INT-2369

URSO DE PLANIFICACION REGIONAL DEL DESARROLLO Documento A/9

Organizado por las Naciones Unidas, a través de la Comisión Económica para América Latina, el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social y la Oficina de Cooperación Técnica de las Naciones Unidas.

LA "HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL": ASPECTO FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO LATINOAMERICANO

Aníbal Pinto (*)

(*) El presente texto, que se reproduce para uso exclusivo de los participantes del IV Curso de Planificación Regional del Desarrollo, es una versión ampliada y actualizada de un artículo anterior en la revista "Trimestre Económico", Nº 145. Las opiniones expresadas en este trabajo son de carácter personal y no comprometen a la institución a la cual pertenece el autor.

73-8- 1691

INDICE

	Página
LA "HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL": ASPECTO FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO LATINOAMERICANO	1
El dualismo en las economías primario-exportadoras	1
Efectos de la industrialización	2
Estratos productivos	3
Su diferenciación	4
Significación de los estratos	6
Sus relaciones	6
Causas de la reserva	7
Algunas evidencias	8
Evolución de los estratos productivos	10
La concentración espacial	13
Un contexto inter-relacionado	13
El "centro" auto-sustentado	16
La gran contradicción	17
Sobre el consumo conspicuo	18
¿Alternativas?	19
Nuevo papel del sector moderno	20
Asignación del progreso tecnológico	21
Diferencias entre países	21

/LA "HETEROGENEIDAD

LA "HETERCGENEIDAD ESTRUCTURAL": ASPECTO FUNDAMENTAL DEL DESARROLLO LATINOAMERICANO

Parafraseando a Crwell podría decirse que todas las áreas o regiones son desiguales, pero que hay algunas más desiguales que otras. Tal es el caso de América Latina. Colocada a medio camino entre los "centros" industrializados y la "periferia sub-desarrollada" de Asia y Africa, presenta características de uno y otro extremo. Por lo mismo, sus contrastes internos son mucho más pronunciados y complejos que los del mundo "en desarrollo".

En este trabajo, que responde a inquietudes y líneas de análisis que predominan en el último tiempo en nuestra región, se trata de poner en evidencia algunas características básicas de la realidad y el desarrollo latinoamericano. Partiendo de una referencia al concepto de las economías "dualistas", se pretende demostrar que la evolución de los decenios de los años 50 y 60 (en especial del último) ha modificado sensiblemente los términos y naturaleza del problema, estableciendo una situación de "heterogeneidad estructural" que tiene rasgos muy originales y cambiantes. Junto con exponer los elementos principales de esa realidad, se ha pretendido discutir algunas de sus implicaciones y las alternativas hipotéticas que plantea.

El dualismo en las economías primario-exportadoras

Respecto a la concepción económica del dualismo, parece evidente que ella se identifica con un caso extremo de las economías primario-exportadoras, esto es, el de los "enclaves". Se plantea ahí la diferenciación entre el "complejo" exportador y el "resto", siendo más o menos completa la separación de las dos áreas. Recordando a Singer podría decirse que el complejo exportador, aunque geográfica y políticamente estuviera dentro del país, económicamente era, en verdad, una "extensión" o parte del sistema "central". De todos modos, el punto clave no es que se tratara de áreas diferenciadas, sino que era nula o mínima la irradiación del foco exportador hacia el "hinterland". El primero crecía hacia y desde afuera; el segundo "vegetaba" sin otros estímulos que los endógenos.

/Las economías

Las economías primario-exportadoras de la América Latina podrían clasificarse según su parentesco o distanciamiento del arquetipo de enclave. Quizá las más próximas hayan sido las "banana republics" del pasado. Las más distantes, las del cono sur, inclusive la del Brasil, por la dispersión espacial y la sucesión en el tiempo de los diversos focos exportadores en este país.

Las diferencias podrían atribuirse a tres tipos de factores principales. Por un lado, a la naturaleza de los recursos-base de la exportación. Allí donde éstos eran en alto grado "especializados" para el mercado externo (tipo plantaciones y productos mineros), el divorcio tendía a ser mayor que en el caso de producciones más compartidas entre mercado interno y exterior (caso de los productores de alimentos básicos del Río de la Plata). Por otro lado, sobresale el elemento político-institucional. Allí donde se plasmó un "estado nacional" más o menos independiente, hubo mayores posibilidades de transferir hacia las demás actividades y regiones parte del dinamismo del complejo exportador. Finalmente, está el hecho de la mayor o menor significación e impermeabilidad de la sociedad o economía "tradicionales", como en el caso de los países del imperio incaico.

Según fueran estas y otras circunstancias se delineó la contextura dualista de las economías primario-exportadoras de la América Latina, referida básicamente a los radicales desniveles de productividad y a los nexos o comunicación entre el sector exportador y "el resto".

Efectos de la industrialización

El desarrollo de la industrialización, entendida en su sentido más amplio, esto es, comprendiendo todas las actividades complementarias, modifica sensiblemente y en diversos grados aquél cuadro más o menos simple y pronunciado de heterogeneidad estructural. En lo sustancial, la llamada diversificación "hacia adentro" lleva a la aparición y fortalecimiento de un sector no exportador, "modernizado" y "capitalístico", con niveles de productividad sustancialmente superiores al promedio del sistema y similares (al menos en términos de precios nacionales) a los del complejo exportador.

