

# Revista de la **CEPAL**

*Director*  
RAUL PREBISCH

*Secretario Técnico*  
ADOLFO GURRIERI

*Secretaria Adjunta*  
ROSA NIELSEN



NACIONES UNIDAS  
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
SANTIAGO DE CHILE, DICIEMBRE DE 1984

**SUMARIO**

La absorción productiva de la fuerza de trabajo: una polémica abierta. <i>Centro de Proyecciones Económicas de la CEPAL</i>	7
Metropolización y terciarización: malformaciones estructurales en el desarrollo latinoamericano. <i>Aníbal Pinto</i>	17
Pobreza y subempleo en América Latina. <i>Alberto Couriel</i>	39
Urbanización y mercado de trabajo. <i>Joseph Ramos</i>	63
Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina. <i>Rubén Kaztman</i>	83
Transformación ocupacional y crisis. <i>Norberto García y Víctor Tokman</i>	103
Uso social del excedente, acumulación, distribución y empleo. <i>Armando Di Filippo</i>	117
El escenario internacional y la deuda externa de América Latina. <i>Luciano Tomassini</i>	137
La crisis financiera internacional: diagnosis y prescripciones. <i>Martine Guerguil</i>	149
Comentarios de libros	
Jorge Daly: <i>The political economy of devaluation: the case of Perú 1975-1978</i> (Robert Devlin)	175
<i>Autoafirmación colectiva: una estrategia alternativa de desarrollo.</i> Selección de Enrique Oteiza (Marshall Wolfe)	177
Lista de publicaciones de la CEPAL	179

## Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina

*Rubén Kaztman\**

El objeto de este artículo es analizar los datos estadísticos disponibles a fin de aportar elementos que permitan interpretar el proceso de absorción de empleo en América Latina en los últimos treinta años.

Dada la amplitud del tema, el autor limita su tratamiento a la búsqueda de respuestas a unas pocas preguntas específicas sobre la evolución del empleo en cada sector. Con respecto al agrícola, presenta algunas evidencias acerca de los cambios en las relaciones de producción que acompañaron la fuerte declinación de su peso relativo en el total de la fuerza de trabajo. Al examinar las transformaciones en la industria, examina las ideas que atribuyen a este sector una incapacidad para absorber empleo a un ritmo adecuado a la magnitud del crecimiento de la población activa no agrícola y, en el análisis del terciario, contribuye a aclarar el carácter que asumió la notable expansión que experimentó el sector a partir de 1950.

El hecho de que las interrogantes estén dirigidas a cada sector no implica que el autor pierda de vista las interacciones entre ellos. Al contrario, una de las ideas que guía su interpretación de los datos es la existencia de un proceso de modernización que va penetrando gradualmente en los distintos sectores a partir de impulsos que usual, pero no necesariamente, provienen del sector industrial, y cuyo grado y secuencia de penetración dependen de la modalidad que adopta el desarrollo en cada país.

\*Funcionario de la División de Asuntos Sociales de la CEPAL. Una versión anterior de este artículo fue presentada al Seminario sobre Cambios Recientes en las Estructuras y Estratificación Sociales en América Latina (Santiago de Chile, 12 a 15 de septiembre de 1983) con la signatura E/CEPAL/SEM. 10/R.3.

## Introducción

La expansión demográfica y el acelerado proceso de urbanización que experimentaron los países latinoamericanos en las últimas décadas fueron acompañados por profundos cambios en la distribución sectorial de la fuerza de trabajo. A este respecto se ha señalado la continua declinación del peso de la fuerza de trabajo agrícola en la fuerza de trabajo total y, concomitantemente, el aumento de la importancia relativa de la industria y de los servicios como actividades absorbedoras de mano de obra.

Si bien en la literatura sobre el tema existe bastante consenso con respecto a estas tendencias, los puntos de coincidencia se reducen cuando se evalúa su significación y lo que cada una de ellas ha implicado en cuanto a cambios en la composición interna de los sectores. Así, se reconoce el fuerte y continuo descenso del peso relativo de la agricultura en la fuerza de trabajo pero existen desacuerdos sobre si se realizó predominantemente a costa de asalariados agrícolas o de campesinos.

En lo que respecta a la industria, si bien ha habido acuerdo sobre la importancia de la expansión de su fuerza de trabajo en los últimos decenios, ese consenso se ha asociado con interpretaciones discordantes con respecto a la adecuación del ritmo de crecimiento a las demandas de empleo generadas por los desplazamientos masivos de mano de obra agrícola, a actividades no agrícolas. También han surgido opiniones dispares acerca del dinamismo y de la capacidad de arrastre del proceso industrializador para elevar la productividad general de la economía creando, reforzando y expandiendo las actividades modernas, tanto en el mismo sector como en los demás sectores de la producción.

En lo que se refiere al sector terciario, es ya un lugar común señalar que la mayor parte del crecimiento de la fuerza de trabajo urbana se dio en los servicios. Sin embargo, son muy dispares las posiciones con respecto al carácter perverso o no perverso que se debe asignar a ese crecimiento.

Al examinar históricamente el contenido de las posiciones discordantes no resulta fácil distinguir cuánto de los desacuerdos se debe a diferencias sustantivas en los marcos analíticos para interpretar las tendencias generales en las trans-

formaciones sectoriales del empleo, cuánto a ambigüedades conceptuales y cuánto a problemas de información. Sólo en los últimos años se han comenzado a precisar los términos del debate, gracias, por un lado, al desarrollo de clasificaciones en las que se agrupan las actividades según criterios teóricamente significativos, —por ejemplo, la distinción entre servicios productivos, distributivos, sociales y personales (Browning y Singelmann, 1975) y, por otro, a la constitución de bases de datos de empleo sectorial que incorporan ajustes y correcciones para mejorar su comparabilidad sincrónica y diacrónica<sup>1</sup> y que, por ende, facilitan la puesta a prueba de distintas hipótesis acerca de las características de la evolución del empleo en cada sector, así como el análisis de las transformaciones sectoriales en cada

país en el marco de lo que ha sucedido en la totalidad de los países de la región.

Es conveniente señalar que la información disponible para 1980 para algunos países probablemente no alcance a reflejar las consecuencias más importantes que tuvo la crisis económica reciente sobre las características de la distribución del empleo por rama y categoría ocupacionales. Si bien se puede suponer, en principio, que tal impacto se traducirá en un agravamiento de los problemas de absorción del empleo resulta difícil precisar cuál es la extensión temporal que media entre la situación de crisis y sus efectos sobre la estructura de la fuerza de trabajo, dado que las primeras consecuencias tienden a afectar principalmente las tasas de desempleo y subempleo.

## I

### El sector agrícola

La magnitud de la transferencia de mano de obra de la agricultura a los demás sectores se refleja en el hecho de que mientras la PEA total crecía en un 2.1% anual entre 1950 y 1960, y en 2.3% entre 1960 y 1970, la PEA agrícola lo hacía en 0.9% en el primer período y en 0.7% en el segundo. Estas diferencias implicaron que mientras en 1950 el 54% del total de la fuerza de trabajo de la región era agrícola, en 1970 lo era apenas el 41.3 por ciento<sup>2</sup> (cuadro 1).

A juzgar por la escasa información disponible, la tendencia declinante de la gravitación de la PEA agrícola parece haberse acentuado en el decenio 1970-1980. En efecto, en el conjunto de los

ochos países para los que se obtuvo información<sup>3</sup> el empleo en el agro se redujo en ese período de un 37.2% a un 26.6% del total de la fuerza de trabajo.

A fin de contar con un marco para evaluar la significación de estos cambios es útil examinar la evolución que ha experimentado el empleo agrícola en los países capitalistas desarrollados. Aunque la disminución de la PEA agrícola ha sido en muchos de estos países un proceso de larga data, que comenzó en la segunda mitad del siglo pasado, se aceleró a partir de 1950 —igual que en el total de América Latina—, de tal modo que en los veinte años comprendidos entre 1950 y 1970 la reducción experimentada fue superior a la que se habría producido en los 60 años que median entre 1890 y 1950 (Bairoch y Limbor, 1968). La tendencia descendente siguió manifestándose

<sup>1</sup>La metodología seguida para mejorar la comparabilidad histórica de los datos del empleo sectorial apareció en CEPAL (1979 b). Fue posteriormente revisada para uniformar la información entre países y hacer posible la comparación sincrónica.

<sup>2</sup>Al evaluar la significación de esta declinación, debe tenerse en cuenta que las tasas de crecimiento natural de la población rural suelen ser mayores que las urbanas (Naciones Unidas, 1974).

<sup>3</sup>Argentina, Brasil, Costa Rica, Cuba, Chile, Panamá, Perú y Venezuela. La fuerza de trabajo agrícola de estos países representaba en 1970 más de la mitad de la existente en toda la región.

