

EL TRIMESTRE



ECONOMICO

desarrollo y desigualdad
social en la
américa latina

ensayos de

armando di filippo

44

Segunda Parte

EL MARCO HISTÓRICO-ESTRUCTURAL

5. RAÍCES HISTÓRICAS DE LAS ESTRUCTURAS DISTRIBUTIVAS DE LA AMÉRICA LATINA

I. PRINCIPALES FACTORES DE LARGO PLAZO

Los numerosos estudios sistemáticos de los factores que han modelado las distintas fases del desarrollo latinoamericano coinciden en que el desarrollo económico y social de la región sólo es inteligible cuando se le relaciona con las sucesivas modalidades y etapas del sistema de relaciones económicas internacionales desde el momento mismo de la conquista y la colonización.

Para claridad de la exposición conviene distinguir al menos dos fases atendiendo a las formas asumidas por la relación económica internacional de la América Latina con los sucesivos centros hegemónicos de la economía mundial: *a)* la fase del tráfico colonial orientado por las políticas mercantilistas de España y Portugal y *b)* la fase expansiva del capitalismo industrial y su consolidación en el mundo con el predominio inicial del imperio británico y la posterior preponderancia norteamericana, que se acentúa durante la primera mitad del siglo xx. La presente exposición, encuadrada en estos planteamientos globales, intenta delimitar la raíz histórica de ciertos rasgos estructurales que han influido en la actual distribución de los niveles de vida en la América Latina.

Como se ha señalado, es admitido generalmente que las principales transformaciones económicas de la región no se han gestado en virtud de las condiciones objetivas existentes en el plano interno, sino que han respondido a incentivos —o coacciones más o menos directas— de los sistemas económicos internacionales en que la región estaba inserta. Por obra de esas influencias, las actividades destinadas al abastecimiento de las metrópolis mercantilistas primero, y de los centros capitalistas industrializados después, han absorbido fuertes contingentes de capital, recursos humanos y naturales, incrementando su capacidad productiva hasta generar una cuota importante del producto global y constituir el estímulo determinante de su ritmo de crecimiento.

Un primer aspecto muy importante es la naturaleza de los diversos productos exportables, pues en ella gravita la conjunción de dos factores. Por una parte, el tipo de recursos (principalmente naturales, pero también humanos y de capital) de la zona donde se radica la actividad productiva exportadora y, por otra, las necesidades concretas, en un periodo dado, del mercado internacional.

Asimismo, las actividades destinadas al abastecimiento externo determinan la aparición de ciertas relaciones sociales (de propiedad, de trabajo, de intercambio) derivadas de las peculiaridades de los propios procesos productivos y del medio socioeconómico en que éstos se asientan. La estructura de dichas relaciones constituye el segundo aspecto de capital importancia en la esfera distributiva.

El marco analítico adoptado en este trabajo toma, en consecuencia, dos puntos de referencia básicos: la naturaleza de los principales productos de exportación (con el tipo de recursos naturales y las modalidades de los procesos productivos concomitantes) y las características sociales preexistentes en el campo donde se radica espacialmente la explotación y la distribución de dichos productos.

La estructuración de los complejos productivos destinados al abastecimiento externo constituye, así, el punto de partida que ya desde la época colonial contribuyó a generar las repercusiones directas e indirectas que conformaron la estructura distributiva latinoamericana.

II. RAÍCES COLONIALES DE LA ACTUAL ESTRUCTURA DISTRIBUTIVA

Dos parecen ser los factores principales que con raíces en el periodo colonial han prolongado en el tiempo su gravitación sobre la estructura distributiva regional. Uno de ellos refleja básicamente la organización productiva y las relaciones de trabajo¹ cristalizadas durante esa fase. El otro atañe a la concentración regional de los asentamientos humanos y de las actividades productivas, originada en los objetivos dominantes de la organización colonial.

Esencialmente, y aparte de otros aspectos envueltos en el tema, el objetivo económico que orientó y estimuló la empresa colonial fue la apropiación sistemática y organizada de los recursos existentes en los territorios conquistados y que eran apetecidos por las potencias hegemónicas.

El carácter colonialista de esta relación en lo político guarda correspondencia con los mecanismos desembosadamente predatorios de la relación económica. En efecto, la ausencia de soberanía política —característica definitiva de los campos colonizados— daba lugar a un tráfico consistente en meras transferencias de riqueza, que poco o nada tenían que ver con un comercio internacional, en el sentido usual del término, entre naciones políticamente independientes.

Este hecho obvio merece destacarse para subrayar las diferencias. La noción de relaciones sociales de trabajo alude aquí a los mecanismos específicos de incorporación y retención de la fuerza laboral requerida por los procesos productivos de mayor interés y gravitación social.

cias entre el colonialismo abierto y las nuevas formas de relación internacional que gestadas a lo largo del siglo XIX culminaron con la inserción periférica de la América Latina en el nuevo orden mundial, cuyo centro fue inicialmente Inglaterra. Durante la fase colonial dicha apropiación predatoria suponía procesos concretos de trabajo y por lo tanto requería grupos disponibles de mano de obra.

