

La distribución del ingreso en Chile: 1973-1977

por Gerardo Aceituno

A. *Introducción*

EL análisis de la distribución se puede plantear a diferentes niveles de abstracción. Una gruesa separación entre tales niveles, nos lleva a distinguir entre totalidades sociales “abstractas” —modo de producción, modo de producción capitalista— y totalidades sociales “concretas”— formación social, coyuntura social.

A nivel de modo de producción, el problema de la distribución alcanza lo que constituye su contenido fundamental: la naturaleza de la división del producto, resultado éste del proceso de trabajo, entre consumo socialmente necesario y excedente, tal que permita la reproducción de la base económica, de las relaciones sociales de producción y de la superestructura que en última instancia se le corresponde. A nivel de un modo de producción particular, i.e. el capitalista, el carácter específico de las relaciones sociales de producción, en particular la conversión de la fuerza de trabajo en mercancía, determinan que la forma que asume el problema de la división del producto, sea la distribución del valor creado. El

cual resulta del proceso de producción, entendido como un proceso de trabajo y en forma simultánea como un proceso de valorización. Y que se reparte entre el valor creado por la fuerza de trabajo para sí, capital variable, y el valor creado por la fuerza de trabajo para el capitalista, plusvalía. La distribución del valor queda entonces adecuadamente representada a través de la denominada “tasa de plusvalía”, o la relación de plusvalía a capital variable. La naturaleza de dicha relación resulta de las relaciones sociales de producción y distribución capitalistas, y su magnitud cuantitativa está determinada en lo mediato por el desarrollo de las fuerzas productivas y en lo inmediato por la lucha de clases, entre capitalistas y asalariados, para el nivel de abstracción postulado.

A un menor nivel de abstracción, i.e. aquel ligado a totalidades sociales concretas, formación social capitalista, coyuntura social capitalista, la forma que asume el problema de la distribución del valor o la percepción inmediata que de él hacemos y por lo tanto aparential, es el de la distribución del ingreso. Las catego-

rías funcionales que participan en dicha distribución, son ganancias y salarios. Categorías que nos brindan las cuentas nacionales y que constituyen una transfiguración de los conceptos de plusvalía y capital variable.

De lo anterior conviene señalar que, la determinación de un indicador de la distribución del ingreso ofrece grandes dificultades conceptuales y de medición, en tanto que las categorías a medir contienen toda la impureza que se corresponde con la existencia de diversas relaciones sociales de producción, pese a la dominación de una de ellas en una formación social concreta. De otra parte, es preciso destacar que la distribución del ingreso, expresa un fenómeno, juega un rol y obedece a determinaciones diferentes según la refiramos a una formación social de capitalismo atrasado específica, i.e. la chilena, o a una coyuntura particular al interior de una formación social concreta, i.e. Chile, 1973-1977.

Al interior de una formación social de capitalismo atrasado, la distribución del ingreso expresa movimientos tendenciales de largo plazo, determinados por el desarrollo de las fuerzas productivas y más específicamente por las modalidades que va asumiendo el patrón de desarrollo y acumulación capitalista. Sin embargo, toda vez que las "...condiciones estructurales posibilitan que un determinado conjunto de clases, o fracciones de clases, pueda implementar desde el poder, o sea utilizando los mecanismos del Estado, un conjunto de políticas económicas que las be-

neficie en primera instancia..."¹ entonces, la distribución del ingreso no constituye un mero residuo mecánico de la base económica, sino que a la vez es objeto de manipulación por las relaciones de poder establecidas. Desde otro ángulo, en términos del rol que la distribución del ingreso juega, podemos señalar que. "...en la determinación que la estructura económica genera sobre el funcionamiento, el eslabón principal de engarce entre ambas, estructura y funcionamiento, es el tipo de distribución del ingreso que va asociada a la estructura económica el que determina de una manera más o menos directa el funcionamiento de la misma..."² Es decir, la distribución del ingreso tendencial y de largo plazo, determinará en última instancia el funcionamiento en la coyuntura de una particular formación económico-social. Las determinaciones en primera instancia, como veremos, serán otras.

En una coyuntura dada, la relación masa de ganancias a masa de salarios expresará movimientos cíclicos determinados más directamente por el aparato de Estado, a través de la ejecución de un determinado panel instrumental de política económica de corto plazo por parte de la alianza de fracciones de clase que se encuentran en el poder. La par-

¹ Peralta/M. // *Etapas de acumulación y alianzas de clases en la Argentina*. Edit. Siglo XXI. p. 9.

² Ramos/S. // "Chile: ¿una economía de transición" // *Cuadernos Ceso* Nº 15. PLA. Cap. III. p. 95.

particular distribución del ingreso así alcanzada, ritmará en conjunto con otros rasgos de la política económica implementada, de niveles de actividad económica de la formación social.

