

Documento 7/1
Santiago de Chile

ESTRUCTURA, PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS EN AMERICA LATINA *
por Aníbal Pinto

* Reproducido para uso exclusivo del Curso de Capacitación en Planificación de los Recursos Humanos 1968, organizado por la Oficina Internacional del trabajo (OIT) y el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES).

ESTRUCTURA, PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS EN AMERICA LATINA *

Aníbal Pinto

En este trabajo se discutirán algunos aspectos del problema de los salarios y de las políticas sobre la materia. En la primera parte se relacionará el asunto con ciertas características de la estructura económica. En la segunda se tratará de apreciar la influencia de la realidad anterior sobre las políticas de remuneraciones y la evolución de estas últimas. Finalmente se presentarán algunas hipótesis sobre las relaciones eventuales de lo expuesto con el proceso de desarrollo.

I. Heterogeneidad estructural de la economía latinoamericana

En el diagnóstico de las economías subdesarrolladas generalmente resaltan sus desniveles internos, su falta de homogeneidad, que se agrega a la relativamente escasa integración de sus partes. En otras palabras, y en contraste con la situación prevaleciente en los sistemas industrializados, sobresalen una marcada heterogeneidad y "disgregación" de los componentes de su estructura global.

En el pasado y con relación a las economías primario-exportadoras se difundió el concepto del sistema "dual", caracterizado por la coexistencia más o menos independiente de un "enclave" exportador y un "hinterland" marginado. Las transformaciones acarreadas por la industrialización llevaron a modificar la acepción del "dualismo", reformulándose el término desde un ángulo sectorial. Así pasó a considerarse a la industria como un "polo moderno" superpuesto y coexistente con "el resto", en el que sobresalía una agricultura rezagada.

En el último tiempo, en América Latina, se ha estado bregando por sobrepasar esas dicotomías a objeto de tener una visión más realista de la heterogeneidad estructural de estos sistemas. En ese esfuerzo se ha llegado a discernir varios estratos multi-sectoriales, que representan conjuntos de actividades primarias, secundarias y terciarias diferenciables por sus niveles de productividad, sus formas de organización, las tecnologías asimiladas e incluso las relaciones sociales predominantes.

*/ Trabajo presentado al simposium sobre Política de salarios realizado en Dinamarca, octubre de 1967. Las opiniones son de carácter personal.

Para fines de análisis y en una primera aproximación se han distinguido tres estratos principales. Uno estaría constituido por el llamado "sector moderno", esto es, el conjunto de actividades que presenta situaciones y estándares semejantes al promedio de las economías industrializadas. En él se incluirían las fracciones más adelantadas de la industria fabril, de los servicios privados y públicos y de la agricultura, en especial la de exportación. En el otro extremo se colocaría el sector "primitivo" o propiamente subdesarrollado, con estándares rudimentarios en cuanto a instrumental productivo y modalidades de organización y, en consecuencia, con niveles muy bajos de productividad. En este marco figuraría el grueso de la agricultura de subsistencia o de mínimos excedentes comerciables, gran parte de la artesanía y pequeña industria y una fracción principal de los servicios personales y no calificados. Entre esos estratos básicos y constituyendo, en verdad, un residuo de ellos, se ubicaría un sector "intermedio".^{1/}

Aunque debe advertirse de antemano que los antecedentes disponibles respecto a la importancia y composición de esos estratos son muy precarios, ha sido posible preparar algunas estimaciones gruesas que parecen razonables.^{2/} De todos modos, antes de referirnos a ellas hemos creído conveniente presentar el asunto desde un ángulo más convencional, teniendo en consideración las disparidades en cuanto a productividad por persona ocupada en los sectores principales.

En el cuadro 1-A se registran los datos correspondientes a 1950, 1960 y 1965, tomando como referencia-base la productividad media de la economía (en el cuadro 1-B se incluyen las cantidades respectivas, en dólares de 1960). De partida resalta el contraste en las situaciones de la agricultura y de

1/ Véase sobre la materia, "La mano de obra y el desarrollo económico de América Latina en los últimos años", CEPAL, E/CN.12/L.1, trabajo preparado por Zygmunt Slawinski y presentado al seminario organizado por la OIT y realizado en Río de Janeiro, Brasil, octubre de 1964. También, A. Pinto, "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo de América Latina", Revista Trimestre Económico, N° 125, México, 1965.

