

NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



LIMITADO

E/CEPAL/PROY.1/9 10.2
10 de Agosto de 1979

ORIGINAL: ESPAÑOL

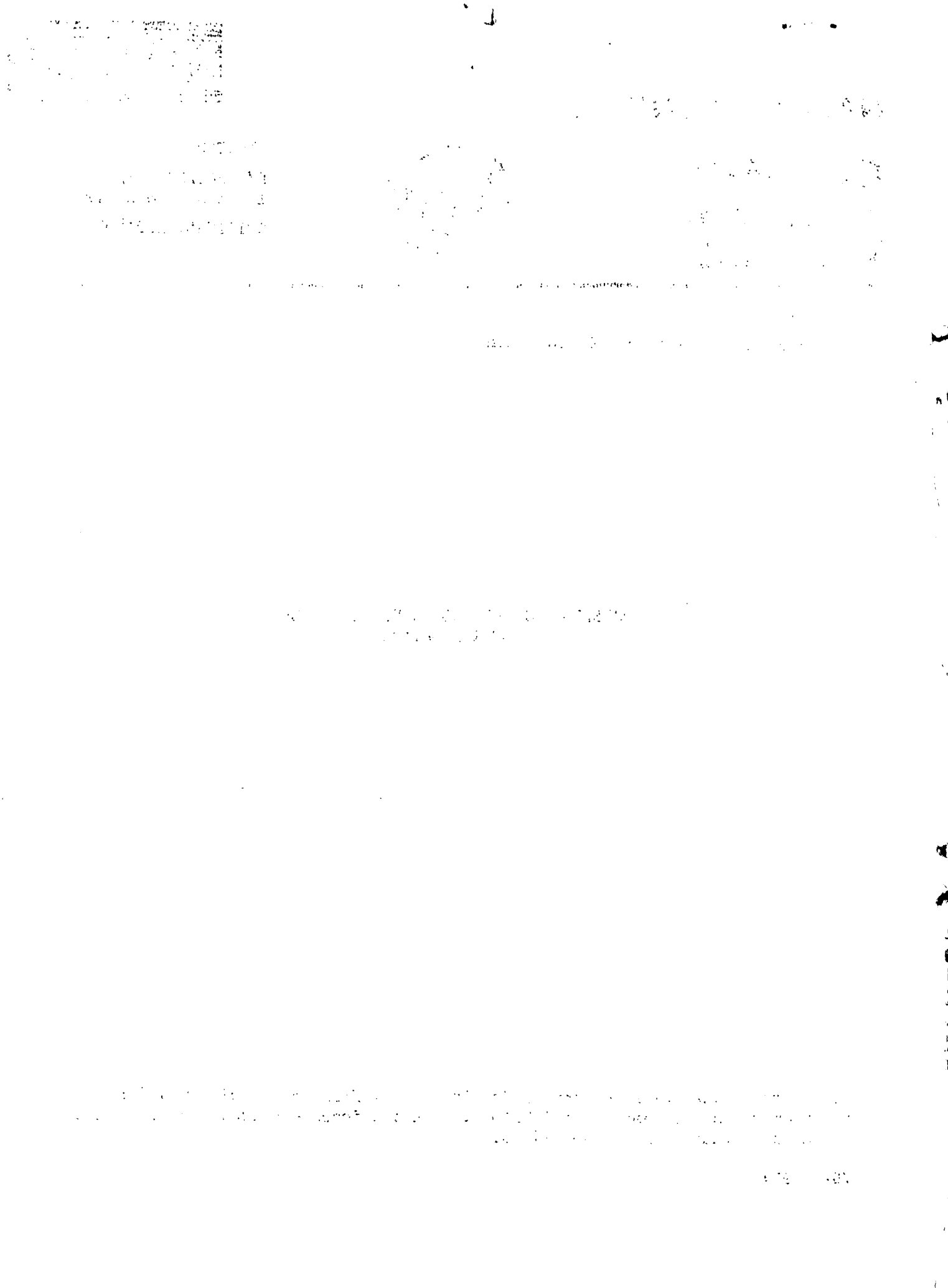
CEPAL

Comisión Económica para América Latina

LA POBREZA ESTRUCTURAL EN EL DESARROLLO DE
AMERICA LATINA

Este estudio fue preparado por el Sr. Armando Di Filippo, funcionario del Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE). Las opiniones expresadas en este trabajo son de su exclusiva responsabilidad.

79-7-1974



INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
I. LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL COMO CATEGORIA BASICA	3
II. MARGINALIDAD Y POBREZA ESTRUCTURAL EN AREAS RURALES DE AMERICA LATINA	10
1. Planteamientos del tema	10
2. Raíces históricas	11
3. Marginalidad y pobreza como situaciones estructuradas ..	17
III. EL PROCESO DE URBANIZACION Y LA CENTRALIZACION NACIONAL DEL DESARROLLO	23
1. Trasfondo histórico	23
2. La centralización nacional del desarrollo	25
IV. LA HETEROGENEIDAD DE LA ESTRUCTURA SOCIAL	28
1. Planteamiento general	28
2. Pobreza estructural y pobreza "a secas"	32
3. Algunas referencias empíricas	35
4. Situaciones regionales en Sudamérica	42
5. Pobreza y población	46
6. Diferencias intranacionales de mortalidad por zonas geográficas	56
V. LA HETEROGENEIDAD DE LA ESTRUCTURA ECONOMICA Y EL PROCESO CONCENTRADOR	61
1. La heterogeneidad de la estructura del sistema económico	61
2. Heterogeneidad estructural y pobreza	62
3. Estratos sociales pobres y países pobres	67
4. Desarrollo concentrador y pobreza	69
VI. LA CENTRALIZACION DEL DESARROLLO Y LA POBREZA	81
1. Centros y periferias en América Latina	81
2. Desarrollo centralizado y pobreza	87
3. Pobreza y migraciones	97
4. Las migraciones internacionales entre países latinoamericanos	110

/VII. RECAPITULACION

	<u>Página</u>
VII. RECAPITULACION DEL PROBLEMA	113
1. La heterogeneidad de la estructura social y la pobreza estructural	113
2. La heterogeneidad de la estructura económica y los estratos de subsistencia	115
3. Las modalidades concentradoras del desarrollo	117
4. El proceso centralizador del desarrollo	119
CONCLUSIONES	121

INTRODUCCION

Este trabajo es uno de los aportes del Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE) al Proyecto Interinstitucional sobre Pobreza Crítica de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Básicamente se ha pretendido aquí examinar el fundamento histórico-estructural del tema de la pobreza situándolo en las modalidades que son propias del desarrollo de las sociedades latinoamericanas. La vastedad del propósito sólo ha permitido esbozar algunos aspectos principales a un alto nivel de generalidad.

Además, el trabajo ha procurado recoger y aprovechar la producción intelectual y las perspectivas analíticas de los integrantes del Área de Población y Desarrollo del CELADE, donde actualmente se desempeña el autor.

El documento consta de siete capítulos. El primero de ellos plantea la conveniencia de utilizar el concepto de heterogeneidad estructural como categoría conceptual básica para aprehender el tema de la pobreza dentro de las modalidades del desarrollo actual de América Latina.

El segundo capítulo pretende situar históricamente la génesis de la pobreza estructural y sus configuraciones actuales, tal como éstas aún se manifiestan en las sociedades rurales más tradicionales de América Latina.

El capítulo tercero expone sucintamente ciertos rasgos característicos en la estructuración regional y urbana de las sociedades latinoamericanas y las tendencias que de allí se derivan hacia una centralización nacional del desarrollo.

El cuarto capítulo destaca la importancia del acceso desigual a los beneficios de la educación en la reproducción de las posiciones técnicas y sociales de los pobres, que se observan en la esfera tecnológica del aparato productivo y en las relaciones de poder subyacentes a la distribución del ingreso. Además, se bosqueja la particular dinámica poblacional que se deriva de este desarrollo estructuralmente heterogéneo, caracterizada por las altas tasas de fecundidad en los segmentos socialmente más desfavorecidos de la población.

/El quinto

El quinto capítulo plantea los aspectos más estrictamente económicos de la heterogeneidad estructural, partiendo de la estratificación de la productividad laboral expresada en valores, y asociándola con la inserción de los pobres en la estructura económica. Se analiza, además, la tendencia del sistema a reproducir la concentrada distribución del ingreso, que deriva de aquella configuración estructural, y se procura identificar las fuerzas concentradoras que promueven ese estilo de desarrollo.

El sexto capítulo insiste en el tema de la centralización nacional del desarrollo, concebida como una especie de división interregional del trabajo en las economías latinoamericanas, que evoca, en cierto sentido, la relación centro-periferia ya observada en el plano internacional. Se establecen las diferencias conceptuales básicas entre el sistema internacional centro-periferia y su homólogo nacional, y se sugieren algunas hipótesis muy preliminares sobre las modalidades de la pobreza en los centros nacionales de desarrollo y sus diferencias con las restantes regiones de cada país latinoamericano.

El séptimo capítulo es una apretada síntesis del contenido general del ensayo. Sus conclusiones apuntan a situar la significación del fenómeno de la pobreza a la luz de las fuerzas sociales que en última instancia determinan el "para quién", el "qué" y el "cómo" de la producción y la acumulación en América Latina.

I. LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL COMO CATEGORÍA BÁSICA 1/

El argumento central que aquí se expone sugiere que la heterogeneidad estructural implica la existencia de contingentes sociales sumergidos en la pobreza y da lugar a procesos de concentración y centralización del desarrollo económico que contribuyen a reproducir las modalidades del subdesarrollo históricamente heredadas.

La heterogeneidad estructural alude a la coexistencia de formas productivas, instituciones y relaciones sociales correspondientes a diversas fases y modalidades históricas en el desarrollo de América Latina que interactúan en el interior de sociedades nacionales políticamente unificadas.

Esta caracterización, que es genérica y por lo mismo relativamente vaga, puede hacerse más explícita si se distinguen dos puntos de vista para captar este fenómeno. Desde una perspectiva preferentemente sociológica cabría referirse a la heterogeneidad de la estructura social, o más específicamente, de la estructura de clases. Desde una perspectiva preferentemente económica, cabría hablar de la heterogeneidad de la estructura del sistema económico. Esta segunda forma de heterogeneidad es una expresión de la primera, considerada aquí más amplia y fundamental.

Al referirse a la heterogeneidad de la estructura de la sociedad, se estaría aludiendo a la coexistencia de regímenes de propiedad, trabajo, e intercambio correspondientes a diversas fases y modalidades históricas en el desarrollo de América Latina pero que interactúan en el interior de sociedades nacionales políticamente unificadas. Surgen de aquí posiciones y relaciones asimétricas de poder que se manifiestan en diversas esferas de la vida social. Cuando en este contexto se habla de heterogeneidad estructural "a secas" se está aludiendo a la heterogeneidad de la estructura social.

La estructura del sistema económico es precisamente una significativa expresión de aquellas posiciones y relaciones, en la medida que ellas pueden ser expresadas en magnitudes de valor. Las magnitudes de valor son unidades de poder adquisitivo medidas en dinero que permiten establecer un conjunto de

1/ Véase Aníbal Pinto y Armando Di Filippo, Desarrollo y pobreza: un enfoque histórico-estructural (versión mimeografiada para crítica y comentarios), DIDE, noviembre 1978.

proporciones y relaciones significativas entre las principales variables del proceso económico. Sobre la base de esta visión es posible concebir imágenes estructuradas del sistema económico al estilo de los modelos de reproducción simple y ampliada de Marx, o de los esquemas de insumo-producto planteados por Leontief.

Partiendo de este marco, cuando se habla de la heterogeneidad de la estructura del sistema económico, o, más simplemente de la heterogeneidad de la estructura económica, se alude a la coexistencia de actividades productivas con niveles drásticamente diferentes de productividad. La estratificación de las productividades es importante - como se argumentará en seguida - para vincular significativamente la estructura del sistema económico con el tema de la pobreza.

El concepto de heterogeneidad estructural 2/ está en la base de la interpretación del diagnóstico propuesto en este ensayo. 3/ Sería legítimo plantearse interrogantes sobre la conveniencia de usar este instrumento conceptual para: i) captar especificidades del desarrollo periférico en general y latinoamericano en particular; ii) demostrar su utilidad como marco estructural adecuado para abordar el tema de la pobreza, y iii) demostrar la

2/ En el Estudio Económico de América Latina, 1973 se define la heterogeneidad estructural como una situación "en que hay grandes diferencias de productividad y 'modernidad' entre los sectores de actividad económica, y dentro de ellos, pero a la vez existen complejas vinculaciones de intercambio, dominio y dependencia dentro de una 'estructura' socioeconómica nacional, en contraposición a supuestas situaciones 'dualistas' en las que coexisten en el territorio nacional dos estructuras socioeconómicas - una 'moderna' y otra 'tradicional' o 'primitiva' -, con escaso intercambio entre ellas y poca influencia mutua".

3/ Para profundizar en la génesis y desarrollo de este concepto, véanse CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1949; Raúl Prebisch, "Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico", CEPAL, E/CN.12/221, 1952; Andrés Bianchi, América Latina, Ensayos de interpretación económica, Editorial Universitaria, Santiago, 1969; Aníbal Pinto, "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", El Trimestre Económico, N° 125, enero-marzo 1965, México, pp. 3-69; Aníbal Pinto, "Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina", El Trimestre Económico, N° 145, Fondo de Cultura Económica, México; Aníbal Pinto, "Inflación, raíces estructurales", Ensayos, Fondo de Cultura Económica, México, 1973; y CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1968.

adecuación del enfoque y del concepto para un planteamiento claro y ordenado de las diferentes líneas de acción capaces de generar efectos distributivos y no meramente redistributivos. Cabría además, formular algunas precisiones que ayuden a responder a estos interrogantes.

En primer lugar, cabría preguntarse ¿cuál es la especificidad del concepto? ¿Acaso la estratificación de las productividades laborales como indicador sintético del fenómeno en su expresión valorica no es propia de cualquier estructura económica? Si se trata sólo de una diferencia de grado, ¿cuál es el límite que distingue a las sociedades estructuralmente heterogéneas de las que no lo son?

Parece ser que lo específico de la heterogeneidad estructural periférica (la latinoamericana, en particular) es la coexistencia de funciones y posiciones técnicas o sociales drásticamente diferentes para el desempeño de actividades económicas comunes. En la esfera de una misma actividad económica como el transporte observamos el empleo de la carretilla de tracción humana, la carretela de tracción animal, los vetustos y arcaicos automotores del pasado, junto con las formas más evolucionadas del transporte contemporáneo. En materia de producción alimentaria o textil, se dan formas artesanales fundadas en tecnologías preindustriales de origen precolombino como punto de partida de una gama de formas técnicas que culminan con las adoptadas por los grandes complejos industriales semiautomatizados, etc. Las diferentes funciones y posiciones técnicas afectan a las funciones y posiciones sociales que se entrelazan en torno al proceso productivo. Esto no sucede en las sociedades industriales desarrolladas, las cuales se diferencian en dos aspectos. Primero, en la desaparición definitiva de las formas técnicas más arcaicas; segundo, en el escaso porcentaje de población activa enrolada en actividades de "baja" productividad (aun cuando la línea estratificadora convencional de la productividad "baja" se trace bastante por encima de los niveles latinoamericanos).

Aun así, un interrogador insatisfecho podría seguir insistiendo en la especificidad del concepto y preguntarse: ¿No será solamente una diferencia de grado? ¿Es que sólo podremos alcanzar límites puramente cuantitativos y, por lo tanto, convencionales?

/Cabría responder

Cabría responder que la heterogeneidad estructural no alude a categorías estadísticas sino a contextos sociales concretos históricos y estructuralmente condicionados. Su condicionamiento histórico exige rastrear la fase y modalidad del proceso de desarrollo en que se gestaron esas heterogéneas posiciones y relaciones. Su condicionamiento estructural exige captar especificidades de orden cualitativo tanto en las posiciones técnicas (artesañas preindustriales, formas industriales obsoletas en los centros, etc.), como sociales (regímenes de apropiación, de trabajo, de intercambio).

A diferencia de lo que plantea el dualismo, esta coexistencia de posiciones técnicas y sociales se verifica en un sistema económico integrado en la esfera productiva y circulatoria. El hecho de que esa integración económica sea precaria, sesgada, ineficiente, incompleta, etc., no niega que los "fragmentos estructurales" (para usar una expresión de Quijano) se recompongan y articulen en una totalidad estructurada.

Los sistemas económicos latinoamericanos son capitalistas, pues forman parte del subtipo periférico del capitalismo. La estructura económica y social de estos sistemas es heterogénea y no responde en su totalidad al carácter industrial de las técnicas productivas o a los regímenes institucionales de trabajo, propiedad o intercambio que son propios de estos sistemas en su versión "céntrica". Todo esto establece diferencias cualitativas profundas que subyacen a algunos indicadores sintéticos de carácter cuantitativo, como es el caso de la estratificación de las productividades económicas.

En segundo lugar, y aun admitiendo la especificidad del concepto en las economías periféricas, cabría interrogarse sobre su pertinencia para un adecuado enmarcamiento estructural del tema de la pobreza. Nuevamente aquí habría que señalar que el concepto es particularmente útil para este cometido.

Volviendo a este indicador sintético que es la estratificación de las productividades económicas de la fuerza de trabajo, las principales diferencias cualitativas entre los estratos preindustriales o de subsistencia y el resto de la estratificación permiten otorgar contenido estructural al tema de la pobreza. Los pobres se ubican en las posiciones técnicas de menor productividad (minifundios, artesanías tradicionales rurales o urbanas) que acogen a la fuerza laboral de menor calificación (analfabetos en edad activa, por ejemplo). A esas posiciones y calificaciones técnicas les corresponden posiciones sociales

/y económicas

y económicas igualmente desfavorecidas. De hecho la pobreza, en su inmediato sentido económico, se concibe como una impotencia adquisitiva expresada en los bajos niveles de ingreso real de una población inserta en formas productivas, instituciones y relaciones sociales que reproducen esa carencia de poder adquisitivo general.

La carencia de poder adquisitivo o "poder negociador" en la esfera del mercado se predica muy especialmente de quienes están insertos en formas tecnológicas preindustriales y relaciones sociales precapitalistas que constituyen un corte cualitativamente discernible con respecto al resto de la estructuración socioeconómica.

En tercer lugar, y aun admitiendo la especificidad y adecuación general del enfoque, cabría preguntarse si a partir de él, es posible una fructífera aproximación operativa al tema de la pobreza con una adecuada delimitación de líneas de acción.

Desde el punto de vista de las orientaciones de política económica, esa operatividad dependerá, entre otras cosas, de una adecuada comprensión conceptual y cuantitativa de algunas categorías estratégicas y de las fuerzas que las afectan.

En cualquier caso, debe entenderse claramente que la heterogeneidad estructural sólo constituye un adecuado diagnóstico para fundamentar aquellas políticas que por sus efectos estructurales denominaremos distributivas. Las políticas puramente redistributivas que carezcan de efectos estructurales pueden desde luego plantearse haciendo abstracción de este tipo de diagnóstico.

Las categorías económicas de análisis de la heterogeneidad estructural permiten examinar los factores subyacentes de orden estructural.

La estratificación de las productividades laborales se define como la magnitud de valor agregado por persona ocupada. Visto desde el lado de la producción, ese valor agregado es la diferencia entre los ingresos totales percibidos por la actividad y los costos totales por insumos intermedios adquiridos a otras empresas. Lo producido por la mayoría de las empresas no son bienes finales sino valores agregados a unidades que "transitan" por esa etapa del proceso productivo. La productividad económica excesivamente reducida establece un límite superior a los niveles salariales por trabajador ya que, en la esfera privada, los ingresos de la fuerza de trabajo no pueden superar el valor agregado por trabajador.

/Por otro

Por otro lado se ha sostenido aquí que si bien todos los que no superan un cierto límite mínimo de productividad económica pueden ser conceptuados convencionalmente como "pobres", no todos aquellos que se incluyen en niveles superiores de productividad superan la línea de pobreza. Por lo tanto, para tener un panorama completo de las relaciones entre la heterogeneidad estructural y la pobreza, conviene descomponer el fenómeno de la productividad económica de la fuerza de trabajo, atendiendo tanto a la esfera de la producción como a la de la generación de los ingresos.

Sea:

$$1) \quad v = (p - c_m) \times q$$

$$2) \quad v = s + e$$

donde:

v = valor agregado por unidad de trabajo

p = precio por unidad de producto

c_m = costo de materiales y otros insumos por unidad de producto

q = cantidad producida por unidad de trabajo

s = salarios por unidad de trabajo

e = excedente por unidad de trabajo.

Primero, si pensamos en actividades que, por su bajo nivel de productividad económica, implican necesariamente pobreza para la fuerza laboral allí enrolada, será oportuno dirigir la atención a la ecuación 1, para deslindar el carácter eminentemente técnico o social de este bajo nivel de productividad. La baja productividad atribuible a razones técnicas se expresa en la magnitud de q y en términos puramente físicos sólo puede compararse con otros niveles de productividad dentro de la misma actividad. Sin embargo, expresada en términos monetarios, depende de las posiciones económicas ocupadas por la empresa en los mercados del producto que ofrece - que afectan la magnitud de p -, y sus posiciones en los mercados de materiales e insumos de demanda - que afectan la magnitud de c_m . La colocación de la actividad o unidad productiva en los mercados se ve afectada por situaciones monopólicas, monopsónicas, de proteccionismo, etc., que reflejan en última instancia específicos regímenes y relaciones de propiedad e intercambio cuyas diferencias cualitativas dependen de los aspectos institucionales de la heterogeneidad estructural.

/Segundo, si

Segundo, si consideramos actividades que por sus niveles suficientemente altos de productividad económica no "deberían" albergar necesariamente trabajadores con ingresos por debajo de la línea de pobreza y que, sin embargo, son - aunque sea parcialmente - reductos de pobreza, parece pertinente descomponer el valor agregado por trabajador en la forma sugerida por la ecuación 2.

$$V = s + e \text{ o mejor aún}$$

$$s = \sum_{i=1}^n s_i \text{ si } f_i + e \text{ siendo } s_i = \sum_{i=1}^n s_i \text{ si } f_i$$

en donde:

s_i = Nivel de salarios que corresponde a la función productiva i , dentro de la actividad.

f_i = Porcentaje del total de trabajadores que ocupan esa función productiva.

n = Cantidad de estratos salariales dentro de la actividad.

En virtud de lo anterior es posible descomponer el salario medio de la actividad en los diferentes estratos salariales de acuerdo con la importancia porcentual de la fuerza de trabajo que percibe ese salario, y además poner de relieve dentro de esta segmentación de mercados laborales aquellos trabajadores que son pobres debido a su desfavorecida posición negociadora en los mercados de trabajo. Aquí, desde luego, habría que escrutar las causas: baja calificación, abundante oferta, inserción en regímenes laborales abierta o veladamente coercitivos, etc. Vemos, en consecuencia, que tanto los regímenes laborales como las específicas relaciones de trabajo que en ellos se fundan son otro aspecto esencial de la heterogeneidad estructural y también subyacen a la pobreza que pueda aflorar en los estratos superiores de productividad.

/II. MARGINALIDAD

II. MARGINALIDAD Y POBREZA ESTRUCTURAL EN AREAS RURALES DE AMERICA LATINA

1. Planteamientos del tema

En este capítulo se abordará la relación entre marginalidad y pobreza estructurales para referirnos a una situación social inserta en una estructura social. No se aludirá, por lo tanto, al análisis de las proyecciones culturales y psicosociales implicadas en el tema, más amplio, de la marginalidad social, no obstante reconocer explícitamente su importancia explicativa en la génesis y perdurabilidad histórica del fenómeno de la marginalidad estructural. La tesis central es que la marginalidad estructural está indisolublemente ligada a las relaciones precapitalistas de trabajo en las zonas rurales.

Por lo tanto, también se postulará que el proceso de superación de estas formas precapitalistas de relacionamiento laboral, que aceleradamente está teniendo lugar en América Latina, implica un proceso de "desmarginalización", que es el impulso "original" de las migraciones internas orientadas hacia los principales centros desarrollados de cada país.

En primer lugar, se propondrá un marco esquemático del proceso de poblamiento y estructuración social en algunas zonas rurales de América Latina.

En segundo lugar, se aplicará el término "población estructuralmente marginada" a ciertos segmentos sociales ubicados en zonas rurales de América Latina, especificando sus respectivas posiciones sociales como una herencia de aquellos procesos.^{4/}

En tercer lugar, se reseñarán los antecedentes históricos del proceso de urbanización en América Latina necesarios para comprender las modalidades contemporáneas que suele adquirir la distribución espacial de la población y la actividad económica. Esta redistribución, como se señalará, se ve básicamente estimulada por la acelerada desmarginalización rural.

^{4/} El contenido estructural que otorgamos al concepto de marginalidad circumscribe su uso a las estructuras sociales rurales. Ese contenido no puede transferirse al estudio de las sociedades urbanas, donde el concepto adquiere un significado estructuralmente diferente. En torno al tema de la marginalidad urbana, véase Rolando Franco, "Marginalidad y pobreza urbana en América Latina: algunas consideraciones", Revista Nueva Sociedad, San José, N° 30, mayo-junio de 1977.

2. Raíces históricas

Nuestro punto de partida debe ser el análisis de las repercusiones internas que, sobre el desarrollo de las sociedades latinoamericanas, se derivaron de su inserción en las distintas fases históricas por las que atravesó el sistema de relaciones económicas internacionales. Este proceso se inició en el siglo XVI con la conquista de América Latina, orientada y estimulada por las necesidades de expansión del capital comercial dentro de las distintas modalidades nacionales del orden mercantilista europeo.

El capital dinamizó desde "afuera" - por así decirlo - la totalidad de las formas productivas y regímenes de propiedad, trabajo e intercambio que surgieron a consecuencia de dicho proceso.^{5/} Sin embargo, el régimen capitalista de producción, con sus técnicas productivas y relaciones sociales específicas, fue el resultado de una génesis históricamente singular que posteriormente se verificaría en Inglaterra. En consecuencia, el capitalismo ^{6/} no pudo penetrar en América Latina desde el momento mismo de su conquista, simplemente porque aún no existía como régimen específico de producción. Más bien sería plausible postular una influencia en sentido contrario, pues el florecimiento del capital comercial estimulado por el oro y la plata americanos aceleró la creación de las condiciones objetivas para la aparición del régimen capitalista de producción en Europa.^{7/}

La estructuración social derivada del proceso de conquista y colonización varió de manera considerable de acuerdo con el tipo de recursos naturales explotables, la densidad demográfica y desarrollo societal de las culturas indígenas preexistentes, la naturaleza de las actividades productivas principales, y el tipo de regímenes laborales predominantes. En virtud de estos criterios podrían definirse al menos tres situaciones típicas.

^{5/} Véase de Armando Di Filippo, Raíces históricas de las estructuras distributivas de América Latina, serie Cuadernos de la CEPAL, N° 18, setiembre de 1977.

^{6/} Los partidarios de la tesis "catastrofista" nunca han terminado de entender este punto. Véase, en particular, Andre Gunder Frank, Capitalismo y subdesarrollo en América Latina, Ediciones Signos, Biblioteca del Pensamiento Crítico, Buenos Aires, 1970.

^{7/} En sus tesis sobre la acumulación originaria, Marx considera muy explícitamente esta influencia.

✓ La primera situación corresponde a la zona andina de América del Sur, las tierras altas de Centroamérica y la meseta central de México, lugares donde se encontraban las poblaciones precolombinas de mayor volumen demográfico y más alto grado de desarrollo. La abundancia de metales preciosos, cuyos yacimientos eran conocidos y fácilmente accesibles de acuerdo con las técnicas de la época, determinó que la minería se convirtiera en la principal actividad productiva colonial y estuviera fundada en regímenes laborales de corte servil propios de una organización social con rasgos señoriales en su estructuración, pero orientada a la acumulación de capital en su racionalidad económica básica.

La segunda situación comprende las zonas costeras tropicales de América del Sur y América Central, el Caribe y las Antillas, con culturas precolombinas demográficamente menos densas y con un grado menor de desarrollo societal.

La ausencia de metales preciosos fácilmente identificables y la escasez o falta de docilidad de la población indígena (no acostumbrada al trabajo subordinado), determinó la internación de esclavos africanos destinados a laborar en las plantaciones de azúcar, tabaco, algodón, etc., con lo cual las relaciones sociales de trabajo asumieron un inequívoco corte esclavista.

La tercera situación corresponde a las grandes llanuras y valles de clima templado de América del Sur en que las pampas rioplatenses son la expresión prototípica. Estas zonas estaban escasamente pobladas por tribus nómades o semisedentarias que tenían una estructuración social demasiado incipiente para poder admitir su sojuzgamiento con facilidad.

Las actividades pecuarias (cuero, sebo, tasajo, etc.) constituían la principal riqueza de la zona. Las técnicas de explotación del ganado en estado salvaje dieron lugar al surgimiento de una fuerza de trabajo encarnada en un tipo humano muy especial, cuya gran autonomía para proveerse los medios de vida impedía que pudiera ser sometido a un régimen servil en sentido estricto.

Existen otras situaciones que podrían analizarse partiendo de los criterios expuestos: la zona actualmente ocupada por Paraguay, y el noreste argentino, en donde habitaban los guaraníes organizados económica y culturalmente por los jesuitas para la producción de madera, yerba mate, naranjas, etc.; o el caso del reino de Chile, con rasgos híbridos y no bien definidos, pero asimilable, en general, a lo que hemos denominado la tercera situación.

A la luz de esta somera tipología cabe plantear la hipótesis de que las relaciones sociales de trabajo que se fundaron en las zonas rurales de América Latina durante la fase colonial generaron la situación estructural de marginalidad que, bajo distintas formas y denominaciones, se mantuvo hasta nuestros días. Estas relaciones rurales expresaron no sólo una situación de aguda explotación económica, sino también de clara discriminación a nivel de la sociedad global.

