

107 UN  
EC 14

- 18 -

RAICES HISTORICAS DE LAS ESTRUCTURAS

DISTRIBUTIVAS DE AMERICA LATINA

*Armando Di Filippo*









900012052 - BIBLIOTECA CEPAL

**RAICES HISTORICAS DE LAS ESTRUCTURAS  
DISTRIBUTIVAS DE AMERICA LATINA**

*Armando Di Filippo*

El autor fue funcionario de la CEPAL y actualmente es funcionario del Centro Latinoamericano de Demografía. Las opiniones expresadas en este trabajo son de su exclusiva responsabilidad y pueden no coincidir con las de la organización a que pertenece.

---

Composición, impresión y encuadernación  
realizados por los servicios gráficos  
CEPAL / ILPES  
76-12-2551

## INDICE

Introducción	1
I. Interpretación global	3
1. Principales factores de largo plazo	3
2. Raíces coloniales de la actual estructura distributiva	4
3. La estructura distributiva de las economías exportadoras	10
a) Marco global y tipología básica	10
b) Las relaciones estructurales básicas	13
4. Modificaciones en el perfil distributivo derivadas de la fase primario-exportadora	19
II. Economías exportadoras: Reseña de algunas experiencias destacadas en materia distributiva (Siglos XIX y XX)	22
1. Los complejos exportadores en su fase formativa. Breve recapitulación de antecedentes	22
a) Actividades agropecuarias de clima templado: El caso Argentino	23
b) Una experiencia transformadora en materia de cultivos tropicales: El ciclo brasileño del café	26
c) Un caso de menor irradiación: La agricultura tropical en Centroamérica	29
d) Un caso límite de máxima repercusión dentro de las actividades de tipo minero: El salitre chileno	30
e) La dicotomía sierra-costa en los países andinos. El caso del Perú	31
f) Un típico enclave minero: El estaño boliviano	35
g) Características de la demanda externa y su influencia en la gestación de condiciones prerrevolucionarias: El caso de México	36
h) Un caso de expansión tardía: El petróleo en Venezuela	41
2. Urbanización e industrialización en algunas economías exportadoras: Sus repercusiones en la estructura distributiva	46
a) Planteamiento general: Diversificación de la producción y relaciones de trabajo en zonas urbanas	46
b) Condiciones básicas para el crecimiento urbano en las economías exportadoras	48
c) La diversificación de la producción en las economías exportadoras y sus repercusiones en la estructura distributiva	56
3. Repercusiones de la estructura distributiva en el ámbito nacional	63



## INTRODUCCION

El estudio de los factores que influyen en la distribución de los recursos productivos y el producto social ha recibido una atención preferente en los diagnósticos regionales de la CEPAL. El presente trabajo pretende encuadrarse dentro de dicha temática global.

Para los fines de este ensayo preliminar la incorporación de América Latina al sistema centro-periferia de relaciones económicas internacionales, el proceso formativo de las economías exportadoras de productos primarios, la concentración del progreso técnico que acompañó a su nacimiento, y las transformaciones de allí derivadas sobre la estructura social global, han sido pautas orientadoras fundamentales.

Sin embargo, en vista de los objetivos específicos que orientan este ensayo y dadas las condiciones particulares del desarrollo latinoamericano, el análisis ha debido remontarse aún más en el tiempo para dilucidar tentativamente ciertos rasgos estructurales de prolongada gravitación, originados tanto en la herencia precolombina como en las fases de conquista y colonización de América Latina.

Durante la época colonial, la incorporación de América Latina al sistema de relaciones económicas internacionales tuvo repercusiones distributivas internas que, en buena medida, estuvieron asociadas a las características de los regímenes de propiedad y trabajo imperantes en ese tiempo.

En especial, la naturaleza de los regímenes laborales prevalecientes en las actividades productivas de mayor interés colonial pareció obedecer, fundamentalmente, a la magnitud demográfica y nivel de desarrollo de las culturas indígenas preexistentes o a la capacidad negociadora de los contingentes migratorios posteriormente incorporados.

En consecuencia, y desde la época colonial, las características y transformaciones sociales que se estudian fueron, en ciertas experiencias particularmente significativas, producto de la interacción de dos mundos o civilizaciones diferentes y encontrados. Esto es, no constituyeron un simple reflejo de impulsos originados en los centros hegemónicos mundiales.

Partiendo de este imprescindible marco de referencia, se intenta después profundizar en la estructura distributiva de las economías latinoamericanas cuando ellas se integran a la periferia del sistema de relaciones económicas internacionales hegemónico por Inglaterra.

Sobre la base de una conocida tipología de economías exportadoras, se pretende bosquejar las formas características del progreso técnico que les corresponden y las proyecciones distributivas que de allí derivan.

Nuevamente cabe observar aquí que dichas proyecciones distributivas no constituyen una respuesta más o menos automática, derivada de los estímulos externos que generan las economías exportadoras, sino que en ellas influyen fuertemente las particularidades históricas de cada sociedad.

Con el solo objeto de ilustrar estas particularidades, se esbozan en el trabajo las repercusiones distributivas de la implantación de ciertos complejos exportadores en diferentes países latinoamericanos, las cuales parecen haber dependido fundamentalmente de la capacidad para disolver regímenes laborales de corte señorial, heredados de la colonia, que aún perduraban en vastas regiones rurales de América Latina.

Por último, se aventuran en este trabajo algunas interpretaciones hipotéticas sobre los mecanismos básicos por los cuales estas economías exportadoras pueden haber influido, directa o indirectamente, en la formación de centros urbanos importantes, y sobre las repercusiones distributivas derivadas de este fenómeno. El análisis abarca particularmente las sociedades latinoamericanas de urbanización e industrialización tempranas, en donde el cuadro distributivo parece haber sido más favorable.

En suma, el presente ensayo pretende esencialmente identificar los factores fundamentales que a largo plazo influyeron significativamente en la formación de las estructuras distributivas latinoamericanas.

En este sentido, la estructura distributiva es una realidad que se desprende del haz de formas productivas, relaciones e instituciones sociales que tienen suficiente gravitación como para definir las modalidades básicas de apropiación de los recursos productivos y del producto social. Los diferentes perfiles distributivos deben entenderse entonces como expresiones particulares y cuantitativas de ese conjunto de factores básicos.

La información disponible no permite presentar ni medir las magnitudes y proporciones de los perfiles distributivos en diferentes circunstancias y períodos. Sin embargo, el análisis podría contribuir al conocimiento de su mayor o menor regresividad y de los factores históricos que han contribuido a establecer sus diferentes modalidades.

Por otro lado, la necesidad de hacer abstracción de los factores contingentes propios de la historia de cada país da lugar a un bosquejo explicativo insatisfactorio para la comprensión integral de experiencias nacionales específicas, pero probablemente útil para individualizar los factores comunes y básicos de largo plazo.

# I. INTERPRETACION GLOBAL

## 1. Principales factores de largo plazo

Los numerosos estudios sistemáticos de los factores que han modelado las distintas fases del desarrollo latinoamericano coinciden en que el desarrollo económico y social de la región sólo es inteligible cuando se lo relaciona con las sucesivas modalidades y etapas del sistema de relaciones económicas internacionales desde el momento mismo de la conquista y la colonización.

Para claridad de la exposición, conviene distinguir al menos dos fases atendiendo a las formas asumidas por la relación económica internacional de América Latina con los sucesivos centros hegemónicos de la economía mundial: a) la fase del tráfico colonial orientado por las políticas mercantilistas de España y Portugal y b) la fase expansiva del capitalismo industrial y su consolidación en el mundo con el predominio inicial del imperio británico y la posterior preponderancia norteamericana, que se acentúa durante la primera mitad del siglo XX.

La presente exposición, encuadrada en estos planteamientos globales, intenta delimitar la raíz histórica de ciertos rasgos estructurales que han influido en la actual distribución de los niveles de vida en América Latina.

Como se ha señalado, es admitido generalmente que las principales transformaciones económicas de la región no se han gestado en virtud de las condiciones objetivas existentes en el plano interno, sino que han respondido a incentivos —o coacciones más o menos directas— de los sistemas económicos internacionales en que la región estaba inserta. Por obra de esas influencias, las actividades destinadas al abastecimiento de las metrópolis mercantilistas, primero, y de los centros capitalistas industrializados, después, han absorbido fuertes contingentes de capital, recursos humanos y naturales, incrementando su capacidad productiva, hasta generar una cuota importante del producto global y constituir el estímulo determinante de su ritmo de crecimiento.

Un primer aspecto muy importante es la naturaleza de los diversos productos exportables, pues en ella gravita la conjunción de dos factores. Por una parte, el tipo de recursos (principalmente naturales, pero también humanos y de capital) de la zona donde se radica la actividad productiva exportadora y, por otra, las necesidades concretas, en un período dado, del mercado internacional.

Asimismo, las actividades destinadas al abastecimiento externo determinan la aparición de ciertas relaciones sociales (de propiedad, de trabajo, de intercambio) derivadas de las peculiaridades de los propios procesos productivos y del medio socioeconómico en que éstos se asientan. La estructura de dichas relaciones constituye el segundo aspecto de capital importancia en la esfera distributiva.

El marco analítico adoptado en este trabajo toma, en consecuencia, dos puntos de referencia básicos: la naturaleza de los principales productos de exportación (con el tipo de recursos naturales y las modalidades de los procesos productivos concomitantes) y las características societales preexistentes en el área donde se radica espacialmente la explotación y distribución de dichos productos.

La estructuración de los complejos productivos destinados al abastecimiento externo constituye, así, el punto de partida que, ya desde la época colonial, contribuyó a generar las repercusiones directas e indirectas que conformaron la estructura distributiva latinoamericana.

## 2. Raíces coloniales de la actual estructura distributiva

Dos parecen ser los factores principales que, con raíces en el período colonial, han prolongado en el tiempo su gravitación sobre la estructura distributiva regional. Uno de ellos refleja básicamente la organización productiva y las relaciones sociales de trabajo<sup>1</sup> cristalizadas durante esa fase. El otro atañe a la concentración regional de los asentamientos humanos y de las actividades productivas, originada en los objetivos dominantes de la organización colonial.

Esencialmente, y aparte de otros aspectos envueltos en el tema, el objetivo económico que orientó y estimuló la empresa colonial fue la apropiación sistemática y organizada de los recursos existentes en los territorios conquistados que eran apetecidos por las potencias hegemónicas.

El carácter colonialista de esta relación en lo político guarda correspondencia con los mecanismos desembozadamente predatorios de la relación económica. En efecto, la ausencia de soberanía política —característica definitoria de las áreas colonizadas— daba lugar a un tráfico consistente en meras transferencias de riqueza, que poco o nada tenían que ver con un comercio internacional, en el sentido usual del término, entre naciones políticamente independientes.

Este hecho obvio merece destacarse para subrayar las diferencias entre el colonialismo abierto y las nuevas formas de relación internacional que, gestadas a lo largo del siglo XIX, culminaron con la inserción periférica de América Latina en el nuevo orden mundial, cuyo centro fue inicialmente Inglaterra.

Durante la fase colonial, dicha apropiación predatoria suponía procesos concretos de trabajo y, por lo tanto, requería contingentes disponibles de mano de obra.

<sup>1</sup> La noción de relaciones sociales de trabajo alude aquí a los mecanismos específicos de incorporación y retención de la fuerza laboral, requerida por los procesos productivos de mayor interés y gravitación social.

Cuando la riqueza se asentaba en territorios cuyas poblaciones eran de elevada densidad y pertenecían a civilizaciones indoamericanas relativamente evolucionadas, los actos compulsivos de apropiación fueron acompañados de actos de poder tendientes a sojuzgar y reorganizar la fuerza de trabajo.

Así sucedió a lo largo de la sierra andina y en el valle central de México, donde se encontraban los metales preciosos codiciados por la política colonial mercantilista y tenían su asiento importantes civilizaciones indígenas.

Las instituciones de la “encomienda” y la “mita” (que inicialmente alcanzaron efectiva importancia), más allá de sus peculiaridades jurídicas y de sus justificaciones éticas, fueron mecanismos de apropiación del excedente generado por la población indígena.

A veces, ese excedente tomaba la forma de sobretrabajo (“encomienda de servicios”) o de sobreproducto (“encomienda de tributos”). Otras veces el excedente estaba potencialmente disponible en la fuerza de trabajo indígena, a la cual se organizaba (institución de la mita) para el cumplimiento de diversas tareas, básicamente en la minería o las obras públicas.

Desde el momento mismo de la conquista, la propiedad de la tierra en el imperio español —derivada de las “mercedes” reales— quedó indisolublemente ligada en estas zonas al control de la fuerza de trabajo aborigen.

Las grandes civilizaciones indígenas indoamericanas presentaban una clara estructuración destinada a la captación y utilización del excedente económico, que no sólo se manifestaba en sus formas de organización productiva, sino que también surgía del claro condicionamiento y la predisposición de la fuerza de trabajo para aceptar tal situación.<sup>2</sup>

En otras partes, la inexistencia de poblaciones aprovechables y de metales preciosos fácilmente accesibles motivó el desarrollo de actividades diferentes de exportación, a las que correspondió también otro tipo de relaciones sociales.

<sup>2</sup>“Lo que impresionó al oidor español, Alonso de Zorita, acerca del trabajo indígena a principios del siglo XVI fue el sentido de contribución, la alegría y gran júbilo que lo acompañaba. Por encima de esto, y en cierto sentido explotándolo, habían sido los trabajos imperiales de la sociedad azteca, incluyendo los servicios militares exigidos por Moctezuma.”

“Es evidente que los pueblos indígenas del período de la conquista eran vulnerables a las demandas españolas de mano de obra. Acostumbrados a proveer a su propio sostenimiento y a los servicios locales y distantes sin pago alguno, los indígenas (en la sociedad azteca) parecían dispuestos a realizar e inclusive, a derivar satisfacción de ocupaciones que eran monótonas o degradantes para los europeos.” (Ch. Gibson, *Los aztecas bajo el dominio español*, Siglo XXI, México, 1967, pág. 225.)

Así, las colonias portuguesas en América, a fin de consolidar su dominio y aprovechamiento de los vastos territorios conquistados, basaron inicialmente su organización económica en la explotación del azúcar.<sup>3</sup>

Según la índole de los recursos naturales disponibles, las plantaciones tropicales se extendieron por Centroamérica, el Caribe y ciertas zonas de la costa sudamericana aptas para esta clase de cultivos (cacao, tabaco, algodón) y como la fuerza de trabajo indígena no siempre se adaptó a estas labores, la internación de esclavos africanos alcanzó gran magnitud y duración.

En cualquiera de los dos casos aquí analizados (relaciones de tipo servil o esclavista), la apropiación más o menos compulsiva de los recursos naturales y el control coactivo de la fuerza de trabajo fueron la base económica sobre la que se estructuró la sociedad colonial.

En los valles y llanuras templadas de América del Sur, además de las riquezas metalíferas y los frutos tropicales, fue adquiriendo importancia, aunque en menor grado, la explotación del charqui, el cuero y el sebo. Este tipo de actividades pecuarias, junto con la explotación agrícola más diversificada, adoptaron una fisonomía particular en aquellos territorios donde la escasez relativa y la resistencia obstinada de la fuerza de trabajo aborigen se unieron a condiciones físicas y climáticas para restringir el valor de sus riquezas exportables.

Dicha situación no sólo se advierte en las llanuras templadas del Río de la Plata,<sup>4</sup> sino también en la zona central y sur de Chile.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> El palo Brasil fue en rigor la primera riqueza exportada desde la zona. Sin embargo, las formas de organización de la producción azucarera dieron posteriormente su fisonomía básica al nordeste de Brasil.

<sup>4</sup> En relación con los aborígenes de la zona pampeana, observa Giberti, "Los querandés de Buenos Aires, por el contrario, no conocieron una sola planta cultivada, ignoraban totalmente la agricultura, carecían de animales domésticos y llevaban una pobre vida nómada. Los españoles no pudieron cargar sobre ellos ni sobre ninguna otra tribu pampeana el peso de su mantenimiento. Su nomadismo les permitía alejarse de las zonas conquistadas, si eran derrotados". (Horacio C. E. Giberti, *El desarrollo agrario argentino*, EUDEBA, Buenos Aires, 1964, p. 8.)

<sup>5</sup> Al respecto apunta Alvaro Jara: "En la región continental situada al sur de Bfo-Bfo la agricultura era en extremo incipiente y no proporcionaba a los indígenas todas sus fuentes de subsistencia, que todavía las seguían obteniendo en forma complementaria de la recolección y de la pesca y la caza. No eran ya las condiciones de existencia absolutamente precarias de los recolectores, pero tampoco la existencia asegurada del agricultor que cubre con sus cosechas las necesidades de todo el año y que incluso puede destinar un sobrante al intercambio por productos de que carece. Los hábitos de trabajo, por consiguiente, no eran todavía sino muy débiles y la organización política prácticamente no existía". (Alvaro Jara, *Guerra y sociedad en Chile*, Editorial Universitaria, Santiago, 1971, p. 47.)

En estas zonas, con sociedades aborígenes menos evolucionadas, las relaciones sociales de trabajo de la colonia fueron más laxas e inestables,<sup>6</sup> generando así otro tipo de estímulos y características en el reclutamiento laboral, que en todos los casos seguía teniendo un carácter precapitalista.<sup>7</sup>

Sin perjuicio de estas salvedades y matices en lo que atañe a las modalidades económicas predominantes en la etapa colonial, cabe deducir algunos efectos generales y dominantes sobre la estructura distributiva.

Como la gran mayoría de la población se hallaba fuera de la órbita de las disposiciones jurídicas que regulan la propiedad, en las relaciones de este tipo se verifica una extremada concentración de la riqueza.

En la esfera de las relaciones laborales esta situación tendía a aparejarse con métodos compulsivos de carácter precapitalista para la provisión de la necesaria fuerza de trabajo. De aquí la participación nula o insignificante de ésta en las formas salariales monetizadas y, consecuentemente en las relaciones mercantiles de intercambio o en cualquier otra transacción que implicara movimientos monetarios.

Este contingente humano, en gran proporción, no estaba compuesto por individuos jurídicamente libres, sino por esclavos africanos o siervos indoamericanos marginados de los bienes culturales y los derechos políticos. El ingrediente étnico-cultural, claramente implícito en este

<sup>6</sup> Refiriéndose a la transición desde la fase de las vaquerías (siglo XVII) a la estancia colonial (siglo XVIII) observa Giberti: "También el cambio en la modalidad productiva apareja arduas y continuas luchas contra el indio, inútil como esclavo y competidor peligroso como ganadero". Y agrega más adelante: "Cambia también la actitud del estanciero ante los peones que antaño servían en las vaquerías. Estos colaboraban antes temporariamente con el hacendado y pasaban el resto del año casi ociosos, viviendo a expensas del ganado cimarrón. Tal género de vida choca ahora al estanciero, pues ya los rodeos son propios no orejanos". (Horacio C. E. Giberti, *El desarrollo agrario argentino, op. cit.*, p. 12.)

<sup>7</sup> Refiriéndose a una gran estancia ganadera en la zona de Santiago a fines del siglo XVII observa Góngora: "Los indios, se dice, aprenden desde los 8 o 9 años 'a manejarse a caballo'; el indio chileno, a la inversa del peruano, quiteño, mexicano, es un jinete, y esto influye poderosamente en su idiosincrasia. La vida pastoril proporciona una mayor libertad a los indios en las regiones más pobres y menos comercializadas... Los numerosísimos juicios por asuntos rurales en Colchagua y Maule nos presentan un régimen laxo de trabajo, frecuentes problemas de mezcla de ganados menores comarcanos, de robo de animales, de bandolerismo y de vagabundaje... Las grandes estancias llevan cuadernos de fallas de sus indios. En Quillota el encomendero Diego de Ribodenegra se concertaba con un español pobre para que los domingos recorriera las rancherías y los trajera al trabajo el lunes". (Mario Góngora, *Encomenderos y estancieros*, Universidad de Chile, Sede Valparaíso, Departamento de Historia, 1970, pp. 64 y 65.)

cuadro, acentuaba aún más las diferencias y contribuía a robustecer el fenómeno de exclusión.

Se plantea aquí como hipótesis básica que en las grandes perspectivas históricas las relaciones rurales de trabajo fundadas en esta fase constituyeron el factor más perdurable e influyente de la estructuración distributiva contemporánea.

Evidentemente, este tipo de vinculaciones experimentó cambios de forma, pero en muchos casos mantuvo su contenido subyacente, que gravitó intensamente sobre la estructura social de las zonas rurales.

En efecto, una vez superadas las formas institucionales originarias de la conquista, surge la *hacienda* como núcleo básico de la vida rural durante la etapa colonial.<sup>8</sup> Sin embargo, esta expresión genérica que alude a la célula ordenadora de los procesos económicos, sociales y políticos en áreas rurales, engloba realidades muy diferentes, según cuales sean la organización productiva requerida y la estructura social configurada en torno a las relaciones de trabajo predominantes. Así, la denominación general de "hacienda" abarca desde las plantaciones esclavistas de Centroamérica y el Caribe, hasta la estancia ganadera en la Argentina colonial.

Por otro lado y en lo que toca al *perfil urbano* de la región, buena parte de él quedó determinado en la etapa colonial, al menos en lo que respecta a la ubicación de las principales ciudades capitales.

En el imperio español, muchos de los núcleos urbanos databan de la época precolombina y su posterior expansión se logró en virtud del sobretrabajo de la población indígena.<sup>9</sup> A estos centros urbanos se agregó toda una red de ciudades que, fundadas en esta fase, configuraron en gran medida la posterior fisonomía urbana de la región.