/En cierto

En cierto modo, este fenómeno viene a tomar cuerpo definido en los países precursores en la "segunda etapa" del proceso, hacia mediados o fines de los años 51, cuando ellos entran al campo de los bienes intermedios y de consumo duradero "pesado", basados en tecnologías modernas y de mayor densidad de capital y generalmente por iniciativa de empresas internacionales. Otro es el caso de los países de industrialización más tardía, en que los primeros pasos industriales ya se dan con la importación de tecnologías modernas que determinan de partida un "corte" en los niveles de productividad.

Estratos productivos

A la luz de los cambios acarreados por la industrialización puede descomponerse la estructura productiva de la América Latina en tres grandes estratos para ciertos fines analíticos a que se aludirá después. Por un lado, el llamado "primitivo", cuyos niveles de productividad e ingreso por habitante probablemente son semejantes (y a veces inferiores) a los que primaban en la economía colonial y, en ciertos casos, en la precolombina. En el otro extremo, a un "polo moderno", compuesto por las actividades de exportación, industriales y de servicios que funcionan a niveles de productividad semejante a los promedios de las economías desarrolladas, y finalmente, el "intermedio" que, de cierta manera, corresponde más cercanamente a la productividad media del sistema nacional. Nótese bien el carácter multisectorial de cada uno de los estratos, como asimismo la diferencia con la dicotomía más corriente de mundos urbano y rural.

Varios problemas se plantean al considerar esta clasificación.

El primero podría ser el relativo a la validez de la diferenciación o "discontinuidad" de esos estratos. El segundo a las relaciones entre ellos y a su colocación en el "contínuo" de la economía interna.

/Su diferenciación

Su diferenciación

En lo que respecta al asunto de la "discontinuidad", importan sobre todo dos cosas: la magnitud de los contrastes entre los segmentos clasificados y la significación de los contingentes humanos y las actividades productivas vinculadas a cada uno de ellos.1/

Desde el primer ángulo, la productividad por hombre en el sector "moderno" sería poco más de cuatro veces la promedia, en tanto que la del "primitivo" no alcanzaría a una cuarta parte de la misma. En otros términos, la del primero sería más de veinte veces superior a la del segundo. En figuras absolutas, ella representaría una productividad por hombre de alrededor de 4.000 dólares-año, respectivamente. La del estrato "intermedio" sería casi igual a la media de la economía latinoamericana y equivalente a unos 1.000 dólares por hombre ocupado.

Como punto de referencia aproximado pueden considerarse los contrastes de la productividad por hombre en las principales actividades económicas en los países desarrollados (ver cuadro 1).

Puede verificarse a primera vista la relativa homogeneidad de los distintos sectores. Claro está, las diferencias serían mayores si se adoptara la misma visión que nosotros empleamos, pero aun desde el ángulo estrictamente "sectorialista", los contrastes latinoamericanos son sustanciales. Por ejemplo, la productividad por hombre en la agricultura es menos que la décima parte de la de la minería y menos de la quinta parte de la industria fabril. Por otra parte, conviene insistir en los desniveles intrasectoriales. Veamos algunas situaciones globales al respecto. En la agricultura, las explotaciones adscritas al sector "moderno" tendrían una productividad alrededor de 14 veces mayor que la prevaleciente en el

---

1/ Los antecedentes sobre la materia se tomaron de "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 El trimestre económico, número 125, México, 1965.

/Cuadro 1

Cuadro 1

PRODUCTO BRUTO INTERNO POR PERSONA OCUPADA[a/] EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LA GRAN BRETAÑA, 1960

Sector	Estados Unidos	Gran Bretaña
TOTAL	100	100
A. Agricultura	47	93
B. No agrícola	105	100
I. Bienes y servicios básicos	128	102
a) minería	133	90
b) manufactura	125	97
c) construcción	120	99
d) servicios básicos	147	128
II. Servicios	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.

/sector "primitivo"

sector "primitivo". En lo que respecta al manufacturero, los establecimientos del sector "moderno" llegarían a un nivel de productividad casi 30 veces superiores a las pequeñas unidades de su sector "primitivo".

Es difícil, pues desconocer que existe realmente una discontinuidad, esto es, una situación patente de heterogeneidad estructural, sea cual sea el ángulo que se escoja para la comparación, la cual, por otra parte, contrasta con la apreciable homogeneidad de las economías industrializadas.

Significación de los estratos

Pero lo anterior debe verse en conjunto con el otro aspecto: el de la significación de los diversos estratos.

Para ir al grano del asunto podría sentarse lo siguiente: que en tanto las actividades, poblaciones y áreas rezagadas, "marginadas" o como quiera llamárselas, representan fracciones pequeñas o insignificantes en la estructura global de los países centrales, ocurre lo contrario en el ámbito latinoamericano (y subdesarrollado en general).

En efecto, según las estimaciones realizadas, entre el 35 y el 40 % de la población activa latinoamericana laboraría en el estrato "primitivo" (aunque genera menos del 10 % del PBI). En cambio, sólo alrededor del 13 % lo haría en el "moderno", aunque este generaría alrededor del 64 % del PBI.

Sus relaciones

Las consideraciones anteriores sólo tienen que ver con ciertos rasgos fundamentales de la estructura global. Lo que interesa ahora es examinar las relaciones entre los estratos en la dinámica del desarrollo.