En síntesis, la acumulación de capital imprimió su lógica al proceso económico global, instrumentando con tal objeto relaciones de corte servil o esclavista en que se funda históricamente la marginalidad estructural. Dichas relaciones se establecieron en el marco de una sociedad colonial escindida por una confrontación marcada por inconfundibles raíces étnico-culturales;^{8/} que son particularmente subrayadas en el concepto de marginalidad social propuesto por el culturalismo histórico.^{9/}

Esas relaciones sociales, cuya génesis histórica jamás podría entenderse sin acudir a la racionalidad del capital, sentaron las bases del fenómeno de la marginalidad estructural en las zonas rurales. Dicha marginalidad, aunque genéticamente fundada en las necesidades expansivas del capital comercial en Europa, adquirió una perdurabilidad secular que sólo puede concebirse en virtud de los ingredientes étnico-culturales implícitos en el fenómeno. La marginalidad social expresa, sin duda, un fenómeno de dominación y explotación que, en su

8/ Refiriéndose al caso de Nueva España, observa Stavenhagen que "las relaciones coloniales y las relaciones de clases constituían la base de las relaciones étnicas. En términos de las relaciones coloniales, la sociedad indígena como un todo se enfrentaba a la sociedad colonial. Las principales características de la situación colonial fueron la discriminación social, la segregación residencial, la sujeción económica y la incapacidad jurídica. Paralelamente, la estructura de clases se definía en términos de relaciones de trabajo y de propiedad. En estas relaciones no entraban factores étnicos, ni políticos, ni sociales, ni residenciales. Sólo la coerción jurídica apoyada en la fuerza militar, así como otras presiones económicas y extraeconómicas intervenían en el establecimiento de las relaciones de trabajo, en las que se enfrentaban ya no dos sociedades, sino solamente dos segmentos específicos de dichas sociedades". Las clases sociales en las sociedades agrarias, Siglo XXI Editores, México, 1971, pp. 245-246.

9/ Véase Vekemans y Silva, Marginalidad, promoción popular y neomarxismo, CEDIAL, Bogotá, 1976.

raíz genética no deriva exclusiva ni siquiera principalmente de un conjunto específico de relaciones de producción. A pesar de ignorar la primitiva acumulación de capital dinamizadora del proceso, el culturalismo histórico acierta en señalar los factores que de modo característico definen la situación original de marginalidad social. Aquí sólo se pondrán de relieve, desde una perspectiva predominantemente económica, los aspectos estructurales del concepto.

Estos procesos históricos tuvieron lugar antes del advenimiento en Inglaterra del régimen capitalista de producción y, por lo tanto, antes de que la generación y asimilación recurrente del progreso técnico se convirtiera en el motor básico del desarrollo para aquellas sociedades que lograron incorporarse a la Revolución Industrial.

Posteriormente a la independencia política de los países latinoamericanos y a su incorporación gradual al nuevo ordenamiento mundial liderado por Inglaterra, se gestaron nuevos impulsos transformadores de la estructuración social de las zonas rurales y de la marginalidad estructural de una parte de su población. Dichos impulsos provinieron de la organización económica de los nuevos complejos exportadores a través de los cuales se introdujo en América Latina el progreso técnico inherente a la expansión del régimen capitalista de producción.

Sin embargo, la naturaleza de las nuevas relaciones rurales de trabajo dependió de la capacidad negociadora de la población rural afectada por el proceso, más que de alguna correspondencia necesaria con respecto al grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Así, las formas "originarias" de la heterogeneidad estructural anteriormente planteada se vieron consolidadas por el trasplante exógeno del progreso técnico.

En un sentido estrictamente económico, este trasplante de progreso técnico en los nuevos complejos exportadores que se estructuraban fue estudiado según la naturaleza de los recursos naturales necesarios para la producción del bien exportable. Se distinguieron entonces las zonas exportadoras de productos minerales, agropecuarios de clima tropical y agropecuarios de clima templado que respectivamente corresponden, aunque de manera general, a las tres situaciones típicas heredadas de la fase colonial.

/Desde el

Desde el punto de vista que aquí interesa destacar, la que hemos denominado "primera situación" presentó las condiciones más favorables para un mantenimiento de las relaciones rurales de trabajo de tipo precapitalista sobre las que se asienta la marginalidad estructural en las zonas rurales de América Latina. Por consecuencia, los contextos sociales rurales de esta primera situación han constituido, por lo menos hasta comienzos de los años cincuenta de este siglo, la sede fundamental de la marginalidad estructural en las zonas rurales de América Latina. Los ejemplos más obvios corresponden a la sierra andina de Colombia, Ecuador, Bolivia y Perú, en Sudamérica y a una significativa proporción de la población rural en Honduras, Guatemala, El Salvador y Nicaragua, en América Central. El caso de México, si bien corresponde a la misma situación colonial típica, experimentó una evolución relativamente más favorable y "atípica" a partir de las vicisitudes de su Revolución Agraria. Sin embargo, sería erróneo pensar que este proceso implicó la total superación de la marginalidad estructural en sus zonas rurales.^{10/}

La segunda situación, que está vinculada a las relaciones esclavistas de trabajo, puede ser ejemplificada con la evolución posterior experimentada por las relaciones rurales de trabajo en el nordeste de Brasil, ciertas zonas tropicales de Venezuela y "costeras" de Colombia, Ecuador, Centroamérica y el Caribe. También en estos países, o regiones de países, la herencia colonial cristalizó en situaciones rurales de marginalidad estructural del tipo a que se alude en el capítulo siguiente.

La tercera situación, en cambio, marca un corte bastante más nítido con respecto a las dos anteriores. Ella está referida a regiones de escaso o ningún poblamiento durante la fase colonial, en donde las relaciones laborales de corte servil o esclavista no se habían arraigado con firmeza ni afectado a contingentes importantes de la población.

El poblamiento de estas áreas se fundó en una masiva migración internacional de fuerza de trabajo libre, movilizadas sobre la base de incentivos salariales de corte típicamente contractual. Dicha fuerza de trabajo evidenció

^{10/} Véase, por ejemplo, Rodolfo Stavenhagen, "Marginalidad y participación en la reforma agraria mexicana", Revista Latinoamericana de Sociología, Instituto Torcuato Di Tella, vol. V, Nº 2, Buenos Aires, julio de 1979.

una movilidad social y, por ende espacial, cuya prueba más palmaria radica en el rápido crecimiento de las grandes ciudades de la costa atlántica del "sur del cono". Los ejemplos más claros de esta situación corresponden a las grandes llanuras de clima templado de la "pampa húmeda" en Argentina y Uruguay, y a las zonas de poblamiento tardío en el sudeste de Brasil. El caso de São Paulo se ha incluido en estas últimas zonas aunque implica una "combinación" del tipo de productos tropicales correspondiente a las actividades productivas de la "segunda situación" con las características sociodemográficas del poblamiento de las áreas semivacías típicas de la "tercera situación".

Las relaciones rurales de trabajo que se estructuraron en este conjunto de casos difirieron netamente de las dos situaciones anteriores en las que la herencia colonial servil y esclavista derivó más fuertemente hacia las relaciones laborales sobre las que se asienta la marginalidad estructural en las zonas rurales.

Dadas estas condiciones, los "modos de producción" entendidos como tipos puros que presuponen articulaciones más o menos unívocas entre sus niveles estructurales internos constituyen "categorías analíticas" difícilmente utilizables. Esta dificultad se manifiesta tanto en la conceptualización directa de los clásicos "modos de producción" contruidos sobre la base de realidades históricas diferentes, como en el intento de construir "modos de producción" nuevos y más adecuados. En las formaciones sociales capitalistas estructuralmente heterogéneas, la compleja especificidad histórica de los casos tiende a primar sobre la abstracción de algunos instrumentos conceptuales que intentan explicarla.

Así, en la medida que los sistemas económicos latinoamericanos no auto-generaron el impulso para sus cambios estructurales sino que más bien tendieron a reorganizarse, en respuesta a los estímulos del capital industrial y financiero proveniente de los grandes centros industrializados, se fueron perfilando formas organizativas de la producción rural con rasgos marcadamente heterogéneos. A veces esas formas de organización retuvieron las pretéritas características adecuadas a los fines de la metrópoli dentro del contexto latinoamericano; otras veces presentaron formas híbridas, e incluso hubo casos que adoptaron formas de organización típicamente capitalistas.

3. Marginalidad y pobreza como situaciones estructuradas 11/

Pese a lo anteriormente expuesto, es necesario reconocer que estas formas híbridas han predominado en las zonas rurales latinoamericanas.

Esta afirmación no implica el reconocimiento de ningún dualismo en su formulación clásica, puesto que estas formas de organización estuvieron estructuradas en un doble sentido. Primeramente, poseían una estructuración interna representada por el conjunto de relaciones de trabajo y de propiedad que las ligaba entre sí; pero además estaban interrelacionadas por lazos estables con la totalidad del sistema económico.

El carácter híbrido de estas estructuraciones permite explicar la situación de marginalidad en que se encontraba la mayoría de la población rural latinoamericana, sin caer en los extremos de afirmar la existencia de un dualismo inexistente, o postular la vigencia de un sistema de explotación basado en relaciones puramente capitalistas.

Dada la apropiación privada de los factores de la producción, el mercado es el mecanismo a través del cual se regulan dentro del capitalismo los procesos de la distribución, la producción y el consumo del producto social. La forma de organización adecuada a este mecanismo regulador es la empresa capitalista.

Los propietarios del capital juegan un papel activo en las decisiones sobre producción, distribución y consumo, las que suponen la existencia simultánea de los mercados tanto de insumos y factores, como de productos finales.

La empresa capitalista es la sede de la producción de mercancías, en tanto que los mercados son la sede de su circulación y distribución. 12/

11/ Este punto sintetiza, con ajustes terminológicos menores, argumentos ya vertidos en A. Di Filippo, Marginalidad social y situación demográfica en América Latina, Santiago, DESAL, versión mimeografiada, 1969.

12/ De hecho el mercado de trabajo fija un precio de la fuerza de trabajo a partir del cual se establece la primera y esencial distribución del producto entre el capitalista y el trabajador. Asimismo el movimiento de los precios relativos en los distintos mercados incide en esta distribución.

Volviendo a la argumentación precedente respecto de los flujos de insumos materiales y productos finales, existió por parte de estas formas de organización híbridas, una clara y sistemática inserción en los mercados, y en este sentido ellas participaron del funcionamiento y el sostenimiento de los sistemas económicos globales.

Esta participación se logró merced a la intermediación de grupos sociales que estaban perfectamente integrados en lo personal, no sólo en la estructuración económica capitalista, sino también en los niveles socioculturales y políticos de las respectivas estructuraciones societales.

En el nivel específicamente económico y teniendo en cuenta las estructuras de la producción, el hacendado controló y utilizó los mecanismos para extraer un excedente a la fuerza de trabajo rural incorporada a estas formas de organización.

Dicha fuerza de trabajo evidenció una falta de participación en los mercados capitalistas de factores productivos que contribuyó a determinar en gran medida su marginación o exclusión con respecto a los bienes económicos disponibles en los mercados de bienes de consumo final. De este modo, las relaciones precapitalistas de propiedad y trabajo fueron el principal factor condicionante de las relaciones precapitalistas de intercambio.

Para comprender este punto, se hace necesario no confundir los factores de la producción que coordina un empresario con los medios de subsistencia controlados por estos grupos marginados.

Podríamos designar con el término englobador de "estructuralmente marginados" a estos trabajadores rurales aún no disociados de su ligazón o arraigo secular a la tierra, ya sea en su condición de subordinados en la hacienda tradicional, de minifundistas "independientes" o de cualquier otro modo precapitalista de arraigo en las formas productivas híbridas del agro latinoamericano.

En ambos casos, esta fuerza de trabajo no calificada estuvo excluida como demandante de los mercados capitalistas de capital y tierra, y como ofertante de los mercados capitalistas de la fuerza de trabajo.

/En el

En el agro esta falta de participación adquirió un carácter estructural, manifestando una recurrencia proveniente de la interacción entre las unidades económicas concretas que componen el subsistema.

En lo que respecta a las relaciones de propiedad, el complejo latifundio-minifundio supone formas de apropiación del excedente que tuvieron características propias.

Para bosquejar la correspondencia entre aquellas relaciones y las formas productivas que les corresponden, vale la pena hacer referencia a datos verdaderamente significativos con respecto a la productividad del trabajo diferenciada por escala de explotación. Estos antecedentes evidencian la extraordinaria permanencia de las estructuras rurales que someramente se han descrito aquí.

A fines de los años cincuenta, datos referidos a varios países latinoamericanos ^{13/} evidenciaban que en los minifundios la productividad de la tierra era la más alta de todas las escalas de tenencia, en tanto que la productividad del trabajo era la más baja. Por contraste, en los latifundios la productividad de la tierra era la más baja de todas las escalas de tenencia y la productividad del trabajo la más alta.

En lo que respecta al sector latifundista estos datos engloban a las empresas agrícolas modernas destinadas a la explotación de productos exportables, lo que indudablemente contribuía a elevar el promedio de la productividad del trabajo correspondiente a esta escala. A pesar de ello, estos datos permiten comprobar que el minifundio es una forma de organización dedicada a la subsistencia de la fuerza de trabajo rural, mientras que las formas latifundistas generan el excedente medio en plustrabajo y se apropian de él.

Efectivamente la pequeña escala de la explotación minifundista (cualquiera sea su naturaleza desde el punto de vista de las relaciones de tenencia) da lugar a una explotación intensiva de la tierra, junto con una subutilización de la fuerza de trabajo que depende parcialmente de ella. La razón de ser de estas unidades es claramente subvenir de manera incompleta la subsistencia de la familia rural.

13/ Véase S. Barraclough y A. Domike, "La estructura agraria en siete países de América Latina", Trimestre Económico, N° 130, Fondo de Cultura Económica, México, 1966.

De esta manera se reúnen los dos requisitos necesarios para poder apropiarse del plustrabajo de estos grupos. La dotación insuficiente de medios de subsistencia, que asegure el subempleo de la fuerza de trabajo en la propia parcela de tierra y permita la generación del trabajo excedente en las tierras del hacendado, y el "autoconsumo" de subsistencia que abarate el costo de la fuerza de trabajo.

Los mecanismos de apropiación de este excedente exigen analizar de manera históricamente concreta un cúmulo de formas de interrelación que dependen de contingencias diversas. A propósito, cuando se ha intentado elaborar tipologías de estas modalidades en "modos de producción" específicos se han generado muchas polémicas con escasos resultados. En todo caso, la característica común de estos mecanismos de apropiación es que difieren del que se ejerce por intermedio de un mercado capitalista de fuerza de trabajo.^{14/}

Así, por ejemplo, las relaciones de trabajo propias de la hacienda tradicional latinoamericana (inquilinaje, "huasipungo", "yanaconazgo", etc.), implican una apropiación del excedente de trabajo en los campos de propiedad del hacendado tradicional.

Otras formas, como la aparcería, no son sino modalidades de apropiación del excedente económico por parte del hacendado que aporta la tierra y las semillas a la "sociedad".

Del mismo modo el minifundista "independiente" suele ofrecer de manera estacional pero recurrente (por ejemplo durante la época de la cosecha) su fuerza de trabajo y la de su familia en los latifundios tradicionales vecinos para poder alcanzar un mínimo de subsistencia. De hecho todas estas formas coexisten y se interrelacionan entre sí.^{15/}

Además de esta apropiación directa del excedente de trabajo, existen también mecanismos que permiten captar la producción sobrante de subsistencia, transformándola en mercancía mediante su introducción en los mercados capitalistas

^{14/} En torno a la mecánica capitalista de apropiación del excedente, véase una interpretación heterodoxa en Raúl Prebisch, Crítica al capitalismo periférico, Revista de la CEPAL, N° 1, 1976.

^{15/} Al referirse a estos grupos, Quijano ha acuñado la expresión "ejército agroextractivo de reserva", denominación que resulta aceptable si recordamos el carácter precapitalista de las relaciones de trabajo a las cuales se refiere.

de consumo. A veces esta demanda adopta formas monopsonicas coercitivas; otras veces el monopsonio obedece simplemente a razones de distancia o costos de transporte hasta los mercados consumidores.

Cualquiera sea la forma de apropiación del excedente, la característica común de estos marginales es que no están totalmente disociados de sus medios de subsistencia y en todos los casos su supervivencia depende de una cuota importante e insustituible de "autoconsumo" de su propia producción. Aun en aquellos casos que no controlan de manera directa ni siquiera una parcela pequeña, la remuneración que perciben por su trabajo no está monetizada salvo en una mínima proporción y consta de "especies" producidas al menos en parte por ellos mismos.

Si bien es cierto que los grupos estructuralmente marginados de las zonas rurales representan un "saldo histórico", la permanencia de la situación en que se encuentran suele ser mantenida por los grupos sociales que se apropian del excedente económico generado por ellos.

Precisamente dado que las formas de organización de la producción o de la intermediación capitalista permiten usufructuar de diversos modos del excedente generado por esta fuerza de trabajo marginada, debe rechazarse la existencia de un dualismo en su formulación clásica.^{16/}

Los vínculos más importantes entre estos dos mundos cualitativamente diferenciados se establecen a través del hacendado tradicional y los intermediarios comerciales. El sistema de "autoconsumo" y la escasa o nula monetización en las remuneraciones son los dos instrumentos claves que les permiten mantener su posición.

El trabajador rural al no recibir medios de pago (o al recibirlos en proporciones ínfimas) no tiene acceso a un poder adquisitivo general y debe contentarse con un valor de uso inmediato (regalías de consumo) o con medios de producción destinados a la subsistencia (regalía productiva).

16/ Existe una interesante sistematización con respecto a las formas marginales de inserción en el sistema productivo, a partir de distintas maneras de apropiar el excedente económico, en el trabajo de Miguel Murmis "Tipos de marginalidad y posición en el proceso productivo".
Revista Latinoamericana de Sociología, op. cit.

Más importante aún, este sistema restringe el nivel de vida del trabajador a límites aptos para lograr la obtención de un excedente que dependerá de la productividad de los procesos imperantes.

A veces las proporciones monetarias de la remuneración o los excedentes de la producción de subsistencia le sirven para proveerse (mediante compra o trueque, según el caso) de ciertos artículos de primera necesidad que por lo general se ofrecen dentro del predio en comercios o almacenes vinculados al hacendado o directamente controlados por él. De este modo, respecto de las relaciones de intercambio, la escasa circulación monetaria cumple una especie de circuito cerrado, y el mecanismo del endeudamiento es - como se dijo - otra vía para retener a la fuerza de trabajo en una situación de subordinación.

Las relaciones de trabajo predominantes tienen que adecuarse a este objetivo de asegurar una apropiación ventajosa del excedente por parte del latifundista, cuidando al mismo tiempo de no afectar su monopolio en la oferta de tierras (recordemos la función económica de la tierra como reserva de valor valorizable por el mero transcurso del tiempo y el papel que cumple como garantía real para el acceso al crédito bancario).

Para satisfacer el primer objetivo el latifundista necesita buscar mecanismos para retener la fuerza de trabajo en un nivel de subsistencia; de allí la importancia del pago en especies y el "autoconsumo". Para beneficiarse de la valorización de sus tierras y de su patrimonio en general debe controlar efectivamente la mayor superficie posible.

El cúmulo de ventajas personales que este sistema reúne para el latifundista tradicional podría y debería dar lugar a un análisis mucho más profundo y riguroso que el que surge de estos breves comentarios.

Sin embargo, no parece arriesgado generalizar que, dentro de ciertos límites, para el latifundista tradicional es perfectamente racional y deseable la coexistencia de relaciones de trabajo de tipo precapitalista y el monopolio de tierras, junto con las amplias facilidades que se le ofrecen de incorporación personal ventajosa, al polo integrado de la sociedad.

Este tipo de relaciones da lugar a la existencia de grupos marginales residentes en las grandes explotaciones y de importantes conglomerados de campesinos que sobreviven en los minifundios en calidad de oferta estacional de fuerza de trabajo para el hacendado. Estos últimos pueden también ser incluidos entre los núcleos componentes de la marginalidad estructural en América Latina.

III. EL PROCESO DE URBANIZACION Y LA CENTRALIZACION NACIONAL DEL DESARROLLO

1. Trasfondo histórico

Sobre el telón de fondo de la herencia colonial bosquejada hasta aquí, se produjo la inserción de América Latina en el esquema de división internacional del trabajo estructurado a consecuencia del surgimiento del régimen capitalista de producción en Inglaterra.^{17/}

Las regiones preindustriales originalmente marginadas de este proceso fueron incorporándose de manera periférica al sistema de relaciones económicas en expansión, a través de la exportación - frecuentemente la monoexportación - de materias primas y alimentos. Como consecuencia de esta especialización productiva y de la racionalidad capitalista que lo impulsaba, el progreso técnico que acompañó la expansión mundial del régimen capitalista de producción sólo se difundió a las regiones periféricas en el grado y forma que se requería para concretar la formación de sus respectivos complejos exportadores.

Solamente cuando los mercados internos de estos países superaron ciertos umbrales mínimos, pudieron aprovechar las crisis y guerras mundiales que aquejaron al capitalismo durante la primera mitad de este siglo e iniciar un proceso de industrialización precario, incipiente y regionalmente concentrado. A partir de los años cincuenta, este proceso de industrialización se vio estimulado (sin perder sus distorsionadas características iniciales) con el trasplante de unidades productivas en gran escala y de alta tecnología típicas de la expansión de las corporaciones capitalistas en todo el mundo.

El objetivo básico de este capítulo es presentar someramente los factores que afectaron la ubicación espacial de este proceso de industrialización que, a su vez, explica la orientación predominante de las corrientes migratorias en América Latina. El proceso migratorio puede ser entendido, en parte, como la consecuencia principal del acelerado proceso de "desmarginalización", inherente a las modalidades actuales del desarrollo latinoamericano. Dichas modalidades

^{17/} Véase Estudio Económico de América Latina, 1949; Sunkel y Paz, op. cit., El marco histórico del proceso de desarrollo y subdesarrollo, segunda parte.

se caracterizan básicamente porque reproducen internamente la relación centro-periferia originalmente verificada en el plano internacional. Cuando se examine en este trabajo la centralización nacional de desarrollo, se estará aludiendo precisamente a este proceso.

Para entender la reproducción interna de la relación centro-periferia que hoy tiende a verificarse en el desarrollo latinoamericano, es imprescindible partir de los factores históricos comunes que han modelado las tendencias básicas del proceso de urbanización.

Ya desde su origen dicho proceso se caracterizó por concentrarse en unos cuantos centros urbanos que, de acuerdo con los rasgos de la conquista y colonización, no surgieron de un impulso endógeno, sino que se implantaron desde "afuera", utilizando a veces ciudades precolombinas. Especialmente en las zonas densamente pobladas esta concentración respondió a la necesidad de asignar recursos escasos para promover "masas críticas mínimas de poder" en ciertos centros. Las notables diferencias en los niveles de vida rurales y urbanos que son otra característica secular del desarrollo latinoamericano, respondieron desde sus inicios tanto al carácter de las relaciones sociales de dominación en las zonas rurales, como a la función de los centros urbanos respecto de la apropiación y administración colonial de los excedentes generados y exportables. Estas características se verificaron principalmente en el Imperio Español dentro de las zonas que en el capítulo anterior hemos tipificado como la "primera situación". Sin embargo, con diferentes modalidades y grados, también se dieron en las restantes situaciones analizadas.

Durante la fase exportadora de productos primarios, las tendencias concentradoras se expresaron en la orientación de la primacía urbana en favor de una ciudad claramente hipertrofiada (al menos, a la luz de las pautas históricamente observadas en la formación urbana de los países de Europa Occidental y los Estados Unidos). Fueron pocos los países latinoamericanos que, ya sea por la existencia de regiones escasamente comunicadas en sus etapas formativas (Colombia), o por la gran magnitud demográfica y territorial

/(Brasil), escaparon

(Brasil), escaparon parcialmente a esta regla de una única gran ciudad principal.^{18/} Aquí se postula como hipótesis que las consecuencias históricas de este fenómeno afectaron significativamente las modalidades contemporáneas del desarrollo latinoamericano.

El proceso de industrialización ha favorecido estas tendencias históricas a la concentración urbana. A la inversa de lo acontecido en los países europeos que fueron cuna de la Revolución Industrial, el desarrollo de la industria tuvo su sede principal en ciudades principales (Río de Janeiro - desplazada por São Paulo - puede ser la más importante excepción a esta regla), y bien comunicadas con los puertos de ultramar, lo que permitía una provisión más expedita de insumos importados, el aprovechamiento de la infraestructura comercial y financiera allí existentes, un más fácil acceso a las entidades burocráticas allí concentradas, mayor disponibilidad de mano de obra calificada y calificable, la posibilidad de economías externas, y, sobre todo, la magnitud del mercado y la concentración espacial de los compradores potenciales.

2. La centralización nacional del desarrollo

A partir de este marco histórico, es posible postular que en la mayoría de los países latinoamericanos, se reprodujo la dinámica básica de la relación centro-periferia previamente verificada en el ámbito internacional.

Baste aquí anotar algunas breves referencias en torno al tema.

La gran primacía de los sistemas urbanos en América Latina es una herencia colonial que se reforzó durante la inserción periférica de la región en el orden mundial a partir de la Revolución Industrial.^{19/} Dadas las peculiaridades del proceso de industrialización latinoamericano, éste se inició con la sustitución de las manufacturas importadas de consumo por una producción interna en actividades tecnológica y económicamente viables. Los criterios espaciales de los empresarios industriales favorecieron una orientación hacia las metrópolis de cada país, en la cual se concentró el principal mercado nacional de consumidores y donde, con gran frecuencia, se estableció el aparato

^{18/} Véase Harley Browning, "Variación de la primacía en la América Latina durante el Siglo XX", Trimestre Económico, N° 166, México, abril-junio de 1975.

^{19/} Véase Harley Browning, op. cit.

burocrático del poder central, que promovió y protegió esta expansión industrial, y se dieron además conexiones expeditas con los puertos de ultramar que recibían los insumos y equipos importados necesarios para llevar adelante el proceso sustitutivo.

De este modo, la gran primacía urbana de las sociedades latinoamericanas dio lugar a una ubicación geográfica concentrada del proceso de industrialización.

A medida que avanzó el proceso de industrialización estos marcados factores condicionantes histórico-estructurales que lo impulsaron en primera instancia dieron lugar a posiciones diferenciadas de los territorios subnacionales en el proceso de división interregional del trabajo. De un lado aparecieron regiones subnacionales que, siendo la sede de las principales metrópolis de cada país, reunían las condiciones para "especializarse en la diversificación productiva". Las restantes regiones, carentes de aquellas ventajas espaciales para la industria manufacturera, se especializaron en la producción y venta de alimentos y materias primas para el mercado nacional o mundial.

Se fue generando, así, un sistema económico regionalmente diferenciado con algunas regiones especializadas en la producción y venta de productos manufacturados y otras dedicadas a la producción y venta de alimentos y materias primas.

Sin forzar en absoluto los términos, denominaremos regiones centrales (o centros) a las primeras y regiones periféricas (o periferias) a las segundas. Este proceso de centralización nacional del desarrollo no debe confundirse con los procesos concentradores que también caracterizan a la dinámica contemporánea de las economías latinoamericanas.

Surge aquí una clara analogía con el sistema mundial centro-periferia. Sin embargo, no se puede hacer una trasposición mecánica de los diagnósticos a nivel mundial con respecto a los sistemas intranacionales homólogos. Las unidades de análisis son diferentes; en un caso se trata de Estados-nación con soberanía política, espacios monetarios propios, sistemas tarifarios, trabas a la circulación internacional de factores productivos y capital. En el otro caso se trata de unidades políticoadministrativas mayores de carácter

/subnacional, carentes

IV. LA HETEROGENEIDAD DE LA ESTRUCTURA SOCIAL 21/

1. Planteamiento general

No forma parte de los objetivos de esta sección ahondar en las complejidades del tema de las clases sociales. Bástenos una clarificación simplificada del sentido en que aquí usaremos la expresión.

Por estructura de clases de la sociedad aludiremos en este contexto al conjunto de posiciones y relaciones sociales de propiedad, trabajo e intercambio que se articulan en torno a los procesos de la producción, la distribución y la circulación de los medios productivos y el producto social.

Por heterogeneidad estructural de las sociedades periféricas debe entenderse la coexistencia de formas productivas y regímenes de propiedad, trabajo e intercambio, gestados en diferentes fases y modalidades de su desarrollo pero coexistentes en el tiempo e interdependientes en su dinámica dentro de Estados nacionales políticamente unificados.

Introduciremos aquí un matiz diferenciador en esta caracterización genérica que ojalá no resulte excesivamente rebuscado.

De un lado está la heterogeneidad "interestructural", como es la que surge de la confrontación entre las arcaicas estructuras rurales de clases de corte predominantemente precapitalistas que se han analizado en la primera parte de este ensayo, y las que se fundan en relaciones de propiedad, trabajo e intercambio fundamentalmente capitalistas. Ya hemos intentado explicar por qué esta heterogeneidad interestructural 22/ no debe confundirse con el

21/ Un trabajo pionero en esta temática para el ámbito latinoamericano corresponde a Aníbal Pinto, "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", Trimestre Económico, Nº 125, Fondo de Cultura Económica.

22/ Si se aborda el tema con criterio materialista histórico, probablemente se hablará de desarrollo desigual y combinado y de coexistencia de diferentes modos de producción en el interior de una formación social determinada. Sin embargo, como lo demuestran las controversias entre Lange, Godelier, Althusser, Balibar, etc., no existe acuerdo sobre el contenido conceptual de esta idea y mucho menos sobre la interdependencia causal y las correspondencias "necesarias" entre sus niveles constitutivos.