<sup>8</sup>Como bien señala Medina Echavarría: "La estructura social de América Latina mostró por largo tiempo en todos sus entresijos la capacidad modeladora de una institución fundamental: la de la hacienda. Toda la historia económica, social y política de América Latina, es en buena parte la historia de la consolidación y transformaciones de esa unidad económico-social. Y el relato del ocaso de la estructura tradicional se confunde por consiguiente con la del lento declinar de esa vieja organización. Ocaso y no extinción, desde luego, pues todavía persisten tanto su presencia como sus influjos". (*Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico*, Solar-Hachette, Buenos Aires, 1964, p. 28.)

<sup>9</sup>Refiriéndose a México - Tenochtitlán, observa Gibson: "Los primeros dirigentes -Cortés, Estrada, Nuño de Guzmán, Ramírez de Fuenleal, Antonio de Mendoza- recibieron el servicio directo de los indios de Tenochtitlán y Tlatelolco. A lo largo del siglo XVI, en una extensión de este servicio, primero se exigió a los indios de la ciudad que aportaran leña, forraje y agua para el uso personal del virrey y otros funcionarios reales. Como en los "servicios" de suministro a los que estaban sujetas otras comunidades, estos suministros eran pagados, pero siempre a precios más bajos que los del mercado, y los pagos no eran hechos a los

Dichos conglomerados concentraban el excedente exportable para redistribuirlo a las metrópolis imperiales. De este modo el consumo diversificado de los grupos urbanos ocupados en la burocracia, el clero, el ejército y los servicios de intermediación, se fundaba tanto en el excedente indígena directamente consumido, como en el sobreproducto metálico originado en la misma fuente y destinado en parte a financiar importaciones que posibilitaran este modo de vida.<sup>10</sup>

Por otro lado, el carácter autosuficiente de las exportaciones azucareras portuguesas y la mayor descentralización político-administrativa de este imperio, unidos a la escasez de densas poblaciones autóctonas preexistentes fueron factores que influyeron en el emplazamiento y funciones de los principales conglomerados urbanos.

En cualquier caso resulta claro que la ciudad latinoamericana tuvo, en sus orígenes, funciones económicas y político-administrativas que sólo adquieren sentido en función de los grandes objetivos de la explotación colonial: sojuzgamiento y control de la fuerza de trabajo servil o esclava, o actividades dirigidas a transferir recursos a las metrópolis.<sup>11</sup>

Derivan de aquí dos características particulares que, reforzadas por las modalidades del desarrollo posterior, contribuyen a delimitar la distribución espacial de las condiciones de vida en América Latina: las notables diferencias entre los niveles de vida rurales y urbanos y la concentración regional del proceso de urbanización en unos pocos centros hipertrofiados.

La primera característica señalada se desprende del carácter de las relaciones de trabajo predominantes en zonas rurales y del papel de los

---

trabajadores indios sino a los alguaciles encargados del tributo . . . Una forma más productiva de organización indígena estaba dedicada a la construcción de edificios . . . Otras obras se relacionaron con calzadas, pavimento de calles, canales, puentes y suministro de agua". Ch. Gibson, *Los aztecas bajo el dominio español*, op. cit., pp. 393 y 394.

<sup>10</sup>“La división entre ciudad y campo llegó a agudizarse en forma notable en la América Española. México y Lima fueron centros del más intenso intercambio comercial imaginable. La enumeración que Bernardo de Balbuena hace en su poema “Grandeza mejicana” de los productos exóticos que llegaban de todos los continentes en considerables cantidades a la capital de Nueva España en el siglo XVII no puede suponerse fruto de la imaginación poética sino reflejo incompleto de la realidad. En ambas ciudades se desarrolló una clase media de artesanos y pequeños comerciantes locales y una poderosa burguesía comercial, que extendió sus actividades invirtiendo sus capitales en operaciones de crédito.” (Sergio Bagú, *Economía de la sociedad colonial*, El Ateneo, Buenos Aires, 1949, p. 130.)

<sup>11</sup>Para una apreciación global de la génesis y funciones de las ciudades latinoamericanas, véase Alejandro Rofman, *Dependencia, estructura de poder y formación regional en América Latina*, Siglo XXI, Argentina Editores S.A., Buenos Aires, 1974.

centros urbanos en la apropiación y administración colonial del excedente generado y del excedente exportable. En particular, a las relaciones sociales de tipo señorial del área rural productiva, se opone en zonas urbanas un cuadro más variado de situaciones, por la mayor gravitación del empleo público, el comercio y la artesanía.<sup>12</sup>

Además, dada la localización de los recursos naturales explotables —y en ciertos casos de la fuerza de trabajo aborigen— la limitación en los recursos humanos y materiales de la empresa colonial obligó a su centralización en algunos núcleos que permitieran aprovechar con más eficiencia los recursos disponibles, determinando así la segunda característica mencionada. Una visión global del perfil distributivo predominante durante esta fase, mostraría una pirámide de ancha base (correspondiente a la gran masa rural subordinada a relaciones laborales de corte precapitalista) en cuya cúspide se hallan los agentes de la colonia que, principalmente desde los centros urbanos, ejercen el poder mediante el control de los recursos productivos y a través de la función política, administrativa, militar, religiosa o comercial. La distancia entre la cúspide y la base, expresada por un vacío en el centro de la pirámide, representaría la nula movilidad social que, en sentido vertical, existía para la población representada en la parte inferior de la pirámide.

Como es evidente, los fenómenos descritos experimentaron importantes modificaciones en etapas posteriores del desarrollo latinoamericano. Sin embargo, en alguna medida han seguido irradiando su influencia a través del tiempo como proyección de las formaciones iniciales, que no siempre encontraron factores que las contrarrestaran en épocas posteriores.

### 3. La estructura distributiva de las economías exportadoras

#### a) *Marco global y tipología básica*

La inserción de América Latina en el nuevo sistema de relaciones económicas internacionales que gestó la expansión del capitalismo industrial en Europa alcanzó su mayor ímpetu inicial en la parte sur del continente.

Esta evolución fue una respuesta a la relativa debilidad del imperio colonial en esas zonas y a la naturaleza de los requerimientos que, de

<sup>12</sup> Conviene reiterar aquí, en cuanto al criterio ordenador que orienta estos comentarios, que el estudio de la estratificación social relativamente compleja de las zonas urbanas y sus diferencias en distintas regiones de la colonia, aparte de su interés intrínseco, en principio parece menos útil para fines distributivos, pues no presenta rasgos tan perdurables como los registrados en la estratificación social de zonas rurales.

modo predominante, exigía el desarrollo económico inglés: insumos para la industria textil y alimentos para la población urbana en expansión.

Especialmente interesa conocer las repercusiones más significativas y perdurables de esta nueva fase del desarrollo latinoamericano en la distribución del ingreso y la propiedad que, en alguna medida, todavía se proyectan sobre la realidad actual.

En el período que se considera emergen los estados nacionales, políticamente independientes, y el principal empuje al desarrollo económico de cada nueva nación se asienta en la explotación del producto exportable, que constituye el instrumento de inserción en el sistema de relaciones económicas internacionales.

A partir de la división internacional del trabajo que se gestó a consecuencia de la expansión industrial europea, América Latina quedó en la periferia subdesarrollada, cuya participación económica en el proceso se caracterizó por tres funciones esenciales.<sup>13</sup>

i) La región fue proveedora de insumos industriales y productos alimenticios originados en nuevas actividades extractivas y agropecuarias de exportación. Por este rasgo esencial se ha calificado de "primario-exportadoras" a las economías que se incorporaron así al tráfico internacional que se expandía. Debe subrayarse la importancia de estas actividades en el desarrollo de nuevas formas productivas y en el surgimiento de otro tipo de relaciones sociales, pues en ellas se fundamentan las principales transformaciones de la estructura distributiva regional, estimuladas por el nuevo carácter de la demanda externa.

ii) Como contrapartida, la región se especializó en la adquisición de productos industriales europeos, con lo cual se generó una notable disociación de las estructuras de oferta y demanda dentro de cada país, dominada la primera por los productos primarios de exportación y con predominio la segunda de productos industriales importados.

iii) Finalmente, en la medida en que fue requerida por el desarrollo de la producción exportable, la región se convirtió en receptora de recursos humanos y de capital. Las repercusiones sobre el desarrollo interno de cada país dependieron sobre todo de las formas de organización del complejo exportador<sup>14</sup> y de su difusión o influencia en el resto de la economía.

<sup>13</sup> Véase un análisis más detenido de estos aspectos, en Sunkel y Paz, "Un ensayo de interpretación del desarrollo latinoamericano", en *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, siglo XXI, México D.F., 1970. Nótese en particular el punto 2 del capítulo II.

<sup>14</sup> La noción de complejo exportador abarca todas las actividades económicas directamente vinculadas a la elaboración y al comercio internacional de los principales productos de exportación. Incluye por lo tanto, actividades primarias

A medida que el proceso de independencia política fue eliminando las trabas mercantilistas del pasado colonial, el tipo de riquezas naturales explotables, por una parte, y las demandas de los países centrales en proceso de industrialización, por la otra, determinaron tanto el crecimiento de cada actividad exportadora como el momento en que ella prosperaba y la duración de su bonanza. Desde este punto de vista cabe la clasificación general, bien conocida, de los sectores de exportación según estuvieran ligados a: i) actividades de clima templado, con producción de planteles pecuarios y cultivos de ciclo anual; ii) actividades agrícolas de clima tropical organizadas en forma de plantación y iii) actividades minero-extractivas.<sup>15</sup>

Aunque todas estas actividades ya se practicaban en la fase colonial, su significación radica tanto en la magnitud que asumen las nuevas operaciones, como en las formas de organización productiva y relación social que las sustentan.

Atendiendo a la tipología mencionada, parece existir cierto consenso sobre algunos rasgos generales básicos de la organización productiva y de sus repercusiones sobre la economía global.

Las actividades mineras que operan con gran densidad de capital constituyen el prototipo de los enclaves productivos, que ocupan sólo ciertos puntos del territorio, ofrecen ínfima absorción de recursos humanos y equipos productivos de origen nacional, así como escasa posibilidad de utilización interna del producto generado. Por esta causa, pese a su productividad extraordinariamente alta (apoyada en la importación de equipos complejos), el influjo que ejercen estas actividades en la sociedad en que actúan suele ser escaso.

En la situación opuesta se hallan las actividades agropecuarias de clima templado, que bajo ciertas condiciones ocupan vastas áreas geográficas, unidas por una extensa infraestructura de comunicaciones. Para su expansión utilizan importantes dotaciones de factores productivos de origen nacional y generan gran cantidad de empleos con una productividad media relativamente alta. Como el consumo interno de los productos exportables satisface necesidades básicas y es muy amplio, la formación del complejo exportador se confunde, en ciertas experiencias, con la estructuración económica global de la zona y hasta del país en donde éste se asienta.

---

(mineras, extractivas, agropecuarias), secundarias (elaboración de productos minerales y agropecuarios) y terciarias (transporte, comercialización, financiamiento, etc.).

<sup>15</sup>Véase Aníbal Pinto, "Notas sobre desarrollo, subdesarrollo y dependencia" en *Trimestre económico*, N° 154, México, abril-junio de 1972, en donde se expone una tipología básica de las características inherentes a cada tipo de actividad exportadora.

Por último, la agricultura de clima tropical se halla en posición intermedia en cuanto a su repercusión sobre el medio socioeconómico circundante. Su expansión territorial suele ser relativamente más moderada que en el caso anterior y, por lo tanto, necesita infraestructuras básicas más especializadas y circunscritas. Su absorción de fuerza de trabajo puede ser importante, pero su productividad media es reducida si se compara con la de los otros dos tipos de actividades analizadas. Asimismo, la utilización interna de ciertos productos exportables (azúcar, café), puede ser significativa, aunque sin acercarse a los niveles máximos propios de las actividades de clima templado.

Sin embargo, estas afirmaciones generales, basadas en las exigencias técnicas de cada tipo de actividad, son insuficientes para explicar ciertos casos concretos que, por la capacidad transformadora mostrada, tienen significativa importancia. Esto se debe a que la naturaleza del producto exportable no constituye un criterio suficiente para estimar la difusión espacial y social de la actividad exportadora. Existen casos excepcionales en que las explotaciones minero-extractivas, presentan una notable difusión de esa índole (el salitre en Chile), y lo mismo puede decirse de la agricultura tropical (el café en Brasil). A pesar de estas salvedades, la tipología ofrecida puede caracterizar en la mayoría de los casos los niveles de productividad y las proporciones técnicas en que los factores tienden a combinarse.

Pero los aspectos mencionados hasta aquí son insuficientes para determinar la proporción en que el ingreso se reparte entre los salarios y otro tipo de remuneraciones, para aquilatar el nivel absoluto de los salarios de la fuerza de trabajo incorporada, o para determinar la proporción que capta el fisco de los ingresos de la propiedad.

Asimismo, tampoco es posible inferir de ellos las transformaciones socioeconómicas (especialmente en materia de urbanización e industrialización) de la sociedad global que derivan indirectamente de estos procesos. Por último, no debe olvidarse que este análisis está centrado en las repercusiones distributivas de largo plazo y a nivel de la sociedad global.

#### b) *Las relaciones estructurales básicas*

Para aquilatar adecuadamente estos aspectos parece particularmente necesario atender a ciertas relaciones sociales básicas, que influyeron notablemente en la estructuración distributiva durante la fase formativa de estas economías, en el siglo pasado y a comienzos del presente. Para los fines aquí propuestos, interesan especialmente las relaciones de propiedad, trabajo e intercambio que se gestaron en ese momento, y que son cristalizaciones de los procesos formativos, durante los cuales surgieron determinadas formas de apropiación de los recursos naturales,

de incorporación de la fuerza de trabajo y de circulación de recursos productivos y bienes finales.<sup>16</sup>

En lo que atañe a las formas de apropiación, el grado de concentración de los recursos poseídos y la significación estratégica de los mismos determinan el poder económico que los distintos grupos del mundo propietario ejercen en la economía global. En consecuencia, los grupos propietarios no presentan un frente monolítico ni una composición homogénea, sino que se escinden en atención a los factores precedentes.

Asimismo, en la medida en que todo poder económico se ejerce en un ámbito de poder político, el mayor o menor control de los mecanismos en que éste se funda (la capacidad de legislar, de administrar justicia y, sobre todo, de ordenar la ejecución de las leyes, incluso mediante la fuerza pública) es un factor que acentúa o inhibe el poder económico que puedan detentar los diversos grupos propietarios.

Las relaciones de propiedad en el siglo XIX, experimentaron importantes transformaciones y la apropiación de los recursos naturales estratégicos se basó a veces en mecanismos extraeconómicos, privativos del poder político. Sólo una vez cristalizada cierta estructura de la propiedad de los recursos estratégicos (y por tanto cierta estructura del poder económico) rigió plenamente la relación contractual privada —típica de todas las legislaciones liberales de la época— para formalizar las relaciones de propiedad e intercambio en materia de recursos naturales estratégicos.

El carácter más o menos estratégico de los recursos naturales, poseídos, derivado, como sabemos, de su mayor o menor aptitud para generar riqueza exportable, colocó en diferentes posiciones de poder económico a los antiguos dirigentes tradicionales que quedaron al margen del auge exportador y a los nuevos propietarios de la riqueza exportable. Se expresa aquí la gran división entre propietarios, cuyas alianzas y antagonismos modelarían gran parte del perfil político de las sociedades latinoamericanas.

Respecto a la propiedad de los recursos naturales y demás factores productivos necesarios para obtener el producto exportable, interesa conocer: i) el carácter nacional o extranjero de los agentes económicos que actuaban en calidad de titulares, y ii) el grado de concentración de propiedad registrado en cada caso.

El primero de estos elementos influye en la proporción de ingresos generados en el país que permanece dentro de sus fronteras; cuando los recursos naturales básicos son de propiedad nacional (Argentina, Brasil), la proporción retenida es mayor que cuando existen enclaves mineros y

<sup>16</sup> La persistencia o modificación de los regímenes de trabajo preexistentes en zonas rurales y la movilidad espacial de la población a ellos vinculada, son factores de extrema importancia para el tema que nos ocupa.

de agricultura tropical. El segundo se vincula con la concentración de los ingresos derivados de la propiedad que, en general, también ha sido mayor en los casos de enclaves (el estaño boliviano en su primera fase). Además, el modo de utilización de dichos ingresos no es ajeno a sus niveles de concentración ni a la nacionalidad de sus titulares. Por otro lado, los propietarios de estos recursos establecen, según su nacionalidad, dos tipos de relaciones con el Estado en su calidad de receptor fiscal de una parte de los ingresos de exportación. Si los titulares son extranjeros la capacidad negociadora de las partes determinará la porción que permanece en el país. (Al respecto cabe comparar la situación del petróleo venezolano a partir de la postguerra con la de los primeros tiempos en las economías bananeras de Centroamérica.)

Si los propietarios son nacionales, el papel que desempeñan los intereses exportadores en la estructura de poder político influirá en la magnitud de los ingresos fiscales de exportación y el destino que se les asigne.<sup>17</sup>

Si se considera el perfil distributivo, el control nacional de una fracción (generalmente la primaria propiamente dicha) del complejo exportador, favoreció la formación de una cúspide de propietarios cuyos estratos superiores quedaron compuestos por los poseedores de los recursos adscritos al complejo exportador y cuya parte inferior albergó los terratenientes más tradicionales, asociados a formas económicas de escasa productividad y más débil vinculación con los mercados nacionales o extranjeros.

Sin embargo, las principales repercusiones distributivas sobre los tramos medios y bajos de la pirámide, en la sociedad global, parecen haber derivado de las nuevas relaciones de trabajo que surgieron al formarse los complejos exportadores. A su vez, en esas relaciones influyeron básicamente las condiciones institucionales en que se reclutaron los trabajadores necesarios.

Estas condiciones aparecen predeterminadas, en buena medida, por la gravitación de modalidades heredadas de la fase colonial. Así se observa que, cuando la actividad exportadora se asienta en zonas pobladas con fuerza de trabajo autóctona ocupada en economías de subsistencia o subordinada a formas señoriales de organización social, la apropiación de los recursos naturales suele ir aparejada a un proceso de expropiación (mediante mecanismos abiertos o veladamente coactivos) de la población autóctona allí radicada, que normalmente pasa a ser subordinada en las nuevas formas productivas.

<sup>17</sup>Cardoso y Faletto, en su trabajo *Dependencia y desarrollo en América Latina*, siglo XXI, México, 1971, presentan una tipología de economías exportadoras que considera esencialmente si el control del sistema productivo es nacional o extranjero.

Claros ejemplos de esta situación pueden encontrarse en la aguda concentración de la tierra promovida en México a fines del siglo XIX (comparada por algunos autores al proceso de cercamientos en Gran Bretaña), o en la costa norte del Perú durante la formación de las haciendas azucareras y algodoneras. Estos casos reflejan una clara interdependencia entre los procesos de incorporación de la fuerza de trabajo y los procesos de apropiación de los recursos naturales requeridos que, cabe reiterarlo, generalmente redundan en la adopción de mecanismos coactivos o semi-coactivos para la incorporación y retención de la fuerza laboral allí existente.

En otros casos, la apropiación de los recursos productivos es anterior a la incorporación de la fuerza de trabajo. Suele haber, entonces, migración poblacional desde otras zonas del mismo país o del exterior, y las condiciones de incorporación de la fuerza de trabajo dependerán igualmente de la capacidad negociadora de los grupos reclutados. Al respecto cabe recordar el caso extremo de las relaciones esclavistas instituidas en Perú por el auge en la exportación del guano. Este proceso será bosquejado más adelante.

En este primer grupo de situaciones, los regímenes rurales de trabajo no lograron sustraerse al influjo de la herencia colonial.<sup>18</sup>

En otras circunstancias, el corte institucional con respecto a la herencia colonial asume formas nítidas y corresponde a ciertas actividades exportadoras radicadas en vastos territorios, relativa o absolutamente vacíos, incorporados a la producción mediante el reclutamiento de contingentes laborales dotados de mayor capacidad negociadora y en condiciones de plena libertad jurídica. Así sucedió, básicamente, con los migrantes europeos que ofrecieron su fuerza de trabajo a la economía cafetalera del Brasil y las actividades pecuarias del Río de la Plata.

En general, la estructura de las relaciones laborales en las economías de exportación da lugar a niveles de salarios que guardan escasa relación con la productividad del trabajo y que, en lo principal, se fijan y modifican atendiendo a la capacidad negociadora de la fuerza laboral.

Cabe hacer referencia asimismo a las transformaciones que experimentan las relaciones mercantiles emanadas directamente de la actividad exportadora. Un aspecto principal en este sentido es el surgimiento de salarios total o predominantemente monetarios, capaces de estimular la diversificación en la demanda de bienes de consumo y contribuir así a la formación de un mercado interno. Como se comprende, el desarrollo de este tipo de relaciones está estrechamente vinculado con las modalidades asumidas por las relaciones de trabajo a que se aludió anteriormente, y con la magnitud de la población así incorporada. En muchos

<sup>18</sup> La revolución mexicana constituye hasta cierto punto una relevante excepción a dicha tendencia.

enclaves mineros y de plantación las propias empresas exportadoras proveyeron, en la primera fase, los bienes de consumo necesarios, que en gran medida eran importados. Lo contrario ocurrió, por ejemplo, en la explotación del salitre chileno, que estimuló notablemente la producción nacional de medios de vida, particularmente de origen agropecuario.

Sin embargo, los cambios en la estructura de la propiedad y en los regímenes predominantes de trabajo en las zonas rurales, ejercieron en ciertos casos una influencia transformadora que excedió los límites del complejo exportador y fue determinante en la estructura distributiva.