2/ Este trabajo se ha debido fundamentalmente a los esfuerzos del economista de CEPAL, Zygmunt Slawinski. Véase nota anterior.

las demás actividades. En general, el primer sector muestra un nivel de productividad igual a la mitad del promedio y a la tercera parte de los rubros no agrícolas. Las diferencias se atenúan en 1965 con respecto a 1950, pero es fácil percibir que ello se debe primordialmente al decaimiento de las cifras correspondientes a los servicios (excluidos los considerados básicos).

Las diferencias resultan más llamativas cuando se relaciona la productividad media o la agrícola con la calculada para algunas actividades como la industria fabril y la minería, que reflejan especialmente la situación de las grandes explotaciones de petróleo y cobre. La minería, por ejemplo, en 1965 excedía en más de cinco veces el promedio y más de diez veces la productividad de la agricultura.

En el cuadro 2 puede verificarse el contraste entre esos desniveles y la situación relativamente homogénea que prima en algunos países centrales como Estados Unidos y Gran Bretaña. En el primero, a excepción de la situación de la agricultura (compensada ex post por los subsidios), las diferencias no son apreciables, consecuencia de la penetración "extensiva" del progreso técnico. En Gran Bretaña es aún más pronunciado el equilibrio sectorial, sobresaliendo la posición de la agricultura, que en este caso tiene sus precios sostenidos al nivel del productor.

Aunque substanciales, las diferencias de productividad inter-sectoriales no revelan en toda su magnitud el problema que nos interesa, los promedios globales no dejan entrever los profundos contrastes dentro de los sectores. De allí que sea indispensable "descomponer" esos conjuntos y reagrupar las partes conforme a la metodología que se describió anteriormente, esto es, organizando las actividades productoras de bienes y servicios según puedan asignarse a las áreas "moderna", "intermedia" o "primitiva". Es lo que se ha tratado de hacer en el cuadro 3-A, donde se comparan las productividades por persona ocupada en cada una de ellas y en las principales actividades productivas. (En el cuadro 3-B se registran las cifras absolutas, para 1960 y en dólares de ese año.)

Desde luego resaltan los desniveles en la productividad media de los activos en las grandes áreas distinguidas. Atiéndase, por ejemplo, a la situación del llamado sector "moderno", cuya productividad por persona ocupada cuadriplica aproximadamente la del sistema en su conjunto y la

/del sector

del sector "intermedio", en tanto que es más de veinte veces más alta que la del "primitivo". En términos absolutos (véase cuadro 3-B), la productividad media en el sector "moderno" se aproxima a los 4 000 dólares por persona-año, a la vez que la del "primitivo" no alcanza a los 190 dólares.

Si se examinan las condiciones relativas de las actividades "agrícolas" y "no agrícolas" se comprobará que en las primeras, como era previsible, el área "moderna" se coloca mucho más por encima de su promedio que en la "no agrícola". Sin embargo, la situación relativa y absoluta del sector "primitivo" de la última es semejante, a causa, sin duda, de la gravitación de los "otros servicios" (véase también cuadro 3-B).^{3/}

Al pasar revista a las diversas ramas productoras de bienes y servicios se verifican contrastes tanto o más pronunciados que en los enfoques más globales. Un aspecto que conviene reiterar son los desniveles en el campo de los servicios. Ellos resultan particularmente llamativos cuando se atiende a las cifras absolutas (véase cuadro 3-B). Puede verificarse, por ejemplo, que la productividad media del sector "moderno" de esas actividades figura entre las más altas - en el hecho, la del rubro "comercio y finanzas" sólo es aventajada por la minería del mismo grupo. Por otro lado, sin embargo, como ya se anticipó, la condición de quienes trabajan en el estrato "primitivo" no difieren mayormente de la registrada para otras actividades en que el sector "moderno" exhibe niveles absolutos inferiores, como es el caso de la construcción o los servicios básicos.