Finalmente, este funcionamiento de corto plazo doblemente determinado, tanto por la política económica —entendida como la expresión en lo económico de las inflexiones de la lucha de clases en lo político— cuanto por la estructura económica misma, no juega un papel meramente pasivo, sino que en su movimiento recrea las condiciones para la reproducción tanto de la base económica como de la superestructura de clases, y en la misma medida reproduce las condiciones para la reproducción de la formación social.

Por todo lo planteado, la importancia de analizar la distribución del ingreso para la coyuntura 1973-1977, objetivo del presente trabajo, radica en que tal distribución del ingreso es consecuencia de la intervención del aparato de Estado, a través de un determinado panel instrumental de política económica, sobre el funcionamiento de la economía. En tal sentido es un adecuado reflejo del régimen político imperante y de los intereses de clase que se corresponden con la particular alianza de fracciones de clases sobre el cual se sustenta. De otra parte, y en relación con lo anterior, determina las modalidades del proceso de producción y reproducción, vale decir, las formas que asume el proceso de acumulación del capital en su conjunto.

En síntesis se constituye en el hilo conductor entre la coyuntura económica y la coyuntura política.

B. *La información disponible*

Si bien es cierto que la distribución primaria del producto adquiere al interior de una formación social concreta multiplicidad de formas susceptibles de ser medidas, que se corresponden con la diversidad de relaciones sociales de producción existentes, no es menos cierto que Chile es una formación social predominantemente capitalista dependiente. En consecuencia, el análisis lo efectuaremos en términos de masa de salarios (comprendidos los sueldos) y masa de ganancias. Por otra parte, como indicador de distribución de ingreso utilizaremos a la participación porcentual de la masa de salarios en el nivel de producto, y su complemento, la participación porcentual de la masa de ganancias en el valor agregado.

El indicador de distribución de ingresos seleccionado se caracteriza por su alto grado de agregación, lo cual se constituye en fuente de limitaciones y en forma simultánea otorga ciertas ventajas.

En primer lugar, en relación a las limitaciones el indicador elegido es incapaz de detectar cambios en la estructura interna tanto de la masa de salarios —sea por grados de organización, grados de calificación de la fuerza de trabajo, etc.— cuanto de la masa de ganancias —ya sea por ramas, sectores, grados de monopolización, etc. A su vez, en tér-

minos del nivel de salarios y ganancias existe cierto grado de distorsión que pudiera no ser marginal, i.e. los pequeños propietarios que trabajan por cuenta propia aparecen incrementando el nivel de la masa de ganancias, el sector “empresarial” sometido a remuneraciones por su trabajo, aparece incrementando el nivel de la masa de salarios, etc. Por estas y otras razones, los resultados alcanzados a través del indicador utilizado sólo dan cuenta del orden de magnitud del fenómeno a analizar. De otra parte sin embargo, el mismo grado de agregación otorga ciertas ventajas. La principal es que no se pierde la perspectiva central “de clase”, lo cual se halla en consonancia con el carácter de clase altamente radicalizado del régimen, el que ha precipitado cambios de tal magnitud en la relación masa de ganancias a masa de salarios, que ningún indicador más desagregado podría compensar a través del cambio en la estructura interna de sus respectivos niveles. Otra ventaja, sin duda importante, es la disponibilidad de información para la elaboración “inducida” del indicador seleccionado para los años en que no se cuenta con información directa.

Cifras oficiales de la participación de la masa de salarios en el nivel de

$$e_i = w_i / y_i \quad \text{donde,}$$

w_i = salario real por hombre ocupado en el año ‘i’

y_i = producto real por hombre ocupado en el año ‘i’

e_i = coeficiente de la distribución del ingreso en el año ‘i’

Dado que el coeficiente ‘ e_i ’ se dispone hasta para $i = 1975$, será ne-

cesario identificar un reducido número de factores de los que dependa producto sólo se tienen hasta 1975. En particular se trata de los niveles de ingreso (producto) geográfico bruto a costa de factores por tipos de compensación: sueldos y salarios (excluyendo aportes patronales) y remuneración a “otros factores”. Dado que no se cuenta con esta información para todo el periodo bajo análisis, 1973-1976, será preciso estimarla, en particular para los años 1976 y 1977. Para tales efectos, es necesario elaborar una metodología que nos dé cuenta del movimiento de la participación de la masa de salarios en el nivel de producto de un año para otro, en función de cierto número de variables, para las cuales, o se disponga efectivamente de información en el periodo considerado o sea relativamente fácil estimarlas.

De lo anterior se desprende que, conocido el *nivel* porcentual de la participación de la masa de salarios en el producto para el año “base” 1975, —exógenamente al modelo— y conocido el *movimiento* de dicha participación de un año respecto de otro —entregado por el modelo— será posible determinar para cada año, el *nivel* porcentual de la participación de la masa de salarios en el producto (“distribución del ingreso”, en adelante).