Para ahorrar digresiones tratemos de colocar la cuestión a la luz de la experiencia de las economías industrializadas. En primer lugar parece evidente la tendencia a largo plazo hacia la nombrada "homogenización" de los sistemas, que se reproduce prácticamente en todos los planos. En segundo lugar, si bien es obvio que ese curso no significó un avance uniforme, sino que se manifestó vía la aparición de focos o sectores líderes, lo decisivo es que éstos han tendido a arrastrar a los demás hacia

/niveles semejantes

niveles semejantes o cada vez más altos de productividad. La influencia de las políticas económicas y sociales, sobre todo en la postguerra, son un factor principal en el proceso. No se trata, pues, de una tendencia totalmente espontánea o "natural".

No cabe duda de que la visión de esa experiencia estaba en la mente de quienes propugnaron el camino de la industrialización en la América Latina (sin olvidar, por cierto, la imposición de otros hechos). En breve, se partía de la base de que el nuevo "polo" establecido alrededor de la industria y proyectado "hacia adentro" iba a cumplir una misión homogenizadora similar a la registrada en los países centrales.

Por un tiempo, en las primeras fases de la "industrialización sustitutiva", pudo pensarse que la perspectiva tenía visos de materializarse. En el presente, en cambio, es manifiesto que el optimismo se ha apagado o desaparecido.2/

Causas de la reserva

¿En qué se funda esta modificación de expectativas? Resumiendo, podrían privilegiarse los siguientes aspectos:

a) La cadencia del desarrollo ha estado lejos de acelerarse, consolidarse y hacerse "autosostenida";

b) Grandes segmentos de la población, de la estructura productiva y del espacio económico han quedado absoluta o sustancialmente marginados del avance registrado en el "polo moderno". En otras palabras, ha habido una triple concentración de los "frutos del progreso técnico": al nivel social, al de estratos económicos y al regional.

c) La dependencia del exterior ha mudado de rostro, pero en muchos casos se ha tornado tanto o más influyente que en el pasado (endeudamiento crónico, enajenación de las decisiones de política económica, subordinación tecnológica, extranjerización de actividades básicas, etcétera).

2/ Esto no significa, como ha escrito Hirschman, una "desilusión" con respecto a la industrialización, así, en general, sino que una reconsideración de un tipo particular de industrialización sustitutiva. (Véase The political economy of import-substituting industrialization in Latin America, The Quarterly Journal of Economics, vol. LXXXII, febrero de 1968.)

/d) Finalmente

d) Finalmente - y lo más importante - no se discierne ninguna señal significativa de que la tendencia anterior vaya a rectificarse espontáneamente.

En suma, la capacidad de dinamización y arrastre del sector moderno ha resultado, para decirlo discretamente, mucho menor que la esperada. De este modo, más que un progreso hacia la "homogenización" de la estructura global, a menudo se perfila un ahondamiento de la heterogeneidad de la misma.3/

Algunas evidencias

Para fundamentar las apreciaciones anteriores pueden tenerse a la vista algunos antecedentes relativos a las distintas dimensiones de la concentración antes mencionada.

Desde el ángulo social puede examinarse el asunto con varias metodologías. La más empleada es la de las cuentas nacionales, cuya aplicación tiene limitaciones manifiestas en los países subdesarrollados, principalmente por la heterogeneidad de los estratos y la representación de pequeños propietarios y empresarios independientes que convencionalmente se agrupan entre los no-asalariados aunque a menudo son auténticos "proletarios".

Otro sistema de análisis estriba en el corte horizontal marxista, que reúne por un lado a los dueños de los activos productivos y por el otro a los que apertan su fuerza de trabajo. Estas categorías, sin embargo, no son adecuadas para investigar o poner en evidencia las cuestiones que nos interesan, más o menos por la misma debilidad que afecta a

---

3/ Nótese bien que esta conclusión (sin ser una deducción "analógica") tiene su contrapartida en lo ocurrido a nivel internacional. Tampoco, en este caso, se cumplieron las optimistas suposiciones decimonónicas respecto a la diseminación y compartimiento en escala mundial de las mejoras de la productividad en los centros industrializados. A la inversa, las desigualdades de inicio se han, evidentemente, exagerado.

/La clasificación

la clasificación de las cuentas nacionales. En efecto, si es posible y legítimo para, por ejemplo, estimar la magnitud de la plusvalía, colocar en un mismo universo a un obrero de Huachipato, Volkswagen o Monterrey y al asalariado de un latifundio o al repartidor de un pequeño establecimiento comercial, no cabe duda de que esa agrupación deja en la oscuridad las diferencias fundamentales de diverso orden, que separan casi cualitativamente las situaciones respectivas. Lo mismo, por cierto, podría decirse sobre el mundo propietario en los países subdesarrollados.