Evidentemente, la significación de estos hechos depende fundamentalmente de la importancia relativa de los grandes estratos diferenciados en cuanto a su contribución al producto interno y al empleo.

Una estimación del cuadro regional al respecto se encuentra en el cuadro 4. Las cifras son por demás elocuentes. En el año de referencia, mientras el sector "moderno" representaba apenas poco más del 12 por ciento de la población ocupada, su participación en el producto interno se acercaba

3/ Parece evidente que en uno y otro caso las computaciones de las cuentas nacionales subestiman el producto o ingreso "real" o efectivo de los componentes del sector "primitivo".

al 48 por ciento. En el otro extremo, el área "primitiva" contenía a más del 40 por ciento de los empleados, aunque sólo aportaba un 7.2 por ciento del producto. En suma, una pequeña fracción de los activos participaba de niveles de productividad "modernos", quedando los dos quintos de los ocupados en un estándar "primitivo".

Claro está que las relaciones varían considerablemente al cotejar a diversos países latinoamericanos, cosa que se hace en el cuadro 5. Si se observan las situaciones relativas a los sectores "moderno" y "primitivo" fácil es verificar de qué manera ellas cambian según sea el nivel de desarrollo de las economías consideradas. En un extremo se perfila la Argentina, donde el estrato "subdesarrollado" tiene reducida participación desde los dos ángulos seleccionados. Un cuadro opuesto se vislumbra al considerar el conjunto de los pequeños países centroamericanos, en el que casi el 60 por ciento de la población ocupada todavía está radicada en el sector "primitivo". Una estructura muy particular es la de Venezuela, donde el área "moderna", ligada directa o indirectamente al foco petrolero, representa más del 72 por ciento del producto interno, al mismo tiempo que se retiene una proporción relativamente alta de la población activa en el estrato "primitivo" con una productividad muy baja.

II. Proyecciones sobre la política de ingresos y remuneraciones

Los antecedentes recordados pueden comentarse desde muy diferentes ángulos. En relación a ciertos enfoques conocidos sería posible destacar que ellos constituyen demostración elocuente del "desarrollo desigual" de la economía capitalista en la región. O llamar la atención sobre la superposición de sistemas "no coetáneos" de producción, relativamente desconectados pero que, a la vez, implican relaciones de predominio y subordinación entre ellos. O también acentuar la aparente tendencia a extremar los contrastes entre los estratos antes que a disminuirlos.^{4/}

Pero lo que interesa aquí es examinar sus repercusiones sobre los ingresos de los asalariados y las políticas a este respecto.

^{4/} Estos y otros aspectos se analizan con algún detenimiento en A. Pinto, "Concentración de los frutos del progreso técnico ...", op. cit.

De inicio podría señalarse que los desniveles de productividad sólo se reproducen en medida aproximada en las escalas de salarios, que generalmente presentan menos diferencias. Por desgracia no hay información suficiente para comparar detalladamente esas disparidades. Como ilustración pueden tenerse a la vista los niveles de salarios medios por actividades en Chile, referidos a la situación de la agricultura. Aunque en este caso no se ha podido descomponer los rubros según la metodología antes aplicada, los contrastes son por demás manifiestos. Como se ve, en actividades del tipo de la minería del cobre, la petrolífera o algunos servicios básicos se registran salarios entre cinco y siete veces superiores a los de la agricultura. (Véase cuadro 6.)

Son múltiples las razones que influyen en la disociación entre los niveles de productividad y de salarios. Sin entrar a una discusión general del asunto,^{5/} vale la pena mencionar de pasada los aspectos que parecen más pertinentes en la realidad latinoamericana.

