% | 59.4% |
| Grande São Paulo | 60.2 | 52.4 | 40.6 |

Em 1988, a Grande São Paulo fica com 49.6% do total da riqueza produzida no Estado, mas é ultrapassada pelo Interior, a quem já cabem 50.4% (dados do SEADE, tirados de *Shopping News*, 06.05.1990). O tamanho das cidades já não é um critério para o crescimento das estatísticas econômicas, mas, justamente, o contrário. Levando-se em conta a evolução do valor adicionado segundo o tamanho urbano, ela somente é positiva nas cidades até 50 mil habitantes, com um índice de 2%, enquanto essa taxa era negativa nas aglomerações maiores: -2% nas cidades entre 50 e 250 mil, de -11% nas entre 250 e 1 milhão e de -21.3% nas aglomerações millionárias (o Estado de São Paulo, 28.01.1990).

Aliás, a participação da Região Metropolitana de São Paulo na renda interna do Estado já vinha se reduzindo desde antes. No decênio 1970–1980, a baixa é de 65.3% para 60% (SEADE, 1983). Segundo cálculos de Philip Gunn, essa participação teria sido de 65.72% em 1970 e de 58.45% em 1982. O interior do Estado estaria crescendo mais do que a área metropolitana. A renda média das áreas interioranas

que representava 13% da renda média nacional em 1970, alcança os 16% em 1982 (Ph. Gunn, dez. 1985).

A Região Metropolitana de São Paulo tem, ainda, uma considerável participação no valor da transformação industrial do Brasil, mas, desde os anos 70, vem conhencendo uma diminuição substancial dos seus índices percentuais.

1959 : 41.0%

1970 : 43.5%

1975 : 38.8%

1980 : 33.6%

1987 : 30.6%

Gazeta Mercantil, 15.09.88 e M. E. B. Sposito, 1991.

A participação da Região Metropolitana de São Paulo no valor da transformação industrial do Estado de São Paulo também conhece um decréscimo desde 1970, enquanto se eleva a correspondente ao Interior.

Distribuição percentual do valor da transformação industrial no Estado de São Paulo

| | 1970 | 1975 | 1980 |
|-------------------|-------|-------|-------|
| Grande São Paulo | 74.7% | 69.4% | 62.9% |
| Capital | 48.2 | 44.0 | 34.8 |
| demais Municípios | 26.5 | 25.4 | 28.1 |
| Interior | 25.3 | 30.6 | 37.1 |

Como vemos, dentro da própria Região Metropolitana, as perdas maiores vão se dar no Município de São Paulo.⁴ Tomado isoladamente, a cidade de São Paulo era responsável por 45.4% do valor adicionado na produção estadual em 1970, percentual que baixa para 26.23% em 1988.

Afirmá-se, desde o decênio de 1970, a tendência a que o valor da transformação industrial cresça mais rapidamente no Interior que na Região Metropolitana.

Taxa de crescimento geométrico anual do valor da transformação industrial

| | 1970-1975 | 1975-1980 |
|-------------------------|-----------|-----------|
| Grande São Paulo | 14.1 | 5.1 |
| Região de Campinas | 28.7 | 7.4 |
| Região Vale do Paraíba | 22.1 | 12.8 |
| Região de Sorocaba | 16.8 | 18.1 |
| Região de Jundiaí | 17.9 | 9.0 |
| Região Baixada Santista | 11.9 | 16.9 |

Ph. Gunn, jun. 1985.

⁴Outros dados não relevantes para a compreensão da situação, como, por exemplo, os seguintes indicadores escolhidos da evolução recente na Grande São Paulo e no Interior do Estado de São Paulo.

| | (% relativo à Grande São Paulo) | | |
|---------------------------------|---------------------------------|-------|-------|
| | 1978 | 1982 | 1983 |
| Ligações elétricas residenciais | 52.55 | 50.86 | 50.77 |
| Ligações elétricas industriais | 57.37 | 54.59 | 54.94 |
| Criação de novas empresas | 64.18 | 62.73 | |
| Arrecadação do ICM | 64.98 | 62.93 | 61.87 |
| Valor adicionado | 61.25 | 57.47 | 53.96 |

Em seu seminal artigo de 1984⁵, Fany Davidovich descreve a situação nas áreas mais próximas à Grande São Paulo. O Interior do Estado de São Paulo também vê aumentada sua participação no valor da transformação industrial do Brasil como um todo, passando de 14.6% em 1959, para 14.7% em 1960, 17.1% em 1970 e 19.8% em 1980. Na produção nacional do setor químico, a parte do Interior de São Paulo passa de 18.5% em 1970 a 32.7% em 1980. No caso das indústrias mecânicas, o salto é de 14.1% para 24.2% no mesmo período. Em outras áreas o incremento é igualmente significativo.

| | 1970 | 1980 |
|------------------------------------|------|-------|
| material de transporte | 9.2% | 14.0% |
| material elétrico e de comunicação | 5.5% | 14.0% |

Gazeta Mercantil, 15.09.1988.

Não se trata, apenas, de relocalização industrial nas regiões do interior de São Paulo. Paralelamente à redistribuição da atividade fabril, aumenta a produtividade e a rentabilidade das fábricas, comparativamente à Região Metropolitana. É o que nos mostra um estudo recente de Carlos Roberto Azzoni, do qual só tivemos acesso a um resumo.⁶ Quanto à produtividade da mão de obra (valor adicionado por empregado) e a partir dos resultados do Censo Industrial de 1980, regiões como as de Campinas, Vale do Paraíba, Bauru, etc. comparecem com índices superiores aos da Grande São Paulo. Quanto à rentabilidade (valor adicionado menos gastos com mão de obra) essas mesmas regiões e mais outras duas, a de São José dos Campos e Taubaté, e a de Ribeirão Preto, apresentam níveis superiores.