Es decir, se trata de determinar:

cesario identificar un reducido número de factores de los que dependa

el movimiento de e_i (variación porcentual de e_i , de $1 - 1/e_i$ o finalmente e^*_i . Esto es, en lo que sigue todas las

primeras derivadas de variable serán designadas con '*'). Para tales efectos definamos:

$$\begin{aligned} w_i &= W_i / P_i L_i & y, \\ y_i &= Y_i / P_i L_i & \text{donde,} \end{aligned}$$

W_i = masa nominal de salarios del año 'i'
 Y_i = nivel de producto nominal en el año 'i'
 P_i = nivel de precios en el año 'i'
 L_i = nivel de empleo en el año 'i'.

En consecuencia se tiene que:

$$e_i = (W_i / P_i L_i) / (Y_i / P_i L_i)$$

Aplicando logaritmo, derivando con respecto del tiempo 't', y haciendo 'dt' igual a 1, se tiene:

$$e^*_i = [W^*_i - (P^*_i + L^*_i)] - [Y^*_i - (P^*_i + L^*_i)]$$

pero:

$$w^*_i = (W^*_i - L^*_i) - P^*_i$$

y,

$$y^*_i = (Y^*_i - P^*_i) - L^*_i$$

donde,

$(W^*_i - L^*_i)$ = variación del salario nominal por hombre ocupado durante el año 'i', del Índice General de Sueldos y Salarios del Instituto Nacional de Estadísticas.

$(Y^*_i - P^*_i)$ = variación del producto real durante el año 'i', de la Oficina de Planificación Nacional.

P^*_i = variación del índice de precios, del índice de precios al consumidor del Instituto Nacional de Estadísticas.

L^*_i = variación del nivel de empleo de las encuestas del Instituto Nacional de Estadísticas y del Instituto de Economía y Planificación de la Universidad de Chile.

Luego,

$$e^*_i = w_i - y_i$$

Esto es, la variación de la distribución del ingreso durante el año 'i' es igual a la variación del salario real por hombre ocupado durante el año 'i' menos la variación de la productividad real por hombre ocupado durante el año 'i'. En otros términos:

$$e^*_i = f(W^*_i, Y^*_i, P^*_i, L^*_i)$$

Vale decir, la variación de la distribución del ingreso durante el año 'i' es función de la tasa de crecimiento nominal de la masa de salarios (W^*_i), de la tasa de crecimiento nominal del producto (Y^*_i), la tasa de inflación (P^*_i) y la tasa de crecimiento del empleo (L^*_i). Todas éstas son variables, de las cuales se

puede disponer efectivamente de información, ya sea de su expresión compuesta o de una manera directa.

Finalmente conocido e_{1975} —exógenamente al modelo— y conocido e_{1976} —a través del modelo— es posible conocer e_{1976} , donde:

$$e_{1976} = e_{1975} (1 + e_{1976}^*),$$

y así para el año 1977. Nótese cómo las variaciones por la naturaleza de los indicadores utilizados son promedios de un año con respecto de otro, igualmente los coeficientes de participación de la masa de salarios en el producto.

Es preciso señalar las nuevas limitaciones de la metodología empleada. Por insuficiencia relativa de información se tuvo que recurrir en al-

gunos casos a extrapolaciones que bajo ciertas circunstancias pueden estar ajenas a la realidad (i.e. L_{1976}), en otros a considerar estimaciones preliminares (i.e. Y_{1976}), y finalmente se asumen comportamientos determinados, básicamente de Y_{1977} y L_{1977} . Por estas y otras razones, los resultados cuantitativos obtenidos deben interpretarse en términos de su nivel, exclusivamente como indicadores del orden de magnitud de la participación de la masa de salarios en el nivel de producto, y en términos de su movimiento, como indicadores gruesos del ciclo de la distribución del ingreso en el periodo considerado.

Los resultados finalmente alcanzados se exponen en el siguiente cuadro:

Cuadro 1

MASA DE SALARIOS (W), MASA DE GANANCIAS (G)
Y NIVEL DE PRODUCTO (Y)

(En millones de pesos con poder adquisitivo de 1970)

	1972	1973	1974	1975	1976 ⁴	1977 ⁵	
						Mín.	Máx.
W ¹	50.50	28.98	27.25	26.38	31.87	33.19	34.30
G ²	46.31	64.86	68.39	53.04	50.57	52.71	52.26
Y ³	96.81	93.84	95.64	79.42	82.44	85.90	86.56

¹ Sueldos y Salarios. FUENTE: ODEPLAN, coor. por J. I.

² = ³ - ¹, Ganancia Interna Bruta.

³ Producto Interno Bruto a costa de factores. FUENTE: ODEPLAN, coor. por J. L.

⁴ Estimación propia. Véase supuestos. Cuadro 3.

⁵ Proyecciones propias. Véase supuestos. Cuadro 3.

