PROYECTO CEPAL/PNUMA
ESTILOS DE DESARROLLO Y MEDIO
AMBIENTE EN AMERICA LATINA

E/CEPAL/PROY.2/R.25
Septiembre de 1979

Seminario Regional

Santiago de Chile, 19 al 23 de noviembre de 1979

DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA, MIGRACIONES Y CONCENTRACION POBLACIONAL EN AMERICA LATINA

El autor, señor Armando Di Filippo, es funcionario del Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE). Las opiniones expresadas en este estudio son de su exclusiva responsabilidad y pueden no coincidir con las de la organización a que pertenece.

I N D I C E

I. PLANTEAMIENTO GENERAL

1. Objetivos

El objetivo de estas notas es intentar relacionar conceptualmente los estilos vigentes de crecimiento o desarrollo económico de las sociedades latinoamericanas contemporáneas con las modalidades que tiende a asumir la distribución espacial de la actividad económica y de la población.

El presente trabajo se inscribe dentro de un proyecto más amplio referido a los estilos de desarrollo y el medio ambiente.[1/] Aunque en este ensayo no se trata la temática ambiental salvo por tangenciales referencias, debe resultar evidente que la interacción entre la localización espacial de la actividad económica y de la población es un fundamento central para el análisis del medio ambiente de las sociedades latinoamericanas.

Cabría concordar de manera general en que el medio ambiente de las sociedades latinoamericanas puede ser "entendido como su entorno biofísico natural y sus sucesivas transformaciones artificiales, así como su despliegue espacial".[2/] Es evidente que la distribución espacial de la actividad económica y de la población, son elementos constitutivos básicos del medio ambiente así definido.

2. La división capitalista del trabajo

El punto central de nuestro análisis será el concepto de división del trabajo en sus dos dimensiones: la técnica y la social. Esta división del trabajo está histórica y estructuralmente condicionada.

1/ Se trata del proyecto CEPAL/PNUMA sobre "Estilos de Desarrollo y Medio Ambiente en América Latina" que coordina Osvaldo Sunkel. Véase del mismo autor "La Interacción entre los Estilos de Desarrollo y el Medio Ambiente en el Proceso Histórico Reciente de América Latina". Borrador de discusión.

2/ Sunkel, Op.Cit.

No nos interesa considerar aquí el concepto de división del trabajo en general, sino relacionándolo con sus efectos sobre las modalidades contemporáneas que ha asumido la distribución espacial de la actividad económica y la población en América Latina.

Las sociedades nacionales latinoamericanas contemporáneas forman parte de la periferia del orden social capitalista y, consecuentemente, participan de las modalidades que asume la división del trabajo en las formaciones capitalistas. Sin embargo, la heterogeneidad estructural deforma y limita, como veremos, aquellas modalidades típicas.

En las sociedades capitalistas, la división social del trabajo presupone la apropiación predominantemente privada de los medios y condiciones "no humanas" de producción, la libertad jurídica de los trabajadores que son propietarios de su capacidad de trabajo, y la vigencia generalizada de las relaciones mercantiles de intercambio fundadas en formas contractuales de negociación para flexibilizar la circulación de recursos y productos finales.

La generalización de las relaciones mercantiles de intercambio, da lugar a la existencia de un sistema de precios relativos tanto para los factores productivos como los productos finales, posibilitando así la expresión de estos flujos en términos de valorizaciones concretas.[3/]

Los propietarios de los factores y condiciones -humanas y no humanas- de la producción perciben remuneraciones que incentivan su contribución periódica al proceso productivo y constituyen el ingreso global de las sociedades nacionales capitalistas. La contrapartida de ese ingreso global es el producto social, entendido como un flujo de bienes y servicios de uso final que, con cierto retardo, van brotando del proceso productivo.

Este breve repaso elemental puede resultar probablemente superfluo, pero está destinado a prevenir las generalizaciones formuladas en medio de un vacío estructural y a fundamentar más claramente el concepto de división

---

3/ Se alude así al proceso de atribución de precios relativos a las mercancías que se transan en el mercado. Se opone así la categoría concreta precio, a las distintas concepciones teóricas sobre la naturaleza y significado del valor económico.

social del trabajo que, en su forma típica, pretende utilizarse como punto de referencia.

La división social del trabajo alude a la distribución del trabajo social entre los agentes productivos directos que deben desempeñarlo. Esa distribución se fundamenta en mecanismos de poder que están histórica y estructuralmente determinados.

3. La dinámica del capital y la división social del trabajo

La organización del trabajo social en los sistemas económicos capitalistas responde fundamental, aunque no exclusivamente, a los dictados del poder económico y a la forma específica que este poder asume en dichos sistemas. En las sociedades capitalistas la forma específica del poder económico es el capital, entendido como un poder adquisitivo general, capaz de dinamizar y regimentar la fuerza de trabajo, con el objetivo de constituir y orientar el poder productivo general del sistema económico.

El capital, orientado a llevar a un máximo la tasa de ganancia con el objeto de lograr su autoreproducción expansiva, no sólo adquiere productos, sino también el poder para producirlos. En las sociedades capitalistas típicas, el poder para producir está mediado por un acceso previo al poder adquisitivo general que implica la posesión de capital.[4/]

El rol ambivalente de esta revolucionaria fuerza social constituida por el capital, ha dado lugar a prolongados debates que no es el caso recordar aquí. De un lado se ha enfatizado el fenómeno de la explotación y alienación del trabajador sometido a su imperio. Del otro, se ha puesto de relieve su avasalladora capacidad para promover el desarrollo de las potencias productivas de la humanidad, diversificar y expandir la capacidad productiva del trabajo humano y difundir las formas industriales de producción hasta los últimos confines del planeta.

4/ Cabe establecer una distinción básica entre el capital y los bienes de capital, que no son capital en sentido estricto sino medios y condiciones de producción que se compran con capital.

Resumiendo entonces, la división social del trabajo en las sociedades capitalistas responde claramente al imperio del capital. Es bueno sin embargo dejar establecido desde el inicio que al lado del capital privado en sentido estricto, está el poder adquisitivo general aplicado por el Estado -sujeto del poder político nacional- a la contratación de fuerza de trabajo y a la producción de múltiples bienes y servicios tanto en la esfera más propiamente gubernamental de la burocracia pública, como en el ámbito más amplio de la producción general.

Así, en las sociedades capitalistas, la división social del trabajo no sólo responde al imperio económico del capital sino también al imperio político y económico del Estado.

Haciendo abstracción del carácter público o privado de los propietarios de los medios productivos y el poder adquisitivo general aplicado a la producción, la división social capitalista del trabajo se funda, de manera general, en las relaciones salariales de trabajo. La movilización sectorial y espacial de la fuerza de trabajo se funda en incentivos salariales que se asocian a una diferenciación creciente de los mercados laborales atendiendo al poder negociador y calificación de los diferentes ofertantes de fuerza de trabajo.

4. El sistema centro-periferia a nivel internacional

El concepto de división social del trabajo se utiliza generalmente para aludir al reparto de actividades productivas entre empresas, entendidas como unidades productivas sujetas al comando de un mismo capital privado. Estas empresas se vinculan entre sí a través de relaciones de mercado. Admitiendo este sentido lato de uso general, aquí se utiliza preferentemente el concepto en el sentido restringido del reparto del trabajo social entre aquellas personas que deben desempeñarlo atendiendo a los incentivos predominantes que se utilizan.

Así la división social de actividades productivas entre empresas, sujetas a la lógica de la ganancia y de la acumulación de capital es el marco en que se verifica la división del trabajo social entre los productores directos que desempeñan personalmente las tareas productivas y venden como mercancía su fuerza de trabajo en los mercados respectivos.

Cuando se alude, como en este punto, a la división del trabajo a escala mundial, generalmente se piensa en el reparto de actividades productivas entre empresas que se localizan en territorios determinados. Así se suele hablar de la división internacional del trabajo, denominación que engloba a entidades territorial y políticamente definidas -naciones o colonias- que cuentan con ventajas comparativas de acuerdo por lo general con una visión "economicista" de corto plazo.

El sistema centro-periferia de relaciones económicas internacionales, creado a escala mundial a partir de la Revolución Industrial, encontró su justificación en la teoría de las ventajas comparativas derivadas del comercio internacional. Esta teoría, no distinguió entre aquellas ventajas comparativas naturales y las históricamente adquiridas.

Resultó entonces perfectamente justificable la formación de un sistema económico internacional en donde algunos centros industrializados se especializaran en incrementar y diversificar su capacidad productiva de bienes finales de consumo e inversión, en virtud de ventajas comparativas históricamente adquiridas en materia de dotación relativa de bienes de capital, calificación y educación general de la fuerza de trabajo, capacidad de creación tecnológica, etc.

La contrapartida de esta especialización productiva de los centros, fue la especialización productiva de las periferias en bienes primarios -materias primas y alimentos con escaso grado de procesamiento- en virtud de ventajas comparativas tanto naturales (recursos minerales o agrícolas apropiados), como "adquiridas" (población rural analfabeta y sojuzgada a regímenes opresivos de tipo precapitalista, por ejemplo).

Así las ventajas comparativas de los centros, los facultaban para una masiva y creciente producción manufacturera. Por su parte las periferias tenían que abaratar el precio unitario de las materias primas en virtud de la abundancia de recursos naturales apropiados y el bajo costo de una fuerza de trabajo con escasa capacidad negociadora.

En América Latina surgieron concepciones teóricas que pusieron en duda la validez de la teoría de las ventajas comparativas sobre la base de varios argumentos básicos. Cabe recordar aquí algunos de los principales.

En primer lugar, la introducción sistemática del progreso técnico incrementa la proporción del valor agregado a las materias primas en las fases siguientes a las propiamente primarias del proceso productivo. Esta idea implica que la división social y técnica del trabajo va desplazando población desde las actividades primarias hacia las secundarias y terciarias y tiene obvias implicaciones en materia de distribución espacial de la población. Como bien lo enfatizara Prebisch a inicios de los años cincuenta, si las naciones periféricas se especializaran exclusiva o predominantemente en la producción primaria, las naciones industriales deberían hacerse cargo de las migraciones "periférico-céntricas" derivadas del desplazamiento de población activa desde las actividades primarias.[5/]

En segundo lugar, la elasticidad ingreso por la demanda de bienes primarios es inferior a la de las manufacturas y, por lo tanto, la expansión de las exportaciones periféricas está limitada por el ritmo y las fluctuaciones en el crecimiento de los ingresos céntricos y su efecto sobre la demanda de materias primas. Como consecuencia de este crecimiento relativamente más lento de las exportaciones y de la escasa capacidad negociadora de la fuerza de trabajo en la periferia, los incrementos de productividad en la producción primaria no se retienen internamente y son transferidos -vía relación de intercambio- a las sociedades céntricas. Estos argumentos sirvieron a Prebisch para desarrollar su tesis sobre el deterioro de los términos de intercambio.