O faturamento, pelo Tesouro do Estado, do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) revela, entre 1980 e 1988, uma evolução que favorece o Interior. Segundo dados do SEADE,⁷ o Estado como um todo conhece uma regressão (menos 16.2%), mas esta se deve substancialmente à área metropolitana, onde o faturamento caiu de 30.7%, enquanto no Interior verifica-se um crescimento de 5.7%.

Outro índice revelador: o consumo de energia cresce mais depressa na indústria que no comércio e nas cidades menores a evolução é bem mais significativa do que nas maiores.

Evolução do consumo de energia elétrica entre 1980 e 1987 (em %)

| Cidades segundo tamanho | na Indústria | no comércio |
|-------------------------|--------------|-------------|
| até 50 mil | 67.41 | 53.28 |
| de 50 mil a 250 mil | 47.77 | 56.15 |
| de 250 mil a 1 milhão | 30.39 | 45.66 |
| mais de 1 milhão | 24.32 | 40.78 |

Perfil dos Municípios Paulistas, Fundação SEADE, 1989, Folha de São Paulo, 02.01.1990, e o Estado de São Paulo, 28.01.1990.

A tendência é confirmada no que refere às novas ligações de energia elétrica na indústria, pois elas aumentam de 57% nas cidades com menos de 50 mil habitantes, de 48% naquelas entre 50 mil e 1 milhão e de 18% nas em que a população supera um milhão. A Grande São Paulo contava com 57.37% do total de ligações elétricas industriais em 1978; elas são 54.94% em 1983 (veja-se nota 4).

Há, claramente, uma nova divisão territorial do trabalho no país. O fenômeno privilegia certas regiões e é ainda mais sensível na propria área mais desenvolvida do Brasil. Veja-se, por exemplo, o caso da Região de Campinas, cuja evolução industrial recente pode ser comparada com a da Região Metropolitana do Rio de Janeiro. No período 1960-1980, o número de estabelecimentos industriais cresce de 158.1% no Grande Rio e de 194.9% na Região de Campinas, enquanto o pessoal ocupado aumenta, respectivamente, 165.2% e 453.2%. Quanto ao valor da produção, o da Região de Campinas representava 26.3% da do Grande Rio em 1960 e 52.7% em 1970, mas em 1980 alcança 104.1%, ultrapassando o obtido na antiga Capital Federal. Pode-se concluir que nessa região paulista vieram se instalar indústrias modernas e de grande porte, cujo desempenho seria o fundamento desses dados.

⁵ "Urbanização brasileira: tendências, problemas e desafios", *Espaco e Debates*, no. 13.

⁶ "Rentabilidade da indústria no interior de São Paulo", *Folha de São Paulo*, 21.03.1989.

⁷ *Folha de São Paulo*, 02.01.1990.

A Indústria no Rio de Janeiro e na Região Administrativa de Campinas no período 1960-1980 (dados comparativos)

| Ano | Área | Número de estabelecimentos | Pessoal ocupado | Valor da produção (Cr\$ 1.000) |
|------|------------|----------------------------|-----------------|---|
| 1960 | Estado RJ | 11.487 | 332.693 | 91.323.613 |
| | Grande Rio | 6.944 | 222.878 | 139.986.488 |
| | Campinas | 5.116 | 74.997 | 36.856.012 (26.3% x Gde. Rio) |
| 1970 | Estado RJ | 14.539 | 410.978 | 20.696.601 (cresc/déc.60) (126.6%) (123.5%) |
| | Grande Rio | 8.414 | 275.273 | 13.087.361 (cresc/déc.60) (121.2%) (123.5%) |
| 1980 | Campinas | 7.815 | 135.466 | 6.898.456 (cresc/déc.60) (152.8%) (180.6%) (52.7% x Gde. Rio) |
| | Estado RJ | 15.116 | 480.286 | 1.020.748.093 (cresc/déc.70) (104.0%) (116.9%) |
| | Grande Rio | 10.977 | 368.268 | 745.261.620 (cresc/déc.70) (130.5%) (133.8%) |
| | Campinas | 9.969 | 339.865 | 775.925.000 (cresc/déc.70) (127.5%) (250.9%) (104.1% x Gde. Rio) |

Fonte: Censos de IBGE.

A expansão do emprego na Capital e no Interior

Levando-se em conta os cinco últimos momentos censitários (1940, 1950, 1960, 1970 e 1980) a proporção de emprego no setor secundário que cabe à Região Metropolitana (comparada com o Estado de São Paulo) conhece uma expansão até 1970, caindo ligeiramente em 1980. Quanto ao emprego no setor terciário, a parte correspondente à área metropolitana cresce bem depressa até 1960, observando-se a partir daí uma tendência de queda relativa, apenas aliviada em 1980.

Repartição percentual do emprego

| | Met. | Int. |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| SS | 60.66 | 39.34 | 62.66 | 37.34 | 62.31 | 37.69 | 64.68 | 35.32 | 60.66 | 39.34 |
| ST | 42.89 | 57.11 | 48.92 | 51.08 | 54.40 | 45.60 | 56.21 | 43.79 | 56.06 | 43.94 |

SS: Setor secundário.

ST: Setor terciário.