Por lo que se dijo antes, fácil es comprender que se requiere otra aproximación en el problema que nos preocupa, de manera que se distingan las situaciones en los dos polos del sistema. O, si se quiere, efectuar otro tipo de corte que separe a las poblaciones ocupadas en la faja avanzada y en la subdesarrollada de cada sector, reuniendo y discriminando a la vez a propietarios, empresarios, empleados, obreros y campesinos de ambas áreas. De esta calificación emergerían dos pirámides con características propias. Se diferenciarían, desde luego, en su tamaño, sobre todo si se apreciara el ingreso por persona respectivo. En seguida, puede suponerse que la subdesarrollada sería más aguda, o sea, acusando una mayor concentración del ingreso y una proporción muy alta de su contingente en la base. La otra, en cambio, por el peso de los grupos medios - incluídos los trabajadores mejor pagados -, insinuaría la forma de la cebolla prevaleciente en economías más adultas. Por otro lado, es razonable imaginar que los contrastes más notorios en la renta por persona se encontrarían al cotejar los radicados en las bases de las pirámides. Finalmente, para recordar de nuevo el esquema marxista y reconocer su valor complementario para el análisis, es meridiano que en la parte superior de ambas estarían los capitalistas-empresarios y en la inferior los asalariados, acompañados de pequeños propietarios agrícolas, proveedores independientes de servicios, parte de los artesanos, etc.

Los antecedentes disponibles no permiten ensayar esos enfoques - aunque sería campo provechoso y estimulante para pesquisas nacionales. Sólo resta, pues, seguir otra huella: la de clasificar por escalones los ingresos de las unidades receptoras. Aunque los resultados generales que se desprenden de esa metodología no iluminan sobre la composición sociológica y la ubicación sectorial de las personas, por lo menos permiten

/vislumbrar con

vislumbrar con claridad la representación de los "marginados" en el proceso de desarrollo, esto es, aquellos que no han sido favorecidos en la repartición de los frutos del progreso técnico. En el cuadro 2 se revela desde varios ángulos la situación del 50% de las unidades perceptoras de menores rentas en varios países latinoamericanos y la probable del conjunto de la región, que se comparan con la de Alemania Federal y Noruega.

Como es fácil apreciar, la participación de ese segmento principal fluctúa entre el 20% en Argentina y poco más del 12% en Brasil,- que exhibe la relación más desfavorable. Por otro lado, para el conjunto de la región es algo superior al 13%. Esto implica un ingreso medio del grupo equivalente a unos 145 dólares por año, que se comparan con uno de 542 dólares para la región. El contraste con los países europeos es tan manifiesto que ahorra comentarios. Por otro lado, puede tenerse a la vista que los ingresos medios estimados para Asia y Africa son de 154 y 164 dólares por persona al año.4/

Evolución de los estratos productivos

Si se considera el asunto en relación al comportamiento de los estratos productivos, un aspecto fundamental deriva del ritmo de absorción de la población activa en el estrato moderno.

Aunque no disponemos de antecedentes para verificar las tendencias desde el ángulo que se presentó anteriormente, podemos comprobar de un modo indirecto que la tasa de incorporación de la fuerza de trabajo en dos áreas predominantemente modernas como son la industria fabril y los servicios básicos, se redujo entre los decenios 1950-60 1960-69, y así puede apreciarse en el cuadro 3. En efecto, mientras la absorción por parte de la industria fabril creció a una tasa anual de 3.7% en el primer decenio, bajó a un 2.9% en el segundo. Las cifras respectivas para los servicios básicos fueron de 4.6 y 3.4%. En ambos casos también descendió la representación porcentual en el total de la fuerza de trabajo.

Diferente fue el comportamiento en lo que se refiere a tres sectores claves para el problema de la "marginación" y de la heterogeneidad estructural: los servicios "no especificados", la agricultura y la artesanía.

Respecto al primer grupo, aparte de elevarse la tasa de crecimiento de la mano de obra, aumentó significativamente su participación en el conjunto: de un 7.9% a un 13.1%. La agricultura, por su lado, también acrecentó su tasa de absorción y aunque se redujo su importancia relativa (de un 25.1 a un 24.4%), experimentó un incremento absoluto de magnitud sensible (alrededor de cuatro millones de personas en el segundo decenio). En cuanto a la artesanía, siendo su representación más bien pequeña y declinante, de todos modos muestra una tasa de expansión de su fuerza de trabajo levemente mayor en el decenio de los años 60.

4/ De acuerdo a antecedentes sobre Chile, la composición social del 50% de menores ingresos sería aproximadamente la siguiente: dos quintas partes las forman campesinos sin tierra y pequeños agricultores; una cuarta parte (26%) son "trabajadores por cuenta propia". En suma, dos tercios del total proviene de esos grupos. En cambio, solamente un 11% de los obreros industriales se encuentra en ese estrato.

Cuadro 2

SITUACION DEL 50 % DE LAS UNIDADES PERCEPTORAS DE MENORES INGRESOS EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS

Países	Participación del grupo en el ingreso personal total	Proporción del ingreso promedio del grupo en relación con el ingreso promedio del país	Ingreso medio del grupo 1/	Ingreso medio del país 1/
Chile (1968)	18.9	37.8	260	690
México (1963/64)	15.4	30.8	220	708
Venezuela (1962)	14.3	28.6	210	740
Argentina (1961)	20.5	41.0	450	1.105
El Salvador (1961)	16.0	32.0	110	352
Costa Rica (1961)	18.0	36.0	220	611
Brasil (1970)	12.3	24.6	100	415
Rep.Fed. de Alemania (1964)	21.9	43.8	740	1.682 2/
Noruega (1963)	25.1	50.2	910	1.808 2/
América Latina (alrededor de 1960)	13.4	26.8	145	542

Fuente: Estimaciones de CEPAL.