Uno de ellos, por cierto, es la relativa "sobre-oferta" de fuerza de trabajo, activada por el rápido crecimiento demográfico, la migración rural hacia las ciudades y las repercusiones de la "importación tecnológica" sobre la demanda de mano de obra en el "sector moderno". A despecho de esto debe tenerse en cuenta que el mercado de trabajo dista mucho de ser "abierto", a causa de la organización sindical más fuerte precisamente en las actividades más desarrolladas, y a que la escasez de operarios calificados refuerza el poder de negociación de quienes tienen algún entrenamiento especial.

Otro elemento significativo es el grado de concentración empresarial, también más notorio en el sector moderno. Sin embargo, esta circunstancia en muchos casos, y en especial en el área pública y mixta, ha permitido establecer condiciones pronunciadamente más favorables para la fuerza de trabajo ocupada en esas actividades.

5/ Al respecto, por ejemplo, véase E. Wooton, "Social Foundations of Wage Policies", Rutledge, en que se analiza la realidad de Gran Bretaña.

Restan dos aspectos o posibilidades dignas de mención. La primera tiene que ver con la tributación fiscal, que gravita con fuerza en ciertos sectores de alta productividad, en especial las vinculadas a la minería de exportación (v. gr., cobre y petróleo), más aún cuando es de propiedad extranjera. En estos casos bien podría decirse que el Estado compite con los trabajadores de esas empresas en el reparto de los ingresos retenidos por el país o, puesto de otra manera, que la tributación y el gasto fiscales son los medios de distribuir en el resto de la economía parte de esos ingresos.

La segunda alternativa es que el margen entre la productividad por ocupado y los salarios se transforme en utilidad para las empresas mejor situadas al respecto. En parte e indirectamente, esta posibilidad podría constituir uno de los factores de la mayor concentración del ingreso que se registra en América Latina vis à vis el cuadro de los países industrializados.^{6/}

Sea como sea, la disociación comentada no invalida el hecho de que los substanciales contrastes en los estándares de productividad se reflejan, aunque aminorados, en las escalas de remuneraciones.

Este es uno de los datos fundamentales que ha debido encarar la política de salarios en América Latina, y fácil será comprender las dificultades objetivas que ellos implican para cualquier conducta general, susceptible de ser válida y eficaz para el conjunto de una economía más homogénea, pero no para una de las características antes descritas.

Veamos algunos de los dilemas que se le han planteado a las decisiones sobre la materia. Por una parte, cabría imaginar una orientación dirigida a ajustar lo más estrechamente posible las remuneraciones a los niveles y cambios en la productividad de las actividades. Esta alternativa, aparte de los casi insalvables obstáculos originados en la diversidad de situaciones, estaría expuesta a una objeción evidente: que ella conduciría a fortalecer los contrastes y de este modo la "concentración de los frutos del progreso técnico" en el ámbito nacional,

6/ Véase sobre el asunto, CEPAL, "Estudios sobre la distribución del ingreso en América Latina", 1967, E/CN.12/770.

/Podría pensarse,

Podría pensarse, entonces, en otro camino: el de buscar una atenuación de las diferencias existentes o emergentes, pero aquí también se perfilan objeciones meridianas. De un lado, si se intentara reducir las ventajas de los grupos vinculados a las empresas de mayor productividad, ello podría redundar en aumentos injustificados de la participación del capital. Por otro lado, de pretenderse remediar esos efectos por la vía de la tributación, se afrontaría un problema administrativo casi insoluble, que sólo admitiría resoluciones viables en lo que afecta a actividades muy específicas y relativamente homogéneas, como los grandes núcleos exportadores a que se aludió anteriormente.

¿En qué sentido se ha orientado efectivamente la política de salarios en América Latina a la luz de esas alternativas tan problemáticas?

En verdad, apenas es posible esbozar algunas líneas gruesas de lo que parecen haber sido sus directrices principales y su evolución en los últimos decenios en los países de mayor desarrollo relativo de la región, teniendo en cuenta que sería errado imaginar que ha llegado a definirse un "proyecto" coherente y sistemático de política de ingresos o salarios. En realidad, las orientaciones sobre la materia han ido siguiendo y adaptándose a situaciones planteadas por el desarrollo económico y el cuadro sociopolítico.