La tesis del deterioro de la relación de intercambio, dió lugar a múltiples debates de carácter teórico y empírico que no es del caso analizar aquí. Sin embargo, se adjudicó una relevancia menor al otro argumento de Prebisch que resulta ser de una validez incontrastable. En efecto nadie duda hoy de que entre las transformaciones estructurales más claras y aparentemente irreversibles del proceso de desarrollo en las sociedades periféricas está la transferencia de población activa desde las actividades primarias hacia las secundarias y terciarias.

5/ Esta argumentación se encuentra contenida en el capítulo I, del Estudio Económico de América Latina, correspondiente al año 1949, elaborado por la CEPAL.

En la práctica el dilema se ha ido resolviendo merced a la creciente diversificación productiva de las periferias, sobre la base de un proceso de desarrollo volcado a satisfacer la demanda de los propios mercados latinoamericanos y fundado en las modalidades del proceso de industrialización "sustitutiva de importaciones".

La inexorable transferencia de población activa desde las actividades primarias -y agrícolas en especial- se ha producido vigorosamente en especial a partir de los años treinta. Sin embargo, el desplazamiento poblacional ha sido de tipo interno y no internacional. De hecho existen fuertes restricciones a la inmigración desde las áreas periféricas del mundo en la mayoría de los centros capitalistas industrializados de occidente. Retomaremos estas ideas básicas al tratar el tema de las migraciones internas en América Latina.

Las modalidades recientes asumidas por la división internacional del trabajo se expresan en las nuevas formas que tiende a asumir el sistema centro-periferia de relaciones económicas internacionales y sus repercusiones en el interior de las sociedades nacionales periféricas. Uno de los rasgos más importantes de estas transformaciones corresponde al proceso de transnacionalización del capital.

5. La transnacionalización del capital y el sistema centro periferia[6/]

El proceso de transnacionalización del capital tiende a llevar a sus límites más puros la disociación entre la dinámica del capital -entendido como un poder adquisitivo general capaz de dinamizar el poder productivo general del sistema económico- y la dinámica de los procesos productivos que a él se subordinan. El capital transnacional tiende a diversificar sus ramas de actividad dando lugar a un proceso denominado de conglomeración, que implica esa creciente diversificación de las actividades sometidas a su

---

6/ Véase entre otros: i) Osvaldo Sunkel "Capitalismo Transnacional y Desintegración Nacional en América Latina", El Trimestre Económico, Vol. XXXVIII (2), México 1971, N°150; ii) Osvaldo Sunkel y Edmundo Fuenzalida, "Transnational Capitalism and National Development" a ser publicado en Transnational Capitalism and National Development, J.Villamil (ed.) Harvester Press, Hassocks (forthcoming, September 1978).

imperio. El capital transnacional planifica en el mediano plazo, dentro de un horizonte espacial de dimensiones planetarias, intentando combinar la estabilidad general del sistema de empresas que controla con una tasa de ganancia cuyos máximos niveles no entren en conflicto con aquella estabilidad. El capital transnacional es en última instancia poder adquisitivo general en su forma más pura y abstracta, que se aplica a controlar áreas dinámicas y estratégicas del poder productivo mundial. No está ligado necesariamente a ramas específicas de la producción, o al menos, no lo está en forma restrictiva o excluyente.

Asume formas huidizas e inaprehensibles y puede expresarse alternativamente en diferentes unidades monetarias internacionales y en toda forma de activos físicos, establecimientos tecnológicos y recursos naturales, etc., independientemente de su localización geográfica nacional. En el interior del ámbito económico que controla, las relaciones de mercado se interrumpen y surgen magnitudes de cuenta como los "precios de transferencia" que están subordinados en última instancia a la planificación general que el capital transnacional efectúa de su propio "territorio económico" que no conoce fronteras nacionales. Los intereses económicos del capital transnacional pueden estar así "en todas partes y en ninguna" de acuerdo a las tendencias que tiendan a asumir aspectos tales como las cotizaciones cambiarias internacionales, las legislaciones tributarias, las leyes antimonopólicas, etc.

Es en definitiva un poder adquisitivo general que ha alcanzado niveles máximos de diferenciación con respecto a las personas que lo controlan, a las unidades monetarias en que se expresa, a las formas productivas y establecimientos tecnológicos en que se materializa, y a la fuerza de trabajo asalariada que en distintas actividades y territorios queda sometida a su imperio. Tiende a convertirse en una potencia social crecientemente autónoma que responde a su propia lógica autoexpansiva.

Bajo estas condiciones la división internacional del trabajo encuentra en los capitales transnacionales y en el sistema transnacional que ellos componen, un factor de significativa influencia para la determinación del qué, cómo, para quién y dónde de la producción. No debe exagerarse sin embargo la influencia del capital transnacional sobre las formas que asume

la división social del trabajo en las sociedades latinoamericanas periféricas. El "qué", "cómo", "para quién" y "dónde" del trabajo social, responde aún en escala reducida a la influencia del capital transnacional. Dicho más claramente, la fuerza de trabajo contratada directamente por las corporaciones transnacionales de América Latina es, aún porcentualmente hablando, bastante reducida. Sin embargo, esa fuerza orienta los estilos concretos de desarrollo en un sentido que afecta crecientemente la totalidad de la estructura social en esos países.

Para no establecer confusiones terminológicas, distingamos entre los estilos vigentes y los estilos emergentes de desarrollo económico en las sociedades concretas de América Latina. Los primeros expresan una situación estructural concreta y los cambios a corto plazo que ella experimenta; los segundos aluden a las orientaciones dominantes[7/] en el "qué", "cómo", "para quién" y "dónde" de la producción.

Cabría preguntarse ahora, sobre la relación que existe entre el sistema transnacional y sus ramificaciones geográficas mundiales y el sistema centro-periferia de relaciones económicas internacionales.

Debe quedar claro, ante todo, que ambos conceptos aluden a objetos teóricos diferentes y sería erróneo confundirlos o tratar de sustituirlos. El sistema transnacional incluye la compleja operatoria de esas potencias sociales objetivas y autónomas que son los capitales transnacionales, en tanto que el sistema centro-periferia atañe a las posiciones y relaciones que recíprocamente se establecen entre sociedades concretas, con una realidad política y territorial inconfundible.

El sistema transnacional expresa un haz de fuerzas sociales que ejercen un rol transformador, en tanto que el sistema centro-periferia, alude a las sociedades concretas consideradas integralmente que experimentan esas transformaciones. En otras palabras el sistema transnacional es el sujeto

---

7/ Esas orientaciones dominantes, no necesariamente deben ser las más frecuentes, sino aquellas que constituyen el punto de partida, de mutaciones económicas que afectan de manera variada, diferentes aspectos de la estructura social.

activo e impulsor del estilo emergente de desarrollo, en tanto que el sistema centro-periferia es el conjunto interdependiente y jerarquizado de sociedades concretas, entendidas como objetos sobre los cuales recaen los efectos transformadores de aquellas fuerzas sociales.

6. Efectos ambientales de los estilos emergentes de desarrollo

El origen de la preocupación reciente por los problemas del medio ambiente, se asocia básicamente con los efectos que este estilo emergente de desarrollo económico está produciendo sobre la disponibilidad de recursos renovables y no renovables con que cuenta la humanidad y sobre el medio ambiente humano.

Lo que se plantea entonces es un "tema problematizado", que no puede definirse o caracterizarse acudiendo al territorio teórico de ninguna disciplina particular. No se trata del estudio de la ecología humana, o de los ecosistemas en general, sino que se trata de constituir un objeto teórico específico. Ese objeto teórico podría formularse preguntándose por los límites extrasociales al desarrollo de las sociedades industriales contemporáneas y las transformaciones sociales requeridas para obviar, alejar o superar dichos límites. En suma se trata de saber durante cuánto tiempo más, la tierra será un planeta habitable atendiendo al comportamiento de aquellos factores extrasociales.

Los factores extrasociales limitantes a que se alude aquí tienen que ver con el agotamiento de los recursos naturales y con la contaminación del medio humano en particular y del medio ambiente requerido para las restantes formas de vida que integran aquellos recursos naturales ya mencionados. Sin embargo, esos factores limitantes juegan un rol pasivo y la previsión de su comportamiento depende básicamente de dos factores. El primero de ellos es el grado de conocimiento científico sobre el funcionamiento de los ecosistemas afectados -que puede ser provisto por ecólogos, biólogos, geólogos, etc. El segundo es el grado de información efectiva sobre la disponibilidad de recursos en un momento dado y atendiendo a las tecnologías vigentes.

Las dificultades no están, sin embargo allí, sino en el estudio y control de las fuerzas sociales que pueden estar acelerando la aproximación a los límites de un cierto tipo de desarrollo, o impidiendo las oportunas correcciones en el rumbo que este desarrollo asume.

Como ya se observara, el tema central de estas notas es el estudio de las modalidades que asume la distribución espacial de la actividad económica y de la población en las sociedades periféricas latinoamericanas contemporáneas. Esta temática enlaza los estilos de desarrollo económico inherentes en estas sociedades con los efectos medioambientales que derivan de aquellas redistribuciones espaciales.

II. GENESIS DEL CAPITALISMO PERIFERICO EN AMERICA LATINA

1. La división internacional del trabajo

A partir de la Revolución industrial, el orden social capitalista se asentó sobre sus propias bases técnicas. Ello no sólo implicó el desarrollo de nuevos procesos productivos y nuevas fuentes energéticas sino también el uso de nuevas materias primas o, alternativamente, el cambio en la importancia relativa en la demanda de materias primas -fueran éstas nuevas o preexistentes.[8/]

La división social del trabajo[9/] que acompañó a nivel internacional este proceso, ubicó a la América Latina en la periferia subdesarrollada del mundo. Las sociedades latinoamericanas experimentaron transformaciones estructurales significativas con respecto a la herencia colonial.[10/] Estas transformaciones sólo pueden comprenderse a la luz del trasfondo histórico que enmarcó la incorporación de América Latina al orden capitalista internacional.