Cuadro 1  
AMERICA LATINA: CARACTERISTICAS DE LA EVOLUCION  
DEL EMPLEO AGRICOLA  
1950-1980

Países	$\left( \frac{\text{PEA agrícola}}{\text{PEA total}} \right) (\%)$				$\left( \frac{\text{PEA asalariada agrícola}}{\text{PEA agrícola}} \right) (\%)$			
	1950	1960	1970	1980	1950	1960	1970	1980
Argentina	26.74	19.92	16.23	12.90	59.3	50.9	54.0	52.7
Bolivia <sup>a</sup>	72.49	63.76 <sup>b</sup>	46.94	...	24.4	...	12.9	...
Brasil	60.06	54.46	45.29	30.55	34.2	26.4	25.6	38.4
Colombia	55.86	48.67	43.46	...	43.1	42.7	48.4	...
Costa Rica	56.41	49.79	38.34	27.22 <sup>b</sup>	59.8	54.4	60.1	63.4 <sup>b</sup>
Cuba	41.71	36.65 <sup>b</sup>	30.22	19.00	62.6	...	65.3	...
Chile	31.53	30.45	23.11	15.83 <sup>b</sup>	69.6	69.7	63.3	51.0 <sup>b</sup>
Ecuador	65.46 <sup>a</sup>	56.18	48.37	...	42.4	40.3	37.0	...
El Salvador	64.59	60.43	59.10	...	50.0	63.9	51.2	...
Guatemala	68.43	65.74	58.04	...	...	54.7	36.4	...
Haití	84.53	78.89 <sup>b</sup>	71.46	...	6.0	...	11.5	...
Honduras	80.60	68.39	61.42	...	34.8	27.6	31.1	...
México	58.30	49.43	40.85	...	30.3	43.7	48.2	...
Nicaragua	67.70	57.46	47.67	...	...	48.3	48.7	...
Panamá <sup>a</sup>	59.21	56.77	43.36	30.88	10.2	17.5	20.6	29.6
Paraguay <sup>a</sup>	55.36	57.11	51.09	...	...	...	...	...
Perú	58.16 <sup>b</sup>	51.35	42.86	37.44 <sup>a</sup>	...	31.6	24.4	20.2
Rep. Dominicana	66.88	66.18	54.20	...	...	24.9	36.7	...
Uruguay	21.29 <sup>b</sup>	19.40	17.51	...	...	54.3	50.0	...
Venezuela	43.95 <sup>a</sup>	32.20	24.17	14.58 <sup>b</sup>	35.2	35.0	28.3	35.1 <sup>b</sup>
	54.03	48.18	41.29					

Fuente: Elaborado a base de censos nacionales de población.

<sup>a</sup>Se refiere a población ocupada.

<sup>b</sup>Estimada.

entre 1970 y 1980, de tal modo que al final de este período sólo dos países, España e Italia, mantenían porcentajes superiores al 10%, a pesar de haber experimentado en la década una gran reducción en su PEA agrícola. Esas pequeñas proporciones eran suficientes para producir los alimentos requeridos por sociedades industriales de alto consumo y, en algunos casos —los más notables Estados Unidos Canadá y Australia—, para generar importantes saldos exportables.

Aun cuando algunos países de América Latina exhibían en 1970 proporciones de empleo agrícola cercanas a las de estos países desarrollados, la mayoría seguía siendo predominantemente agrícola o presentaba porcentajes de PEA agrícola superiores al 40%. Las reducciones posteriores que se observan en los datos disponibles

para 1980, muestran cómo se acorta la distancia entre ambos grupos de países, lo que probablemente no sucedió en la productividad por hombre ocupado en la agricultura, que en los países europeos era en 1970 de cuatro a seis veces superior a la de los latinoamericanos (Orr, 1980).

Si bien la racionalización del agro latinoamericano implicó en todos los países una disminución notable del peso relativo de su fuerza de trabajo, las transformaciones que desencadenaron las transferencias masivas de mano de obra a otros sectores afectaron diferencialmente a distintas categorías de trabajadores agrícolas, según las características de los sistemas de producción nacionales. En el examen histórico del crecimiento de las categorías ocupacionales más afectadas por el proceso, se distinguen tres grupos de paí-

ses (cuadro 1). En el primero, el desarrollo agropecuario parece haber implicado una proletarianización de su fuerza de trabajo. Haití, México, Panamá y República Dominicana se clasifican en este grupo, al que también se puede incorporar Costa Rica en el período que va de 1960 a 1980 y a Brasil, que, en la década 1970-1980, muestra un notable incremento del peso relativo de los asalariados agrícolas en la fuerza de trabajo del sector.

Un segundo grupo lo componen los países —en su mayoría del área andina— en que se registra un proceso de campesinización entendiéndose como tal un aumento de la significación dentro del agro de las unidades familiares de explotación. Así ocurre en Bolivia, Chile, Ecuador, Guatemala y Perú, entre 1960 y 1970.

Los demás países no muestran un patrón claro en cuanto a las tendencias a la proletarianización o campesinización de los trabajadores agrícolas. La mayoría —Argentina, Colombia, Cuba, Nicaragua y Venezuela— exhiben en el período considerado cambios poco significativos en la estructura de las relaciones de producción. Uruguay experimentó un leve descenso del peso de los asalariados. A su vez, Honduras y El Salvador, si bien registran cambios importantes entre 1950 y 1960, vuelven a presentar en 1970 proporciones de asalariados agrícolas similares a las que presentaban en 1950.

Lo anterior permite concluir que, al menos desde 1950, los cambios en la estructura social de los países de la región, generados por los procesos de racionalización del agro, no se han ajustado a un patrón uniforme.<sup>4</sup>

Este hallazgo pone en cuestión todo intento de elaborar generalizaciones para América Latina sobre la base de una supuesta similitud en cuanto a las consecuencias que habría tenido el proceso de modernización agrícola sobre la composición de la mano de obra. También apunta a la conveniencia de acercarse al análisis de estos problemas distinguiendo grupos de países según una serie de variables pertinentes para explorar la evolución de las relaciones de producción en el agro. Me refiero, por ejemplo, a los tipos de

producción principal, las tecnologías utilizadas para su explotación y la extensión, profundidad y otros rasgos centrales de los programas de reforma agraria aprobados en los países.<sup>5</sup>

En el examen de las vías que va tomando el proceso de racionalización del agro deben además considerarse algunos cambios relativamente recientes en las relaciones de producción y que hasta el momento se han visto pobremente reflejados en los datos recogidos en los censos de población y vivienda y las encuestas nacionales de hogares. Me refiero al reemplazo de trabajadores permanentes por trabajadores temporales y, entre estos últimos, de aquellos contratados directamente por el productor, de los que pactan las condiciones de prestación de su fuerza de trabajo con un contratista, el que a su vez negocia con el productor. Si bien es cierto que en algunas regiones el fenómeno es conocido desde hace decenios (como en la Patagonia argentina y el sur de Chile), con el proceso de modernización, esta forma de contratación se ha extendido a muchas regiones, sobre todo en el Brasil, donde se estima que aproximadamente 40% de la fuerza de trabajo agrícola está contratada con este régimen (Saint, 1981). Este fenómeno se ha asociado con la introducción parcial de tecnología ahorradora de fuerza de trabajo en ciertas fases del ciclo productivo de cada cultivo (Roitman, 1982) y también con la sobreoferta de fuerza de trabajo (Miró y Rodríguez, 1982).

La baja calidad de los datos, lo infrecuente de su recolección, así como la deficiente cobertura analítica que caracteriza a las fuentes de información disponibles, constituyen uno de los principales obstáculos para el avance de la investigación en este campo. En particular, se ha señalado reiteradamente que los problemas que afectan la medición del empleo agrícola se concentran, tanto en la clasificación de mujeres y niños en áreas rurales por su condición de actividad, como

<sup>4</sup>La diversidad de las tendencias de transformación de las relaciones de producción en el agro latinoamericano ha sido señalada ya en otros trabajos (por ejemplo Klein, 1981).

<sup>5</sup>Las relaciones de producción en el agro fueron alteradas por reformas agrarias en México (1952-1954), Bolivia (1952-1970), Venezuela (1959-1970), Colombia (1961-1972), Chile (1962-1973), y el Perú (1963-1976). Influyó en ellas una variedad de arreglos entre pequeños productores y empresarios terratenientes tendientes a maximizar el control global de la producción por parte de estos últimos (CEPAL, 1979; Miró y Rodríguez, 1982).

en la identificación correcta de la categoría ocupacional de trabajadores que en forma creciente combinan durante el año trabajo asalariado con actividades de cuenta propia típicas de las unidades campesinas de producción.

Una solución a este último problema parece ser la exploración detallada de las características de los ciclos ocupacionales de la mano de obra agrícola en cada país, para construir, sobre esa base, categorías de trabajadores que reflejen las secuencias de cambios—en cuanto a la condición de actividad, rama, ocupación, categoría ocupacional, área de residencia y lugar de trabajo—que son típicas en cada país o región (CEPAL, PREALC, STPS, 1982). Un ejemplo es la inclusión

en el último censo de población y vivienda del Brasil de una categoría dirigida a identificar los trabajadores *volantes* y, entre éstos, los que se vinculan directamente con las explotaciones o a través de intermediarios.

Otra tarea necesaria para el progreso de la investigación sobre las características del empleo agrícola es una revisión y modificación de las clasificaciones ocupacionales. Las modificaciones deberían tender a facilitar el seguimiento de los cambios ocurridos en las exigencias de clasificación de la mano de obra que resultan de las transformaciones en la tecnología y en las relaciones de producción del sector agropecuario (CEPAL, PREALC, STPS, 1982; IPEA, 1977).

## II

### El sector industrial

Muchos de los diagnósticos sobre las características del proceso de industrialización en América Latina realizados durante el decenio de 1970, pusieron de relieve que el éxito logrado por el sector medio por el crecimiento de su producto—que entre 1940 y 1970 subió de un sexto a un cuarto del producto total regional—no había corrido a parejas con su capacidad para generar empleo. Ese rezago contrastaba con la situación en los países desarrollados, en que la proporción del producto industrial en el producto total era igual o un poco superior a la proporción de la PEA industrial en la PEA total.