Para el ordenamiento de los hechos tal vez sería posible distinguir dos etapas.

En una primera, que se extiende aproximadamente hasta mediados de los años 50, el énfasis principal de las políticas parece concentrado en la defensa y promoción de los grupos adscritos o que van incorporándose al sector "moderno". En parte, esta conducta responde a la circunstancia visible de que son ellos los de mayor organización y peso político, pero también debe relacionarse con el apoyo público a la expansión de la industria y de las actividades complementarias. En verdad este respaldo es de carácter muy amplio y conviene examinarlo con más atención por sus nexos con el asunto que nos interesa.

Por una parte debe tenerse en cuenta la variedad de expedientes destinados a establecer y/o a elevar la productividad "real" de las nuevas empresas privadas y públicas, especialmente licencias y subsidios a la

/importación de

importación de bienes de capital e inversiones y créditos públicos en condiciones privilegiadas. Por el otro lado, hay que mencionar los diferentes arbitrios dirigidos a incrementar el ingreso y la rentabilidad de esas actividades - restricciones totales o parciales a la importación competitiva, alteración consecuyente y ventajosa de los precios relativos, exenciones tributarias o subsidios directos, etc. Cabe subrayar que el efecto de estas medidas sobre el ingreso de los factores a posteriori se equipara con un mejoramiento de la productividad, pero tiene un sentido profundamente distinto ya que puede estar completamente divorciado de cambios en el rendimiento "material".

En suma, por distintos caminos - política de salarios y también de seguridad social, política de diversificación e industrialización - lo evidente es que los gobiernos contribuyeron principalmente a defender y mejorar las posiciones de los grupos asalariados y empresariales vinculados al creciente sector "moderno".

La población rural y los activos de los centros urbanos radicados en los sectores "primitivo" o "intermedio" fueron, en mayor o menor grado, los olvidados en ese esquema de conducta. La única defensa que encontraron fue la legislación sobre salarios mínimos, por lo general de alcance muy limitado, sea por los niveles muy bajos que se establecían para esa remuneración, sea por las dificultades para hacerla efectiva a causa del escaso "poder de negociación" de esos grupos.

La segunda etapa a distinguir en gran medida está relacionada con la que podría llamarse la actual o latente "rebelión de los olvidados". Por una parte, en casi todos los países latinoamericanos, el fenómeno de "urbanización sin industrialización" redundó en crecimiento extraordinario de las poblaciones "marginales" o "periféricas" de las principales ciudades. Por la sola presencia o, más a menudo, por su incorporación al proceso político, esa masa que, a veces, como en Santiago de Chile, puede representar hasta una cuarta parte de los habitantes, ha pasado a jugar un papel importante en el cuadro social. Por otro lado está la movilización o agitación en el medio rural, derivada tanto de una tomada de conciencia respecto a su situación desfavorable y postergada respecto al progreso urbano como de la irradiación de hechos políticos, como las guerrillas o la revolución cubana.

/El resultado

El resultado más patente de estas nuevas circunstancias ha sido un reforzamiento de las legislaciones sobre salarios mínimos o básicos y, sobre todo, la extensión al medio campesino de parte de las garantías sociales antes reservadas para los trabajadores de la ciudad o de las actividades industriales y mineras.

No obstante, probablemente no ha sido la política de salarios el principal instrumento de esa nueva orientación de los gobiernos. Sobre todo en relación a las poblaciones "marginales" de las ciudades, el papel más significativo parece haber correspondido a las inversiones sociales, como lo indica la creciente preocupación con los programas de vivienda, agua potable, infraestructura urbana, salud pública y educacionales.

Algunas perspectivas

La significación y carácter que puedan asumir las políticas de remuneraciones en el próximo futuro dependerán en alto grado de circunstancias ajenas a su campo específico.

Por un lado, probablemente el antecedente decisivo esté vinculado a los cambios y relaciones de los principales estratos de la estructura productiva. Si se imagina un desarrollo más o menos rápido, que redunde en la ampliación manifiesta del sector "moderno", sobre todo desde el ángulo de la población activa que absorbe, bien podría pensarse que la resultante "homogenización" del sistema haría más viable políticas "nacionales" de salarios - como en alguna medida ocurre en los países del Río de la Plata.