Surgen, además, otras dificultades. Aun suponiendo que existiese acuerdo sobre el contenido conceptual de la categoría ¿su utilización (Cont.)

subnacional, carentes de soberanía política, que integran un espacio económico unificado, común, y están subordinadas (al menos en última instancia) a los dictados de un poder político central.

Este tipo de críticas han sido vertidas en diferentes foros de discusión cuando se sugirió la utilidad de esta analogía conceptual. Sin embargo, ellas no invalidan un hecho básico: desde un ángulo económico el sistema centro-periferia se funda esencialmente en posiciones diferenciadas en la división del trabajo y en estructuraciones económicas internas, igualmente diferentes según la especialización productiva que deriva de la división internacional o interregional del trabajo.^{20/}

Las diferencias, sin duda, existen pero esta homología básica hace legítimo analizar la concepción centro-periferia como un instrumento conceptualmente útil para nuestros fines.

En virtud de lo anterior parece conveniente estudiar las formas urbanas y rurales de la pobreza, tanto en las periferias como en los centros subnacionales, estableciendo las debidas diferencias entre ambas situaciones. Este punto será retomado en el capítulo VI.

^{20/} Las diferencias que existen entre un centro económico nacional y un centro nacional de desarrollo son las mismas que existen entre el género y la especie. Todo centro nacional de desarrollo es un centro económico nacional, pero no todo centro económico nacional es un centro nacional de desarrollo.

Ambos conceptos se construyen heurísticamente a partir de la idea de la división social del trabajo. Cuando esta idea se concretiza en el tiempo y el espacio, surge una cierta especialización productiva regional. Las regiones que denominamos centros económicos suelen ser la sede de las actividades más dinámicas del sistema y son, sin duda, el punto de convergencia "centrípeto" y de irradiación "centrífuga" de las corrientes económicas principales hacia y desde las restantes regiones del sistema. Estos centros económicos pueden ser varios en el contexto territorial del Estado-nación, pero también es posible que solamente uno ostente la primacía nacional.

dualismo. El hecho de que coexistan estructuras de clase capitalistas y precapitalistas no excluye que estén referidas a tareas productivas comunes e interdependientes en el seno de un sistema económico unificado en torno a las subestructuras capitalistas.

De otro lado tenemos la heterogeneidad estructural stricto sensu, que puede manifestarse en el interior de las subestructuras precapitalistas y capitalistas de la estructura global de clases. La desigual asimilación de la técnica parece ser, así, el principal factor de heterogeneidad al interior de las diferentes clases sociales.

La heterogeneidad estructural alude centralmente a los "quiebres" que en el interior de las diferentes situaciones de clase derivan de una sesgada asignación de la técnica productiva.

La idea básica es que ciertos segmentos sociales, que por su posición en los regímenes de propiedad, trabajo e intercambio, "deberían" pertenecer a una misma clase social, evidencian, sin embargo, profundas diferencias en sus posiciones distributivas fundadas en una inserción diferenciada en las capas técnicas que integran el heterogéneo aparato productivo.

El concepto de heterogeneidad estructural tal como generalmente ha sido utilizado en los diagnósticos de las economías periféricas se ha referido fundamentalmente a estos quiebres tecnológicos en el interior de actividades productivas y situaciones de clase presuntamente comunes. Sin embargo, los aspectos "interestructurales" de esta heterogeneidad también han sido puestos de relieve en visiones más interdisciplinarias del tema.

Conviene, sin embargo, hacer una recapitulación terminológica. La heterogeneidad estructural se ubica en el cruce o confluencia de las visiones sociopolítica y económica, respectivamente.

22/ (Cont.) implica acaso asumir "a fardo cerrado" la visión materialista histórica de la dinámica social? ¿Significa aceptar la inexorabilidad dialéctica de la lucha de clases? ¿Significa renunciar a una visión trascendente y humanista del significado del hombre y su existencia? Todo esto está implícito en la visión del mundo totalizadora en que se inscribe el concepto. El rechazo, aunque sea parcial, de estas implicaciones filosóficas y valorativas, significaría iniciar una polémica que es válida y necesaria, pero en otro contexto. De allí que se haya preferido no utilizar este instrumento conceptual. /En este

En este capítulo se ha examinado la heterogeneidad estructural de la sociedad, destacándose lo que atañe a su estructura de clases y las formas interestructurales e intraestructurales de esa heterogeneidad.

En el próximo capítulo se abordará la heterogeneidad estructural del sistema económico, especialmente lo relativo a la estratificación de las actividades laborales expresadas en términos de valor económico y las principales capas o estratos tecnológicos discernibles. Para ahorrar palabras en cuanto a la caracterización de la estructura del sistema económico podemos utilizar una formalización conocida, como por ejemplo, el esquema de relaciones intersectoriales de Leontief.^{23/} Volveremos luego sobre esta caracterización. Bástenos recalcar aquí la distinción entre la heterogeneidad en la estructura de clases de la sociedad y la heterogeneidad en la estructura del sistema económico.

Lo que debe resultar claro es la relación entre la heterogeneidad estructural de las sociedades latinoamericanas periféricas contemporáneas y las posiciones de los distintos segmentos sociales en la estratificación de productividades, así como la distribución del ingreso de los sistemas económicos respectivos.

La relación entre la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso, así concebida, supone un corte diferente de carácter interdisciplinario, que permite poner de relieve la insuficiencia de los análisis funcionales (perceptores de rentas, intereses, salarios, beneficios) o sectoriales (agricultura, industria, servicios) para penetrar en los aspectos sustanciales de las estructuras sociales periféricas y de sus desigualdades distributivas.

La tesis básica aquí planteada sugiere que la heterogeneidad de la estructura de clases de las sociedades periféricas latinoamericanas así como las posiciones de poder adquisitivo que les corresponden, predeterminan el ritmo y las modalidades de asimilación del progreso técnico. A su vez, la incorporación de estas nuevas formas técnicas afecta las posiciones en la

^{23/} La utilidad del esquema de Leontief en torno a esta temática de la heterogeneidad estructural ha sido puesta recientemente de relieve por Osvaldo Sunkel en "La dependencia y la heterogeneidad estructural", Trimestre Económico, N° 177, México, enero-marzo de 1978.

estructura de clases y los perfiles distributivos que se les asocian. Desde el punto de vista lógico, se trata de una causación recíproca con tendencias circulares y acumulativas de efectos concentradores.

En lo que atañe a este capítulo, obsérvese que las modalidades y grado de calificación de la fuerza laboral constituyen un componente esencial de estas nuevas formas técnicas que se introducen. Al mismo tiempo, los trabajadores que constituyen esa fuerza laboral cada vez más calificada van mejorando su situación de clase y sus posiciones relativas de poder adquisitivo general.

En el primer capítulo de este trabajo se aludió a la población rural estructuralmente marginada de las relaciones de propiedad, trabajo e intercambio que típicamente caracterizan a las sociedades capitalistas. Se ponía así de relieve una forma de heterogeneidad interestructural que por razones ya explicadas no debe confundirse con el dualismo estructural.

Recordando la tesis central enunciada más arriba, esas relaciones de clase precapitalistas imperantes en las zonas rurales de América Latina constituían una estructura social rural que impedía la asimilación socialmente generalizada del progreso técnico. Esta característica se hacía extensiva a la calificación de la fuerza laboral entendida como un componente esencial de aquella asimilación.

Cabe destacar que la utilización de la fuerza laboral requiere de un umbral educativo mínimo que debe ser traspuesto por la totalidad de la población en las sociedades que se desarrollan. Así, en las sociedades industrializadas y urbanas más desarrolladas del mundo de hoy, prácticamente toda la población activa está alfabetizada. En esas sociedades se supone que toda la fuerza de trabajo, tanto la calificada como la no calificada, debe al menos saber leer y escribir.

Esta calificación de la fuerza de trabajo puede ser interpretada desde una perspectiva económica como un umbral mínimo de asimilación homogénea de progreso técnico aplicado a la producción.

Este fenómeno opera en ambos planos. Atendiendo a la estructura del sistema económico, el analfabetismo marca un quiebre cualitativo esencial en la asimilación de progreso técnico inherente a las calificaciones diferenciadas

de la fuerza de trabajo. Expresado en magnitudes de valor económico, este quiebre se suele reflejar en la estratificación de las productividades, en la distribución del ingreso y en el fenómeno de la pobreza.^{24/}

Por otro lado, según la estructura de clases de la sociedad, el analfabetismo de los trabajadores afecta su situación de clase, pues los hace radicalmente incapaces de imponer sus propios fines y objetivos en el seno de las relaciones entre las clases sociales. Esta desfavorecida posición en la distribución del poder social condena al trabajador analfabeto a una situación de pobreza estructural.

2. Pobreza estructural y pobreza "a secas"

En un sentido muy general, la alfabetización es una condición necesaria (aunque puede no ser suficiente) para percibir, comprender y por último asimilar, los mensajes que circulan en una sociedad. En un sentido más específico, referido al desarrollo de las sociedades industriales contemporáneas, la alfabetización establece una precondition mínima para incorporar de manera socialmente masiva el progreso técnico en que se funda la expansión de esas sociedades. Desde otro ángulo, es el fundamento insustituible en que

^{24/} Tanto los enfoques económicos liberales (en su versión clásica y neoclásica) como el de Marx, han dejado de considerar el análisis de las diferentes modalidades y niveles de calificación de la fuerza de trabajo. En general, los clásicos y neoclásicos (e incluso los keynesianos) han tenido como supuesto el trabajo humano de calificación homogénea. Marx, por su parte, ha pretendido reducir el trabajo de diferente calificación a unidades abstractas de trabajo social medio. En consecuencia, ninguno de estos enfoques teóricos ha logrado captar un rasgo esencial de las actuales sociedades industriales y urbanas (sean o no capitalistas) cual es la creciente diferenciación social de la clase trabajadora fundada en las diferentes calificaciones de su fuerza laboral. Recientemente, las conceptualizaciones relativas al "human capital" han recogido la idea, aunque dentro de un marco conceptual, al menos discutible. ¿En qué sentido puede considerarse la calificación laboral como un capital? Si se la considera como una riqueza que produce rendimientos, ¿esas rentas son separables del salario, o forman parte de él? Desde un ángulo sociológico la posición de la clase trabajadora en los regímenes de propiedad, trabajo o intercambio se desdibuja y, en un ambiguo y oscuro sentido, se vuelve "capitalista". En torno al poder social que se relaciona con la educación y calificación laboral de los trabajadores, véase Raúl Prebisch, "Estructura socioeconómica y crisis del sistema", Revista de la CEPAL, N° 6.

se apoya y legitima la vigencia de los derechos humanos y de la participación política. Es, entre otras cosas, un requisito básico para la existencia real, y no aparente, de los regímenes democráticos de gobierno.^{25/}

No hay en esto nada nuevo. Sólo la reiteración de argumentos de antigua data. Sin embargo esos argumentos suelen olvidarse, o no adquieren la importancia debida cuando se examina el tema de la pobreza. Aquí nos limitaremos a examinar la relación entre pobreza y alfabetización no sólo en los individuos sino también y, principalmente, en las sociedades.

El desarrollo económico se concibe como una diversificación recurrente, en el largo plazo, no sólo del producto nacional sino también del poder productivo de cada país. La capacidad para controlar, expandir y orientar dicho poder productivo depende de su capacidad para generar y asimilar el progreso técnico. En la base de este proceso generador y asimilador está obviamente la calificación laboral y de modo más general, el progreso científico y la educación.

Es bien sabido, además, que el desarrollo económico implica la industrialización y urbanización de las sociedades que se incorporan a él. También lo es (o debería serlo) que este proceso suele ir de la mano con el crecimiento sistemático y recurrente del porcentaje de población alfabetizada en dichas sociedades en el largo plazo. Esto no es casual, pues el desarrollo económico junto con la industrialización y la urbanización requieren de la alfabetización como condición objetiva de esta expansión.

Desde la óptica del desarrollo económico, que es dinámica y de largo plazo, un país puede ser coyunturalmente rico si se toman en cuenta indicadores cuantitativos convencionales (como el producto por habitante), pero estructuralmente pobre si se considera la potencialidad de su estructura social para promover el desarrollo.

25/ Véase, entre otros, Gregorio Weinberg, Modelos educativos en el desarrollo histórico de América Latina, UNESCO, CEPAL, PNUD, DEALC/5, 1977, y "Algunas consideraciones críticas sobre educación y cambios socioculturales", Trimestre Económico, N° 162, Fondo de Cultura Económica, México, abril-junio de 1974; Aldo Solari, "Desarrollo y política educacional en América Latina", Revista de la CEPAL, N° 3, primer semestre de 1977, y "Educación y pobreza" en Sergio Molina (comp.), La pobreza crítica en América Latina. Ensayos sobre diagnóstico, explicación y políticas, ILPES, versión preliminar, 77-7-2086.

A la luz de la crisis energética contemporánea y dentro de los países productores de petróleo, sería posible hallar algunos conspicuos ejemplos de este aserto. Claro está que si estos países coyunturalmente "ricos" aprovechan esta bonanza para transformar su estructura social y diversificar su poder productivo, es posible que logren, en el mediano y largo plazo, superar la pobreza estructural, que es inherente a su posición periférica en el concierto mundial. Lo anterior no hace más que ratificar lo dicho, aunque resulte tautológico: la superación estructural de la pobreza supone la transformación de las estructuras sociales.

Ahora bien, el analfabetismo es un indicador particularmente significativo de la pobreza estructural porque marca un quiebre cualitativo esencial en la estructura de cualquier sociedad. El desarrollo de las sociedades industriales contemporáneas produce la proletarización creciente de la fuerza de trabajo y requiere de su alfabetización masiva. En suma, cuanto más alto es el porcentaje de analfabetismo, mayor será la pobreza estructural de una sociedad, cualquiera sea la magnitud del producto social o de la riqueza material que coyunturalmente ella pueda albergar.

Es obvio que el desarrollo exige elevar de manera recurrente los niveles medios de educación, superando el "punto de alfabetización", pero el tema mismo de la pobreza apunta a detectar los segmentos más desfavorecidos de una sociedad. En 1970, había en América Latina un 30% de analfabetos, lo cual supone que aproximadamente unos 45 millones de personas ^{26/} en edad activa no estaban alfabetizados. Como en ese año la relación de dependencia,

^{26/} En 1970 la población total de América Latina era aproximadamente de 280 millones de personas, de las cuales alrededor de un 54% estaba en edad activa (entre 15 y 64 años). Esta proporción equivale aproximadamente a 150 millones de personas. De este total casi un 30% eran analfabetos. Sin embargo, la cifra de 45 millones de analfabetos subestima la magnitud del analfabetismo porque excluye a los mayores de 64 años. La fuente de donde se extrae la información registra en realidad una cifra del 26.7%, pero el cálculo se efectuó sobre la base de diez países. Si se hubieran incluido los países restantes (Barbados, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Paraguay, Perú, Trinidad y Tabago y Uruguay), es probable que el porcentaje se hubiera acercado a nuestra estimación. Véase CEPAL, Cuaderno Estadístico N° 2.

(entendida como la cantidad de personas en edad no activa por cada mil personas en edad activa) era en promedio de 866, la cantidad de desfavorecidos directa o indirectamente por el analfabetismo alcanzaba aproximadamente a 85 millones de personas.

3. Algunas referencias empíricas

Conviene examinar algunas asociaciones cuantitativas entre analfabetismo y pobreza.

Cabe subrayar, también desde un ángulo estrictamente cuantitativo, la gran influencia que ejerce la ocupación y la educación como factor discriminativo esencial en la estratificación de ingresos en América Latina. El efecto conjunto de estos factores ha sido recientemente puesto de relieve por Altimir y Piñera.^{27/}

Existen algunos antecedentes que avalan esta influencia. En el cuadro 1 se observa que un 75% de los miembros de la población activa sin instrucción, en México, se encuentran en la mitad inferior de la distribución para el período 1964-1965. Teniendo en cuenta que la categoría de analfabetos suele estar en una situación económicamente más desfavorecida que los grupos de individuos que carecen de instrucción (aunque estén alfabetizados), pocas dudas caben que los analfabetos en su inmensa mayoría están entre el grupo más pobre (véase el cuadro 1).

Otra forma de destacar la desfavorecida posición distributiva de los analfabetos, es a través de los ingresos medios percibidos por la población ocupada en diferentes estratos educacionales.

En Venezuela los ingresos de los asalariados no agrícolas analfabetos alcanzan a la mitad del ingreso medio global de ese grupo, y desde luego - al igual que en los casos siguientes - dichos trabajadores ocupan el estrato más pobre de la distribución (véase el cuadro 2).

En Panamá los asalariados sin instrucción perciben menos de la mitad del ingreso medio global del grupo. Esto se verifica tanto a nivel nacional como si se hacen distinciones entre el área metropolitana y el resto del país (véase el cuadro 3).

27/ Véase Oscar Altimir y Sebastián Piñera, Análisis de la descomposición de las desigualdades de los ingresos primarios en países de América Latina, CEPAL/Banco Mundial, (versión mimeografiada, enero de 1977).

Cuadro 1

MEXICO: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR NIVELES DE EDUCACION Y DE INGRESO, 1964-1965

(Porcentajes)

PEA más pobre	PEA en cada nivel educativo				
	Sin instrucción	Primaria	Secundaria	Superior	
20	75	65	65	86	
30					
30	65	65	65		
15					
5	86	86	86		

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio, La población económicamente activa de México en 1964-1965, tomo VII, México, D.F., 1965.

Cuadro 2

VENEZUELA: INGRESOS MEDIOS MENSUALES DE ASALARIADOS NO AGRICOLAS,
POR NIVEL EDUCACIONAL, 1970

Promedio total:	100
Analfabetos	49.62
Sin instrucción	64.44
Primaria (1 a 3 años)	61.16
Primaria (4 a 6 años)	79.95
Secundaria	126.21
Técnica y Normal	136.29
Superior	306.95

Fuente: E/CEPAL/L.115/7, datos estimados.

Cuadro 3

PANAMA: INGRESOS MEDIOS MENSUALES DE ASALARIADOS NO AGRICOLAS,
POR NIVEL EDUCACIONAL, 1970

	Total nacional	Area metropolitana	Resto del país
Total	100.00	110.54	62.72
Sin instrucción	43.18	51.83	34.00
Instrucción primaria	62.06	69.60	42.76
Instrucción secundaria	104.10	109.80	73.84
Instrucción universitaria	273.50	270.02	307.08

Fuente: CEPAL-BIRF, E/CEPAL/L.115/3, 1974, datos estimados.

/En Brasil

En Brasil se dispone de información discriminada por regiones. En ese país los ingresos de los asalariados no agropecuarios que son analfabetos constituyen menos de la mitad del ingreso medio global del grupo y menos de la décima parte de los ingresos percibidos por quienes poseen educación superior. Con excepción de la Región III (Paraná, Santa Catarina y Rio Grande do Sul), todas las otras regiones evidencian para los analfabetos un ingreso medio inferior a la mitad de la media regional (véase el cuadro 4).

Sin embargo, no todos los analfabetos son pobres. Los cuadros 5 y 6, referidos a México para el primer quinquenio de los años sesenta, muestran que hay analfabetos, aunque en porcentajes despreciables, en los estratos superiores de la distribución. Si así no fuera, y en cambio existiera una correlación perfecta entre analfabetismo y pertenencia a los estratos más bajos de la distribución, bastaría con una amplia campaña de alfabetización para eliminar la pobreza. Desde luego, no es este el caso, pues la eliminación del analfabetismo es condición necesaria, pero de ningún modo suficiente para erradicar la pobreza, sea de la sociedad en su conjunto o de los segmentos sociales que padecen esta radical carencia en la esfera educacional.

Solamente se observa que la situación de clase del segmento de los trabajadores analfabetos reduce relativamente a un mínimo sus probabilidades típicas (para usar una expresión Weberiana) de acceso a un poder adquisitivo salarial que los rescate del fondo de la estratificación distributiva.

El factor diferenciador decisivo que reduce las probabilidades de este segmento es precisamente su analfabetismo. Dicho someramente, aunque los analfabetos no ocupen necesariamente el lugar más bajo en la estratificación de ingresos, sí lo ocupan en la distribución de oportunidades ocupacionales.

Recordaremos que para Max Weber la única situación de clase homogénea es "la de los carentes de propiedad y totalmente sin 'calificación', obligados a ganarse la vida por su trabajo en ocupaciones esporádicas".^{28/}

^{28/} Max Weber, Economía y sociedad, Fondo de Cultura Económica, México, segunda reimpresión, 1974, p. 242.

Cuadro 4

BRASIL: INGRESOS MEDIOS DE ASALARIADOS NO AGRICOLAS POR NIVEL EDUCACIONAL

	Nacional	Regiones a/					
		I	II	III	IV	V	VI
Total	100.0	144.0	122.7	94.2	72.1	57.2	159.8
No alfabetizado	37.3	65.0	57.5	51.0	34.2	24.6	74.7
Nivel elemental	73.4	90.2	88.4	73.1	55.6	43.9	93.1
Nivel medio (primer ciclo)	114.6	149.4	118.3	103.0	89.8	87.9	129.7
Nivel medio (segundo ciclo)	174.4	204.9	217.4	156.4	120.2	130.3	187.3
Nivel superior	390.0	460.5	439.2	239.1	300.3	367.5	438.6

Fuente: Encuesta nacional por muestra de domicilios, 4º trimestre de 1972. E/CEPAL/L.115/9, marzo de 1975, CEPAL/BIRF.

a/ Regiones: I Guanabara y Río de Janeiro.

II São Paulo.

III Paraná, Santa Catarina, Río Grande do Sul.

IV Minas Gerais, Espírito Santo.

V Pernambuco, Bahía, Maranhão, Pirani, Ceará, Río Grande do Norte.

VI Distrito Federal.

Cuadro 5

MEXICO: ESTRUCTURA DE LOS DISTINTOS GRUPOS DE INGRESO DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA,
POR NIVELES DE EDUCACION, 1964-1965

	Grupos de ingreso					
	20%	30%	30%	1%	5%	100%
<u>Total población activa (miles)</u>	<u>2 084.9</u>	<u>3 127.3</u>	<u>3 127.3</u>	<u>1 563.6</u>	<u>521.2</u>	<u>10 424.3</u>
Nunca asistieron a la escuela	44.1	32.0	19.5	6.7	2.8	25.4
Solamente primaria	54.3	64.1	72.2	61.6	33.3	62.6
Solamente secundaria	1.0	2.3	4.5	13.8	20.9	5.4
Otras escuelas después de la primaria	0.3	1.2	2.8	9.7	9.6	3.2
Profesional	0.3	0.4	1.0	8.2	33.4	3.4

Fuente: Estimación de la CEPAL, basadas en la Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Muestreo,
La población económicamente activa de México, 1964-1965. Resumen general, tomo VII.

Cuadro 6

MEXICO: PORCENTAJES DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, EN LOS DIFERENTES GRUPOS DE INGRESO,
POR NIVELES DE EDUCACIÓN, 1964-1965

	Grupos de ingreso						Total PEA
	20%	30%	30%	15%	5%	100%	
Total población activa	20.0	30.0	30.0	15.0	5.0	100.0	10 424.3
Nunca asistieron a la escuela	34.7	37.7	23.1	4.0	0.5	100.0	2 648.3
Solamente primaria	17.3	30.7	34.6	14.7	2.7	100.0	6 530.5
Solamente secundaria	3.9	12.8	25.0	38.8	19.5	100.0	558.1
Otras escuelas después de la primaria	1.8	11.8	26.2	45.3	14.9	100.0	335.1
Profesional	1.2	3.8	9.2	36.4	49.4	100.0	352.3

Fuente: Estimaciones de la CEPAL, basadas en Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Muestreo, La población económicamente activa de México, 1964-1965, Resumen general, tomo VII.

/Admitiendo esta

Admitiendo esta proposición, hemos intentado poner de manifiesto que la fuerza de trabajo analfabeta expresa, dentro de la gran clase trabajadora, la situación de clase más típicamente homogénea que sea dable percibir en América Latina. No obstante lo expuesto, es justo anotar el extraordinario esfuerzo de alfabetización que, en general, han emprendido los gobiernos de América Latina en los años setenta, el cual contribuirá sin duda a superar las condiciones de extrema marginalidad estructural de importantes sectores campesinos en América Latina. En la sección siguiente se pretende ilustrar por regiones dicha situación tal como se presentaba en los años sesenta.

4. Situaciones regionales en Sudamérica

En el cuadro 7 se presenta la regionalización de Sudamérica realizada en los años sesenta atendiendo a los porcentajes de población analfabeta para las diferentes unidades subnacionales consideradas. Los datos de ningún modo pretenden reflejar la situación actual, pero sirven para comparar la situación relativa de regiones subnacionales.

En primer lugar, si se establece una dicotomía tajante entre aquellas áreas con un porcentaje de población analfabeta inferior al 30% y aquellas otras que superan este límite convencional, se observa que al primer grupo quedan íntegramente incorporados Chile, Argentina y Uruguay, prolongándose la faja costera por el noroeste hasta Lima, y por el noreste hasta Río de Janeiro. Obsérvese que las otras regiones, con una tasa de analfabetismo inferior al 30% en 1960, eran en general, la sede regional de los principales centros nacionales de desarrollo en los países medianos de Sudamérica que cuentan con un mayor grado de industrialización. Tal es el caso ya mencionado de Lima en Perú, de Guayaquil en Ecuador, de Bogotá en Colombia, de Caracas en Venezuela y de Río de Janeiro (también mencionado) en Brasil.

Para lograr una especificación mayor, se puede establecer una división tricotómica distinguiendo entre regiones con un porcentaje de analfabetos mayores de 15 años: i) de hasta un 20%; ii) de 20% a 50%; y, iii) de 50% y más.

Cuadro 7

SUDAMERICA: ANALFABETOS DE 15 AÑOS Y MAS CON RESPECTO A LA
POBLACION URBANA, 1960

(Porcentajes)

Región	País	Analfabetos	Población urbana
GRUPO I: (de 0% y más hasta 10%)			
Ushuaia a/	Argentina	4.29	88.80
Buenos Aires	Argentina	4.82	90.94
Santa Cruz	Argentina	5.78	53.59
Punta Arenas	Chile	6.12	83.20
Antofagasta	Chile	7.20	94.79
Santiago	Chile	7.42	83.26
Iquique	Chile	7.88	87.11
Córdoba	Argentina	8.04	68.20
Rosario	Argentina	8.33	76.23
Montevideo	Uruguay	9.68	82.23
GRUPO II: (de 10% y más hasta 20%)			
Huancayo	Perú	10.05	83.78
Santa Rosa	Argentina	10.20	57.68
San Luis	Argentina	11.04	51.76
Mendoza	Argentina	11.54	64.00
La Rioja	Argentina	11.65	42.24
San Juan	Argentina	12.39	54.31
Río de Janeiro	Brasil	12.39	97.46
Georgetown		12.85	
Paraná	Argentina	12.98	49.46
Tucumán	Argentina	13.17	54.37
Rawson	Argentina	13.34	54.42
Posadas	Argentina	17.13	31.84
Neuquén	Argentina	17.50	57.88
Caracas	Venezuela	18.67	89.64
Formosa	Argentina	19.90	33.58
GRUPO III: (de 20% y más hasta 30%)			
Santiago del Estero	Argentina	20.34	35.25
Puerto Montt	Chile	20.44	36.85
La Serena	Chile	20.54	57.76
Salta	Argentina	21.43	52.81

/Cuadro 7 (concl.)

Cuadro 7 (concl.)

Región	País	Analfabetos	Población urbana
Corrientes-Resistencia	Argentina	21.71	42.06
Bogotá	Colombia	22.94	68.19
Concepción	Chile	23.69	57.80
Valdivia	Chile	24.03	41.76
Asunción	Paraguay	25.07	36.41
Porto Alegre	Brasil	25.68	32.33
Arequipa	Perú	26.23	63.45
Talca	Chile	28.20	40.35
Guayaquil	Ecuador	28.95	35.50
GRUPO IV: (de 30% y más hasta 40%)			
Medellín	Colombia	31.07	54.16
Iquitos	Perú	31.31	45.28
Maracaibo	Venezuela	31.62	82.63
Mariscal Estigarriba	Paraguay	33.94	22.20
Ciudad Bolívar	Venezuela	34.98	61.80
Quito	Ecuador	37.53	37.12
Belém	Brasil	38.02	41.02
Cali	Colombia	39.29	47.74
GRUPO V: (de 40% y más hasta 50%)			
Piura	Perú	41.81	45.76
Belo Horizonte	Brasil	42.25	31.64
Cuiabá	Brasil	43.79	43.61
Trujillo	Perú	44.25	33.93
Barcelona	Venezuela	44.95	58.21
San Cristóbal	Venezuela	47.85	43.41
Barquisimeto	Venezuela	48.35	57.74
Manaus	Brasil	48.92	31.32
Bucaramanga	Colombia	49.08	33.76
GRUPO VI: (de 50% y más hasta 60%)			
Barranquilla	Colombia	51.34	59.95
San Fernando de Apuré	Venezuela	53.40	42.26
Huancayo	Perú	55.48	31.49
GRUPO VII: (de 60% y más hasta 70%)			
Terezina	Brasil	63.75	19.73
Puno	Perú	64.32	18.09
Cuzco	Perú	68.27	28.33
GRUPO VIII: (de 70% y más)			
Calamar	Colombia	78.17	14.06

Fuente: Poul Ore Pedersen, Urban-Regional Development in South-America: A Process of Difussion and Integration, Mouton and Co., Hungría, 1975.

a/ La zona se designa por el nombre de la ciudad principal.