Cuando la riqueza se asentaba en territorios cuyas poblaciones eran de elevada densidad y pertenecían a civilizaciones indoeuropeas, relativamente evolucionadas, los actos compulsivos de apropiación fueron acompañados de actos de poder tendientes a sujeción y reorganizar la fuerza de trabajo. Así sucedió a lo largo de la sierra andina y en el valle central de México, donde se encontraban los metales preciosos codiciados por la política colonial mercantilista y tenían su asiento importantes civilizaciones indígenas.

Las instituciones de la encomienda y la mita (que inicialmente alcanzaron efectiva importancia, más allá de sus peculiaridades jurídicas y de sus justificaciones éticas fueron mecanismos de apropiación del excedente generado por la población indígena. A veces ese excedente tomaba la forma de sobretrabajo (encomienda de servicios) o de sobreproducto (encomienda de tributos). Otras veces el excedente estaba potencialmente disponible en la fuerza de trabajo indígena, a la cual se organizaba (integración de la mita) para el cumplimiento de diversas tareas, básicamente en la minería o en las obras públicas. Desde el momento mismo de la conquista, la propiedad de la tierra en el imperio español —derivada de las mercedes reales— quedó indisolublemente ligada en estas zonas al control de la fuerza de trabajo aborigen.

Las grandes civilizaciones indígenas indoeuropeas presentaban una clara estructuración destinada a la captación y la utilización del excedente económico, que no sólo se manifestaba en sus formas de organización productiva, sino que también surgía del claro condicionamiento y la predisposición de la fuerza de trabajo para aceptar tal situación.² En otras partes la inexistencia de poblaciones aprovechables y de metales preciosos fácilmente accesibles motivó el desarrollo de actividades diferentes

² "Lo que impresionó al oidor español, Alonso de Zorita, acerca del trabajo indígena a principios del siglo XVI fue el sentido de contribución, la alegría y gran júbilo que lo acompañaba. Por encima de esto, y en cierto sentido explotándolo, habían sido los trabajos imperiales de la sociedad azteca, incluyendo los servicios militares exigidos por Moctezuma."

"Es evidente que los pueblos indígenas del periodo de la conquista eran vulnerables a las demandas españolas de mano de obra. Acostumbrados a proveer a su propio sostenimiento y a los servicios locales y distantes sin pago alguno, los indígenas (en la sociedad azteca) parecían dispuestos a realizar e, incluso, a derivar satisfacción de ocupaciones que eran monótonas o degradantes para los europeos." Ch. Gibson, *Los aztecas bajo el dominio español*, Siglo XXI, México, 1967, p. 225.

bios de forma, pero en muchos casos mantuvo su contenido subyacente, que gravitó intensamente sobre la estructura social de las zonas rurales.

En efecto, una vez superadas las formas institucionales originarias de la conquista surge la hacienda como núcleo básico de la vida rural durante la etapa colonial.⁸ Sin embargo, esta expresión genérica que alude a la célula ordenadora de los procesos económicos, sociales y políticos en campos rurales, engloba realidades muy diferentes según cuales sean la organización productiva requerida y la estructura social configurada en torno de las relaciones de trabajo predominantes. Así, la denominación general de hacienda abarca desde las plantaciones esclavistas de Centroamérica y el Caribe hasta la estancia ganadera en la Argentina colonial.

Por otro lado y en lo que toca al perfil urbano de la región, buena parte de él quedó determinado en la etapa colonial, al menos en lo que respecta a la ubicación de las principales ciudades capitales.

En el imperio español muchos de los núcleos urbanos databan de la época precolombina y su posterior expansión se logró en virtud del sobretabajo de la población indígena.⁹ A estos centros urbanos se agregó toda una red de ciudades que fundadas en esta fase configuraron en gran medida la fisonomía urbana posterior de la región.

Dichos conglomerados concentraban el excedente exportable para redistribuirlo a las metrópolis imperiales. De este modo el consumo diversificado de los grupos urbanos ocupados en la burocracia, el clero, el ejército y los servicios de intermediación,

⁸ Como bien señala Medina Echavarría: "La estructura social de la América Latina mostró por largo tiempo en todos sus entresijos la capacidad modeladora de una institución fundamental: la de la hacienda. Toda la historia económica, social y política de la América Latina es en buena parte la historia de la consolidación y transformaciones de esa unidad económica social. Y el relato del ocaso de la estructura tradicional se confunde por consiguiente con la del lento declinar de esa vieja organización, Ocaso y no extinción, desde luego, pues todavía persisten tanto su presencia como sus influjos." *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico*. Solar-Hachette, Buenos Aires, 1964, p. 28.