Hemos incorporado el año 1972 para los efectos de comparación con el periodo de la dictadura 1973-1977. Pese a que el golpe de Estado se da en septiembre de 1973, más adelante

exponemos las razones por las cuales estimamos que, desde el punto de vista de los efectos redistributivos el año 1973 “corresponde” a la Junta Militar. Finalmente para el año 1977

supone una tasa de crecimiento del 5.0 por ciento.

Para los efectos del análisis que sigue, convendrá trabajar con la participación de la masa de salarios en el producto ($W/Y = e$) y con su complemento, la participación de la

masa de ganancias en el producto ($G/Y = 1 - e$), información que exponemos en el cuadro que sigue: hemos trabajado con dos hipótesis, en lo fundamental la mínima asume un crecimiento del producto real del orden del 4.2 por ciento y la máxima

Cuadro 2

PARTICIPACIONES DE SALARIOS Y GANANCIAS EN EL PRODUCTO

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	
						<i>Mín.</i>	<i>Máx.</i>
e	52.16	30.88	28.49	33.22	36.87	38.64	39.63
1 - e	47.84	69.12	71.51	66.78	63.13	61.36	60.37
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Cuadro 1.

Finalmente, en orden a realizar una primera exploración acerca de las causas que han determinado los cambios en la participación de los sa-

larios en el nivel de producto, o 'e*', convendrá explicitar los siguientes antecedentes:

Cuadro 3

CAMBIOS POR CIENTO EN LA PARTICIPACION DE LOS SALARIOS EN EL PRODUCTO (e*), EN EL SALARIO REAL (w*) Y EN LA PRODUCTIVIDAD (y*)

	1973	1974	1975	1976 ¹	1977 ²	
					<i>Mín.</i>	<i>Máx.</i>
e*	-40.79	-7.74	+16.6	+11.0	+4.8	+7.5
w*	-19.80	+1.00	-2.7	+11.6	+7.0	+10.0
y*	+20.99	+8.74	-19.3	+0.6	+2.2	+2.5
(Y* - P*)				+3.8	+4.2	+5.0
(L*)				+3.2	+2.0	+2.5

FUENTE: Cuadro 1 y datos oficiales.

¹ Estimaciones preliminares oficiales.

² Proyecciones propias.

Naturalmente, el procedimiento de elaboración de la información difiere

según se trate del periodo 1972-1975, o 1976-1977:

i) Para el primer periodo son conocidos los niveles de la masa de salarios, masa de ganancias y nivel de producto (cuadro 1), luego son también conocidas las participaciones respectivas en el nivel de producto (cuadro 2), de donde es posible deducir la variación de la participación de los salarios, o 'e*' (cuadro 3). Si además la información disponible permite conocer exógenamente la variación de la tasa real de salario por hombre ocupado, 'w*', entonces, es posible 'imputar' las variaciones porcentuales de la productividad real por hombre ocupado, 'y*', dado que: $e^* = w^* - y^*$.

ii) Para el segundo periodo el procedimiento es exactamente el inverso. En primer lugar se utilizan estimaciones preliminares oficiales y proyecciones propias para determinar las variaciones en el salario real y en la productividad a través de la evolución efectiva y proyectada de la tasa de salario nominal, la tasa de inflación, la tasa de crecimiento del producto y la tasa de evolución del empleo. De esta manera se determina la tasa de variación de la participación de los salarios en el producto, e* (cuadro 3). De donde es posible inferir los niveles de participación en el producto (cuadro 2), dado lo cual se obtienen finalmente los niveles de masa de salarios, masa de ganancias y nivel de producto (cuadro 1).

Una primera lectura de la información disponible, nos entrega los siguientes antecedentes, año por año.

Durante el año 1973, en el mar-

co de una contracción del producto, se reduce drásticamente la participación de la masa de salarios en el nivel de producto, pasando del 52.16 por ciento en 1972 a solamente el 30.88 en 1973. Esta disminución de aproximadamente el 40.79 por ciento se explica tanto por la disminución del 19.8 por ciento de la tasa de salario real, cuanto por el aumento del 20.99 por ciento de la productividad por hombre ocupado, fenómenos que en su conjunto se alcanzaron a través de una formidable expansión de la inflación y a la sustancial elevación de los niveles de desempleo. Conviene destacar que ambas cuestiones se ejercieron básicamente durante el tercer cuatrimestre de 1973, vale decir durante el primer cuatrimestre de la Junta Militar. En particular, un 75.3 por ciento del deterioro de la tasa real de salarios se efectuó durante éste periodo, y un porcentaje algo mayor del aumento de la productividad (léase disminución de la ocupación) se alcanza también durante igual periodo. De donde se deduce que de haber seguido privando las tendencias económicas previas al golpe de Estado, la participación de los salarios en el producto habría disminuido probablemente con respecto del año anterior en una magnitud inferior a la cuarta parte de lo que efectivamente disminuye posgolpe. De todo lo anterior, nuestra afirmación previa de que, desde el punto de vista de los efectos distributivos, el año 1973 resulta de la acción efectuada en el terreno de lo económico por la Junta.