B. Negri et al., 1988, pp. 74-75.

O emprego cresceu cerca de 9.8% em todo o Estado, entre 1980 e 1988, segundo dados do Ministério do Trabalho. Mas a evolução no Interior (14.2%) terá sido maior que na Capital (7.2%).⁸

Segundo um estudo da Federação das Indústrias de São Paulo, o Interior do Estado contava com 35.70% da mão de obra industrial do Estado em 1980 e em 1988 seus 2.100.000 empregados industriais constituem 38% dos trabalhadores de fábricas.⁹

Entre 1960 e 1970, a força de trabalho aumenta mais depressa na Grande São Paulo do que no Estado de São Paulo tomado como um todo, passando de 39.9% do total estadual em 1960 a 48.4% em 1970.

| | Estado de São Paulo | Grande São Paulo |
|-----------|---------------------|------------------|
| 1960 | 4 517 598 | 1 803 921 |
| 1970 | 6 372 842 | 3 081 957 |
| Acréscimo | | |
| 1960-1970 | 1 855 244 | 1 278 036 |

De fato, mais de dois terços dos novos empregos criados no Estado de São Paulo, o foram na Grande São Paulo, nesse decênio. Considerado, apenas, o setor secundário, os resultados são os seguintes:

⁸ Shopping News, 06.05.1990.

⁹ Folha de São Paulo, 27.11.1989.

| | Estado de São Paulo | Grande São Paulo | Outras Regiões do Estado |
|---------|---------------------|------------------|--------------------------|
| 1960 | 1 053 310 | 656 261 | 397 049 |
| 1970 | 2 003 684 | 1 295 802 | 707 882 |
| 1970-80 | 950 374 | 639 541 | 310 833 |

Desse modo, a força de trabalho industrial cresce mais na Grande São Paulo do que no Estado tomado como um todo. Mais de dois terços dos novos empregos industriais no Estado de São Paulo terão sido criados na Região Metropolitana de São Paulo.

Quanto ao setor terciário, a situação é a seguinte:

| | Estado de São Paulo | Grande São Paulo | Outras Regiões do Estado |
|---------|---------------------|------------------|--------------------------|
| 1960 | 1 988 552 | 1 081 587 | 909 965 |
| 1970 | 3 067 328 | 1 723 886 | 1 343 442 |
| 1970-80 | 1 078 776 | 642 299 | 436 477 |

Em números absolutos, a força de trabalho empregada nos serviços aumenta mais que a força de trabalho industrial, mas a parcela dos novos empregos terciários criados no Estado de São Paulo que cabe à Grande São Paulo, é menor que a dos novos empregos industriais, alcançando perto dos 60% e não dois terços como no caso do emprego industrial.

Pode-se daí depreender que, em relação ao Estado de São Paulo, o emprego terciário da Grande São Paulo considerado globalmente cresce menos depressa que o emprego secundário examinado segundo os mesmos parâmetros. Enquanto o crescimento do emprego terciário, no interior, seria mais expressivo?

| | Grande São Paulo | Interior | Estado de São Paulo |
|------------|------------------|----------|---------------------|
| Terciário | ≈ 60% | ≈ 48% | 50% |
| Secundário | ≈ 100% | ≈ 45% | mais de 90% |

O decênio 1970-1980 mostra uma outra situação, que se poderia identificar como a chegada de uma nova tendência.

Quando considerarmos o incremento do número de empregos no setor secundário e terciário, vemos que a variação do primeiro, maior na Região Metropolitana até 1970, torna-se relativamente mais importante no Interior entre 1970 e 1980. O recente crescimento dos postos de trabalho no setor secundário é bem mais significativo que no terciário, embora os números absolutos correspondentes a este último cresçam ligeiramente entre 1970 e 1980.

Variação intercensal do número de empregos (em %)

| | 1940-50 | 1950-60 | 1960-70 | 1970-80 |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Sector secundário | | | | |
| Região Metropolitana | 93.20 | 30.70 | 97.50 | 87.20 |
| Interior | 77.50 | 32.70 | 78.30 | 121.70 |
| Sector terciário | | | | |
| Região Metropolitana | 101.10 | 95.00 | 59.40 | 64.80 |
| Interior | 57.70 | 56.50 | 48.10 | 65.60 |

Repartição do emprego no Interior do Estado de São Paulo (em %)

| | Setor secundário | Setor terciário |
|------|------------------|-----------------|
| 1940 | 8.28 | 18.05 |
| 1950 | 12.94 | 25.06 |
| 1960 | 14.63 | 33.42 |
| 1970 | 21.51 | 40.83 |
| 1980 | 31.90 | 49.46 |

A participação do Interior no emprego secundário, que marcava uma evolução negativa desde 1940, conhece um incremento importante, quando passa de 35.32% em 1970 para 39.34% em 1980. Quanto ao emprego terciário, os ganhos são relativamente pequenos, passando de 43.79% do total do Estado em 1970 para 43.94% em 1980.

Os dois índices são, todavia, coerentes. Há, de um lado, marcada desconcentração industrial, a partir dos anos 70, garantindo ao Interior uma posição melhor neste setor, mesmo que muitas das fábricas instaladas descentralizadamente, ofereçam menores

índices de emprego, pelo fato de serem tecnologicamente mais avançadas. Houve, igualmente, nesse período, acentuada modernização agrícola. Esses dois movimentos de modernização afetam o terciário geograficamente próximo, impondo-lhe alterações quantitativa e qualitativamente importantes. O interior se terciariza, graças à expansão do setor público e da agricultura moderna, levando à maior necessidade de emprego ligado à esfera de circulação (também no setor industrial) e sugerindo um mais alto teor de trabalho intelectual necessário, tanto na produção como na regulação da atividade produtiva. Nesse sentido, há descentralização, em relação à Capital e à Região Metropolitana, de empregos de qualidade.