/Observemos las

Observemos las regiones que en 1960 presentaban más de la mitad de su población mayor de 15 años en condición de analfabetismo. En primer lugar, está el territorio de Bolivia, con respecto al cual solamente se disponía del promedio nacional que supera el límite de 50% que aquí nos hemos impuesto. En realidad, exceptuando la zona baja y tropical de Santa Cruz, en la frontera con Brasil, no hay duda que esta cifra expresaba aproximadamente el alto porcentaje de analfabetismo y pobreza estructural que todavía hoy impera en el país. Bolivia es un claro ejemplo de la "primera situación", heredada de la fase colonial. Otro tanto sucede con las divisiones serranas de Puno, Cuzco y Huancaayo en el Perú. La región denominada Calamar en Colombia corresponde a una zona selvática de escasa población, mientras que Barranquilla es un área costera y tropical típicamente perteneciente a la que en nuestro bosquejo histórico hemos denominado "segunda situación". Del mismo modo San Fernando de Apuré corresponde a una zona cálida de los llanos de Venezuela. La otra región, también asociada de manera típica a la que hemos denominado la "segunda situación" corresponde al nordeste de Brasil.

Podemos decir entonces que, nuestros indicadores de pobreza estructural se agravan precisamente en aquellas regiones que corresponden a la herencia colonial caracterizada por regímenes esclavistas y serviles de trabajo en las zonas rurales. Por el contrario, en el "sur del cono", los países y regiones incluidos en la "tercera situación" presentan un panorama claramente más favorable a este respecto. Las situaciones intermedias (entre 30% y 50%) se sitúan mayoritariamente fuera de la zona del Río de la Plata y abarcan algunas provincias del norte argentino y buena parte del territorio chileno.

Este indicador nos permite tener, así, una idea bastante plausible de la proporción y ubicación geográfica de la población en edad activa que está, de acuerdo con nuestras conceptualizaciones previas, en una situación de pobreza estructural. Por último, el cuadro 7 incluye la situación de analfabetismo en varios países durante los años setenta. A pesar de los "espejismos" derivados de los promedios nacionales, especialmente en los países medianos y grandes, resulta clara la mayor incidencia del analfabetismo en aquellos países donde la herencia colonial en las zonas rurales fue más acusada.

5. Pobreza y población

En esta sección se da cuenta de factores socioeconómicos que más se relacionan con las diferencias detectadas en materia de fecundidad y mortalidad.

A fin de sistematizar algo más el examen de estas relaciones, aunque sin pretender aquí efectuar un análisis cuantitativo profundo, se ha procedido a aprovechar datos que correlacionan las tasas brutas de natalidad y mortalidad de los veinte países latinoamericanos con los siguientes indicadores de desarrollo económico y social: el producto interno bruto por habitante, el producto agrícola bruto como porcentaje del producto interno bruto, el porcentaje de la población de 15 años y más que sabe leer y escribir, el porcentaje de la población de 14 a 19 años que está matriculada en la escuela secundaria, y el porcentaje de población urbana (véase el cuadro 8).

El grado de urbanización y la matrícula secundaria como porcentaje de la población de 14 a 19 años son los dos indicadores socioeconómicos más altamente correlacionados con la natalidad (-0.851 y -0.829 , respectivamente); mientras que el producto interno bruto por habitante y el nivel de alfabetización tienen también correlaciones negativas altas pero algo inferiores (-0.725 y -0.724 , respectivamente). Es decir, de todos los indicadores utilizados, sólo la participación de la agricultura en el producto interno bruto tuvo una relación débil con la natalidad (0.459).

Las correlaciones entre la mortalidad y los indicadores socioeconómicos son más débiles que las mencionadas en el párrafo anterior, con la sola excepción del grado de alfabetismo, que ahora pasa a ser el factor social más importante en relación con la mortalidad. No obstante, también en este caso se concluyó que mientras mayores sean el nivel de crecimiento alcanzado, la población en edad escolar matriculada en la escuela secundaria y el grado de urbanización, menor será la mortalidad.

Como además existe una fuerte asociación entre las variables socioeconómicas mencionadas y ésta alcanza su grado más alto en el caso de la urbanización, podría postularse como hipótesis de trabajo que la urbanización constituye una variable que recoge y sintetiza la repercusión de las restantes sobre el comportamiento demográfico.

AMERICA LATINA: TIPOS DE PAISES SEGUN LAS TENDENCIAS DEL CRECIMIENTO Y ALGUNAS VARIABLES SOCIOECONOMICAS

Tipos	Población total 1975 (miles de habitantes)	1970-1975				Porcentaje de población urbana (1970)	PIB por habitante 1975 (dólares de 1963)	Producto agrícola bruto como porcentaje del PIB 1973	Alfabetización 15 años como porcentaje de población 14 años		
		Crecimiento natural (cada mil habitantes)		Tasa bruta de mortalidad (cada mil habitantes)							
		habilitantes	de natalidad	Tasa global de fecundidad (cada mil habitantes)	Esperanza de vida al nacer (años)						
Tipo I											
Argentina	25 384	13.04	21.80	2.98	68.19	57.17	66.4	1 141	12.3	91.4	40.5
Uruguay	3 060	11.61	20.83	2.91	70.08	58.36	70.2	681	22.1	89.4	83.8
Tipo II											
Cuba	9 528	23.03	28.95	4.03	72.30	78.62	46.2	-	-	96.1	26.8
Chile	10 621	17.78	25.88	3.35	64.35	73.32	54.6	610	8.1	89.6	49.4
Tipo III											
Brasil	109 730	28.35	37.12	5.15	61.39	83.40	38.5	447	15.9	69.6	35.6
Colombia	25 890	31.82	40.61	5.88	60.91	96.04	43.1	407	27.8	72.9	20.5
Costa Rica	1 994	27.53	33.44	4.65	68.18	89.32	32.2	569	22.0	85.8	37.8
Ecuador	7 090	32.29	41.76	6.29	59.63	96.10	32.9	388	23.0	72.0	26.5
México	59 204	33.38	42.00	6.46	63.22	98.88	35.3	744	10.6	77.5	24.1
Panamá	1 676	28.94	36.08	5.06	63.53	89.18	37.5	717	17.9	78.3	43.0
Perú	15 326	29.10	41.02	5.80	55.65	89.76	33.4	418	15.8	67.0	39.8
Venezuela	12 213	29.05	36.06	5.28	64.74	94.74	56.7	935	6.2	85.0	38.6
Tipo IV											
El Salvador	4 108	31.08	42.17	6.19	57.83	100.56	18.1	324	25.5	50.8	19.6
Guatemala	6 130	29.10	42.82	6.07	52.93	91.17	17.7	383	28.1	37.9	10.9
Honduras	3 037	34.69	49.26	7.28	53.49	97.00	15.6	216	34.0	47.0	12.7
Nicaragua	2 318	34.45	48.32	6.92	52.86	103.56	25.3	344	26.4	49.8	19.5
República Dominicana	5 118	34.88	45.84	6.92	57.76	103.07	27.7	299	18.7	53.1	19.4
Paraguay	2 628	3.63	42.25	6.02	61.55	102.59	22.5	315	28.9	69.0	17.6
Bolivia	5 410	25.76	43.72	6.15	46.75	85.06	22.7	210	20.4	39.8	16.0
Haití	5 888	24.80	41.98	5.82	47.46	84.72	7.0	87	46.9	18.8	4.2
Promedio regional		27.93	37.21	5.29	61.47	85.78	34.6	486	4.8	65.5	23.2

Fuente: Jorge Somoza, América Latina: Situación demográfica alrededor de 1973 y perspectivas para el año 2000, CELADE, Serie A, No 128, enero de 1975; CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1973; CELADE-CEPAL, El desarrollo y la población en América Latina: Un diagnóstico sintético, ST/CEPAL/Conf. 54/L.3.

El carácter hipotético de estas afirmaciones sólo podría adquirir mayor solidez mediante el uso de técnicas más refinadas 29/ para analizar la información pertinente.

En todo caso, debe recordarse que los índices nacionales aquí correlacionados constituyen promedios que engloban y sintetizan el comportamiento de realidades societales muy diferentes. Esto suele determinar dispersiones muy notables con respecto a los promedios nacionales, que pueden captarse desde dos ángulos diferentes.

El primero se refiere a la forma en que la diferenciación social en materia de educación, ocupación, ingresos, etc., genera paralelas diferenciaciones en las pautas reproductivas de cada segmento social. El segundo permite captar las diferenciaciones existentes entre zonas ecológicas más reducidas que integran un mismo territorio nacional.

Desde el primer punto de vista, se confirma lo que era previsible, pues efectivamente los grupos sociales más desfavorecidos son también los más fecundos. Este comportamiento también se verificó en el caso europeo. Sin embargo, cabría arriesgar la hipótesis de que la magnitud de los contrastes sociales por una parte, y el rápido descenso de las tasas de mortalidad por la otra, agudizan los desniveles demográficos precitados en América Latina. A falta de estudios comparativos que permitan conocer con más detenimiento los respectivos índices diferenciales de fecundidad, puede citarse cierta información reciente compilada para la región.

Clasificando la fecundidad de la mujer de acuerdo con la ocupación del marido, se observan en todos los casos correlaciones negativas entre el prestigio y los ingresos atribuibles a la ocupación del marido y la fecundidad de sus respectivas mujeres en las principales ciudades de seis países latinoamericanos (véase el cuadro 9).

En términos globales, en este cuadro se confirma que, en efecto, los grupos sociales más pobres son también los más fecundos.

29/ Para un análisis sistemático de estas asociaciones, véase Fernando Cortés y Angel Flisfisch, Tasa de natalidad y variables socio-económicas: Una nota metodológica, PROELCE. Programa de Actividades Conjuntas ELAS-CELADE.

Cuadro 9

AMERICA LATINA: NUMERO DE HIJOS POR CADA MUJER CASADA AL CABO DE SU VIDA FERTIL,
SEGUN OCUPACION DEL MARIDO, EN ALGUNAS CAPITALS

	Argentina (Buenos Aires)	Brasil (Río de Janeiro)	Colombia (Bogotá)	Costa Rica (San José)	México (Capital Federal)	Venezuela (Caracas)
<u>Ocupación del marido</u>						
1. Trabajadores manuales no especializados	3.2	4.5	5.8	6.5	6.3	5.4
2. Trabajadores manuales especializados	2.0	3.3	5.3	6.0	5.1	5.0
3. Trabajadores no manuales de categoría intermedia	1.9	3.3	5.4	4.6	5.5	3.3
4. Profesionales, directores, gerentes y supervisores de jerarquía elevada	1.8	2.3	3.5	3.2	4.0	3.2
5. Promedio	2.1	3.2	4.9	5.2	5.0	4.4

Fuente: CELADE, Programa de Encuestas Comparativas de Fecundidad en América Latina (PECFAL-V), citado por
A. Fucaraccio, El control natal: viejos argumentos bajo nuevas apariencias, documento de circulación
interna, S./65/84, marzo de 1972.

/Otra forma

Otra forma más indirecta de constatar la misma vinculación consiste en relacionar la educación tanto de la mujer como del marido (véase el cuadro 10) con la fecundidad. En ambos casos se aprecia a simple vista la nítida correlación negativa entre ambas variables.

En síntesis, esta selectiva forma de crecimiento demográfico incide regresivamente en la distribución del ingreso al aumentar el tamaño familiar de los estratos más desposeídos (véase el cuadro 11).

El segundo punto de vista pretende captar estas diferencias sociales desde una perspectiva ecológica: por lo tanto, también implica promedios que engloban disparidades internas, si bien permite superar los "espejismos" aún menos orientadores que derivan de los promedios nacionales.

Prácticamente todos los antecedentes disponibles demuestran que la fecundidad urbana es inferior a la rural,^{30/} pero esta comprobación general admite muchos matices y gradaciones. Por un lado, estas diferencias adquieren distinta intensidad y se manifiestan a partir de niveles absolutos igualmente disímiles para cada país o región. Por otro, y como consecuencia de lo anterior, igualmente se comprueban diferencias importantes en los niveles de fecundidad de las ciudades entre sí o de las zonas rurales que se comparan.

En consecuencia, el hecho de que la fecundidad urbana sea más baja no es un fenómeno general; depende de la zona en que esté la ciudad. Es posible encontrar índices de fecundidad urbana en una región que son superiores a los imperantes en zonas rurales de otras regiones.

Quizás quepa comentar alguna información disponible. Analizando las diferencias rural-urbanas de fecundidad, Miró y Mertens ^{31/} compararon la fecundidad en ocho capitales de América Latina con la de ciertas zonas rurales semiurbanas de Chile, Colombia y México. En esta investigación se constató que cualquiera fuera la estructura por edades de la población, las zonas "rurales semiurbanas" presentaban niveles de fecundidad considerablemente más altos que los de las ciudades.

^{30/} Robert O. Carleton, Crecimiento de la población y fecundidad diferencial en América Latina, capítulo II, CELADE, Serie A, N° 60, agosto de 1968.

^{31/} Carmen Miró y Walter Mertens, Influencia de algunas variables intermedias en el nivel y en las diferenciales de fecundidad urbana y rural de América Latina, CELADE, Serie A, N° 92, agosto de 1969, p. 9 y ss.

Cuadro 10

AMERICA LATINA: PROMEDIO DE HIJOS POR CADA MUJER CASADA, SEGUN NIVELES DE EDUCACION
DE LA MUJER Y DEL MARIDO, EN ALGUNAS CAPITALES

	Argentina (Buenos Aires)	Brasil (Río de Janeiro)	Colombia (Bogotá)	Costa Rica (San José)	México (Capital Federal)	Venezuela (Caracas)
I. Educación de la mujer						
Sin educación	3.3	5.4	7.9	6.0	6.3	5.6
Primaria	2.3	3.8	5.1	6.3	5.4	5.0
Secundaria	1.9	2.4	4.2	3.9	3.3	3.2
Universitaria	-	2.0	3.8	3.7	3.9	1.0
<u>Total</u>	<u>2.1</u>	<u>3.2</u>	<u>4.9</u>	<u>5.2</u>	<u>5.0</u>	<u>4.4</u>
II. Educación del marido						
Sin educación	3.7	5.6	8.7		6.2	6.7
Primaria completa	1.7	3.3	5.0		4.9	3.4
Secundaria completa	1.3	2.3	4.4		4.4	3.5

Fuente: CELADE, Programa de Encuestas Comparativas de Fecundidad en América Latina (PECFAL-V), citado por
A. Fucaraccio, El control natal: viejos argumentos bajo nuevas apariencias, documento de circulación
interna, S/65/84, marzo de 1972.

Cuadro 11

AMERICA LATINA: CONSUMO POR HABITANTE Y PORCENTAJES
DE FECUNDIDAD, 1970

Tramo de ingreso	Población (%)	Consumo por habitante (<u>dólares</u>)	Fecundidad (%)
I	40	73	6.20
II	20	145	5.80
III	35	410	4.90
IV	5	1 576	3.69
Total	100		5.54

Fuente: A. Fucaraccio y C. Arretx, Un modelo de interrelaciones entre variables económicas y demográficas, CELADE, julio de 1971.

Sin embargo, como se señalaba precedentemente, existen profundas diferencias entre los niveles de fecundidad urbana,^{32/} así como una correlación inversa entre el nivel de fecundidad de un país y la magnitud de su índice diferencial de fecundidad urbano-rural.^{33/} A veces los niveles rurales de fecundidad de un país o región pueden ser inferiores a los niveles urbanos de otro país o región (véanse los cuadros 12, 13 y 14).

En particular aquellos países que evidencian una heterogénea estructuración regional pueden presentar diferencias interregionales de fecundidad más acusadas que las que existen entre las zonas rurales y urbanas.^{34/}

^{32/} Para siete ciudades de América Latina, en el período 1963-1964 el número medio de nacidos vivos fue: México 3.27; Bogotá 3.16; Caracas 2.29; San José 2.91; Panamá 2.74; Río de Janeiro 2.22; Buenos Aires 1.49. Obsérvese el amplio rango de variación en los niveles urbanos de fecundidad.

^{33/} Robert Carleton, op. cit.

^{34/} Pedro Merlo, Ecuador: Análisis de la encuesta de fecundidad urbana y rural realizada en el año 1967-1968, CELADE, Serie C, N° 133, diciembre de 1971; Julio Salazar Huamán, "Diferenciales de la fecundidad en la zona urbana del Perú", Actas de la Conferencia Regional Latinoamericana de Población, 1970, El Colegio de México, México, p. 325.

Cuadro 12

ECUADOR: PROMEDIO DE HIJOS NACIDOS VIVOS

	Zona urbana			Zona rural			Ciudades	
	Total	Sierra	Costa	Total	Sierra	Costa	Guayaquil	Quito
Total	3.17	2.93	3.47	3.67	3.42	3.84	3.33	3.12

Fuente: Pedro Marlo, Ecuador: Análisis de la encuesta de fecundidad urbana y rural realizada en el año 1967-1968, CELADE, Serie C, N° 133, diciembre de 1971.

Cuadro 13

PERU: INDICES DIFERENCIALES DE FECUNDIDAD URBANO-RURAL POR REGIONES, SEGUN LA TASA GLOBAL DE FECUNDIDAD

Regiones	Tasa global de fecundidad		Diferenciales urbano-rurales
	Urbana	Rural	
República	5.35	6.70	-20.1
Lima-Callao	4.34	6.62	-34.4
Costa (excluye Lima-Callao)	6.18	6.86	- 9.9
Sierra	5.78	6.31	- 8.4
Selva	6.90	7.56	- 8.7

Fuente: Julio Salazar Huamán, Actas de la Conferencia Regional Latinoamericana de Población, El Colegio de México, 1970, p. 325.

Cuadro 14

BOLIVIA: PROMEDIO DE HIJOS NACIDOS VIVOS

	La Paz		Cochabamba		Santa Cruz	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural
Total	2.75	3.81	2.56	2.94	2.82	3.30

Fuente: Luis Llano, Actas de la Conferencia Regional Latinoamericana de Población, El Colegio de México, 1970, p. 336.

/La información

La información presentada corresponde a tres países andinos con una situación socioeconómica interna marcadamente heterogénea, entre regiones. Estos países albergan una densa población autóctona en las tierras altas de la sierra que constituye un significativo porcentaje de la población total y un variado complejo de situaciones socioculturales en las tierras bajas de clima más cálido. A estas diferencias deben agregarse las que prevalecen en materia de formas productivas, regímenes de propiedad y trabajo, grado de penetración de las relaciones mercantiles de intercambio, etc. Desde esta perspectiva la sierra presenta, en general, una situación relativamente más desfavorecida.

Entre los países "grandes", tanto Brasil como México muestran heterogéneas estructuras sociales internas. Existen datos de fecundidad por regiones para Brasil ^{35/} referidos a la década pasada que permiten constatar una disminución de ritmo diferente para cuatro de las cinco regiones fisiográficas (nordeste, sudeste, sur y centro sur) y el aumento en la región norte (véase el cuadro 15).

En este caso el comportamiento de las tasas y sus tendencias resultan coherentes con el que cabría esperar. La región sudeste en donde se encuentran las ciudades de Río y São Paulo, presenta los niveles medios más altos de crecimiento económico, urbanización, diversificación productiva y educación de todas las zonas de Brasil y, por otro lado, evidencia los niveles más bajos de fecundidad, con tasas que, además fueron decrecientes para la década. En el otro polo, las regiones norte y nordeste son las más subdesarrolladas del país, y se ubican en zonas cálidas con una diferente situación económica y sociocultural. En parte esas condiciones son compartidas por la región norte, que retiene un reducido porcentaje de la población del país. Las regiones del sur y centro sur presentan niveles socioeconómicos más cercanos a la región del sudeste y sus niveles de fecundidad se ubican en una posición intermedia entre los polos extremos.

35/ César Peláez y George Martine, "Las tendencias de la población en el decenio de 1960 y sus repercusiones sobre el desarrollo", Boletín Económico de América Latina, vol. XVIII, Nos. 1 y 2, 1973.

Cuadro 15

BRASIL: PROMEDIO DE NIÑOS NACIDOS VIVOS, POR EDAD Y REGION FISIOGRAFICA

	Brasil		Norte		Nordeste		Sudeste		Sur		Centro-Sur	
	1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970
Promedio nacidos vivos	323.3	307.7	334.1	346.4	358.8	354.7	298.1	274.8	314.4	303.2	342.2	317.1
Promedio nacidos vivos, estandarizado según la edad	347.6	330.6	365.1	404.2	387.5	386.5	316.2	286.5	343.1	332.6	394.3	366.5

Fuente: César Peláez y George Martine, Actas de la Conferencia Regional Latinoamericana de Población, el Colegio de México, 1970, p. 93.

En el caso de México existen datos para la región nordeste que pueden ser comparados con la situación nacional. Como se sabe, la región nordeste de México, compuesta por las entidades de Coahuila, Nueva León y Tamaulipas, presenta indicadores socioeconómicos superiores al promedio nacional en materia de ingreso por habitante, tasas de urbanización, niveles de alfabetización, porcentaje de población ocupada en actividades no agrícolas, etc.^{36/} (véase el cuadro 16).

Estos datos bastan para poner de relieve la conocida correlación directa entre pobreza y fecundidad, tanto por estratos socioeconómicos como por áreas geográficas.

6. Diferencias intranacionales de mortalidad por zonas geográficas ^{37/}

En materia de mortalidad, se ha encontrado que la esperanza de vida (un indicador de mortalidad) presenta una significativa correlación con el consumo de proteínas, la disponibilidad de servicios de salud, el número de habitantes por camas de hospital, el porcentaje de viviendas dotadas de agua corriente y especialmente, el grado de alfabetización.^{38/}

Dado que todos los indicadores del nivel de vida revelan que este es más alto en las zonas urbanas que en las rurales, lo que cabe esperar es que la mortalidad sea significativamente menor en las primeras que en las segundas, pudiendo explicarse los datos contradictorios por defectos de los registros de defunciones en las zonas rurales.^{39/}

^{36/} En materia de producto por habitante, los índices con respecto al promedio son: Coahuila 117.5; Nueva León 157.3; Tamaulipas 129.4; México 100. Las tasas de urbanización respectivas son: 66.74, 70.36, 59.83 y 50.70. Los porcentajes de alfabetismo son: 80.4, 80.7, 77.3 y 62.2. La proporción de empleo en actividades no agrícolas: 49.6, 66.8, 47.9 y 44.26. Los datos corresponden al inicio de los años sesenta. Extraído de Demografía en el Nordeste de México, Centro de Investigaciones Económicas, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Nueva León, México, 1965.

^{37/} Parte de las fuentes aquí citadas fueron gentilmente sugeridas al autor por el profesor Jorge Somoza, funcionario del CELADE.

^{38/} CEPAL, Población y desarrollo, op. cit., p. 186.

^{39/} Al corregir por este subregistro Eduardo Arriagada observó que, al contrario de lo que parecía, la mortalidad rural en México era mayor que la urbana. Véase de este mismo autor "Rural-urban mortality in developing countries: An index for detecting under registration". Demography, vol. IV, N° 1, 1967.

Cuadro 16

NORDESTE DE MEXICO: TASAS BRUTAS DE NATALIDAD Y TASAS BRUTAS DE REPRODUCCION

Entidad o país	Tasa de natalidad 0/00	Tasa bruta de reproducción	Producto por habitante	Población urbana	Alfabetización	Empleo actual no agrícola
Coahuila	49.5	3.45	117.5	66.74	80.4	49.6
Nueva León	47.5	3.11	157.3	70.36	80.7	66.8
Tamaulipas	43.4	2.91	129.4	59.83	77.3	47.9
México	46.2	3.14	100.0	50.70	62.2	44.2

Fuente: Centro de Investigaciones Económicas, Demografía en el Noroeste de México, 1965, p. 45.

La expectativa de una mortalidad menor en las zonas urbanas ha encontrado confirmación directa en investigaciones realizadas durante los últimos años.^{40/}

Además, en materia de mortalidad interesan más los niveles absolutos de vida de los distintos estratos que su posición relativa en la estructura distributiva. Así, una sociedad que haya traspuesto ciertos umbrales mínimos en materia de nutrición, educación, salud, vivienda, etc., podrá lograr esperanzas de vida que convencionalmente puedan denominarse "satisfactorias", aunque sus perfiles distributivos globales sean muy concentrados.

La información presentada en esta sección permite formular con un aceptable grado de plausibilidad la hipótesis de que el desequilibrado desarrollo de los países latinoamericanos ha contribuido a que las distintas regiones dentro de ellos y las áreas urbanas y rurales dentro de esas regiones tengan incrementos vegetativos de su población de magnitudes muy diferentes.

La existencia de situaciones de pobreza se correlaciona positiva y claramente con los índices de fecundidad y mortalidad que hemos comentado (véanse los cuadros 17 y 18).

^{40/} Organización Panamericana de la Salud, Investigación interamericana de mortalidad en la niñez, Informe provisional; Luis Felipe Lira, Chile: Factores económicos y sociales que afectan a la mortalidad, 1960, CELADE, Serie C, N° 149, octubre de 1972, p. 16.

Cuadro 17

CHILE: ESTIMACIONES DE LAS CONDICIONES DE VIDA DE LAS REGIONES, 1960-1961^{a/}

Indicador	X	XI	I	IV	II	III	País	V	IX	VI	VIII	VII
Esperanza de vida al nacer (ambos sexos, en años)	63.16	59.62	59.55	59.38	57.42	57.09	57.06	56.96	56.38	54.64	54.40	53.08
Porcentajes de defunciones por causas infecciosas (1961)	20.40	24.30	23.80	23.40	21.80	27.40	28.40	28.70	33.50	29.90	35.50	32.80
Porcentaje de población urbana	83.20	90.00	87.10	82.60	94.80	57.80	68.20	45.50	36.90	40.40	41.80	57.80
Indice del producto interno por habitante	199.00	130.00	102.00	125.00	172.00	82.00	100.00	84.00	65.00	60.00	65.00	69.00
Porcentaje de vivienda con sistema de eliminación sanitaria de excretas	62.10	62.00	55.20	60.30	63.00	32.80	45.40	26.10	13.50	29.10	21.80	32.80
Habitantes por cada médico	1 804.00	906.00	2 606.00	1 633.00	2 445.00	4 255.00	1 732.00	4 180.00	5 722.00	4 588.00	4 807.00	3 286.00
Porcentajes de analfabetos mayores de 15 años	93.90	91.10	92.20	89.80	92.70	79.50	83.60	73.80	79.60	71.80	76.00	76.30
Defunciones con certificación médica (porcentajes)	91.50	85.80	79.70	82.80	86.40	54.50	63.30	60.10	39.60	57.60	35.20	44.90

Fuente: L. Alvarez y J. Pujol, Chile: Tablas abreviadas de mortalidad por regiones, 1960-1961, CELADE, Serie A, N° 76, Santiago, 1967.

^{a/} Se ha utilizado la siguiente regionalización:

- I. Tarapacá.
- II. Antofagasta.
- III. Atacama y Coquimbo.
- IV. Valparaíso y Aconcagua.
- V. O'Higgins y Colchagua.
- VI. Curicó, Talca, Maule y Linares.
- VII. Ñuble, Concepción, Arauco, Bío Bío, Malleco.
- VIII. Cautín, Valdivia, Osorno.
- IX. Llanquihue, Chiloé y Aysén.
- X. Magallanes.
- XI. Santiago (Zona Metropolitana).

Cuadro 18

ARGENTINA: ESPERANZA DE VIDA AL NACER, POR REGIONES a/

Región	Períodos		
	1913-1915	1946-1948	1959-1961
Buenos Aires	51.37	63.77	63.15
Centro Litoral	48.75	61.42	66.81
Cuyo	41.45	57.95	64.82
Noroeste	37.94	51.08	57.66
Argentina	48.50	61.08	66.37

Fuente: Jorge Somoza, La mortalidad en la Argentina entre 1869 y 1960, Centro de Investigaciones Sociales, Instituto Torcuato Di Tella-CELADE, Buenos Aires, 1971.

a/ Incluye ambos sexos.

V. LA HETEROGENEIDAD DE LA ESTRUCTURA ECONOMICA Y EL PROCESO CONCENTRADOR

1. La heterogeneidad de la estructura del sistema económico

Ya en el capítulo anterior hemos intentado distinguir entre la estructura de la sociedad y la estructura del sistema económico que alude al conjunto de proporciones y relaciones que se establecen entre magnitudes relativamente estables e interdependientes expresadas en términos de valor económico. El cuadro de relaciones intersectoriales de Leontief o los esquemas de reproducción simple y ampliada de Marx, son ejemplos de formalizaciones que procuran describir y explicar la estructura del sistema económico.

El sistema económico alude a la naturaleza y articulación recíproca de los incentivos que dinamizan y cohesionan la reproducción de la estructura. Si recordamos el cuadro de relaciones económicas intersectoriales de Leontief, podremos apreciar una sección del esquema en donde se expresan las relaciones entre empresas que se intercambian productos intermedios. Estas relaciones estructurales son una expresión cuantitativa de la división social del trabajo. La sección de la demanda final en dicho esquema (exportaciones, consumo, inversión, gasto público) expresa la composición de los incentivos mercantiles que en última instancia dinamizan y orientan la reproducción de la estructura. El registro del flujo de importaciones expresa la dependencia del aparato productivo con respecto al exterior.

Por último la sección del valor agregado expresa la distribución funcional del ingreso entre salarios, sueldos y otras remuneraciones a la propiedad (rentas, intereses, ganancias, etc.).

Dividiendo el valor agregado que se genera en cada sector, rama o actividad, por las unidades de fuerza de trabajo insumidas en él, obtenemos la productividad económica de la fuerza de trabajo en cada sector considerado.

Ahora bien, la heterogeneidad de la estructura del sistema económico se debe a las profundas diferencias existentes en la productividad económica de las empresas que integran cada sector, rama o actividad consideradas en el esquema formalizado. Dicho de otra forma, la heterogeneidad en la estructura del sistema económico se refiere a la existencia de estratos de productividad

/laboral que

laboral que "cortan" transversalmente los diferentes sectores productivos y expresan diferentes fases y modalidades en el desarrollo de las economías periféricas.

✓ En primer lugar, se alude a un estrato de productividad fundado en técnicas artesanales que pueden remontarse a un remoto pasado especialmente en zonas rurales. A este estrato se le suele denominar preindustrial o de subsistencia.