1/ Corresponde al ingreso nacional per cápita de 1970 expresado en dólares de 1960.

2/ Corresponden al año 1968.

/Cuadro 3

Cuadro 3

AMERICA LATINA: ABSORCION DEL INCREMENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO SEGUN SECTORES DE LA ECONOMIA

(Miles de personas y porcentajes)

	1950-1960			1960-1969		
	Incremento	Distribución porcentual	Tasas anuales de crecimiento	Incremento	Distribución porcentual	Tasas anuales de crecimiento
Total	14 810	100.0	2.6	18 276	100.0	2.8
Total, excluidas actividades no especificadas	13 642	-	2.5	15 891	-	2.3
Agricultura	3 865	26.1	1.3	4 465	24.4	1.5
Bienes y servicios básicos no agrícolas	4 212	28.4	3.1	4 590	25.1	2.8
a) Minería	119	0.8	2.0	147	0.8	2.2
b) Industrias manufactureras	2 150	14.5	2.6	2 124	11.6	2.3
i) Fabril	1 530	10.3	3.7	1 463	8.0	2.9
ii) Artesanal	620	4.2	1.5	661	3.6	1.6
c) Construcción	721	4.9	3.2	1 118	6.1	4.0
d) Servicios básicos	1 222	8.2	4.6	1 201	6.6	3.4
Servicios	6 733	45.5	4.7	9 221	50.5	4.6
a) Comercio y Finanzas	1 947	13.2	4.1	2 559	14.0	4.1
b) Otros servicios	3 619	24.4	4.5	4 277	23.4	4.0
c) Actividades no especificadas	1 167	7.9	7.3	2 385	13.1	8.2

Fuente: Estudio Económico de América Latina, 1968, p. 28.

/La concentración

La concentración espacial

Para una verificación aproximada de este aspecto puede apreciarse la evolución ocurrida en algunos países representativos respecto a la incorporación de población activa en las áreas desarrolladas y, a la inversa, la retención de la misma en las subdesarrolladas. En los cuadros siguientes se registran esos hechos en lo que se refiere al Brasil, el Perú y el Ecuador. Tal vez la conclusión sobresaliente que se desprende de esas informaciones es que la expansión, a veces bastante rápida, de la población acogida por las regiones más dinámicas, no ha sido óbice para que continúe aumentando en términos absolutos el contingente arraigado en la "periferia interna". Más aún, debe tenerse en cuenta (y ésta es otra perspectiva fundamental para la discusión) que las regiones avanzadas tienen su propia periferia interna, compuesta en lo principal por la llamada "marginalidad urbana".

En otras palabras, la concentración de la actividad económica en áreas limitadas y sobre todo en las grandes urbes ha ido de la mano con una manifiesta incapacidad para absorber a la población allí arraigada en la fuerza de trabajo regular o asociada a los sectores dinámicos básicos.

Esta forma de agudización de la heterogeneidad estructural, que en algunos casos puede no significar un desmejoramiento absoluto de la situación de los "marginados", casi siempre importará un distanciamiento de las situaciones relativas, tanto dentro del área moderna como respecto a los contrastes entre ésta y la "periferia interna".

Un contexto inter-relacionado

Claro está que los distintos estratos y, en general, todos los componentes de la estructura global están insertados en un contexto común. No son, pues, compartimentos estancos ni "sistemas", de manera que es preciso hurgar en la naturaleza de sus relaciones, materia que todavía requiere mucha meditación e investigaciones. A título meramente exploratorio podría recordarse el llamado "colonialismo interno".

No es difícil encontrar algunos casos y situaciones en que se discierne una suerte de explotación de la "periferia interna" por parte de su "centro" (o sector moderno) que podría haber tenido lugar por medio de alguno o todos estos mecanismos principales:

/Cuadro 4

Cuadro 4

ERASIL: REPARTICION DE LA POBLACION POR AREAS DE DESARROLLO

	1940		1960		1970[a/]	
	Mil habitantes	Por ciento	Mil habitantes	Por ciento	Mil habitantes	Por ciento
Area desarrollada[b/]	8.944	22	16.282	23	22.600	24
Area subdesarrollada[c/]	15.862	38	30.007	43	38.291	40
Area intermedia[d/]	16.430	40	24.678	34	34.371	36
Brasil	41.236	100	70.967	100	95.262	100

Fuente: Censo Demográfico de 1960.

a/ Proyección hecha por IBGE.
b/ Estado de Guanabara y Sao Paulo.
c/ Incluye las regiones Norte, Nordeste y los Estados de Bahía, Sergipe, Espíritu Santo y Río de Janeiro.
d/ Incluye los Estados del Sur - Panamá, Santa Catarina y Río Grande do Sul; Minas Gerais y la nueva región de frontera del Centro-Oeste.

Cuadro 5

ECUADOR: DISTRIBUCION DE LA POBLACION POR REGIONES

	Volumen absoluto (miles de habitantes)			Estructura (porcentajes)		
	1938	1950	1962	1938	1950	1962
Sierra	1.452.3	1.896.1	2.461.0	61.3	58.0	52.1
Costa "modernizada"	759.1	1.326.2	2.178.6	32.0	40.5	46.1
Oriente (y otros)	158.4	48.8	81.5	6.7	1.5	1.8
TOTAL	2.369.8	3.271.1	4.721.1	100.0	100.0	100.0

Fuente: "Indicadores Económicos", Junta de Planificación del Ecuador, julio de 1967.