No período técnico-científico atual, os setores terciários de comando tendem a se concentrar geograficamente ainda mais, beneficiando, ao menos num primeiro momento, as localidades onde o potencial em matéria cinzenta é mais diversificado e maior. Esses lugares são, também, mais atrativos para os pobres. Modernidade e pobreza, participação plena e não-participação são, nas grandes cidades, as duas pontas do processo de modernização contemporânea, sendo, assim, responsáveis pela expansão global do setor terciário. O exame dos dados relativos à evolução do emprego nesse setor, no Interior e na Região Metropolitana de São Paulo, deve pois, levar em conta essas condições concretas. Desse modo, o fato de que o emprego terciário dê sinais de expansão no Interior (43.79% em 1970 e 43.94% em 1980, em relação ao Estado de São Paulo como um todo) e que o emprego nos serviços tenha, nesse período, crescido um pouco mais no Interior (65.60%) do que na Região Metropolitana (64.60%), pode ser saudado como um indicador de uma evolução que, apenas, o Recenseamento de 1991 deverá confirmar ou infirmar, mas que aparentemente é positiva para as regiões interioranas.

Tornando-se números recentes quanto à administração pública, verifica-se, desde 1980, uma aceleração na oferta de empregos no Interior, em relação ao Estado como um todo (e, evidentemente, muito mais em relação à Região Metropolitana). Sendo o índice 100 para 1980, a oferta desses empregos em 1988 era de 129.52 na Grande São Paulo e de 166.25 no Interior.

Oferta de empregos na Administração Pública (em milhares)

| | 1980 | 1984 | 1988 |
|--------------------|-------|-------|---------|
| Grande São Paulo | 582.9 | 630.2 | 755.0 |
| Interior | 161.5 | 194.2 | 268.5 |
| Estado de S. Paulo | 744.4 | 824.4 | 1 023.4 |

O movimento que conduz a uma evolução mais rápida do emprego nos setores secundário e terciário no Interior de São Paulo é, pois, relativamente recente, coincidindo com as grandes transformações que afetam o espaço e a sociedade, graças à expansão paralela do meio técnico-científico no Estado de São Paulo e da modernidade social e econômica contemporânea.

Mudanças na Composição Setorial do Emprego na Metrópole e no Interior¹

| | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 |
|-------------------------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| Setor secundário | | | | | |
| Metrópole | 259.898 | 502.133 | 656.267 | 1 295.886 | 2 425.403 |
| | (60.66%) | (62.66%) | (62.31%) | (64.68%) | (60.66%) |
| Interior | | | | | |
| | 168.580 | 299.192 | 397.043 | 707.798 | 1 530.039 |
| | (39.34%) | (37.34%) | (37.69%) | (35.32%) | (39.34%) |
| Setor terciário | | | | | |
| Metrópole | 275.892 | 554.798 | 1 081.720 | 1 724.012 | 2 838.033 |
| | (42.89%) | (48.92%) | (54.40%) | (56.12%) | (56.06%) |
| Interior | | | | | |
| | 367.357 | 579.357 | 906.832 | 1 343.316 | 2 224.514 |
| | (57.11%) | (51.08%) | (45.60%) | (43.79%) | (43.94%) |

Incremento Intercensal do número de empregos nos setores secundário e terciário, na Região Metropolitana e no Interior do Estado de São Paulo¹

| | 1940-1950 | 1950-1960 | 1960-1970 | 1970-1980 |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Setor secundário | | | | |
| Região Metropolitana | 242.235 | 154.134 | 639.619 | 1.129.601 |
| (variação) | (93.20%) | (30.70%) | (97.50%) | (87.20%) |
| Interior | 130.612 | 97.851 | 310.755 | 823.241 |
| (variação) | (77.50%) | (32.70%) | (78.30%) | (116.3%) |
| Setor terciário | | | | |
| Região Metropolitana | 278.906 | 526.922 | 642.292 | 1.114.147 |
| (variação) | (101.10%) | (95.00%) | (59.40%) | (64.60%) |
| Interior | 212.000 | 327.475 | 436.484 | 881.072 |
| (variação) | (57.70%) | (56.50%) | (48.10%) | (65.60%) |

¹ Adaptados de Barjas Negri, Maria Flora Gonçalves, Wilson Cano, *A interiorização do desenvolvimento econômico no Estado de São Paulo (1920-1980)*, Fundação Seade, São Paulo, jan. 1988, pp. 74-75.

Estado de São Paulo 1940-1980

Distribuição Setorial da PEA Urbana na metrópole e no interior 1940-1980

| | 1940 | | 1960 | | 1980 | |
|-----------------------|---------|------|-----------|------|-----------|------|
| | No. | % | No. | % | No. | % |
| Metrópole: PEA urbana | 535.790 | 91.0 | 1.737.987 | 96.3 | 5.263.463 | 99.2 |
| Setor secundário | 259.898 | 44.0 | 656.267 | 36.4 | 2.425.403 | 45.7 |
| Setor terciário | 275.892 | 46.9 | 1.081.720 | 59.9 | 2.838.033 | 53.5 |
| Interior: PEA urbana | 535.937 | 26.4 | 1.303.875 | 48.0 | 3.754.533 | 81.4 |
| Setor secundário | 168.580 | 8.3 | 397.043 | 14.6 | 1.530.039 | 31.9 |
| Setor terciário | 367.357 | 18.1 | 906.832 | 33.4 | 2.224.514 | 49.5 |

Fonte: M. F. Gonçalves e V. C. Semeghini, 1988, p. 17, tabela 5.