En 1974, si bien el producto aumenta, lo hace a un nivel inferior al obtenido en 1972 y prosigue con menor intensidad la disminución de la participación de los salarios en el producto. Cae del 30.88 al 28.40, esto es, en un 7.74 por ciento, lo cual se explica casi exclusivamente por un aumento de la productividad del 8.74 por ciento que se alcanza con cargo a los mayores niveles de desempleo. Una síntesis de este periodo 1973-74, en que no sólo disminuye la participación de la masa de salarios en producto, sino también los niveles absolutos de los salarios, nos señalaría que lo mismo fue resultado inicialmente tanto de la reducción de la tasa de salarios cuanto del nivel de empleo, posteriormente sigue disminuyendo sólo por este último concepto.

El año 1975 marca el punto de inflexión en este proceso. Reducciones tan sustanciales de la demanda asalariada necesariamente tendrían que incidir en una crisis de realización del producto. Lo cual en presencia de un nivel de empleo incompressible resulta en una reducción de la productividad del trabajo del orden del 19.3 por ciento, lo cual se tradujo en un aumento de la participación de la masa de los salarios en el producto del orden del 16.6 por ciento, pasando en niveles absolutos desde 27.25 millones de pesos con poder adquisitivo de 1970 en 1974 a 26.38 millones en 1975, por lo que la formidable caída del producto se efectuó casi exclusivamente con cargo a la masa de ganancias.

Estimaciones preliminares para 1976 y proyecciones para 1977 nos ponen de relieve un crecimiento ininterrumpido, pero con ritmo decreciente, de la participación de los salarios. Dicha participación habría aumentado en un 11 por ciento en 1976, y podría aumentar entre un 4.8 y 7.5 por ciento en 1977. Pese a lo cual los salarios en 1977, en la mejor de las condiciones, sólo participarían de un 39.63 por ciento del producto, en circunstancias que en 1972 lo hacían en un 52.16 por ciento. Las variaciones positivas de la participación en 1976 y 1977, se inician explicando en 1976 por un aumento de la tasa real de salarios del orden del 11.6 por ciento, lo que se obtuvo a través de dar reajustes periódicos de salarios nominales atrasados en el tiempo en relación a una tasa de inflación en descenso. Sin embargo para 1977 se prevé una disminución del aumento de la tasa real de salarios, la misma que pasaría a cifras que varían entre el 7.0 y 10.0 por ciento, dado que de forma simultánea se prevén aumentos positivos de la productividad, en tanto el producto experimentaría expansiones mayores que los niveles de ocupación, entonces, la expansión decreciente de la tasa real de salarios resultaría doblemente frenada por la expansión creciente de la productividad, dando por resultado final aumentos en los niveles de participación de los salarios en 1977 claramente inferiores a lo alcanzado en 1976, 4.8-7.5 por ciento u 11 por ciento respectivamente.

C. *Bases para una discusión preliminar*

A fin de sentar las bases para una discusión de la distribución del in-

greso con más perspectivas, parece conveniente construir un indicador de la relación de masa de ganancias a masa de salarios y sus variaciones año a año. Definamos:

$$e' = \frac{1 - e - \text{masa de ganancias}}{e \text{ masa de salarios}} = \frac{G}{W} \text{ y,}$$

e'^* = Variación por ciento de e' con respecto del año anterior.

Entonces, tendríamos los siguientes valores de e' y e'^* para el periodo bajo análisis:

Cuadro 4

RELACION GANANCIAS A SALARIOS (e') Y SU VARIACION (e'^*)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	
						<i>Min.</i>	<i>Máx.</i>
e'	0.917	2.238	2.510	2.011	1.587	1.588	1.524
e'^*		144.1	12.2	-19.9	-21.1	0.1	-4.0

FUENTE: Cuadro 2.

Si de otra parte definimos:

$$p' = \text{tasa de plusvalía} = \frac{\text{Plusvalía}}{\text{Capital Variable}} = \frac{P}{V}$$

p'^* = Variación por ciento de p' con respecto del periodo anterior.

Entonces habría tentación de identificar la relación masa de ganancias a masa de salarios (e') con la relación plusvalía a capital variable (p'), sin embargo esto no sería rigurosamente correcto. El sistema de valor asociado a la tasa de plusvalía no tiene por qué coincidir con el sistema de precios asociado a la relación de ganancias a salarios de las cuentas nacionales. Más aun.

p' mayor que e' ,

toda vez que no toda la masa de salarios se corresponde con el capital variable, ni toda la masa de ganancias se corresponde con la plusvalía creada. Esto es,

$$\begin{aligned} P &\text{ mayor que } G \\ V &\text{ menor que } W \end{aligned}$$