Nota: 1938. Estimaciones según fuente arriba citada. 1950 y 1962 corresponden a datos censales.

/Cuadro 6

Cuadro 6

PERU: POBLACION EN LA COSTA Y RESTANTES REGIONES
EN 1945 Y 1965

(Millones de habitantes)

	1945	Porcentaje en el total	1965	Porcentaje en el total
Costa "Modernizada"	2.4	31.2	3.4	29.6
Demás regiones	5.3	68.8	8.1	70.4
TOTAL	7.7	100.0	11.5	100.0

Fuente: Estimaciones basadas en los censos de 1940 y 1961. Los datos censales por circunscripciones menores han sido extrapolados de acuerdo con índices regionales de crecimiento.

Nota: La definición de Costa no se restringe a la acostumbrada demarcación topográfica (por ejemplo, la cota de 1.500 m. de altitud). Ciertas circunscripciones han sido excluidas o incluídas de acuerdo con el grado de integración a la economía exportadora no minera de la vertiente occidental de los Andes. Esta definición da lugar a una mayor población asignada a la Costa que la resultante de seguir las definiciones usuales. La diferencia, sin embargo, es relativamente pequeña (menos de 250 mil habitantes en 1965) y no modificaría la tendencia al crecimiento del conjunto de "demás regiones".

/a) La

a) La relación de precios de intercambio, que reproduciría el fenómeno verificado a nivel internacional, esto es, que el "centro" interno no distribuye o comparte con la periferia (en el intercambio de bienes primarios por manufacturados, principalmente) las ganancias derivadas de su creciente productividad.

b) La discriminación cambiaria, en la medida que exportaciones originadas en la periferia le fueron pagadas en divisas sobrevaluadas, las mismas que se entregaron subvaluadas a los importadores del "centro".

c) La transferencia de excedentes financieros creados en la periferia hacia las actividades del "centro" (similares a la fuga de capitales desde la periferia a "centros" externos).

d) La posible desproporción en el reparto de las inversiones públicas y privadas en beneficio del sector moderno, especialmente en los grandes centros urbanos.

Siendo difícil aquilatar y cuantificar esos fenómenos, no es menos cierto que hay efectos compensatorios, como son los derivados de gastos públicos, inversiones sociales, políticas de reequilibrio regional, etcétera, cuyo objeto es aliviar el estado de la "periferia" y que necesariamente son financiados en gran parte a costa de los excedentes del sector moderno.

El "centro" auto-sustentado

A nuestro juicio (y sabemos que en esto hay diferencias claras de opinión) más importante que la cuestión anterior es la otra alternativa: que, en las condiciones actuales, es posible que los sectores modernos hayan adquirido un grado considerable (aunque siempre relativo y condicionado) de autonomía interna (no externa, nótese bien), esto es, que tienden a crecer apoyados en sus propias fuerzas, estableciendo circuitos propios de gasto-ingreso, ahorro-inversión, etcétera. Esto significa, desde otro ángulo, que salvo los esfuerzos rectificadores de la política pública su tendencia "espontánea" apunta en la dirección de una menor irradiación hacia la periferia interna y una mayor concentración (o apropiación) de sus logros de productividad.

/Son demasiado

Son demasiado obvias las desventajas de esa inclinación desde una perspectiva nacional, y no abundaremos sobre este punto. En cambio, nos interesa especular sobre las oportunidades de prosperar que ofrece ese esquema.

La gran contradicción

Imposibilitado para analizar debidamente la cuestión, nos permitiremos destacar la que nos parece "gran contradicción del modelo". Ella es, a nuestro juicio, la siguiente:

> que se está pugnando por reproducir la estructura productiva de la "sociedad de consumo opulenta", hecha posible por una base amplia y diversificada de producción y por niveles medios de ingreso sobre los 2.000 dólares, en economías que obviamente no cuentan con lo primero y apenas alcanzan a 500 dólares por persona-año.

Parece útil contrastar esta contradicción básica con la que germinó en la fase de crecimiento hacia afuera. Como bien lo planteó Jorge Ahumada, ella residió en la disociación entre una estructura productiva "simple", asentada en las actividades primarias de exportación y la estructura diversificada de la demanda y el gasto, determinada por el nivel y, sobre todo, la concentración del ingreso. A las importaciones correspondía resolver la contradicción.

Producida la contracción o el estrangulamiento de la capacidad para importar, los países emprendieron la tarea de ajustar sus estructuras internas de producción al patrón de la demanda. Por causas diversas y conocidas, desde la distribución del ingreso hasta la "internalización" del efecto demostración (con la producción doméstica de los bienes en un tiempo prohibidos o desconocidos), ese reajuste dió la espalda a la realidad esencial de un bajo ingreso medio y se encaminó a reproducir la estructura de oferta-demanda correspondiente a economías en un estadio muy superior de desarrollo.

Aquí parece residir una de las causas profundas del llamado "agotamiento de la industrialización fácil". Satisfechas las demandas de la relativamente pequeña población de altos ingresos, el sistema retaca

/su paso

su paso y/o se esfuerza por aligerarlo concentrando aún más los ingresos y/o ampliando ficticiamente el mercado vía dilatación de los plazos, extensión de las facilidades, la incitación "al segundo automóvil", etc. Todo esto con un tremendo drenaje de recursos financieros y de ahorros "potenciales", esto es, que se filtran hacia el financiamiento del consumo en lugar de alimentar la inversión real.