Ganha-se mais no campo?

Há outros dados que permitem discutir, segundo prismas diferentes, a tese da involução metropolitana. Um deles é a tendência, que começa a se afirmar, nas áreas onde o capitalismo amadurece, à reversão do leque salarial, de modo que as ocupações urbanas podem ser menos bem remuneradas que as do campo. Vejamos um caso concreto. Pelo menos entre os que ganham pouco, isto é, menos de dois salários mínimos, o percentual relativo a essa classe de renda no cômputo total dos ativos é, no Estado do Paraná, menor na atividade agrícola que na prestação de serviços ou, mesmo, no comércio de mercadorias, com índices, respectivamente, de 44.26%, 76.57% e 49.57%.

Levando-se em conta exclusivamente os que têm rendimento inferior a um salário mínimo, a parcela relativa é menor no comércio de mercadorias e muitíssimo maior no setor prestação de serviços. E considerando apenas os que percebem entre 1 e 2 salários mínimos a atividade agrícola (16.93%) se coloca em situação de inferioridade relativa frente à prestação de serviços (20.32%) e o comércio de mercadorias (31.09%).

Paraná 1983

| Ramos de atividade | Total | menos de 1 S. M. | de 1 a 2 S. M. | menos de 2 S. M. |
|-------------------------|-----------|------------------|----------------|------------------|
| agrícola | 1.515.780 | 414.309 | 256.718 | 671.027 |
| prestação | 436.975 | 245.803 | 88.794 | 334.597 |
| serviços | | | 56.25% | 20.32% |
| comércio de mercadorias | 328.806 | 60.789 | 102.246 | 163.035 |
| | | | 18.48% | 31.09% |
| | | | | 49.57% |

No Estado da Bahia, parece que se está verificando fato semelhante. Na Capital, a renda de migrantes que vivem no bairro do Nordeste de Amaralina era menos favorável que entre pessoas ocupadas na agricultura numa zona de emigração, isto é, na Região de Cruz das Almas. A desvantagem tanto se dá quanto aos baixos rendimentos quanto no que se refere às rendas mais altas.

| | Nordeste de Fumo | Mandioca | Citros |
|-------------------|---------------------|-----------|-----------|
| | Amaralina (Cruz das | (Cruz das | (Cruz das |
| | (Salvador) Almas) | Almas) | Almas) |
| Até 500 Crs. | 29% | 16% | 22% |
| mais de 2000 Crs. | 8% | 4% | 6% 49% |

William S. Saint e William Goldsmith, "Sistemas de Lavouras, mudança estrutural e migração rural-urbana no Brasil", *Estudo CEBRAP* no. 25, pp. 135-164, p. 156.

Pode-se imaginar que nos defrontamos com uma tendência, que não seria única ao Brasil e suas áreas mais desenvolvidas, mas se reproduziria em outros países? Quanto à América Latina, um estudo de Victor E. Tokman¹⁰ mostra dois fenômenos (tabela 4, p. 143). Em primeiro lugar, comparada a curva dos salários mínimos urbanos e dos salários agrícolas entre 1966-1967 e 1978-1979, a evolução é favorável aos salários agrícolas em diversos países, como a Argentina, Brasil, Colômbia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Peru e Uruguai.

Em segundo lugar, a comparação entre salários agrícolas e salários na construção também mostra evolução positiva, naquele mesmo período, em países como Brasil, Colômbia, Costa Rica, Chile, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai. Os números são globais para cada um desses países, devendo-se supor que o exame do processo econômico e social relacionado às circunstâncias regionais permita chegar a conclusões mais efetivas e válidas.

No Brasil, em 1983, o percentual de pessoas ocupadas na agricultura ganhando menos de 2 salários mínimos, era de 58%, enquanto entre os operários da construção civil esse percentual era de 74% e de 79% na prestação de serviços (PNDA, IBGE, 1983).

De um modo geral, aliás, no caso brasileiro, a renda média tende a crescer relativamente mais nas áreas rurais que nas urbanas, no país tomado como um todo. A evolução mais nítida é, porém, nas áreas de fronteira, seguidas do conjunto dos Estados de Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

¹⁰ *Estrategia de Desarrollo y Empleo en los años ochenta*, 1981.

Evolução da renda média nas áreas urbanas e rurais entre 1970 e 1980

| | áreas rurais | áreas urbanas | Brasil |
|-------------|--------------|---------------|--------|
| Sul-Sudeste | 135 | 86 | 92 |
| Nordeste | 107 | 80 | 112 |
| Fronteira | 149 | 93 | 114 |
| Total | 126 | 73 | 100 |

David Denslow e William G. Tyler, "Perspectives on poverty and income in Brasil", 40. Encontro Brasileiro de Econometria, Águas de São Pedro, São Paulo, dec. 1982.

Quanto, especificamente, ao Estado de São Paulo, já nos anos 70, nota-se uma evolução positiva dos salários pagos em certas atividades rurais no Estado de São Paulo em comparação com o salário mínimo da Capital. Em 1970, somente os tratoristas ganhavam mais, em média, que o portador de salário mínimo no município de São Paulo, cujos ganhos, em 1977, eram também, ultrapassados por diaristas residentes e volantes.

Valor corrente dos salários pagos (por dia)

| | 1970 | 1977 |
|--------------------|------|-------|
| diarista residente | 5.14 | 37.60 |
| volante | 5.65 | 43.30 |
| tratorista | 6.11 | 41.38 |
| salário mínimo | 5.81 | 25.60 |

SEADE, t. 1/9, 1979.