Se señalaba además que dado el notable incremento que había experimentado la fuerza de trabajo urbana, este presunto retraso en la absorción laboral de la industria se presentaba como uno de los desequilibrios fundamentales que aquejaba el desarrollo de América Latina.<sup>6</sup>

<sup>6</sup>Es preciso aclarar lo que se entiende por un ritmo adecuado de crecimiento del sector industrial. En el pensamiento de la CEPAL, en especial a partir de los trabajos de Prebisch en el decenio de 1960, se introdujo el término "insuficiencia dinámica" para señalar, en general, una cierta incapacidad del crecimiento económico para absorber en forma productiva la expansión de la fuerza de trabajo, y en particu-

lar, la insuficiencia del proceso de industrialización para generar empleo en la industria, y estimularlo en otros sectores, de forma de permitir la incorporación gradual a las actividades de alta productividad tanto de los grandes contingentes de mano de obra que se desplazaban de la agricultura a los grandes centros urbanos, como de la fuerza de trabajo ya existente en actividades urbanas de baja productividad. En este sentido la noción de "insuficiencia dinámica" parece apuntar a la constitución de un parámetro teórico que implícitamente define una meta deseable, de largo plazo, del proceso de industrialización y que permite evaluar, contra ese telón de fondo, el estado en que se encuentra el proceso en un país, en un momento dado. En otras palabras, la "suficiencia dinámica" constituiría una definición de desarrollo expresada en términos de la capacidad de absorción productiva de la fuerza de trabajo.

<sup>7</sup>Algunos autores han señalado la elevación de la calidad del empleo industrial, más que su crecimiento numérico, para elaborar una imagen optimista del papel desempeñado por la industria en el empleo; desde esta perspectiva, la industria indicaría el rumbo por seguir a las demás ramas de producción (Ramos, 1968).

las del empleo en la totalidad del sector no agrícola. Este hecho encuadrado en el acelerado proceso de urbanización que experimentó la región en ese período da a entender que la industrialización habría tenido un impacto en el mercado de trabajo mucho más importante que el que se ha reconocido hasta el momento. Se mencionan además una serie de factores que contribuirían a precisar la función que asumió la industria latinoamericana como generadora de oportunidades ocupacionales. Entre ellos, se señala la importancia del efecto multiplicador del empleo industrial, subrayándose que el carácter impulsor de muchas ramas industriales, al amparo de los modelos de política económica vigentes durante el proceso de sustitución de importaciones en que se basó gran parte del desarrollo industrial de la región, representaba una gran contribución indirecta de la industria al crecimiento del empleo en otras actividades.

En estos planteamientos se aplica un enfoque distinto del que ha sido utilizado en los estudios tradicionales sobre las transformaciones sectoriales del empleo inspirados en los trabajos pioneros de Fisher (1935) y Clark (1940). En éstos se pretende explicar los cambios en el volumen absoluto y relativo del empleo en cada sector ya sea por determinantes que actúan dentro de los límites de cada uno, considerándolos como entidades separadas (por ejemplo, el progreso tecnológico) o por determinantes que obran fuera de los límites de los sectores y que influyen sobre todos ellos (por ejemplo, cambios en los patrones de consumo, en las estructuras de los mercados de trabajo o en las políticas del Estado). En todo caso, no se consideran las transformaciones en las relaciones de interdependencia entre las fases de actividades que contribuyen a la producción de bienes específicos (Momigliano y Siniscalco, 1982). En cambio, en los primeros planteamientos se toman particularmente en cuenta estas transformaciones, con una concepción integral de la estructura del empleo sectorial, que dirige la atención del investigador hacia las ramificaciones que tiene en los restantes sectores la generación de empleo en uno de ellos y que, por ende, permite una visión más completa de la dinámica del empleo que se produce por efecto de distintos tipos e intensidad de crecimiento en un sector. En una aplicación reciente de ese criterio, García y Marfán (1982) concluyen que por cada empleo direc-

to creado en la industria manufacturera, se generarían presiones para inducir la creación de uno o más empleos adicionales en otras actividades. En palabras de los autores, los resultados de los estudios "ratifican la necesidad de tener en cuenta el tipo de inserción y el papel que cumple una actividad dentro de la estructura productiva para poder explicar su capacidad de incidencia sobre la generación de empleo productivo" (op. cit. p. 12).

La imagen de la incapacidad de la industria para generar empleos se apoya en tres tipos de argumentos: el primero señala el rezago de la industria con respecto al crecimiento de la PEA no agropecuaria. El segundo destaca la lentitud con que el sector moderno de la industria absorbe las actividades "informales" del sector. El tercero, alude al débil aumento del empleo industrial en comparación con el del producto industrial. Estos argumentos suelen esgrimirse en una comparación entre los resultados del comportamiento del empleo industrial en América Latina con aquel propio de los países de temprana industrialización.

Las cifras del cuadro 3 permiten poner a prueba el primer tipo de argumento. En él se compara el crecimiento de la PEA industrial con el crecimiento de la PEA no agrícola. Se observa que los datos correspondientes al período 1950-1960 justifican una visión pesimista de la capacidad industrial de generación de empleos ya que sólo en 3 de 15 países el crecimiento de la PEA industrial sobrepasa al de la PEA no agrícola. En la década siguiente se da un panorama distinto: la absorción relativa de la industria mejora en 10 de los 15 países considerados con respecto al período anterior, y su crecimiento es más acelerado que el de la PEA no agrícola en 8 de 17 países.

Para el período 1970-1980, tres de los 6 países para los que se cuenta con información muestran valores por encima de la unidad, lo que indica un aumento del empleo industrial más acelerado que el de la PEA no agrícola. Por otra parte, la tendencia al crecimiento relativo de la PEA industrial siguió manifestándose en Brasil y Panamá. En cambio, se modificó el signo de la tendencia en Costa Rica, Venezuela y Chile, país en que el crecimiento del empleo industrial estuvo muy por debajo del crecimiento del empleo no agrícola. Por último, la comparación de los datos



del período 1970-1980 del Perú con los de la década anterior, muestran una tendencia a la aceleración del crecimiento relativo de la PEA industrial, pero siempre en niveles muy inferiores al crecimiento de la totalidad del sector no agrícola.

Como la deficiente generación de empleo industrial ha sido atribuida tradicionalmente a características asociadas con la intensidad en el uso del capital de la industrialización moderna, he elaborado una estimación aproximada del empleo en este tipo de industrias excluyendo del total de la PEA industrial a los trabajadores por cuenta propia y a los familiares no remunerados.<sup>8</sup> El examen de los valores del índice que compara el crecimiento de la PEA industrial "moderna" con el de la PEA no agrícola permite concluir que en todos los países analizados la industria moderna ha tenido un efecto generador de empleo mayor que el de la industria como un todo y que en países como Argentina, México, Venezuela y Chile, el crecimiento del empleo industrial moderno ha sido claramente superior al del empleo no agrícola (cuadro 2).

Igual que en los dos decenios anteriores, en el período 1970-1980 el crecimiento relativo de la fuerza laboral de la industria moderna fue superior al de la PEA industrial total en los seis países considerados, y en tres de ellos fue mayor al que registró la PEA no agrícola. Pero además, en el Brasil, Panamá y Venezuela, la gravitación de la industria moderna en el empleo no agrícola creció a una tasa mayor que la que había mostrado en el pasado. Lo contrario sucedió en Chile, mientras que no hubo mayores cambios, en este sentido, en Costa Rica.

<sup>8</sup>Para facilitar la comparación entre países, y entre distintos períodos en un mismo país, las cifras de población activa en la industria se han homogeneizado haciéndolas corresponder a la Revisión I de la Clasificación Internacional Uniforme de todas las Actividades, considerando, por ende, la fuerza de trabajo de los talleres de reparación como parte de la industria manufacturera. La exclusión de los trabajadores por cuenta propia y de los familiares no remunerados de la fuerza de trabajo de la industria tiende a reducir el peso que tiene el personal de estos talleres, así como el personal de las pequeñas industrias artesanales, en el total de la PEA industrial.

Existen pocos estudios en los cuales se contraste la experiencia histórica del crecimiento del empleo industrial en América Latina con la que afrontaron los países hoy industrializados en el período en que —igual que los países latinoamericanos que aquí se analizan— se hallaban en vía de trasladar el grueso de su fuerza de trabajo agrícola hacia actividades no agrícolas. Norberto García (1982) compara la industrialización de los países de la región con la ocurrida en Estados Unidos entre 1870 y 1910, cuando hubo en ese país un traslado masivo de fuerza de trabajo hacia empleos no agrícolas con tasas de crecimiento que duplicaban las que experimentaban en ese momento los países industrializados de Europa. Excluyendo a Argentina, la comparación permite a García concluir que la evolución de las proporciones de la PEA manufacturera en la PEA total fue muy similar; que el ritmo de crecimiento del empleo manufacturero en Estados Unidos entre 1870 y 1910 fue inferior al registrado en América Latina entre 1950 y 1980; que en los mismos períodos, el descenso de la gravitación de la PEA manufacturera en la PEA no agrícola fue más intenso en Estados Unidos que en América Latina, y que no obstante el mayor crecimiento de la PEA no agrícola, el peso de la fuerza de trabajo industrial se mantuvo casi constante alrededor del 23%, en circunstancias que en Estados Unidos había descendido de 23.8% a 21.6%.

Tokman (1981) extrae análogas conclusiones analizando los cambios en la gravitación que tiene la industria en la PEA no agrícola entre 1950 y 1980 en América Latina, y comparándolos con los experimentados por Estados Unidos, Suecia y Japón en períodos históricos equivalentes en cuanto a la magnitud de la transferencia de la mano de obra agrícola a otros sectores.