2. La herencia colonial en América Latina

En el área andina de Sud América, las tierras altas de Centroamérica, y la meseta central de México, la hacienda señorial era la célula ordenadora de los procesos económicos, sociales y políticos de áreas rurales. Las desarrolladas sociedades precolombinas de estos territorios habían sido desarticuladas y su población regimentada en encomiendas, mitas, repartimientos, etc. para proveer la fuerza laboral requerida especialmente para

---

8/ Véase de Sunkel y Paz, El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo, Siglo XXI, México DF, 1970. También de Aníbal Pinto, "Notas sobre Desarrollo, Subdesarrollo y Dependencia" en Trimestre Económico, N° 154, México, abril-junio de 1972.

9/ Véase CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1949, ONU, Capítulo I.

10/ Véase de Armando Di Filippo, Raíces Históricas de las Estructuras Distributivas de América Latina, Cuadernos de la CEPAL, N° 18, Santiago, 1977.

extraer los metales preciosos que alimentaron la fase mercantilista en la expansión y desarrollo del capital. Los campesinos subordinados al orden social de la hacienda colonial, formaban parte de aquella población indo americana subyugada. Buena parte de las ciudades principales de Hispano-América, fueron fundadas en el siglo XVI operando como centros de poder (Lima, México), como centros mineros (Zacatecas, Guadalajara, Durango, Guanajuato, Pasco, Huancavelica, Oruro, Potosí, etc.), o áreas satélites de abastecimiento de aquellos centros (por ejemplo Salta, Catamarca, Tucumán, etc., en la ruta a Potosí).

En las zonas tropicales y costeras -tanto del imperio español como del portugués- al igual que en las islas del Caribe y las Antillas, las riquezas de la fase colonial se habían asociado a los frutos tropicales, explotados en plantaciones fundadas en regímenes laborales de corte esclavista. Aquí también surgieron ciudades vinculadas a esas actividades productivas o al monopolio comercial de los centros imperiales (Salvador, Recife, Guayaquil, Veracruz, Cartagena, La Habana, etc.).

En las zonas templadas del área rioplatense y el valle central de Chile, al igual que en los territorios más frios de la Patagonia, las riquezas naturales tuvieron una importancia menor y el grado de poblamiento "post colombino" fue más escaso y gradual obstaculizado por sociedades aborígenes de menor desarrollo y densidad demográfica, que fueron subyugadas luego de largas luchas (como la de los Araucanos en el sur de Chile) o más rápidamente reducidas (como las tribus nómades de la pampa rioplatense o la patagonia Argentina) en el proceso de apropiación territorial.

3. Las sociedades rurales precapitalistas en América Latina

La división social del trabajo en áreas rurales de la América Latina colonial, no respondía de manera directa a las formas salariales propias del capital, sino que se fundaba en regímenes laborales de corte precapitalista, incluso en fases posteriores a formas coloniales desembozadamente serviles y esclavistas. Instituciones como el yanaconazgo, el huasipunzage, el peonaje, el inquilinaje, etc., expresaban en última instancia y con diferentes grados de rigor y opresión, formas precapitalistas de regimentar el trabajo social en áreas rurales.

A comienzos del siglo XIX cuando se inicia su independencia política e inserción en el sistema centro periferia liderado por Inglaterra, las sociedades latinoamericanas eran predominantemente rurales y claramente fundadas en el orden señorial que acabamos de esbozar. Las formas productivas y sociales más típicamente capitalistas, recién comenzaban a insinuarse en áreas urbanas pero básicamente en la esfera del comercio y los servicios.

Es precisamente sobre este trasfondo histórico que se produce la inserción periférica de América Latina en el orden internacional capitalista.

4. Las economías exportadoras de América Latina

A lo largo del siglo XIX el proceso formativo de las economías exportadoras de materias primas orientado por flujos de capital originados en los centros industriales -especialmente Inglaterra- fue el principal factor dinamizador de los cambios estructurales experimentados por las sociedades latinoamericanas.

En la sierra andina, densamente poblada por campesinos indoamericanos subordinados al orden social de la hacienda, las actividades de exportación fueron predominantemente mineras y ejercieron un débil efecto transformador sobre la estructura socioeconómica preexistente, al constituirse bajo la forma de enclaves de alta productividad y escasa absorción de fuerza laboral.

En áreas costeras y cálidas del Atlántico y el Pacífico en Sudamérica, al igual que en las islas del Caribe y las Antillas, se desarrollaron plantaciones que incorporaron nuevos frutos tropicales a los ya tradicionales productos de exportación. Tampoco en estos territorios se produjeron rupturas socialmente significativas del orden social "tradicional" en áreas rurales. Aunque las nuevas actividades productivas absorbían importantes contingentes de fuerza de trabajo, ellas coexistían de manera "simbiótica" con las economías minifundiarias de subsistencia hacia donde se replegaban los campesinos cuando los decaimientos de la demanda mundial desalentaban coyunturalmente la actividad exportadora.

Particularmente en la pampa rioplatense y el sudeste de Brasil comenzaron a gestarse a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX, los gérmenes de un capitalismo agrario en áreas de gran extensión y escaso poblamiento previo. Sobre estos territorios afluyó una fracción importante del gran "aluvión" migratorio que redistribuyó parte de la población europea hacia las áreas poco pobladas de América Latina y otras regiones del mundo.

III. LA DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA Y LA POBLACION EN AMERICA LATINA

1. Posibilidades y límites de la expansión urbana en las economías exportadoras

No es posible extenderse más en estas referencias globales pero cabe extraer, a partir de ellas, algunas hipótesis de cierta utilidad referidas a las modalidades generales asumidas por el crecimiento urbano de los países latinoamericanos.

En primer lugar, aquellas experiencias exportadoras que transformaron el orden rural preexistente, sea por mutaciones profundas de la herencia colonial (como en el caso de la revolución agraria de México), o por la construcción de sociedades "nuevas" en áreas escasamente pobladas (como la rioplatense o el sudeste de Brasil) lograron una movilidad espacial y social de la población rural que facilitó la expansión de algunas ciudades importantes.

En segundo lugar, el origen social de los migrantes europeos, su nivel educacional o, en todo caso, el "ambiente cultural" de donde provenían, incrementó su capacidad negociadora en áreas rurales de América Latina y favoreció sus propensiones al desempeño de actividades industriales, comerciales y de servicios en áreas urbanas de los países receptores.

En tercer lugar las experiencias exportadoras que requirieron la integración física de los territorios nacionales, básicamente a través de los ferrocarriles, favorecieron la circulación de bienes y personas, promoviendo la mayor fluidez en la distribución espacial de la población.

En cuarto lugar, el tamaño mismo de las comunidades nacionales que surgieron del proceso de la independencia política, determinó la magnitud de la reserva demográfica rural y las posibilidades de lograr tempranamente, al menos el crecimiento de alguna metrópoli importante.

Por último, no debe olvidarse la importancia de la productividad económica de las actividades exportadoras y la parte de ese excedente que quedaba dentro de las fronteras nacionales, sea en manos privadas o públicas. Ese excedente, en parte, condicionó económicamente las posibilidades de expansión urbana en general y de algunas ciudades principales en particular.

2. La concentración espacial de la población en América Latina y la primacía urbana

Un rasgo característico de la urbanización latinoamericana es la gran magnitud demográfica de sus ciudades principales en relación con aquéllas que le siguen inmediatamente en orden de importancia poblacional. Este fenómeno de primacía no debe predicarse con respecto a las ciudades, sino con respecto al sistema urbano nacional. Así, la alta primacía no es un atributo de las ciudades de Buenos Aires o Montevideo, por citar dos ejemplos, sino de los sistemas urbanos argentino o uruguayo.[11/]

La explicación histórica de esta alta primacía de los sistemas urbanos en América Latina debe buscarse en las modalidades que asumió la división social del trabajo tanto a nivel internacional como a nivel interregional dentro de cada nación latinoamericana.

En primer lugar, durante la fase colonial las sociedades latinoamericanas exportaron riquezas extraídas sobre la base de formas precapitalistas en la incentivación y reparto de las tareas productivas. La apropiación de la riqueza colonial era doblemente coercitiva. Lo era en el sojuzgamiento de las sociedades colonizadas consideradas globalmente y en el de la fuerza de trabajo enrolada en las tareas productivas de interés imperial. Esta coerción colonial se manifestaba en las funciones políticas y económicas de las ciudades principales especialmente en la América Española. Esas ciudades eran, como ya observáramos, centros de poder político y económico, porque constituían el enlace principal con las metrópolis imperiales.

11/ Véase de Harley Browning, "Variación de la Primacía en la América Latina Durante el Siglo XX", Trimestre Económico N° 166, México, abril-junio 1975.

En segundo lugar, una vez obtenida la independencia política, el centralismo burocrático de la administración colonialista ejerció, en virtud de una incontrastable inercia histórica, efectos perdurables e igualmente centralizadores sobre la organización política de las nuevas naciones latinoamericanas. El efecto económico de esta "herencia" fue una especial concentración de los ingresos tributarios y del gasto público en estas ciudades principales y en su área de influencia inmediata.

En tercer lugar, la inserción periférica de las sociedades nacionales durante la fase exportadora de productos primarios, también fomentó la referida primacía de sus sistemas urbanos. En rigor no fue tanto la actividad exportadora, sino principalmente la importadora que aparecía como contrapartida de aquélla, el factor que favoreció tanto la primacía urbana como la centralización económica de esas sociedades.[12/] Estas economías periféricas especializaban su producción pero diversificaban su consumo por la vía de las importaciones. Las empresas importadoras tendieron a concentrarse en las metrópolis principales con mayor volumen poblacional y poder adquisitivo por habitante. Desde allí, estos productos se distribuían posteriormente a los restantes mercados del país.