A qualidade de vida no Interior

Certos índices de qualidade de vida aparecem como melhores no Interior do que na metrópole. No Estado de São Paulo, evolução planejada e evolução espontânea se conjugam para assegurar esse resultado positivo. Graças, de um lado, ao Programa de Desenvolvimento das Cidades Médias e, de outro lado, à modernização da agricultura, à desconcentração industrial e ao aumento da terciarização, as capitais regionais (sedes das 42 Regiões Administrativas) vêm aumentar mais rapidamente o número de ligações residenciais de água, de esgotos e de energia elétrica e baixar mais rapidamente os

coeficientes de mortalidade infantil, ainda que haja situação de desvantagem quanto à disponibilidade de leitos hospitalares.

Para L. F. Telles Claro (1985, p. 33) "a canalização de recursos para estas cidades não constitui obra do acaso, mas fazem parte da estratégia do Estado e do Capital Monopolista e, para tanto, necessitam de um planejamento centralizado que coordene a ação dos órgãos setoriais". A natureza dos índices utilizados permite aceitar como válida a sua comparação, em um período limitado.

| | 1980 | | 1982 | |
|---|----------------------------------|-------------------|----------------------------------|-------------------|
| | Região Metrop. de S. Paulo | Cidades médias | Região Metrop. de S. Paulo | Cidades médias |
| Leitos hospitalares por 1000 hab. | 2.6 | 4.8 | 2.9 | 4.3 |
| Ligações residenciais de água encanada/hab. | 0.15 | 0.12 | 0.14 | 0.19 |
| Ligações residenciais de esgotos/hab. | 0.07 | 0.09 | 0.07 | 0.15 |
| Ligações residenciais de energia elétrica/hab. | 0.18 | 0.19 | 0.19 | 0.21 |
| Coeficiente de mortalidade infantil | 55.19 | 43.91 | 52.65 | 41.01 |

Fonte: Perfil Municipal SEADE, vol. 1, 2 e 3, 1981 e 1983. Luiz Fernando Telles Claro, "Notas para discussão: Região Metropolitana e Cidades Médias no Estado de São Paulo", *Revista do SPAM*, ano III, no. 15, nov. 1985, pp. 32-35, quadro I, p. 33.

Evolução de certos indicadores escolhidos 1980: índice 100

| | Região Metrop. de S. Paulo | Cidades médias | Região Metrop. de S. Paulo | Cidades médias |
|---|----------------------------------|-------------------|----------------------------------|-------------------|
| Leitos hospitalares por 1000 hab. | 100 | 100 | 111.54 | 89.58 |
| Ligações residenciais de água/hab. | 100 | 100 | 93.33 | 158.33 |
| Ligações residenciais de esgotos/hab. | 100 | 100 | 100.00 | 166.67 |
| Ligações residenciais de energia elétrica/hab. | 100 | 100 | 105.56 | 110.53 |
| Coeficiente de mortalidade infantil | 100 | 100 | 95.4 | 93.4 |

L. F. T. Claro, 1985, p. 34.

As estatísticas vitais favorecem, também, o Interior do Estado de São Paulo, em comparação com a Capital e a Região Metropolitana de São Paulo. Em 1985, a expectativa de vida era de 68.5 no interior e de 67.9 na Grande São Paulo (68.2 no município de São Paulo, tomado isoladamente). Já quanto à probabilidade de morte, ela era maior na Grande São Paulo que no Interior para os homens entre 15 e 65 anos, e para homens e mulheres entre 0 e 5 anos. De cada mil nascidos no Interior, eram 30.8 os que morriam antes de completar um ano, esse índice subindo para 53.9 na Grande São Paulo (Carlos Eugenio Carvalho Ferreira, *Revista Conjuntura Demográfica*, no. 9, Fundação SEADE, São Paulo, 1990).

Em 1982, a mortalidade infantil no Estado de São Paulo atinge 47.93%. Mas a diferença é flagrante entre a Grande São Paulo (52.65%) e o Interior do Estado (42.76%) (dados CAR/sec. Planejamento).

No seu estudo de 1984, Roberto Macedo mostra a incidência da problemática econômica sobre a mortalidade infantil no Estado de São Paulo. Uma das tabelas que esse autor organizou deixa ver como a evolução do fenômeno traz vantagens para a maior parte das regiões do interior, em relação à região metropolitana.

Um outro dado a levar em conta quando se compara a qualidade de vida na Região Metropolitana e no Interior é o relativo às habitações subnormais. Enquanto na Grande São Paulo, somando-se cortiços, favelas e outras formas inferiores de residência, o percentual facilmente ultrapassa 25%, a proporção de favelados na população urbana foi assim recentemente estimada:

| | |
|----------------------|-------|
| Araçatuba | 2.5% |
| Campinas | 7.5% |
| Jundiaí | 6.2% |
| Piracicaba | 10.0% |
| São Carlos | 1.0% |
| Araraquara | 0% |
| Bauru | 1.2% |
| Ribeirão Preto | 0.5% |
| S. José do Rio Preto | 0.5% |

M. F. Gonçalves e V. C. Semeghini, 1988, p. 28, tabela 11).

É igualmente revelador o fato de que as taxas de analfabetismo sejam superiores na Grande São Paulo às registradas (1982) no Interior, isto é, 20.16% e 15.86% respectivamente (para o Estado de São Paulo como um todo o dado é 18%) (dados CAR/Sec. Planejamento).