Sin embargo, Tokman encuentra que, a diferencia de Estados Unidos, América Latina presenta un nivel de empleo en el segmento informal (utiliza trabajadores por cuenta propia como indicador vicario) de la industria relativamente alto y cercano al promedio de los otros sectores. Pero más importante aún, sus datos revelan que mientras en Estados Unidos los informales de la industria son rápidamente absorbidos por el sector más moderno, en América Latina éstos perduran casi sin disminuir. Este hecho —el segundo argumento mencionado anteriormente— le permite destacar la magnitud del esfuerzo que debe reali-

Cuadro 2

AMERICA LATINA: PORCENTAJE DE LA PEA EN LA INDUSTRIA, RELACION ENTRE  
EL CRECIMIENTO DE LA PEA EN LA INDUSTRIA TOTAL Y EN LA INDUSTRIA MODERNA  
CON EL CRECIMIENTO DE LA PEA NO AGRICOLA, POR PAISES, 1950-1980

Países <sup>a</sup>	Porcentaje de PEA en industria				Crecimiento PEA industria				Crecimiento PEA en industria moderna	
					Crecimiento PEA no agrícola				Crecimiento PEA no agrícola	
	1950	1960	1970	1980	1950-1960	1960-1970	1950-1970	1970-1980	1950-1970	1970-1980
Haití	4.9	6.3 <sup>b</sup>	7.8	...	...	...	0.83	...	...	...
Honduras	11.5	7.9	10.5	...	-0.05	1.45	0.62	...	...	...
Guatemala	10.9	10.5	12.9	...	0.64	1.11	0.93	...	...	...
El Salvador	11.9	12.9	11.3	...	0.91	0.43	0.62	...	0.74	...
Rep. Dominicana	8.5	8.6	13.4	...	0.55	1.21	1.04	...	...	...
Bolivia	8.2	9.8 <sup>b</sup>	11.3	...	...	...	0.58	...	0.68	...
Paraguay	15.5	15.3	16.0	...	0.96	0.87	0.91	...	...	...
Ecuador	10.1	13.9	15.6	...	1.54	0.91	1.18	...	...	...
Nicaragua	11.4	11.5	14.6	...	1.00	0.88	0.93	...	...	...
Perú	14.9 <sup>b</sup>	13.7	11.6	11.4 <sup>cd</sup>	...	0.01	...	0.38 <sup>cd</sup>	...	0.66 <sup>c</sup>
Brasil	12.9	13.7	14.8	17.7	0.74	0.87	0.80	1.27	0.90	1.27
México	12.2	13.7	18.5	...	0.93	1.22	1.08	...	1.21	...
Costa Rica	11.2	11.5	13.7	16.1	0.72	0.99	0.89	0.89	1.00	0.94
Panamá	8.7	8.6	9.9	10.5 <sup>cd</sup>	0.61	0.93	0.80	1.18 <sup>cd</sup>	0.96	1.69 <sup>c</sup>
Colombia	12.5	13.0	17.3	...	0.75	1.08	0.95	...	...	...
Venezuela	11.2	13.0	15.6	16.3 <sup>c</sup>	0.99	1.17	1.08	1.13 <sup>c</sup>	1.22	1.28 <sup>c</sup>
Chile	19.4	19.1	21.8	16.8 <sup>c</sup>	0.58	1.19	0.98	0.66 <sup>c</sup>	1.26	0.83 <sup>c</sup>
Uruguay	21.7 <sup>b</sup>	23.4	23.0	...	...	0.76	...	...	...	...
Argentina	25.3	27.7	24.0	...	1.12	-0.04	0.55	...	5.15	...

Fuente: Elaborado a base de censos nacionales.

<sup>a</sup>Ordenados de mayor a menor según su porcentaje de PEA agrícola en 1970.

<sup>b</sup>No se levantaron censos. Estimaciones por interpolación entre 1940 y 1960.

<sup>c</sup>CHU Rev. 2: excluye talleres de reparaciones.

<sup>d</sup>Corresponde a población ocupada.

zar el sector industrial latinoamericano para resolver su problema de empleo.

La composición por categoría ocupacional de la fuerza de trabajo industrial en los países desarrollados alrededor de 1980, permite corroborar la escasa importancia que atribuye Tokman a los no asalariados en la industria. En efecto, los valores varían entre 1% (Canadá, Estados Unidos) y 7% (Dinamarca). Países de industrialización más reciente, o que mantienen segmentos de la fuerza de trabajo de alguna significación en la agricultura, exhiben valores que varían entre 12% (Portugal, España, Italia) y 16% (Japón) (Orr, 1980 y 1982). Estos valores no están

muy alejados de los que muestran Panamá y Brasil en 1980 (11.5% y 14.3%, respectivamente).

Pero, a diferencia de lo que sostiene Tokman, los no asalariados en la industria parecen ser absorbidos (o desplazados) con bastante rapidez en América Latina, lo que resulta significativo si se tiene en cuenta que el tipo de tecnología utilizada hace mucho más costosa que en el pasado la incorporación de nuevos trabajadores al sector moderno de la industria (cuadro 3).

Entre los países para los que se cuenta con estimaciones comparables entre 1950 y 1980, disminuye en Chile el peso de los no asalariados del 30% al 21%, en Venezuela (1960-1980) del 31%

Quadro 3  
 PORCENTAJE DE PEA EN INDUSTRIA Y COMERCIO 1970, PORCENTAJE DE PEA  
 NO ASALARIADA EN INDUSTRIA Y COMERCIO POR PAISES LATINOAMERICANOS 1950-1980  
 Y OTROS PAISES ALREDEDOR DE 1970\*

Países	PEA en industria					PEA en comercio				
	% Total	No asalariados (% sobre total industria)				% Total	No asalariados (% sobre total comercio)			
	1970	1950	1960	1970	1980	1970	1950	1960	1970	1980
<i>América Latina</i>										
Argentina	24.0	22.0	22.7	19.7	...	14.8	43.0	47.5	48.5	...
Uruguay	23.0	...	25.1	22.5	...	13.8	...	35.7	46.1	...
Chile	19.9	30.3	23.2	24.6	21.0	11.6	52.3	54.1	49.1	44.5
Venezuela	15.6	...	30.9	22.4	19.6	14.8	...	48.4	47.8	46.7
Colombia	17.3	42.1	33.2	...	...	...	62.3	56.3	...	...
Panamá	9.9	40.3	31.1	26.7	11.5	11.8	41.5	33.2	27.5	23.4
Costa Rica	13.7	27.6	26.5	16.5	17.8	11.1	47.5	39.8	33.4	34.6
México	18.5	26.9	16.9	23.2	...	10.8	71.8	61.9	49.7	...
Brasil	14.8	14.8	12.3	14.4	14.3	7.8	52.8	49.2	45.9	37.8
Perú	11.6	...	45.8	34.4	29.0	9.8	...	63.2	56.4	67.5
Nicaragua	14.6	...	40.0	38.6	...	10.0	...	59.9	59.3	...
Ecuador	15.6	36.5	56.9	44.3	...	9.8	52.2	72.0	63.7	...
Bolivia	11.3	53.0	...	49.9	...	7.5	82.9	...	80.4	...
Rep. Dominicana	13.4	...	34.8	30.2	...	8.2	...	62.0	63.2	...
El Salvador	11.3	42.2	32.8	29.7	...	8.4	65.3	58.6	57.5	...
Guatemala	12.9	...	48.2	47.3	...	7.6	...	66.2	65.7	...
Honduras	10.5	42.0	43.0	43.4	...	7.9	70.1	58.5	52.9	...
Haiti	7.8	60.2	...	70.8	...	9.4	87.5	...	94.7	...
<i>Otros países</i>										
Estados Unidos	27.0			1.5		20.3			10.0	
Bélgica	32.7			5.7		8.0			46.8	
Canadá	22.3			1.7		17.7			11.5	
Suecia	27.6			2.3		14.5			9.8	
Dinamarca	24.9			8.2		14.9			27.4	
Francia	27.8			4.8		15.2			27.6	
Noruega	26.7			5.3		15.7			15.8	
Japón	27.0			15.2		21.4			36.0	
Italia	...			...		14.3			67.4	
España	27.1			9.5		12.9			41.1	
Grecia	17.2			32.4		11.3			61.2	

Fuente: Elaborado a base de censos nacionales de población y datos de OCDE y OIT.

\*Ordenados de menor a mayor, según el porcentaje de PEA en la agricultura.

al 20%, en Panamá del 40% al 11%, en Brasil de 14.8% a 14.3%, en Perú (1960-1980) del 46% al 29%.<sup>9</sup> En general, se advierte que, sin llegar a los niveles muy bajos que caracterizan a los países de

industrialización temprana, la tendencia dominante en América Latina, a partir de 1950, es a una disminución de los no asalariados (informales) en la industria, lenta en algunos casos, y brusca en al menos 8 de los 18 países considerados.<sup>10</sup> Ello implica una reducción de la heteroge-

<sup>9</sup>Aunque los datos de 1980 fueron originalmente calculados con la circ. Rev. 2, que excluye los talleres de reparación, las cifras que aquí se presentan fueron estimadas para hacerlas comparables con las de los años anteriores.

<sup>10</sup>Las excepciones son el Ecuador, Honduras y Haití, siendo probable que en estos países la urbanización experi-

neidad interna de la industria en cuanto a la composición de su fuerza de trabajo por categoría de empleo.

mentada entre 1950 y 1970 haya implicado un crecimiento de la mano de la obra en el sector artesanal de la industria, y en las ramas del terciario. Nótese, además, lo atípico del caso de Brasil, que en ningún momento del período considerado parece haber afrontado la necesidad de absorber un sector informal industrial, ya que en 1950 presentaba un porcentaje de no asalariados en la industria similar al que exhibiría Japón 30 años más tarde.