Como se comprende, la situación al respecto varía sensiblemente según los países. En algunos de ellos, como México, Brasil y Argentina, la mayor dimensión de los mercados, unida a distintos grados de concentración del ingreso, han permitido un mayor dinamismo y la continuación del modelo. Los obstáculos han sido mucho mayores en los países "intermedios", como los andinos, en tanto que los más pequeños (con excepción de Uruguay) se mantienen en lo esencial dentro del marco de la economía primario exportadora.

Sobre el consumo conspicuo

Conviene dejar registradas aquí, aunque sea al pasar, un par de ideas a propósito del "consumo conspicuo". Primero: sobre el concepto mismo. Como es meridiano, no está relacionado con la naturaleza de los bienes, sino con otros aspectos, como ser, que se trata de consumos circunscritos total o absolutamente a una pequeña minoría y que, por lo mismo, están divorciados del patrón de la demanda o gastos de la mayoría, condicionado por el ingreso medio. Esta es la razón obvia de que el automóvil - en los Estados Unidos o Alemania - no es un objeto conspicuo y sí lo es en una economía subdesarrollada, con el tercio o menos del ingreso por persona, lo que no quiere decir que se deba o pueda suprimir absolutamente el uso de ese u otros bienes conspicuos.

En segundo lugar - y que es lo más importante -, pocos han prestado atención al "costo social" acrecentado que implican las nuevas formas de consumo opulento. En breve, los consumos típicos de los grupos de alto ingreso "tradicionales" eran relativamente baratos en términos de costos de oportunidad: en lo principal se traducían en numerosa servidumbre, buenas comidas y bebidas y lujosas residencias - usos todos que reclamaban factores relativamente abundantes sin muchos empleos alternativos.

/Bien distinto

Bien distinto es el caso actual. Los consumos opulentos de este tiempo demandan mucho capital y fuerza de trabajo y capacidad empresarial altamente calificada (v.gr., industria automotora o electrónica). Allí donde estos factores abundan - o sea en una economía desarrollada - el problema se reduce (aunque de ninguna manera desaparece, como lo han destacado sobradamente autores como Galbraith, Sweezy y otros), pero en los nuestros adquiere primordial significación, tanto más cuanto que esos tipos de producciones envuelven también un alto compenente importado, no sólo en insumos y maquinaria, sino que también en pagos al exterior.

Por otro lado, tampoco debe olvidarse la distinta implicación financiera de los distintos patrones de consumo conspicuo. En breve: los nuevos o modernos requieren una movilización masiva de recursos, aparte de un aparato institucional extenso y costoso. Todo esto no se precisaba para producir y comercializar bebidas, zapatos, textiles o servicios personales, pero son indispensables cuando se trata de autos, televisores, radios, sistemas de calefacción central, etcétera. El "financiamiento del consumo" pasa a tener tanta o mayor importancia (sobre todo en nuestros países) que el "financiamiento de la inversión".

¿Alternativas?

¿Hay alguna alternativa frente a la modalidad de crecimiento antes examinada, y que se ha denominado "por diversificación", dando a entender que descansa en la multiplicación incesante de productos para una relativa minoría de altos y medianos ingresos en tanto que se descuidan los bienes y servicios esenciales y la ampliación de la base productiva?

Sobra anotar que la respuesta excede por demás el marco de estas notas. Recordemos, sin embargo, algunas directrices básicas para otro modelo y estrategia.

La primera residiría en la traslación rotunda de acento desde un crecimiento precariamente asentado en las bases anteriores hacia uno cuyo pivote y objetivos centrales sean la diseminación del progreso técnico, la ampliación o "democratización" del mercado interno, la homogeneización del sistema - *fines íntimamente* ligados y, en verdad, caras de una misma moneda - y, "last but not least", el logro de un mayor grado de *autonomía* o capacidad de autosustentación del proceso respecto a influencias exteriores.

/Sin pretender

Sin pretender desenvolver los contenidos de esa recomposición estratégica, cuyos antecedentes, por lo demás, se encuentran en las observaciones anteriores, es útil preocuparse de ciertos malentendidos. En otras palabras, de lo que no significa el nuevo planteo que se trata de elaborar.

Nuevo papel del sector moderno

En primer lugar, él no envuelve ningún "prejuicio" contra el sector moderno o el estímulo a/y creación de unidades de alta productividad. Lejos de éso. Por un lado se parte de la base de que la existencia "material" del mismo representa un factor muy ventajoso, tanto porque allí se radica gran parte del potencial real de inversión (bienes intermediarios básicos y de capital e incluso industrias de consumo duradero de uso alternativo entre inversión y consumo) como también del potencial de ahorros.

Por otra parte, y a la vista de esa realidad, se postula la "reconversión" de ese sector, de modo que su potencial, en lugar de servir primordialmente la demanda de la minoría y los reclamos de una "caricatura" de sociedad opulenta, se dedique a "transmitir" su progreso al resto de la economía; a "levantar" las poblaciones, áreas o sectores rezagados, y a atender de preferencia las necesidades apremiantes de la gran masa de bajos ingresos.