No interior de São Paulo, onde a população considerada urbana de 80.4% supera os 78% dos Estados Unidos e 81% das casas dispõem de energia elétrica, os índices de qualidade de vida podem ser comparados com o de alguns países europeus e com os Estados Unidos. Por exemplo: 4.7% das pessoas têm curso superior completo, enquanto na Áustria esse índice é de 3.3%; 73.6% das casas têm televisão (70% na Alemanha); um em cada quatro habitantes têm automóvel, dado semelhante ao da Itália e o dobro de Portugal; 87.9% sabem ler e escrever, o que é comparável ao percentual espanhol; 66% das residências contam com geladeiras (65% na Espanha); a renda per capita de 4 000 dólares (a média brasileira é 60% menor) é comparável à da Espanha tomada como um todo, que é de 5 400 dólares.¹¹

No que refere às pessoas ocupadas ganhando mais de 5 salários mínimos, nos municípios-sede e nas aglomerações urbanas, a comparação entre o que se passa, na

¹¹ Veja, 22.05.1985.

Região Metropolitana e em outras regiões (do interior) do Estado não é desvantajosa para estas últimas.

Percentagem de pessoas ocupadas com mais de 5 salários mínimos

| Município | Aglomeração urbana |
|-----------|--------------------|
| Sorocaba | 16.1 |
| Campinas | 18.14 |
| Jundiaí | 17.3 |
| Santos | 19.8 |
| Taubaté | 17.7 |
| São Paulo | 21.7 |

Indicadores Sociais, 1988, p. 41, 124, 125.

Já quanto ao rendimento médio, este pode até ser mais considerável em alguns municípios do Interior que, mesmo, na Capital e na Região Metropolitana, fato que é válido, também, para outros Estados.

Estado de São Paulo

| | |
|---------------------|-----|
| São Paulo | 5.0 |
| Santos | 5.3 |
| Campinas | 4.3 |
| San José dos Campos | 4.2 |

Estado de Minas Gerais

| | |
|----------------|-----|
| Ipatinga | 3.7 |
| Timóteo | 4.4 |
| Belo Horizonte | 4.2 |

Indicadores Sociais, 1988, pp. 41, 124, 125.

A involução metropolitana

A noção de involução metropolitana, apesar de sua filiação intelectual, não pode ser confundida com a ideia de involução urbana proposta no fim dos anos 60 por

Armstrong e McGee (1968) e nada tem a ver com a idéia de "ruralização urbana", tratada por diversos autores, como notadamente, Bryan Roberts¹² inspirados, talvez, em uma literatura na qual se destacam, entre outros, Frank Bonilla¹³ e em Jacqueline Weisslitz.¹⁴ Os migrantes se instalariam na cidade, guardando, porém, muitas de suas características rurais, que iriam influir na economia, na cultura e no habitat, tese, aliás, contestada, entre outros, por Anthony e Elisabeth Leeds.¹⁵

Segundo outra vertente, a urbanização se constituiria, em grande parte, nos países subdesenvolvidos, de "aldeias urbanas" habitadas pelos "rurais da cidade". Mesmo as grandes cidades seriam cidades pré-industriais no dizer de Gedeon Sjoberg¹⁶ e de Emrys Jones.¹⁷ Essa é uma discussão de certo modo ultrapassada.

A noção de involução urbana, tal como a propuseram W. Armstrong e T. G. McGee¹⁸ responde a outras preocupações, já que eles não vêem na cidade nenhum dualismo estrutural, mas nela reconhecem um organismo unitário, onde a pobreza urbana se explica como consequência do processo de modernização capitalista. Pelo fato de que, nas cidades, diversas atividades crescem ao mesmo tempo em que aumenta o número de pobres, haveria "involução". Essa idéia se aplicaria, então, ainda melhor, às cidades intermediárias, consideradas incapazes de se desenvolver graças ao peso das grandes cidades.

Nos dias atuais, as cidades tocadas pelo processo de modernização agrícola ou industrial típico do período técnico-científico conhecem um crescimento econômico considerável, enquanto é nas grandes cidades que se acumula a pobreza e atividades econômicas pobres, uma reversão em relação ao período anterior. O interior modernizado se desenvolve e as metrópoles conhecem taxas de crescimento relativamente menores. Daí a nossa designação de "involução metropolitana" que, de alguma forma, defronta a antiga noção de "involução urbana".

¹² *Cities of Progress*, Edward Arnold, Londres, 1978; *Ciudades de Compromiso*, Síglaro XXI Editores, México, 1980.

¹³ Rio's favelas - "the rural slum within the city", American University Field Staff Reports Service, South American Series, VIII, no. 3, 1961, pp. 1-15.

¹⁴ "Migration rurale et intégration urbaine au Pérou", *Espaces et Sociétés*, no. 3, 1971, pp. 45-69.

¹⁵ "Brazil and the myth of urban rurality", in *City and Country in the Third World*, E. Sakenkman, Cambridge, 1970.

¹⁶ *The Pre-Industrial City*, The Free Press, Glencoe, 1960.

¹⁷ *Town and Cities*, Oxford University Press, 1966.

¹⁸ "Revolutionary Change and the Third World City: a theory of urban involution", *Civilisations*, no. 18, 1968, pp. 353-377.

Tais resultados parecem dever-se à desconcentração de atividades econômicas modernas sobre o território nacional e ao fato de que, como se mostra claro para o Brasil e para o Estado de São Paulo, o crescimento de um bom número de regiões é maior, em termos relativos, que o da Região Metropolitana. Para certas áreas seria, mesmo, difícil empregar o termo de *crise*, se as pudéssemos considerar de maneira isolada em relação ao país. É, sobretudo, nas grandes cidades onde a crise vai se localizar.