⁹ Retiriéndose a México-Tenochtitlan, observa Gibson: "Los primeros dirigentes —Cortés, Estrada, Nuño de Guzmán, Ramírez de Fuenleal, Antonio de Mendoza— recibieron el servicio directo de los indios de Tenochtitlan y Tlatelolco. A lo largo del siglo XVI, en una extensión de este servicio, primero se entregó a los indios de la ciudad que aportaran leña, forraje y agua para el uso personal del virrey y otros funcionarios reales. Como en los 'servicios' de suministro a los que estaban sujetas otras comunidades, estos suministros eran pagados, pero siempre a precios más bajos que los del mercado, y los pagos no eran hechos a los trabajadores indios sino a los aguaciles encargados del tributo... Una forma más productiva de organización indígena estaba dedicada a la construcción de edificios... Otras obras se relacionaron con calzadas, pavimento de calles, canales, puentes y suministro de agua." Ch. Gibson, *Los aztecas bajo el dominio español*, op. cit. pp. 393 y 394.

se fundaba tanto en el excedente indígena directamente consumido, como en el sobreproducto metálico originado en la misma fuente y destinado en parte a financiar importaciones que posibilitaran este modo de vida.¹⁰

Por otro lado, el carácter autosuficiente de las exportaciones azucareras portuguesas y la mayor descentralización político-administrativa de este imperio, unidos a la escasez de densas poblaciones autóctonas preexistentes fueron factores que influyeron en el emplazamiento y las funciones de los principales conglomerados urbanos.

En cualquier caso resulta claro que la ciudad latinoamericana tuvo en sus orígenes funciones económicas y político-administrativas que sólo adquirieron sentido en función de los grandes objetivos de la explotación colonial: saqueamiento y control de la fuerza de trabajo servil o esclava, o actividades dirigidas a transferir recursos a las metrópolis.¹¹

Derivan de aquí dos características particulares que reforzadas por las modalidades del desarrollo posterior contribuyen a delimitar la distribución espacial de las condiciones de vida en la América Latina: las notables diferencias entre los niveles de vida rurales y urbanos, y la concentración regional del proceso de urbanización en unos pocos centros hipertróficos.

La primera característica señalada se desprende del carácter de las relaciones de trabajo predominantes en las zonas rurales y del papel de los centros urbanos en la apropiación y administración colonial del excedente generado y del excedente exportable. En particular, a las relaciones sociales de tipo señorial del campo rural productivo se opone en las zonas urbanas un cuadro más variado de situaciones, por la mayor gravitación del empleo público, el comercio y la artesanía.¹²

¹⁰ "La división entre ciudad y campo llegó a agudizarse en forma notable en la América Española. México y Lima fueron centros del más intenso intercambio comercial imaginable. La enumeración que Bernardo de Balbuena hace en su poema "Grandeza mexicana" de los productos exitosos que llegaban de todos los continentes en considerables cantidades a la capital de Nueva España en el siglo XVII no puede suponerse fruto de la imaginación poética sino reflejo incompleto de la realidad. En ambas ciudades se desarrolló una clase media de artesanos y pequeños comerciantes locales y una poderosa burguesía comercial, que extendió sus actividades invirtiendo sus capitales en operaciones de crédito." Sergio Bagú, *Economía de la sociedad colonial*. El Ateneo, Buenos Aires, 1949, p. 130.

¹¹ Para una apreciación global de la génesis y las funciones de las ciudades latinoamericanas véase Alejandro Rófman, *Dependencia, estructura de poder y formación regional en la América Latina*, Siglo XXI, Argentina Editores, S. A., Buenos Aires, 1974.

¹² Conviene reiterar aquí, en cuanto al criterio ordenador que orienta estos comentarios, que el estudio de la estratificación social relativamente compleja de las zonas urbanas y sus diferencias en distintas regiones de la colonia, aparte de su interés intrínseco en principio parece menos útil para fines distributivos, pues no presenta rasgos tan perdurables como los registrados en la estratificación social de las zonas rurales.

Además, dada la localización de los recursos naturales explotables —y en ciertos casos de la fuerza de trabajo aborigen— la limitación en los recursos humanos y materiales de la empresa colonial obligó a su centralización en algunos núcleos que permitieran aprovechar con más eficiencia los recursos disponibles, determinando así la segunda característica mencionada. Una visión global del perfil distributivo predominante durante esta fase mostraría una pirámide de ancha base, correspondiente a la gran masa rural subordinada a relaciones laborales de corte pre-capitalista, en cuya cúspide se hallan los agentes de la colonia que, principalmente desde los centros urbanos, ejercen el poder mediante el control de los recursos productivos y a través de la función política, administrativa, militar, religiosa o comercial. La distancia entre la cúspide y la base, expresada por un vacío en el centro de la pirámide, representaría la nula movilidad social que en sentido vertical existía para la población representada en la parte inferior de la pirámide.