Este último factor es de una importancia capital para explicar la permanencia y orientación de aquella primacía en etapas más recientes del desarrollo latinoamericano. En efecto, estas ciudades importantes, generalmente bien comunicadas con los puertos de ultramar, que albergaban las empresas comerciales y financieras asociadas al tráfico internacional y eran en general la sede del poder político nacional y de su aparato burocrático administrativo, dieron lugar a una incipiente división social del trabajo entre los territorios subnacionales de cada estado nación que llevó a una centralización creciente de su sistema económico nacional. Así, la ciudad principal diversificó su oferta de bienes finales, nacionales o importados, acentuó y profundizó notablemente la división capitalista del trabajo en la esfera privada y el peso relativo de los asalariados del sector público. Consecuentemente la diferenciación interna de su estructura social se profundizó notablemente.

12/ Véase Harley Browning, Op.cit.

Estas funciones políticas y económicas exigieron una mejor comunicación e integración física con las restantes regiones del país que permaneciendo recíprocamente aisladas entre sí, conectaron sus redes de información y transportes a estos centros económicos y políticos nacionales. Comenzó a surgir así, un proceso de centralización económica y política que ya se manifestó en la fase de "crecimiento hacia afuera".

3. La división social del trabajo y la centralización nacional del desarrollo

La división social del trabajo se concibe en este contexto como la distribución de las actividades productivas entre aquéllos que deben desempeñarlas, vista desde el ángulo de los mecanismos de poder que la incentivan y dinamizan. Dentro de las sociedades industriales contemporáneas, opera el poder económico en su expresión salarial sea en su modalidad privada de capital en sentido estricto o bajo la forma de remuneraciones que paga el Estado a los servidores públicos.

De acuerdo con las finalidades perseguidas por cada investigador, esa división social del trabajo puede dar lugar a diferentes categorizaciones, o si se quiere "universos" sectoriales, espaciales y sociales. Hablamos así de la división social del trabajo entre naciones o grupos de naciones, entre áreas rurales y urbanas, entre sectores, ramas y actividades productivas, entre regiones o territorios, etc.

Aquí nos interesa aludir a la división regional o territorial del trabajo que ha estado acompañando el proceso de industrialización de América Latina, especialmente a partir de la segunda postguerra en los países "grandes o medianos" que más significativamente han estado penetrando en este proceso.

La industrialización en estos países -Brasil, México, Argentina, Chile, Perú, Venezuela- ha tendido con escasas excepciones -Colombia, por ejemplo- a localizarse en la metrópoli principal o en su área de influencia geográficamente más cercana. Como se sabe la industrialización latinoamericana se desarrolló inicialmente sustituyendo con producción interna bienes de consumo que antes se importaban, empezando por aquéllos cuya producción resultara tecnológica y económicamente más viable. Dada

esta orientación hacia el consumidor final, los criterios locacionales de los empresarios se inclinaron hacia la ciudad principal de cada país donde no sólo su tamaño poblacional sino, además, la capacidad de compra por consumidor superaban el promedio global. Por añadidura, estas ciudades eran sede de (o estaban bien comunicadas con) los puertos de ultramar por donde penetraban los equipos e insumos industrializados requeridos para sustituir con producción interna las manufacturas importadas. Por último, las ciudades principales eran, con gran frecuencia el asiento geográfico del poder político central y la sede del aparato burocrático-administrativo de gobierno, con el que debían tratar los empresarios industriales para negociar cambios preferenciales, créditos, subvenciones, protecciones tarifarias, etc.[13/] Este conjunto de factores determinó que la industria manufacturera originalmente orientada á elaborar bienes de consumo final, tendiera a localizarse en las ciudades que ya desde la fase exportadora de productos primarios se habían constituido como centros del sistema económico nacional.

La expansión industrial, así configurada, acentuó fuertemente las formas salariales en la orientación de la división social del trabajo, y caracterizó definidamente las modalidades territoriales que ésta tendió a asumir, muy especialmente a partir de la segunda postguerra.

En efecto, particularmente en estos países que hemos denominado "grandes" y "medianos", a medida que el proceso de industrialización se afianza y arraiga en dichos centros económicos nacionales, comienza a producirse un proceso de centralización nacional del desarrollo con características distintivas.[14/] Las restantes regiones de cada país -que con fines prácticos podríamos identificar con las unidades político-administrativas mayores- inician una articulación periférica en torno a estos centros, exportando hacia ellos productos primarios de origen agrícola y minero -alimentos o materia prima- que se suman a las eventuales exportaciones que estas mismas provincias puedan haber estado efectuando al mercado mundial. El tipo

---

13/ Véase de Armando Fi Filippo, Estilos de Desarrollo Económico y Migraciones de Fuerza de Trabajo en América Latina, CELADE, Documentos para Seminarios DS/28-7, mayo 1978.

14/ Véase Armando Di Filippo y Rosa Bravo, Los Centros Nacionales de Desarrollo y las Migraciones Internas en América Latina: Un Estudio de Casos: Chile, CLACSO-CELADE, PISPAL, Santiago, Chile, 1977.

de industrialización predominante en estas periferias subnacionales, es la ligada al procesamiento de los productos primarios que se obtienen localmente con destino al mercado nacional o mundial. El resto de su industria manufacturera se asocia con productos de consumo local vinculado a actividades de tipo vegetativo pequeña escala y tecnología simple. El cuadro expuesto pretende aludir a una situación típica, que adquiere sus rasgos más característicos, cuando las fuerzas del mercado quedan libradas a la espontánea lógica del capital privado.

Sin embargo, en la práctica también operan las políticas gubernamentales de desarrollo regional. En general, cabría postular que, cuando se observa en áreas periféricas la instalación de actividades industriales dinámicas, en rubros orientados al consumo final (automotriz, electrónica, plásticos y otros durables dinámicos), es frecuentemente atribuible a regulaciones gubernamentales que intentan descentralizar -en general con poco éxito- el proceso de desarrollo industrial.

De este modo, a medida que los países latinoamericanos se industrializan, la división social del trabajo entre regiones o territorios subnacionales tiende a configurar una estructuración espacial que aquí denominamos proceso de centralización nacional del desarrollo. Las áreas metropolitanas nacionales que, ya en la fase exportadora de productos primarios, se habían constituido como centros del proceso de "crecimiento hacia afuera", encuentran ahora nuevas fuerzas y mecanismos que llevan a constituirlas en centros nacionales del proceso de "desarrollo hacia adentro". En la terminología de los economistas de la corriente estructuralista latinoamericana, este proceso alude a la expansión industrial orientada a satisfacer los mercados nacionales, por oposición a la orientación predominantemente extrovertida al mercado mundial de las precedentes economías exportadoras prevalecientes en dichos países.

¿Qué cambios estructurales cabe esperar en los centros nacionales de desarrollo y en las periferias que se han articulado en torno a ellos?

De los múltiples cambios previsibles nos interesa analizar aquí, aquéllos que afectan la distribución espacial de la actividad económica y de la fuerza de trabajo.

4. La división social del trabajo y la heterogeneidad estructural

Las áreas rurales de América Latina en donde la división social del trabajo se apoyaba en regímenes laborales de tipo señorial produjeron un arraigo de la población que no favoreció los procesos migratorios y desalentó el crecimiento urbano. Tal aconteció con las haciendas y plantaciones estructuradas sobre relaciones de trabajo de tipo precapitalista. Ese tipo de relaciones laborales coexistió, en cierta medida, con otras fundadas en relaciones salariales de corte contractual que en medida mucho menos frecuente se establecieron especialmente en la agricultura de exportación.

Otro tanto sucedió en las actividades secundarias y terciarias -predominantemente urbanas- del aparato productivo en donde la artesanía preindustrial y los servicios personales de escasa calificación, baja productividad y pequeña escala, suponían la existencia de modos productivos que, en una conceptualización de raíz marxista podrían ser considerados del tipo "mercantil simple". Esta división del trabajo coexistía, en el interior de las mismas ramas y sectores, con otra de tipo capitalista en donde los trabajadores estaban coordinados y regimentados sobre la base de incentivos salariales.

Sin embargo, en áreas urbanas las relaciones salariales no sólo regimentaban la fuerza de trabajo subordinada al capital privado, sino también la que estaba controlada por el Estado. Esto significa que en el interior de cada rama o sector productivo coexistían diferentes formas de regimentar y coordinar la fuerza laboral dando lugar a una concreta división social del trabajo que era internamente heterogénea.

Esta heterogeneidad en las formas de organizar el trabajo social se vinculaba con los procesos técnicos prevalecientes en la esfera productiva. Esta asociación entre procesos técnicos y organización social del trabajo no era de ningún modo rígida o "mecánica". Tampoco suponía compartimentos estancos. Las posiciones y relaciones, tanto técnicas como sociales que se generaban entre las diferentes actividades y unidades económicas, no establecían modos de producción ni estructuraciones económicas típicamente discernibles.

Así, por ejemplo, en la agricultura las grandes unidades de exportación solían combinar una gran escala operativa y fragmentos de forma tecnológicas industriales con mecanismos para reclutar y asignar la fuerza de trabajo que sólo podrían comprenderse a la luz de la existencia paralela de minifundios de subsistencia, hacia donde se replegaban los campesinos en ciertas coyunturas depresivas del mercado mundial, o determinadas fases estacionales de disminución cíclica en la demanda de fuerza de trabajo. También en áreas urbanas se producían esas relaciones simbióticas entre las grandes empresas capitalistas industriales o comerciales vinculadas al comercio internacional (y en estrecha asociación con entidades bancarias y financieras) que articulaban en su contorno una gran cantidad de actividades productivas de bienes y servicios prestados en pequeñas empresas familiares o unipersonales cuya racionalidad básica no era el lucro y la acumulación sino meramente la subsistencia.

El concepto de heterogeneidad estructural alude a la estructura económica de la sociedad y al conjunto interdependiente de posiciones y relaciones técnicas y sociales que la constituyen. En la esfera social, esas posiciones y relaciones combinan múltiples regímenes y formas de propiedad, de trabajo e intercambio que heterogenizan internamente aquella estructura. En última instancia la dinámica de esas formas responde a una potencia social que denominamos poder económico, capaz de regimentar el trabajo social a través del instrumento salarial. Ese poder económico es poder adquisitivo general y, en su manifestación típicamente capitalista, se expresa bajo la forma de capital.

La división social del trabajo de las concretas sociedades latinoamericanas, se transforma en una dirección determinada que es la incentivada por estímulos salariales.