En segundo lugar, se suele aludir a un estrato "intermedio" compuesto por técnicas claramente relacionadas con la sociedad industrial, pero obsoletas con respecto a las que imperan en los países de mayor desarrollo.

✓ En tercer lugar, se hace referencia a un estrato "moderno", compuesto por técnicas que aún están en plena vigencia en las economías centrales.

Obsérvese, entonces, que el criterio fundamental en esta tricotomización se funda en un análisis de la distribución del progreso técnico, que es sin duda un fundamento material básico del fenómeno de la heterogeneidad de la estructura del sistema económico que atañe no sólo a lo avanzado de las capas técnicas incorporadas, sino también a la escala de los establecimientos que participan en el proceso y a la división técnica del trabajo y diferenciación ocupacional concomitantes.

Sin embargo, la heterogeneidad de la estructura del sistema económico se mide en unidades de valor económico y no en unidades físicas. Como tal también debe recoger las posiciones de poder en las relaciones interempresariales de mercado que igualmente afectan la distribución de las productividades laborales.

En la próxima sección procuraremos vincular estos instrumentos conceptuales con el tema de la pobreza.

2. Heterogeneidad estructural y pobreza

Puesto que para el tema de la pobreza no sólo interesa la distribución relativa del ingreso real sino también los niveles absolutos de poder adquisitivo general percibidos por cada estrato de ingreso, es necesario conocer no sólo los factores que determinan aquella distribución, sino también aquellos que afectan los niveles absolutos de ingreso medio por habitante.

/Existe una

Existe una correlación obvia e inmediata entre la capacidad productiva media del trabajo y el nivel medio del ingreso por habitante en cualquier sistema económico. En el cuadro 19 se pone de relieve esta estrecha asociación para el caso de América Latina.

Cuadro 19

AMERICA LATINA: INGRESO POR HABITANTE EN LOS DISTINTOS
ESTRATOS SOCIOECONOMICOS, 1970
(Dólares de 1970)

Tramos de ingreso	
30% de la población con ingresos más bajos	94
50% siguiente de la población	350
15% siguiente de la población	1 205
5% más alto	3 609
Promedio global	564

Relación de ingresos: El nivel de ingresos del 5% más alto es 38 veces superior al del 30% más pobre.

Fuente: Estimación de CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales.

En su dimensión estrictamente económica, la heterogeneidad estructural expresa una divergencia particularmente acentuada de productividades laborales entre estratos de empresas dentro del contexto latinoamericano. Este factor necesariamente da lugar a posiciones de pobreza extrema en los estratos donde la productividad no supera un cierto umbral.

En síntesis, el tema de la heterogeneidad estructural, visto desde una perspectiva económica, permite dirigir la vista hacia las unidades productivas antes que a los perceptores individuales de ingresos, así como fijar umbrales de productividad por debajo de los cuales la pobreza resulta inevitable.

Así, en América Latina, algunos antecedentes estimativos para fines de la década de 1960 sugieren que aproximadamente un 34% de la población ocupada presenta una productividad media de 260 dólares de 1970 (véase el cuadro 20).

Cuadro 20

AMERICA LATINA: POBLACION Y ESTRATOS DE PRODUCTIVIDAD MEDIA POR
PERSONA OCUPADA, FINES DEL DECENIO DE 1960

	Población ocupada (Porcentajes)	Productividad por hombre (Dólares de 1970)
Primitivo	34.3	260
Intermedio	47.7	1 531
Moderno	12.4	7 575
Promedio global	100.0	1 758

Relación de productividades: La productividad por persona ocupada del sector moderno es 29 veces superior a la del sector primitivo.

Fuente: CEPAL, La mano de obra y el desarrollo económico de América Latina en los últimos años, E/CN.12/L.1, anexo.

Teniendo en cuenta que en promedio la relación entre producto por habitante y producto por trabajador es aproximadamente de 1 a 3 podría pensarse que los segmentos sociales económicamente vinculados al estrato de subsistencia deben registrar un ingreso medio por habitante de aproximadamente 90 dólares a precios de 1970. Si se observa nuevamente el cuadro 19 puede comprobarse que en 1970 un 30% de la población con ingresos más bajos percibía también una cifra media similar, es decir, 94 dólares en moneda constante de 1970.

Es necesario profundizar en el significado de esta asociación entre productividad e ingresos y formular proposiciones en cuanto a la dirección causal de la relación.

El valor agregado por trabajador a nivel global equivale al cuántum de bienes finales multiplicado por el índice medio de los precios respectivos y dividido por la cantidad de unidades de trabajo insumidos en el proceso.

Así, en el plano sectorial, el valor agregado por trabajador no sólo es un fenómeno técnico sino también un fenómeno económico. El valor agregado neto por cada sector, rama o actividad equivale a la diferencia entre los

/ingresos totales

ingresos totales por ventas y los costos totales de los insumos incluyendo la amortización de los equipos. Si se lo calcula así, el valor agregado no sólo depende de la cantidad de unidades producidas, sino también de la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos de insumos por unidad producida.

En consecuencia, la heterogeneidad estructural en sentido económico estricto no sólo depende del ritmo de introducción de progreso técnico - que afecta a la productividad física del trabajo -, sino también de la posición en el mercado de las empresas - que afecta la productividad económica.

Concibamos por un momento una empresa hipotética de gran escala y alta productividad física de trabajo. Esta empresa puede ejercer, por ejemplo, influencias monopólicas en el mercado de su producto. Así, su productividad económica es alta no sólo porque cuenta con una tecnología que progresa con rapidez, sino también por su posición en el mercado. La fuerza de trabajo que allí labora puede percibir altos niveles absolutos de salarios, que superen sustancialmente el promedio nacional. Dichos salarios serán compatibles con altas ganancias, tanto en términos absolutos como en términos de tasa con respecto al capital utilizado.

En el otro extremo, podemos suponer una empresa unipersonal o familiar, en donde tanto los procesos técnicos obsoletos que utiliza como su desfavorable posición en el mercado, determinan una productividad muy baja en términos físicos y económicos. En niveles muy bajos de productividad económica (minifundistas rurales, proveedores urbanos de servicios personales, etc.), se establece un límite ineludible a los ingresos totales del propietario (en las empresas unipersonales o familiares) o a la cuota que le toca a los asalariados (empresas con técnicas obsoletas, etc.).

Así definida, la estratificación de las productividades laborales responde de un lado a la distribución del progreso técnico y del otro a los regímenes de propiedad e intercambio, que posibilitan una fuerte concentración distributiva del capital, unida a posiciones privilegiadas en el mercado (monopolio, proteccionismo, etc.).

/Es evidente,

Es evidente, además, que la preexistencia de ciertas actividades que se realizan en los estratos de productividad económica inferiores a ciertos umbrales constituyen un factor condicionante estructural de la pobreza absoluta para una importante fracción de la población allí ocupada.

Sin embargo, hay otro contingente de pobres absolutos que no es captado por las diferencias de productividad económica. Se ha dicho que la heterogeneidad estructural está definida en términos lo suficientemente amplios como para apreciar legítimamente los profundos quiebres en la naturaleza de los regímenes de trabajo que aún perduran en América Latina. Especialmente en las zonas rurales, la preexistencia del latifundio fundado en regímenes laborales de corte precapitalista o semicapitalista establece una diferencia que no es de grado sino de naturaleza en relación con esos regímenes de trabajo.

Dicho de manera sucinta, esta segunda distinción debería permitir captar la presencia de pobres absolutos en actividades donde la productividad económica está muy por encima del límite mínimo que se asocia con la pobreza absoluta.

Concebida de este modo, la heterogeneidad estructural no sólo incluye una dimensión tecnológica sino también una dimensión social, expresada a través de los regímenes de propiedad, trabajo e intercambio, y fundamentada en los ordenamientos institucionales que regulan la estructura social.

Aquí sólo resta reiterar que la estratificación de productividades expresa, en términos de valor económico, no sólo la eficacia de los procesos técnicos sino también los regímenes de propiedad y de intercambio que subyacen a la división social del trabajo y se expresan a través de la estructura de precios relativos en las relaciones interempresariales. Sin embargo, la estratificación de productividades laborales no determina los niveles salariales que derivan de los regímenes y relaciones laborales, sino que solamente establece un límite de productividad económica por debajo del cual los salarios simplemente no pueden superar la línea de pobreza.

3. Estratos sociales pobres y países pobres

El concepto de pobreza significa abordar el tema distributivo desde un nuevo ángulo, ya que dos sociedades pueden poseer una misma línea de pobreza y un mismo porcentaje de pobres, pero contar con un ingreso global medio por habitante muy diferente. Ello significa que el país donde el ingreso medio es más alto presentará una distribución más concentrada, y por otro lado, dispondrá de mayor capacidad de manejo para solucionar la situación.

Si se considera el mismo punto desde una perspectiva dinámica, a medida que crece el ingreso real medio por consumidor se hace económicamente más viable y socialmente menos conflictiva una estrategia superadora de la pobreza absoluta para un determinado porcentaje de pobres.

Así, atendiendo a la viabilidad económica y sociopolítica de su superación, el tema de la pobreza absoluta presenta diferentes niveles de gravedad, según cual sea el ingreso medio absoluto por consumidor en relación con el ingreso medio absoluto que marca la línea de la pobreza y el porcentaje de población que está por debajo de la línea. Surgen de aquí algunas proposiciones básicas.

En primer lugar, a igualdad de niveles de concentración distributiva, cuanto más "pobre" sea un país en términos de su ingreso medio por consumidor, mayor tenderá a ser el porcentaje de población que esté por debajo de la línea de pobreza. Esta tendencia debería cumplirse cualquiera sea el criterio que se elija para delimitar la línea de pobreza siempre que éste se aplique consistentemente a todos los países analizados. Además, y a partir de cierto umbral inferior de ingreso por habitante, este fenómeno deberá ocurrir independientemente del grado de desigualdad distributiva. Tal es el caso de Honduras, que en 1970 presenta un producto por habitante de 324 dólares y una línea de pobreza de 142 dólares, por lo cual no es de extrañar que un 65% de los hogares esté por debajo de esa línea (véase el cuadro 21).

Esto no significa que el grado de desigualdad distributiva no ejerza su influencia, pero resulta evidente que en estos casos extremos la pobreza de sus habitantes es un reflejo de la pobreza del país.

Cuadro 21

AMERICA LATINA: PRODUCTO POR HABITANTE Y POR TRABAJADOR, 1969

(Dólares de 1970)

	Producto por habitante	Producto por trabajador
América Latina	659	1 986
Argentina	1 256	3 360
Venezuela	1 013	3 257
Uruguay	923	2 348
Panamá	910	2 767
México	872	2 702
Chile	833	2 513
Costa Rica	744	2 301
Perú	523	1 567
Brasil	500	1 542
Colombia	488	1 515
Guatemala	460	1 328
El Salvador	436	1 395
Nicaragua	435	1 470
Ecuador	405	1 217
Paraguay	364	1 074
Honduras	324	950
República Dominicana	304	1 074
Bolivia	260	742
Haití	125	276

Fuente: Estimaciones de la CEPAL, a base de datos oficiales de los países.

En segundo lugar, está la situación opuesta en aquellos países donde el ingreso medio es varias veces superior al que marca la línea de pobreza. En ese caso, cuando el porcentaje de pobres es muy alto, surge con más fuerza el aspecto distributivo en relación con el nivel ya alcanzado de ingreso por habitante.

Así, Argentina y Venezuela presentan líneas de pobreza y productos por habitante relativamente similares. Sin embargo, una estimación bastante aproximativa sugiere, en principio, que el porcentaje de pobres en Venezuela llega a triplicar al de Argentina.

Hay que considerar pues una gama de situaciones diferentes, en donde se combina la pobreza del país con el nivel adquisitivo y porcentaje de los individuos afectados por la pobreza absoluta.

4. Desarrollo concentrador y pobreza

Cuando aquí se menciona el proceso concentrador del desarrollo, no se alude a las tendencias cuantitativas que se observan en la distribución personal del ingreso, pues la información disponible permitiría postular más bien una reproducción de los niveles de concentración preexistentes, o incluso una ligera desconcentración en favor del 50% inferior de la distribución. Esta desconcentración - conviene aclararlo - resulta ínfima, pues la mitad más desfavorecida requirió de una década para incrementar su participación en menos de un punto porcentual.

Aquí se habla de un estilo concentrador de desarrollo, según el "para quién", el "qué" y el "cómo" de los procesos de producción y acumulación.

Cuando el incremento del ingreso monetario es tan alto en el quintil superior como en la mitad inferior de la distribución (como ha sido el caso de América Latina), tiende a crecer la demanda hacia los rubros cada vez más diversificados y altamente elaborados o suntuarios que son propios de la canasta de estos estratos, haciendo rentable su oferta, ya sea que se produzcan internamente o que se importen. En consecuencia, la oferta se reorienta hacia esos rubros. Esa reorientación de la oferta determina que aquella elevación inicialmente monetaria del ingreso se convierta en un alza del poder adquisitivo de esos grupos. Además, por razones que no cabe profundizar en este trabajo, es precisamente en estos rubros dinámicos donde

/la oferta

la oferta se adecuaba con mayor flexibilidad. Automotores, aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos, y otros bienes duraderos llegan a la canasta no sólo de los estratos altos sino también de los "medios altos".

Como en el otro extremo la cuota de ingreso monetario adicional que captan los estratos absolutamente pobres es muy exigua, también lo es el incremento de la demanda por alimentos, salud, educación, viviendas "económicas", etc.

Así, en el período 1960-1970, el 20% más pobre de la distribución captó menos del 1% del incremento de ingresos en el decenio, y el 30% siguiente en la estratificación absorbió un 15% de ese incremento. El 50% superior se quedó con el 84.6% restante.

La mitad más pobre de la población elevó sus ingresos de 117 a 156 dólares de 1970, lo que equivale a unos 5 200 millones de dólares.

En el otro extremo, el 5% más rico incrementó sus ingresos aproximadamente en esa misma magnitud: 5 600 millones de dólares (véase el cuadro 22). Las orientaciones del estilo de desarrollo económico en cuanto al "para quién" y al "qué" producir se vieron afectadas por estas tendencias en la distribución del ingreso. Así, el 20% inferior captó sólo el 3% del consumo global en 1970, en tanto que la mitad más pobre de la población sólo absorbió el 15% de ese consumo. En el otro extremo, el 30% superior retuvo el 71% de ese consumo global. En cuanto a los bienes de uso duradero (automóviles, viviendas, muebles, artefactos eléctricos y mecánicos, etc.), el 10% superior de la distribución captó el 61% de ese consumo (véase el cuadro 23).

Desde luego, aquí opera la diferente elasticidad-ingreso de la demanda para los rubros que componen el consumo global. Pero el comportamiento de esa elasticidad con respecto al ingreso medio depende decisivamente de la distribución a que hemos hecho alusión anteriormente. Necesariamente la oferta de los empresarios industriales necesita "captar" el incremento del ingreso de los estratos superiores, ofreciendo artículos más elaborados o suntuarios y diversificados, acordes con las pautas de consumo de esos estratos. En consecuencia, la estructura de la oferta, e implícita en ella, la orientación del progreso técnico y el poder productivo general de la economía, van ratificando y consolidando esta modalidad concentradora en el estilo de desarrollo.

Cuadro 22

AMERICA LATINA^{a/} INGRESOS POR HABITANTE Y CAMBIOS EN LA PARTICIPACION DE LOS DISTINTOS
ESTRATOS SOCIOECONOMICOS EN EL INGRESO TOTAL DE LA REGION, 1960-1970

Estratos socioeconómicos	Participación en el ingreso total que le corresponde de a cada estrato		Ingreso por habitante (dólares de 1970) ^{b/}		Incremento del ingreso por habitante		Incremento total por estratos (millones de dólares de 1960)	Porcen- taje que re- presenta el incre- mento de cada es- trato sobre el incremen- to total
	1960	1970	1960	1970	Por- cen- tajes	Dolá- res de 1970		
20% más pobre	3.1	2.5	68	70	2.9	2	138	0.4
30% siguiente	10.3	11.4	150	213	42.0	63	5 054	15.5
50% más pobre	13.4	13.9	117	156	33.3	39	5 192	15.9
20% siguiente	14.1	13.9	309	389	25.9	80	4 308	13.2
20% anterior al 10% más alto	24.6	28.0	539	784	45.4	245	13 192	40.2
10% más alto	47.9	44.2	2 098	2 475	17.9	377	10 082	30.7
5% más alto	33.4	29.9	2 926	3 349	14.4	423	5 656	17.3
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>438</u>	<u>560</u>	<u>27.9</u>	<u>122</u>	<u>32 774</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Estimaciones de la CEPAL, sobre la base de encuestas nacionales.

a/ La distribución media de América Latina en 1970 se estimó a base de datos sobre Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Paraguay, Honduras y Venezuela.

b/ Corresponde al concepto de ingreso personal por habitante.

Cuadro 23

AMERICA LATINA^{a/}: PARTICIPACION DE DISTINTOS ESTRATOS DE POBLACION EN EL CONSUMO TOTAL,
POR RUBROS DE CONSUMO, ALREDEDOR DE 1970

Estratos de población				
	20% más pobre	50% más pobre	20% anterior al 10% más rico	10% más rico
Rubros de consumo				
Alimentos, bebidas y tabaco	5	23	29	29
Carne	2	12	34	41
Cereales	8	32	24	19
Otros alimentos	5	25	28	28
Bebidas y tabaco	5	22	29	30
Indumentaria	2	14	32	42
Ropa	2	13	32	44
Calzado	3	16	32	36
Vivienda b/	2	15	29	44
Transporte	1	5	25	64
Cuidado personal c/	2	15	31	41
Servicio doméstico	-	1	16	82
Otros servicios personales	1	4	25	67
Recreación y diversión d/	-	3	20	75
Bienes de uso duradero	1	6	26	61
Automóviles (compra)	-	1	13	85
Casas y departamentos (compra)	2	9	29	54
Muebles	2	5	16	74
Artefactos eléctricos y mecánicos	1	5	37	50
<u>Total</u>	<u>3</u>	<u>15</u>	<u>28</u>	<u>43</u>

Fuente: Estimaciones de la CEPAL sobre la base de encuestas nacionales.

a/ Promedio estimado basado en informaciones sobre Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Honduras, México, Paraguay, Perú y Venezuela.

b/ El rubro vivienda incluye alquileres, artículos textiles para el hogar, combustibles, electricidad, gas, agua y enseres domésticos.

c/ El rubro cuidado personal incluye artículos de tocador, drogas y medicinas, servicios médicos, peluquería y afines.

d/ El rubro recreación y diversión incluye vacaciones y turismo, recreación, diarios y revistas, cuotas a clubes mutualistas y afines.

/Lo anterior

Lo anterior explica por qué las industrias vegetativas o tradicionales que satisfacen necesidades básicas de la población han crecido a un ritmo mucho más lento que las industrias "dinámicas", vinculadas principalmente a la elaboración de bienes duraderos y a los insumos y equipos necesarios para elaborar dichos bienes (véase el cuadro 24).

En lo que atañe a la reorientación de la oferta es necesario considerar la reconversión del aparato productivo preexistente, que incluye la producción de insumos más adecuados a las nuevas tendencias de la demanda final mediante la utilización de la capacidad instalada. En consecuencia, las tendencias concentradoras también repercuten en la estructura preexistente de la producción y del empleo.^{41/}

El otro aspecto que debe considerarse en relación con estas tendencias concentradoras atañe a las modalidades y ritmo de la acumulación de capital. Este aspecto guarda relación con la magnitud del excedente social que se destina a inversiones y con la composición de esas inversiones. Al respecto, puede resultar útil establecer una distinción entre el capital destinado a producir bienes de consumo y el destinado a producir bienes de producción.

Ya se ha examinado la demanda de bienes de consumo y las tendencias hacia los bienes más elaborados o suntuarios que en ella se observa. Cabe agregar que la composición de las inversiones se ve afectada por esta tendencia, porque el capital destinado a generar dichos bienes de consumo se inclina a demandar o producir los equipos requeridos para elaborarlos, con lo cual disminuye la cuota dedicada a la acumulación de capital reproductivo capaz de generar un efecto multiplicador en las oportunidades de empleo.^{42/}

En efecto, si se abre por ejemplo una fábrica de aparatos de televisión en colores, se genera una determinada cantidad de empleos que permanece "estable" de allí en adelante, descontada la eventual cesantía provocada por la baja en la producción de televisores obsoletos.

41/ Véase Aníbal Pinto, Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente, Colección Lecturas del Fondo de Cultura Económica, Ensayos; y "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina", Revista de la CEPAL, No 1.

42/ Véase Raúl Prebisch, "Crítica al capitalismo periférico", Revista de la CEPAL, No 1.

Cuadro 24

AMERICA LATINA: CRECIMIENTO DEL SECTOR MANUFACTURERO POR AGRUPACIONES INDUSTRIALES

(Tasa media acumulativa anual para el período 1960-1971)

	Promedio América Latina	Argentina	Brasil ^{a/}	México
Alimentos, bebidas y tabaco	4.8	3.7	7.6	5.8
Fabricación de productos alimenticios				
excepto bebidas	4.6	3.1	7.9	5.7
Industrias de bebidas	4.9	5.7	6.3	6.9
Industria del tabaco	4.3	4.9	7.1	4.5
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	4.1	2.0	7.1	7.2
Industrias de la madera y productos de la				
madera, incluidos muebles	2.9	3.8		4.8
Fabricación de papel y productos de papel;				
imprentas y editoriales	7.4	5.9	7.5	8.2
Fabricación de sustancias químicas y productos				
químicos derivados del petróleo y del carbón,				
de caucho y plástico	9.0	7.9	13.1	9.2
Sustancias químicas industriales	9.9	13.3	13.6	12.8
Otros productos químicos		6.6		7.8
Refinerías de petróleo		6.3	10.6	
Productos derivados del petróleo y carbón	6.4	15.4		
Fabricación de productos de caucho	7.3	6.9	13.9	6.5
Minerales no metálicos, excepto derivados				
del petróleo y carbón	7.0	7.1	12.1	8.7
Industrias metálicas básicas	8.8	8.7	13.2	8.8
Fabricación de productos metálicos, maquinaria				
y equipo	9.5	6.9	18.4	11.9
Productos metálicos, excepto maquinaria y				
equipo	8.3	8.4	17.9	9.0
Maquinaria, excepto la eléctrica		5.3		14.1
Maquinaria, aparatos, accesorios y suministros				
eléctricos	10.4	5.8	12.7	11.5
Construcción de material de transporte	10.2	7.4	23.5	13.1
Vehículos automóviles	13.5	10.4		15.4
Otras industrias manufactureras	8.2	3.0		7.7
Total industrias manufactureras	6.8	5.6	12.2	7.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ 1967-1971.

/En cambio,

En cambio, si se establece una fábrica de camiones o de hornos para pan, o de cualquier otro tipo de equipos, además del empleo generado en las fábricas respectivas se genera una cuota de empleo adicional por cada unidad de equipo vendido.

En el primer caso, tenemos instrumentos de producción que elaboran bienes de consumo final. En el segundo, tenemos instrumentos de producción que a su vez producen instrumentos de producción destinados a elaborar bienes de consumo final.

Desde luego estos procesos que acontecen en los estratos altos y medios de productividad limitan el acceso de la fuerza de trabajo que está situada en los estratos inferiores de productividad, concentrando la distribución de las oportunidades de empleo y desacelerando el ritmo de desarrollo económico.

Estos son los aspectos medulares del tema de la insuficiencia dinámica, que puede ser circunscrito, en nuestro análisis, a la situación de los más pobres en términos de productividad e ingresos.^{43/}

Este tema está relacionado con la incorporación de los pobres a estratos de productividad que posibiliten económicamente la percepción de ingresos superiores a los que marcan la línea de la pobreza absoluta, si bien este límite o umbral estructural no depende sólo de la producción de una mayor cantidad de medios de producción, sino también de la colocación en el mercado de las nuevas actividades productivas.

Estos aspectos, que se refieren a la acumulación y su influencia sobre la productividad y el empleo atañen más bien al "cómo" de la producción. Los otros aspectos, ya comentados, son el "qué" y el "para quién" en la composición de los nuevos bienes de capital. Así, la composición de las inversiones ha reorientado en última instancia los estilos prevalecientes del desarrollo.

Los criterios clasificatorios de cuentas nacionales no permiten discernir los efectos de la inversión sobre el "qué", el "para quién" y el "cómo" de la producción futura. Pero de acuerdo con las tendencias ya observadas de la distribución del ingreso o sobre la composición de la demanda,

^{43/} Véase Raúl Prebisch; op. cit.

pocas dudas caben que se reiterarán los ciclos concentradores comentados. Para citar un solo ejemplo significativo, la construcción absorbe aproximadamente la mitad de la inversión bruta fija en América Latina, y de ese monto una cuota sustancial corresponde a residencias particulares. Si recordamos, por otro lado, que la mitad más pobre de la población tiene una participación en la adquisición de viviendas inferiores al 10% del total, comprenderemos su escasa gravitación en la reorientación de este rubro. Desde luego la orientación de la industria privada de la construcción seguirá las pautas de demanda del 30% más rico, que participa con más del 80% de la adquisición de viviendas nuevas (véase nuevamente el cuadro 23). Otro tanto sucederá con el "cómo", el "qué" y el "para quién" de la inversión en maquinarias y equipos industriales.

Cuanto más "perfecta y fluidamente funcionen los mecanismos espontáneos del mercado libre", más desesperanzada será la situación de los pobres, atrapados en esta lógica sistémica.

Hasta aquí se ha analizado de qué manera las tendencias en la distribución del ingreso afectan las tendencias en la composición del producto y en la estructuración del poder productivo del sistema económico. Desde otro ángulo, esa distribución del ingreso depende de la inserción de la fuerza de trabajo en el aparato productivo y de la productividad y los ingresos que se asocian a dicha inserción.

Desde esta nueva perspectiva, también debe privilegiarse aquí la importancia decisiva de la composición de la inversión, a fin de atacar y superar en forma definitiva los estratos preindustriales en la estructura económica. En efecto, la concentración y asimilación social del progreso técnico debe traducirse en equipos productivos con especificaciones determinadas y en calificaciones laborales que respondan a estas especificaciones.

Al respecto, la inversión en educación y en particular los recursos asignables a la alfabetización masiva de la fuerza de trabajo constituyen requisitos imprescindibles para una asimilación masiva y más homogénea del progreso técnico. Habiéndose abundado sobre estos aspectos esenciales de una estrategia orientada a superar la pobreza, baste recalcar ahora que la asignación de recursos en general y la política de inversiones en particular constituyen factores claves para la distribución del producto social y los cambios en la estructura del empleo según estratos de productividad.

/Tanto en

Tanto en uno como en otro aspecto del tema se ha intentado formular proyecciones estimativas. En lo que atañe al "qué" y al "para quién" de la producción, en el cuadro 25 se presenta una proyección de las tasas de crecimiento acumulativo anual de la producción de alimentos, ropa y calzado necesarios para que la región logre en plazos de cinco, diez y quince años un consumo mínimo por habitante en estos rubros igual al promedio de Argentina en 1970. De estas proyecciones se desprende que el crecimiento de dichos rubros debería ser mucho más veloz para lograr en plazos razonables (véase, por ejemplo, la proyección a 15 años plazo) las metas convencionales propuestas. Las tendencias contemporáneas del estilo vigente de ningún modo garantizan el cumplimiento de estas metas.

En cuanto a las técnicas que deben utilizarse, se han intentado algunas proyecciones alternativas, que confrontan dos estrategias: una que concentra el esfuerzo de inversión en el sector moderno (cuadro 26), y otra que se centra primero en la eliminación del sector preindustrial o de subsistencia y luego en el mejoramiento de la productividad del sector intermedio. Con la primera estrategia, la heterogeneidad estructural se mantendría aunque con niveles absolutos de productividad obviamente diferentes para cada estrato, pudiendo llegar al año 2000 con un porcentaje de 20% de fuerza de trabajo en el estrato "primitivo". Con la segunda estrategia (cuadro 27), el estrato "primitivo" o de subsistencia desaparecería fundido con el "intermedio" y éste tendería a acercarse al "moderno".^{44/}

Caben otras dos observaciones respecto de este tema. En primer lugar, que estas proyecciones dependen, como es obvio, de los supuestos simplificados de que parten y de las interdependencias estructurales que explícitamente se toman en cuenta. Como tales constituyen solamente órdenes de magnitud estimativas para una primera aproximación al problema. En segundo lugar, que el "cómo" de los procesos técnicos utilizados no puede separarse del "qué" y del "para quién" del producto que será generado. Distinta será la dinámica del sistema si el sector moderno crece velozmente para producir los bienes de consumo y de inversión requeridos para la satisfacción de las necesidades básicas y el crecimiento del empleo, que si lo hace para satisfacer las necesidades de un desarrollo concentrador.

^{44/} Véase "Progreso técnico y desarrollo socioeconómico en América Latina", ST/CEPAL/Conf.53/L.2, 1974.

Cuadro 25

AMERICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO ACUMULATIVO ANUAL DE LA PRODUCCION DE ALIMENTOS, ROPA Y CALZADO a/

	Plazos		
	5 años	10 años	15 años
Alimentos	16.7	9.6	7.3
Carne	19.8	11.0	8.2
Cereales	-0.4	1.2	1.8
Otros	20.5	11.4	8.5
Vestuario	17.6	10.0	7.6
Ropa	18.0	10.2	7.7
Calzado	16.7	9.6	7.3

Fuente: Estimaciones de la CEPAL, sobre la base de encuestas nacionales.

a/ Estas tasas indican la proporción en que tendría que crecer la región en plazos de cinco, diez y quince años para alcanzar en los rubros indicados un consumo mínimo por habitante igual al promedio de la Argentina en 1970. Fueron calculadas suponiendo un incremento de la población de América Latina de 2.9% anual.