Como es evidente, los fenómenos descritos experimentaron importantes modificaciones en etapas posteriores del desarrollo latinoamericano. Sin embargo, en alguna medida han seguido irradiando su influencia a través del tiempo como proyección de las formaciones iniciales, que no siempre encontraron factores que las contrarrestaran en épocas posteriores.

III. LA ESTRUCTURA DISTRIBUTIVA DE LAS ECONOMÍAS EXPORTADORAS

1. *Marco global y tipología básica*

La inserción de la América Latina en el nuevo sistema de relaciones económicas internacionales que gestó la expansión del capitalismo industrial en Europa alcanzó su mayor ímpetu inicial en la parte sur del continente. Esta evolución fue una respuesta a la relativa debilidad del imperio colonial en esas zonas y a la naturaleza de los requerimientos que de modo predominante exigía el desarrollo económico inglés: insumos para la industria textil y alimentos para la población urbana en expansión.

Especialmente interesa conocer las repercusiones más significativas y perdurables de esta nueva fase, del desarrollo latinoamericano en la distribución del ingreso y la propiedad, que en alguna medida todavía se proyectan sobre la realidad actual.

En el período que se considera emergen los estados nacionales, políticamente independientes, y el principal empuje al desarrollo económico de cada nueva nación se asienta en la explotación del producto exportable, que constituye el instrumento de inserción en el sistema de relaciones económicas internacionales.

A partir de la división internacional del trabajo que se gestó a consecuencia de la expansión industrial europea, la América La-

tina quedó en la periferia subdesarrollada, cuya participación económica en el proceso se caracterizó por tres funciones esenciales.¹³

i) La región fue proveedora de insumos industriales y productos alimenticios originados en nuevas actividades extractivas y agropecuarias de exportación. Por este rasgo esencial se ha calificado de "primario-exportadoras" a las economías que se incorporaron así al tráfico internacional que se expandía. Debe subrayarse la importancia de estas actividades en el desarrollo de nuevas formas productivas y en el surgimiento de otro tipo de relaciones sociales, pues en ellas se fundamentan las principales transformaciones de la estructura distributiva regional, estimuladas por el nuevo carácter de la demanda externa.

ii) Como contrapartida, la región se especializó en la adquisición de productos industriales europeos, con lo cual se generó una notable disociación de las estructuras de oferta y demanda dentro de cada país, dominada la primera por los productos primarios de exportación y con predominio en la segunda de productos industriales importados.

iii) Finalmente, en la medida en que fue requerida por el desarrollo de la producción exportable, la región se convirtió en receptora de recursos humanos y de capital. Las repercusiones sobre el desarrollo interno de cada país dependieron sobre todo de las formas de organización del complejo exportador¹⁴ y de su difusión o su influencia en el resto de la economía.

A medida que el proceso de independencia política fue eliminando las trabas mercantilistas del pasado colonial, el tipo de riquezas naturales explotables, por una parte, y las demandas de los países centrales en proceso de industrialización, por la otra, determinaron tanto el crecimiento de cada actividad exportadora como el momento en que ella prosperaba y la duración de su bonanza. Desde este punto de vista cabe la clasificación general, bien conocida, de los sectores de exportación según estuvieran ligados a: i) actividades de clima templado, con producción de planteles pecuarios y cultivos de ciclo anual; ii) actividades agrícolas de clima tropical organizadas en forma de plantación, y iii) actividades minero-extractivas.¹⁵

¹³ Véase un análisis más detenido de estos aspectos, en Sunkel y Paz, "Un ensayo de interpretación del desarrollo latinoamericano". *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Siglo XXI, México, 1970. Nótese en particular el punto 2 del capítulo II.

¹⁴ La noción de complejo exportador abarca todas las actividades económicas directamente vinculadas a la elaboración y el comercio internacional de los principales productos de exportación. Incluye por lo tanto, actividades primarias (mineras, extractivas, agropecuarias), secundarias (elaboración de productos minerales y agropecuarios), y terciarias (transporte, comercialización, financiamiento, etcétera).

¹⁵ Véase Anibal Pinto, "Notas sobre desarrollo, subdesarrollo y dependencia", *El Trimestre Económico*, núm. 154, México, abril-junio de 1972, en don-

Aunque todas estas actividades ya se practicaban en la fase colonial, su significación radica tanto en la magnitud que asumen las nuevas operaciones como en las formas de organización productiva y relación social que las sustentan.

Atendiendo a la tipología mencionada, parece existir cierto consenso sobre algunos rasgos generales básicos de la organización productiva y de sus repercusiones sobre la economía global. Las actividades mineras que operan con gran densidad de capital constituyen el prototipo de los enclaves productivos, que ocupan sólo ciertos puntos del territorio y ofrecen ínfima absorción de recursos humanos y equipos productivos de origen nacional, así como escasa posibilidad de utilización interna del producto generado. Por esta causa, pese a su productividad extraordinariamente alta (apoyada en la importación de equipos complejos), el influjo que ejercen estas actividades en la sociedad en que actúan suele ser escaso.