Con respecto al tercer argumento —la PEA industrial va a la zaga del producto del sector— se observa en el cuadro 4 y el gráfico I cuáles han sido las tendencias entre 1950 y 1970 del índice que relaciona ambos factores, y cómo se compara la situación de los países latinoamericanos en 1970 con la de algunos países desarrollados, tomados como marco de referencia. El índice que relaciona el porcentaje del producto industrial en el producto total con el porcentaje de la PEA industrial en la PEA total, mide también la pro-

Cuadro 4  
AMERICA LATINA Y OTROS PAISES: DIFERENCIA  
DE PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL Y PORCENTAJE  
DE PEA AGRICOLA POR PAISES, 1950 Y 1970

Países	Diferencia de productividad		Porcentaje de PEA agrícola	
	$\left( \frac{\text{Productividad industrial}}{\text{Productividad total}} \right)$			
	1950	1970	1950	1970
Argentina	0.94	1.26	25.34	16.41
Bolivia	1.51	1.14	72.50	53.67
Brasil	1.64	1.92	59.70	45.60
Colombia	1.18	1.01	56.80	37.90
Costa Rica	1.04	1.10	56.84	42.01
Chile	1.19	1.37	32.60	23.80
Ecuador	1.58	1.12	64.42	51.03
El Salvador	1.08	1.56	65.60	56.10
Guatemala	1.02	1.13	68.70	61.00
Haití	1.67	1.25	84.53	71.46
Honduras	1.94 <sup>a</sup>	1.33	70.20 <sup>a</sup>	66.50
México	1.53	1.25	61.20	45.20
Nicaragua	0.95	1.32	62.39	50.00
Panamá	0.94	1.67	56.30	41.60
Paraguay	1.03	1.08	56.00	52.60
Perú	0.95	1.78	58.16	46.22
Rep. Dominicana	1.45	1.25	69.90	54.20
Uruguay	0.94	1.05	21.29	18.22
Venezuela	1.00	0.96	43.04	25.64
Alemania occidental		1.17		8.6
Australia		1.10		8.0
Bélgica		1.07		4.7
Canadá		1.35		7.6
Dinamarca		1.16		11.5
España		1.07		29.5
Francia		1.12		13.9
Grecia		1.10		38.9
Holanda		1.22		7.2
Japón		1.41		17.4
Estados Unidos		1.11		4.5

Fuentes: OCDE (1981) para el porcentaje de PEA industrial sobre PEA total. ONU (1980) para el porcentaje de producto industrial sobre producto total.

Las cifras para América Latina corresponden a estimaciones propias sobre la base de censos y datos del archivo de cuentas nacionales de la CEPAL.

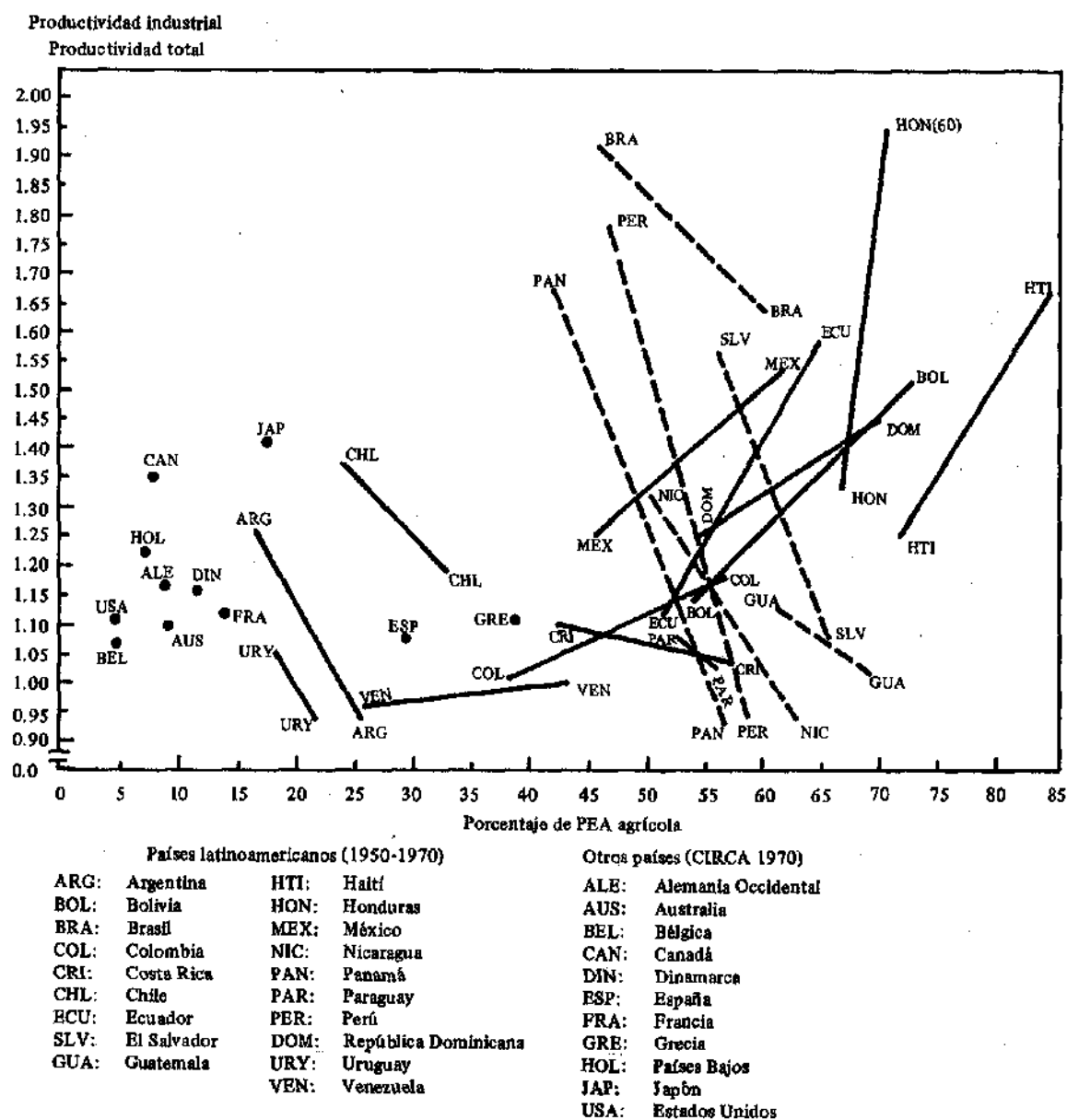
<sup>a</sup>1960.

ductividad relativa del sector industrial con respecto al conjunto de los sectores. En el gráfico I, los países se ordenan según el valor del índice y según su porcentaje de PEA agrícola en la PEA total.

Parece haber dos tendencias en la evolución de la productividad industrial relativa (gráfico I).

En la primera protagonizada por Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Panamá, Perú y Brasil —que aparecen en el gráfico con líneas punteadas—, la transferencia de mano de obra de la agricultura a los otros sectores se produce en circunstancias que se registran aumentos importantes de la productividad industrial relativa. De-

Gráfico I  
PRODUCTIVIDAD DIFERENCIAL DE LA INDUSTRIA  
SEGUN PORCENTAJE DE PEA AGRICOLA, 1950-1980



bido a que la industrialización se lleva a cabo en estos países sin haber resuelto el problema agrícola y manteniendo una elevada proporción de la mano de obra en la agricultura, se crean estructuras de producción heterogéneas en las cuales coexisten industrias que han surgido adoptando la tecnología de su tiempo con formas tradicionales de producción agropecuaria de la que depende la subsistencia de extensos segmentos de la población.

Los restantes países parecen seguir en cambio una tendencia en forma de U invertida. Del lado descendente de la curva se encuentran países como Haití, Honduras, Bolivia, República Dominicana, Ecuador y México. Las migraciones rural-urbanas provocan una reducción del peso relativo de la mano de obra en la agricultura que favorece el incremento de su productividad, incremento que además pudo haberse beneficiado con los programas de reforma agraria y los adelantos tecnológicos en el agro que afectaron a varios de estos países. Colombia y Venezuela se encuentran en la base de la U. En el extremo ascendente de la curva se ubican Argentina, Chile, Uruguay, y en alguna medida, Costa Rica. En

estos países, la productividad industrial toma la delantera sobre la productividad de los demás sectores, una vez que —en términos relativos al contexto latinoamericano— se ha producido un avance significativo en la resolución del problema agrícola, manteniéndose proporciones menores de la fuerza de trabajo en ese sector.

Finalmente, en las economías integradas de los países desarrollados, el efecto de arrastre del proceso de industrialización sobre los demás sectores estimula el crecimiento de la productividad general, provocando un progresivo estrechamiento de la distancia entre sectores.

Resumiendo, la información analizada no brinda un apoyo estadístico para justificar el pesimismo con que se ha evaluado la capacidad de la industria latinoamericana para generar empleo en las últimas décadas. Más bien, los datos sugieren que este sector ha exhibido un comportamiento dinámico, con cualquier patrón que se lo juzgue, y particularmente cuando se lo considera a la luz de las excepcionales presiones que ejercieron sobre el mercado de trabajo urbano las transferencias masivas de mano de obra agrícola a actividades no agrícolas.

### III

## El sector terciario

A partir de las postulaciones clásicas de Fisher y Clark sobre la evolución de las transformaciones sectoriales del empleo —que supuestamente reflejaban la experiencia histórica de la mayoría de los países desarrollados— se realizó una serie de estudios tendientes a poner a prueba la existencia de ciertos patrones unilineales en las transformaciones de la estructura del empleo. Para los propósitos de esta sección es conveniente destacar dos dimensiones de tales transformaciones, señaladas en esos estudios. La primera es la secuencia que siguen los sectores en cuanto a la transferencia de mano de obra de uno a otro. La segunda, se refiere al significado atribuible al crecimiento del sector terciario.

Con respecto a la secuencia que exhiben los crecimientos diferenciales de los sectores, es sabido que Clark postulaba que la expansión de las

actividades industriales era una etapa previa a la expansión de los servicios. En la actualidad existe bastante evidencia que ese patrón de crecimiento intersectorial parece haber sido privativo de unos pocos países de desarrollo industrial temprano (Singelmann, 1978; Bairoch y Limbor, 1968). Más aún, los datos que presenta Clark en su trabajo original (1940) muestran que tal secuencia no se registró en países como Estados Unidos, Japón y Canadá, cuyo desarrollo industrial se produjo más tarde que en la mayoría de los europeos. Trabajos más recientes han tendido a reconocer que la capacidad del sector secundario para absorber los contingentes de mano de obra desplazados de la agricultura depende, en gran medida, del nivel tecnológico que caracteriza al período en que se produce la industrialización. El adelanto relativo de la expansión laboral

en los servicios que experimentan los países de industrialización tardía es atribuido, desde esta perspectiva, a la mayor dificultad de incorporar avances tecnológicos en las actividades de ese sector, lo que determina una relación más estrecha entre el crecimiento de su producto y su capacidad de absorción de empleo (Berry, 1978; Browning y Singelmann, 1978; Muñoz y Oliveira, 1979).