La principal de estas repercusiones consistió en un fuerte estímulo a los procesos de urbanización, con los cambios consiguientes en la estructura socioeconómica de algunos países (principalmente Argentina, Uruguay, Brasil, Chile y México).

El crecimiento de las ciudades se vio particularmente influido, entre otros, por dos órdenes de factores. En primer lugar, importantes sectores de población quedaron desligados de sus vinculaciones con anteriores formas productivas y carentes de una localización rural específica. En algunos casos esto ocurre por la disolución de formas productivas y relaciones sociales anteriores (México) o el desarraigo de una fracción importante de la población rural (Chile). En otros casos se debe principalmente (Brasil) o exclusivamente (Argentina y Uruguay) a la fuerte inmigración europea. Estos factores probablemente pesaron también en otras experiencias de exportación, pero sin alcanzar el ritmo ni la magnitud comprobados en estos casos.

En segundo lugar, el crecimiento de las ciudades, en estas experiencias primario-exportadoras, se funda en la existencia de excedentes agropecuarios comercializables en cantidad suficiente como para abastecer la población urbana. Esta segunda condición también se verificó en las experiencias mencionadas.

En el caso especial de Chile, que bajo otras condiciones se repetiría posteriormente en Venezuela, la redistribución por parte del sector público de los ingresos fiscales captados durante el auge salitrero fue un importante factor de estímulo para la urbanización de la zona central, al mejorar la infraestructura de comunicaciones y fomentar el empleo público.

Por otro lado, la inversión extranjera —particularmente inglesa— en infraestructura, ferroviaria, portuaria, energética, etc., también favoreció el equipamiento urbano de las ciudades principales. El caso argentino constituye un ejemplo particularmente relevante en esta materia.

La constitución de estos conglomerados impulsó la formación de un mercado interno de bienes de consumo generalizado, que estimuló la diversificación productiva (y en particular la industrialización) en zonas urbanas y dio lugar a transformaciones paralelas, tanto en el tipo de

relaciones de trabajo predominantes como en las modalidades y grados de división social y técnica del trabajo que se fueron gestando entre las distintas unidades productivas relacionadas y dentro de ellas.

En materia de relaciones laborales, los mercados de fuerza de trabajo pasaron a constituir un mecanismo reclutador fundamental, que necesariamente dio fuerte impulso a la demanda urbana de medios de subsistencia y a la expansión concomitante del mercado interno.

En materia de división social y técnica del trabajo, se fortaleció una red de relaciones interempresariales que vinculó a unidades productivas comprendidas en una gradación discontinua que incluía desde las pequeñas "empresas familiares" de técnicas artesanales y baja productividad (en donde las relaciones de trabajo se entrelazan con las de parentesco) hasta las grandes unidades conectadas al complejo exportador (y en ocasiones a la inversión directa extranjera), con técnicas complejas, alta productividad y relaciones salariales de corte clásico.

Desde este ángulo es fácil advertir que, desde el inicio del proceso de diversificación, los perceptores urbanos de sueldos y salarios distaron de constituir una clase homogénea y se escindieron en estratos que obedecían a sus niveles de calificación, al carácter público o privado de las unidades donde prestaban sus servicios y a la división técnica del trabajo que se efectuaba en ellas. En particular, el avance del proceso de diversificación, al incorporar tecnología "moderna", acrecentó la escala media de las unidades productivas y promovió por esta vía una mayor división técnica del trabajo. En ciertos casos, la expansión del gasto público aumentó la provisión de empleos urbanos. Se generó así una fuerte diferenciación de roles ocupacionales que multiplicó los escalones en los tramos medios de la pirámide.

También el mundo propietario y empresarial vinculado a estas diferentes "especies productivas" urbanas se escalonó de menor a mayor en numerosos estratos de la escala distributiva, que fue así "recorrida" desde sus tramos medios hasta la cúspide.

De este modo, por encima del escalón mayoritario correspondiente a las remuneraciones urbanas de subsistencia, surgieron capas medias vinculadas a los distintos papeles previamente enunciados.

Se debe anotar que la capacidad negociadora de estos perceptores urbanos de sueldos y salarios fue creciendo dificultosamente en un ámbito de formas institucionales claramente hostiles.

Esta masa urbana enfrentó la crudeza de una legislación individualista de corte liberal, que inhibió sus posibilidades de organización para la defensa de intereses comunes.

En esta fase, todos los países de industrialización y urbanización tempranas presenciaron una irrupción de conflictos laborales con significativas y profundas derivaciones sociopolíticas.

En particular, las clases medias emergentes buscaron formas de expresión política de gran vitalidad y gravitación, que incluso lograron cierto grado de representación en la estructura de poder. Otro tanto sucedió, aunque quizás en medida menor, con los grupos obreros urbanos, aún incipientes y políticamente débiles durante el primer tercio del siglo XX.

Cabe reiterar que la zona dinamizada por la expansión exportadora y la urbanización tuvo una importancia relativa diferente en cada país, según cual fuera la magnitud de población y territorio que permaneció "fuera" de ella. Baste comparar las situaciones de Argentina y Brasil, países en que la zona dinamizada alcanzó gran magnitud absoluta, pero absorbió proporciones muy diferentes de la población y los recursos totales de la economía: muy altas en la Argentina, bastante menores en el Brasil, con la explotación cafetalera.

En otros casos, especialmente enclaves minero-extractivos, la capacidad transformadora derivada espontáneamente del complejo exportador fue ínfima, tanto en sus repercusiones directas como indirectas, y las únicas repercusiones globales fueron las inducidas por la vía de la redistribución fiscal. Al respecto recordaremos las experiencias con el guano del Perú y el estaño de Bolivia.

#### 4. Modificaciones en el perfil distributivo derivadas de la fase primario-exportadora

Una imagen gráfica de la situación distributiva heredada de la fase colonial podría ensayarse concibiendo una silueta de forma piramidal cuya cúspide no estuviera apoyada en los escalones inferiores, sino suspendida en el vacío a una distancia variable del resto de la construcción. La amplia base de la pirámide representaría el grueso de la población, fundamentalmente rural, ubicada en un nivel de subsistencia y sujeta a relaciones laborales de carácter precapitalista. Mucho más arriba, en la cúspide, se hallaría la reducida proporción poblacional que tiene el control absoluto de los recursos económicos y del poder político.

Este perfil expresa claramente la estratificación de ingresos propia de una sociedad en donde la diversificación productiva y la división técnica y social del trabajo son escasas, y determinan una mínima diferenciación social que contribuye a explicar la extrema polarización expresada por nuestra imaginaria pirámide.

La irrupción del foco primario-exportador causa, en primer lugar, una elevación absoluta en el nivel de los ingresos medios de la sociedad (entendidos como promedio abstracto), en virtud del incremento paralelo en la productividad del trabajo allí originado. En segundo lugar, eventualmente, puede producir un conjunto de repercusiones indirectas que transformen la estructura distributiva global.

Sobre el estrato inferior de la pirámide (correspondiente a la masa relativamente indiferenciada de población rural ubicada a un nivel de subsistencia), se escalonarán ahora nuevos estratos de ingresos.

Quizá quepa ensayar en este punto una estimación sucinta de las principales repercusiones que los cambios socioeconómicos anotados ejercen sobre el perfil distributivo. Con tal fin convendrá referirse a dos situaciones extremas, representativas de los casos límites entre los que es posible distinguir una variada gama de casos concretos, cuyos principales rasgos históricos se esbozarán en la segunda parte de este ensayo.

El límite extremo de un continuo posible, corresponde a aquellas experiencias de exportación que causaron una transformación profunda de las estructuras distributivas (la zona rioplatense constituye el arquetipo de esta posibilidad).

Estos procesos se verificaron tanto en las actividades componentes del complejo exportador (en su calidad de "foco diversificador dominante"), como en el seno de las ciudades que pasaron a constituirse en un "foco diversificador inducido". Estos focos constitutivos de la zona dinamizada determinaron una notable elevación en los niveles medios de productividad de la economía global y en los niveles medios de vida de la población incorporada, cuyo número fue abundante tanto en términos absolutos como relativos.

En este sentido, cabe registrar en primer término la redefinición a un nivel más alto de los ingresos rurales de subsistencia correspondientes a la población ocupada en la actividad exportadora, acompañada en ciertos casos por una importante disminución de la población rural correspondiente al sector más "primitivo", representativa de los niveles inferiores de ingreso dentro de la estratificación general.

Estas transformaciones de las zonas rurales fueron acompañadas por el desplazamiento hacia las ciudades de importantes contingentes, cuyo origen ya hemos indicado, con modalidades de consumo más diversificadas, propias de los niveles de subsistencia urbana y participantes del proceso de división técnica y social del trabajo que acompaña a estas mutaciones (inducidas en parte por el propio complejo exportador). Los nuevos roles ocupacionales que se generaron, fueron causa de una notable diferenciación en los correspondientes estratos de ingreso.

Finalmente, en los tramos más altos de la estratificación distributiva, los grupos vinculados al control del aparato exportador experimentaron también una fuerte elevación en el nivel de sus ingresos personales.

Respecto al perfil distributivo expresado por nuestra "pirámide", todo esto significa un aumento en su "altura", con un probable incremento de las desigualdades absolutas entre los perceptores de la "cúspide" y de la "base"; lo que no excluye un desplazamiento hacia arriba en ésta última que se define a un nivel más alto en el caso de que la eliminación de las relaciones sociales de corte señorial y las arcaicas

economías de subsistencia rural hubiera sido total; y la ocupación del vacío ubicado entre la "cúspide" y la "base" por toda una gama diferenciada de ingresos urbanos susceptibles de engrosar los tramos medios de la figura.

En el otro polo se hallarían ciertas economías de enclave fundamentalmente minero-extractivas o agrícolas de clima tropical, en que la difusión social directa de los ingresos de exportación es mínima. Algunos países andinos —como Bolivia— o centroamericanos —como Honduras o Guatemala— ilustran aproximadamente el caso.

Los ingresos salariales percibidos por los trabajadores allí ocupados pueden variar (e históricamente han variado) desde magnitudes levemente superiores a los ingresos rurales de subsistencia hasta montos muy superiores a los niveles salariales medios en el país. En cualquier caso, sin embargo, el perfil distributivo adelgazará su figura en estos tramos ante la escasa o moderada proporción absorbida de la población activa total. Otro tanto cabe observar con respecto a las actividades complementarias propias del complejo exportador.

En virtud de la mayor concentración espacial de las actividades exportadoras, también resultarán mínimos tanto el "poder disolvente" de formas productivas arcaicas en zonas rurales, como el "poder liberador" de población previamente arraigada en dichas unidades. Como, por otro lado, las corrientes inmigratorias desde el extranjero también son escasas, el proceso de urbanización no experimentará alteraciones importantes.

De este modo, las ciudades no reunirán las condiciones para constituirse en un foco diversificador inducido, al no poder alcanzar esa dimensión crítica mínima de mercado interno susceptible de estimular el desarrollo de nuevas formas productivas.

En consecuencia, la división social del trabajo en zonas urbanas englobará una parte relativamente reducida de la población activa y alcanzará una intensidad menor, sin lograr un ensanchamiento significativo de la "pirámide" en los tramos de ingresos medios.

En este caso, la única variante plausible para transformar de modo más radical el perfil distributivo estriba en el poder del Estado para captar fiscalmente parte de esos ingresos. La capacidad redistributiva que logre derivarse dependerá así, en último término del total recaudado y de las políticas fiscales aplicadas. La expansión del salitre en Chile constituye un ejemplo de esta posibilidad.

Si esta alternativa no se verifica, el perfil de ingresos alcanzará un alto grado de polarización, reflejándose en la pirámide en la forma comentada.<sup>19</sup>

<sup>19</sup>Naturalmente, aquellos países grandes que, como Brasil o México, tuvieron múltiples experiencias de exportación, de tipos diferentes y con distinta localización espacial, han ido gestando estructuras distributivas complejas y regional-

## II. ECONOMIAS EXPORTADORAS: RESEÑA DE ALGUNAS EXPERIENCIAS DESTACADAS EN MATERIA DISTRIBUTIVA (SIGLOS XIX Y XX)

### 1. Los complejos exportadores en su fase formativa. Breve recapitulación de antecedentes

El análisis de las transformaciones operadas en las economías latino-americanas durante este período puede organizarse en torno a tres puntos básicos de referencia.

En primer término cabe atender a los cambios en la naturaleza del producto exportable, que responden a transformaciones paralelas en la demanda externa. Así, la naturaleza y cantidad de los recursos naturales disponibles constituyen la principal limitación interna que deberá conciliarse con las posibilidades de colocación externa.

Este factor puede generar obvias repercusiones espaciales, determinando así el segundo punto de referencia de nuestro análisis.

De este modo, las alteraciones en la localización geográfica de la actividad exportadora surgen como una de las derivaciones posibles del cambio de producto que es ineludible particularmente en las actividades minero-extractivas, pero que también influye en las explotaciones agrícolas y pecuarias.

Finalmente estas relocalizaciones territoriales influyen en el medio socioeconómico preexistente en las nuevas zonas en explotación, pero a la vez reciben la influencia de éste.

Este juego de influencias recíprocas determina así el tercer punto de referencia, constituido por las nuevas formas de organización de la producción y el distinto tipo de relaciones sociales que las caracterizan, con las correspondientes derivaciones en materia de crecimiento urbano industrial. Este último aspecto incide directamente en la estructura distributiva.

El primer punto de referencia enunciado recoge el *impulso externo* que desencadena el proceso. Los otros dos aspectos expresan las repercusiones internas de dicho estímulo, que producen los correspondientes cambios en la estructura distributiva.

El grado de influencia que estas transformaciones ejerzan sobre los sistemas económicos *globales* dependerá de otros factores, como la superficie total de cada país, el tamaño de su población, el número y distribución territorial de experiencias primario-exportadoras sucesivamente verificadas, etc.

---

mente diferenciadas cuyo efecto neto en el plano nacional, tanto directo como indirecto, sólo puede surgir de estudios históricos concretos.

Aunque el estudio del efecto "neto" de estas circunstancias específicas exigiría un análisis histórico concreto, se puede señalar que las experiencias de exportación indicadas en las páginas siguientes parecen haber constituido el factor básico de las transformaciones en la estructura distributiva en los países atinentes.

a) *Actividades agropecuarias de clima templado: el caso argentino.*<sup>20</sup>

Esta experiencia de exportación constituye un caso límite de máxima capacidad transformadora, fundamentada básicamente en la exportación de nuevos productos pecuarios,<sup>21</sup> explotados mediante la incorporación de tierras inexploradas y merced a la adopción de distintas formas de organización y relaciones sociales.

Antes de abordar este proceso, conviene recordar la situación colonial preexistente en el actual territorio argentino.

La línea de tráfico que unía a Buenos Aires con Potosí y Lima, pasaba por Córdoba, Santiago del Estero, Tucumán y Salta. Dichas regiones proveían a la actividad minera de insumos y alimentos, cancelados en plata que, en cierta medida, fluía ilegalmente por el puerto de Buenos Aires.

La estratificación social de estas zonas durante la época colonial era relativamente compleja: de un lado estaban los hacendados y agricultores-empresarios con dispar gravitación económica, junto a comerciantes urbanos vinculados al tráfico descrito y, del otro, existía una compleja gradación de castas compuesta por esclavos africanos, siervos indígenas, mulatos, zambos, etc., que ocupaban los estratos bajos y medios bajos y proporcionaban la fuerza de trabajo requerida.<sup>22</sup>

El litoral pampeano permanecía casi despoblado, sin mayores posibilidades ni incentivos para disputar al indio las vastas superficies ocupadas por el ganado vacuno en estado salvaje. La explotación de estas riquezas pecuarias se fundaba en verdaderas expediciones de caza denominadas "vaquerías".

Se derivan de aquí dos rasgos característicos de la economía colonial en las zonas rurales del litoral pampeano.

<sup>20</sup> Cabe consultar, entre otros trabajos, Aldo Ferrer, *La economía argentina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1963; R.M. Ortíz, *Historia económica de la Argentina 1850-1930*, Ediciones Estampa y Cielo, Buenos Aires, 1964. Véase también, CEPAL, *El desarrollo económico y la distribución del ingreso en la Argentina*, Naciones Unidas, Nº de venta: S.68.II.G.6, Nueva York.

<sup>21</sup> Atendiendo a sus modalidades y grado de elaboración (tasajo, cortes enfriados o congelados, conservas, etc.) se puede hablar de nuevos productos derivados de la carne vacuna, cuya aparición corre pareja, entre otras cosas, con los adelantos en materia frigorífica.

<sup>22</sup> Véase, Tulio Halperin Donghi, *Revolución y guerra (Formación de una élite dirigente en la Argentina criolla)*, primera parte, Siglo XXI, Buenos Aires, 1972.

En primer lugar, que la movilidad geográfica de la riqueza pecuaria restaba importancia a la institución de la propiedad privada sobre la tierra en las primeras etapas del período colonial. El mecanismo de apropiación de esa riqueza consistía en el derecho a "vaquear", que estaba sujeto a reglamentaciones.

En segundo lugar, que la fuerza de trabajo requerida estaba encarnada en un tipo humano especial, muy hábil en el manejo del cuchillo y magnífico jinete, perfectamente adaptado al medio circundante cuyos rebaños le aseguraban una subsistencia autónoma. En estas condiciones, fácil es comprender que el régimen de trabajo resultante se fundara más en el respeto espontáneo al liderazgo de un caudillo enérgico, que en la implantación de mecanismos coactivos, difícilmente aplicables.

La gran expansión de la actividad exportadora que iba a radicarse en esta zona exigió transformaciones importantes en el cuadro descrito.

La escasa población indígena de las praderas templadas fue reducida mediante campañas militares durante la expansión territorial y las tierras públicas así obtenidas fueron sometidas a modalidades centralizadas de reparto, que consolidaron el sistema de latifundio.

Durante esta etapa, que abarca fundamentalmente la primera mitad del siglo XIX, la gran escasez de fuerza de trabajo impone la aplicación de métodos semicoactivos de enrolamiento, tanto de la fuerza de trabajo para las estancias, como de reclutas para los "fortines" de frontera.<sup>23</sup> Por otro lado, a partir de la introducción del alambrado, el régimen de propiedad territorial se afianza notablemente.<sup>24</sup>

En la segunda mitad del siglo XIX, el intenso proceso migratorio originado en Europa transformó radicalmente tanto la magnitud de la oferta de fuerza de trabajo, como las condiciones de su incorporación.

<sup>23</sup> Al respecto observa Tulio Halperin Donghi: "El retiro de mano de obra rural, imprescindible para mantener las empresas guerreras que desde Las Heras a Rosas ya apenas serían interrumpidas a partir de 1826, no tiene los efectos negativos que serían de temer en una situación caracterizada por la escasez permanente de mano de obra, precisamente porque se la transforma en un medio para disciplinar la que queda. Este sistema requiere, sin embargo, para funcionar eficazmente la solidez del aparato judicial y policíaco y su identificación total con los grupos hacendados. La década que comienza en 1820 no alcanza a ver la maduración de ese mecanismo represivo que perfeccionará el federalismo porteño unificando los cargos de juez y comisario, colocándolos bajo su estricto control político". ("La expansión ganadera en la Campaña de Buenos Aires", 1810-1852, en *Desarrollo Económico*, abril-septiembre de 1963, Buenos Aires, vol. 3, pág. 95.)

<sup>24</sup> "Con el alambrado... Cambiaron, asimismo, las modalidades de las primitivas faenas rurales y hasta las costumbres. Cesaron las rondas nocturnas para impedir la dispersión del ganado y la obligación de 'dar rodeo' para apartar los animales de marca distinta." (Noel H. Sbarra, *Historia del alambrado en la Argentina*, EUDEBA, Buenos Aires, 1964, pág. 104.)

En efecto, el sistema de arrendamiento adoptado posteriormente cedía la tierra al colono europeo por un período no mayor de tres años, para cultivos de ciclo anual, con el compromiso de sembrar alfalfa en el momento de abandonarla. De este modo, los propietarios lograban capitalizar la tierra con estas pasturas más adecuadas para el ganado de mejor calidad requerido por la demanda europea. Si las cosechas eran buenas, el agricultor inmigrante podía lograr un pequeño capital monetario, pero difícilmente la propiedad de la tierra. Paralelamente, la introducción del ferrocarril, las técnicas frigoríficas y la infraestructura portuaria crearon el resto de la base material en que se fundó la gran expansión de la actividad exportadora.

La oferta de fuerza de trabajo derivada del proceso inmigratorio fue muy superior a la demanda originada en las actividades agropecuarias explotadas extensivamente mediante el régimen latifundista. De ahí que la mayoría de esos grupos terminó radicándose en las ciudades, donde impulsó la actividad industrial y comercial. Generalmente, instalaron pequeños talleres familiares o industrias de muy reducida escala, elaboradoras de alimentos, ropa, artículos de cuero, etc., que coexistían con unidades fabriles de escala mayor y ligadas al complejo exportador. Paralelamente, las propias necesidades de la expansión urbana estimularon el nacimiento de otras capas medias vinculadas a los servicios de intermediación, finanzas y administración pública.

De este modo nació una significativa clase media, con capacidad creciente para reclamar una participación importante en los frutos económicos del proceso y también en las esferas política y cultural.

La utilización interna del producto exportable resultó muy intensa y variada en el marco de una estructura de precios favorable para satisfacer las necesidades de subsistencia, especialmente las alimentarias.

El resultado fue la formación de una sociedad, dentro de la zona pampeana, con relativamente altos niveles de integración y movilidad internas y con un ingreso real bastante elevado, como consecuencia de las favorables condiciones de abastecimiento de bienes de primera necesidad.