Cuadro 26

CONCENTRACION DE LA INVERSION Y LA TECNOLOGIA EN
EL SECTOR MODERNO

	Producción por miembro de la fuerza laboral, en dólares 1970		Porcentaje de la fuerza laboral total empleada	
	1970	2000	1970	2000
País desarrollado	6 920	14 510	100	100
América Latina	1 735	5 960	100	100
Sector moderno	5 200	10 900	20	45
Sector intermedio	1 240	2 600	50	35
Sector de subsistencia	250	525	30	20

Fuente: "Progreso técnico y desarrollo socioeconómico en América Latina",
ST/CEPAL/Conf.53/L.2, 1974.

Cuadro 27

CRECIMIENTO ORIENTADO HACIA LOS SECTORES NO MODERNOS

	Porcentaje de la fuerza laboral ocupada		Productividad en 1970	Productividad en el año 2000, especificándose los incrementos anuales entre 1970 y 2000		
	1970	2000		4.2%	3.2%	2.5%
Economía total	100	100	1 735	5 960	4 460	3 640
Sector moderno	20	25	5 200	6 500	6 500	6 500
Sector intermedio	50	75	1 240	5 780	3 780	2 690
Sector de subsistencia	30	0	250	-	-	-

Fuente: "Progreso técnico y desarrollo socioeconómico en América Latina", ST/CEPAL/Conf.53/L.2, 1974.

Por lo demás, deberían preferirse técnicas que sean capaces de conciliar altos niveles de productividad física con bajos requisitos de calificación de la fuerza laboral necesaria para operar los equipos respectivos. En otras palabras, siempre que sea posible técnicamente, debería combinarse la maximización de la productividad física con la minimización de los requisitos de calificación para la fuerza laboral que será ocupada.

regiones que componen un país. En este caso los condicionamientos histórico-estructurales que determinaron la concentración espacial de la actividad manufacturera en la ciudad principal; dieron lugar posteriormente a la progresiva centralización del proceso de desarrollo económico de los países.

En su dimensión económica estricta el sistema centro-periferia alude a una forma específica de división del trabajo entre zonas geográficamente delimitables que adquieren especializaciones productivas diferentes y complementarias. Surge así el carácter sistémico de la relación por la cual los subsistemas económicos interactuantes se suponen recíprocamente a través de relaciones de intercambio en donde unos producen lo que otros demandan.

Lo dicho hasta aquí es inherente a cualquier sistema unificado de intercambio y constituye el punto de partida de la teoría de las ventajas comparativas en sus diversas y cada vez más complejas versiones.

La diferencia específica de un sistema 46/ centro-periferia radica en que una zona (región o país) cuenta con ventajas comparativas, adquiridas a lo largo de su historia, que le permite especializarse en la producción de manufacturas. Así, sus dotaciones relativas de bienes de capital, infraestructura, calificación de su fuerza de trabajo, etc., le otorgan ventajas comparativas para "especializarse en la diversificación productiva" (por paradójica que parezca la expresión) simplemente porque esa zona tuvo la oportunidad histórica de industrializarse más tempranamente. A esta zona (o conjunto de zonas) la denominaremos centro.

Las restantes zonas no industrializadas, al incorporarse a un sistema común de relaciones económicas fundadas en una libertad mercantil más o menos amplia, estructuran su aparato productivo interno, especializándose en la producción de un bien primario (alimento o materia prima) con respecto

46/ Recuérdese la diferenciación introducida en el capítulo III sobre la diferencia entre centro económico y centro nacional de desarrollo. La existencia de un centro económico en las economías latinoamericanas se asocia a relaciones de explotación anteriores al afianzamiento del proceso de desarrollo hacia adentro y más claramente vinculadas a las así denominadas tesis del colonialismo interno. En cambio, la expresión centro-periferia supone un cierto grado de desarrollo industrial y por lo tanto de "articulación periférica" de las regiones no industrializadas en torno al centro nacional de desarrollo, en el sentido en que se utiliza la expresión en este trabajo.

VI. LA CENTRALIZACION DEL DESARROLLO Y LA POBREZA

1. Centros y periferias en América Latina

En este capítulo se hará un examen somero del fenómeno por el cual se observa un proceso de centralización del desarrollo económico de los países latinoamericanos a medida que avanza el proceso de diversificación industrial.^{45/}

Las modalidades centralizadoras del desarrollo económico en América Latina no deben ser confundidas con las tendencias concentradoras de ese desarrollo que también se manifiestan en la región.

El proceso de centralización del desarrollo alude a una división interrregional del trabajo en los países latinoamericanos que surge y se afianza paralelamente con el crecimiento y la expansión del proceso de industrialización sustitutiva, especialmente en los países grandes y medianos de la región.

Ya hemos comentado en nuestro esbozo histórico las razones por las cuales la gran primacía de los sistemas urbanos en América Latina, junto con los criterios de ubicación espacial de las empresas que son propios de las formas sustitutivas de la industrialización latinoamericana, han dado lugar a una acentuada concentración de la actividad manufacturera en la ciudad principal de los países latinoamericanos. El término concentración designa un proceso de transformación en un perfil distributivo dado. Así podemos hablar de concentración de la distribución espacial de la industria en ciertas zonas territoriales de un país, para referirnos a las tendencias que acusa la distribución de una cierta variable en el espacio.

Cuando hablamos de la centralización del desarrollo económico en América Latina, aludimos a un proceso diferente: el de la formación de un sistema centro-periferia de relaciones económicas entre las diferentes

^{45/} Véase Armando Di Filippo, Estilos de desarrollo económico y migraciones de fuerza de trabajo en América Latina, CELADE, documento presentado al Seminario sobre Redistribución Espacial de la Población, organizado por el Área de Población y Desarrollo, dentro del marco del Programa de Cooperación e Intercambio CELADE-CANADA, agosto de 1978.

al cual cuentan con una ventaja comparativa de carácter natural. A diferencia de la creciente diversificación industrial del centro, estas zonas evidenciarán una especialización industrial limitada al procesamiento de los recursos naturales que allí existan. Este segundo grupo de zonas constituyen la periferia del sistema.

Aclarados estos conceptos, es evidente que en la esfera distributiva y circulatoria existen drásticas diferencias entre un sistema centro-periferia internacional y uno intranacional. Estas diferencias se manifiestan en la esfera política, donde en el nivel nacional existe un poder político central al que, en última instancia, se subordinan las unidades político-administrativas subnacionales centrales y periféricas. En el ámbito internacional, la esfera política es la resultante de un juego de poderes en donde se combinan presiones de tipo coercitivo con formas persuasivas basadas en la negociación. A esta altura del análisis, nadie podrá pasar por alto estas fundamentales diferencias.

Sin embargo, en la esfera productiva del sistema económico radican las posiciones estructurales que definen el carácter central o periférico de una zona (sea nacional, subnacional o supranacional). Es esta precisamente la esfera que nos interesa examinar para comprender el tema de la pobreza. Por otro lado, esta estimación analítica no niega la pertinencia y validez del estudio de las relaciones de poder que afectan la esfera circulatoria y distributiva de las relaciones centro-periferia.

En los países de América Latina las regiones que hemos denominado centrales se industrializaron tempranamente y, en términos relativos al resto del respectivo país, presentan una mayor división social y técnica del trabajo, una más acentuada diversificación productiva - no sólo en bienes, sino también en servicios - un mayor nivel educacional, un grado superior de urbanización y otros múltiples rasgos que generalmente se asocian positivamente con el proceso de desarrollo. Esas son precisamente algunas de las ventajas comparativas adquiridas y no naturales que son propias de su condición de centros nacionales de desarrollo.

Las regiones periféricas no diversificadas presentan los rasgos opuestos que son característicos de las áreas subdesarrolladas.

/Estas características

Estas características deben también manifestarse en la estructura de clases, la estratificación social y, en general, la distribución del ingreso. Es por este camino que podemos arribar al tema de la pobreza en su vinculación con el sistema centro-periferia.

Al tratar de buscar una ilustración empírica a estas hipótesis, intentaremos bosquejar al menos la concentración espacial de la industria, motor fundamental del proceso de centralización nacional del desarrollo, que opera en los países más industrializados de América Latina a partir del momento en que el mercado nacional pasó a ser el principal dinamizador de la demanda global.

Si se observa la situación de siete países (Argentina, Brasil, México, Colombia, Chile, Perú y Venezuela), convencionalmente considerados aquí respectivamente como los "grandes" y "medianos" de la región, puede constatar-se que en conjunto generan un 93.3% del producto industrial total y engloban un 84.2% de la población (véase el cuadro 28). Sin embargo, dentro de cada país la concentración de la actividad manufacturera tiende a producirse en esas mismas zonas de aglomeración ya mencionadas.

En general podría estimarse que las provincias o estados de Buenos Aires y Santa Fe en Argentina; de Guanabara, Río y São Paulo en Brasil; del Distrito Federal y los estados de México y Nueva León en México, generan un 57.1% del valor industrial global en América Latina.^{47/} Si adicionamos a este porcentaje los estados o provincias de Santiago y Valparaíso en Chile; de Lima y Callao en Perú; de Falcón, Libertador y Miranda en Venezuela, y de Bogotá, Antioquía y Valle del Cauca en Colombia, obtendremos una participación de 10.2% en el producto industrial latinoamericano que - sumado al porcentaje anterior - arroja un total de 67.3% (véase el cuadro 29).

^{47/} Estos cálculos constituyen una estimación muy aproximada, que ha consistido en multiplicar el porcentaje de producto industrial nacional generado en los estados y provincias que se indican para cada país, por el porcentaje de producto industrial latinoamericano generado en ese mismo país. El primer valor se obtiene del cuadro 32 que consigna los datos más recientes en materia de censos industriales, y el segundo valor se obtiene del cuadro 31 que registra la participación porcentual de cada país en el producto industrial del año 1970. Las cifras carecen obviamente de exactitud pero implican órdenes de magnitud suficientes para ilustrar el punto.

Cuadro 28

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION DE LA POBLACION Y DE LA PRODUCCION
REGIONAL MANUFACTURERA Y ALGUNOS INDICADORES
GLOBALES, 1970

	Población (%)	Participa- ción en el producto in- dustrial to- tal latino- americano (%)	Grado de industria- lización (%)	Producto industrial por habi- tante (Dó- lares de 1960)
Argentina	9.1	26.9	35.7	363
Brasil	35.0	25.8	25.3	91
México	19.0	24.8	23.6	161
<u>Promedio Grupo I</u>	<u>63.1</u>	<u>77.5</u>	<u>27.4</u>	<u>151</u>
Colombia	8.3	4.6	18.9	69
Chile	3.7	4.5	25.5	152
Perú	5.1	3.5	22.9	84
Venezuela	4.0	3.2	11.9	97
<u>Promedio Grupo II</u>	<u>21.1</u>	<u>15.8</u>	<u>18.4</u>	<u>92</u>
Centroamérica	5.7	2.5	16.1	54
República Dominicana	1.6	0.4	14.0	32
Haití	2.0	0.2	12.2	11
Panamá	0.5	0.5	17.3	116
<u>Promedio Grupo III</u>	<u>9.8</u>	<u>3.6</u>	<u>15.9</u>	<u>45</u>
Bolivia	1.7	0.4	13.2	26
Ecuador	2.3	1.0	17.2	54
Paraguay	0.9	0.4	18.6	52
Uruguay	1.1	1.3	22.3	154
<u>Promedio Grupo IV</u>	<u>6.9</u>	<u>3.1</u>	<u>18.6</u>	<u>64</u>
América Latina	100.0	100.0	124.5	123

Fuente: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

Cuadro 29

AMERICA LATINA: PARTICIPACION DE ALGUNOS ESTADOS Y PROVINCIAS EN EL
PRODUCTO INDUSTRIAL, 1970

(Porcentajes)

	País	Aglomeraciones metropolitanas
Argentina	26.9	
Capital Federal, Buenos Aires y Santa Fe		21.6
Brasil	25.8	
Guanabara, Río de Janeiro y São Paulo		19.3
México	24.8	
Distrito Federal, México y Nueva León		16.2
<u>Subtotal</u>	<u>77.5</u>	<u>57.1</u>
Colombia	4.6	
Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca		3.0
Chile	4.5	
Santiago y Valparaíso		2.7
Perú	3.5	
Lima y Callao		2.3
Venezuela	3.2	
Falcón, Libertador, Miranda		2.2
<u>Subtotal</u>	<u>15.8</u>	<u>10.2</u>
<u>Total ambos grupos</u>	<u>93.3</u>	<u>67.3</u>

/Al elegir

Al elegir el producto industrial como indicador básico de concentración económica, puede ponerse de relieve la existencia de una especialización productiva regional de naturaleza tal que tiende a reproducir en América Latina el tipo de relación centro-periferia ya observado en el sistema económico mundial.

En efecto, a partir de las cifras expuestas, podría plantearse la hipótesis de que si dispusiéramos de matrices interregionales de insumo-producto para cada país, estos centros constituirían sin duda los abastecedores industriales de sus respectivas periferias nacionales, las que adquirirían esas manufacturas a cambio de la venta de algún bien primario, para el cual disponen de alguna ventaja comparativa.^{48/} En una relación centro-periferia de este tipo, el centro establece vinculaciones económicas con un conjunto de zonas periféricas que permanecen aisladas entre sí, o con muy exiguos flujos recíprocos de mercaderías y mensajes. Como ya se señaló, esto afecta a las redes de transporte e información, las que tienden a hacerse igualmente concentradas en respuesta a las necesidades objetivas de este sistema económico.

2. Desarrollo centralizado y pobreza

Se ha sugerido en la introducción a este capítulo que, dada la estructura económica y social de las regiones centrales que son en todos los casos la sede de ciudades principales, éstas presentan una división social y técnica del trabajo, una diversificación productiva y una estratificación distributiva que las diferencia netamente de la registrada en los países considerados globalmente. Este fenómeno afecta también al porcentaje de población que en cada situación está ubicado en los estratos inferiores de ingreso.

Puede obtenerse una aproximación provisional y parcial de estas diferencias mediante datos que permiten comparar la situación distributiva de algunas ciudades principales con la que impera en los respectivos

^{48/} Estas hipótesis se han visto parcialmente confirmadas en el estudio de algunos casos nacionales: véase Armando Di Filippo y Rosa Bravo, Los centros nacionales de desarrollo y el proceso migratorio en América Latina: el caso de Chile, Documentos de trabajo, PREALC, CELADE y CLACSO, N° 16, Santiago de Chile, 1977.

países.^{49/} Los países analizados son Brasil, Costa Rica, Chile, México y Venezuela. Las ciudades correspondientes son São Paulo, Río de Janeiro, San José, Gran Santiago, Ciudad de México y Caracas.

La participación de la mitad más desfavorecida de los perceptores es mucho mayor en estas ciudades que en los países respectivos (véase el gráfico 1).^{50/} De acuerdo con el estudio citado, esto "se debe a que los ingresos mínimos (correspondientes al primer decil) son generalmente más altos, y que en los deciles siguientes, hasta llegar a la mediana (5º decil), experimentan mayores incrementos en forma sostenida. Esas dos características dan a la primera mitad de las familias metropolitanas una mejor posición en la escala de ingreso que en la estructura global".^{51/}

Pero no sólo las magnitudes relativas sino también las absolutas dan a la pobreza metropolitana rasgos diferentes, razón por la cual conviene observar que el ingreso personal por habitante es sustancialmente superior en esas ciudades en relación con el que impera en el total del país (véase el cuadro 30).

Además, considerando el ingreso medio absoluto expresado en dólares de 1960, se observa que para el 20% más pobre de la distribución, los ingresos de los centros metropolitanos superan, aún más acentuadamente, el promedio nacional.

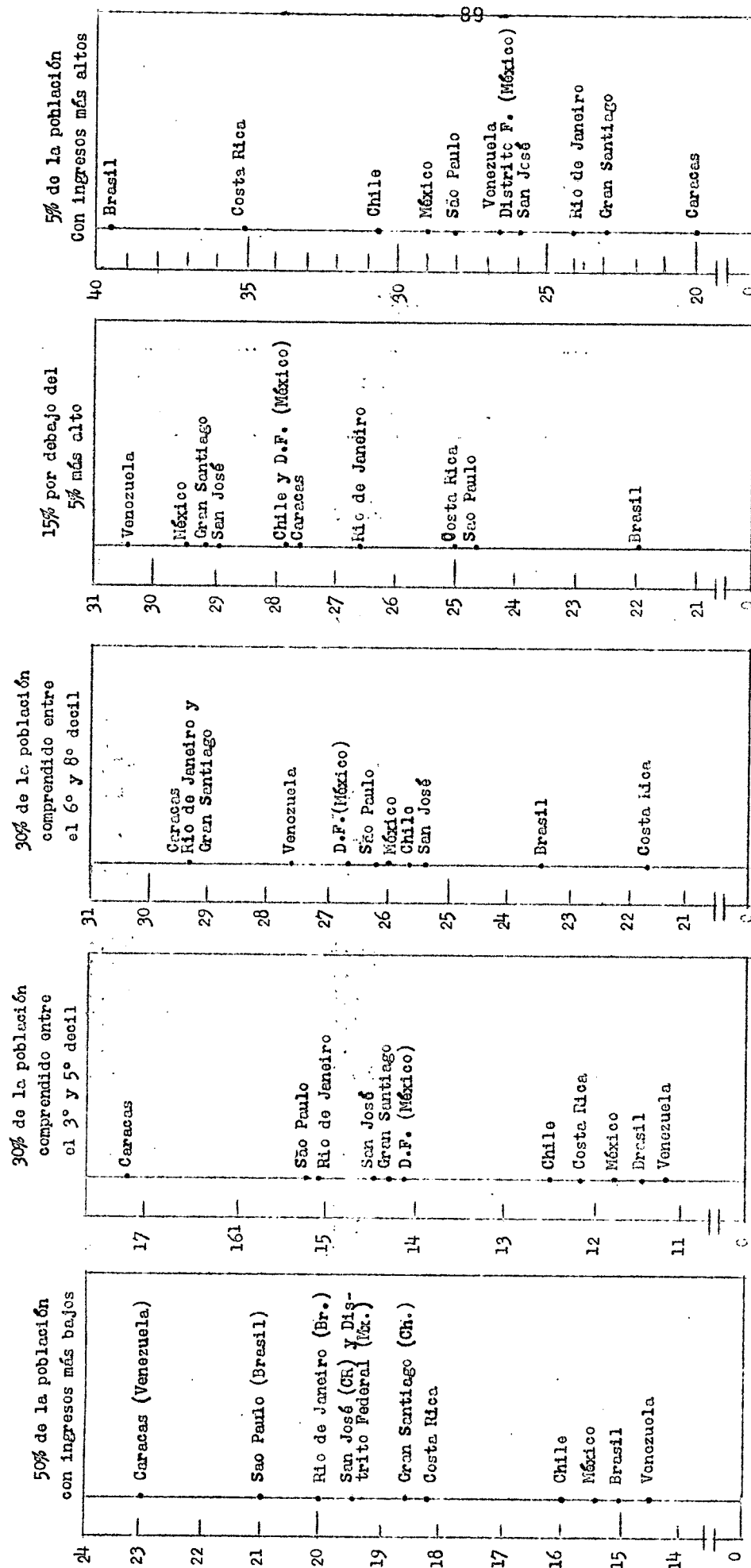
Así, el 20% más pobre de los perceptores de ingresos en Brasil recibía un promedio de 45 dólares, en tanto que las cifras para Río de Janeiro y São Paulo eran de 200 y 225 dólares, respectivamente. Los datos para Chile y el Gran Santiago alcanzaban respectivamente a 85 y 140 dólares. En México y el Distrito Federal eran de 85 y 280 dólares. En Venezuela y el área metropolitana de Caracas eran de 80 y 250 dólares. La menor desigualdad se registraba entre Costa Rica y la Ciudad de San José, con 115 y 125 dólares, respectivamente. Precisamente este es el caso de un país pequeño y poco industrializado donde el proceso de centralización nacional del desarrollo está en una fase incipiente (véase el cuadro 31).

^{49/} Véase CEPAL "Distribución comparada del ingreso en algunas ciudades de América Latina y en los países respectivos", y Boletín Económico de América Latina, vol. XVIII, Nº 1 y 2, 1973.

^{50/} Este gráfico no fue incluido en la versión definitiva del texto citado y se ha extraído de una versión preliminar mimeografiada.

^{51/} Op.cit., pág. 12.

AMERICA LATINA: PORCENTAJES DEL INGRESO TOTAL RECIBIDOS POR DETERMINADOS GRUPOS DE PERCEPTORES EN ALGUNOS PAISIS Y CIUDADES IMPORTANTES



Fuentes: Países: CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1968; CONFO-Geografía Económica de Chile (Primer apéndice, Santiago, 1966)

Ciudades: Rio de Janeiro(Ciudad) y São PauloFundacao Getulio Vargas, Pesquisa sobre orçamentos familiares, 1961-1962; GranSantiago: Instituto de Economí. de la Universidad de Chile, Demanda de bienes duraderos, Gran Santiago, junio de 1966, Santiago 1965; San José de Costa Rica:

Carlos Quintana Ruiz, Análisis del ingreso familiar en el área metropolitana de San José, Universidad de Costa Rica, 1962; Distrito Federal

(México) 1) Dirección General de Estadística, Ingreso y egreso de la población de México, octubre de 1956, México 1958, 2) Banco Central S.A.,

Encuesta sobre ingresos y gastos familiares en México en 1963, México D.F., 1966; Caracas: Dirección General de Estadística y Censos, 1967.

Primera encuesta nacional sobre ingresos y otros familiares; Documento 5, Caracas, 1964.

Cuadro 30

AMERICA LATINA: UBICACION GEOGRAFICA DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA EN ALGUNOS PAISES

(Porcentajes del total de cada país)

	Personal ocupado	Valor agregado
<u>Argentina, 1963</u>		
Capital Federal	26.0	27.3
Buenos Aires	39.9	43.6
Santa Fe	9.8	9.4
Córdoba	8.0	6.5
Mendoza	3.7	3.2
Resto del país	12.6	10.0
<u>Brasil, 1969</u>		
Guanabara	9.7	10.1
Río de Janeiro	6.0	6.7
Sao Paulo	50.0	57.9
Minas Gerais	6.8	6.1
Rio Grande do Sul	7.7	6.0
Paraná	3.5	3.1
Resto del país	16.3	10.1
<u>México, 1965</u>		
Distrito Federal	35.5	38.9
Estado de México	12.6	16.1
Nueva León	7.2	10.4
Veracruz	4.6	4.7
Jalisco	5.5	4.5
Resto del país	30.6	4.5
<u>Colombia, 1967</u>		
Bogotá D.E.	24.1	21.4
Cundinamarca	4.7	4.5
Antioquia	25.8	23.7
Valle del Cauca	17.6	20.3
Atlántico	9.3	8.3
Santander	4.2	5.5
Resto del país	14.3	16.3

/Cuadro 30 (concl.)

Cuadro 30 (concl.)

	Personal ocupado	Valor agregado
<u>Chile, 1967 a/</u>		
Santiago	58.4	49.6
Valparaíso b/	9.0	11.1
Concepción c/	9.8	8.1
Antofagasta	2.0	7.5
O'Higgins	1.5	5.9
Tarapacá	2.6	5.1
Resto del país	16.7	12.7
<u>Perú, 1968 d/</u>		
Lima	62.6	52.9
Callao	9.4	14.0
Junín	3.0	7.1
Piura	2.3	5.4
Ancash	3.2	4.7
La Libertad	3.5	4.4
Moquegua	0.3	0.3
Resto del país	15.7	11.3
<u>Venezuela, 1963</u>		
Falcón	3.3	22.7a/
Departamento Libertador	29.2	22.2a/
Miranda	17.4	14.7a/
Carabobo	9.7	11.5a/
Aragua	8.5	7.9a/
Zulia	7.7	7.2a/
Resto del país	24.2	13.8a/

Fuentes: Brasil 1960: Censo industrial; 1969 Produção industrial 1969, Fundação IBGE; Colombia: U. Nac. de Colombia - CID, Industria manufacturera fabril; Perú: 1963, Primer censo nacional económico, 1968: Estadística Industrial 1970, Ministerio de Industria y Comercio; Venezuela: 1963, Tercer censo económico. Para los demás países y años, censos industriales.

a/ Calculado a base de valores brutos de la producción.

b/ Incluye las provincias de Valparaíso y Aconcagua.

c/ Incluye las provincias de Concepción, Ñuble, Arauco, Bío-Bío y Malleco.

d/ Establecimientos con cinco o más personas ocupadas (tabulación original de la CEPAL).

DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL MEDIO POR HABITANTE EN ALGUNOS PAISES Y CIUDADES, 1965 a/

(Dólares de 1960)

	Ingreso medio por tramos					
	Ingreso personal medio por habitante	20% más sobre	30% inferior	30% superior	15% inferior	5% superior
Brasil	260	45	100	200	380	2 055
Rio de Janeiro	805	200	405	780	1 425	3 880
São Paulo	775	225	390	675	1 280	4 340
Chile	480	85	200	410	890	2 930
Gran Santiago	660	140	315	640	1 285	3 035
Costa Rica	385	115	155	280	640	2 695
San José	500	125	240	425	965	2 600
México	475	85	185	415	935	2 755
Distrito Federal	1 050	280	495	490	1 115	2 810
Venezuela	530	80	200	850	1 610	3 480
Area metropolitana de Caracas	870	250	500	1 070	1 560	2 870
Noruega b/	930	210	640	1 540	2 355	5 375
Reino Unido b/	1 400	360	825			

a/ Estimaciones provisionales basadas en antecedentes fragmentarios. El ingreso personal en dólares se basa en los niveles de producto por habitante calculados por la CEPAL. Véase, CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1968, op.cit.

b/ Esos niveles de ingreso para los países europeos corresponden a los de 1960. Véase CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1969.

Se dispone de alguna información sobre la estratificación absoluta en Brasil de los ingresos no agropecuarios por regiones, en 1970. Este análisis expresa predominantemente la situación en las zonas urbanas de diferentes regiones.

Se observa que los perceptores del decil más desfavorecido, tanto de Guanabara y Río de Janeiro como de São Paulo, ganan más del doble de lo que perciben en el país en general quienes están ubicados en el mismo decil. La situación del Distrito Federal es aún más favorable, pero de una gravitación inferior dada que su población es menor. En el extremo más desfavorecido los perceptores del nordeste (Pernambuco, Bahía, Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Alagoas, Sergipe) ubicados en el decil más pobre ganan menos de la mitad que el 10% más pobre del país y menos de la cuarta parte de los que están ubicados en el decil inferior de Guanabara y Río de Janeiro, o de São Paulo. Esta situación se reproduce, aunque con rasgos menos acentuados, en los deciles superiores de la distribución, todo lo cual significa que los grupos pobres urbanos de las regiones urbanas periféricas tienen un ingreso inferior a los grupos pobres urbanos de las regiones centrales.

La falta de información impide respaldar esta hipótesis con bases más sólidas y hacerla extensiva a las zonas rurales de centros y periferias.

Conviene volver ahora al porcentaje de analfabetos como indicadores de pobreza estructural para establecer diferencias entre las metrópolis de las regiones centrales y el resto de las zonas urbanas y rurales de varios países.

El cuadro 32 permite observar que cuando las capitales nacionales corresponden al principal centro urbano de cada país presentan porcentajes de analfabetismo drásticamente más bajos, no sólo que el promedio nacional, sino que el conjunto urbano global (que a veces incluye, y en otras excluye, a la propia capital). Asimismo, dicho conjunto urbano presenta en todos los casos, porcentajes de analfabetismo nítidamente inferiores a los que imperan en las zonas rurales. De este conjunto de hechos surgen algunas reflexiones tentativas.

Cuadro 32

AMERICA LATINA: ALFABETIZACION EN ALGUNOS PAISES, 1960-1970

(Porcentajes)

	1960	1970
<u>Argentina</u> (10 años o más)	8.7	7.1
Capital		2.5
Resto urbano		7.8
Zona rural		
<u>Chile</u> (10 años o más)	15.2	10.7
Capital	6.3	4.8
Resto urbano	9.6	8.1
Zona rural	29.6	24.2
<u>Colombia</u>		18.8
Capital		8.8
Resto urbano		17.0
Zona rural		33.3
<u>Costa Rica</u> (10 años o más) (1963)	14.4	10.4
Capital	4.8	3.6
Resto urbano	6.6	5.5
Zona rural	19.2	15.1
<u>Guatemala</u> (1963-1970)	61.1	51.9
Capital	17.2	13.5
Resto urbano	44.8	36.1
Zona rural	76.2	66.1
<u>México</u>	33.0	23.8
Capital	12.0	9.2
Resto urbano	22.6	26.2
Zona rural	46.6	
<u>Brasil</u> (10 años o más)	39.0	
Norte	38.2	
Nordeste	59.4	
Sureste	29.0	
Sur	25.7	
Centro oeste	42.0	
<u>Haití</u>		77.5
Capital		42.3
Resto urbano		46.2
Zona rural		86.6
<u>Perú</u>		25.2
Capital		4.8
Resto urbano		15.1
Zona rural		47.3

Fuente: Programa OMUECE-CELADE.

/En primer

En primer lugar, el analfabetismo no es un buen indicador de pobreza "a secas" en las regiones que albergan los centros nacionales de desarrollo de cada país y, menos aún, en el perímetro urbano de sus respectivas capitales. Allí el porcentaje de pobres puede ser mucho mayor que el de analfabetos, disociándose netamente la correlación entre ambos indicadores. Esto se debe a que las exigencias educacionales de sus diversificadas estructuras productivas elevan el "umbral educativo mínimo" probablemente hasta el nivel de los que han concluido la enseñanza básica o, al menos, hasta el de la alfabetización.