El significado atribuido a la expansión de los servicios está estrechamente ligado a las imágenes sobre las secuencias que siguen los crecimientos sectoriales. Para Clark, el tamaño relativo del sector terciario (y en particular el del comercio y las finanzas) era un buen indicador del grado de evolución de la división social del trabajo y, paralelamente, una buena medida del nivel de avance económico alcanzado por un país. Aquellos que, en cambio, constataron que la expansión del terciario antecedía a la expansión de la industria, se inclinaron por destacar el papel marginal de las actividades de los servicios, y su carácter de refugio para el excedente de mano de obra urbana que no podía incorporarse a la industria.

El desarrollo posterior de la discusión tuvo al menos dos importantes derivaciones metodológicas. Una de ellas, ya señalada por Bauer y Yamey (1951), en las primeras críticas al modelo de Clark, destaca la naturaleza intrínsecamente heterogénea del terciario, que impide que los cambios en dicho sector puedan ser tratados como si constituyeran un fenómeno unitario. De este modo, hipótesis que serían rechazadas a nivel agregado de todo el sector, podrían ser aceptadas para ramas específicas del mismo. Una derivación de esta postura fue el gradual abandono de las investigaciones y su reemplazo por análisis basados en distintos intentos de desagregación (Singer, 1971; Singelmann, 1978; Browning y Singelmann, 1975). La segunda innovación metodológica pone de relieve que para comprender el carácter del crecimiento de las actividades de servicios, es necesario analizar el modo en que éstas se insertan en el sistema de producción moderno y, en particular, de qué modo se relacionan con el proceso de industrialización. La identificación de la extensión exacta en que el crecimiento de los servicios obedece a demandas derivadas del proceso productivo puede lograrse a través del seguimiento de las interrelaciones

entre los sectores a base de matrices de insumo-producto (Momigliano y Siniscalco, *op. cit.*).

En este trabajo no se contó con información como para intentar la aplicación de esta segunda línea metodológica. En cambio, se ha intentado agregar, para algunos países de la región, los grupos y subgrupos de actividad del sector terciario de acuerdo con una tipología propuesta por Browning y Singelmann (1975). Estos autores clasifican los servicios en distributivos, de producción, sociales y personales. Dadas las limitaciones de los datos disponibles, algunas de las categorías no incluyen la totalidad de las actividades mencionadas por estos autores.<sup>11</sup>

El análisis del cuadro 5, que presenta datos sobre las tasas anuales de crecimiento experimentadas por cada uno de los cuatro tipos de actividades de servicios antes mencionados, para Brasil, Costa Rica, Guatemala y Venezuela, y para el Perú entre 1970 y 1980, tiene por objeto observar si el crecimiento de la fuerza de trabajo en los servicios se debió básicamente a una expansión de las actividades llamadas informales (asociadas al crecimiento de lo que aquí se llaman servicios personales y distributivos) o de las actividades más ligadas al proceso de modernización económica y social (las que aquí se clasifican como servicios productivos y comunales). Un primer examen del cuadro permite distinguir ciertas semejanzas en cuanto al ordenamiento que exhiben las tasas de crecimiento en cada país. Así, en los cinco países se advierte que los incrementos mayores corresponden a las actividades relacionadas con los servicios de producción, como bancos, agencias de crédito, instituciones financieras, seguros, bienes raíces, almacenamiento y servicios generales a las empresas (agencias de colocación de personal, contables, de informa-

<sup>11</sup> En el esquema no se han considerado los servicios de reparación (que Browning y Singelmann proponen clasificar como parte de los personales). La razón práctica de su exclusión es que para la mayoría de los países no se obtuvo la información desagregada necesaria como para aislar estos servicios del resto de las actividades industriales (CIIU Revisión 1) o de las actividades de servicios (CIIU Revisión 2), para cada uno de los años que se comparan. Es importante señalar que, aun cuando se dirigen al consumo personal, los servicios de reparación que más han crecido, como los talleres de reparación de automóviles y de aparatos electrodomésticos, están estrechamente vinculados con la producción manufacturera.

Cuadro 5  
TASAS ANUALES MEDIAS DE CRECIMIENTO POR PAISES, SEGUN TIPO DE SERVICIOS

Servicios	Brasil	Costa Rica	Guatemala	Perú	Venezuela
	(1950 a 1970)	(1950 a 1970)	(1950 a 1970)	(1970 a 1980)	(1950 a 1970)
<i>Distributivos</i>	3.8	5.2	3.8	5.2	4.2
Transporte	2.8	5.3	4.1	2.8	3.7
Comercio	4.4	5.1	3.7	6.2	4.4
<i>Productivos</i>	7.1	13.9	7.6	10.5	6.0
Bancos y finanzas	8.3	9.4	9.0	10.7	8.9
Seguros	2.3	11.2	12.8	10.7	11.2
Bienes raíces	7.2	27.0	7.1	10.7	11.2
Servicios a empresas	...	...	6.8	10.7	3.2
Almacenamiento	4.2	...	6.2	2.8	...
<i>Sociales</i>	5.2	7.1	4.0	7.5	5.5
Salud y servicios sanitarios	4.9	7.1	6.3	7.6	6.9
Educación	7.5	7.1	5.0	7.6	9.0
Bienestar y religión	4.5	7.1	10.4	7.6	...
Gobierno	4.1	7.8	2.8	7.6	4.3
Comunicaciones	4.1	2.8	3.5	2.8	8.9
Otros servic. sociales	...	...	...	...	5.5
<i>Personales</i>	4.8	4.2	3.0	0.9	2.6
Domésticos	4.9	4.2	2.7	1.9	0.4
Restaurantes y hoteles	4.2	4.2	1.1	-0.6	1.9
Lavanderías y tintorerías	4.3	4.2	-3.1	0.5	...
Peluquerías y similares	4.3	4.2	3.3	0.5	...
Esparcimiento	4.9	4.2	3.8	0.5	7.0
Otros servicios personales	11.2	...	11.4	...	11.1

Fuente: Elaboración a partir de censos nacionales de población y vivienda.

ción económica y de créditos personales, consultores, servicios de reproducción, etc.).

En la notable expansión experimentada por estos servicios influye directa o indirectamente el proceso de industrialización, como consecuencia de las demandas que derivan de la creación de nuevas industrias o del crecimiento de las existentes, o de las demandas que se generan en otros sectores, y en la población en general, como efecto de la modernización inducida por el proceso de industrialización.

Pese al gran crecimiento de estas actividades, su gravitación en el total de los servicios no alcanza al 7%, y en general, exhiben proporciones

similares a las que presentaban los países desarrollados alrededor de 1920 (cuadro 6). El segundo lugar en el ordenamiento de las tasas de crecimiento corresponde en los cinco países considerados a los servicios sociales y comunales, que incluyen las actividades de gobierno, fuerzas armadas, salud, educación, instituciones religiosas, culturales y de bienestar social, comunicaciones, saneamiento urbano, etc., dirigidas a la satisfacción de necesidades de consumo colectivo y de control de la población, y que en su gran mayoría se llevan a cabo como parte del aparato del Estado. Si bien la expansión de estas actividades también está afectada por las exigencias del proceso



Cuadro 6  
SERVICIOS: PORCENTAJE DE PEA, SEGUN TIPO DE SERVICIOS  
POR PAISES, 1920-1970

Países	Años	Tipos de servicios			
		Distributivos	Productivos	Sociales	Personales
Italia	1920	46.2	7.0	22.0	24.7
	1950	42.2	7.6	31.5	18.7
	1970	...	...	...	...
Japón	1920	52.3	3.3	20.5	23.8
	1950	50.9	5.3	25.3	18.6
	1970	49.8	11.2	22.4	16.7
Francia	1920	53.5	5.9	19.7	20.8
	1950	42.5	8.0	27.7	21.8
	1970	35.5	12.6	33.9	18.1
Reino Unido	1920	44.2	5.9	20.4	29.5
	1950	41.9	7.0	26.4	24.7
	1970	34.5	10.8	37.4	17.3
Estados Unidos	1920	48.7	7.3	22.7	21.4
	1950	43.3	9.3	24.0	23.4
	1970	35.9	15.1	35.0	14.0
Brasil	1950	43.4	3.0	27.3	26.3
	1970	37.3	4.9	30.4	27.4
Costa Rica	1950	40.1	2.4	25.7	31.8
	1970	34.7	6.1	32.1	27.2
Guatemala	1950	40.9	1.9	23.8	34.4
	1970	41.8	4.0	25.0	29.2
Venezuela	1950	32.5	4.4	29.0	34.1
	1970	32.3	6.0	36.9	24.9
Perú	1970	36.8	3.7	27.1	32.5
	1980	37.9	6.2	34.3	21.5

Fuente: Países latinoamericanos: elaboración a partir de censos nacionales de población y vivienda. Otros países: Browning y Singelmann (1978).

de industrialización (la calificación de la mano de obra, por ejemplo) es probable que la mayor incidencia sobre su crecimiento derive de las expectativas generadas en la población por el "efecto de demostración" de las sociedades desarrolladas. Los tipos de servicios que se crean en los países desarrollados, así como la cobertura de la población que accede a ellos, se convierten gradualmente en patrones que movilizan la conciencia de la necesidad de tales servicios en las pobla-

ciones de los países en desarrollo, con lo cual generan una creciente presión sobre los gobiernos para incorporar los segmentos de la población previamente excluidos a esos servicios. Paul Singer (1978) arguye que parte de la expansión de los servicios sociales debe imputarse al crecimiento de los "servicios de control", que surgen como respuesta a las tensiones sociales generadas por el tipo de industrialización.