No es nuestra intención profundizar en las causas que determinan la diferencia entre la tasa de plusvalía y la relación de ganancias a salarios,

sin embargo podemos señalar que la misma radica tanto en la magnitud de las transferencias a los sectores improductivos, lo cual determina que la masa de ganancias sea menor que la plusvalía, cuanto la forma como se distribuye el excedente transferido a los sectores improductivos entre salarios y ganancias, lo que a su vez determina que la masa de salarios sea sustancialmente mayor que el capital variable. Todo esto dado el problema de la transformación. Entonces es posible concluir que la relación de ganancias a salarios de las cuentas sociales se encuentra por debajo de la tasa de plusvalía, constituyéndose en un mal indicador de ésta. Sin embargo, en tanto se asume en primer lugar que la participación de los sectores improductivos no ha experimentado en el periodo variaciones de significación, y en segundo lugar que la distribución del excedente transferido a los sectores improductivos entre salarios y ganancias tampoco ha variado respecto de sus patrones tradicionales y que por

el contrario sigue el comportamiento de la distribución media que se da en el conjunto de la economía, entonces es posible sostener que las variaciones porcentuales de la relación ganancias a salarios es un indicador adecuado de las *variaciones* de la tasa de plusvalía. En síntesis, si bien e' , no es un buen indicador del nivel de p' , en virtud de los supuestos asumidos y que no parecen del todo irreales, e'^* se constituye en un indicador pertinente de p'^* o lo que es lo mismo de las variaciones de la tasa de plusvalía (p'). A fin de tener una visión perspectiva de todo el periodo de análisis, construyamos un índice de la tasa de plusvalía con base en 1972 = 100.00. Nótese que dicho índice nos mostrará tanto las variaciones de la tasa de plusvalía como el nivel de la misma en relación al año base, para el cual desconocemos el nivel absoluto de tal tasa. Este procedimiento, en virtud de lo planteado y de los supuestos comprometidos, se nos aparece completamente legítimo.

Cuadro 5

INDICE DE LA TASA DE PLUSVALIA ($p'_{1972} = 100$)
Y SU VARIACION (p'^*)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	
						<i>Mín.</i>	<i>Máx.</i>
$p'_{72} = 100$	100.00	244.10	273.88	219.30	173.06	173.17	166.19
p'^*		144.1	12.20	-19.90	-21.10	0.10	-4.00

FUENTE: Cuadro 4.

Una nueva lectura de la información entregada exige explicarnos las causas de la variación de la tasa de

plusvalía (p'^*) en el periodo de análisis. Ello nos remitirá de inmediato al instrumental de política econó-

mica de corto plazo utilizado y posteriormente a las modalidades específicas sobre las cuales se está sustentando el actual proceso de acumulación de capital. Para tales efectos, parece conveniente dividir el periodo bajo observación en dos subperiodos. El primero cubre el aumento de la tasa de plusvalía, vale decir los años 1973-1974, el segundo su descenso relativo, esto es los años 1975-1976. No existen evidencias definitivas que nos indiquen que el año 1977 presente cambios sustanciales de la tasa de plusvalía en relación al precedente, esto supondremos una hipótesis cercana a la mínima que $p^*_{1977} = 0.00$. Es preciso señalar que las causas en la variación de la tasa no pueden provenir por el lado de la variación de la plusvalía relativa. El periodo considerado es demasiado breve como para permitir que se materialicen en su interior incrementos efectivos en la productividad de aquellas industrias asociadas a la producción de medios de consumo para los asalariados, tal que involucre una reducción en el valor de la fuerza de trabajo. Lo anterior nos obliga a redefinir la categoría de "productividad" y a entenderla fundamentalmente como cambios en la intensidad de trabajo desplegada por la fuerza de trabajo, lo que en definitiva significa cambios en la longitud de la jornada de trabajo asociada a una intensidad media, o finalmente una combinación de ambas. Luego, los cambios en la jornada de trabajo y/o en la intensidad del trabajo se constituyen en un

particular expediente que precipita cambios en la tasa de plusvalía, el otro expediente será la variación del precio de la fuerza de trabajo, el cual aparece directamente como cambios en el salario real. Ahora bien, tanto los cambios en la intensidad del trabajo (y/o jornada de trabajo), cuanto los cambios en el precio de la fuerza de trabajo involucran cambios en la tasa de plusvalía por el lado de la plusvalía absoluta. De lo anterior se puede concluir que el estudio de las causas que explican la variación de la tasa de plusvalía en una coyuntura concreta se traduce en el estudio de las causas que han motivado cambios en la plusvalía absoluta. En otros términos, la variación de la tasa de plusvalía en el corto plazo está determinada fundamentalmente por los cambios en la jornada de trabajo, en la intensidad de trabajo y en el precio de la fuerza de trabajo. De paso podremos observar cómo todos los determinantes de la tasa de plusvalía en el corto plazo, están a su vez determinados directa o indirectamente por el panel instrumental de política económica del aparato de Estado. De todo lo anterior, se puede desprender que el análisis de las causas que explican la variación de la tasa de plusvalía en una coyuntura específica, se reduce a determinar la ponderación diferencial o grado de intensidad con el cual se aplicó cada expediente, tanto cuanto cada instrumento de política al interior de los diferentes subperiodos.