También, claro está, debe considerarse una posibilidad bastante diferente: que los contrastes entre los estratos distinguidos se amplíen en lugar de disminuir y que el sector "moderno", en vez de constituirse en un punto de apoyo para la transformación global y la integración creciente del sistema, establezca, como se ha dicho, una especie de

/"colonialismo interno",

"colonialismo interno", en perjuicio de "su" periferia. Esta alternativa está despertando muchas preocupaciones en América Latina, principalmente a causa de la decreciente capacidad de algunas actividades, como la industrial, para proveer empleos.^{7/}

De materializarse esta segunda posibilidad parece evidente que seguirán planteados - y quizás agravados - los obstáculos y dilemas antes mencionados respecto a las políticas de salarios.

Desde otro ángulo convendría tener en cuenta que esta modalidad de desarrollo difícilmente podría evitar la prosecución del fenómeno de éxodo rural y "marginalización" urbana, con meridianas proyecciones socio-políticas, que afectarían al propio sector "moderno" y que influirían necesariamente en el diseño de las políticas sociales y de ingresos.

^{7/} En Brasil, por ejemplo, la tasa de crecimiento del personal ocupado en la industria bajó de 4.6 por ciento anual a 2.8 por ciento entre 1940-50 y 1950-60. En Chile, entre esos decenios, prácticamente no hubo incremento absoluto. En Argentina se registra una situación parecida. En México, en cambio, la tasa de aumento en 1950-60 (4.3 por ciento) fue superior a la del período anterior (3.9). Véase "Concentración de los frutos del progreso técnico ...", op. cit.

Quadro 1-A

AMERICA LATINA: PRODUCTO BRUTO POR PERSONA OCUPADA
EN SECTORES PRINCIPALES

Sector	1950	1960	1965
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
A. <u>Agricultura</u>	48	47	49
B. <u>No agricola</u>	161	150	144
I. <u>Bienes y servicios básicos</u>	151	163	168
a) Minería	405	521	530
b) Manufactura	136	157	168
b ₁) Fabril	250	271	279
b ₂) Artesanal	32	29	28
c) Construcción	94	87	81
d) Servicios básicos	186	165	164
II. <u>Servicios</u>	172	139	125
a) Comercio y finanzas	240	213	203
b) Otros servicios	163	123	111
b ₁) Gobierno	283	211	187
b ₂) Servicios varios	123	96	89

Fuente: Estimaciones CEPAL.

Cuadro 1-B

AMERICA LATINA: PRODUCTO BRUTO POR PERSONA OCUPADA
EN SECTORES PRINCIPALES

Sector	1950	1960	1965
<u>Total</u>	<u>824</u>	<u>1 011</u>	<u>1 105</u>
A. <u>Agricultura</u>	394	475	537
B. <u>No agrícola</u>	1 330	1 518	1 591
I. <u>Bienes y servicios básicos</u>	1 243	1 644	1 858
a) Minería	3 335	5 266	5 654
b) Manufactura	1 123	1 591	1 860
b ₁) Fabril	2 060	2 738	3 085
b ₂) Artesanal	263	294	308
c) Construcción	779	882	896
d) Servicios básicos	1 531	1 664	1 815
II. <u>Servicios</u>	1 418	1 406	1 378
a) Comercio y finanzas	1 976	2 155	2 240
b) Otros servicios	1 343	1 246	1 231
b ₁) Gobierno	2 331	2 138	2 065
b ₂) Servicios varios	1 010	972	980

Cuadro 2

PRODUCTO BRUTO POR PERSONA OCUPADA ^{a/} EN ESTADOS UNIDOS
Y GRAN BRETAÑA, 1960

Sector	Estados Unidos	Gran Bretaña
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
A. <u>Agricultura</u>	47	93
B. <u>No agrícola</u>	105	100
I. <u>Bienes y servicios básicos</u>	128	102
a) Minería	133	90
b) Manufactura	125	97
c) Construcción	120	99
d) Servicios básicos	147	128
II. <u>Servicios</u>	90	98

Fuente: Yearbook of National Accounts Statistics 1965; Statistical Abstract of the United States, 1964; y Annual Abstract of Statistics.

a/ Al costo de factores.