Tanto el peso de los servicios sociales en el

total de los servicios como los cambios experimentados en 1950 y 1970, son similares en los países latinoamericanos y los desarrollados (cuadro 6).

Con la excepción del Brasil, los servicios distributivos —transporte y comercio— ocupan el tercer lugar en cuanto al nivel de crecimiento. En la mayoría de los países, la PEA en estos servicios constituye el grueso de la fuerza de trabajo del terciario, aunque su peso relativo parece ir declinando en favor de los productivos y sociales. Parte de ese descenso debe atribuirse a que la expansión de la fuerza de trabajo en el transporte se ha visto frenada por el reemplazo paulatino del transporte colectivo por el particular, que se asocia al enorme incremento del parque automotriz.

Por último, los crecimientos más bajos se dan en los servicios personales, en el total de cuya fuerza de trabajo los empleados domésticos forman el segmento de mayor peso. Estos servicios están orientados al consumo individual y del hogar y, como afirman Browning y Singelmann (1975, p. 9), "son más sensibles a los factores de oferta y demanda y el tamaño de los establecimientos es más pequeño, que en el caso de los sociales"<sup>12</sup>.

El análisis anterior arroja alguna luz sobre la naturaleza del proceso de terciarización que han experimentado los países latinoamericanos en las últimas décadas. En principio, los datos no parecen apoyar la imagen de un peso creciente de las actividades "informales" o "marginales" en el terciario, que se concentrarían en los servicios distributivos y personales. Dicha imagen se basa en el supuesto que en la expansión del sector han tenido gravitación considerable actividades de baja productividad de acceso relativamente fácil que operan en escala pequeña y en mercados débilmente institucionalizados.<sup>13</sup> El segmento de la fuerza laboral al que se alude incluye una pro-

porción significativa, pero variable según los países, de las personas que trabajan por cuenta propia, en forma autónoma o en pequeñas empresas familiares, o en servicios personales de muy baja productividad. El grueso de este segmento de la fuerza laboral está constituido por trabajadores no asalariados de la industria y el comercio, y los asalariados del servicio doméstico.<sup>14</sup> A los efectos de precisar las características de la terciarización es conveniente entonces analizar la evolución de estos grupos.

En la sección anterior hemos visto que los no asalariados de la industria disminuyen rápidamente su peso relativo en la fuerza de trabajo industrial entre 1950 y 1970, y que la tendencia declinante continúa en la década siguiente. En el cuadro 3 se mostró la evolución de los no asalariados en el comercio, que en el gráfico II se relaciona con el porcentaje de PEA en la agricultura. Se observa que igual que en la industria, existe una tendencia general a una declinación del peso relativo de estos trabajadores en el total de la fuerza laboral del comercio, pero que a diferencia de aquél, este sector tiende a conservar en 1970 un porcentaje importante de no asalariados, aun en los países en los que la PEA agrícola tiene una gravitación reducida. La declinación del peso de los no asalariados en la fuerza de trabajo del comercio probablemente se vincule con el estancamiento o paulatina absorción por otras áreas de la economía de las unidades comerciales informales, las que pueden constituir, según los países, una porción importante del total de unidades comerciales que funcionan a base de la explotación de mano de obra no asalariada.

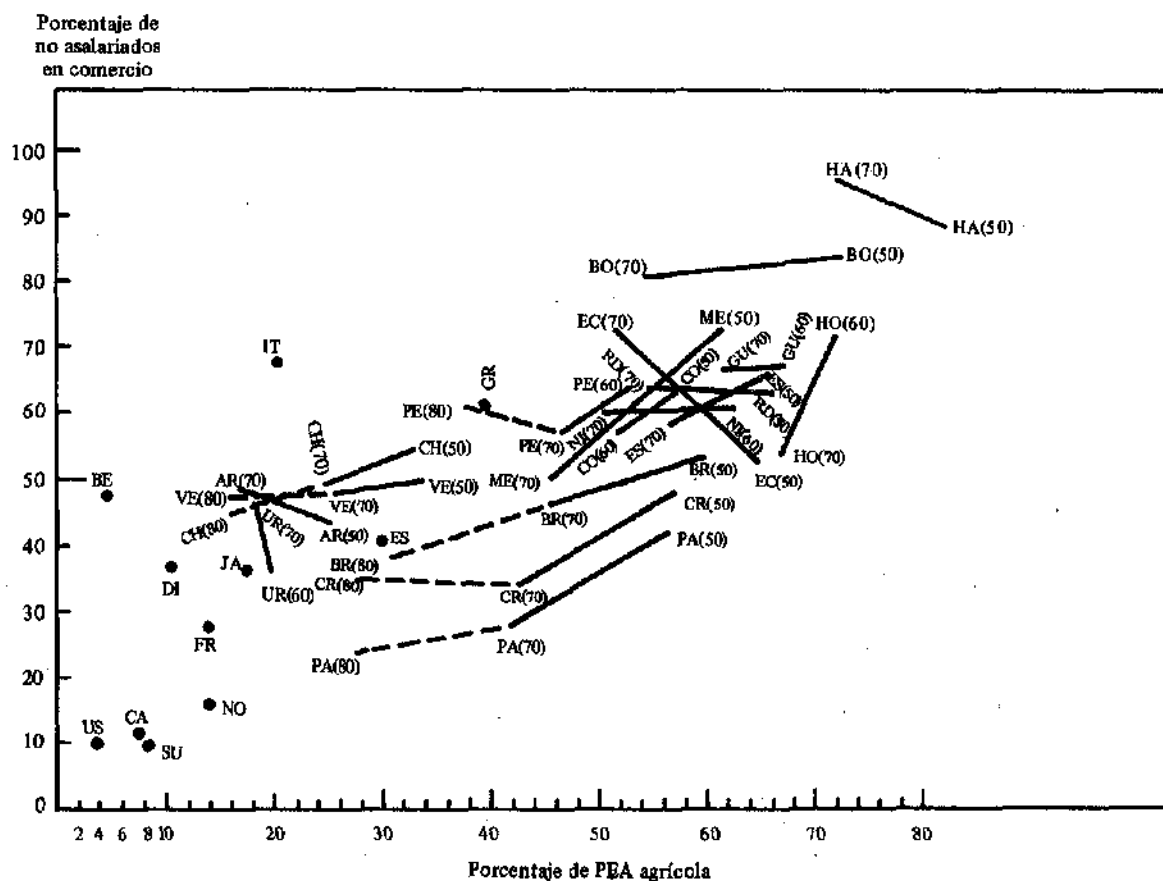
A los efectos de ampliar el marco de referencia y aclarar un poco más la correspondencia existente entre los no asalariados en comercio y las actividades informales resulta interesante examinar los datos correspondientes a los países desarrollados incluidos en el cuadro 3 y en el gráfico II. En el cuadro se puede observar que mientras parece existir un patrón generalizado en la evolución de la industria consistente en incorporar como asalariada a la casi totalidad de

<sup>12</sup>En un análisis que diferencia los servicios personales de los servicios de gobierno y de los comunales, de negocios y recreación, en seis países de la región, entre 1950 y 1960, Miller (1972) también encuentra que el empleo en los servicios personales pierde su predominio en el terciario, mientras que los servicios comunales de negocios y recreación aumentan su peso relativo en la totalidad del sector.

<sup>13</sup>Para un análisis del concepto de informalidad, véase Tokman (1979) y Peattie (1980).

<sup>14</sup>Los no asalariados de los servicios constituyen alrededor del 1% del total de la PEA de servicios y ese porcentaje incluye además importantes segmentos de las profesiones liberales.

Gráfico II  
PORCENTAJE DE NO ASALARIADOS  
EN COMERCIO SEGUN PORCENTAJE DE PEA  
EN LA AGRICULTURA, 1950-1980



## Países latinoamericanos (1950-1980)

AR: Argentina	HA: Haití
BO: Bolivia	HO: Honduras
BR: Brasil	ME: México
CO: Colombia	NI: Nicaragua
CR: Costa Rica	PA: Panamá
CH: Chile	PE: Perú
EC: Ecuador	RD: República Dominicana
ES: El Salvador	UR: Uruguay
GU: Guatemala	VE: Venezuela

## Otros países (CIRCA 1970)

JA: Japón
CA: Canadá
BE: Bélgica
GR: Grecia
NO: Noruega
ES: España
FR: Francia
DI: Dinamarca
SU: Suecia
IT: Italia
US: Estados Unidos

la mano de obra del sector, no ocurre lo mismo con el comercio, donde las proporciones de no asalariados exhiben un amplísimo espectro de variación que en el caso de los países desarrollados considerados va de 10% (Suecia y Estados Unidos), a 67% (Italia). La existencia y la persis-

tencia de las empresas comerciales familiares parecen estar, en algunos países europeos, vinculadas con las formas que han asumido históricamente los asentamientos urbanos, el tamaño medio de las ciudades y la relación entre ellas, así como los patrones culturales que se fueron es-

tructurando alrededor de las relaciones entre consumidores y distribuidores de bienes.