A evidência empírica nos permite falar no Brasil, de "involução metropolitana" devida, em boa parte, à capacidade de atração dos pobres pela metrópole, onde vêm engrossar uma demanda de empregos formais e de serviços urbanos que a cidade do capital monopolista não atende. A economia urbana se adapta a essa situação, segmentando-se, através do paralelismo de atividades com os mais diversos níveis de capitalização, tecnologia e organização, e criando oportunidades de trabalho que ali não estariam se apenas existissem as empresas modernas.

A involução metropolitana pode ser constatada por, pelo menos, três indicadores: a) o produto interno bruto (PIB) cresce menos nas metrópoles que no país como um todo e em certas áreas de sua região de influência; b) nas áreas onde o capitalismo amadurece, há tendência à reversão do leque salarial, com certas ocupações menos bem remuneradas envolvendo um maior percentual de trabalhadores na metrópole que no campo; c) certos índices de qualidade de vida tendem a ser melhores no Interior do que nas Regiões Metropolitanas. Tais tendências se afirmam paralelamente à extensão da pobreza nas áreas metropolitanas, onde aumenta o chamado emprego informal. A metrópole não pára de crescer. Mas outras áreas crescem mais depressa. A metrópole continua o grande polo econômico, enquanto a pobreza e os problemas correlatos se avolumam.

Bibliografia

- Armstrong, W. R. e Terence G. McGee, "Revolutionary change and the Third World City: a theory of urban involution", *Civilisations*, núm. 18, 1968.
- Azzoni, Carlos Alberto, "Rentabilidade da indústria na interior de São Paulo", *Folha de São Paulo*, 21.03, 1989.
- Baudrillard, Jean, *La Société de Consommation, ses mythes, ses structures*, Denoël, Paris, 1970.

- Bonilla, Frank, "Rio's favelas - the rural slum within the city", *American University Field Staff Reports Service, South American Series*, VIII, núm. 3, 1961.
- Carlos, Ana Fani Alessandri, *A (re)produção do espaço urbano: o caso de Cotia (São Paulo)*, Tese de doutorado, Faculdade de Filosofia, Departamento de Geografia, Universidade de São Paulo, 1986.
- Davidovich, Fany, "Urbanização brasileira: tendências, problemas e desafios", *Espaço e Debates*, ano IV, núm. 13, 1984, pp. 12-29.
- Denslow, David e William G. Tyler, "Perspectives on poverty and income in Brazil", *4º Encontro Brasileiro de Econometria*, Águas de São Pedro, São Paulo, dez. 1982.
- EMPLASA, *Sumário de Dados de 1987* (manuscrito inédito).
- Ferreira, Carlos Eugenio Carvalho, *Revista Conjuntura Demográfica*, núm. 29, Fundação SEADE, São Paulo, 1990.
- Gonçalves, Maria Flora e Ulisses Cidade Semeghini, "O terciário na urbanização paulista: notas preliminares para discussão", *Anais do III Encontro Nacional da ANPUR* (Águas de São Pedro, maio 1989), São Paulo, vol. 2, 1989, pp. 183-203.
- Gunn, Philip, As políticas e a realidade do assentamento industrial em São Paulo, *EMPLASA*, jun. 1985 (mimeo.).
- Gunn, Philip, *Notas sobre o rebatimento da crise na metrópole de São Paulo*, dez. 1985 (mimeo.).
- Indicadores Sociais*, IBGE, Rio, 1988.
- Leeds, Anthony e Elizabeth Leeds, "Brazil and the myth of rurality", in *City and Country in the Third World*, Sukenkman, Cambridge, 1970.
- Jones, Emrys, *Towns and Cities*, Oxford University Press, 1964.
- Marx, Karl, *El Capital, Libro I, Capítulo VI* (inédito), Siglo XXI Editores, S. A., 3a. ed., Mexico, 1974.
- Negri, Barjas, Maria Flora Gonçalves, Wilson Cano, *A interiorização do desenvolvimento econômico no Estado de São Paulo*, Fundação SEADE, São Paulo, jan. 1988.
- Perfil dos Municípios Paulistas*, Fundação SEADE, São Paulo, 1989.
- Pesquisa Nacional por amostragem domiciliar*, IBGE, Rio, 1983.
- Redwood III, John, Reversión de polarización, ciudades secundarias y eficiencia en el desarrollo nacional: una visión teórica aplicada al Brasil contemporáneo, *Revista EURE*, núm. 32, 1984, pp. 35-55.
- Roberts, Bryan, *Cities of Peasants*, Edward Arnold, Londres, 1978 (*Ciudades de Campesinos*), Siglo XXI Editores, Mexico, 1980).
- Saint William S. e William Goldsmith, "Sistemas de lavoura, mudança estrutural e migração rural-urbana no Brasil", *Estudos CEBRAP*, núm. 25.
- Santos, Milton, *Metamorfoses do Espaço Habitado*, Hucitec, São Paulo, 1987.
- Sjoberg, Gideon, *The pré-industrial city*, The Free Press, Glencoe, 1960.
- Telles Claro, Luiz Fernando, "Notas para discussão: região metropolitana e cidades médias no Estado de São Paulo", *Revista do SIAM*, ano III, núm. 15, nov. 1985.
- Tokman, Victor E., *Estrategia de desarrollo y empleo en los años ochenta*, CEPAL, 1981.
- Weisslitz, Jacqueline, "Migration rurale et intégration urbaine au Pérou", *Espaces et Société*, núm. 3, 1971.