Cuadro 3-A

AMERICA LATINA: PRODUCTIVIDAD POR SECTORES, 1960

Sector	Promedio	Sector moderno	Sector medio	Sector primitivo
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>388</u>	<u>98</u>	<u>18</u>
A. <u>Agrícola</u>	100	551	127	39
B. <u>No agrícola</u>	100	275	71	11
I. <u>Bienes y servicios básicos</u>	100	264	65	9
a) Minería	100	222	19	3
b) Manufactura	100	281	72	9
b ₁) Fabril	100	177	63	-
b ₂) Artesanal	100	361	118	46
c) Construcción	100	222	72	24
d) Servicios básicos	100	189	74	16
II. <u>Servicios</u>	100	290	75	13
a) Comercio y finanzas	100	301	76	13
b) Otros servicios	100	292	73	13
b ₁) Gobierno	100	177	84	-
b ₂) Servicios varios	100	349	65	15

Fuente: Estimaciones CEPAL.

Cuadro 3-B

AMERICA LATINA: PRODUCTIVIDAD POR SECTORES, 1960

Sector	Sector moderno	Sector medio	Sector primitivo
<u>Total</u>	<u>3 922</u>	<u>987</u>	<u>186</u>
A. <u>Agrícola</u>	2 618	603	187
B. <u>No agrícola</u>	4 443	1 138	176
I. <u>Bienes y servicios básicos</u>	4 345	1 076	153
a) Minería	12 509	1 095	162
b) Manufactura	4 470	1 144	135
b ₁) Fabril	4 856	1 724	-
b ₂) Artesanal	1 120	346	135
c) Construcción	1 961	636	216
d) Servicios básicos	3 142	1 230	260
II. <u>Servicios</u>	4 586	1 190	207
a) Comercio y finanzas	6 482	1 640	288
b) Otros servicios	3 634	913	168
b ₁) Gobierno	3 058	1 451	-
b ₂) Servicios varios	3 832	713	168

Fuente: Estimaciones CEPAL.

Cuadro 4

AMERICA LATINA: EMPLEO Y PRODUCTO POR NIVELES BASICOS DE PRODUCTIVIDAD, 1960

	Empleo	Producto bruto interno
	<u>Porcentajes</u>	
Sector moderno	12.5	47.6
Sector intermedio	47.1	45.6
Sector primitivo	40.4	7.2

Cuadro 5

SITUACION DE ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS EN CUANTO A NIVELES BASICOS DE PRODUCTIVIDAD, 1960

(Porcentajes)

	Sector moderno		Sector intermedio		Sector primitivo	
	Empleo	Producto bruto interno	Empleo	Producto bruto interno	Empleo	Producto bruto interno
Argentina	23.0	54.4	69.8	44.4	7.2	1.2
Chile	19.8	52.8	54.5	42.4	25.7	4.8
Venezuela	22.0	72.3	53.4	25.4	24.6	2.3
México	15.4	51.3	44.7	43.1	38.7	5.6
Brasil	9.7	40.7	47.2	49.3	43.1	10.0
Perú	8.5	39.8	34.6	46.6	56.9	13.6
Centroamérica	7.5	32.7	32.9	51.4	59.6	15.9

Cuadro 6

CHILE: SALARIOS MEDIOS REFERIDOS A LA AGRICULTURA

Actividades	1964
Agricultura	100
Minería	301
Salitre	376
Cobre	657
Carbón	267
Petróleo	721
Industria	294
Construcción	233
Electricidad y gas	504
Comercio	189
Transporte y comunicaciones	302
Domésticos	79
Otras actividades	217
<u>Total</u>	<u>254</u>

Fuente: Servicio de Seguro Social, Estadísticas 1964 - Chile.