En la situación opuesta se hallan las actividades agropecuarias de clima templado, que en ciertas condiciones ocupan vastas áreas geográficas unidas por una extensa infraestructura de comunicaciones. Para su expansión utilizan importantes dotaciones de factores productivos de origen nacional y generan gran cantidad de empleos con una productividad media relativamente alta. Como el consumo interno de los productos exportables satisface necesidades básicas y es muy amplio, la formación del complejo exportador se confunde, en ciertas experiencias, con la estructura económica global de la zona y hasta del país en donde éste se asienta.

Por último, la agricultura de clima tropical se halla en posición intermedia en cuanto a su repercusión sobre el medio socioeconómico circundante. Su expansión territorial suele ser relativamente más moderada que en el caso anterior y por lo tanto necesita infraestructuras básicas más especializadas y circunscritas. Su absorción de fuerza de trabajo puede ser importante, pero su productividad media es reducida si se compara con la de los otros dos tipos de actividades analizadas. Asimismo, la utilización interna de ciertos productos exportables (azúcar, café) puede ser significativa, aunque sin acercarse a los niveles máximos propios de las actividades de clima templado.

Sin embargo, estas afirmaciones generales, basadas en las experiencias técnicas de cada tipo de actividad, son insuficientes para explicar ciertos casos concretos que por la capacidad transformadora mostrada tienen significativa importancia. Esto se debe a que la naturaleza del producto exportable no constituye un criterio suficiente para estimar la difusión espacial y social de la actividad exportadora. Existen casos excepcionales en que las explotaciones minero-extractivas presentan una notable difusión de se expone una tipología básica de las características inherentes a cada tipo de actividad exportadora.

de esa índole (el salitre en Chile), y lo mismo puede decirse de la agricultura tropical (el café en el Brasil). A pesar de estas salvedades, la tipología ofrecida puede caracterizar en la mayoría de los casos comprendidos todos los niveles de productividad, lo mismo que las proporciones técnicas en que los factores tienden a combinarse de la mejor manera posible.

Pero los aspectos mencionados hasta aquí son insuficientes para determinar la proporción en que el ingreso se reparte entre los salarios y otro tipo de remuneraciones, para aquilatar el nivel absoluto de los salarios de la fuerza de trabajo incorporada, o para determinar la proporción que capta el fisco de los ingresos de la propiedad.

Asimismo, tampoco es posible inferir de ellos las transformaciones socioeconómicas (especialmente en materia de urbanización e industrialización) de la sociedad global que derivan indirectamente de estos procesos. Por último, no debe olvidarse que este análisis está centrado en las repercusiones distributivas de largo plazo y a nivel de la sociedad global.

2. Las relaciones estructurales básicas

Para aquilatar adecuadamente estos aspectos parece particularmente necesario atender a ciertas relaciones sociales básicas que influyeron notablemente en la estructura distributiva durante la fase formativa de estas economías, en el siglo pasado y a comienzos del presente. Para los fines aquí propuestos interesan especialmente las relaciones de propiedad, trabajo e intercambio que se gestaron en ese momento y que son cristalizaciones de los procesos formativos, durante los cuales surgieron determinadas formas de apropiación de los recursos naturales, de incorporación de la fuerza de trabajo y de circulación de recursos productivos y bienes finales.¹⁶

En lo que atañe a las formas de apropiación, el grado de concentración de los recursos poseídos y la significación estratégica de los mismos determinan el poder económico que los distintos grupos del mundo propietario ejercen en la economía global. En consecuencia, los grupos propietarios no presentan un frente monolítico ni una composición homogénea, sino que se escinden en atención a los factores precedentes.

Asimismo, en la medida en que todo poder económico se ejerce en un ámbito de poder político, el mayor o menor control de los mecanismos en que éste se funda (la capacidad de legislar, de administrar justicia y, sobre todo, de ordenar la ejecución de las leyes incluso mediante la fuerza pública) es un factor que

¹⁶ La propiedad de recursos naturales permite detentar poder económico y alcanzar sus frutos percibiendo rentas. Pero sólo la propiedad de capital permite el acceso al poder productivo y el ejercicio pleno del poder económico. Para una distinción entre capital y bienes de capital, véase cap. I.

acentúa o inhibe el poder económico que puedan detentar los diversos grupos propietarios.

Las relaciones de propiedad en el siglo XIX experimentaron importantes transformaciones, y la apropiación de los recursos naturales estratégicos se basó a veces en mecanismos extraeconómicos, privativos del poder político. Sólo una vez cristalizada cierta estructura de la propiedad de los recursos estratégicos (y por tanto cierta estructura del poder económico) rigió plenamente la relación contractual privada—típica de todas las legislaciones liberales de la época—para formalizar las relaciones de propiedad e intercambio en materia de recursos naturales estratégicos.

