

**AJUSTE, CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN
EN LA INDUSTRIA CHILENA DURANTE
LA "DÉCADA PERDIDA"**

RAFAEL AGACINO

INTRODUCCIÓN

Durante la década pasada la industria chilena experimentó un drástico proceso de ajuste que le permitió no sólo superar una fuerte crisis recesiva sino también pasar a constituir, en la actualidad, un sector importante en el ritmo de crecimiento de la economía chilena.

Si en general ese proceso ha sido poco estudiado, menos lo ha sido en relación con el impacto distributivo directo que éste provocó durante los años de la crisis 1982-1983 y siguientes. Hoy, este vacío analítico adquiere particular relevancia cuando se discute sobre la magnitud de los desafíos que plantean la estructuración de una nueva estrategia de desarrollo, particularmente cuando se busca, en un contexto democrático, una transformación productiva capaz de conciliar crecimiento y equidad.

Este artículo busca reiniciar una discusión un tanto relegada durante los últimos años. Se trata de contribuir a superar el vacío mencionado, analizando el tipo de vínculos que se establecieron entre crecimiento y distribución en el sector manufacturero durante el periodo 1979-1989. Para ello, en la primera sección, se presenta un esquema simple de costos-distribución de la producción que distingue tres componentes: consumo intermedio, remuneraciones y excedente bruto. En la segunda sección, se analiza la dinámica interna que sigue la estructura distributiva durante el ajuste y el periodo de recuperación posterior a la crisis. En la tercera, se estudia la evolución de la tasa de ganancia

y el rol de la tasa de *mark-up* como mecanismo específico por medio del cual —vía administración de precios y costos— se busca mantener un nivel estable en la tasa de rendimiento del capital. En estas tres secciones, aunque no siempre de forma explícita, están presentes muchas de las contribuciones de Kalecki a la teoría de la distribución. Finalmente, en la cuarta sección, se plantean algunos de los desafíos que deberán hacerse explícitos al momento de discutir los requisitos y límites que impone, en un proceso democratizador, una estrategia de crecimiento con equidad.

1. LA ESTRUCTURA DISTRIBUTIVA: EXCEDENTE Y COSTO DE LA FUERZA DE TRABAJO

Una primera forma de aproximarse al problema de la distribución consiste en deducir del valor bruto nominal de la producción industrial¹ (*VBP*) los costos en fuerza de trabajo (*R*) y en bienes intermedios (*CI*), obteniendo un *excedente bruto* (*E*) del cual las firmas extraen una parte para financiación de los costos fijos, y otra que constituye la ganancia neta.² Obtenidas estas partidas, es posible calcular las participaciones del trabajo y del capital en la producción bruta, y relacionarlas con la evolución de la producción física.

Formalmente, en un periodo *t* cualquiera, tenemos

$$VBP_t \cong CI_t + R_t + E_t \quad [1]$$

de donde se obtienen las participaciones: $\frac{CI_t}{VBP_t} + \frac{R_t}{VBP_t} + \frac{E_t}{VBP_t} \cong 1$;

o lo que es lo mismo: $\sigma_{mt} + \sigma_{lt} + \sigma_{kt} \cong 1 \quad [2]$

¹ Los cálculos realizados para la industria consideran los totales informados por el Instituto Nacional de Estadísticas, INE, en los Anuarios Manufactureros e incluyen sólo establecimientos de 10 o más trabajadores. En dichos cálculos, además, hemos excluido el código 372 (Cobre).

² Las variables *VBP*, *CI* y *R*, se expresan en pesos corrientes y corresponden a los valores informados por la fuente indicada en la nota anterior. *R* incluye los sueldos y salarios de obreros y empleados más los aportes patronales. *E* se obtiene por residuo y se asocia al concepto de "Ganancias Brutas" utilizado por Kalecki (1977), Capítulo 1.

Por otra parte, la evolución de la producción física (X_t) industrial,³ como se ve en el cuadro 1, nos permite distinguir tres fases. La primera, de crecimiento, va desde 1979 a 1981; la segunda, de contracción, en la crisis 1982-1983; y la tercera, que corresponde a una fase de recuperación y crecimiento iniciada en 1984.