En segundo lugar, pese a lo anterior, cualquier línea convencional de pobreza que se determine en términos de poder adquisitivo, también deberá establecer distinciones en términos de los gastos esenciales que marcan la línea de la pobreza no sólo en la distribución rural-urbana sino también considerando el área metropolitana o ciudad principal de cada país. Esta reflexión se funda en la hipótesis de que el principal centro urbano de cada país (especialmente en los países grandes y medianos de América Latina) evidencia un salto o quiebre cualitativo en materia de desarrollo con respecto al resto de las regiones y ciudades respectivas. Dadas las condiciones ecológicas, urbanísticas y culturales de las grandes metrópolis, no sólo son mayores las exigencias educativas sino también los niveles de ingreso para poder sobrevivir en ellas. Habría elementos para argumentar que los gastos de transporte y de vivienda son dos necesidades esenciales que elevan notablemente los niveles mínimos de supervivencia en las áreas metropolitanas.

En tercer lugar, existe fundamento para afirmar que la migración rural-urbana es selectiva en el sentido de que incluye a los emigrantes más jóvenes y educados dentro de la población en edad de trabajar. Los analfabetos migran en una proporción inferior, ya sea a las grandes urbes, o a las ciudades en general. Volveremos más adelante sobre este punto procurando ilustrarlo con algunos antecedentes; sin embargo, intuitivamente, parece plausible suponer que una fuerte migración de analfabetos rurales hacia la ciudad principal de cada país haría aumentar el índice de analfabetismo en ellas, cosa que no parece haber ocurrido.

/Cuanto mayor

Cuanto mayor sea el grado de urbanización y empleo en actividades no agrícolas dentro de un país, menor será la correlación entre analfabetismo y pobreza "a secas". Esto se debe a que la expansión industrial y urbana exige disponer de fuerza laboral que sea, al menos, capaz de leer y escribir mensajes simples. Estas son las condiciones mínimas para competir en un mercado de trabajo metropolitano. Incluso dentro del servicio doméstico, el analfabetismo (como indicador de pobreza estructural) constituye un obstáculo importante en las metrópolis mayores. Por el contrario en las zonas rurales de los países pobres, el analfabetismo marca probablemente el quiebre social cualitativamente más significativo para separar a los pobres del resto de la estructura social.

No obstante, subsiste nuestra argumentación básica: si bien es cierto que no todos los pobres (medida la pobreza en términos de ingreso) son necesariamente analfabetos, también lo es que todos los analfabetos experimentan una impotencia radical para emerger de los estratos más desfavorecidos de ingresos. Por lo tanto, si nuestro interés se proyecta más allá de la detección de un número (inevitablemente convencional) de pobres en un punto del tiempo, para intentar además prever las tendencias que en el mediano y largo plazo cabe esperar en cuanto al porcentaje de los estructuralmente pobres, el analfabetismo rural parece ser una guía extraordinariamente significativa.

Primero, porque constituye una huella inequívoca del enmarcamiento histórico estructural experimentado por las sociedades de las diferentes regiones de América Latina y segundo, porque en materia de acciones de política permite detectar el segmento más desfavorecido de la fuerza de trabajo latinoamericana y conocer además donde está situada.^{52/}

^{52/} Existe un refrán oriental que dice: "Si ves a un hambriento, no le regales un pescado, enséñale a pescar". Es por eso que los indicadores de educación (sobre todo cuando se los vincula con los de ocupación), son incomparablemente superiores a los de nutrición, salud y vivienda, cuando se pretende conocer la capacidad diferencial de la fuerza de trabajo para acceder a ingresos salariales, y los requisitos mínimos para obtener mayor equidad en materia de oportunidades.

3. Pobreza y migraciones

Desde un ángulo demográfico, en las últimas décadas ha comenzado a perfilarse, cada vez con mayor vigor, una etapa con características diferentes en los movimientos redistributivos de la población en América Latina.

Se ha generalizado en la región una tendencia predominante hacia la aglomeración en los centros urbanos y un crecimiento mucho más veloz de la población que habita en las ciudades.

El cuadro 33 es un resumen de la situación regional que permite rastrear la evolución de este fenómeno durante las últimas dos décadas. En dicho lapso la población que habita en aglomeraciones superiores a las 20 000 personas se triplicó en valores absolutos alcanzando en 1970 a 113 millones de personas, de las cuales más de 50 millones habitan en las metrópolis ^{53/} y más de 34 millones viven en ciudades medianas y grandes.

El fenómeno de la metropolización se expresa claramente en el hecho de que la proporción de población urbana que habita en las metrópolis es casi la mitad del total y ha crecido en los últimos veinte años. Otro tanto ha sucedido con la proporción de población urbana que habita en las ciudades grandes. En cambio las ciudades intermedias han perdido importancia relativa en dicho total y otro tanto ha sucedido (aunque sólo en el último decenio) con las ciudades pequeñas. Por último, las ciudades muy pequeñas también han perdido gravitación relativa. Resulta evidente entonces la tendencia general a la metropolización y al crecimiento en importancia de las ciudades grandes dentro del cuadro urbano global (véase de nuevo el cuadro 33).

^{53/} De manera arbitraria denominaremos metrópolis a las aglomeraciones de más de un millón de habitantes; ciudades grandes a las que comprenden 500 000 y un millón de habitantes; ciudades medianas a las que comprenden entre 100 000 y 500 000 habitantes; ciudades pequeñas a las que tienen entre 50 000 y 100 000 habitantes; ciudades muy pequeñas a las que tienen entre 20 000 y 50 000 habitantes. El único objeto de estas denominaciones es facilitar la descripción de los datos que se exponen.

AMÉRICA LATINA (20 PAÍSES): NÚMERO DE CIUDADES Y DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN URBANA SEGÚN EL TAMAÑO DE LA CIUDAD, 1950-1970

Tamaño de la ciudad	Número de ciudades				Población urbana (miles)				Población urbana en cada categoría (porcentajes)				Población total en cada categoría (porcentajes)			
	1950	1960	1970		1950	1960	1970		1950	1960	1970		1950	1960	1970	
1 millón y más	7	11	16		16 353	29 789	51 759		40.7	43.9	45.8		10.4	14.4	18.8	
500 000 - 1 000 000	5	8	17		3 336	5 385	11 598		8.3	7.9	10.3		2.1	2.6	4.2	
100 000 - 500 000	49	73	115		10 432	15 651	22 416		26.0	23.1	19.8		6.6	7.6	8.2	
50 000 - 100 000	58	105	169		3 922	7 133	11 756		9.8	10.5	10.4		2.5	3.4	4.3	
20 000 - 50 000	201	319	511		6 143	9 888	15 432		15.3	14.6	13.7		3.9	4.8	5.6	
Total	320	516	828		40 187	67 845	112 961		100.0	100.0	100.0		25.6	32.8	41.1	

Fuente: CEPAL, Población y desarrollo en América Latina, vol. 1, E/CN.12/973, febrero de 1974.

a) Las migraciones internas 54/

La importancia de la caracterización estructural anterior radica en que la orientación de las principales corrientes migratorias internas de cada país apunta claramente hacia los "centros" metropolitanos recién caracterizados.

Los antecedentes disponibles para seis países permiten concluir con relativa claridad que son escasos los lugares de destino de las corrientes migratorias y, en todos los países sobre los cuales existe información, la principal entidad receptora es también la sede de su principal centro urbano (véanse los cuadros 34 y 35).

En Argentina quizás se constata el ejemplo más extremo de estos rasgos. La provincia de Buenos Aires, sede de la Capital Federal, absorbió el 92.2% del total de saldos netos migratorios positivos verificados en el decenio.

En Brasil durante el mismo período, el estado de São Paulo retuvo el 45.1% del total de las corrientes migratorias netas. Si a dicho valor se le suman los saldos de Río de Janeiro y Guanabara, se obtiene el 61% del total de dichos saldos.

En México, la entidad federativa del mismo nombre y el Distrito Federal correspondiente absorbieron un 62% de las migraciones internas netas. Agregando Baja California Norte, Coahuila y Nueva León, el porcentaje llega al 81.5%.

En Chile, la provincia de Santiago, sede de la capital, absorbió un 83% del total neto ingresado a las provincias receptoras.

En Venezuela, el Distrito Federal y los estados Miranda, Aragua, Carabobo y Bolívar, que son las zonas de mayor industrialización del país, absorbieron un 96.4% del total de movimientos.

La concentración en las corrientes migratorias netas hacia la ciudad principal se evidencia incluso en el caso de Colombia que, como sabemos, presenta una mayor descentralización en su red urbana.

54/ Los puntos que siguen se han extractado literalmente de Armando Di Filippo, El desarrollo regional diferenciado y la dinámica demográfica en América Latina, Documento de trabajo N° 15, CLACSO-PISPAL, CELADE, Santiago, 1976.

AMERICA LATINA: NUMERO DE MIGRANTES INTERNOS NETOS EN PROVINCIAS RECEPTORAS Y EXPULSORAS DE MIGRANTES EN SEIS PAISES, 1960-1970

Provincias receptoras	Número de migrantes	Provincias expulsoras	Número de migrantes	Provincias receptoras	Número de migrantes	Provincias expulsoras	Número de migrantes
Argentina							
Buenos Aires	862 839	Capital Federal	-122 008	Rondônia	8 759	Acre	-11 780
Córdoba	27 304	Catamarca	-34 199	Anapá	7 071	Amazonas	-50 221
Chubut	5 833	Corrientes	-90 034	Río de Janeiro	286 672	Roraima	-1 171
Neuquén	8 042	Chalo	-120 746	Granatara	415 042	Pará	-3 063
Río Negro	11 722	Entre Ríos	-127 098	São Paulo	1 336 652	Maranhão	-310 835
Santa Cruz y		Formosa	-10 100	Paraná	679 125	Piauí	-70 012
Tierra del Fuego		Jujuy	-13 294	Mato Grosso	218 549	Ceará	-153 129
		La Pampa	-11 938	Goiás	151 969	Río Grande do Norte	-17 249
		La Rioja	-23 099	Distrito Federal	228 728	Paraíba	-229 972
		Mendoza	-14 760			Pernambuco	-261 197
		Misiones	-35 459			Alagoas	-106 568
		Salta	-30 480			Sergipe	-96 358
		San Juan	-38 803			Bahía	-508 916
		San Luis	-23 451			Minas Gerais	-1 178 939
		Santa Fe	-8 437			Espirito Santo	-209 599
		Santiago del Estero	-88 635			Santa Catarina	-14 686
		Tucumán	-142 019			Río Grande do Sul	-110 504
Total	934 968	Total	-934 290	Total	3 332 567	Total	-3 334 192
Colombia							
Antioquia	299 845	Bolívar	-15 324	Tarapacá	24 129	Antofagasta	-5 625
Atlántico	41 901	Boyacá	-67 572	Atacama	5 414	Coquimbo	-41 318
Bogotá D.E.	302 150	Caldas	-69 082	Valparaíso	34 568	Aconcagua	-5 295
Córdoba	19 080	Cauca	-29 281	Santiago	327 057	O'Higgins	-7 588
Magdalena	54 451	Cundinamarca	-118 340	Magallanes	7 248	Colchagua	-24 346
Neta	22 682	Chocó	-14 085			Curicó	-11 879
Valle del Cauca	65 917	Huila	-14 899			Maule	-13 034
Intend. de Caquetá	11 080	Marino	-43 978			Linares	-24 036
		Norte de Santander	-30 632			Talca	-19 217
		Santander	-57 062			Ñuble	-25 584
		Tolima	-109 233			Concepción	-21 962
Total	547 106	Total	-577 257	Total	398 416	Total	-394 868
Chile							
						Arauco	-11 742
						Río Bío	-18 738
						Malleco	-33 451
						Cautín	-54 326
						Valdivia	-42 630
						Osorno	-13 205
						Llanquihue	-11 012
						Chiloé	-9 845
						Aysén	-535

Cuadro 34 (conclusión)

México				Venezuela			
Provincias receptoras	Número de migrantes	Provincias expulsoras	Número de migrantes	Provincias receptoras	Número de migrantes	Provincias expulsoras	Número de migrantes
Baja California Norte	101 479	Aguas Calientes	-3 117	Distrito Federal	133 595	Anzoátegui	-36 641
Baja California Sur	9 705	Coahuila	-93 910	Aragua	58 933	Apure	-11 525
Campeche	15 429	Chiapas	-99 909	Barinas	9 575	Cojedes	-8 653
Colima	8 248	Chihuahua	-66 778	Bolívar	39 707	Falcón	-53 299
Distrito Federal	354 840	Durango	-101 401	Carabobo	72 251	Guárico	-26 988
México	755 079	Guajuato	-128 643	Miranda	121 113	Lara	-23 453
Morelos	58 888	Guerrero	-59 470	Zulia	6 049	Mérida	-36 652
Nueva León	158 331	Hidalgo	-135 251	Amazonas	1 623	Monagas	-44 479
Sinaloa	59 239	Jalisco	-64 115			Nueva Esparta	-3 957
Sonora	15 420	Michoacán	-203 191			Portuguesa	-5 277
Tabasco	31 060	Navarrit	-2 622			Sucre	-81 270
Tamaulipas	35 013	Oaxaca	-140 453			Táchira	-44 112
Veracruz	31 896	Puebla	-140 830			Trujillo	-54 977
		Querétaro	-13 562			Yaracuy	-20 793
		Quintana Roo	-10 417			Delta Amacuro	-3 035
		San Luis Potosi	-130 311				
		Tlaxcala	-43 724				
		Yucatán	-35 684				
		Zacatecas	-165 486				
Total	1 634 627	Total	-1 638 876	Total	442 846	Total	-445 111

Fuente: Arévalo, Jorge, Migración interconsal de seis países de América Latina, CELADE, Serie A, No 127, noviembre de 1974.

AMERICA LATINA: PROVINCIAS RECEPTORAS Y EXPULSORAS DE MIGRANTES EN SEIS PAISES, 1960-1970^{a/}

Provincias receptoras	Tasa anual de migra- ción neta (por mil habitantes)	Porcentaje de población activa no agrícola (1960)	Porcentaje de analfabe- tos sobre la población de 10 años y más (1960)	Provincias expulsoras	Tasa anual de migra- ción neta (por mil habitantes)	Porcentaje de población activa no agrícola (1960)	Porcentaje de analfabe- tos sobre la población de 10 años y más (1960)
<u>Argentina</u>				<u>Argentina</u>			
Santa Cruz y Tierra del Fuego	28.89	75.2	5.5b/	Chaco	-26.58	59.1	21.2
Buenos Aires	12.88	88.4	5.6	Catamarca	-24.13	74.0	11.6
Neuquén	7.43	71.7	19.0	Santiago del Estero	-21.79	71.1	19.8
Río Negro	6.24	62.2	16.5	Tucumán	-21.58	70.2	13.0
Chubut	4.25	74.3	13.3	Corrientes	-19.58	62.8	21.5
<u>Brasil</u>				<u>Brasil</u>			
Distrito Federal	94.06	96.1	23.6c/	Espirito Santo	-17.57	47.5	39.3
Matto Grosso	23.28	39.8	42.2	Sergipe	-14.90	39.1	58.5
Paraná	16.00	36.8	36.3	Maranhão	-14.65	21.6	64.3
Rondônia	12.69	53.1	42.4	Minas Gerais	-13.83	50.4	40.4
São Paulo	10.72	79.6	21.4	Pardiba	-13.30	35.2	60.6
<u>Colombia</u>				<u>Colombia</u>			
Bogotá	39.10	97.1	12.0d/	Tolima	-18.65	39.3	35.1
Neta	31.46	35.5	31.7	Cundinamarca	-15.49	36.6	30.8
Intendencia de Caquetá	24.07	24.9	44.3	Chocó	-12.61	36.0	59.3
Magdalena	13.84	39.2	41.7	Boyacá	-10.02	31.7	38.5
Atlántico	10.47	83.0	20.0	Maricao	-9.32	40.8	39.2
<u>Chile</u>				<u>Chile</u>			
Tarapacá	18.57	86.0	8.4d/	Malleco	-22.07	46.4	30.4
Santiago	13.15	91.6	10.2	Maule	-18.64	39.7	28.5
Magallanes	9.90	83.0	6.8	Valdivia	-18.56	54.4	23.4
Valparaíso	5.69	87.4	9.0	Colechagua	-17.35	36.9	32.2
Atacama	4.75	88.1	14.7	Linares	-15.75	41.5	28.8

/Cuadro 35 (concl.)

Cuadro 35 (conclusión)

Provincias receptoras	Tasa anual de migración neta (por mil habitantes)	Porcentaje de población activa no agrícola (1960)	Porcentaje de analfabetos sobre la población de 10 años y más (1960)	Provincias expulsoras	Tasa anual de migración neta (por mil habitantes)	Porcentaje de población activa no agrícola (1960)	Porcentaje de analfabetos sobre la población de 10 años y más (1960)
<u>México</u>				<u>México</u>			
México	34.79	38.6	39.4	Zacatecas	-24.06	19.8	30.8
Quintana Roo	19.75	30.8	30.7	Hidalgo	-15.58	29.9	52.5
Baja California Norte	18.67	60.5	12.8	Durango	-15.22	29.7	19.1
Morelos	14.97	39.5	35.6	Tlaxcala	-14.39	31.6	65.0
Nueva León	14.46	67.7	16.2	San Luis Potosí	-14.14	31.2	42.3
<u>Venezuela</u>				<u>Venezuela</u>			
Miranda	23.71	76.3	26.6	Sucre	-24.02	44.4	46.6
Carabobo	18.60	76.6	29.9	Monagas	-21.33	43.7	41.3
Aragua	18.54	73.8	28.6	Trujillo	-19.69	37.6	53.6
Bolívar	18.32	66.8	30.6	Falcón	-18.25	55.5	41.2
Amazonas	13.54	55.7	49.7	Cajedón	-13.65	34.2	56.6

Fuente: Migración intercensal de seis países de América Latina, CELADE, Serie A, No 122, noviembre de 1974.

a/ Los datos corresponden a las cinco provincias principales.

b/ Calculado sobre la población de 14 años o más.

c/ Calculado sobre la población de 5 años o más, datos para 1970.

d/ Calculado sobre la población de 7 años o más.

/Datos sobre

Datos sobre la década de 1950 permiten establecer que el Distrito Especial de Bogotá absorbió un 55% del total de las corrientes netas. Si a esta cifra sumamos los saldos recibidos por Antioquia, Valle del Cauca y Atlántico, obtenemos un 80% de los saldos positivos totales.

Sin embargo, el incremento en la participación relativa de la ciudad principal en el total de la población urbana se debe a que es la principal receptora de las corrientes migratorias. En efecto, la razón por la cual las ciudades principales tienden a incrementar su participación en la población urbana y total se debe a que su población crece a una tasa más alta.

Ahora bien, como la información pertinente tiende a demostrar que el crecimiento vegetativo en las metrópolis no es superior al promedio nacional (incluso hay razones para pensar que debería ser inferior), sus tasas más altas sólo pueden atribuirse a la magnitud de las migraciones que reciben.^{55/}

En América Latina la tendencia de la metrópoli principal a crecer más rápidamente que la población total resulta un hecho constatado. Pero también ha habido aumentos importantes en las metrópolis principales con respecto al total de la población urbana. Esta tendencia se ha verificado al menos como promedio global en toda la región (véase nuevamente el cuadro 34).

Dados todos estos antecedentes resulta claro que la orientación registrada por las migraciones internas resulta decisiva para explicar en la esfera demográfica el proceso de concentración urbana que se observa en la región.^{56/}

^{55/} No significa que las migraciones sean el principal factor explicativo de la tasa de crecimiento de las metrópolis; pero sí deberían explicar la fracción de ese crecimiento que excede del promedio global. Así, por ejemplo, si en un país dado la tasa anual de crecimiento de su metrópoli principal es de 4% y la de su población total (o la del "resto" urbano) es sólo de un 3%, al menos ese 1% adicional debería explicarse totalmente por el proceso migratorio. Lo contrario significaría que el crecimiento vegetativo de la metrópoli tiene un ritmo superior al urbano o global del país, lo que no parece probable.

^{56/} Véase, entre otros, Ligia Herrera, Fernando Gatica y Ricardo Jordán, Consideraciones sobre el proceso de urbanización, la concentración y la dispersión de la población en América Latina: situaciones críticas, PISPAL, CELADE, Documento de trabajo N° 6, Santiago de Chile, abril de 1975.

b) Algunas implicaciones socioeconómicas de las migraciones internas

Sobre la base del marco estructural anteriormente esbozado, resulta clara la orientación de las corrientes migratorias más importantes en América Latina desde las "periferias" hacia los "centros".

Este rápido esbozo bastará para formular la hipótesis de que la corriente migratoria rural-urbana que, en especial se dirige hacia los centros metropolitanos nacionales o subnacionales (cuando éstos existen), parece ser uno de los hechos más indudables e irreversibles en materia de redistribución de la población en América Latina.

Dadas estas condiciones, el equilibrio en los mercados de trabajo de los centros depende de un complejo conjunto de factores que para cada momento y país determinan la mayor o menor conveniencia de estas redistribuciones.

Cabe citar respecto de este tema algunas tendencias predominantes relativas al empleo en América Latina. Ante todo existe una clara correspondencia entre los desplazamientos migratorios rural-urbanos y las tendencias intersectoriales que se observan en la composición del empleo. Esta correspondencia se funda en el hecho evidente de que la gran mayoría de las actividades agropecuarias se desarrollan en las zonas rurales, mientras que lo opuesto acontece con las actividades industriales y de servicios.

Tal constatación resulta clara cuando se observa que durante los años sesenta el ritmo de crecimiento del empleo en este último sector (4.6%) fue muy superior a la tasa global de crecimiento de la población ocupada (2.6%). En el polo opuesto contrasta la baja absorción de empleo (0.9%) en el sector agrícola, buena parte de cuyos incrementos de productividad representan un mero desplazamiento del subempleo hacia las actividades de servicios.^{57/}

De acuerdo con las tasas observadas, el crecimiento del empleo en la industria y los servicios básicos resulta muy significativo, si bien el sector servicios absorbe más de la mitad del aumento total de la población ocupada.

^{57/} Véase CEPAL, América Latina y la estrategia internacional de desarrollo: Primera evaluación regional, E/CN.12/974/Add.2/Rev.1.

Merece destacarse que en materia de desempleo abierto, las actividades no agrícolas presentan tasas más elevadas que las agrícolas, lo que en parte se explica porque la índole de estas últimas favorece las formas encubiertas de desempleo.^{58/} Asimismo, el desempleo en la metrópoli principal tiende a superar la tasa global, y en ciertos países - Perú, Venezuela y Colombia -, también suele sobrepasar la tasa urbana general. Sin embargo, en otros países, como Argentina, Colombia y Chile, se verifican tasas más bajas de desempleo en las metrópolis principales que en el conjunto urbano (véase el cuadro 36).

Algunos datos parciales confirman la hipótesis de que en materia de subempleo visible (jornadas incompletas) y empleo marginal (ingresos insuficientes) las zonas de emigración neta presentan tasas más elevadas. Así, en Brasil las regiones del norte, que son típicas zonas de emigración neta, llegan a cuadruplicar las tasas que existen en São Paulo, principal estado receptor de las migraciones internas (véase el cuadro 37).

Desgraciadamente la información en materia de desempleos es aún tan fragmentaria e incompleta, que resulta difícil establecer asociaciones claras y mucho menos vinculaciones causales con el fenómeno migratorio.

El cuadro 38 permite apreciar la inserción de los migrantes en la principal área metropolitana de cuatro países. Dentro de los no calificados resalta la fuerte concentración ocupacional en los servicios domésticos, que llega a triplicar la proporción de nativos que se ocupan en dicha actividad. El otro extremo de la estratificación, el rubro "empresarios urbanos medios y grandes", comprende un porcentaje claramente superior de no migrantes. En las restantes zonas urbanas de cada país, también es algo mayor el porcentaje de migrantes en el rubro de servicios domésticos, con respecto al total de migrantes ocupados.

^{58/} Una de las características más notables del desempleo abierto en América Latina es su carácter marcadamente diferente dentro de cada país. Es mucho mayor en los centros urbanos que en el plano nacional y varía ampliamente entre diferentes zonas de cada país. Así, en 1970 la tasa de desempleo nacional en Bolivia era de 10.7% y la urbana de 15%; en Colombia de 7.5 y 10.0%, respectivamente, y en Chile de 6.2 y 7.2%; Henry Kirsch, "El empleo y el aprovechamiento de los recursos humanos en América Latina", Boletín Económico de América Latina, vol. XVIII, Nos. 1 y 2, 1973.

Cuadro 36

AMERICA LATINA: DESOCUPACION ABIERTA, RURAL, URBANA Y METROPOLITANA, 1970
(Porcentajes)

País	Zonas urbanas	Zonas rurales	Total	Metrópolis principal
Argentina	4.8	-	5.6	4.7 (Gran B. Aires)
Bolivia	15.0	-	10.7	
Brasil	3.8	0.4	3.5	
Colombia	10.0	3.9	7.5	13.1 (Bogotá)
Chile	7.2	3.1	6.2	6.7 (Gran Santiago)
Ecuador	-	-	5.1	
Perú	2.9	0.3	4.7	7.0 (Lima-Callao)
Venezuela	6.7	4.2	6.0	8.0 (Caracas)
Panamá	-	-	9.7	
México	-	-	3.8	5.5 (México, D.F.)

Fuente: Véase Henry Kirsch, "El empleo y el aprovechamiento de los recursos humanos en América Latina", Boletín Económico de América Latina, vol. XVIII, Nos. 1 y 2, 1973.

Cuadro 37

BRASIL: SUBEMPLEO VISIBLE Y EMPLEO MARGINAL EN ACTIVIDADES NO AGRICOLAS, POR REGIONES, 1970

(Porcentajes)

Región	Subempleo visible <u>a/</u>	Empleo marginal <u>b/</u>
I. Guanabara, Río de Janeiro	2.1	9.4
II. São Paulo	4.2	10.7
III. Paraná, Santa Catarina y Río Grande do Sul	5.4	13.4
IV. Minas Gerais, Espírito Santo	4.5	32.8
V. Maranhao, Piauí, Ceará, Río Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe, y Bahía	11.2	42.4
<u>Total del país</u>	<u>5.7</u>	<u>19.5</u>

Fuente: CEPAL, a base de datos de la Fundación IBGE, Instituto Brasileño de Estadística, Pesquisa nacional por muestra de domicilios (primer trimestre de 1970), citado por Kirsch, op.cit.

Nota: Las dos mediciones no son mutuamente excluyentes y no pueden sumarse, aunque en gran medida se refieren a distintos grupos.

a/ Proporción de la población económicamente activa.

b/ Proporción de los asalariados ocupados.

AMÉRICA LATINA: ESTRATIFICACIÓN OCUPACIONAL DE LA POBLACIÓN, SEGÚN CONDICIÓN MIGRATORIA^{a/} Y LUGAR DE RESIDENCIA, EN CUATRO PAÍSES, 1970

(Porcentajes)

Estratos ocupacionales	Panamá			Paraguay			Nicaragua			Argentina					
	Capital	No Migrantes	Resto urbano	Capital	No Migrantes	Resto urbano	Capital	No Migrantes	Resto urbano	Capital	No Migrantes	Resto del país			
	Migrantes	migrantes	migrantes	Migrantes	migrantes	migrantes	Migrantes	migrantes	migrantes	Migrantes	migrantes	migrantes			
1. Empresarios urbanos medios y grandes	0.8	1.4	0.5	1.1	1.5	3.0	1.0	1.2	0.5	0.7	0.6	3.0	6.9	1.6	2.5
2. Estrato administrativo alto (dependiente)	13.1	12.6	15.0	10.5	4.9	8.3	7.4	5.8	10.9	8.3	6.1	10.3	15.8	7.5	8.7
3. Profesionales, técnicos y afines (independientes)	1.0	0.5	2.0	0.3	0.5	2.0	1.2	0.8	1.3	0.9	0.9	1.5	3.0	1.0	0.9
4. Estrato autónomo medio (independiente)	1.1	3.2	2.2	4.5	2.9	6.1	6.0	7.3	4.6	8.2	8.0	2.9	7.4	2.8	5.2
5. Estrato administrativo medio (dependiente)	22.6	30.7	18.6	22.2	13.7	11.8	13.9	8.3	15.8	19.3	14.0	23.7	28.0	12.6	14.5
6. Estrato obrero calificado (dependiente)	16.3	22.9	21.7	24.3	13.0	19.7	19.8	19.7	16.8	24.5	19.5	22.4	17.2	29.0	21.8
7. Estrato obrero no calificado (dependiente)	3.4	4.0	6.0	6.1	3.6	3.4	3.8	3.3	2.0	3.4	2.3	4.5	3.4	7.0	6.2
8. Servicios domésticos	23.7	8.4	11.4	8.4	27.0	9.9	10.2	16.3	32.3	12.4	11.2	21.1	4.6	8.8	4.9
9. Estrato manual (independiente)	4.1	6.5	5.6	8.3	8.6	14.8	13.3	17.2	6.7	10.1	7.7	3.4	5.6	4.2	6.0
- Ocupaciones en la agricultura, caza y pesca (todos los estratos)	2.3	1.6	9.4	7.6	2.7	2.0	11.2	21.8	1.9	1.3	12.8	0.2	0.5	9.6	17.4
- Buscan trabajo por primera vez	5.0	5.4	4.7	4.9	1.6	1.8	1.3	1.5	1.0	1.5	1.4	0.6	0.3	0.8	0.8
- Ocupaciones no identificables o no declaradas	5.8	1.6	1.8	0.7	18.9	5.3	8.7	4.5	3.1	5.3	4.6	4.3	4.2	12.4	7.1
Total b/	99.2	98.8	98.9	98.9	98.9	88.1	97.8	97.7	96.9	95.9	94.3	97.9	96.9	97.3	96.0

Fuente: Tabulaciones de CELADE, Programa OMECE, 1970.

a/ La condición de migrante corresponde a los que tienen cinco años o menos de residencia en el lugar.

b/ Se ha excluido para todos los estratos a los "familiares no remunerados".