En América Latina, y a partir de la segunda guerra mundial, se produjeron mutaciones importantes en las formas de dividir técnica y socialmente el trabajo. Esas mutaciones se refieren básicamente a dos puntos. El primero de ellos atañe a la penetración del incentivo salarial, como instrumento regulador del trabajo social. Tanto la fuerza política del Estado, que expandió su ámbito de influencia económica como la potencia económica del

capital promovieron activamente esta transformación. El segundo punto, estrechamente relacionado con las nuevas formas de penetración del capital que son propias de la postguerra, alude a la difusión de "estilos de vida" que son inherentes a las sociedades capitalistas centrales.

5. Estilos de desarrollo económico y distribución poblacional

Las migraciones rural-urbanas y el proceso de urbanización como tendencias sostenidas de largo plazo son una expresión del proceso de desarrollo económico. En el sentido en que aquí se utiliza la idea, el desarrollo económico implica incrementos sistemáticos en la capacidad productiva del trabajo, que expanden el poder adquisitivo del ingreso medio por habitante.[15/] Este hecho fundamental, involucra por sí mismo al menos dos tendencias estructurales de gran significación. En primer lugar -como ya lo hiciera notar Raúl Prebisch[16/] a comienzos de los cincuenta- el progreso técnico destinado a incrementar la productividad del trabajo, tiende a disminuir la importancia de las materias primas en el valor del producto final manufacturado. Dicho de otra manera el progreso técnico tiende a incrementar el valor agregado a las materias primas en las distintas fases del ciclo productivo global. En unidades de trabajo social, el sistema económico utiliza una proporción decreciente de horas hombre en la obtención de productos primarios y una proporción creciente en el procesamiento y transformación de esas materias primas. Esta primera tendencia, contribuye a explicar el desplazamiento de trabajadores desde las actividades primarias -especialmente agrícolas- hacia las secundarias y terciarias.

En segundo lugar -como lo han establecido las leyes de Engel- a medida que se incrementa el poder adquisitivo del ingreso dedicado a consumo, la demanda de alimentos tiende a crecer a un ritmo proporcionalmente menor que aquel ingreso real, y lo opuesto acontece con múltiples rubros industriales y de servicios. En "jerga técnica" esto significa que la elasticidad-ingreso por la demanda de alimentos es menor que la unidad y lo opuesto

---

15/ El desarrollo económico no se define por estos procesos solamente, pero los presupone como rasgos esenciales.

16/ Prebisch, Raúl, Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico, CEPAL, segunda edición conmemorativa, febrero de 1973, primera versión 1952.

acontece con los rubros industrializados y de servicios. Estas tendencias se verifican a partir de ciertos umbrales mínimos en el monto de ingreso real por habitante y suponiendo que no se producen transformaciones importantes en la distribución de aquel ingreso.[17/]

La acción conjunta de estas dos tendencias presupone en el largo plazo una transferencia de trabajadores desde actividades agrícolas hacia actividades no agrícolas. Teniendo en cuenta que la mayoría de las actividades agrícolas tiende a localizarse en áreas rurales y lo opuesto acontece con las actividades no agrícolas, la traducción espacial de estas tendencias es un sostenido desplazamiento migratorio rural-urbano de fuerza de trabajo.

Bien mirados estos procesos presentan un rasgo en común: la división técnica y social del trabajo que se va profundizando en respuesta a la demanda cada vez más diversificada de bienes y servicios, tanto intermedios como finales. Así, el crecimiento de la productividad laboral, que en respuesta al progreso técnico, caracteriza definitoriamente al desarrollo económico, implica una división del trabajo y una diversificación productiva cada vez más profundas.

El incremento en la productividad laboral de áreas rurales se debe, además, a una creciente especialización productiva en tareas propiamente agrícolas. En efecto la economía campesina vinculada a formas productivas y relaciones sociales precapitalistas implicaba la producción doméstica de múltiples bienes y servicios que se "autoconsumían" y no pasaban por el mercado. La penetración del capitalismo en la agricultura, al disolver estas economías campesinas y generar un proletariado rural con remuneraciones total o predominantemente monetizadas, especializa al trabajador en tareas puramente agrícolas y le obliga a demandar en el mercado muchos de los bienes que antes eran objeto de su propia producción doméstica. Este fenómeno no solamente se verifica con los bienes de consumo final de buena

---

17/ En efecto un ritmo dado de incremento en el ingreso real de una población sumida en la indigencia, puede dar lugar al menos durante algún tiempo, a ritmos de incremento en el consumo alimenticio que sean iguales o incluso superiores.

parte de la población rural, sino también con muchos insumos industriales. Cuando el abono de origen animal, se reemplaza por abono sintético; cuando la energía animal se reemplaza por energía mecánica; etc. muchas actividades se van "desgajando" del rubro agricultura, y se convierten en actividades propias del rubro industria y servicios. Ese "desgajamiento" implica también una transferencia de fuerza de trabajo hacia la producción de esos bienes (fertilizantes, maquinaria agrícola) que bien pueden ubicarse en áreas urbanas.[18/]

Lo expuesto contribuye a explicar las migraciones rural-urbanas y el proceso sostenido de urbanización que son propios del desarrollo económico capitalista en general. Pero las modalidades del desarrollo latinoamericano actual, presentan rasgos específicos que deben ser considerados.

La concentración de las industrias dinámicas orientadas al uso final (de consumidores o inversores) en las áreas metropolitanas; la extracción y procesamiento industrial de bienes primarios en las restantes regiones de cada país; y la disolución de formas productivas arcaicas en la agricultura; están dando lugar a un tipo de migraciones "periférico-céntricas" que acentúan velozmente el proceso de metropolización. La explicación estructural de estas tendencias es esencialmente análoga a la ensayada para las migraciones rural-urbanas y la urbanización en general.

En primer lugar a medida que se introduce progreso técnico el trabajo agregado a las materias primas en las diferentes etapas de su tránsito productivo tiende a concentrarse en las fases finales del proceso. Esto se debe a que la diversificación productiva se verifica preferentemente en los bienes y servicios finales -de consumo o inversión- y no en los productos básicos. En verdad la diversificación productiva creciente en bienes y servicios de uso final no conoce límites y va dando lugar a nuevas líneas de producción que insumen una proporción cada vez mayor del trabajo social utilizado por el sistema económico. Lo específico de la situación latinoamericana radica en que esas actividades tienden a concentrarse dentro de cada país en una o dos grandes áreas metropolitanas que -aunque suene algo

---

18/ Singer, Paulo recuerda este proceso en "Migraciones Internas Consideraciones Teóricas sobre su Estudio" en Migración y Desarrollo, CLACSO, Comisión de Población y Desarrollo, Buenos Aires, 1972.

paradójico- "se especializan en la diversificación productiva". Consecuentemente, esta redistribución del trabajo social hacia esos rubros de uso final crecientemente diversificados implica una redistribución espacial de la población ocupada hacia las áreas metropolitanas.

En segundo lugar, resulta claro que esta diversificación de la oferta satisface preferencias solventes, que en la esfera mercantil van configurando ciertas tendencias en la recomposición de la demanda final. Prolongando y complejizando las originales leyes de Engel, la elasticidad ingreso de la demanda tiende a hacerse mayor a la unidad en bienes y servicios finales de mayor valor unitario relativo.

Nuestra argumentación y las hipótesis básicas que la sustentan puede ser ilustrada con algunas cifras que le otorguen, sino un rigor probatorio, al menos un mayor grado de plausibilidad. El Cuadro 1 permite observar que, efectivamente, el mayor dinamismo en la producción manufacturera corresponde a durables de alto valor unitario (automóviles, material de transporte, maquinarias y equipos eléctricos, etc.), en tanto que las industrias asociadas a consumos masivos de alimentos, bebidas, textiles y productos de la madera crecen a un ritmo bastante más lento. En suma, están expandiéndose más velozmente las actividades "energía - intensivas", de gran escala y alta productividad, vinculadas al capital transnacional y expresión del estilo emergente de desarrollo.

El Cuadro 2 permite observar que el 30 por ciento de la población con niveles más altos de ingresos en América Latina adquiría un 87 por ciento del valor total vendido de bienes de uso duradero y, en particular, un 98 por ciento de los automóviles. También un 95 por ciento del valor total de servicios de recreación y diversión, un 92 por ciento de otros servicios personales y prácticamente la totalidad del servicio doméstico eran adquiridos por este 30 por ciento superior de ingresos.

El Cuadro 3, revela que este estrato absorbió un 71 por ciento del incremento de ingresos operado en la década 1960-70, porcentaje que cuadruplica con creces el percibido por la mitad de la población con ingresos inferiores. Es obvio por lo tanto que la composición de la oferta tenderá a satisfacer estos mercados de una manera preferente.

Esos bienes de alto valor unitario pueden clasificarse básicamente en dos grandes tipos. De un lado, los que corresponden al estilo emergente de desarrollo empujado básicamente por las nuevas modalidades del capital transnacional: automotores, "electrodomésticos", y otros productos asociados a tecnología de gran escala y altamente intensiva en el uso de energía que se diversifican con gran dinamismo. De otro lado aquellos bienes de mayor valor unitario relativo que no necesariamente provienen de tecnologías muy complejas y se orientan a captar el poder adquisitivo de los grupos de alto ingreso: casas de modas, institutos de belleza, refinados restaurantes y locales de esparcimiento, servicios médicos o higiénicos altamente especializados en estética corporal, masajes, gimnasia, etc.

Este segundo tipo de bienes y servicios también absorbe crecientes proporciones del trabajo social utilizado en el sistema económico y atendiendo a criterios locativos comprensibles, tiende a ubicarse masivamente en áreas metropolitanas. La concentrada distribución del ingreso, es el trasfondo explicativo básico de estas tendencias en la elasticidad ingreso por la demanda de bienes de alto valor unitario relativo, en sociedades con importantes contingentes sociales sumergidos en la pobreza.

En tercer lugar, esta distribución concentrada del ingreso también "financia" las estrategias de sobrevivencia de los pobres ubicados en áreas metropolitanas y ocupados en actividades de comercio al menudeo, o variados tipos de servicios personales frecuentemente prescindibles o de ínfima productividad. Estas formas de trabajo social, también se localizan preferentemente en las áreas metropolitanas.