Si lo anterior es cierto, el momento histórico en que se produce la expansión urbana y del comercio es un dato importante para entender las posibilidades de que pequeñas empresas comerciales puedan surgir y mantenerse como unidades integradas al circuito general de producción y distribución de bienes. Este argumento tiene consecuencias metodológicas útiles para la identificación del sector 'informal', en la medida en que la consideración de la evolución histórica de la urbanización en cada país permitiría definir con mayor precisión los contextos en los cuales es dable esperar una mayor o menor correspondencia entre 'informalidad' y tipos de unidades comerciales. Por ejemplo, en los países latinoamericanos de urbanización relativamente temprana, como Argentina y Uruguay, la expansión del comercio tuvo lugar en un momento histórico en el cual la tecnología prevaleciente en el sector favorecía la instalación de negocios basados en estructuras familiares. Además, la fuerte migración de los países del sur de Europa trajo consigo las formas de organización comercial que predominaban en sus países de origen. La

infraestructura de la red de insumos requeridos para el funcionamiento de estas organizaciones, así como los patrones culturales que guían el comportamiento de los consumidores, tuvieron oportunidad de madurar y fortalecerse antes de sufrir la competencia de las nuevas formas de organización vinculadas con la tecnología que caracteriza a las empresas comerciales modernas. *En estos contextos posiblemente no se dé, o se dé débilmente, la asociación entre los trabajadores por cuenta propia del comercio y los rasgos atribuidos a las actividades 'informales'.* En cambio, en los países de urbanización reciente, como, por ejemplo, los de América Central, parte de la expansión comercial que impulsa la urbanización adopta la tecnología empresarial vigente en el momento, y tanto la red de insumos como los patrones públicos de consumo se estructuran principalmente alrededor del tipo de comercio dominante, lo que se convierte en un factor inhibitorio de las posibilidades de desarrollo de las empresas basadas en la organización familiar. En estos contextos, es muy probable que las características imputadas a las actividades 'informales' guarden una mayor correspondencia con las que presentan las empresas comerciales familiares.

## IV

### Consideraciones finales

Tanto la experiencia histórica como las comparaciones internacionales entre países de distinto nivel de desarrollo llevan a prever que los países de América Latina seguirán experimentando transferencias masivas de mano de obra de la agricultura a otros sectores de actividad. A este proceso contribuirán la modernización de la producción, asociada a la paulatina inserción en el campo de empresas de neto corte capitalista, pero también la ampliación de las expectativas de la población rural, por el acceso a servicios que siguen estando altamente concentrados en los centros urbanos. Una variante de este proceso sobre la cual actualmente se cuenta con información aislada pero que no es suficiente como para evaluar su importancia relativa a nivel nacional,

es el crecimiento de segmentos de la población con residencia urbana, que combinan, a lo largo del año, actividades en el agro con actividades en la industria y en los servicios, respondiendo a la demanda generada por el reemplazo de los trabajadores agrícolas permanentes por trabajadores temporales.

El impacto de la racionalización del agro sobre las transformaciones en las relaciones de producción, ha sido diferente según los productos que predominan en las actividades agrícolas, la existencia y efectividad de los programas de reforma agraria, la fuerza de las raíces culturales que ligán las comunidades a la tierra, el ritmo de introducción de tecnologías agrícolas, etc. La evidencia parcial presentada en este artículo se-

ñala la existencia de esta diversidad de caminos y, como contrapartida, la inexistencia de un patrón uniforme de proletarianización o de campesinización en los países de la región.

En cuanto a los sectores no agropecuarios, los datos examinados no apoyan la imagen de un proceso de industrialización débil en cuanto a su capacidad de generar empleo, especialmente cuando se toman en cuenta los enormes contingentes de mano de obra que se agregan a las actividades urbanas y los tipos de tecnología vigentes en el momento en que se produce la industrialización.

Si bien el primer impacto del traslado de la mano de obra agrícola a las ciudades se habría traducido en un crecimiento de servicios débilmente integrados al proceso de industrialización, ello habría permitido la constitución de un mercado de trabajo urbano y de una demanda concentrada de consumo que habría facilitado la expansión de la industria. Este proceso estaría reflejado en la aceleración que presentan algunos países en el crecimiento de la fuerza de trabajo industrial relativo al crecimiento de la PEA no agropecuaria a partir de 1960. Al mismo tiempo, se habría producido una progresiva integra-

ción de los servicios al proceso de industrialización, lo que conduciría a un nuevo repunte del crecimiento del terciario, pero esta vez con un carácter diferente y estrechamente asociado a los insumos que requiere el desarrollo industrial y a la ampliación del acceso a los servicios que posibilita la mayor productividad que genera la industrialización.

Los enfoques con que corrientemente se analizan las transformaciones estructurales no permiten explorar el grado de integración y, en general, las interacciones entre el crecimiento industrial y el crecimiento de los servicios. Para rastrear las conexiones intersectoriales, es necesario desarrollar metodologías posiblemente sobre la base de matrices de insumo-producto, que permitan el seguimiento de las ramificaciones que tienen, en los sectores, la creación de empleos en uno de ellos.

En la medida en que la 'informalidad' se refleja en el mayor o menor peso que tienen los no asalariados, la información presentada no apoya la imagen de un avance de estas actividades ni en la industria ni en el comercio, observándose más bien su paulatina absorción por el sector moderno de la economía.

### Bibliografía

- Bairoch, P. y J. M. Limbor (1968): Changes in the industrial distribution of the world labour force, by region, 1880-1960. *International labour review*, vol. 98, N°. 4.
- Bauer, P. T. y B. S. Yamey (1961): Economic progress and occupational distribution. *Economic journal*, Diciembre, pp. 741 a 755.
- Berry, Albert (1978): A positive interpretation of the expansion of urban services in Latin America, with some Colombian evidence. *The journal of development studies*, vol. 14, N°. 2, enero.
- Browning, H. y J. Singelmann (1978): The transformation of the U.S. labour force: the interaction of industry and occupation. *Politics and society*, 8 (Nos. 3 y 4), pp. 481 a 509.
- Browning, H. y J. Singelmann (1975): *The emergence of a service society: demographic and sociological aspects of the sectoral transformation of the labour force in U.S.A.* Springfield, Va., Estados Unidos: National Technical Information Service.
- CELADE (Centro Latinoamericano de Demografía) (1981): *Boletín demográfico* N°. 28, año xiv. Santiago de Chile, julio.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina) (1979 a): *Las transformaciones rurales en América Latina. Desarrollo social o marginación*. Cuadernos de la CEPAL N°. 26. Santiago de Chile.
- (1979 b) *La población económicamente activa en los países de América Latina por sectores de actividad y categorías de empleo: 1950 y 1970* (E/CEPAL/R. 206). Santiago de Chile, noviembre.
- (1979 c): *El desarrollo económico y social y las relaciones económicas externas de América Latina* (E/CEPAL/1061), vol. 1.
- CEPAL, PREALC, STPS (1982): *Medición del empleo y de los ingresos rurales*. Estudios e informes de la CEPAL, N°. 19. Santiago de Chile.
- Clark, C. (1940): *The conditions of economic progress*. Londres: Macmillan.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) (1981): *1980: Anuario FAO de la producción*, vol. 34. Roma.
- Fischer, A.G.B. (1935): *The clash of progress and security*. Londres: Macmillan.

- García, Norberto (1982): *Industria manufacturera y empleo (América latina 1950-1980)*. Trabajo ocasional N°. 49. Santiago de Chile: PREALC. Septiembre.
- García, N. y M. Marfán (1982): *La estimación de encadenamientos de empleo de la industria manufacturera*. Santiago de Chile: PREALC.
- IPEA (Instituto de Planejamento Economico e Social) (1977): *Classificação de mão-de-obra do setor primário*. Serie Estudos para o Planejamento N°. 17. Brasília.
- Klein, E. (1981): Diferenciación social: tendencias del empleo y de los ingresos agrícolas. *Economía campesina y empleo*. Santiago de Chile: PREALC.
- Miller, A. (1972): *Algunas características de la estructura sectorial del empleo en países latinoamericanos*. Actas de la Conferencia Regional Latinoamericana de Población, vol. 2. México: El Colegio de México.
- Miró, C. y D. Rodríguez (1982): Capitalismo y población en el agro latinoamericano. Tendencias y problemas recientes. *Revista de la CEPAL*, N°. 16. Santiago de Chile, abril, pp. 53 a 76.
- Momigliano, F. y D. Siniscalco (1982): *The growth of service employment: a reappraisal*. Roma: Banca Nazionale del Lavoro.
- Muñoz, H. y O. de Oliveira (1979): Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo en América Latina. *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina* (Katzman y Reyna, comp.). México: El Colegio de México.
- Naciones Unidas (1974): *Anuario demográfico*. Versión preliminar. Nueva York.
- OIT (Oficina Internacional del Trabajo) (1974): *Situación y perspectivas del empleo en Panamá*. Serie Estudios de Empleo. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- (1980 y 1982): *Anuario de estadísticas del trabajo* (publicación trilingüe). Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (1981): *Labour force statistics 1968-1979*. París.
- Peattie, L. (1980): Anthropological perspectives on the concepts of dualism, the informal sector, and marginality in developing urban economies. *International regional science review*, vol. 5 N°. 1, pp. 1 a 31.
- Ramos, J. (1970): *Labour and development in Latin America*. Nueva York: Columbia University Press.
- Roitman, B. (1982): *Economía de América Latina* N°. 9, 2do. semestre, pp. 12 a 27.
- Saint, W. (1981): the wages of modernization: a review of the literature on temporary labour arrangements in Brazilian agriculture. *Latin American research review*, vol. xvi, N°. 3, 1981.
- Singelman, J. (1978): The sectoral transformation of the labour force in seven industrialized countries, 1920-1970. *The American journal of sociology*, vol. 83, N°. 5. Marzo.
- Singer, P. (1971): *Força de trabalho e emprego no Brasil, 1920-1969*. São Paulo: Centro Brasileiro de Análise e Planejamento.
- Tokman, V. (1979): Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano de América Latina. *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina* (Katzman y Reyna, comp.). México: El Colegio de México.
- (1981): Estrategia de desarrollo y empleo en los años ochenta. *Revista de la CEPAL* N°. 15. Diciembre.