/Evidentemente hace

Evidentemente hace falta contar con un mayor número de estudios sistemáticos para poder apreciar diferencias claras en cuanto a la situación ocupacional de migrantes y no migrantes.^{59/}

4. Las migraciones internacionales entre países latinoamericanos

Como proposición general, la distribución de la población en el espacio expresa la distribución del espacio entre la población. Cabría señalar también que la primera gran distribución social de los espacios corresponde a la delimitación de las fronteras políticas entre Estados soberanos.

En América Latina, la distribución de los espacios nacionales "compartimentalizô" efectivamente la evolución demográfica de cada país, pues las corrientes demográficas más importantes provinieron desde las zonas deprimidas de Europa, y no desde países vecinos de la propia región.

A medida que el transporte y las comunicaciones en general se difundan y su precio se haga más accesible, es de esperar que esta compartimentalización tienda a disminuir acrecentándose la interacción demográfica, especialmente entre países limítrofes (véase el cuadro 39).

De hecho estas tendencias han comenzado a verificarse en regiones fronterizas donde se presentan las condiciones más propicias. Estas migraciones presentan una orientación predominantemente rural-rural cuando están referidas a la fuerza de trabajo no calificada, y urbana-urbana cuando se trata de técnicos o profesionales altamente calificados.

En el primer caso,^{60/} suele tratarse de campesinos de baja calificación que se emplean temporalmente en labores agrícolas desarrolladas en zonas rurales contiguas de los países limítrofes. El carácter temporal de sus incursiones suele deberse a la imposibilidad jurídica de residir permanentemente en las zonas de destino de los países receptores, no obstante lo cual, a partir de los años cincuenta la residencia de muchos se ha tornado de hecho permanente.

^{59/} Véase, Raúl Atria, Heterogeneidad estructural urbana y población en América Latina, CELADE/PISPAL, Documento de trabajo N° 5, Santiago de Chile, abril de 1975.

^{60/} Véase, OIT, Seminario regional tripartito sobre la situación de los trabajadores migrantes en Sudamérica, Documento de trabajo N° 1, Buenos Aires, D.15/1974, 1974.

Cuadro 39

AMERICA LATINA: SALDOS MIGRATORIOS, 1974

País	Inmigrantes	Emigrantes	Saldo
Argentina	1 500 000	65 000	+1 435 000
Bolivia	45 000	700 000	-655 000
Brasil	140 000	172 000	-32 000
Chile	135 000	300 000	-165 000
Colombia	120 000	650 000	-530 000
Ecuador	85 000	160 000	-75 000
Paraguay	50 000	680 000	-630 000
Perú	120 000	110 000	+10 000
Uruguay	50 000	83 000	+33 000
Venezuela	750 000	45 000	+705 000

Fuente: A base de datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

¿Cuáles son las condiciones de vida y trabajo que esperan al migrante en las zonas de destino? Es posible establecer algunas generalizaciones al respecto.

De acuerdo con los términos de la legislación vigente en la mayoría de los países latinoamericanos, todo extranjero con residencia legal y permanente tiene derecho a trabajar en pie de igualdad jurídica con los oriundos del país. Existen sin embargo múltiples circunstancias que, en este campo, diferencian la situación de nativos e inmigrantes.

En primer lugar, la mayoría de los inmigrantes fronterizos eluden el control de las autoridades aduaneras por lo cual quedan en situación jurídica desmedrada para defender sus derechos e intereses. Por otro lado, la legislación de algunos países como Brasil, Colombia y Venezuela, exige una cuota mínima de nativos sobre el total de empleados, o prohíbe directamente el empleo de extranjeros en ciertas actividades. Si bien la mayoría de las legislaciones prevén causales de expulsión, en la práctica, el porcentaje de expulsados ha resultado muy reducido, pues en general la falta

/de documentación

de documentación legal no es considerada causa suficiente. Venezuela constituye una excepción importante a esta afirmación general.

En lo que atañe a los mecanismos de reclutamiento laboral, la mayoría de los migrantes fronterizos no calificados carecen de una vinculación contractual legalizada, razón por la cual no disponen de un instrumento jurídico mínimo para hacer valer sus derechos. Debe reconocerse, además, que no existe mayor preocupación por parte de estos trabajadores por poner en regla sus convenios laborales, lo que es atribuible tanto a sus bajos niveles educativos como a la precariedad de sus condiciones de residencia.

Una consecuencia previsible de este conjunto de factores es que sus remuneraciones medias suelen ser inferiores a las que perciben los oriundos del país en ocupaciones equivalentes. Sin embargo, aun así, dichas compensaciones suelen superar holgadamente las percibidas por dichos inmigrantes en sus zonas de origen. En todo caso, la discriminación de hecho, existe en mayor o menor medida.

Otro rasgo digno de señalarse es que en ciertas tareas agrícolas estacionales suele reclutarse una cantidad considerable de mujeres y niños, familiares del trabajador principal. En ciertos casos, el reclutamiento convenido estipula una remuneración conjunta por el trabajo de toda la familia. Esta circunstancia agrava aún más las condiciones precarias de alojamiento y otros servicios comunitarios básicos. Sin embargo, muchas de estas deficiencias también suelen manifestarse, incluso más agudamente, en las zonas de origen de la migración fronteriza. Respecto de otros servicios sociales, particularmente salud y en menor grado educación, los migrantes fronterizos pueden acceder junto con los nativos a las prestaciones públicas que son comunes a toda la población en los lugares de destino. Sin embargo, la frecuente precariedad jurídica de sus condiciones de residencia suele impedirles afiliarse a los sindicatos respectivos, quedando así excluidos de los beneficios sociales que derivan de esta afiliación.

VII. RECAPITULACION DEL PROBLEMA

1. La heterogeneidad de la estructura social y la pobreza estructural

La pobreza estructural está implicada en la estructura de la sociedad y es una expresión de ella. Para captar la vinculación entre la heterogeneidad de la estructura social latinoamericana y el fenómeno de la pobreza conviene distinguir entre los universos rurales y urbanos de dicha estructura.

El condicionamiento histórico de la pobreza estructural rural latinoamericana se remonta a un lejano pasado. En este ensayo se ha sustentado la tesis de que los regímenes de trabajo esclavistas y serviles originados en la fase de conquista y colonización, gravitaron en la estructuración social que se desarrolló posteriormente en las zonas rurales de América Latina.

La estructura social rural fundada en los actuales regímenes de trabajo, propiedad e intercambio, que suelen denominarse "tradicionales", lleva por lo general fuertemente impresa la huella de las haciendas señoriales cuya primitiva estructuración económica, social y política se asociaba a regímenes laborales de corte servil y esclavista. El campesino subordinado al orden señorial de la hacienda estuvo secularmente marginado tanto de los bienes económicos y culturales como de los derechos políticos. Las simbióticas y complejas modalidades productivas contemporáneas del "complejo latifundio-minifundio" se fundan en regímenes de propiedad, trabajo e intercambio que requieren para su funcionamiento de la pobreza estructural del campesino allí arraigado. Resulta obvio que las economías rurales de subsistencia en zonas donde existen minifundios o parcelas concedidas por el latifundista no son compatibles con una diversificación creciente del consumo o con una alfabetización y educación general progresiva de los campesinos. Dentro de estos ordenamientos rurales el analfabetismo es el mejor indicador de la impotencia social en que se encuentra el campesino, no ya para intentar modificar su desfavorecida posición en la estructura social, sino incluso para tomar conciencia de ella.

/Dentro de

Dentro de la fuerza de trabajo rural no calificada el campesino analfabeto constituye un segmento absolutamente descalificado y cualitativamente diferenciable del resto. Refiriéndose a las "situaciones de clase", observa Weber que "la única situación homogénea está constituida por quienes carecen de bienes y de calificación, por lo cual están obligados a ganarse la vida con su trabajo en ocupaciones esporádicas".^{61/} Es esta precisamente, la situación de clase típica del campesino analfabeto latinoamericano.

En América Latina, las zonas rurales que fueron sede de relaciones laborales de tipo servil o esclavista - básicamente en el área andina y la meseta mexicana las primeras, y en las zonas tropicales y costeras las segundas - presentan porcentajes altos de analfabetismo, en tanto que los territorios templados del extremo sur, de poblamiento más tardío y menos vinculado a la herencia colonial, registran porcentajes mucho más reducidos.

En las zonas urbanas los regímenes de propiedad, trabajo e intercambio son básicamente capitalistas, la fuerza de trabajo debe penetrar en el circuito monetario-mercantil para acceder a los bienes de consumo, y las formas extremas de la pobreza suelen verificarse fundamentalmente entre los trabajadores manuales de baja o nula calificación que laboran por cuenta propia o bajo relaciones de dependencia esporádica. En las zonas urbanas el porcentaje de alfabetizados guarda correlaciones menos significativas con el porcentaje de pobres, porque los niveles mínimos de educación exigidos superan el "punto de alfabetización" y no existen allí las condiciones estructurales para que un alto porcentaje de analfabetos activos pueda sobrevivir. Esta circunstancia se hace aún más patente en las zonas metropolitanas, que desempeñan el papel de centros nacionales de desarrollo. En ellas el porcentaje de analfabetos en edad activa es muy inferior al promedio nacional respectivo.

La heterogeneidad de la estructura social también ha influido - especialmente en las zonas rurales - en el crecimiento vegetativo de la población de acuerdo con sus posiciones diferenciadas en la estructura social. La así denominada explosión demográfica de América Latina puede explicarse por

^{61/} Véase Max Weber, Economía y sociedad, Tomo I, Fondo de Cultural Económica, México, 1974, p. 242.

la difusión relativamente homogénea de prácticas y drogas medicinales, en un contexto social estructuralmente heterogéneo. El descenso concomitante de la mortalidad derivado de estas prácticas ha alcanzado incluso a los segmentos inferiores de la estructura social. Sin embargo, las pautas reproductivas de los estratos bajos - determinadas según ocupación, educación e ingreso - no se vieron sustancialmente modificadas, en parte por la permanencia de estructuras sociales "tradicionales" y en parte por la "inercia cultural" que preside estos comportamientos y suele prolongarse más allá de la mantención de las estructuras sociales que originalmente los motivaron.

En resumen, puede concluirse que los grupos sociales demográficamente más fecundos son también los más pobres porque están inmersos en las estructuras más "tradicionales". Por consiguiente en las sociedades latinoamericanas con mayor porcentaje de pobres la dinámica demográfica conspira con especial intensidad contra la superación del problema de la pobreza.

2. La heterogeneidad de la estructura económica y los estratos de subsistencia

Los datos permitieron observar que la heterogeneidad de la estructura económica está constituida por posiciones diferenciadas en la estructura productiva que, en términos de valor económico, se expresan bajo la forma de marcadas diferencias en la productividad económica de la fuerza de trabajo que allí labora.

Desde un punto de vista práctico y con fines de diagnóstico, las actividades productivas con respecto a las cuales se predica la disparidad de productividades pueden ser clasificadas por estratos, sectores y regiones.

La estratificación de productividades permite captar en su forma más pura las dimensiones y rasgos de la heterogeneidad de la estructura económica y estimar la gravitación social del fenómeno según la proporción de población ocupada en cada estrato. Esta tricotomización de estratos puede concebirse no sólo como un arbitro meramente estadístico de carácter convencional; se fundamenta también en ciertos quiebres "cualitativos o discontinuidades histórico-estructurales que afectan el aparato productivo de las economías latinoamericanas.

/Normalmente se

Normalmente se alude a un estrato "preindustrial o de subsistencia", a un estrato "intermedio" que utiliza técnicas industriales históricamente superadas en los centros capitalistas desarrollados, y a un "estrato moderno" que utiliza técnicas industriales plenamente vigentes en aquellos centros. Como es obvio la expresión "industriales" aplicada a las técnicas productivas no se reduce al sector secundario, sino que también abarca las restantes actividades de la estructura productiva. Este es el aspecto que nos interesa destacar para vincular significativamente la heterogeneidad de la estructura económica con el tema de la pobreza. En efecto, la población ocupacionalmente adscripta al estrato preindustrial de subsistencia o "primitivo" evidencia una productividad económica media cuyo ínfimo nivel es una cota superior para sus pretensiones de ingreso y, en la esfera económica, constituye la causa estructural básica de su condición de pobreza. Hay otras causas sociales del fenómeno de la pobreza que no necesariamente se asocian a una baja productividad laboral y tienen que ver con los regímenes de propiedad, trabajo e intercambio en que se inserta la población trabajadora. Por lo tanto, en forma simplificada puede decirse que si bien no todas las ocupaciones de la población pobre están vinculadas a niveles de productividad demasiado bajos, la totalidad de la población ocupada en niveles de productividad económica que no superan un cierto umbral es necesariamente pobre. Se está aludiendo aquí a la productividad económica expresada en valores y no a productividad técnica expresada en unidades físicas. En general, la baja productividad técnica propia de las formas productivas preindustriales corresponde a posiciones desfavorecidas en el mercado que determinan además una baja productividad económica. La productividad expresada en valores sintetiza ambos aspectos del tema.

Aquellas economías latinoamericanas cuya productividad laboral media es baja - incluso con respecto al promedio regional - presentan como es obvio, un nivel igualmente bajo de producto por habitante. En estos países especialmente pobres 62/ el problema de la pobreza es ante todo un problema de

62/ Lo dicho no es aplicable, desde luego, a los países convencionalmente considerados "grandes" y "medianos" dentro de la región (Brasil, México, Argentina, Colombia, Perú, Venezuela y Chile), donde los cálculos referidos a los déficit de pobreza, evidencian márgenes redistribuibles de significación. Tampoco se aplica a países "pequeños" como Uruguay o, quizás, Costa Rica. Restan, sin embargo, algunos otros países donde la pobreza de ciertos segmentos sociales es consecuencia casi inevitable de los bajos niveles medios de productividad e ingreso, como se expuso en el capítulo V.

desarrollo económico, pues siendo el ingreso medio global por habitante no demasiado superior al que demarca la línea de la pobreza, el margen redistribuible es bastante escaso. A medida que crece la productividad media de un país, ese margen redistribuible tiende a aumentar, facilitándose tanto el proceso de acumulación de capital como las posibilidades de redistribuir el ingreso a sus niveles ya existentes.

Si se asocia esta circunstancia con la heterogeneidad de la estructura económica, cabría concluir que cuanto mayor sea el porcentaje de personas ocupadas en actividades cuya productividad laboral es extremadamente baja, y menor el nivel medio de productividad laboral del sistema económico global, más grave será el problema social de la pobreza y más dificultosas las acciones tendientes a superarlo.

3. Las modalidades concentradoras del desarrollo

Las capas superiores de productividad laboral generalmente identificadas con el apelativo "estrato moderno" generan, como es obvio, una cuota mucho más importante del ingreso que del empleo. Además, de esos mismos estratos proviene una cuota mucho más importante del incremento del ingreso que del incremento del empleo. Este fenómeno, que conspira contra la superación de la heterogeneidad de la estructura económica, da lugar a una insuficiencia dinámica ^{63/} de la economía para absorber con productividad creciente la oferta igualmente expansiva de fuerza de trabajo y para disminuir la gravitación social de los estratos más bajos de productividad económica.

Cuando la magnitud de crecimiento del ingreso monetario en los reducidos estratos superiores de productividad es igual o superior al de los más desfavorecidos, tiende a crecer con más fuerza la demanda de productos cada vez más elaborados, suntuarios y diversificados que son propios de la "canasta" de consumo de esos estratos. Así, por ejemplo, algunas estimaciones para la década de 1970 referidas a América Latina en su conjunto ponen de relieve que el incremento del ingreso por habitante en el 5% superior de la estratificación equivale aproximadamente, en magnitud absoluta, al incremento verificado en el 50% más pobre. Ambos gravitan con la misma fuerza en las orientaciones del mercado.

63/ Véase Raúl Prebisch, "Crítica al capitalismo periférico", Revista de la CEPAL, N° 1, Santiago de Chile, 1966.

Este proceso da lugar a un crecimiento intenso de la demanda en rubros de consumo restringido y alto valor unitario que hace rentable su oferta, ya sea que se produzcan internamente o se importen. En consecuencia, la oferta se reorienta hacia esos rubros, determinando que aquella elevación monetaria inicial del ingreso se convierta en un alza del poder adquisitivo real de esos grupos. Además, dadas las tendencias de transferencia tecnológica desde los centros, en estos rubros el progreso técnico se introduce con mayor fluidez. Como la elasticidad-ingreso de la demanda es alta, los precios se disminuyen al mismo ritmo que los costos unitarios, y las tasas de ganancia atraen la actividad empresarial y el progreso técnico. Así, la acumulación de capital se orienta hacia actividades prescindibles o suntuarias y no contribuye a superar el citado fenómeno de la insuficiencia dinámica. En suma, la capacidad productiva del estrato que estamos denominando moderno, por su dinamismo tecnológico, alta productividad y gran escala operativa, no se utiliza en la medida deseable para producir y ofrecer 64/ los bienes esenciales que demandan los pobres, ni los medios productivos requeridos para producir esos bienes.

Además, como la capacidad productiva del estrato moderno se utiliza para producir (o importar) de manera preferente esos bienes de consumo de alto valor unitario o los equipos que los producen, disminuye el crecimiento de la oferta de bienes de capital utilizados para producir nuevos bienes de capital. Esta modalidad o estilo de desarrollo no sólo desvía de manera socialmente insatisfactoria el rumbo de la producción, sino que también retarda el ritmo de acumulación de capital.

Tanto el retardo en la acumulación de capital así como su inconveniente asignación social, reducen el ritmo de incorporación de la fuerza de trabajo a estratos superiores de productividad capaces de trascender la línea convencional demarcatoria de la pobreza.

64/ Las actividades modernizadas de las áreas periféricas pueden pertenecer al sector exportador, y sus ingresos de exportación posibilitar la existencia de oferta importada.

4. El proceso centralizador del desarrollo

La así denominada "concentración tridimensional" del progreso técnico se expresa en las ya mencionadas diferencias de productividad que pueden ser captadas al estratificar, sectorializar o regionalizar la actividad productiva.^{65/}

La estratificación de productividades nos permitió desarrollar el nudo central de la vinculación entre la heterogeneidad de la estructura económica y la pobreza, a fin de que se pudiera apreciar el tema distributivo en su dimensión social global.

La combinación de los criterios sectorial y regional (provincial, estadual, distrital, etc.) para clasificar las actividades económicas y sus niveles de productividad, permite poner de relieve la división social del trabajo por zonas subnacionales, y la diferenciación regional del desarrollo entre los centros industrializados generalmente ubicados en las áreas metropolitanas de cada país y sus respectivas periferias internas. Para comprender mejor el tema desde esta perspectiva imaginemos una matriz de insumo-producto convenientemente regionalizada y la trama interdependiente de flujos económicos que ésta contribuye a captar.

En los países de América Latina las regiones y áreas metropolitanas que hemos denominado "centrales" se industrializaron tempranamente, y en términos relativos al resto del respectivo país, presentan una división social y técnica del trabajo más profunda, una diversificación productiva más acentuada no sólo en bienes sino también en servicios, un nivel educacional mayor, un grado de urbanización superior, y otros múltiples rasgos que generalmente se asocian positivamente con el proceso de desarrollo. Las regiones periféricas no diversificadas de cada país presentan los rasgos opuestos, que son típicos de las zonas subdesarrolladas.

Estas características deben también manifestarse en la estructura de clases, la estratificación social y la distribución del ingreso, y por este camino puede vincularse el tema de la pobreza con las relaciones centro-periferia dentro de cada país.

^{65/} Véase Aníbal Pinto, "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente" en Inflación, raíces estructurales, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

Lo anterior permite concluir que cualquier línea convencional de pobreza que se marque como promedio nacional puede presentar considerables variaciones no sólo respecto de la distribución rural-urbana sino también si se considera la región metropolitana que opera como centro industrializado, especialmente en los países "medianos" y "grandes" (en términos de la magnitud de su población y potencialidad económica).

Dadas las condiciones económicas, ecológicas y culturales de las grandes metrópolis y sus zonas de influencia directa, no sólo son mayores las exigencias educativas mínimas, sino también el ingreso de subsistencia necesario para sobrevivir en ellas. Por ejemplo, cabría suponer que los gastos de transporte y de vivienda en las áreas metropolitanas son relativamente más altos que el promedio nacional, tanto del "resto" urbano como de las zonas rurales.

Estas diferencias no pueden ser dejadas de lado en una estrategia de erradicación de la pobreza, sobre todo si se tiene en cuenta la orientación predominante de las corrientes migratorias internas en América Latina. Las áreas metropolitanas de cada país absorben una proporción de migrantes muy superior a su tamaño demográfico relativo previo en el total del país. Esta migración "periférico-céntrica" es uno de los rasgos más importantes de la dinámica demográfica contemporánea en América Latina. El proceso se inicia por lo general con una migración rural-urbana en las provincias o estados periféricos de cada país, y desde allí se produce el traslado hacia la región metropolitana central.

Puesto que las regiones metropolitanas industrializadas absorben y retienen un porcentaje muy alto de las migraciones internas, la fuerza de trabajo migrante encuentra oportunidades ocupacionales que aunque puedan ser relativamente desfavorables en la metrópolis, posibilitan, sin embargo, la permanencia estable del migrante. Aunque en algunos rubros básicos como vivienda, transporte, etc., el costo de la vida es alto, también los ingresos monetarios son mucho mejores en estos centros, y en materia de esparcimiento, educación y otros servicios, la diversificación de alternativas y oportunidades es también muy superior.

/Existen elementos

Existen elementos para afirmar que la migración rural-urbana es selectiva, pero en mayor grado lo es la que hemos denominado "periférico-céntrica", en el sentido de que ésta incluye los migrantes más jóvenes y educados dentro de la población en edad de trabajar. En particular, los analfabetos migran en una proporción inferior, tanto a las grandes urbes, como a las ciudades en general.

Cualquier estrategia orientada a superar la pobreza deberá tomar en consideración estos factores para determinar los universos geográficos y sociales en que radica la pobreza y escoger los medios más adecuados para poner en práctica las políticas tendientes a solucionar el problema.

CONCLUSIONES

Podría pensarse que existe cierta contradicción entre dos tesis centrales de este ensayo. De un lado, cuando se alude a la perspectiva histórica de largo plazo se prevé un acelerado proceso de "desmarginalización" por parte de aquella población campesina secularmente arraigada a las formas señoriales de la sociedad rural latinoamericana. De otro lado, cuando se diagnostican las modalidades o estilos más recientes del desarrollo latinoamericano se ponen de manifiesto los rasgos concentradores de este desarrollo.

En suma, la idea de un proceso de desmarginalización de la población campesina parece implicar su incorporación acelerada a las estructuras que son propias de las sociedades capitalistas industrializadas y urbanas. Por oposición, la idea de un desarrollo concentrador sugiere una especie de exclusión o de insuficiente participación en los frutos del progreso técnico que surgen de este proceso. ¿Cómo se articula el "optimismo" de la primera afirmación con el "pesimismo" de la segunda?

En primer lugar, en nuestra opinión ambas afirmaciones diagnósticas no son contradictorias, sino que se suponen recíprocamente. América Latina se acerca al siglo XXI en medio de una radical transformación de sus estructuras socioeconómicas. La desaparición definitiva del orden social "tradicional" de las zonas rurales probablemente se completará en este siglo, tras un inmovilismo secular fundado en los regímenes señoriales de /trabajo heredados

trabajo heredados del pasado colonial. La expansión de las formas urbanas de vida y de la actividad económica no agrícola se opera a un ritmo extraordinariamente veloz y, dentro de una perspectiva de largo plazo, supone un aceleramiento del "tempo" histórico.

Al "disolverse" las formas sociales cristalizadas en el pasado histórico, se produce la transferencia masiva de la población a los regímenes de trabajo que son propios de las sociedades industrializadas y urbanas. Este fenómeno genera una incorporación a las formas típicamente salariales de inserción en el proceso productivo, que imperan no sólo en las economías capitalistas, sino también en las economías centralmente planificadas. Por lo tanto, no hay ambigüedad terminológica al afirmar que en la segunda mitad del siglo XX, América Latina está ingresando a la sociedad industrial merced a un cambio radical en sus estructuras sociales.

Las sociedades latinoamericanas están atravesando un período crítico de su transformación en el sentido propio que cabe atribuir a este vocablo.^{66/} En su interior hay un "mundo" que se "disuelve" y otro que se está creando.

A excepción de Cuba, el resto de las sociedades latinoamericanas se están desarrollando en el marco de las formas periféricas de capitalismo. Este proceso supone una determinada inserción en el orden internacional, un ordenamiento institucional con participación inexcusablemente activa del Estado en la regulación del proceso económico, y una lógica sistémica fundada en la acumulación de capital y la maximización de la tasa de ganancia del sector privado. Toda esta dinámica económica se procesa fundamentalmente a través de la mecánica del mercado, sobre la base de una apropiación predominantemente privada de los medios productivos.^{67/}

^{66/} En su acepción más usada, la expresión crisis designa un cambio importante en el estado de un organismo, que puede implicar una precondition para el desarrollo ulterior o el preanuncio de su destrucción definitiva. En general alude a mutaciones trascendentales - cualquiera sea su desenlace - en procesos de orden físico, orgánico, social o espiritual.

^{67/} La propiedad privada de los medios productivos puede coexistir con otras formas públicas y cooperativas sin que esto afecte el carácter capitalista de estos sistemas económicos.

En segundo lugar, dentro de este marco político institucional discurren las formas económicas y políticas del poder que empujan el proceso de desmarginalización rural. La presente argumentación toma como un dato la preponderancia de este sistema capitalista periférico en América Latina simplemente porque pretende establecer generalizaciones para un conjunto de países que, de manera abrumadoramente mayoritaria se encuadran en dicho ordenamiento.

Dentro de los marcos generales del actual ordenamiento capitalista, es posible influir en distintos grados y formas sobre el estilo que acompaña las presentes modalidades del desarrollo latinoamericano. Las formas económicas y sociales de la planificación que hoy están vigentes en América Latina sólo pueden adquirir inteligibilidad dentro de esta actitud. Ellas no pueden esperar a que se cumpla la exigencia previa de un cambio radical de sistema, ni conformarse con la postulación de un estricto "laissez faire", propio de un liberalismo recalcitrante.

En suma, se trata de modalidades de planificación que se encuadran dentro de las formas vigentes del poder económico y político propias del orden latinoamericano actual. Cualquiera de las otras dos actitudes bosquejadas más arriba niega significado y pertinencia a dichas formas de planificación.

El poder político del Estado ha sido un elemento central del orden social capitalista desde sus mismos orígenes, no sólo al resguardar sus instituciones fundamentales, sino también al estimular y regir las fuerzas que promovieron el desarrollo económico de muchas sociedades que hoy componen el "centro" del sistema internacional. En ese ámbito las formas actuales de la planificación tienen una función que cumplir, pues no puede ser que en esta esfera técnica se decidan las transformaciones sistémicas radicales que sólo pueden brotar de una compleja dialéctica de poder.

La visión es entonces optimista, tanto en lo que atañe a la interpretación misma de la fase crítica por la que atraviesan las sociedades latinoamericanas, como en lo concerniente a la posibilidad de influir sobre las fuerzas sociales que en última instancia rigen el proceso.

/Volviendo a

Volviendo a la aparente contradicción entre las tesis de este ensayo, cabría agregar que la desmarginalización rural supone el fin de lo que hemos denominado - de manera algo rebuscada - la heterogeneidad interestructural, donde se combinaban regímenes precapitalistas de trabajo con otros típicamente capitalistas.

Sin embargo, esta desmarginalización agrava las formas de la heterogeneidad estructural en su sentido estricto y dificulta las posibilidades de superar el fenómeno. En general, las actividades productivas de muy baja productividad pueden subsistir, entre otras razones, por la abundancia de una fuerza de trabajo no calificada dispuesta a trabajar por salarios ínfimos. Si esa fuerza de trabajo no se ofreciera en magnitudes tan abundantes ni creciera vegetativamente a un ritmo tan veloz, su mayor escasez relativa elevaría los niveles salariales medios, contribuyendo a quitar viabilidad económica a las actividades de baja productividad.

Para que se logre la absorción productiva de la fuerza de trabajo, pese a la desmarginalización rural y al alto crecimiento vegetativo de origen demográfico en la oferta de la fuerza de trabajo, es necesario que la acumulación de capital adopte ritmos y modalidades que las así denominadas "fuerzas espontáneas del mercado" no pueden garantizar. De aquí entonces la necesidad de realizar un diagnóstico riguroso de las actuales modalidades o estilos del desarrollo latinoamericano y de influir sobre las fuerzas que determinan el "para quién", el "qué" y el "cómo" de la producción y la acumulación.^{68/}

Los términos de este desafío son básicamente dos: en primer lugar, proveer de ocupación con niveles de productividad creciente a una gran masa de fuerza laboral no calificada que se proletariza rápidamente y que se suma a la creciente oferta de fuerza de trabajo derivada del alto crecimiento demográfico vegetativo en la región. En segundo lugar, generar una oferta cada vez mayor y permanente de bienes de consumo cuya composición asegure en un primer momento la suficiente provisión de los bienes incluidos en la "canasta de subsistencia", y posteriormente lograr una sostenida democratización en la distribución del consumo.

^{68/} Desde luego este no es el único motivo que justifica, legitima y requiere las formas económicas y sociales de la planificación del desarrollo, pero sí es el más atingente a la temática de la pobreza que aquí nos preocupa.

Desde luego el desafío planteado alude a los términos más perentorios del problema. Pero más allá de la supervivencia inmediata de esas masas humanas y de la elevación en sus condiciones materiales de vida, está la necesidad de incorporarlas a las formas más elementales de la participación social. Los "márgenes de maniobra" de los diagnosticadores y planificadores pueden ser, en este campo, mayores de lo que suele suponerse.