Las restantes regiones subnacionales de cada país tienden á especializarse en la obtención y procesamiento industrial de bienes primarios. Cuando están más densamente pobladas -como el área andina de sudamérica, vastas regiones de centroamérica, el nordeste brasileño, etc.- la penetración de las relaciones salariales y la tecnificación de las actividades agrícolas van desarraigando campesinos y aumentando su movilidad geográfica potencial. La industria manufacturera se especializa en el procesamiento de productos básicos que se "exportan" fuera del área, sea al resto del mercado nacional o mundial. Surgen así aserraderos, ingenios azucareros,

refinerías de petróleo, metálicas básicas, etc., operadas con tecnología crecientemente ahorradora de mano de obra.

En consecuencia la fuerza de trabajo que va siendo liberada de la agricultura "tradicional" en estas regiones periféricas, sólo es absorbida en muy limitadas proporciones por las ciudades intermedias y termina dirigiéndose hacia los centros nacionales de desarrollo.

El Cuadro 4 permite observar las transferencias de fuerza de trabajo desde la agricultura hacia la industria y los servicios. Allí se indican las variaciones porcentuales en la participación sectorial relativa. En todos los casos se observan disminuciones en la participación agrícola e incrementos en la de los servicios. La industria y los servicios básicos presentan un comportamiento variable. Sin embargo, el desplazamiento de fuerza de trabajo hacia actividades no agrícolas resulta abrumadoramente unánime. También lo es la tendencia general creciente en el ritmo de urbanización y el más alto grado que ésta alcanza en los países de mayor desarrollo relativo (Cuadros 5 y 6). Tanto el desplazamiento sectorial agrícola-no agrícola de la fuerza de trabajo, como las migraciones rural-urbanas que acrecientan el grado de urbanización forman parte de las tendencias más obvias y previsibles en la dinámica del desarrollo económico.

Los aspectos más específicos de la situación latinoamericana tienen que ver con la acentuada primacía que es propia de las redes urbanas en América Latina y que ha tendido a acentuarse en los últimos 20 años (Cuadro 7). Esto significa que, aunque las ciudades principales han disminuido el porcentaje que representan con respecto al total de población urbana (Cuadro 8), continúan manteniendo la misma proporción en el tamaño de su población en relación con las que le siguen más cercanamente. Como las diferencias suelen ser hasta de 10 a 1, las ciudades ubicadas inmediatamente atrás de la metrópoli principal carecen de toda posibilidad, con sus ritmos actuales de crecimiento, para disputar aquella primacía al menos en lo que resta de este siglo.

Las tendencias migratorias internas entre las unidades administrativas mayores favorecen el mantenimiento de aquella primacía, al dirigirse masivamente hacia la entidad que es asiento de la ciudad principal. En la década

del sesenta los saldos migratorios netos de dichas entidades fueron un importante porcentaje del total nacional. Tal fue el caso en Argentina con Buenos Aires (92,2 por ciento); en Brasil con Sao Paulo (45,1 por ciento); en México con la entidad federativa homónima -incluido el Distrito Federal- (62 por ciento) en Chile con la provincia de Santiago (83 por ciento), etc. (Véase Cuadro 9).

Estas regiones también son la sede principal de la industria manufacturera y concentran un alto porcentaje del valor agregado y del empleo industrial de sus respectivos países (Cuadro 10), especialmente cuando su oferta va dirigida a la demanda final.

Es también en estas ciudades donde se concentra el ingreso, convirtiéndolas en los principales mercados nacionales y posibilitando una gran expansión de los rubros de alto valor unitario (Cuadro 11).

Estas tendencias migratorias desde áreas rurales hacia ciudades menores o intermedias y, desde allí hacia las áreas metropolitanas principales no son, sin embargo, las únicas dignas de consideración.

También se hace necesario mencionar, aunque sea brevemente, las migraciones "rural-rurales" en cuanto a las causas que las van modelando. Para este análisis es necesario tener a la vista algunos hechos principales. En primer lugar la tendencia al agotamiento de la frontera agrícola se manifiesta tanto en la creciente escasez de nuevas superficies fácilmente explotables como en el alto costo de acondicionar nuevas tierras marginales de más difícil explotación.

Esta tendencia al agotamiento de la frontera agrícola, justifica la introducción creciente de progreso técnico en superficies que ya están en explotación. La "modernización" de las formas productivas y relaciones laborales, tiende a proletarizar la fuerza de trabajo campesina que al perder su arraigo a la tierra propende a concentrarse en poblados rurales que son verdaderas reservas de fuerza de trabajo. Tiende a generarse así una población agrícola "flotante" que circula cíclicamente atendiendo a los ritmos estacionales de siembra y cosecha. Si bien estos procesos de migración estacional no son nuevos, la pérdida del arraigo a la tierra, tiende a proletarizar totalmente al trabajador agrícola, que ya no puede

replegarse cíclicamente hacia sus ancestrales unidades de subsistencia. Estas tendencias que incipientemente se vislumbran tenderán en el mediano y largo plazo a disminuir la extrema dispersión en los asentamientos rurales que todavía hoy predomina en América Latina, dando lugar a modificaciones -que aún son poco predecibles- en las futuras formas de poblamiento rural.[19/]

6. La expansión de las relaciones salariales, la centralización económica y el proceso migratorio

La penetración de las relaciones salariales en áreas rurales de América Latina es uno de los factores sociales de carácter general que más influye en la propensión a migrar de la fuerza de trabajo. Su efecto es diferente según cuales sean los países en que esta penetración acontece.

En los países, o regiones de países, en donde aún perduran formas eufemísticamente denominadas tradicionales de reclutar y retener los campesinos en haciendas y latifundios señoriales, o en aquellos otros donde el minifundio se articula económicamente, como un complemento de la gran explotación, o constituye una forma productiva que absorbe gran cantidad de campesinos, la expansión de las formas salariales fundadas en una efectiva libertad contractual, genera efectos expulsivos de fuerza de trabajo desde las actividades agrícolas. En el área andina de Bolivia, Perú y Ecuador, en las tierras altas de Guatemala y otros países centroamericanos, al igual que en otras regiones del Caribe y las Antillas, es de preverse un aceleramiento en la disolución de las formas productivas y relaciones laborales de tipo precapitalista y su reemplazo, por otras de mayor escala, eficiencia y productividad económica. Estos resultados derivarán probablemente de la acción combinada, y en ocasiones contradictoria, del capital privado y del poder político del Estado. La acción del Estado en la creación de infraestructuras de transporte y comunicaciones y en la provisión de servicios sociales básicos en la esfera de la salud, nutrición y,

---

19/ Aunque no es responsable de la presente formulación, la socióloga Margarita M. Errázuriz me sugirió las ideas básicas de esta interpretación sobre la dinámica migratoria rural.

sobre todo de la educación, tiende a complementar el efecto de la introducción de nuevas actividades productivas y nuevas formas de contratar fuerza de trabajo.

La modernización de las grandes haciendas, bajo el influjo del capital privado, o su transformación por la vía de las reformas agrarias, incrementa la escala y productividad de los procesos técnicos, mecaniza las operaciones agrícolas y en general tiende a destruir más empleos de los que crea, en estas zonas densamente pobladas. Esta modernización forma parte de la articulación periférica de las regiones no industrializadas al proceso de centralización nacional del desarrollo que ya hemos considerado. Las migraciones de campesinos desde la sierra andina de Perú hacia el área de Lima, o desde el nordeste de Brasil hacia Sao Paulo o Río, responden a este tipo de factores. En otras situaciones, los movimientos hacia los grandes centros nacionales de desarrollo implican trasponer fronteras internacionales, como es el caso de los bolivianos y paraguayos, que en parte migran hacia el norte argentino, pero en una proporción cada vez más importante se dirigen a Buenos Aires, y otras ciudades grandes de aquel país. En otras circunstancias esas migraciones se dirigen hacia áreas de frontera, u otras escasamente pobladas -como la población altiplánica de Bolivia que desciende a la zona de los llanos; la que penetra en la región amazónica de Brasil, etc. También los chilenos que en el sur de Argentina se incorporan a las actividades frutícolas, petrolíferas y laneras, pasan a formar parte de actividades que, a pesar de prácticas discriminatorias o modalidades relativamente desfavorecidas de inserción económica, forman parte de la gran corriente redistributiva de población hacia las formas salariales de regimentar y distribuir el trabajo social. En suma el proceso de redistribución espacial de la fuerza de trabajo presenta varias modalidades predominantes.

Primero, en el interior de las provincias periféricas más densamente pobladas, tiende a producirse una migración rural-urbana hacia las capitales provinciales que sólo en pequeña parte logran absorber productivamente aquella población (en vista de su escasa diversificación industrial en particular y productiva en general). La capacidad de absorción de población de estas capitales provinciales dependerá en parte del rol del Estado

como generador de empleos públicos (y otros infraestructurales), y del grado de "protección natural" (por razones de distancia u otras) que puedan alcanzar ciertas actividades manufactureras productoras de bienes locales. Aunque es admisible que ciertas actividades productoras de bienes en expansión puedan generar altos ritmos de crecimiento del empleo: en general cabe esperar que estas capitales regionales expulsen más gente que la que reciben de su "hinterland" provincial. Es claro que en las provincias periféricas de más escasa urbanización y ciudades de pequeño tamaño absoluto, puede experimentarse un alto ritmo de crecimiento urbano pero hay argumentos teóricos y prácticos ya mencionados, que hacen dudar de su capacidad para absorber y retener migrantes rurales en el largo plazo.

Segundo, las áreas de frontera, especialmente las fracciones de la selva amazónica que comparten varios países sudamericanos, están recibiendo migrantes a un elevado ritmo de penetración. Es posible que en el mediano plazo -la próxima década por ejemplo- esta absorción continúe. Sin embargo, las técnicas altamente intensivas en capital y el carácter depredador de los procedimientos de deforestación que se adoptan pueden reducir las expectativas de poblamiento a largo plazo.

Tercero, quedan las grandes áreas metropolitanas constitutivas de los centros económicos de cada país. En ciertos países esos centros económicos se caracterizan por no constituir centros nacionales de desarrollo industrial y estar cerca de otros que sí lo son. Tal es la situación de Asunción del Paraguay y Montevideo con respecto a Buenos Aires. En tales casos esos centros económicos constituyen lugares de paso, o más precisamente de "trasvasijamiento" migratorio.