Los años 1973 y 1974 están signados por sustanciales aumentos de

la tasa de plusvalía, del 144.1 y 12.2 por ciento respectivamente. Sin embargo los expedientes utilizados en cada año no fueron los mismos. Durante el año 1973 el aumento de la tasa se efectuó con cargo tanto a la disminución del precio de la fuerza de trabajo, cuanto al aumento de la intensidad del trabajo, con responsabilidades más o menos compartidas sobre dicha tasa. Fenómenos ambos que se desplegaron con singular intensidad durante el primer cuatrimestre de la Junta Militar. Las cifras nos señalan que el aumento de la tasa de plusvalía en un 144.1 por ciento se explica en un 48.5 por ciento por el deterioro del precio de la fuerza de trabajo, y en un 51.5 por ciento por el aumento en la intensidad del trabajo. Cuestiones ambas que se intensificaron hasta materializar las tres cuartas partes de sus efectos durante el último cuatrimestre de 1973. En síntesis, el incremento de la tasa de plusvalía, se logró en primer lugar a través de una política de remuneraciones que significó otorgar reajustes por debajo del incremento en el nivel de precios y en segundo lugar, a través de una política de producción —empleo que significó en concreto reducir los niveles de este último en relación al incremento de la fuerza de trabajo, lo que se reveló en una tasa de desocupación en ascenso. Por su parte, el ascenso de la tasa de plusvalía del 12.2 por ciento descansó casi com-

pletamente en nuevos aumentos de la intensidad de trabajo, lo cual explica en un 89.75 por ciento dicho descenso.

Por su parte los años 1975 y 1976 marcan reducciones relativas de la tasa de plusvalía del orden del 19.9 y 21.1 respectivamente. El expediente “utilizado” durante 1975 fue la brutal crisis de realización que desató los aumentos de la tasa de plusvalía en el bienio anterior. Ello se tradujo en una reducción del nivel de producto que, en presencia de variaciones poco significativas del empleo, redundaron en una reducción de la intensidad del trabajo del orden del 19.3 por ciento lo cual explica en un 87.7 por ciento la reducción de la tasa. Finalmente, durante 1976, fue el aumento del precio de la fuerza de trabajo del 11.6 por ciento el que explicó en más o menos un 95 por ciento la reducción consecutiva de la tasa de plusvalía.

Finalmente, con los antecedentes disponibles es posible plantear de manera tentativa, un conjunto de hipótesis sobre el funcionamiento de la economía chilena, particularmente respecto de las vinculaciones que se pueden establecer entre la distribución del producto y los niveles de actividad económica durante el periodo 1973-1976 y las perspectivas futuras. Para clarificar la exposición, convendrá explicitar el sistema de relaciones básicas que utilizaremos:

$$\begin{aligned} (1) \quad & g = p' / (\theta + 1) \\ (1') \quad & g^* = p'^* - (\theta + 1)^* \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 (2) \quad & p' = P/V \quad \text{tal que,} \quad a < p' < b \\
 (2') \quad & p'^* = P^* - V^* \\
 (3) \quad & e' = G/W \\
 (3') \quad & e'^* = G^* - W^* \\
 (4) \quad & p'^* = e'^* \\
 (5) \quad & Y = G + W \\
 (6) \quad & G = I_b + C_k + DF + SE
 \end{aligned}$$

La primera relación nos señala que la tasa de ganancia (g) se encuentra determinada por la tasa de plusvalía (p') y por la composición orgánica del capital (θ). A su vez ($1'$) nos indica las fuentes directas de su tasa de variación (g^*). En (2) tenemos los determinantes de la tasa de plusvalía, esto es, la masa de plusvalía (P) y el capital variable (V). La restricción que le hemos impuesto, esto es que se mueva entre 'a' y 'b', intenta reflejar el hecho que la misma no debe ser excesivamente alta como para precipitar crisis de realización, ni suficientemente baja como para desalentar al proceso de acumulación. Sino, "... en ambos casos, la crisis se manifiesta en una caída de la tasa de beneficio y en una sobreproducción de mercancías: en el primer caso (tasa de explotación "demasiado elevada") la tasa de beneficio cae porque hay sobreproducción de mercancías y la plusvalía no se transforma enteramente en beneficio; en el segundo caso (tasa de explotación "demasiado baja") hay sobreproducción porque la caída de la tasa de beneficio provoca menor demanda de medios de producción...".³ De otra parte, (2') nos

determina las fuentes de variación de la tasa de plusvalía (p'^*).

La relación (3) nos señala la relación masa de ganancias interna bruta (G) a masa de salarios (W), es decir 'e' y 'y' (3) los factores de variación de la misma (e'^*).