Sobran las ilustraciones simples pero elocuentes del asunto: el acero puede servir para construir rascacielos de oficinas o para fabricar herramientas o maquinaria agrícola; la industria automotora puede entregar autos costosos o camiones; el cemento puede emplearse en grandes mansiones o en obras de regadío o caminos, etcétera. No se trata, insistamos, de "esto o lo otro", sino que de una modificación sustancial de las proporciones asignadas a los distintos fines. 5/

5/ Parece obvio que un modelo "a la soviética" es difícilmente imaginable en las condiciones latinoamericanas actuales.

/Asignación del

Asignación del progreso tecnológico

Dentro de este mismo contexto - y aludiendo a otro equívoco, es meridiano que no hay oposición per se a la "importación tecnológica" -, a despecho de sus incongruencias conocidas. El quid del problema yace de nuevo en los criterios para asignar los recursos limitados de que se dispone para ese efecto. Aunque elemental, raras veces prima ese precepto del silabario económico. Los recursos que se gastan en una intensa y continuada modernización y diversificación de, digamos, la producción textil, son los mismos que podrían o deberían encaminarse a industrias claves, como las de exportación. Puede ser muy beneficiosa "en sí" la mecanización extensiva del sector financiero, pero se están empleando los mismos medios que podrían contribuir al establecimiento o ampliación de industrias intermediarias básicas o de productos químicos para la agricultura. Y así, etcétera.

Por último, también parece evidente que una perspectiva como la diseñada no tiene ningún parentesco con las viejas políticas "redistributivas". Por el contrario, su objetivo es alterar algunos condicionamientos de fondo de las desigualdades extremas, como son los que establecen los niveles de productividad, las situaciones de empleo, el radio de oportunidades de la masa más o menos "marginada" del proceso de desarrollo y cambio, etcétera.

Diferencias entre países

Como se advirtió, la discusión anterior ha tenido en vista la región en su conjunto y corresponde ahora tomar en cuenta las diferencias nacionales, que afectan sensiblemente el grado y la forma en que se aplica el análisis global.

Para presentar la cuestión pueden considerarse los antecedentes del cuadro 7, basado en estimaciones muy conjeturales, pero, de todos modos, útiles para situar el asunto. Para simplificar sólo se han tomado los estratos "moderno" y "primitivo", registrando los porcentajes de población activa y las contribuciones al producto interno de cada uno.

Resalta a primera vista el contraste entre los casos extremos. En tanto en la Argentina no tiene mayor significación el empleo en el sector "primitivo" y alrededor de una cuarta parte de la población trabajaba ya a

/Cuadro 7

Cuadro 7

SITUACION DE ALGUNOS PAISES EN CUANTO A ESTRATOS PRODUCTIVOS ALREDEDOR DE 1960

(Porcentajes)

	SECTOR MODERNO		SECTOR PRIMITIVO	
	Empleo	Porcentaje PBI	Empleo	Porcentaje PBI
Argentina	24	55	7	2
Venezuela	20	72	26	5
Chile	21	53	24	5
México	16	51	35	8
Brasil	14	42	42	10
Perú	10	40	56	14
Centroamérica	7	32	60	16

Nota: Estimaciones aproximadas en base a antecedentes del documento "La mano de obra, ...", op.cit.

/niveles de

niveles de productividad comparables a los de las economías desarrolladas, la situación opuesta se verifica en el conjunto de Centroamérica, donde tres cuartas partes de la ocupación estaba radicada en las actividades "primitivas".

La consideración de esas diferencias permite definir los problemas centrales en cada caso. En la Argentina, en un grado importante, el grueso de la población activa está relativamente "incorporada" y lo que se trata de resolver son cuestiones como las siguientes: a) acelerar el crecimiento del sistema; b) extender la "modernización" a las actividades "intermedias"; y c) conseguir una equitativa distribución del producto social entre los "incorporados". En Centroamérica, en cambio, la cuestión básica es, precisamente, cómo incorporar a la población del sector "primitivo" al proceso de desarrollo vía asimilación y difusión del progreso técnico.

No es posible en este artículo examinar las diferentes realidades y problemas nacionales, pero sí puede llamarse la atención sobre algunos aspectos sobresalientes. Por una parte, en algunos países, el nudo del asunto parece residir en la supervivencia de una agricultura "tradicional" (en el más amplio sentido del término), donde todavía vegeta una buena parte de la población, caso de algunos países andinos, como el Perú, el Ecuador o Bolivia. En otros, a la inversa, puede tener mayor significación relativa la cuestión del marginalismo urbano, como podría ocurrir en Chile o Venezuela. Por otro lado, cabe tomar en cuenta que en algunos países, por ejemplo en Bolivia, en parte de la América Central, en el noreste brasileño o en regiones de México, el problema se complica por una desfavorable relación hombre-recursos, en tanto que en otras partes, digamos Venezuela, Colombia o incluso la sierra peruana, la situación es más ventajosa al respecto y tienen mucho mayor gravitación restricciones institucionales como el sistema de tenencia de la tierra.

De todos modos, aunque en distinta medida, podría decirse que para todos se plantea la interrogación de si el patrón "concentrador" de desarrollo que se analizó con anterioridad es compatible con progresos sustantivos y a plazo adecuado en el sentido de la incorporación del grueso de la población y la homogenización del sistema productivo y de la sociedad global.

Santiago, 1° de septiembre de 1972