Las transformaciones experimentadas por el perfil distributivo fueron sustantivas. Los nuevos niveles de subsistencia rural, elevaron los ingresos de la base de la pirámide social, en la que sobrevivió un escalón inferior de importancia cuantitativamente menor radicado especialmente en el noroeste del país, que, habiendo adquirido cierta importancia económica en la etapa colonial, no recibió el influjo directo de la expansión.

Las tasas relativamente altas de urbanización e industrialización (cuyas características se examinarán más adelante) ensancharon los tramos medios de la pirámide en los escalones correspondientes a la población urbana.

Asimismo, y sin perjuicio de estos efectos, la propiedad nacional de los activos productivos (en la fase propiamente primaria del proceso) permitió retener una elevada cuota de ese excedente, cuya apropiación centralizada determinó altos niveles absolutos y gran concentración en los tramos superiores de la escala de ingresos.

b) *Una experiencia transformadora en materia de cultivos tropicales: el ciclo brasileño del café*

Este caso se refiere a la explotación de un producto "antiguo", mediante la expansión territorial hacia superficies inexploradas, sobre la base de nuevas formas de organización y relaciones de trabajo.<sup>25</sup>

Antes de describir someramente este proceso conviene encuadrarlo dentro del contexto histórico en que se desarrolló.

Tras la expansión azucarera del nordeste, fundada sobre bases esclavistas, el descubrimiento (desde fines del siglo XVII) de oro y piedras preciosas promovió una inmigración de portugueses que alcanzó cierta importancia. Se desarrolló entonces una actividad minera fundada principalmente en la recolección simple del oro de aluvión, realizada por numerosos pequeños empresarios independientes con técnicas artesanales y el exiguo concurso de algunos esclavos.

Dado el predominio europeo de esa población y el alto e inmediato poder adquisitivo derivado de su actividad, se registró un fuerte impulso en la demanda de alimentos y de animales de tracción destinados al transporte desde la zona de Minas Gerais hacia el puerto de Río de Janeiro. En este caso, tanto la naturaleza del producto exportable, como las condiciones de provisión del "trabajo empresarial" requerido, contribuyeron a generar un polo dinámico de amplia difusión.

Las actividades de explotación de oro y diamantes constituyeron el antecedente inmediato de la expansión cafetalera posterior, generando, además, vínculos interzonales que fortalecieron la integración económica del país.

Dentro de este marco preexistente es donde crece y se afirma la importancia del café como principal producto de exportación.<sup>26</sup>

<sup>25</sup> Las posibles opciones en materia de relaciones de propiedad y de trabajo pueden ilustrarse muy bien con el caso del café. Este producto tropical se cultivó durante la época colonial bajo regímenes de corte esclavista; con posterioridad, durante la etapa primario-exportadora, se produjo en explotaciones pequeñas y medianas pertenecientes a propietarios individuales (Colombia, y en menor medida Venezuela y El Salvador) o en grandes haciendas que empleaban fuerza de trabajo indígena, sujeta a relaciones de corte semiservil (como en los casos de Guatemala y México). Véase Tulio Halperin Donghi, *Historia contemporánea de América Latina*, Alianza Editorial, Madrid, 1969, pág. 301.)

<sup>26</sup> Al respecto observa Furtado: "Al iniciarse la expansión de las exportaciones, la evolución de las estructuras sociales fue condicionada por factores tales

En la primera etapa del crecimiento cafetalero, la actividad productiva tomó formas adecuadas a una rápida rentabilidad, expandiendo constantemente la frontera agrícola a medida que se agotaban las tierras ocupadas y se incrementaba la demanda externa del producto. Así, la "franja cafetalera" se desplaza desde Río de Janeiro hacia la zona de São Paulo, donde la tierra es un factor abundante y la principal restricción pasa a ser la escasez de mano de obra.

La escasa movilidad geográfica de la fuerza de trabajo antes esclava, subempleada a raíz de la decadencia azucarera del nordeste y sujeta aún a la inercia social de su situación anterior (incluso después de su liberación formal), conspiró contra la absorción de esos excedentes por parte de la economía cafetalera del sur.

De este modo las nuevas zonas inexploradas (previamente apropiadas en unidades de gran escala) se organizaron sobre la base de fuerza de trabajo libre proveniente de Europa.

Para el efecto, en la segunda mitad del siglo XIX, el Estado se encarga de los gastos de transporte y los hacendados del mantenimiento del inmigrante hasta que los cultivos rindieran sus primeros frutos, entregándoles, además, tierras suficientes para cultivos de subsistencia.

La propiedad de la tierra quedaba firmemente en manos del hacendado, en tanto que el inmigrante debía cuidar un determinado número de plantas de café, recibiendo a cambio un salario monetario anual y otro proporcional al rendimiento de la cosecha. La magnitud de su compensación monetaria era el principal interés que impulsaba al migrante europeo.

Por otra parte, la introducción de la fuerza de trabajo europea y la abolición de la esclavitud en los estados cafetaleros de Río, Minas Gerais y São Paulo, facilitaron la elevación de los niveles de vida del conjunto de la fuerza de trabajo ocupada en el sector.

como la importancia relativa de la economía de subsistencia preexistente, el contingente europeo recién incorporado y la intensidad de la absorción de mano de obra en el sector monetario. Un paralelo entre las dos primeras etapas de la expansión del café en Brasil pone en evidencia la significación de estos factores. En la primera etapa, cuando fueron ocupadas las tierras del Estado de Río y del sur del Estado de Minas Gerais, la expansión se benefició de la disponibilidad de mano de obra existente en este último Estado y que resultaba de la declinación de la producción de oro y diamantes en el período anterior. La abundancia de mano de obra permitió que el crecimiento de la producción de café se hiciese en el cuadro de las haciendas tradicionales, en que era mínimo el flujo monetario, a un nivel de salarios reales extremadamente bajos. En la segunda fase, ocurrida en el altiplano paulista, la escasez de mano de obra desempeña un papel fundamental". (Celso Furtado, *La economía latinoamericana desde la conquista ibérica a la revolución cubana*, op. cit., pág. 63.) Para un análisis profundizado de los mecanismos de provisión de la fuerza de trabajo, véase, del mismo autor, *Formación económica del Brasil*, Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1962.

La población europea migrante generó una oferta de fuerza de trabajo superior a las necesidades de la actividad exportadora propiamente dicha, orientando su participación hacia otro tipo de actividades agropecuarias destinadas a abastecer las crecientes y diversificadas necesidades de consumo que ella misma había contribuido a crear.

El principal estímulo a la demanda de alimentos se originó, sin embargo, en las ciudades, cuyo crecimiento revela la gran diversificación de la actividad económica que acompañó a estos cambios.<sup>27</sup> No debe olvidarse que la repercusión intersectorial de este proceso alcanzó en grado importante a la industria. Así, la expansión urbana de São Paulo fue paralela al incremento de su importancia relativa en la producción industrial. Ambos fenómenos fueron básicamente protagonizados por la población inmigrante europea.

A pesar de su importante magnitud absoluta, la expansión cafetalera dio lugar a la emergencia de un único "polo" con limitada irradiación regional. En consecuencia, una visión global del perfil distributivo en el Brasil durante esta etapa, exigiría tomar en consideración otras regiones que, como el nordeste y la Amazonía (en su fracción explotada), conservaban un influjo mucho mayor de la herencia colonial y esclavista.

La incorporación de estos diferentes perfiles zonales a una "pirámide" nacional única señalaría un incremento en el número de perceptores de ingresos en los tramos inferiores tanto de la base como de la cúspide de nuestra pirámide, con la consiguiente disminución relativa en la importancia de las capas medias a que aludíamos más arriba.

En suma, la distribución del ingreso en el plano nacional debe haber evidenciado bajos niveles absolutos en su base (de gran amplitud numérica), notorias desigualdades absolutas en los extremos del perfil y aguda concentración de ingresos en sus tramos superiores.

Sin embargo, la experiencia cafetalera junto a las actividades exportadoras del Río de la Plata precedentemente descritas constituyen dos de las más señaladas expansiones de una actividad exportadora en América Latina y son representativas de casos en que las dotaciones relativas de factores preexistentes al momento de la explotación permitieron poblar áreas deshabitadas, con fuerza de trabajo libre, instada a trabajar mediante incentivos no coactivos y basados en compensaciones salariales relativamente altas. En ambas, los territorios dentro del área de influencia de estas transformaciones presenciaron el surgimiento de sociedades con condiciones medias de vida en rápida mejoría y con altos niveles de integración y movilidad interna.

<sup>27</sup> Estos factores se analizarán más adelante.

c) *Un caso de menor irradiación: la agricultura tropical en Centroamérica*

La expansión de la actividad exportadora en la economía centroamericana aprovechó los mismos tipos de productos tropicales que ya se explotaban desde la época colonial mercantilista y no significó la incorporación masiva de territorios inexplorados.

Es bien conocido el papel de la actividad cafetalera en esa expansión. Su desarrollo generó transformaciones en la estructura de la propiedad agraria durante la segunda mitad del siglo XIX y promovió una intercomunicación mayor —aunque selectiva— de ciertas regiones económicas, especialmente por la construcción de líneas ferroviarias y otras obras de infraestructura.

En este caso, la preexistencia de una población rural de magnitud relativamente grande y secularmente ligada a las economías de subsistencia, permitió reclutar la fuerza de trabajo necesaria mediante expedientes que en ciertos lugares adquirieron carácter coactivo y redundaron consecuentemente en bajos niveles de remuneración. Estas modalidades tuvieron particular vigencia en Guatemala, manifestándose también (aunque de forma más moderada) en El Salvador y Nicaragua.<sup>28</sup>

El contingente de población activa incorporado por el complejo exportador fue limitado y sus formas de organización demostraron escasa capacidad para eliminar las relaciones de trabajo y los mecanismos institucionales heredados de la colonia.

En los estratos inferiores del perfil distributivo, estas explotaciones tropicales (a diferencia del caso del sur del Brasil) no produjeron inicialmente esa neta diferenciación de ingresos entre los ocupados en la agricultura de exportación y los que permanecieron en las economías de subsistencia.

Por otro lado, las condiciones poco atractivas desalentaron la migración internacional de fuerza de trabajo libre y, por lo tanto, no

<sup>28</sup>En relación con estos procesos observa Edelberto Torres: "Los nuevos propietarios resolvieron el crónico problema de falta de mano de obra desenterrando 'mandamientos coloniales', promulgando leyes contra la 'vagancia', estableciendo las 'habilitaciones' o reclutamiento forzoso de campesinos para trabajar en la recolección de la cosecha cafetalera". El mismo autor agrega: "Tales formas de asalariado, admitidas jurídicamente en nombre de la libertad de trabajo, funcionaron en la práctica adoptando mil y una formas y variando según la época y las necesidades de la clase propietaria; fueron rápidamente adoptadas en toda Centroamérica con excepción, tal vez, de Costa Rica en su primera etapa, porque tuvieron el respaldo del aparato coercitivo del Estado liberal". (Edelberto Torres Rivas, *Procesos y estructuras de una sociedad dependiente*, P.L.A., Santiago, 1969, pág. 61.)

surgieron nuevas fuerzas sociales capaces de inducir (en especial por la vía de la expansión urbana) transformaciones en el cuadro señalado.

El desarrollo relativamente pequeño de las actividades industriales, comerciales y financieras asociadas al complejo exportador, tampoco estimuló el crecimiento de las ciudades, lo que contribuye a explicar la poca importancia de los estratos de ingresos medios.

Todo ello contribuyó a mantener el polarizado perfil distributivo de base ancha y cúspide distante.

Así, la herencia colonial predominó sobre los débiles impulsos transformadores.

d) *Un caso límite de máxima repercusión dentro de las actividades de tipo minero: el salitre chileno*

La minería chilena del salitre no sólo significó la introducción de un nuevo producto exportable sino también la expansión hacia nuevas zonas escasamente habitadas y relativamente inexplotadas, en donde se introdujeron formas de organización de la producción y relaciones de trabajo, con fuertes repercusiones desde los puntos de vista sectorial y social.<sup>29</sup>

La localización superficial de las capas de mineral en vastas extensiones de las provincias de Tarapacá y Antofagasta, determinó la utilización intensiva de fuerza de trabajo asalariada, compuesta fundamentalmente por migrantes de la zona central. De este modo se formaron algunas ciudades mineras y portuarias que absorbieron cerca de la mitad de la población arribada a la zona.

El proceso tuvo gran difusión intersectorial no sólo por la creación de actividades comerciales e industriales en las ciudades mencionadas, sino también porque debido a la aridez de las tierras nortinas la demanda de alimentos fue cubierta con la producción agrícola de las zonas central y sur del país. Consecuentemente, las actividades comerciales y de transporte se estimularon con el tráfico generado entre esta zona y el resto del país.

Las repercusiones sociales de estos procesos fueron significativas. El complejo exportador organizado en torno al salitre permitió transformar en proletariado industrial a una porción de la población rural con la consiguiente modificación de sus relaciones de trabajo.

Las precarias condiciones iniciales de vida provocaron en estos núcleos una actitud combativa en defensa de sus intereses básicos, lo que produjo algún mejoramiento de sus niveles medios de ingreso.

<sup>29</sup> Al respecto cabe consultar entre otras obras, de Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1973. También de Sunkel y Paz, *op. cit.*, parte cuarta, capítulo II.

Las ciudades mineras desarrollaron también una actividad comercial y de servicios que fue el origen de capas medias con niveles de ingreso superiores a los del proletariado salitrero.

Sin embargo, el efecto de mayor importancia de la explotación del salitre fue la actividad redistributiva cumplida por el Estado con los ingresos fiscales allí originados.<sup>30</sup> En medida importante éstos se volcaron a la zona central, estimulando el crecimiento de las ciudades al mejorar la infraestructura de servicios básicos e incrementar el empleo público. Buena parte del contingente migratorio de origen europeo también se radicó en los núcleos urbanos de dicha zona central, aportando capacidad empresarial para el estímulo de la actividad industrial.<sup>31</sup>

Tanto el crecimiento absoluto de las ciudades como el avanzado proceso de urbanización global favorecieron la formación de capas medias que engrosaron marcadamente la "silueta" del perfil distributivo. Chile se constituyó así, junto con Argentina y Uruguay, en uno de los países de mayor "clase media" en la región. No obstante, los niveles absolutos de vida se mantuvieron, como término medio, bastante a la zaga de los registrados en el área del Plata.

#### e) *La dicotomía sierra-costa en los países andinos. El caso del Perú*

En el territorio sudamericano, los países con densas poblaciones indígenas radicadas en la región andina presentaban a fines del siglo XIX una clara supervivencia de instituciones y relaciones sociales con fuertes resabios coloniales. En estos países, la incorporación al sistema de relaciones económicas internacionales tiende a fundamentarse en la explotación de productos tropicales, especialmente en las zonas costeras.

<sup>30</sup> "Al ser canalizada hacia el Estado una parte significativa del ingreso nacional se creó una estructura de demanda y de empleo de los recursos bastante diferente a la que habría existido si esas rentas hubieran ido a manos de propietarios nacionales. El gasto fiscal contribuyó a la ampliación de los servicios públicos y de los grupos sociales dependientes en una u otra forma de ese tipo de dispendios. Esto es, junto al efecto de la expansión exportadora-importadora sobre los servicios privados, se expresó el otro derivado de la actividad estatal, cooperando ambos al desarrollo de diversos sectores de 'clase media' concentrados en los principales centros urbanos." "No parece aventurado relacionar esa evolución con la 'entrada en escena' hacia fines del siglo, de las agrupaciones políticas representativas de esos nuevos segmentos sociales, o sea, los partidos radical y demócrata."

"Pero hay otra faceta clave en el desarrollo del sector exportador chileno, la gestación de un proletariado combativo y numeroso."

Aníbal Pinto, *Tres ensayos sobre Chile y América Latina*, Ediciones Solar, Buenos Aires, 1971, pág. 74.

<sup>31</sup> Estos aspectos se analizarán más adelante.

La evolución exportadora del Perú durante la segunda mitad del siglo XIX ilustra este proceso. Ella se inaugura con un tipo de actividad que, por sus peculiares características, puede considerarse un caso límite de mínima capacidad transformadora: la exportación del guano.

Este producto, proveniente de las aves marinas y localizado geográficamente en pequeñas islas cercanas a la costa, se extraía mediante el uso intensivo de fuerza de trabajo, dotada de herramientas simples. El guano se transportaba inmediatamente a lanchas que lo depositaban en las bodegas de los barcos mercantes.

Ninguna obra importante de infraestructura (salvo pequeños ferrocarriles de trocha angosta en el interior de las islas) resultó necesaria para la explotación, la que tampoco tuvo necesidades importantes de instrumentos de trabajo susceptibles de producirse en el país.

Aunque el volumen de la fuerza laboral necesaria era ínfimo, en comparación con la población activa del país, ésta no se incorporó a esta tarea y las duras condiciones de trabajo exigieron métodos compulsivos de reclutamiento que, en una primera etapa, se limitaron a la incorporación de penados y desertores del ejército. Posteriormente, fue necesario obtener fuerza laboral de otras fuentes, especialmente chinos, que arribaron en condiciones de semiesclavitud y algunos trabajadores libres procedentes de Chile.<sup>32</sup>

Fácil es comprender que los ingresos generados en forma de salarios, no contribuyeron a estimular una diversificación en la demanda de bienes de consumo, dado el escaso número de trabajadores empleados y sus niveles mínimos de subsistencia.<sup>33</sup>

Importante es la cuota de ingresos que se distribuyó a los proveedores de la fuerza laboral, quienes recibían 400 dólares por cada jornalero chino aportado a la explotación.

<sup>32</sup>“Entre 1849 y 1875 unos 90 000 culies llegaron al país y 10 000 perecieron a bordo de las naves atestadas que los traían como esclavos. Los llevaban de la China a las colonias británicas de Hong Kong o a la cercana colonia portuguesa de Macao, un *crimp* o agente reclutador, por lo general con engaños o para cobrarse alguna deuda personal; cada cual era objeto de un contrato transferible y con vigencia de ocho años que proporcionaba a los mercaderes de esclavos unos 400 pesos por cabeza en los muelles del Callao. De estos 90 000 culies que llegaron al Perú, varios miles trabajaron en las islas del guano; entre 5 000 y 10 000 se emplearon en la construcción de ferrocarriles y unos 80 000 sirvieron en las plantaciones costeras de algodón y azúcar.” (Jonathan Levin, *Las economías de exportación*, Centro Regional de Ayuda Técnica, México, 1964, pág. 97.)

<sup>33</sup>“A cada obrero se le asignaba una cuota de cuatro toneladas de guano a entregar en el borde de las escolleras diariamente y por esa cantidad recibían los culies y convictos tres reales al día (ocho reales era un peso); de ese jornal se retenían dos reales por concepto de comida; a los trabajadores libres se les abonaban seis. El abono que entregaran en exceso de su cuota de cuatro toneladas se pagaba por igual a todos los trabajadores.” (Levin, *op. cit.*, pág. 77.)

Asimismo, los empresarios extranjeros encargados de la comercialización del producto percibieron una parte apreciable de estos ingresos.

De este modo, el gobierno peruano, en calidad de propietario de la riqueza explotada, fue el principal receptor de sus frutos en el ámbito nacional, percibiendo aproximadamente la mitad de los ingresos generados, por lo que los efectos redistributivos internos de la actividad exportadora pasaron a depender casi por entero de la política fiscal aplicada.<sup>34</sup>

El ciclo del guano (1840-1880) decayó con el progresivo agotamiento de las guaneras, y esta experiencia no dejó huella profunda o duradera en los esquemas distributivos de esa etapa o de las posteriores.

Distinta es la situación planteada con la expansión de las exportaciones de productos tropicales. Es precisamente en la zona costera donde se intensifica el cultivo de caña de azúcar y algodón, fuertemente estimulado por aportes de capital extranjero.

Estas explotaciones lograrían con el correr del tiempo, introducir importantes modificaciones en la organización productiva y las relaciones sociales (que contrastarían de manera creciente con las que dominan en la sierra). El punto más destacado, en relación con estas unidades, es que su implantación no causó una ruptura neta con las formas de organización de la hacienda tradicional, y la solución dada al problema de la mano de obra refleja la persistencia de mecanismos semicoactivos, tanto para obtener como para retener la fuerza de trabajo.

Este tipo de relaciones laborales afecta no sólo a los chinos y polinesios internados en condiciones de esclavitud (que de todos modos encuentran aquí condiciones más benignas de trabajo que en las explotaciones guaneras de las islas), sino también a la fuerza de trabajo autóctona que se incorpora.<sup>35</sup>

<sup>34</sup>“Como era de esperarse, el desembolso gubernamental de sus ingresos guaneros se hizo de acuerdo con la política de la época. Algunos de dichos ingresos se utilizaron para servir determinados objetivos políticos; para redimir a los esclavos, sufragar varias guerras menores y pagar la deuda de la guerra de la Independencia a los tenedores extranjeros de los títulos de la deuda. Otra porción de los ingresos del guano se utilizó para compensar la suma de los impuestos abolidos y aumentar así el ingreso retenido por la mayoría de la población. Pero la mayor parte de sus ingresos guaneros antes de 1868, la dedicó el Gobierno a favorecer los intereses particulares de los que estaban en el mando.” (Levin, *op. cit.*, pág. 125.)