El sistema de valor, expresado de (1) a (2'), en virtud de los supuestos asumidos, se vincula al sistema de precios de (3) y (3') a través de (4): la variación de la tasa de plusvalía (p'^*), se puede reflejar adecuadamente, dado el problema de la transformación, en la variación de la relación ganancias a salarios (e'^*).

Nos queda (5), que nos señala los determinantes del ingreso interno bruto; la masa de ganancias y la masa de salarios. Y (6) que nos muestra los determinantes de la masa de ganancias: el gasto bruto en medios de producción, el gasto en medios de consumo para capitalistas, el déficit público, y el superávit con el exterior. I_b , C_k , DF , y SE respectivamente.

³ Arrighi G. "Una nueva crisis general capitalista" // *Cuadernos Políticos* N° 7, México, 1975.

Para los efectos del análisis del periodo 1973-1976, podemos asumir la ausencia de cambios significativos en la densidad de capital por hombre ocupado, luego por (l'), los *cambios* en la tasa de ganancia (g^*) se

pueden asociar estrechamente a los *cambios* en la tasa de plusvalía (p'^*) y por (4), a los *cambios* en la relación de ganancias a salarios. En consecuencia, podemos reconstituir la información de la manera que sigue:

Cuadro 6

INDICES DE LA TASA DE GANANCIA ($g_{72=100}$) Y PRODUCTO ($Y_{72=100}$) VARIACION DE LA TASA DE GANANCIAS (g^*) Y DEL PRODUCTO (Y^*)

	1973	1974	1975	1976	1977	
					<i>Min.</i>	<i>Máx.</i>
$g_{72=100}$	244.10	273.88	219.30	173.06	173.17	166.19
$Y_{72=100}$	96.93	98.79	82.04	85.16	88.73	89.41
$g^* (= p'^*)$	144.10	12.20	-19.90	-21.10	0.10	-1.00
Y^*	-3.00	1.80	-16.90	3.80	4.20	5.00

FUENTE: Cuadros 1 y 5.

Durante los años 1973 y 1974 se precipita una expansión formidable de la tasa de ganancia, tal que a 1974 es casi el triple de la alcanzada en 1972. Bastó una desaceleración de su ritmo de crecimiento en 1974 respecto de 1973 para que la tasa de crecimiento del producto cambiara de signo. A todo esto la participación de los salarios se reduce brutalmente en un nivel de actividad más que estancado. La tasa de explotación, fue lo "suficientemente elevada" como para provocar en 1975 una crisis de realización con altos niveles de sobreproducción y bajos niveles de actividad, dado lo cual la tasa de crecimiento de la tasa de ganancias cambia de signo. Es decir, en 1975 "topó techo" y todo el peso de

la crisis recayó sobre la clase asalariada. Y es su contracción en desaceleración durante los años 1976 y 1977 (bajo la hipótesis máxima) lo que estaría explicando la recuperación a tasa decreciente de los niveles de actividad para los mismos años. Es decir, si bien la expansión del producto la inicia el aumento del consumo asalariado, en su prolongación se fundamenta cada vez menos en él.

D. Conclusiones

De todo lo anterior, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

i) las perspectivas de mejoramiento relativo del consumo asalariado se pueden dar por cancelados a la fe-

cha. Una vez que ha cumplido su función de reanimar la economía, ulteriores aumentos precipitarían —en las actuales condiciones— una tasa de explotación lo “suficientemente baja” que arrastraría a una tasa de ganancia aun menor toda vez que la modalidad de acumulación aumente la densidad de capital por unidad de fuerza de trabajo.

ii) luego, la expansión sostenida de los niveles de actividad sólo es posible a través del aumento del gasto capitalista que permita aumentar la masa de ganancia. Este proceso no está exento de contradicciones y el milagro puede resultar abortado. En la medida en que el principal expediente permisible de expansión de las ganancias lo constituye el mercado externo, entonces al excedente de balanza de pagos le cabrá un rol fundamental.

iii) por lo anterior, si el nivel de producto depende de la masa de ganancias y ésta del excedente de balanza de pagos, el mismo que está determinado por el precio del co-

bre, la inversión directa extranjera y los préstamos del exterior, entonces las perspectivas futuras acerca del nivel de actividad o del ritmo de la recuperación económica, dependerán del grado de aceleración del precio del cobre, el mismo que pasa por la recuperación de los niveles de actividad de la formación social avanzada y de los préstamos e inversiones extranjeras, los cuales están determinados por el grado de confianza política que entregue la dictadura y por la disposición del imperialismo de integrar activamente a Chile en su proceso de reproducción ampliada.

iv) a la política económica de corto plazo le ha cabido el rol fundamental de crear las condiciones para sostener una elevada tasa de ganancia, a través del manejo de la tasa de plusvalía, a fin de permitir un continuado proceso de acumulación, cuyo “techo” por las contradicciones a las cuales se verá enfrentado estará muy lejos de adquirir status de “milagro”.