Por último están los grandes centros nacionales de desarrollo de América Latina. Algunos como el Distrito Federal de México o Sao Paulo reciben corrientes migratorias de su propia "reserva demográfica nacional" localizada en las áreas periféricas de cada país. Otros como Buenos Aires, complementan su corriente interna de migrantes con la proveniente de países limítrofes. Estas situaciones se reproducen en países "medianos" como Chile, Perú, Colombia y Venezuela, en donde el área metropolitana principal -y la unidad político administrativa en que ésta área se orienta, constituyen el principal foco de atracción de las corrientes migratorias.

Cuadro 1

AMERICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO DEL SECTOR MANUFACTURERO POR AGRUPACIONES INDUSTRIALES

(Tasa media anual acumulativa 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	3.3		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		7.3
Refinerías de petróleo	6.4	6.3	10.6	
Productos derivados del petróleo y carbón		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 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. Extraído de Aníbal Pinto, "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina", Revista de la CEPAL, N°1, Santiago, 1976.

a/ 1967-1971.

Cuadro 2

AMERICA LATINA[a/]: PARTICIPACION DE DISTINTOS ESTRATOS DE POBLACION EN EL CONSUMO TOTAL POR RUBROS DE CONSUMO, ALREDEDOR DE 1970

Rubros de consumo \ Estratos de población	20% más pobre	50% más pobre	20% anterior al 10% más rico	10% más rico
Alimentos, bebidas y tabaco	5	23	29	29
Carne	2	12	34	41
Cereales	3	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
Total	3	15	28	43

Fuente: Estimaciones de CEPAL, sobre la base de encuestas nacionales. Extraido de Aníbal Pinto, op.cit.

a/ Promedio estimado sobre la base de informaciones de: 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 otros similares.

d/ El rubro recreación y diversión incluye: vacaciones y turismo, recreación, diarios y revistas, cuotas a clubes mutuales y otros similares.

Cuadro 3

AMERICA LATINA: INGRESOS PER CAPITA EN DOLARES DE 1970 Y CAMBIOS EN LA PARTICIPACION DE LOS DISTINTOS ESTRATOS SOCIOECONOMICOS EN EL INGRESO TOTAL DE LA REGION

Estratos socioeconómicos	Participación en el ingreso total que le corresponde a cada estrato		Ingreso per cápita (dólares de 1970) a/		Incremento del ingreso per cápita		Incremento total por estratos (millones de dólares de 1960)	Porcentaje que representa el incremento de cada estrato sobre el incremento total
	1960	1970	1960	1970	Porcentaje	Dólares de 1970		
20% más pobre	3.1	2.5	68	70	2.9	2	108	0.3
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	5 162	15.8
20% siguiente	14.1	13.9	309	389	25.9	80	4 308	13.2
20% anterior al 10% más alto	24.6	23.0	539	784	45.4	245	13.192	40.2
10% más alto	47.9	44.2	2 093	2 475	17.9	377	10 082	30.8
5% más alto	33.4	29.9	2 926	3 349	14.4	423	5 656	17.3
Total	100.0	100.0	438	560	27.9	122	32 744	100.0

Fuente: Estimaciones de la CEPAL, sobre la base de encuestas nacionales. Extraido de Aníbal Pinto, op.cit.

Nota: La distribución media de América Latina en 1970 se estimó sobre la base de informaciones de: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Paraguay, Honduras y Venezuela.

a/ Corresponde al concepto de ingreso personal per cápita.

Cuadro 4

AMERICA LATINA: CAMBIOS EN LA PARTICIPACION DE LA OCUPACION DEL SECTOR EN LA OCUPACION TOTAL

	Agricultura[a/]		Industria y servicios básicos[a/]		Servicios[a/]	
Aumento acentuado			Venezuela	(14.3)	Nicaragua	(33.0)
					Colombia	(27.1)
					R.Dominicana	(24.4)
					Honduras	(23.1)
					Ecuador	(22.0)
			Panamá	(15.6)	México	(21.9)
					Perú	(21.7)
					Brasil	(21.4)
					Guatemala	(18.6)
					Bolivia	(18.3)
Aumento moderado			México	(8.4)	Chile	(14.5)
			Paraguay	(5.8)	Paraguay	(15.7)
			Honduras	(5.1)	Costa Rica	(15.2)
			Bolivia	(5.0)	Uruguay	(11.9)
			Perú	(4.0)	Argentina	(10.7)
			El Salvador	(3.8)	Venezuela	(10.0)
			Brasil	(1.3)	El Salvador	(6.4)
			Guatemala	(1.3)	Panamá	(2.1)
Disminución moderada	El Salvador	(-3.8)	R.Dominicana	(-0.7)		
	Ecuador	(-5.9)	Argentina	(-2.9)		
	Panamá	(-6.0)	Chile	(-4.3)		
	Costa Rica	(-6.1)	Costa Rica	(-4.4)		
	Guatemala	(-4.9)	Nicaragua	(-4.4)		
	Honduras	(-6.3)	Colombia	(-6.1)		
	R.Dominicana	(-7.7)	Uruguay	(-6.5)		
	Bolivia	(-7.9)	Ecuador	(-6.9)		
	Nicaragua	(-9.4)				
	Paraguay	(-8.9)				
	Brasil	(-10.7)				
	Perú	(-11.5)				
	Colombia	(-12.3)				
	México	(-13.1)				
Disminución acentuada	Uruguay	(-16.6)				
	Chile	(-16.4)				
	Argentina	(-18.3)				
	Venezuela	(-22.2)				

Fuente: Estimaciones de la CEPAL a base de datos oficiales. Véase CEPAL, Tendencias y estructuras de la economía latinoamericana en la década del sesenta. E/CN.12/884.

a/ Las cifras entre paréntesis representan la variación porcentual global de la participación sectorial entre los años 1960 y 1969.

Cuadro 5

RITMO DE URBANIZACION[a/]

Países	Circa 1950-1960	Circa 1960-1970	Circa 1950-1970
Grupo I Muy Rápido			
República Dominicana	5,28	5,22	5,25
Honduras	4,96	4,55	4,74
Haití	3,99	4,95	4,49
Grupo II Rápido			
Perú	3,76	3,34	3,55
Colombia	3,56	2,76	3,23
Nicaragua	3,19	3,22	3,21
Brasil	3,33	3,04	3,18
Grupo III Moderado			
Ecuador	3,61	1,86	2,75
Venezuela	3,21	2,09	2,64
México	2,74	2,21	2,46
Guatemala	2,40	2,26	2,35
Costa Rica	2,54	1,57	2,11
Grupo IV Lento			
Bolivia	1,82	1,88	1,85
Panamá	2,11	1,45	1,79
Paraguay	1,14	2,34	1,68
Chile	1,54	1,77	1,66
El Salvador	1,98	1,19	1,60
Argentina	1,22	1,34	1,28
Uruguay	1,10	0,44	0,79
Cuba	0,80	0,74	0,76

Fuente: Fernando Gatica, La urbanización en América Latina: 1950-1970. Patrones y áreas críticas. CELADE, Documento para Seminarios. DS/28-6. Agosto, 1978.

a/ Tasa promedio anual de incremento en el grado de urbanización.

Cuadro 6

GRADO DE URBANIZACIÓN DE LA POBLACION

Países	Circa 1950	Circa 1960	Circa 1970
Grupo I			
Urbanización muy alta			
Argentina	49,4	58,1	66,4
Uruguay	53,1	61,4	64,7
Venezuela	36,4	50,3	62,8
Chile	46,1	52,5	61,9
Promedio	46,2	55,6	64,0
Grupo II			
Urbanización media			
Colombia	23,1	36,7	47,3
Cuba	38,0	40,3	43,4
México	26,4	34,7	43,2
Brasil	21,7	30,3	40,8
Perú	18,9	28,4	40,7
Promedio	25,6	34,1	43,1
Grupo III			
Urbanización baja			
Panamá	26,9	33,1	37,9
Ecuador	18,6	28,5	35,3
Bolivia	19,4	23,1	31,1
República Dominicana	11,2	18,7	30,1
Nicaragua	15,3	23,0	29,6
Costa Rica	18,2	25,2	29,5
Promedio	18,3	25,3	32,3
Grupo IV			
Urbanización muy baja			
Paraguay	15,7	18,0	22,5
El Salvador	15,7	19,5	21,9
Honduras	6,8	11,5	20,5
Guatemala	11,8	16,5	20,1
Haití	5,5	8,1	13,7
Promedio	11,1	14,7	19,7

Fuente: Gatica, Fernando, op.cit., cuadro I-3.

Cuadro 7

INDICES DE PRIMACIA SOBRE DOS Y CUATRO CIUDADES
Circa 1950-1970

Países	Circa 1950		Circa 1960		Circa 1970	
	I sobre 2	II sobre 4	I sobre 2	II sobre 4	I sobre 2	II sobre 4
Tipo A						
Argentina	9,26	4,05	10,19	4,19	10,45	4,06
Brasil*/	4,13	1,75	4,29	1,67	4,47	1,61
Colombia	1,69	0,71	1,78	0,80	2,01	0,93
Cuba	7,42	3,45	7,02	3,24	6,32	2,89
Chile	4,45	2,37	4,71	2,43	5,35	2,72
México	7,16	2,92	6,05	2,70	6,05	2,79
Perú	8,83	4,32	10,67	4,74	10,37	4,29
Uruguay	20,17	7,47	19,98	7,63	17,10	6,53
Venezuela	2,79	1,49	3,02	1,60	2,98	1,38
Promedio Tipo A	7,31	3,17	7,52	3,22	7,23	3,02
Tipo B						
Bolivia	3,57	1,51	3,42	1,39	2,56	1,12
Costa Rica	8,91	3,18	8,87	3,24	9,96	4,03
Ecuador*/	6,19	2,45	7,61	2,96	7,23	3,02
El Salvador	4,13	2,22	4,84	2,58	5,74	2,92
Guatemala	11,36	5,72	13,90	6,72	17,12	8,29
Haití	5,92	2,91	7,83	3,79	10,69	5,06
Honduras	3,43	1,45	2,29	1,33	1,81	1,26
Nicaragua	3,59	1,60	5,32	2,44	7,02	3,13
Panamá	3,14	2,17	4,59	2,84	6,09	3,19
Paraguay	14,18	4,89	17,49	6,17	20,89	7,64
Rep. Dominicana	3,21	1,96	4,32	2,74	4,35	2,78
Promedio Tipo B	6,15	2,73	7,32	3,29	8,73	3,86
Promedio de la región	6,67	2,93	7,41	3,26	8,06	3,48

Fuente: Gatica, Fernando, op.cit., cuadro V-9.