<sup>35</sup>“El gran problema desde la época colonial en todas esas haciendas azucareras era la penuria de la mano de obra. Así, cada empresa tenía más o menos adscrita a la misma hacienda cierta proporción de su mano de obra, alojada en rancherías que más parecían establos, retenida en la hacienda por todo un sistema de presiones del empleador, de adelantos en mercadería y por último por la plaga de las relaciones entre patrones y servidores: el endeudamiento. De padre a hijo el peón establecido debía permanecer en la hacienda.” “Este cuadro que todavía

En la misma costa norte del Perú, la expansión de estas actividades exportadoras transformó la estructura distributiva de su área de influencia mediante una concentración de la propiedad territorial (con el consiguiente despojo y erradicación de los campesinos allí asentados),<sup>36</sup> y una creciente diferenciación en las condiciones de vida de los trabajadores que participaban en el proceso.<sup>37</sup>

En el Perú, la transición desde las economías mineras a las explotaciones guaneras primero y la agricultura tropical después, si bien supuso la relocalización geográfica de estas explotaciones, no causó drásticas transformaciones en la organización productiva y las relaciones sociales. Estos cambios (especialmente los que hacen a las relaciones de trabajo) se fueron generando en un proceso gradual que abarca toda la primera mitad del siglo XX. No obstante, dichas transformaciones incidieron en muy pequeña medida en las relaciones señoriales de trabajo y propiedad de las haciendas serranas en donde se asentaba una alta proporción de la población rural del país.<sup>38</sup>

En consecuencia, a comienzos del siglo XX predominaba en Perú un concentrado perfil distributivo.

---

tenía actualidad en 1940, felizmente ha cambiado. Se ha modificado lentamente bajo los golpes de la acción sindical, pero ésta no habría podido imponerse verdaderamente sino a través de la transformación de las grandes empresas." (Claude Collin-Delavaud, Consecuencias de la modernización de la agricultura en las haciendas de la costa norte del Perú, Instituto de Estudios Peruanos, Separata de la *Revista del Museo Nacional*, tomo XXXIII, 1964, pág. 263.)

<sup>36</sup>"La concentración de tierras permitida por la mecanización ha suprimido a numerosos pequeños propietarios cuyas tierras han sido absorbidas por vecinos poderosos mientras que los arrendatarios y yanaconas han sido expulsados en gran proporción. Estas categorías han ido a engrosar la masa de campesinos sin tierras, resultante de la explosión demográfica comenzada con el siglo y agravada por la migración de gentes de la sierra a partir de la entreguerra." (Collin-Delavaud, *op. cit.*, pág. 276.)

<sup>37</sup>"Las haciendas azucareras al modernizarse han mejorado considerablemente la suerte de sus obreros, han formado verdaderos islotes de un proletariado privilegiado en medio de la masa de peones de las comunidades sin tierra de las vecindades. 22 000 obreros se benefician de este tipo de contrato sobre una masa agrícola de 120 000 personas en los dos departamentos azucareros. (Censo de 1961, no tiene en cuenta a las mujeres dentro de la población agrícola activa.)" (Collin-Delavaud, *op. cit.*, pág. 277.)

<sup>38</sup>Aunque de importancia menor, también aquí surgieron enclaves de exportación. "En la sierra central el capital extranjero se constituyó para la explotación de la minería no metálica, aprovechando la vía férrea que todavía hoy es de propiedad de los consignatarios británicos de la deuda pública". (Julio Cotler, *Crisis política y populismo militar en Perú hoy*, Siglo XXI, México, 1971.)

En la base de la pirámide estaba representada la importante masa de población indígena secularmente adscrita a las haciendas señoriales de la sierra andina.

En un estrato superior de ingresos figuraba la población rural de la costa, especialmente la de las haciendas algodoneras y azucareras cuyas condiciones de vida fueron mejorando a medida que avanzaba el siglo XX.

La gravitación relativamente reducida de las actividades del complejo exportador y los escasos niveles de urbanización, redujeron la importancia de los tramos medios de la escala distributiva que mantuvo delgada su silueta en esta faja. La gravitación del pasado colonial cristalizó, entonces, en una distribución polarizada, con muy bajos niveles absolutos en sus estratos inferiores.

f) *Un típico enclave minero: el estaño boliviano*

Es posible encontrar un tipo más o menos puro de enclave minero en el caso del estaño boliviano.

Los yacimientos se extienden desde el lago Titicaca en la frontera con el Perú, hasta la frontera con Argentina en el extremo sur del país, a alturas que oscilan entre tres y cinco mil metros sobre el nivel del mar. Asimismo, la población se halla particularmente concentrada en las zonas altas, especialmente en el altiplano, que alberga a más de la mitad de los habitantes del país. Esta población, eminentemente rural, dependiente aún de relaciones señoriales propias de la hacienda tradicional o arraigada en las economías minifundistas de subsistencia, a la vez que abastece a los centros urbanos con sus excedentes agrícolas provee a los núcleos mineros de la fuerza de trabajo requerida. La actividad estañífera, por lo demás, solamente absorbe alrededor del 20% del total de la población activa, lo que implica una oferta relativamente ilimitada de fuerza de trabajo de bajísimo nivel de vida.

De este modo, a pesar de haberse estimado que la productividad por hombre en la gran minería era más de cien veces superior a la de la agricultura, los niveles de salarios en las minas estuvieron muy lejos de reflejar esas diferencias, y respondieron más bien a la capacidad de negociación de los grupos afectados, la cual experimentó modificaciones importantes a lo largo del presente siglo. Por otro lado, el estímulo a la producción interna de bienes de consumo derivado de la actividad exportadora ha sido escaso, no sólo por el número relativamente bajo de asalariados, sino también por la proporción de importaciones con que se abastecía con anterioridad a la década del cincuenta.<sup>39</sup>

<sup>39</sup>“En el caso de Bolivia, la industria minera afecta a más del 80% de las exportaciones; sin embargo, no emplea más que un 20% de trabajadores bolivianos y de los ingresos que percibían las grandes compañías, solamente de un 10 a

El caso boliviano presenta, desde un punto de vista distributivo, condiciones particularmente desfavorables, en cuanto coexisten importantes poblaciones autóctonas (sujetas a relaciones sociales de fuerte raíz colonial) con las formas de organización típicas de los enclaves mineros.

La polarizada distribución que resulta, refleja la escasa capacidad transformadora de estos enclaves, y justamente coincide con la ínfima permeabilidad al cambio que presentan las instituciones que regulan el orden social en las zonas donde se asientan estas actividades productivas.

En esta experiencia, el principal efecto redistributivo interno se logra mediante la tributación, aunque todavía en el primer quinquenio de la década de 1940 los ingresos percibidos por el Estado no alcanzaban a un 20% de las utilidades declaradas por las empresas. Con anterioridad a esa fecha, las recaudaciones habrían sido sensiblemente menores.

En general, interesa destacar que, dada la escasa difusión directa de estas actividades minero-extractivas, los impulsos difusores tienen origen básicamente en la política fiscal. Solamente cuando la magnitud de las recaudaciones alcanza niveles muy elevados aparecen condiciones objetivas para eventuales impulsos al desarrollo de estas economías. Como se comprende, la materialización de esas posibilidades pasa a depender entonces de las políticas económicas concretamente aplicadas por los gobiernos.

g) *Características de la demanda externa y su influencia en la gestión de condiciones prerrevolucionarias: el caso de México*

Ya se observó en el punto 2 del capítulo primero el importante papel que desempeñó la institución de la encomienda en la regimentación de la fuerza de trabajo aborigen durante la primera etapa del período colonial. A mediados del siglo XVI, la creciente escasez de fuerza de trabajo indígena en México hizo necesario aplicar métodos más rigurosos para su asignación, fortaleciéndose durante todo ese siglo y el siguiente la institución del repartimiento<sup>40</sup> que caracterizó la provisión

un 15% eran pagados por concepto de salarios. De estos mismos salarios la parte gastada para adquirir productos locales siempre fue escasa, lo que con frecuencia se hace es comprar productos de importación que, en el caso boliviano y con anterioridad a 1951 abarcan un 20% de la parte del valor del producto total de la industria gastado en el país." (Guillermo Bedregal, *Monopolios contra países pobres: la crisis mundial del año, siglo XXI*, México D.F., 1967, p. 186.)

<sup>40</sup>"Por el momento, adoptamos el uso más común de los siglos XVI y XVII identificando como repartimiento la institución que dominó el reclutamiento de trabajadores indígenas por un período de cerca de 75 años después de mediados del siglo. Fue un sistema de trabajo racionado, rotativo, supuestamente de interés

de fuerza de trabajo en regiones mineras y áreas rurales. A esta forma de relación laboral debe agregarse la que imperaba en los obrajes (generalmente radicados en áreas urbanas) con características particularmente rigurosas en cuanto a la retención de la fuerza de trabajo allí ocupada,<sup>41</sup> pero obviamente transitorios en cuanto a su significación distributiva posterior.

Desde fines del siglo XVII y durante todo el siglo XVIII, se produce el gradual fortalecimiento de la hacienda como forma de organización basada en la institución del peonaje para la regimentación de su fuerza de trabajo.

Al analizar las condiciones de trabajo y propiedad del siglo XIX en el valle central de México (en donde se concentra la mayor parte de la población mexicana desde la época colonial), se verifica la extremada concentración de la tierra en explotaciones organizadas en haciendas, junto con la vigencia de mecanismos incorporadores de fuerza de trabajo que, sin abandonar del todo sus rasgos semicoactivos, parecen haber presentado una relativa "benignidad" especialmente a fines del siglo XVIII y comienzos del XIX.<sup>42</sup> De todos modos, la servidumbre

---

público o para utilidad pública que afectaba tanto a los indígenas de encomienda como a los que no entraban dentro de la encomienda, y que beneficiaba a una clase de patronos mucho más amplia de lo que había sido posible bajo la encomienda." (Gibson, *Los aztecas bajo el dominio español*, op. cit., p. 229.)

<sup>41</sup>"Una técnica relacionada con esto, en el primer período, fue el encarcelamiento de los trabajadores contratados a puertas cerradas, para convertir el obraje, en efecto, en un taller de prisión. El encarcelamiento ya era un procedimiento establecido en los años 1560, y al principio puede haber representado sólo las precauciones tomadas por un patrón respecto de un personaje integrado por condenados. Pero pronto afectó igualmente a los trabajadores no sentenciados." (Gibson, op. cit., p. 250.)

<sup>42</sup>Al respecto observa Gibson: "Las pruebas que existen actualmente sobre el valle sugieren que en los últimos tiempos coloniales el peonaje por deuda afectaba a menos de la mitad de los trabajadores de las haciendas, y que la gran mayoría de éstos debían el equivalente al trabajo de tres semanas o menos. Pero una explicación plena del control de las haciendas sobre sus trabajadores no puede parar en la servidumbre por deudas. Para los trabajadores indios, la hacienda ofrecía soluciones a las condiciones económicas, condiciones que no se encontraban en otras partes". Op. cit., p. 261. En el mismo sentido se expresa Chevallier: "Una población rural que aumenta rápidamente, intercambios mucho más activos, un poder central fuerte e 'ilustrado' tienden posiblemente a hacer estallar las viejas estructuras semif feudales de las grandes propiedades. Así es como al comienzo del siglo XIX un buen observador como Humboldt puede mostrarnos cultivadores indios pobres pero 'libres' y una agricultura que hace progresos considerables 'a pesar de las trabas que la atan por todas partes'". (Francisco Chevallier, "La gran propiedad en México desde el siglo XVI hasta comienzos del siglo XIX", *Desarrollo económico*, Buenos Aires, abril-septiembre de 1971, vol. 3, número especial.)

por deudas —mecanismo para retener fuerza de trabajo— se intensificó durante las guerras de la independencia,<sup>43</sup> y en la etapa final del Porfiriato.

La primera gran transformación de la estructura de la propiedad agraria ocurrió a mediados del siglo XIX con el progresivo traspaso de las propiedades rurales de la Iglesia a manos privadas.

La actividad exportadora principal siguió siendo la minería de oro y plata. En la época de la Reforma (1854-1867) el nivel de producción no difería del imperante en los últimos años de la colonia. Durante la época del Porfiriato (1876-1910) aumentaron las inversiones extranjeras de capital en la minería, lo que estimuló la diversificación en las actividades extractivas.

Como consecuencia de estas transformaciones aumentó el ritmo de incorporación de mano de obra asalariada paralelamente con un mejoramiento en las retribuciones percibidas.<sup>44</sup>

También durante esa época se intensifica la actividad industrial, aspecto que se tratará en otro lugar de este mismo ensayo.

Las expectativas de la demanda externa y de los inversionistas extranjeros se orientaron además a la agricultura de exportación.<sup>45</sup> Este

<sup>43</sup> Al respecto apunta Francisco Chevallier: "En el siglo XIX las guerras de la independencia, después de las guerras civiles y el recrudescimiento de las incursiones de indios nómades (arrojados a México por el avance de los anglo-sajones hacia el oeste) tienden a crear un clima de inseguridad. La hacienda se convierte a menudo en plaza fuerte o refugio, se ven reaparecer los guardias personales y ejércitos privados. Como anota M. Luis Chávez, los peones indios, colocados en un plano de igualdad jurídica con los otros ciudadanos, pierden el beneficio de importantes leyes protectoras y la servidumbre por deudas se generaliza nuevamente". (*Ibid.*)

<sup>44</sup> En relación con este punto observa Leopoldo Solís: "A principios del Porfiriato, México era principalmente exportador de oro y plata; hasta comienzos de la década de 1890, la producción de metales preciosos dominó la actividad minera nacional, pero en ese decenio se inició el auge de los minerales industriales. El desarrollo de los combustibles, el fierro y el granito determinaron su crecimiento, en tanto que las bajas en las cotizaciones de plata desanimaron la producción de este metal. El número de trabajadores ocupados en la actividad minero-metalúrgica aumentó a una tasa de 1.60/o desde 1895 a 1907, superior al crecimiento de la población total. Su productividad se elevó notablemente, de 17.8 toneladas por trabajador en 1897 a 48.9 en 1907. Durante ese lapso el jornal mínimo en la misma rama productiva subió de 35 a 82 centavos diarios". (*La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, siglo XXI*, México D.F., 1971.)

<sup>45</sup> Al respecto son bastante ilustrativas las siguientes palabras del general Ulises Grant, quien habría de ser posteriormente concesionario de una línea ferroviaria en construcción de México a Oaxaca. Dijo Grant en 1880: "Estados Unidos necesita importar productos tropicales (azúcar, café, tabaco) que importa de Cuba

proceso, se desarrolló merced a las Compañías Deslindadoras que con su labor promovieron otra profunda transformación en las relaciones preexistentes de propiedad y trabajo.<sup>46</sup> La población autóctona previamente organizada en comunidades, o incorporada a las tierras de la Iglesia, pasa a constituir el peonaje de las nuevas explotaciones y es retenida, en parte, mediante el ya comentado mecanismo del endeudamiento.

Según Solís, durante el período 1895-1910, la producción agrícola total creció a una tasa de 4.40/o; sin embargo, la cuota dedicada a producción alimentaria de consumo interno decreció en términos absolutos.

Estos factores contribuyeron a facilitar la movilidad espacial de la población disociada de sus antiguas formas de vida y subsistencia, promoviendo una migración rural-urbana, especialmente hacia los centros mayores, proceso que se intensificó posteriormente durante la fase revolucionaria.

A pesar de la extensa superficie del país, la calidad y dotación relativa de los factores disponibles era inapropiada para una producción intensa de productos tropicales para la exportación. Dadas estas condiciones poco adecuadas, el proceso de concentración de la tierra en

---

y del Brasil, adquiriéndolos al precio de 300 millones de dólares anuales. No tengo duda de que con la construcción de los ferrocarriles podríamos adquirir en México esos productos, que en vez de tenerlos de países antidemocráticos, esclavistas y de excesivos derechos aduanales, los tendríamos de un país republicano cuyos derechos de importación son menores y ¿a qué precio? Ya no al de nuestro dinero sino al de nuestros productos (maquinarias, herramientas, artefactos) que remitiremos en cambio de frutos". Vicente Fuentes Díaz, *El problema ferrocarrilero de México*, edición del autor, México, 1950, p. 25.)

<sup>46</sup>En relación con este punto observa Francisco Hernández y Hernández: "Hubo necesidad de crear los instrumentos capaces de poner en circulación la gran propiedad territorial. Con este motivo se expidieron varias Leyes de Colonización y Baldíos en 1863, 1875, 1883, 1894 y 1902. Unas corrigen y complementan a las otras, y el conjunto da base a la acción de las Compañías Deslindadoras y a la supresión de toda barrera en la extensión de los lotes que podían enajenar dichas Compañías". Y agrega más adelante: "Las Compañías Deslindadoras, mediante una técnica parecida a los 'cercamientos' llevados a cabo en Inglaterra, de 1760 a 1801, pretendían valorizar la tierra para obtener una ganancia, bien fuera ésta producto de su venta, o campo de explotación de jornaleros, respondiendo a un momento histórico en el que las 'plantaciones' creadas por compañías extranjeras florecían en los imperios coloniales abasteciendo con productos agrícolas baratos los mercados del mundo". ("El movimiento campesino" en *México, cincuenta años de revolución*, Fondo de Cultura Económica, México, 1961, tomo II, p. 215.)

pocas manos debió alcanzar niveles insostenibles a fin de asentar las producciones exportables.<sup>47</sup>

La revolución mexicana aparece desde esta perspectiva, como un mecanismo compensador tendiente a restablecer un mínimo equilibrio entre los recursos agrícolas y las necesidades de subsistencia de la población.

Posteriormente, la expansión exportadora mexicana se asentó fundamentalmente en actividades de carácter minero y extractivo difundidas de manera relativamente dispersa a lo largo de todo el territorio mexicano.<sup>48</sup> Lo que no excluye la incursión paralela en actividades agropecuarias de exportación.

Desde el punto de vista de la incorporación de fuerza de trabajo, la actividad minera tuvo ínfima importancia. Así, en el período comprendido entre 1900 y 1910, la población productiva ocupada en la minería osciló alrededor del 2<sup>o</sup>o.<sup>49</sup> Esta proporción descendió a la mitad durante las dos décadas siguientes, para recuperarse parcialmente a partir de 1930, pero siempre dentro de las exiguas magnitudes citadas.

<sup>47</sup>“De 1881 a 1889 las compañías deslindaron 32 000 000 de hectáreas. De esta cantidad se les adjudicaron de conformidad con la ley, es decir sin pago, alguno, 12 700 000 hectáreas; y se les vendieron a vil precio 14 800 000. Total 27 500 000 hectáreas, o sea, algo más del 13<sup>o</sup>o de la superficie total de la república. Por lo tanto, solamente quedaron 4 700 000 hectáreas a favor de la Nación. Empero, lo más impresionante estriba en señalar el hecho de que esas compañías hasta el año 1889 estaban formadas únicamente por veintinueve personas, todas ellas acaudaladas y de gran solvencia en las altas esferas oficiales.” (Jesús Silva Herzog, *El agrarismo mexicano y la reforma agraria*, Fondo de Cultura Económica, 1959, citado por F. Hernández y Hernández, “El movimiento campesino”, *op. cit.*, p. 215.)

<sup>48</sup>“Tenemos, en efecto, un territorio altamente mineralizado y relativamente escaso en tierras cultivables. De las 32 entidades federativas que integran la República Mexicana, sólo en el Distrito Federal, y en los Estados de Campeche y Yucatán y en el territorio de Quintana Roo no se han localizado yacimientos de relativa importancia, pero, aun en ellos, hay ya alguna actividad minera destinada a la extracción de minerales no metálicos...” (José Campilo Sainz, “Los recursos naturales no renovables” en *México...*, *op. cit.*, tomo I, p. 44.)

<sup>49</sup>La población ocupada en la minería fue en 1900 y 1910 respectivamente de 97 345 y 85 980 personas; durante el mismo período la población productiva total fue 4 545 239 y 5 002 037 respectivamente. Estos datos corresponden a los censos generales de población de 1900 a 1950, citados por Arturo González Cosío, en “Clases y estratos sociales”, incluido en *México...* *op. cit.*, tomo II, pp. 56-57. Si bien no existe una especificación detallada del concepto de “población productiva” merece observarse que excluye las “amas de casa”, los menores de 12 años y “otros improductivos”.

En consecuencia, la minería en México constituyó un conjunto de enclaves, diseminados en distintas zonas del país que, incorporando una mínima proporción de fuerza de trabajo, contribuyó en medida mucho menor que la industria manufacturera a la formación de un proletariado industrial.

En síntesis, los efectos transformadores directos de la actividad exportadora principal (es decir, la minería) fueron escasos, y las principales transformaciones susceptibles de generar un cambio en la estructura de clases y consecuentemente en la estratificación de ingresos se originaron tanto en la Revolución Agraria cuanto en la temprana industrialización que acompañó a estos procesos.

En lo que atañe a la Revolución conviene no sobreestimar las transformaciones distributivas que ella introdujo en las zonas rurales, donde sectores importantes de la población permanecieron con niveles de vida no muy diferentes a los de la etapa prerrevolucionaria. Ello no obstante, parte de esa población fue separada de sus anteriores ocupaciones rurales y, al desplazarse en gran número hacia las principales ciudades, contribuyó a estimular la industrialización al constituir un mercado interno de bienes de consumo difundido.<sup>50</sup>

El perfil distributivo se transformó básicamente por el surgimiento de ciudades importantes, en las que se originó una considerable diversificación productiva de bienes y servicios. Por encima de los niveles urbanos de subsistencia se generó un sector de ingresos medios que, dados los moderados niveles de urbanización (alrededor de un 30% de la población total en 1921), no logró transformar apreciablemente el perfil global.