CUADRO 1. *Producción y participaciones en el VBP, 1979-1989*

<i>Años</i>	<i>Producción bruta índice 1979 = 100</i>	<i>Excedente bruto (%)</i>	<i>Remunera- ción (%)</i>	<i>Consumo intermedio (%)</i>
1979	100.0	32.49	11.52	55.99
1980	107.9	32.23	12.13	55.65
1981	109.2	32.26	13.23	54.51
1982	87.6	35.73	12.37	51.90
1983	92.6	34.73	9.54	55.73
1984	102.8	35.26	8.50	56.24
1985	103.4	34.17	7.45	58.38
1986	112.6	31.78	7.64	60.59
1987	117.8	32.14	7.32	60.54
1988	127.4	34.08	7.39	58.53
1989	138.7	34.40	7.87	57.72
Media 1979-1981	105.7	32.32	12.29	55.38
Media 1982-1983	90.1	35.23	10.96	53.81
Media 1984-1989	117.1	33.64	7.69	58.67

FUENTE: Sobre V Censo y Anuarios de la Industria Manufacturera: INE. Incluye establecimientos de 10 o más trabajadores. El Índice de Producción Bruta corresponde al Índice de Producción Física publicado por el INE.

En el mismo cuadro se indica la evolución de las participaciones del excedente bruto, de las remuneraciones y del consumo intermedio en el VBP. Como se observa allí, la estructura distributiva tiene un notable cambio en algunos de sus componentes. Si consideramos los dos

³ Las referencias a la producción física industria, X_t , corresponden al Índice de Producción Física informado por el Instituto Nacional de Estadísticas, INE.

periodos de crecimiento en la industria, se constata que la participación promedio del excedente bruto se elevó levemente (de 32.32 a 33.64 por ciento), aumentando la del consumo intermedio (de 55.38 a 58.67 por ciento) y disminuyendo notablemente la del trabajo en el *VBP* (de 12.29 a 7.69 por ciento). Como se observa en el cuadro citado, los 3.3 puntos en que se incrementa la participación del consumo intermedio entre 1979-1981 y 1984-1989 son más que compensados por la reducción de 4.6 puntos en los costos laborales, lo cual permite a las firmas —en un franco proceso de recuperación poscrisis— no sólo sostener sino incluso aumentar la participación de los excedentes brutos sobre el *VBP*. Este fenómeno nos muestra *un patrón de crecimiento con efectos regresivos en la distribución*, expresando, *grosso modo*, que el ajuste seguido por la industria con posterioridad a la crisis 1982-1983, en promedio, terminó afectando notablemente la participación del trabajo.

2. LA DINÁMICA INTERNA DE LA ESTRUCTURA DISTRIBUTIVA

La estructura de costos y los excedentes de las firmas están directamente determinados por los *precios y cantidades de los insumos que compran y por los precios y cantidades de los productos que venden*. En este sentido, la descripción anterior no es suficiente para comprender completamente la evolución de las participaciones. Se requiere, para captarla más detalladamente, analizar las tendencias tanto de los *precios* —de materias primas, productos vendidos y salario— como de las *cantidades* utilizadas —de materias primas y trabajo— y producidas. Siguiendo esta idea, en este punto, desagregaremos los cambios en las estructuras distributivas de la industria en partes más elementales, distinguiendo el impacto de los precios y las cantidades sobre las remuneraciones, el consumo intermedio y el excedente bruto.

a) *La participación de la fuerza de trabajo en el VBP*

La participación de los costos en fuerza de trabajo en el *VBP* se compone del costo total de la mano de obra empleada (*Rt*) y del valor de la producción generada por año (*VBPt*). El costo en fuerza de trabajo, a su vez, puede desagregarse en costo medio anual por trabajador (*wt*, salario nominal más aportes patronales) y en el número de trabajado-

res empleados anualmente (L_t). El VBP_t , por su parte, es igual al producto entre el precio promedio de cada unidad de producto (P_t) y la cantidad física producida durante el año (X_t). De este modo, lo que suceda con la participación de la fuerza de trabajo en el valor de la producción depende tanto de la evolución de magnitudes físicas (empleo y producción) como de valores (costo por trabajador y precio promedio por unidad de producto).