El carácter más o menos estratégico de los recursos naturales poseídos, derivado, como sabemos, de su mayor o menor aptitud para generar riqueza exportable, colocó en diferentes posiciones de poder económico a los antiguos dirigentes tradicionales que quedaron al margen del auge exportador y a los nuevos propietarios de la riqueza exportable. Se expresa aquí la gran división entre propietarios, cuyas alianzas y antagonismos modelarían gran parte del perfil político de las sociedades latinoamericanas.

Con respecto a la propiedad de los recursos naturales y demás factores productivos necesarios para obtener el producto exportable interesa conocer: *i)* el carácter nacional o extranjero de los agentes económicos que actuaban en calidad de titulares, y *ii)* el grado de concentración de propiedad registrado en cada caso.

El primero de estos elementos influye en la proporción de ingresos generados en el país que permanece dentro de sus fronteras; cuando los recursos naturales básicos son de propiedad nacional (la Argentina, el Brasil), la proporción retenida es mayor que cuando existen enclaves mineros y de agricultura tropical. El segundo se vincula con la concentración de los ingresos derivados de la propiedad, que en general también ha sido mayor en los casos de enclaves (el estanco boliviano, en su primera fase). Además, el modo de utilización de dichos ingresos no es ajeno a sus niveles de concentración ni a la nacionalidad de sus titulares. Por otro lado, los propietarios de estos recursos establecen, según su nacionalidad, dos tipos de relaciones con el Estado en su calidad de receptor fiscal de una parte de los ingresos de exportación. Si los titulares son extranjeros la capacidad negociadora de las partes determinará la porción que permanece en el país. (Al respecto cabe comparar la situación del petróleo venezolano a partir de la posguerra con la de los primeros tiempos en las economías bananeras de Centroamérica.)

Si los propietarios son nacionales, el papel que desempeñan los intereses exportadores en la estructura de poder político influirá en la magnitud de los ingresos fiscales de exportación y el destino que se les asigne.¹⁷ Si se considera el perfil distributivo, el

¹⁷ Cardoso y Faletto, en su trabajo *Dependencia y desarrollo en la América*

control nacional de una fracción (generalmente la primaria propiamente dicha) del complejo exportador, favoreció la formación de una cúspide de propietarios cuyos estratos superiores quedaron compuestos por los poseedores de los recursos adscritos al complejo exportador y cuya parte inferior albergó a los terratenientes más tradicionales, asociados a formas económicas de escasa productividad y de más débil vinculación con los mercados nacionales o extranjeros.

Sin embargo, las principales repercusiones distributivas sobre los tramos medios y bajos de la pirámide en la sociedad global parecen haber derivado de las nuevas relaciones de trabajo que surgieron al formarse los complejos exportadores. A su vez, en esas relaciones influyeron básicamente las condiciones institucionales en que se reclutaron los trabajadores necesarios.

Estas condiciones aparecen predeterminadas en buena medida por la gravitación de modalidades heredadas de la fase colonial. Así se observa que cuando la actividad exportadora se asienta en zonas pobladas con fuerza de trabajo autóctona ocupada en economías de subsistencia o subordinada a formas señoriales de organización social, la apropiación de los recursos naturales de le ir aparejada a un proceso de expropiación (mediante mecanismos abierta o veladamente coactivos) de la población autóctona allí radicada, que normalmente pasa a ser subordinada en las nuevas formas productivas.

Claros ejemplos de esta situación pueden encontrarse en la aguda concentración de la tierra promovida en México a fines del siglo XIX (comparada por algunos autores al proceso de certificaciones en la Gran Bretaña), o en la costa norte del Perú durante la formación de las haciendas azucareras y algodoneras. Estos casos reflejan una clara interdependencia entre los procesos de incorporación de la fuerza de trabajo y los procesos de apropiación de los recursos naturales requeridos que, cabe reiterarlo, generalmente redunda en la adopción de mecanismos coactivos o semi-coactivos para la incorporación y la retención de la fuerza laboral allí existente.

En otros casos la apropiación de los recursos productivos es anterior a la incorporación de la fuerza de trabajo. Suele haber entonces migración poblacional desde otras zonas del mismo país o del exterior, y las condiciones de incorporación de la fuerza de trabajo dependerán igualmente de la capacidad negociadora de los grupos reclutados. Al respecto cabe recordar el caso extremo de las relaciones esclavistas instituidas en el Perú por el auge en la exportación del guano. Este proceso será bosquejado más adelante. En este primer grupo de situaciones los re-

¹⁸ *América Latina, Siglo XXI*, México, 1971, presentan una tipología de economías exportadoras que considera esencial si el control del sistema productivo es nacional o extranjero.

gímenes rurales de trabajo no lograron sustraerse al influjo de la herencia colonial.¹⁸

En otras circunstancias, el corte institucional con respecto a la herencia colonial asume formas nítidas y corresponde a ciertas actividades exportadoras radicadas en vastos territorios, relativa o absolutamente vacíos, incorporados a la producción mediante el reclutamiento de grupos laborales dotados de mayor capacidad negociadora y en condiciones de plena libertad jurídica. Así sucedió básicamente con los migrantes europeos que ofrecieron su fuerza de trabajo a la economía cafetalera del Brasil y las actividades pecuarias del Río de la Plata.