En suma, alrededor de los años veinte, la pirámide distributiva estaba constituida por una ancha base de población rural a un nivel de subsistencia y una cúspide "puntiaguda" compuesta por aquellos que ejercían el control de los recursos productivos asignables a las actividades agropecuarias y mineras de exportación y a la industria fabril.

#### *h) Un caso de expansión "tardía": el petróleo en Venezuela*

La evolución de la capacidad exportadora de la economía venezolana experimentó un cambio brusco en la década de los años treinta merced a la expansión petrolera.

Para aquilatar adecuadamente los cambios socioeconómicos derivados de este auge exportador, relativamente "tardío", conviene enmarcar el proceso proporcionando algunos datos relativos a la formación socioeconómica venezolana a fines del pasado siglo y comienzos del presente.

<sup>50</sup> El análisis de estos aspectos se retoma más adelante.

En la época colonial, la incorporación de Venezuela al comercio mundial se efectuaba a través de los productos tropicales, situación que no varió durante la época posterior a la independencia. Los principales rubros eran el café, el cacao, el azúcar y el tabaco, a los que deben agregarse ciertos productos pecuarios. Fundamentalmente, las formas de organización laboral en áreas rurales descansaban en un régimen esclavista, heredado de la colonia.

Al promediar el siglo XIX las relaciones de trabajo y propiedad experimentaron transformaciones importantes. En primer lugar merece citarse la abolición de la esclavitud, lo que determinó el fortalecimiento de otro tipo de relaciones sociales de trabajo que, en lo principal, siguieron fundadas en mecanismos semicoactivos de reclutamiento y retención de la fuerza de trabajo.

Paralelamente a las mencionadas transformaciones, y como consecuencia de la cruenta guerra social de 1858-1863, los grupos dirigentes tradicionales de la colonia fueron sustituidos en la propiedad de la tierra<sup>51</sup> por sectores algo más imbuidos de la ideología liberal que acompañó el surgimiento del nuevo sistema de relaciones económicas internacionales encabezado por Inglaterra.

Tras superar la ruina agropecuaria heredada de la guerra, continúa una escasa actividad exportadora de frutos tropicales (básicamente café y cacao). Con el objeto de obtener la fuerza de trabajo necesaria se recurre al sistema de mediería que, al otorgar mayor autonomía decisoria a la población trabajadora, provocó una aguda escasez de fuerza de trabajo. Estos grupos humanos se internan en las zonas altas practicando una agricultura "móvil" y con técnicas primitivas (sistema de *conucos*), fundada en un permanente desplazamiento espacial de los minúsculos predios a medida que se agotaba la fertilidad de las tierras.

Paralelamente a estas plantaciones existían las fincas ganaderas, donde el peonaje constituía el mecanismo básico de las relaciones laborales, con remuneraciones en especie o circulación monetaria circunscrita al interior de la hacienda misma que permitía retener al trabajador por la vía del endeudamiento. Esta institución del peonaje también tuvo vigencia en las plantaciones.

<sup>51</sup> En relación con este proceso observa Brito Figueroa: "La guerra social de 1858-1863 no destruyó la estructura latifundista, en los términos como la hemos presentado anteriormente. Hubo sí, como consecuencia de las acciones armadas y de los cambios políticos ocurridos en las instituciones del Estado, transferencia de propiedad de manos de terratenientes-caudillos militares, denominados 'godos', 'conservadores', 'oligarcas' o 'reaccionarios', a manos de los terratenientes-caudillos militares conocidos como 'liberales', 'revolucionarios', 'antioligarcas' y 'federales' ". (*Historia económica y social de Venezuela*, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1966, tomo I, p. 295.)

Dicha situación se prolongó hasta los primeros años del siglo XX, cuando menos del 15% de las tierras incorporadas al dominio privado podrían considerarse aptas para la agricultura, pero de estas últimas alrededor de un 77% estaba sin cultivar.

Es durante la segunda y tercera décadas de este siglo que la expansión petrolera se consolida como el nuevo foco dominante de la economía venezolana. Especialmente los años treinta marcaron una vertiginosa expansión de esta actividad.<sup>52</sup>

Las repercusiones socioeconómicas de este proceso fueron notables. En 1936, aproximadamente dos tercios de la población del país habitaba en zonas rurales. En un período de 15 años (1940-1955), el proceso de urbanización (concentrado especialmente en Caracas y Maracaibo) alcanzó gran intensidad y fue acompañado de un extraordinario crecimiento en la actividad de la construcción.<sup>53</sup>

La migración rural-urbana que alimentó este crecimiento puede explicarse atendiendo a varios factores.

En primer término se generaron incrementos en la productividad agrícola que, aunque de magnitud probablemente escasa, debe haber implicado disminuciones relativas en la demanda (especialmente la estacional) de fuerza de trabajo, en particular de la correspondiente al sector de subsistencia.<sup>54</sup>

<sup>52</sup> Las siguientes cifras de los valores exportados marcan con elocuencia la evolución precitada:

“En 1921, todavía predominaban el café y el cacao en la proporción del 77%, pero ya el petróleo comenzaba a participar con el 3.5%; en 1925, el café había descendido al 48% y el petróleo había aumentado al 42%; en 1935, el valor de las exportaciones de café y cacao llegaba al 11.1% y las petroleras representaban el 81.6%; en 1938, época de preguerra, las exportaciones de café y cacao apenas equivalían al 5.2%, en tanto que las del petróleo totalizaban el 87.7%; en 1945, comienzos de postguerra, las exportaciones de café y cacao representaban el 4.3% y las de petróleo el 92%; en 1951, las exportaciones de petróleo todavía aumentaron más llegando al 96.4%, y las de café y cacao solamente al 2.2%.” (Brito Figueroa, *op. cit.*, tomo II, p. 44.)

<sup>53</sup> El ritmo de crecimiento de la población urbana se hizo “explosivo” durante el período 1941-1950 al llegar a una tasa media anual de 7% y, sin embargo, siguió aumentando durante el quinquenio siguiente al vertiginoso nivel de 7.6%. Para mayor información al respecto cabe consultar *El proceso de urbanización en América Latina*, compilador Philip M. Hauser, Editorial Solar-Hachette, París, 1961, pp. 109-111.

<sup>54</sup> En relación con las variaciones en la productividad de la fuerza de trabajo agrícola observa Furtado: “Entre 1945 y 1956 la producción agropecuaria creció a una tasa anual acumulada de 4.1% y se puede admitir como probable que entre 1941 y 1950 su tasa de crecimiento haya sido de magnitud similar. Ahora bien, los datos de los dos últimos censos demográficos indican que la población

En segundo lugar, como ya se observó, parte importante de la fuerza laboral de las zonas rurales desarrollaba una actividad de autoconsumo en los denominados *conucos*, obligando a sus moradores a un permanente desplazamiento. En consecuencia, debe haber existido en estos grupos una mayor predisposición para abandonar las unidades en explotación atraídos por las mejores perspectivas que aparentemente ofrecía el desarrollo de la industria petrolífera.<sup>55</sup>

La gran densidad de capital y la avanzada tecnología aplicadas a las actividades petroleras determinaron que en el período 1945-1956 el producto generado en la actividad se incrementara en 185<sup>o</sup>/o, con una paralela disminución del 15<sup>o</sup>/o en el nivel de empleo.<sup>56</sup>

Teniendo en cuenta la ínfima proporción de trabajadores requerida por la actividad petrolera (algo más del 2<sup>o</sup>/o de la población activa) y la propiedad foránea de los activos, los efectos difusores directos de esta actividad son escasos. Las repercusiones son aun menores en materia de insumos y equipos productivos elaborados internamente. Debe considerarse un primer y obvio efecto positivo: el abaratamiento del precio de los combustibles.

Pero el factor principal de las transformaciones socioeconómicas experimentadas por el país fue la extraordinaria magnitud de los ingresos fiscales derivados de esta actividad. Al respecto cabe apuntar que el porcentaje de las utilidades petroleras captadas por el gobierno fue de 34.8<sup>o</sup>/o en 1938, de 53.5<sup>o</sup>/o en 1945 y de 60<sup>o</sup>/o en 1959 lo que hizo a Venezuela el país subdesarrollado con más alto nivel de producto por habitante (alrededor de 800 dólares en 1956).

La redistribución fiscal se opera fundamentalmente mediante el crecimiento del empleo público y de la inversión en obras de infraestructura.<sup>57</sup> Esta orientación del gasto público produjo, como ya se

---

ocupada en las labores agrícolas se mantuvo prácticamente estacionaria entre los dos últimos años referidos". (*El desarrollo reciente de la economía venezolana*, estudio elaborado por la CEPAL, en colaboración con la Dirección de Planificación Industrial y Comercial del Ministerio de Fomento, Caracas, 1957 (preliminar), p. 46.)

<sup>55</sup>Es probable, además, que buena parte de estos presuntos aumentos de productividad no reflejaron más que la disminución cuantitativa de estos "conucos" dentro del empleo agrícola.

<sup>56</sup>Furtado, *op. cit.*, p. 13.

<sup>57</sup>"La interconexión de los distintos elementos dinámicos se desprende claramente del análisis hecho en los párrafos anteriores. Al expandirse, el sector petrolero genera dos impulsos, uno directo y otro indirecto. El primero corresponde al monto de los pagos a factores que realiza dentro del país. Ese impulso es pequeño si se tiene en cuenta la magnitud relativa del sector. El rápido avance de la técnica, al permitir aumentar vigorosamente la productividad de la mano de obra en esa industria, actúa en el sentido de reducir el impulso directo. Pero las

señaló, un auge extraordinario en la actividad de la construcción, especialmente de redes viales y de obras de infraestructura, regionalmente localizadas en los principales centros urbanos, cuyo crecimiento fue estimulado por importantes migraciones internas.

Asimismo, la abundancia de divisas en poder del Estado condujo a la mantención de un tipo de cambio excepcionalmente bajo. Esta política cambiaria se configuró, al menos hasta fines de la década del cincuenta, como un importante mecanismo redistribuidor de ingresos, que tendió a favorecer a los grupos de mayor poder adquisitivo, importadores de bienes de consumo y equipos productivos, especialmente para la industria de la construcción.

De aquí se deriva una acentuada preferencia por los procesos ahorrativos de mano de obra, que intensifican la heterogeneidad de las estructuras productivas, y un crecimiento más acelerado de los ingresos que remuneran el capital.

Los efectos distributivos de este proceso no han sido favorables. Al comienzo de los años cincuenta, el valor agregado por hombre ocupado acusaba profundos contrastes. Igualando a 100 la productividad media de la economía los índices sectoriales eran los siguientes: agricultura 18; industria y servicios básicos 189; petróleo 923, servicios 148. Sin embargo, una discriminación por estratos en cada sector establecería contrastes aún más agudos especialmente en la industria y los servicios. Como en 1950 el sector agropecuario retenía un 44.1% del total de la población ocupada, el perfil resultante refleja la clásica pirámide de base amplia con una cúspide aguda y "distante".<sup>58</sup>

---

mismas fuerzas que hacen menor relativamente el impulso directo, tienden a intensificar el indirecto, por el hecho peculiar de que el Estado venezolano se beneficia de la productividad de la mano de obra empleada en la industria. En efecto, el avance de la técnica se ha orientado en el sentido de intensificar la densidad de capital y, por lo tanto, de aumentar la productividad de la mano de obra, lo que determina un incremento relativo en las utilidades y mayores pagos al gobierno". (Furtado, *ibid*, p. 17.)

<sup>58</sup>Comentando informaciones del año 1962, un estudio de la CEPAL observa: "... el 50% más pobre de la población retiene una proporción muy baja del ingreso: apenas 14.3%. Esta proporción es la menor entre todos los países de la región para los cuales se cuenta con este tipo de antecedentes. Se configura así una de las características más peculiares de la distribución del ingreso en Venezuela, a saber, las diferencias entre el 50% más pobre y el resto de la población. El ingreso medio por habitante en la mitad más pobre de la población no alcanza a los 150 dólares y es apenas la sexta parte de los ingresos medios del 50% de la población con ingresos más altos". (CEPAL, *Tendencias y estructuras de la economía de Venezuela en el último decenio*, E/CN.12/930, 7 de julio de 1972, p. 25.)

## 5. Urbanización e industrialización en algunas economías exportadoras: sus repercusiones en la estructura distributiva

### a) *Planteamiento general: diversificación de la producción y relaciones de trabajo en zonas urbanas*

Los procesos de urbanización y de diversificación de la producción que se analizan son los que acompañaron a ciertas experiencias primario-exportadoras, particularmente transformadoras de las estructuras distributivas, y *previas* al proceso de industrialización sustitutiva que emergió en la década de los años treinta.

El estudio particular de estos fenómenos se justifica por su incidencia en los perfiles distributivos de la sociedad global.

En primer término, el crecimiento urbano (fuertemente estimulado en ciertas experiencias primario-exportadoras) no puede interpretarse simplemente como una repercusión directa de los procesos originados en el complejo exportador. En relación con este primer aspecto es necesario investigar ciertas repercusiones indirectas que crearon los requisitos mínimos para esta expansión.

En segundo lugar, se reconoce a la expansión urbana una capacidad diversificadora en la esfera de la producción que opera de manera relativamente autónoma, especialmente cuando alguno de esos centros alcanza un tamaño "crítico" mínimo de población. En efecto las necesidades sociales derivadas de esas aglomeraciones exigen una diversificación paralela de la producción, tanto de bienes como de servicios privados y públicos y, por consiguiente, influyen en la estructura ocupacional y de ingresos.

Los procesos productivos que se estructuran en respuesta a esas necesidades generan gran cantidad de empleos en las industrias tradicionales, la intermediación al menudeo y al por mayor, los servicios públicos, los servicios personales calificados y no calificados, etc. En consecuencia, se producen transformaciones tanto en el tipo de relaciones de trabajo predominante en el país, como en los grados y modalidades de división del trabajo social. Ambos aspectos repercuten en la estratificación distributiva. Así, desde un punto de vista global, se percibe un fuerte incremento de los grupos que ofrecen su capacidad de trabajo en condiciones de plena libertad jurídica a cambio de un sueldo o un salario, en diversos mercados laborales urbanos. La contrapartida necesaria de este fenómeno se encuentra en el surgimiento de grupos relativamente más reducidos en número, con efectivo control sobre los recursos productivos de bienes y servicios, que perciben los excedentes de dicha gestión productiva tanto en virtud de su función empresarial como de sus derechos sobre los activos utilizados. Sin embargo, esta dicotomía fundamental solamente permite una primera aproximación

global que no es suficiente para explicar la diferenciación social generada por la expansión urbana.

Desde un ángulo más funcional, deben incluirse todos aquellos pequeños empresarios y trabajadores por cuenta propia, que no tienen la categoría de empleadores, pues sus disponibilidades de capital sólo alcanzan para emplear la fuerza de trabajo del propio titular y a lo sumo de algunos familiares. Asimismo, en las grandes empresas privadas comerciales e industriales se produce una creciente especialización de funciones que contribuye a diferenciar en los estratos de ingresos una gama de capas medias y medias altas, que también son alimentadas por las diferentes jerarquías burocráticas del sector público. Esta diferenciación cualitativa de funciones repercute en la estratificación de ingresos, transformando el perfil distributivo y elevando sustancialmente los niveles mínimos de subsistencia en comparación con los imperantes en la economía global.<sup>59</sup>

De todo este cúmulo de actividades económicas, sobresale la expansión de la industria manufacturera como núcleo dinamizador básico capaz de impulsar un conjunto de actividades complementarias de carácter público y privado. En los casos que aquí se analizarán, la expansión industrial adquirió carácter marcadamente incorporador, tanto por el predominio relativo de los productos de consumo masivo (al alcance de los niveles salariales de subsistencia urbana) como por los niveles relativamente bajos de densidad de capital utilizados en la producción de dichos rubros.<sup>60</sup>

La capacidad diversificadora comprende también a la industria de mayor escala, emanada directamente del complejo exportador (frigoríficos, ingenios, plantas procesadoras de minerales, etc.), así como los servicios básicos, comerciales y financieros, estimulados por el complejo.

Sin embargo, en materia distributiva, es necesario insistir en la preeminencia de la expansión urbana como foco autónomo de gran capacidad transformadora. Esta capacidad se asocia principalmente al tamaño absoluto que logran alcanzar los principales conglomerados.

<sup>59</sup> Estudios recientes ratifican esta situación en algunas grandes ciudades de América Latina a mediados de la década del sesenta. Al respecto se lee en un estudio especial de la CEPAL: "En las áreas metropolitanas, el 20% más pobre de las familias dispone de un ingreso medio nominal que equivale hasta 5 veces en ciertos casos (como el de São Paulo) el promedio de la categoría similar en los países respectivos, y es equiparable con el ingreso por habitante del grupo correspondiente de determinados países desarrollados". (CEPAL, *Estudio económico de América Latina*, 1971, volumen III, Estudios Especiales, GENERAL E/CN.12/935/Add.2, p. 44.)

<sup>60</sup> La industrialización mexicana durante la fase del Porfiriato presentó, sin embargo, densidades de capital relativamente altas en ciertos rubros.

Pero tanto o más importante en materia distributiva es el grado de urbanización alcanzado por la sociedad global en donde se verifican estos procesos.

Efectivamente, la capacidad transformadora de la estructura distributiva que correspondería al desarrollo urbano será diferente según cual sea la proporción de población total incorporada al proceso, como se comprueba al analizar las repercusiones distributivas en la sociedad global de dos procesos generadores de una gran expansión urbana como la experiencia cafetalera del Brasil y la agropecuaria de la Argentina. Circunstancia fácilmente explicable si recordamos que ya en 1914 más de un 40% de la población argentina habitaba en centros urbanos, proporción que Brasil sólo alcanzó a comienzos del decenio de los años sesenta.

Estas consideraciones constituyen un marco referencial en que se inscribe una interpretación más detallada de los factores que originaron esa expansión urbana, así como un análisis de las modalidades que presentó la expansión industrial alcanzada y sus eventuales repercusiones distributivas.

#### *b) Condiciones básicas para el crecimiento urbano en las economías exportadoras*

En la expansión de la actividad exportadora de las economías latinoamericanas, la difusión espacial, la diversificación de la producción y las transformaciones socioeconómicas que se producen en la sociedad global, variaron notablemente según los casos.

Al comparar la capacidad transformadora de los complejos exportadores en diferentes experiencias históricas, sobresale notablemente el particular dinamismo de los cambios socioeconómicos ocurridos en ciertos países del Cono Sur, particularmente Argentina, Uruguay, Brasil y Chile, a los que debe agregarse México en el hemisferio norte.

Ya se indicó que la expansión de la actividad exportadora en los países de este grupo fue acompañada por una diversificación apreciable de las formas productivas (con especial referencia a la industria manufacturera) y un significativo crecimiento urbano.

Ambos factores influyeron conjuntamente para inducir fuertes cambios en la estructura ocupacional, estimulando el surgimiento de capas medias e incrementando —aunque en medida menor— el peso relativo del proletariado industrial en zonas urbanas.

Estas mutaciones sociales llegaron incluso a modificar el espectro de las fuerzas políticas, transformando los grados y modalidades de acceso a los mecanismos de participación, decisión y poder.

Las transformaciones de la estructura distributiva expresan el cambio cualitativo que significa ese despliegue de nuevas fuerzas y relaciones sociales a que hemos aludido.

En este punto es interesante señalar algunos mecanismos básicos en virtud de los cuales la expansión del sector exportador llegó a promover procesos de urbanización, en determinadas experiencias primario-exportadoras, dejando para el próximo punto el análisis de sus repercusiones en la diversificación de la producción.

Es conocida la estrecha interdependencia que existe entre los procesos de industrialización y urbanización. El fenómeno urbano constituye, por un lado, una condición, y por otro una expresión socioespacial de la mencionada diversificación que incluye no sólo bienes, sino también servicios (personales, de intermediación, administrativos, etc.). A causa de la división del trabajo resultante surgen nuevas clases, "subclases" y estratos, que reestructuran el cuerpo social preexistente.

Estas nuevas formas de producción tienen carácter predominantemente no agropecuario, por lo que los agentes sociales que interactúan dentro de ellas están liberados de la necesidad de participar directamente en labores agropecuarias que les aseguren la provisión de sus medios básicos de vida.

La disociación física con respecto a este tipo de tareas agropecuarias faculta a estos contingentes humanos para concentrarse espacialmente.

La aplicación de este marco conceptual al caso que nos preocupa trata de explicar el origen, tanto social como espacial, de los contingentes humanos que poblaron los nuevos núcleos urbanos e impulsaron los procesos de diversificación a que aludimos.

Se comprueba la fuerza de ciertas actividades exportadoras para movilizar durante su fase formativa esos contingentes, ya sea por la disolución de antiguas relaciones sociales y formas productivas en las sociedades donde se instalan (casos de México y, en menor medida, Chile y Brasil) o por la atracción de vastas masas humanas desde el exterior (casos de Argentina, Uruguay, Brasil y, en menor medida, Chile).

Estos desplazamientos demográficos constituyen una primera condición para desencadenar las transformaciones socioeconómicas precipitadas.