*/ Dada la modalidad de distribución urbana de tipo bipolar que ofrecen Brasil y Ecuador, se consideró para efectos del cálculo de los índices respectivos, el promedio de tamaño de las dos ciudades principales de cada sistema urbano relacionándolo con las siguientes, tres y una ciudades que le siguen en rango de tamaño.

Cuadro 8

CONCENTRACION DE LA POBLACION URBANA Y TOTAL EN LAS CIUDADES PRINCIPALES
(En porcentajes)

Países	Ciudad	Circa 1950 Población Urbana	Circa 1950 Población Total	Circa 1960 Población Urbana	Circa 1960 Población Total	Circa 1970 Población Urbana	Circa 1970 Población Total
Tipo A							
Argentina	Buenos Aires	59,2	29,2	57,7	33,5	54,4	36,1
Brasil	Sao Paulo y Rio de Janeiro	47,7	10,3	42,6	12,9	39,0	16,0
Colombia	Bogotá	24,9	5,8	26,1	9,6	28,9	13,7
Cuba	La Habana	54,7	20,8	51,3	20,9	47,6	20,7
Chile	Santiago	49,5	22,8	49,2	25,9	51,0	31,6
México	Ciudad de México	42,1	11,1	40,6	14,1	39,4	17,0
Perú	Lima	67,1	12,7	60,2	17,1	57,2	23,3
Uruguay	Montevideo	76,0	40,4	72,7	44,7	68,8	44,5
Venezuela	Caracas	38,0	13,8	35,7	18,0	32,0	20,1
Promedio Tipo A		51,0	18,5	48,5	21,9	46,5	24,8
Tipo B							
Bolivia	La Paz	51,0	9,9	48,8	11,3	45,3	14,1
Costa Rica	San José	100,0	18,2	76,4	19,3	73,7	21,7
Ecuador	Quito y Guayaquil	83,1	15,5	72,0	20,5	70,8	23,4
El Salvador	San Salvador	73,1	11,5	72,1	14,0	72,6	15,9
Guatemala	Ciudad de Guatemala	91,9	10,9	87,1	14,5	87,3	17,6
Haití	Port-au Prince	85,6	4,7	88,7	7,1	83,5	11,5
Honduras	Tegucigalpa	77,4	5,3	61,7	7,1	50,4	10,3
Nicaragua	Managua	68,0	10,4	66,5	15,3	69,2	20,5
Panamá	Ciudad de Panamá	75,9	20,4	76,8	25,4	76,1	28,9
Paraguay	Asunción	100,0	15,7	100,0	18,0	91,7	20,6
República Dominicana	Santo Domingo	76,2	8,5	65,1	12,1	55,7	16,8
Promedio Tipo B		80,2	11,9	74,1	15,0	70,6	18,3
Promedio América Latina		67,1	14,9	62,6	18,1	59,7	21,2

Fuente: Gatica, Fernando, op.cit., cuadro V-5A.

Cuadro 9

NUMERO DE MIGRANTES INTERNOS NETOS EN PROVINCIAS RECEPTORAS Y EXPULSORAS DE MIGRANTES EN SEIS PAISES LATINOAMERICANOS 1960-70

ARGENTINA 1960-70				BRASIL 1960-70			
Receptoras	Número de migrantes	Expulsoras	Número de migrantes	Receptoras	Número de migrantes	Expulsoras	Número de migrantes
Buenos Aires	862 939	Cap. Federal	-122 003	Rondonia	9 759	Acre	- 11 780
Córdoba	27 304	Catamarca	- 34 199	Amapa	7 071	Amazonas	- 50 221
Chubut	5 333	Corrientes	- 90 034	Rio de Janeiro	286 672	Roraima	- 1 171
Neuquén	8 042	Chaco	-120 746	Guanabara	415 042	Pará	- 3 063
Río Negro	11 722	Entre Ríos	-127 098	Sao Paulo	1 336 652	Maranhao	-310 835
Sta.Cruz y Tierra del Fuego		Formosa	- 10 100	Paraná	679 125	Piaui	- 70 012
		Jujuy	- 13 294	Mattogros.	219 549	Ceará	-153 129
		La Pampa	- 11 938	Goias	151 969	Rio Grande do Norte	- 17 249
		La Rioja	- 23 009	Distrito Federal	229 728	Paraiba	-229 972
		Mendoza	- 14 760			Pernambuco	-261 197
		Misiones	- 35 459			Alagoas	-106 568
		Salta	- 30 480			Sergipe	- 96 353
		San Juan	- 38 803			Bahía	-508 916
		San Luis	- 23 451			Minas Gerais	-1 178 939
		Santa Fé	- 3 437			Esp.Santo	-209 599
		Santiago del Estero	- 88 635			Sta. Catalina	- 14 686
		Tucumán	-142 019			Rio Grande do Sul	-110 504
TOTAL	934 968	TOTAL	-934 290	TOTAL	3 332 567	TOTAL	-3 334 199

(continúa)

Cuadro 9 (continuación)

NUMERO DE MIGRANTES INTERNOS NETOS EN PROVINCIAS RECEPTORAS Y EXPULSORAS DE MIGRANTES EN SEIS PAISES LATINOAMERICANOS 1960-70

COLOMBIA 1950 - 60				CHILE 1960 - 70			
Receptoras	Número de migrantes	Expulsoras	Número de migrantes	Receptoras	Número de migrantes	Expulsoras	Número de migrantes
Antioquía	299 845	Bolívar	- 15 324	Tarapacá	24 129	Antofagasta	- 5 625
Atlántico	41 901	Boyaca	- 67 572	Atacama	5 414	Coquimbo	- 41 318
Bogotá D.E.	302 150	Caldas	- 69 082	Valparaíso	34 568	Aconcagua	- 5 295
Córdoba	19 030	Cauca	- 29 281	Santiago	327 057	O'Higgins	- 7 588
Magdalena	54 451	Cundinamarca	-118 340	Magallanes	7 248	Colchagua	- 24 346
Meta	22 682	Choco	- 14 095			Curicó	- 11 879
Valle del Cauca	65 917	Huila	- 14 899			Maule	- 13 034
Intend. de Caquetá	11 080	Mariño	- 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
						Arauco	- 11 742
						Bío-Bío	- 18 738
						Malleco	- 33 451
						Cautín	- 54 326
						Valdivia	- 42 530
						Osorno	- 13 205
						Llanquihue	- 11 012
						Chiloé	- 9 345
						Aysén	- 535
TOTAL	547 106	TOTAL	-577 257	TOTAL	398 416	TOTAL	-394 868

(continúa)

Cuadro 9 (Conclusión)

NUMERO DE MIGRANTES INTERNOS NETOS EN PROVINCIAS RECEPTORAS Y EXPULSORAS DE MIGRANTES EN SEIS PAISES LATINOAMERICANOS 1960-70

MEXICO				VENEZUELA			
Receptoras	Número de migrantes	Expulsoras	Número de migrantes	Receptoras	Número de Migrantes	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	Bolivar	39 707	Falcón	-53 299
Distrito Federal	354 840	Durango	-101 401	Carabobo	72 251	Guarico	-26 988
México	755 079	Guanajuato	-128 643	Miranda	121 113	Lara	-23 453
Morelos	53 888	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	Nayarit	- 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 Potosí	-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 Intercensal de Seis Países de América Latina, CELADE, Serie A, N°127, Noviembre de 1974.

Cuadro 10

LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA

(porcentaje del total del país)

	Personal Ocupado		Valor Agregado
ARGENTINA		1963	
Capital Federal	26.0		27.3
Buenos Aires	39.9		43.6
Santa Fé	9.8		9.4
Córdoba	8.0		6.5
Mendoza	3.7		3.2
Resto del país	12.6		10.0
BRASIL		1969	
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
Panamá	3.5		3.1
Resto del país	16.3		10.1
MEXICO		1965	
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
COLOMBIA		1967	
Bogotá D.E.	24.1		21.4
Cundinamarca	4.7		4.5
Antioquía	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

(continúa)

Cuadro 10 (conclusión)

LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA

(porcentaje del total del país)

	Personal Ocupado	Valor Agregado
CHILE		1967[a/]
Santiago	58.4	49.6
Valparaíso	9.0	11.1
Concepción	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
PERU		1963[a/]
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	11.2
VENEZUELA		1963
Falcón	3.3	22.7[b/]
Depto. Libertador	29.2	22.2[b/]
Miranda	17.4	14.7[b/]
Carabobo	9.7	11.5[b/]
Aragua	6.5	7.9[b/]
Zulia	7.7	7.2[b/]
Resto del país	24.2	13.8[b/]

Fuentes: Brasil 1960: Censo Industrial 1969: Produçao Industrial 1969, Fundaçao IBGE. Colombia: Universidad Nacional de Colombia - CID Industria Manufacturera fabril. Perú: 1963, Primer censo nacional económico, 1968: Estadística Industrial 1970, Ministerio de Industria y Comercio. Venezuela: 1963, III Censo económico, Los demás países y años: censos industriales.

a/ Establecimientos con 5 ó más personas ocupadas.
b/ Calculado a base de valores brutos de la producción.
Nota: Esta tabulación recoge datos de otra, más extensa, preparada en la CEPAL, con motivo de los trabajos preparatorios del documento: América Latina y la Estrategia Internacional del Desarrollo: Primera Evaluación Regional.

Cuadro 11

ESTIMACIONES SOBRE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL MEDIO POR HABITANTE POR TRAMOS, 1965 a/
(Dólares de 1960)

	Ingreso personal medio por habit.	Ingreso medio por tramo					
		20% más pobre	30% inferior	30% superior	15% inferior	5% superior
Brasil	260	45	100	200	380	2 055
Río de Janeiro	805	200	405	780	1 425	3 880
Sao 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	935	1 940	5 460
Venezuela	530	80	200	490	1 115	2 810
Area metropolitana de Caracas	870	250	500	850	1 610	3 480
Noruega b/	930	210	640	1 070	1 560	2 870
Reino Unido b/	1 400	360	825	1 540	2 335	5 375

Fuente: CEPAL, Distribución comparada del ingreso en algunas ciudades de América Latina y en los países respectivos, Boletín Económico de América Latina, Vol. XVIII, N°1 y 2, 1973.

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, 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, Publicación de las Naciones Unidas: N°de venta: S 71.II.G.1.