En general, la estructura de las relaciones laborales en las economías de exportación da lugar a niveles de salarios que guardan escasa relación con la productividad del trabajo y que en lo principal se fijan y modifican atendiendo a la capacidad negociadora de la fuerza laboral.

Cabe hacer referencia asimismo a las transformaciones que experimentan las relaciones mercantiles emanadas directamente de la actividad exportadora. Un aspecto principal en este sentido es el surgimiento de salarios total o predominantemente monetarios, capaces de estimular la diversificación en la demanda de bienes de consumo y contribuir así a la formación de un mercado interno. Como se comprende, el desarrollo de este tipo de relaciones está estrechamente vinculado con las modalidades asumidas por las relaciones de trabajo a que se aludió anteriormente y con la magnitud de población así incorporada. En muchos enclaves mineros y de plantación las propias empresas exportadoras proveyeron en la primera fase los bienes de consumo necesarios, que en gran medida eran importados. Lo contrario ocurrió, por ejemplo, en la explotación del salitre chileno, que estimuló notablemente la producción nacional de medios de vida, particularmente de origen agropecuario.

Sin embargo, los cambios en la estructura de la propiedad y en los regímenes predominantes de trabajo en las zonas rurales ejercieron en ciertos casos una influencia transformadora que excedió los límites del complejo exportador y fue determinante en la estructura distributiva. La principal de estas repercusiones consistió en un fuerte estímulo a los procesos de urbanización, con los cambios consiguientes en la estructura socioeconómica de algunos países (principalmente la Argentina, el Uruguay, el Brasil, Chile y México).

El crecimiento de las ciudades se vio particularmente influido, entre otros, por dos órdenes de factores. En primer lugar, importantes sectores de población quedaron desligados de sus vinculaciones con anteriores formas productivas y carentes de una

¹⁸ La Revolución mexicana constituye hasta cierto punto una relevante excepción a dicha tendencia.

localización rural específica. En algunos casos esto ocurre por la disolución de formas productivas y relaciones sociales anteriores (México) o el desarraigo de una fracción importante de la población rural (Chile). En otros casos se debe principalmente (el Brasil) o exclusivamente (la Argentina y el Uruguay) a la fuerte inmigración europea. Estos factores probablemente pesaron también en otras experiencias de exportación, pero sin alcanzar el ritmo ni la magnitud comprobados en estos casos.

En segundo lugar, el crecimiento de las ciudades, en estas experiencias primario-exportadoras, se funda en la existencia de excedentes agropecuarios comercializables en cantidad suficiente como para abastecer la población urbana. Esta segunda condición también se verificó en las experiencias mencionadas.

En el caso especial de Chile, que en otras condiciones se repetiría posteriormente en Venezuela, la redistribución por parte del sector público de los ingresos fiscales captados durante el auge salitrero fue un importante factor de estímulo para la urbanización de la zona central, al mejorar la infraestructura de comunicaciones y fomentarse el empleo público.

Por otro lado, la inversión extranjera —particularmente inglesa— en infraestructura ferroviaria, portuaria, energética, etcétera, también favoreció el equipamiento urbano de las ciudades principales. El caso argentino constituye un ejemplo particularmente relevante en esta materia.

La constitución de estos conglomerados impulsó la formación de un mercado interno de bienes de consumo generalizado, que estimuló la diversificación productiva (y en particular la industrialización) en zonas urbanas y dio lugar a transformaciones paralelas, tanto en el tipo de relaciones de trabajo predominantes como en las modalidades y los grados de división social y técnica del trabajo que se fueron gestando entre las distintas unidades productivas relacionadas y dentro de ellas.

En materia de relaciones laborales los mercados de fuerza de trabajo pasaron a constituir un mecanismo reclutador fundamental, que necesariamente dio fuerte impulso a la demanda urbana de medios de subsistencia y a la expansión concomitante del mercado interno.

En materia de división social y técnica del trabajo se fortaleció una red de relaciones interempresariales que vinculó a unidades productivas comprendidas en una gradación discontinua que incluía desde las pequeñas "empresas familiares" de técnicas artesanales y baja productividad (en donde las relaciones de trabajo se entrelazan con las de parentesco) hasta las grandes unidades conectadas al complejo exportador (y en ocasiones a la inversión directa extranjera), con técnicas complejas, alta productividad y relaciones salariales de corte clásico.