En el caso de las migraciones desde Europa las condiciones sociales imperantes en el punto de origen permitían el ejercicio de esa opción autónoma e implicaban una mayor aptitud para buscar (e incluso generar) oportunidades económicas nuevas. Cuando esas expectativas no cristalizaban siempre quedaba la posibilidad del retorno.<sup>61</sup>

Así, en la economía cafetalera brasileña, la fuerza de trabajo de origen europeo contribuyó, junto a la población esclava recientemente liberada, a satisfacer la demanda de fuerza de trabajo. Sin embargo, su

<sup>61</sup> Esta posibilidad también se utilizó. Así, la migración estacional en tiempo de cosecha fue una realidad profusamente practicada en el caso de Argentina.

mayor nivel de autonomía y capacidad de decisión permitieron a la población europea un grado de movilidad social y geográfica muy superior a la del otro contingente.<sup>62</sup>

En el caso de Chile, la incorporación misma de los territorios del norte, donde se asentaba la riqueza salitrera, requirió una masiva movilización de población rural oriunda básicamente de la zona central. Esta movilización, fundada principalmente en las exigencias de los conflictos bélicos que afectaron al país (particularmente la Guerra del Pacífico), significó para un sector importante de esta población la disolución de los vínculos que la ligaban a la institución del inquilinaje.<sup>63</sup>

En cuanto a México, el proceso revolucionario supone, ante todo, la ruptura violenta de los antiguos métodos tradicionales de relaciones laborales en las zonas rurales y la liberación de una población "flotante" que terminará concentrándose en las ciudades.<sup>64</sup>

<sup>62</sup>En relación con este punto observa Furtado: "El inmigrante europeo, exigente y ayudado por su gobierno, llegaba a la plantación de café con todos los gastos pagados, residencia garantizada y gastos de manutención asegurados hasta la primera cosecha. Al final del año estaba buscando otra hacienda en la cual le ofreciesen alguna ventaja", y más adelante agrega: "La situación favorable desde el punto de vista de las oportunidades de trabajo, que existía en la región cafetalera, valió a los antiguos esclavos liberados salarios relativamente elevados. En efecto, todo indica que en la región del café la abolición provocó efectivamente una redistribución del ingreso en favor de la mano de obra. Sin embargo, esa mejora en la remuneración real del trabajo parece haber tenido efectos más negativos que positivos sobre la utilización de los factores. Para captar bien ese aspecto de la cuestión es necesario tener en cuenta algunos rasgos sociales más amplios de la esclavitud. El hombre formado dentro de ese sistema social está totalmente desprovisto de capacidades para responder a los estímulos económicos". (Celso Furtado, *Formación económica del Brasil*, op. cit., p. 140 y siguientes.)

<sup>63</sup>"Hay un hecho histórico que nos muestra el momento en que esa masa flotante ha aparecido. Todos conocen las dificultades con que tropezó el reclutamiento de los seis mil hombres que formaron la expedición al Perú del año 39. Era necesario echar mano de medidas violentas para separar el inquilino de su hogar y de su siembra. Cuarenta años después en 1879, las banderas de enganche recogían todos los voluntarios que habían recibido orden de enrolar, y sin esfuerzo más de cien mil hombres han pasado por las filas del ejército..." "Esa masa enorme y peligrosa ha salido del rancho del inquilino..." (Augusto Orrego Luco, artículo publicado en 1884 en un diario de Valparaíso y reproducido en la recopilación de Hernán Godoy, *Estructura social de Chile*, Editorial Universitaria, Santiago, 1971, p. 224.)

<sup>64</sup>"En contraste con el decenio 1900-1910, el movimiento revolucionario desencadenó una serie de fuerzas que permitieron y fomentaron la movilización de volúmenes importantes de población del campo a las escasas ciudades que brindaban seguridad a las personas y a los bienes. De esta manera la ciudad de México se constituyó en el principal centro de refugio de la población campesina

La característica común a todas las experiencias señaladas es que al proceso formativo del complejo exportador acompaña una población disponible, que, al no incorporarse a dichas actividades, busca ocupación en actividades no agropecuarias.

Además, también es necesario explicar el origen de los excedentes agropecuarios que posibilitan el abastecimiento de bienes de consumo esencial requeridos por la población urbana. En efecto, la existencia o el surgimiento paralelo de estos excedentes agropecuarios constituye una segunda condición de la concentración urbana.

Esta condición también se cumplió en las mencionadas experiencias. Así, en el caso rioplatense, aseguraba ese abastecimiento la naturaleza misma de los productos de clima templado que se exportaban.

Por otro lado, el crecimiento de la oferta agropecuaria chilena se logró no sólo mediante incrementos en la productividad agraria del valle central sino también por la expansión de su oferta desde los fértiles valles del sur.

En el Brasil, también se generó una paralela dinamización de la oferta agropecuaria proveniente tanto de la propia región cafetalera como de los territorios del sur, igualmente colonizados con fuerza de trabajo libre.

En cambio, la expansión urbana en México coincidió con una disminución absoluta en la oferta de bienes alimenticios básicos,<sup>65</sup> especialmente maíz, que debió satisfacerse con importaciones. La experiencia mexicana resulta particularmente interesante, porque el desequilibrio entre la oferta y la demanda alimentarias se resuelve inicialmente por la vía del comercio exterior<sup>66</sup> y, posteriormente, con importantes y sostenidos incrementos en la productividad agropecuaria.

Finalmente, otra condición de esa expansión urbana digna de señalarse es que el excedente agropecuario pueda satisfacer las crecientes necesidades urbanas, y que con tal fin adquiera carácter de mercancía y

---

y especialmente de la proveniente de ciudades de menor tamaño que migró hacia la capital." (*Dinámica de la población de México*, El Colegio de México, México, D.F., 1970, p. 123.)

<sup>65</sup>“Con las reservas que merecen las cifras estadísticas de 1909 a 1923, a grandes rasgos puede decirse que los volúmenes cosechados de maíz a partir del promedio de 1909-1913 van decreciendo hasta las producciones medias del quinquenio 1934-1938.” (Joaquín Laredo Goytortúa, “Producción y productividad agrícolas”, en *México, cincuenta años de revolución, op. cit.*, tomo I, p. 121.)

<sup>66</sup>Así, la importación de alimentos y bebidas fue en 1910, un 32.8% del valor total importado. En términos absolutos durante 1910-1911, se importaron aproximadamente 230 000 toneladas de maíz. (Datos extraídos de Héctor Hernández Cervantes, “El comercio exterior” en *México ...*, *op. cit.*, tomo I, pp. 485 y 487.)

circule como objeto de cambio en el seno de mercados nacionales relativamente unificados.

Esta condición supone la existencia de productores agrarios que trabajen para el mercado urbano y de toda una infraestructura de servicios que permita esta circulación.

También este requisito se verificó en los casos antes citados, en que los bienes agropecuarios enlazaron territorios geográficamente distanciados (Chile y Brasil) o constituyeron los principales rubros exportables (Argentina, Uruguay) o, por el contrario, se obtuvieron mediante importaciones que circularon hacia los mencionados mercados urbanos de demanda (México).

El cumplimiento de estas condiciones mínimas posibilitó que surgieran centros urbanos menores y la expansión de otros núcleos preexistentes de gran magnitud numérica absoluta. Es precisamente en estas ciudades donde se concentrará la mayor diversificación de la producción por el lado de la oferta, respondiendo a las modalidades urbanas de consumo que no sólo incrementaron la variedad sino también la masa total de bienes demandados.

Sin embargo, este foco paralelo, que nace como "subproducto" de la expansión del complejo exportador, no impide que éste conserve su carácter de polo económico dominante, capaz de orientar el desarrollo de los procesos referidos y circunscribir el alcance de sus efectos.

Las modalidades de organización adoptadas por otras experiencias exportadoras no tuvieron el mismo poder para cambiar antiguas relaciones sociales ni esa capacidad para atraer fuertes contingentes migratorios internacionales. Tampoco se verificaron, en los casos restantes, las radicales transformaciones en la estructura agraria capaces de generar un excedente agropecuario que alimentara la expansión urbana.

Por el contrario, en ellas las zonas de radicación del complejo exportador albergaban poblaciones preexistentes relativamente importantes, fuertemente influidas por relaciones sociales y formas institucionales de carácter tradicional.

La continuidad temporal de estas modalidades no experimentó rupturas violentas (al estilo mexicano) y desalentó las migraciones internacionales (que prefirieron como punto de destino los grandes territorios inexplorados). Por este motivo, no fue muy numerosa la población rural desarraigada y sin ligazones específicas con zonas determinadas. La importancia relativa de las economías de subsistencia, ligadas a las formas señoriales de adscripción laboral, fue la causa de que la población continuara sometida a estas modalidades arcaicas de organización. En consecuencia, en estos casos no se dieron las condiciones mínimas requeridas para que surgiera en zonas urbanas un "foco diversificador inducido" que estimulara los procesos de industrialización.

Hasta aquí se han descrito las condiciones materiales mínimas que requiere un crecimiento urbano relativamente intenso, como el que acompañó a las anteriores experiencias exportadoras. Esta enumeración no subestima las repercusiones directas de la expansión exportadora en sí misma. Sin embargo, esas repercusiones parecen haber incidido de manera más clara en los procesos de diversificación de la producción que en la formación misma de grandes centros urbanos o su rápido crecimiento. En todo caso, la expansión del sector exportador del primer grupo de países estimuló directamente la formación de centros urbanos medianos y pequeños (ciudades mineras, pequeños poblados en los puntos intermedios de las líneas ferroviarias, etc.).

Pero el factor determinante de la magnitud y el ritmo del crecimiento urbano parece haber sido el tamaño absoluto y el rápido ritmo de crecimiento de la población desarraigada (surgida en la etapa formativa de las mencionadas economías) que terminó radicándose en los principales centros urbanos.

En torno a esta expansión urbana es interesante considerar algunos antecedentes referidos a los países de más temprana industrialización que han sido citados.

En este sentido, Brasil y Argentina presentaron un ritmo explosivo de crecimiento urbano (claramente determinado por la fuerte inmigración europea), que contrastó con el dinamismo relativamente menos intenso de aquellos otros países cuya actividad económica descansó básicamente en la explotación de productos minerales y cuyo crecimiento urbano se nutrió en mayor grado con migraciones interiores (Chile y México).

En los países del primer grupo, el principal centro urbano estimulado queda en el área de influencia espacial directa del complejo exportador (São Paulo, Buenos Aires), lo que no sucede con tanta claridad en los países del segundo grupo, donde sólo surgen centros urbanos menores en el área de influencia directa del complejo exportador (Chile), o éste se halla disperso en múltiples puntos del país, lo que impide establecer referencias claras al respecto (México).

En Argentina, durante el período 1880-1914 las ciudades de Buenos Aires y Rosario crecieron a una tasa de 50%, totalizando en el último año 1.5 millones y 300 mil habitantes respectivamente, de los cuales más de 50% eran de origen extranjero. También se produjo la expansión o el surgimiento de otras ciudades de la zona del litoral como Santa Fe y La Plata.<sup>67</sup>

<sup>67</sup>“En 1914 aparte de los puertos y centros adyacentes a Buenos Aires y alrededores, las pampas sólo podían enorgullecerse de tres ciudades en la categoría de los veinte a treinta mil habitantes: Chivilcoy, Junín y Pergamino, todas en la provincia de Buenos Aires. Los núcleos mayores de población en la provincia de Santa Fe, después de Rosario y de la ciudad de Santa Fe, eran Casilda, Cañada de

Así, la población disponible a raíz del fuerte proceso migratorio estimuló el crecimiento de las ciudades gracias al importante excedente agropecuario de la zona del litoral. La integración espacial de tan vasto territorio se logró con el trazado de las redes ferroviarias, que también constituyen el principal elemento de integración económica en el área de influencia del complejo exportador, y favorecen la proliferación de centros urbanos menores sin grandes perspectivas de progreso autónomo.<sup>68</sup>

También en Brasil, durante el período 1872-1920, la ciudad de São Paulo aumenta aproximadamente su población desde 31 000 hasta 580 000 habitantes, lo que equivale a una tasa de crecimiento superior al 6<sup>o</sup>/. Más al sur, Porto Alegre se expande con un ritmo de 3<sup>o</sup>/% anual, pasando durante el mismo período de 44 000 a 180 000 habitantes. La zona de Río Grande do Sul estaba fundamentalmente poblada por colonias europeas, cuya organización productiva no había dado lugar a relaciones laborales de corte precapitalista.<sup>69</sup>

Resulta significativo observar que, en el norte, la ciudad de Recife incrementa aproximadamente su población de 116 500 a 239 000, lo que equivale a una tasa de 1.5<sup>o</sup>/% anual. Este ritmo contrasta nítidamente con el de las ciudades que se encontraban bajo la influencia directa o indirecta de la expansión exportadora cafetalera.

En el caso de Chile, el impacto migratorio internacional fue más moderado (130 000 personas) entre 1854 y 1930. Y en el área de

---

Gómez y Rafaela que contaban cada una con algo menos de diez mil habitantes". (James Scobie, "Una revolución agrícola en la Argentina", *Desarrollo económico*, Buenos Aires, abril-septiembre de 1962, vol. 3, p. 129.)

<sup>68</sup>"El pueblo rural término medio tenía una población entre dos y seis mil habitantes; una calle principal sin pavimentar, una plaza pelada, unos pocos negocios, algunas manzanas de casas de adobe o de ladrillos de barro, estando las más pretenciosas revocadas o blanqueadas por fuera; a veces una iglesia, una escuela, algunos cobertizos de almacenaje y una estación ferroviaria..." "El pueblo era esencialmente un pequeño núcleo reunido para atender a las necesidades más elementales de la Argentina rural y para despachar la riqueza del suelo lo más rápidamente posible hacia la costa". (James Scobie, *ibid.*, p. 130.)

<sup>69</sup>"En Río Grande do Sul le cupo al sector pecuario el impulso dinámico, a través de sus exportaciones para el mercado interno del país. Esas exportaciones —particularmente las de charqui, que llegaron a constituir la mitad de las ventas totales del estado para los mercados interno y externo, a fines del siglo pasado— reintegraron la pecuaria riograndense a la economía brasileña. La región de las colonias se benefició de la expansión del mercado interno, ya fuera directamente, colocando algunos productos de calidad, como el vino y la manteca de cerdo, o ya fuera indirectamente, a través de la expansión urbana del estado, cuya posibilidad se debió al aumento de productividad del sector pecuario." (Furtado, *Formación económica del Brasil*, *op. cit.*, pp. 151-152.)

influencia directa de la expansión del sector exportador surgieron centros urbanos menores, como Iquique, que en el período 1885-1920 creció a una tasa de 2.60/o, totalizando cerca de 37 500 habitantes en este último año.

En el núcleo central continúa el crecimiento de Valparaíso (puerto exportador durante el auge cerealero) a una tasa anual de 1.60/o durante el mismo período, alcanzando alrededor de 180 000 habitantes en 1920.

Si bien en el sur se perfila la importancia de la ciudad de Concepción, que crece a un ritmo de 2.80/o anual durante el mencionado período, Santiago se consolida como el centro urbano de mayor atracción al pasar de 189 000 a 507 000 habitantes con un crecimiento porcentual de 2.90/o al año. Estas dos ciudades, que presentan el mayor ritmo de crecimiento, están precisamente en las zonas donde el excedente agrícola se expande con mayor vigor.<sup>70</sup>

La expansión urbana de México durante el primer decenio del período revolucionario se concentró, como ya hemos observado, en la ciudad de México, que creciendo a una tasa anual de 3.20/o pasó de 471 000 habitantes en 1910 a 662 000 en 1921.<sup>71</sup>

Durante el mismo período, la ciudad de Guadalajara pasó de 119 000 a 143 000 con una tasa de aumento del 1.70/o. Monterrey lo hizo de 88 000 a 134 000 con un ritmo anual de 3.9. Finalmente, Puebla fue la otra ciudad que durante ese período superó los 100 000 habitantes pasando de 96 000 a 115 000 con una tasa del 1.6 por año.<sup>72</sup>

Así, en la década analizada, las ciudades de México y Monterrey crecieron a un ritmo bastante superior al promedio, destacándose netamente la primera por la magnitud absoluta de su crecimiento.

<sup>70</sup>“La producción de trigo en el núcleo central aumentó entre 1860 y 1908 a una tasa promedio anual de 1.90/o alcanzando la cúspide alrededor de 1880. Pero el cambio en la agricultura de esta región se debió principalmente al aumento de la producción de bienes tales como frutas, vinos y legumbres. La producción vinícola de la región central subió... (a) una tasa de 4.70/o” (en el período 1862-1914). “En las regiones de Concepción, la frontera y los lagos, hubo un aumento espectacular de la producción triguera de 132 000 quintales métricos, en 1860, a 2 203 000 quintales métricos en 1908 a una tasa anual de 60/o.” (Carlos Hurtado, *Concentración de población y desarrollo económico*, Universidad de Chile, Santiago, 1966, p. 173.)

<sup>71</sup>Sin embargo, la revolución solamente intensificó un proceso migratorio rural-urbano que se estaba verificando desde la época del Porfiriato.

<sup>72</sup>Datos extraídos de *Dinámica de la población de México, op. cit.*, cuadro V-12. Las magnitudes se han redondeado en el millar. Las tasas anuales a que se alude son el promedio del período considerado.

En lo que atañe a la localización geográfica de las ciudades mencionadas no parece existir ninguna relación clara e inmediata entre su importancia y ritmo de crecimiento y las modalidades de expansión de la actividad exportadora. Con la sola excepción de Monterrey, las demás ciudades mencionadas se encuentran en la zona central que ha sido, ya desde la época precolombina, la principal zona poblada del país. Monterrey está en el norte, sobre la ruta recorrida por la vía férrea que unía a México con Estados Unidos, localización que puede haber influido para convertirla en un importante centro industrial.

c) *La diversificación de la producción en las economías exportadoras y sus repercusiones en la estructura distributiva*

Se ha indicado que el fenómeno urbano constituye por un lado una condición y, por otro, una expresión socio-espacial de la diversificación creciente de la producción y de la diferenciación social que la acompaña.

Asimismo, ya se señaló que durante la etapa primario-exportadora de los países latinoamericanos donde la diversificación de la producción alcanzó mayor vigor, el crecimiento urbano se basó en fuerzas y procesos específicos (existencia de una población desarraigada y de un excedente agrícola comercializable) que desbordaron los límites de la actividad exportadora propiamente dicha.

En consecuencia, puede ser conveniente distinguir, al menos como arbitrio analítico, un foco diversificador dominante, originado por la existencia del complejo exportador que en ciertas experiencias amplió sus efectos transformadores merced al surgimiento paralelo de un foco diversificador inducido por procesos de urbanización verificados simultáneamente.

La capacidad diversificadora del complejo exportador o foco dominante se da fundamentalmente por el lado de la demanda, tanto en insumos y equipos exigidos directamente por las formas productivas del complejo exportador como en bienes de consumo requeridos por la población ocupada en el complejo.

Desde este ángulo, la acción diversificadora efectivamente lograda dependerá de la naturaleza y magnitud de los medios productivos y bienes de consumo necesarios.

Dadas las condiciones estructurales propias de una economía exportadora, cuanto mayor sea la complejidad técnica de los medios productivos requeridos por el complejo exportador menor será la capacidad del sistema económico para ofrecerlos y, por consiguiente, mayor será la filtración de estas repercusiones hacia el exterior, bajo la forma de equipos e insumos importados.

Asimismo, cuanto menor sea el volumen de fuerza de trabajo directamente absorbido por el complejo exportador menor será la capacidad

diversificadora en las actividades productoras de medios de vida inducida por esta demanda adicional. Puede ser conveniente insistir en que no sólo es el volumen de fuerza de trabajo lo que importa, sino también la magnitud de sus ingresos monetarios y las modalidades de consumo que a ellos se asocian.

Además, la capacidad diversificadora del complejo exportador por el lado de la oferta dependerá de la naturaleza misma del producto exportable y de las posibilidades de su utilización interna, ya sea como insumo de otras industrias ajenas al complejo exportador propiamente dicho, o como bien de consumo reclamado por la demanda interna.

Planteadas así las principales repercusiones directas del "foco diversificador dominante", se deben agregar todas las repercusiones indirectas<sup>73</sup> surgidas por mediación del "foco diversificador inducido" que se origina en los centros urbanos.

También aquí es necesario distinguir entre las repercusiones derivadas de la demanda y la capacidad del propio "foco diversificador inducido" para generar desde el lado de la oferta los bienes y servicios respectivos.

En lo que atañe al primer aspecto, la gran masa de migrantes hacia las ciudades crea una demanda de bienes de consumo propios de la "canasta de subsistencia urbana". Las condiciones materiales inherentes a la vida urbana exigen que los bienes componentes de la mencionada canasta adquieran carácter mercantil.

A diferencia de lo que acontece en la vida rural, la capacidad de trabajo de gran parte de la población urbana se ofrece en diferentes mercados laborales a cambio de un sueldo o un salario, y a través de esta compensación monetaria estos grupos se vinculan con los circuitos mercantiles de bienes de consumo.

De esta manera, la separación entre unidades de consumo y unidades de producción adquiere acentuada nitidez, disminuyendo, por lo tanto, la participación directa del trabajo doméstico familiar en la provisión de dichos bienes (característica de la vida rural).<sup>74</sup>

El grueso de la población urbana que corresponde a un nivel de subsistencia gasta una alta proporción de su ingreso total en alimentación, vestuario y vivienda. Así, la demanda de estos bienes crece, por lo menos, al mismo ritmo que la expansión urbana.

Desde el lado de la oferta, para las industrias tradicionales estimuladas por esta demanda de productos de consumo generalizado no es

<sup>73</sup>Esta distinción entre repercusiones directas e indirectas indica implícitamente que la fuente original de todas las repercusiones radica en última instancia en la fuerza transformadora del complejo exportador.

<sup>74</sup>Esto no significa ignorar la importancia de las artesanías familiares en las zonas urbanas, pero dichas unidades productivas están orientadas totalmente al mercado y especializadas en la elaboración de un producto específico.

necesaria la adopción de procesos técnicos complejos, y es factible encontrar en la misma economía dinamizada los recursos productivos requeridos. Estos factores influyen en el crecimiento de la actividad de la construcción y de las industrias denominadas de crecimiento vegetativo (básicamente alimenticias, textiles, de la madera, etc.).

Esas condiciones de vida urbana también generan fuertes necesidades en materia de servicios comerciales, financieros, administrativos, burocráticos, personales, tanto calificados como no calificados.

Las mencionadas actividades productivas de bienes, junto a las derivadas del complejo exportador y el área de servicios, no solamente generan empleos capaces de absorber buena parte de la fuerza laboral urbana, sino que, en conjunto, contribuyen a diversificar la estructura productiva de bienes o servicios.

Por último, dentro de este esquemático marco analítico debe mencionarse la importancia variable, pero siempre significativa, del Estado tanto del lado de la oferta y como agente diversificador de la estructura productiva (particularmente a través de su aporte en servicios infraestructurales) como del lado de la demanda, como agente generador de ingresos personales (particularmente por la creación de empleos públicos).

Las repercusiones distributivas son directas e inmediatas. La diferenciación de funciones ocupacionales que acompaña al proceso de diversificación y la expansión del sector público, hacen compleja la estratificación social de las zonas urbanas, generando una franja de ingresos medios (también alimentada por pequeños empresarios y profesionales independientes) cuya "amplitud" está en relación directa con la intensidad de la diversificación productiva generada, con el grado de expansión alcanzado por el sector público y, naturalmente, con la magnitud proporcional de la población respectiva.<sup>75</sup>

<sup>75</sup> La experiencia histórica confirma así que "El avance industrial tuvo que ser naturalmente mayor en aquellos países donde, además de existir una considerable capacidad de pagos externos, se cumplieron mejor los requisitos necesarios para elevar la rentabilidad relativa de las inversiones en la producción de manufacturas. Entre estas condiciones probablemente las más importantes fueron las que determinaban el tamaño y ritmo de crecimiento del mercado para bienes industriales, las relacionadas con la existencia de una clase empresarial dinámica y una fuerza de trabajo calificada, y las resultantes de la política económica seguida".

"En términos más específicos, la demanda de manufacturas sería más amplia y las perspectivas del desarrollo industrial serían, por consiguiente, mejores en aquellos países donde el ingreso medio fuese más elevado, estuviese distribuido en forma más pareja, y creciera con rapidez; donde fuese mayor la población y ésta estuviese concentrada en algunos centros urbanos de dimensión considerable; y donde una red adecuada de transportes facilitara, conjuntamente con una estructura homogénea de preferencias, la integración de los diferentes grupos y regiones

En lo que atañe más específicamente a las características que presenta el proceso de industrialización, cabe anotar el peso determinante de las industrias más tradicionales dentro del total y la fuerte tendencia a la concentración regional, experimentada ya en los albores del proceso.

Ambos factores constituyen la contrapartida productiva tanto de la naturaleza de las necesidades urbanas como de la relativa concentración espacial del proceso de urbanización. Asimismo, el predominio de las industrias tradicionales no impide la existencia de una demanda urbana de bienes de consumo más refinados o con mayor grado de elaboración. Sin embargo, esta segunda categoría de bienes se abastecería básicamente mediante importaciones.

Cabe resumir las modalidades del proceso de industrialización en los cuatro países que más avances lograron al respecto durante la etapa primario-exportadora.

En 1914 la industria argentina<sup>76</sup> ocupaba alrededor de 400 000 personas en casi 50 000 establecimientos, de los cuales un 70% se aglomeraba en el litoral del país, que generaba el 80% de la producción. Más de la mitad de los capitales estaban asignados a industrias alimenticias vinculadas al complejo exportador: aproximadamente un 20% a servicios de infraestructura y cerca de un 13% a otro tipo de industrias manufactureras (muebles, hilados, tejidos, metalurgia y productos químicos); finalmente, restaba aproximadamente un 8% para artes gráficas, artísticas, de ornato, etc.

En 1920 el Brasil contaba con más de 13 000 establecimientos industriales donde trabajaban alrededor de 275 000 operarios. De estos establecimientos aproximadamente 6 000 se crearon en el quinquenio 1915-1919. Las industrias alimentarias representan en 1920 más del 40% de la producción total y junto a las textiles constituyen alrededor del 75% del total.

Durante el período 1907-1920 la participación del estado de São Paulo en la producción industrial revela un agudo proceso de concentración al pasar aproximadamente del 16% al 31% en ese lapso. Simultáneamente el Distrito Federal y Río Grande do Sul disminuyen su participación de 33% a 21% y de 15% a 11% respectiva-

---

en un mercado nacional único". Véase de Andrés Bianchi "Notas sobre la teoría del desarrollo económico latinoamericano" (1967), incluido en *América Latina, ensayos de interpretación económica*, compilación de Andrés Bianchi, Editorial Ilustrativa, Santiago de Chile, 1969, p. 27.

<sup>76</sup>Para un análisis detallado de estos antecedentes, véase Roberto Cortés Conde, "Problemas del crecimiento industrial de la Argentina (1870-1914)" en *Desarrollo económico*, abril-septiembre 1963, vol. 3, 8-2, Buenos Aires.

mente.<sup>77</sup> En el caso brasileño se promovió un aparente proceso sustitutivo de importaciones durante el período bélico. En efecto, de los 13 000 establecimientos censados en 1920 casi 6 000 se fundaron durante el período 1915-1919. Sin embargo, la industrialización, además de sustituir bienes importados dirigidos a una demanda urbana ya existente, debió también satisfacer una creciente demanda adicional que expandió los mercados internos.

En la industria chilena el crecimiento de manufacturas tradicionales (especialmente alimentos) parece haber sido menor, probablemente porque la expansión urbana se desarrolló con un ritmo más pausado; aunque se registraron significativos avances en otros rubros tales como cerámica y vidriería, metales y sus manufacturas, vehículos y material de transporte, cuyo primer impulso data del último tercio del siglo pasado. Si bien no existen antecedentes completos sobre el crecimiento industrial chileno de la época, la composición de las importaciones arroja indicios de un proceso de diversificación creciente.<sup>78</sup>

A comienzos de siglo empieza a perfilarse la futura gran concentración industrial en la provincia de Santiago, que absorbe casi un 40% del total de la población ocupada en la industria y cerca de un 29% del total de establecimientos. Ya desde fines del pasado siglo, comenzó a insinuarse una preocupación proteccionista en relación con ciertas ramas industriales.<sup>79</sup>

La evolución de la industria manufacturera en México presenta dos características particulares dignas de señalarse: el origen extranjero de una elevada cuota de los capitales invertidos y la existencia de una temprana actitud proteccionista.

<sup>77</sup>Entre otros autores cabe consultar: Juarez Rubens Brandao López: *Desenvolvimento e mudança social*, Companhia Editora Nacional, São Paulo, 1968; Caio Prado Junior, *Historia econômica do Brasil*, Editora Brasiliense, São Paulo, 1965; Roberto C. Simonsen, *Brazil's Industrial Evolution*, São Paulo, Escuela Livre de Sociología e Política, 1939.

<sup>78</sup>Entre los quinquenios 1870-1874 y 1898-1902 las importaciones de bienes de consumo crecieron a una tasa anual media de 0.9% mientras que las de maquinarias y artículos para la industria, las artes y las profesiones crecían a una tasa de 3.7% y las de materias primas a 6.7%. (Carlos Hurtado, *Concentración de población y desarrollo económico, op. cit.*, p. 76.)

<sup>79</sup>“En 1897 se aprobó una ley sobre derechos aduaneros que elevó el nivel de protección, especialmente en favor de industrias que podrían sustituir importaciones. Esta ley fue más proteccionista que un proyecto presentado en 1887 por la Sociedad de Fomento Fabril al gobierno chileno. Había, por supuesto, quejas de los ejecutivos industriales sobre el llamado nivel inadecuado de protección. Sin embargo, es interesante observar que las industrias que más presionaban en demanda de protección como las textiles y metalúrgicas eran las que se desarrollaban con mayor rapidez.” (Carlos Hurtado, *ibid.*, p. 93.)

Ambos aspectos se manifiestan en las últimas décadas del siglo pasado y constituyen una extensión a la industria manufacturera de las condiciones favorables que ofreció la política económica del Porfiriato al capital extranjero.<sup>80</sup>

En lo que atañe a la política proteccionista, según Solís, los aranceles protectores oscilaron del 50% al 200% del valor de importación, para una gama variada de productos industriales, incluyéndose prohibiciones absolutas de importar para ciertos rubros textiles. En estas circunstancias, el desarrollo industrial incorporó inmediatamente modernas técnicas fabriles vinculadas al origen extranjero de las mencionadas inversiones, las que, sin embargo, prefirieron la elaboración de productos de consumo generalizado.<sup>81</sup> De aquí se derivó una escasa capacidad incorporadora de fuerza de trabajo en estas actividades que resultó inferior al ritmo de crecimiento urbano.

En 1906 la industria manufacturera mexicana incluía más de 6 000 establecimientos, de los cuales el 72.50% correspondía a la industria alimentaria y el resto incluía fábricas textiles, de tabaco y calzado. De estas actividades, la industria textil parece haber alcanzado un mayor grado de modernización, particularmente en Puebla, Veracruz y el Distrito Federal.<sup>82</sup> Aproximadamente por esa época la industria siderúrgica se inicia en la ciudad de Monterrey.<sup>83</sup>

<sup>80</sup>Al respecto comenta Solís: "La industrialización del país se basó en la producción para el mercado interno. Las inversiones extranjeras y las exportaciones minerales y agrícolas fortalecieron el ingreso y la demanda agregada, propiciando aumentos en el consumo de productos manufacturados. Las inversiones extranjeras apoyaron el proceso de formación de capital en la industria y fueron decisivas en las comunicaciones y en la minería". (Solís, *La realidad económica mexicana ...*, op. cit., p. 65.)

<sup>81</sup>"Aparecieron fábricas modernas en diversas actividades: tejidos de algodón, lana, pastas y conservas alimenticias, plantas vitivinícolas, cervecerías, cigarrillos y puros, imprenta, productos químicos, etc., que en buena parte procesaron materias primas de origen agrícola." (Solís, *ibid.*, p. 65.)

<sup>82</sup>"La modernización experimentada por la industria textil se advierte en el período 1906-1907, ya que existían 613 548 husos modernos, dentro de un total de 693 842 y 20 621 telares modernos frente a 2 886 antiguos. Las zonas de mayor concentración de la industria textil correspondían al Estado de Puebla, con 35 fábricas y 7 520 operarios, al de Veracruz, con 14 fábricas y 7 056 operarios, y al Distrito Federal, con 12 fábricas y 3 239 operarios. En los Estados de Coahuila, Guanajuato, Jalisco, México, Querétaro y Tlaxcala había un número importante de establecimientos que empleaban entre 1 000 y 2 000 operarios. Puede afirmarse que en la casi totalidad de la República existían fábricas textiles y que las de importancia cubrían 20 Estados, además del Distrito Federal y el entonces Territorio de Tepic." ("La industria de transformación" por Emilio Vera Blanco, incluido en *México, cincuenta años de revolución*, op. cit., tomo I, p. 264.)

Al igual que en otros sectores de actividad, la revolución mexicana interrumpió temporalmente esta expansión, experimentándose fuertes disminuciones en la producción manufacturera durante la primera década revolucionaria.

Contrastando con estas experiencias de industrialización temprana, en otros países latinoamericanos de la región andina, Centroamérica y el Caribe, la escasa migración internacional, el exiguu volumen absoluto de la población urbana y los bajos niveles de ingreso por habitante eliminaron la posibilidad de un crecimiento industrial significativo.<sup>83</sup>

Muchos de estos países presentaban en su complejo exportador características propias de los enclaves mineros o de plantación, con una gran masa de población rural relativamente desvinculada de las relaciones mercantiles de trabajo e intercambio y sometida al influjo de instituciones sociales rígidas y arcaicas.

La naturaleza de la actividad exportadora no requirió en estos casos la construcción de infraestructuras espacialmente difundidas, ni tuvo repercusiones significativas en materia de diversificación intersectorial dentro del propio complejo exportador. Si a todos estos factores se agrega la falta de barreras proteccionistas de la actividad industrial interna, no es de extrañar que ella haya adquirido mínima importancia, incluso en las industrias tradicionales.

<sup>83</sup>“Sin embargo, el centro urbano más importante del norte, no está en la frontera, sino a unos 120 kilómetros en la parte baja de un paso que conduce desde la zona costera del noreste hacia la meseta. Esta es la ciudad de Monterrey, que, en la actualidad (1970) es la segunda ciudad industrial en importancia. Ha crecido en población de 30 000 en 1880 a más de veinte veces ese número en la actualidad, como resultado del auge industrial estimulado por su industria del acero. Aunque Monterrey no es un sitio que tenga mineral de hierro o carbón, está sobre la vía férrea que une a la capital con los Estados Unidos y en los primeros años del siglo parece haber tenido un clima político favorable para el establecimiento de la industria; éstas parecen haber sido las principales razones por las cuales, en 1903 la industria mexicana del acero tuvo aquí sus principios.” (David Barkin y Timothy King, *Desarrollo económico regional, Siglo XXI*, p. 49.)

<sup>84</sup>“En cambio parece haber sido diferente el caso de otros países —principalmente Colombia, Perú y Venezuela— que por el tamaño de su población podrían haber tenido también un desarrollo industrial de alguna intensidad. De hecho, Colombia no llegó a exhibirlo hasta después de la crisis de los años treinta; en Venezuela, el auge petrolero, iniciado desde la primera guerra mundial caracterizó a su economía como una de las más “abiertas”, con un sector externo muy amplio en términos absolutos y además en rápido crecimiento, y en el Perú los primeros esfuerzos industriales (la Sociedad Nacional de Industrias por ejemplo, se estableció en 1896) fueron débiles y aislados, y les faltó la base de concentración urbana similar a la de otros países de la región”. Tras admitir que también en Cuba se dieron las condiciones mínimas para un “cierto grado de desarrollo industrial”, el estudio prosigue: “En la mayoría de los demás países latinoamericanos, en

## 6. Repercusiones de la estructura distributiva en el ámbito nacional

Por último, se considera necesario hacer algunas salvedades importantes. La agrupación y tratamiento conjunto de los países de urbanización e industrialización tempranas no debe restar importancia a las profundas diferencias existentes entre ellos, sobre todo en cuanto a las repercusiones en la estructura distributiva de la sociedad global.

A modo de ilustración cabe citar algunas cifras referidas a los tres países más poblados de la región.

Así, Argentina (1914) registraba un 56,20/o de población urbana, mientras que Brasil (1920) y México (1921) solamente totalizaban 28,10/o y 31,20/o respectivamente. Paralelamente, la población ocupada en la agricultura que en Argentina era inferior al 300/o, en Brasil y México bordeaba el 700/o. Contrariamente, las cifras respectivas de participación industrial eran de 250/o, 130/o y 100/o.

Por otro lado, el producto por habitante (en dólares de 1960) era, para los países respectivos, de 480, 130 y 250, mientras que el producto por hombre ocupado (siempre en el mismo orden) ascendía aproximadamente a 1 150, 380 y 730 unidades de la misma moneda en los años antes mencionados.

También resalta la extraordinaria homogeneidad de los niveles sectoriales de productividad en el caso argentino frente a los contrastes más acentuados de las economías brasileña y mexicana.<sup>85</sup>

Se colige de estos antecedentes que los niveles absolutos de vida eran claramente más altos en Argentina, tanto para la población urbana como para la rural. Además, la proporción de empleo manufacturero y de servicios, propia de la avanzada urbanización en dicho país, debe haber favorecido el engrosamiento de los tramos medios de la "pirámide", con una mayor diferenciación por estratos de ingreso. Asimismo,

---

cambio, tenderán a coincidir dos circunstancias mucho menos propicias desde el punto de vista de los estímulos a la iniciación de un proceso sostenido de industrialización: Un tamaño absoluto de mercado más pequeño y una permanente posibilidad de importar cualquier tipo de bienes". (CEPAL, *El proceso de industrialización en América Latina*, Naciones Unidas, Nueva York, 1965, E/CN.12/716/Rev.1.)

<sup>85</sup> En Argentina estos valores fueron de US\$ 1 140 en la agricultura, 1 000 en la minería, 1 100 en la industria y 1 850 en los servicios. En Brasil los valores ascendieron respectivamente a 210, 160, 310 y 880 unidades de la misma moneda. En México las cifras correspondientes fueron en el mismo orden de 260, 1 670, 700 y 2 160. Los datos sobre población y empleo fueron extraídos de CEPAL, *Estudios sobre la mano de obra en América Latina*, 1956. Los datos sobre producto corresponden a CEPAL, *Producto interno bruto de los países de América Latina, documento de distribución limitada*. E/CN.12/L.51/Add.2.

mo, la mayor homogeneidad intersectorial de la productividad hace suponer una tendencia más igualitaria en los ingresos personales, especialmente de los generados en la agricultura con respecto al promedio global.

Por el contrario, en Brasil y México, los niveles absolutos de vida urbanos y rurales eran notoriamente diferentes (especialmente en Brasil). Además, tanto la urbanización como la participación de la industria y los servicios en el empleo global fueron claramente inferiores, lo que determinó la importancia relativamente escasa del proletariado urbano y las capas medias que surgieron; y la menor diferenciación por estratos de ingreso en los tramos correspondientes de la "pirámide" distributiva, cuya base ancha habría representado en sus escalones inferiores la población predominantemente rural con niveles de vida cercanos a la subsistencia. Asimismo, resulta plausible suponer que los contrastes intersectoriales de productividad deben haber repercutido en alguna medida en las modalidades asumidas por la distribución de los ingresos personales.

Si bien por la falta de datos comparables no es posible hacer extensivos esos antecedentes al caso chileno, tanto la tasa de urbanización como la composición del empleo a comienzos de los años veinte se acercan a las magnitudes del caso argentino.

## CUADERNOS DE LA CEPAL

### Nº 1

#### **América Latina: El nuevo escenario regional y mundial**

Exposición del Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina, señor Enrique V. Iglesias, en el decimosexto período de sesiones de la Comisión

### Nº 2

#### **Las evaluaciones regionales de la Estrategia Internacional de Desarrollo**

Evaluación de Quito. Resolución 320 (XV) de la CEPAL

Evaluación de Chaguaramas. Resolución 347 (XVI) de la CEPAL

### Nº 3

#### **Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina**

Separata de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional* (E/CEPAL/981)

### Nº 4

#### **Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina**

Separata de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional* (E/CEPAL/981/Add.2)

### Nº 5

#### **Síntesis de la evaluación regional de la Estrategia Internacional de Desarrollo**

Este trabajo se presentó en versión mimeografiada en el decimosexto período de sesiones de la Comisión con la signatura E/CEPAL/1004

### Nº 6

#### **Dinero de valor constante. Conceptos, problemas y experiencias**

Por Jorge Rose, funcionario de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL

### Nº 7

#### **La coyuntura internacional y el sector externo**

Versión revisada de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional*, segunda parte, capítulos I y II (E/CEPAL/981/Add.2)

### Nº 8

#### **La industrialización latinoamericana en los años setenta**

Este trabajo apareció anteriormente en versión mimeografiada con la signatura ST/CEPAL/Conf.51/L.2

Nº 9

**Dos estudios sobre inflación**

**La inflación en los países centrales.** Este artículo está tomado del capítulo I del *Estudio Económico de América Latina, 1974*, (E/CEPAL/982)

**América Latina y la inflación importada, 1972-1974.** Por Héctor Assael y Arturo Núñez del Prado, funcionarios de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)

Nº 10

**Reactivación del Mercado Común Centroamericano**

Este Cuaderno refunde las partes más relevantes del documento E/CEPAL/CCE/367/Rev.3, preparado por la Oficina de la CEPAL en México, y del Informe de la Décima Reunión del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano (E/CEPAL/CCE/369/Rev.1)

Nº 11

**Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola**

Por Germánico Salgado Peñaherrera, Consultor de la FAO

Este trabajo se presentó con la signatura LARC/76/7(a) a la Decimocuarta Conferencia Regional de la FAO para América Latina y a la Conferencia Latinoamericana CEPAL/FAO de la Alimentación que se realizaron en Lima del 21 al 29 de abril de 1976

Nº 12

**Temas del nuevo orden económico internacional**

Este documento se publicó originalmente con el título "Temas de la UNCTAD IV", E/CEPAL/L.133, el 19 de abril de 1976

Nº 13

**En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior**

Al reanimarse antiguas discusiones sobre la naturaleza del desarrollo regional y particularmente acerca de las relaciones entre la industrialización y el comercio exterior, se ha creído oportuno reunir en este Cuaderno algunos textos preparados por la CEPAL sobre este tema

Nº 14

**En torno a las ideas de la CEPAL**

**Problemas de la industrialización**

Este volumen pretende continuar la tarea iniciada en el Cuaderno Nº 13, refiriéndose especialmente a los problemas de la industrialización latinoamericana

Nº 15

**Los recursos hidráulicos de América Latina**

**Informe regional**

Este trabajo se presentó a la Reunión Regional Preparatoria para América Latina y

el Caribe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Agua que se realizó en Lima, Perú, del 30 de agosto al 3 de septiembre de 1976

Nº 16

**Desarrollo y cambio social en América Latina**

Este trabajo, preparado como contribución a la tercera evaluación regional de la estrategia internacional de desarrollo, compara los planteamientos políticos de los años cincuenta y siguientes en las áreas del desarrollo urbano, del desarrollo rural, de la educación y del empleo con los cambios reales, señala contradicciones, y formula algunas interrogantes para el futuro

Nº 17

**Evaluación de Guatemala**

Resolución 362 (XVII) aprobada por CEPAL en su decimoséptimo período de sesiones, Guatemala, 1977