Desde este ángulo es fácil advertir que a partir del inicio del proceso de diversificación los perceptores urbanos de sueldos y

salarios distaron de constituir una clase homogénea y se escindieron en estratos que obedecían a sus niveles de calificación, al carácter público o privado de las unidades donde prestaban sus servicios y a la división técnica del trabajo que se efectuaba en ellas. En particular, el avance del proceso de diversificación al incorporar tecnología moderna acrecentó la escala media de las unidades productivas y promovió por esta vía una mayor división técnica del trabajo. En ciertos casos la expansión del gasto público aumentó la provisión de empleos urbanos. Se generó así una fuerte diferenciación de ocupaciones que multiplicó los escalones en los tramos medios de la pirámide.

También el mundo propietario y empresarial vinculado a estas diferentes especies productivas urbanas se escalonó de menor a mayor en numerosos estratos de la escala distributiva, que fue así recorrida desde sus tramos medios hasta la cúspide.

De este modo, por encima del escalón mayoritario correspondiente a las remuneraciones urbanas de subsistencias, surgieron capas medias vinculadas a los distintos papeles previamente enunciados.

Se debe anotar que la capacidad negociadora de estos perceptores urbanos de sueldos y salarios fue creciendo dificultosamente en un ámbito de formas institucionales claramente hostiles.

Esta masa urbana enfrentó la crudeza de una legislación individualista de corte liberal, que inhibió sus posibilidades de organización para la defensa de intereses comunes.

En esta fase, todos los países de industrialización y urbanización tempranas presenciaron una irrupción de conflictos laborales con significativas y profundas derivaciones sociopolíticas.

En particular las clases medias emergentes buscaron formas de expresión política de gran vitalidad y gravitación, que incluso lograron cierto grado de representación en la estructura de poder. Otro tanto sucedió, aunque quizás en medida menor, con los grupos obreros urbanos, aún incipientes y políticamente débiles durante el primer tercio del siglo XX.

Cabe reiterar que la zona dinamizada por la expansión exportadora y la urbanización tuvo una importancia relativa diferente en cada país, según la magnitud de población y el territorio que permaneció fuera de ella. Baste comparar las situaciones de la Argentina y el Brasil, países en que la zona dinamizada alcanzó gran magnitud absoluta pero absorbió proporciones muy diferentes de la población y los recursos totales de la economía: muy altas en la Argentina, y bastante menores en el Brasil, con la explotación cafetalera.

En otros casos, especialmente enclaves minero-extractivos, la capacidad transformadora derivada espontáneamente del complejo exportador fue ínfima, tanto en sus repercusiones directas como indirectas, y las únicas repercusiones globales posibles fueron las inducidas por la vía de la redistribución fiscal. Al res-

pecto recordaremos las experiencias con el guano del Perú y el estaño de Bolivia.

IV. MODIFICACIONES EN EL PERFIL DISTRIBUTIVO DERIVADAS DE LA FASE PRIMARIO-EXPORTADORA

Una imagen gráfica de la situación distributiva heredada de la fase colonial podría ensayarse concibiendo una silueta de forma piramidal cuya cúspide no estuviera apoyada en los escalones inferiores, sino suspendida en el vacío a una distancia variable del resto de la construcción. La amplia base de la pirámide representaría la mayoría de la población, fundamentalmente rural, ubicada en un nivel de subsistencia y sujeta a relaciones laborales de carácter precapitalista. Mucho más arriba, en la cúspide, se hallaría la reducida proporción poblacional que tiene el control absoluto de los recursos económicos y del poder político. Este perfil expresa claramente la estratificación de ingresos propia de una sociedad en donde la diversificación productiva y la división técnica y social del trabajo son escasas, y determinan una mínima diferenciación social que contribuye a explicar la extrema polarización expresada por nuestra imaginaria pirámide.

La irrupción del foco primario-exportador causa, en primer lugar, una elevación absoluta en el nivel de los ingresos medios de la sociedad (entendidos como promedio abstracto), en virtud del incremento paralelo en la productividad del trabajo allí originado. En segundo lugar, eventualmente puede producir un conjunto de repercusiones indirectas que transformen la estructura distributiva global.

Sobre el estrato inferior de la pirámide (correspondiente a la masa relativamente indiferenciada de población rural ubicada a un nivel de subsistencia), se escalonarán ahora nuevos estratos de ingresos. Quizá quepa ensayar en este punto una estimación sucinta de las principales repercusiones que los cambios socio-económicos anotados ejercen sobre el perfil distributivo. Con tal fin convendrá referirse a dos situaciones extremas, representativas de los casos límites, entre los que es posible distinguir una variada gama de casos concretos cuyos principales rasgos históricos se esbozarán en la segunda parte de este ensayo.

El límite extremo de un continuo posible corresponde a aquellas experiencias de exportación que causaron una transformación profunda de las estructuras distributivas (la zona rioplatense constituye el arquetipo de esta posibilidad).

Estos procesos se realizaron tanto en las actividades componentes del complejo exportador (en su calidad de foco diversificador dominante), como en el seno de las ciudades que pasaron a constituirse en focos diversificadores inducidos. Estos focos