Es posible, sin embargo, expresar estas relaciones más sintéticamente. Primero, la relación costo por trabajador y precio promedio por unidad de producto, corresponde a un *salario real* (ω_t) que mide el costo de cada unidad de trabajo en términos de producto producido por la industria. Segundo, la relación entre número de trabajadores y cantidad física de producto, puede considerarse como un *coeficiente técnico* (I/b_t) que indica la cantidad de trabajo requerido por unidad de producto, o inversamente, b_t , la *productividad media física de cada trabajador*. En consecuencia:

$$\sigma_u = \frac{R_t}{VBP_t} = \frac{w_t L_t}{P_t X_t} = \frac{\omega_t}{b_t} \quad [3]$$

Diferenciando respecto del tiempo y dividiendo a ambos lados por σ_l , podemos obtener la tasa de variación:

$$\hat{\sigma}_u = \hat{\omega}_t - \hat{b}_t \quad [4]$$

Así, la participación de la fuerza de trabajo en la producción bruta nos muestra el porcentaje de la producción industrial que ésta recibe bajo la forma de remuneración y aportes previsionales, en tanto su *evolución*, tal como hemos descrito en [4], *dependerá de la diferencia entre la variación de los salarios reales y de su productividad media física*.⁴

En el cuadro 2, se indican las tasas de variación anuales de los salarios reales y de la productividad media física por trabajador. La tasa de variación anual de la participación de los costos laborales en el valor de la producción, es igual a la diferencia entre el primer y segundo componente mencionados.

⁴ La tasa de variación de la productividad media física se obtiene directamente de la diferencia entre la tasa de variación de *IPF* y de la *Ocupación Media*, ambas tasas calculadas sobre datos informados por el *INE*.

CUADRO 2. *Variación de la participación de las remuneraciones en el VBP*
(Porcentaje)

Años	Variación de salarios reales	Variación de producto media física	Variación de participación remuneraciones
1980	20.4	15.2	5.3
1981	17.5	8.4	9.1
1982	-8.9	-2.4	-6.5
1983	-15.1	7.8	-22.9
1984	-10.6	0.3	-11.0
1985	-18.1	-5.8	-12.3
1986	3.4	0.9	2.5
1987	-14.3	-10.2	-4.1
1988	2.9	2.0	1.0
1989	6.9	0.4	6.6
Media 1980-1981	19.0	11.8	7.2
Media 1982-1983	-12.0	2.7	-14.7
Media 1984-1989	-5.0	-2.1	-2.9

FUENTE: Sobre V Censo y Anuarios de la Industria Manufacturera, INE. Incluye establecimientos de 10 o más trabajadores.

b) *La participación del consumo intermedio en el VBP*

Al comentar el cuadro 1 se constató un aumento significativo de la participación de las materias primas en el *VBP*. Como este hecho afecta los excedentes de las firmas, obligándolas a buscar vías de compensación no siempre neutrales desde el punto de vista de la distribución, es necesario mostrar brevemente cómo se produce tal aumento.

La participación de los costos en materias primas e insumos (consumo intermedio) en la producción bruta, se puede descomponer, siguiendo la misma lógica que en el caso del trabajo, en precios, y cantidades: Por [2] sabemos que $\sigma_{m_t} = CI_t/VBP_t$, expresión que se puede descomponer en:

$$\sigma_{m_t} = \frac{P_t^m M_t}{P_t X_t} = \frac{p_t^m}{c_t} \quad [5]$$

donde la relación precio unitario de los insumos/precio unitario del producto p_t^m nos indicaría el costo de cada unidad de insumo en términos de unidades de producto, y la relación cantidad física de insumo/cantidad física de producto, $1/c_t$, nos indicaría la cantidad de materias primas necesarias para generar una unidad física de producto final, o su inverso, c_t , el rendimiento de los insumos.

De este modo, la variación anual de la participación del *CI* en el *VBP* será igual a la variación anual de los precios relativos menos la tasa anual de variación del rendimiento tal como se constata al diferenciar [5]:

$$\hat{\sigma}_{m_t} \hat{p}_t^m - \hat{c}_t \quad [6]$$

Un aumento de los precios relativos aumentará la participación del consumo intermedio al encarecer los insumos en relación con el producto. Una disminución del rendimiento tendrá igual efecto.

Como se observa, en el caso de la industria, los salarios reales han caído —tasas de variación negativas— casi permanentemente desde 1982 hasta 1987, acumulando en dicho periodo una disminución superior al 50 por ciento. Esta disminución de los salarios reales, exceptuando el año 1986, se ha traducido, dado el comportamiento de la productividad media, en una variación negativa de la participación de las remuneraciones en el *VBP*. En la fase de recuperación, 1984-1989, la productividad media por trabajador disminuye en 2.1 por ciento promedio anual, mientras los salarios reales lo hacen a una tasa del 5 por ciento, lo que redundará en una caída de 2.9 por año de la participación de las remuneraciones en el *VBP* industrial.

Se advierte que desde 1984, el proceso de ajuste se caracteriza por una modificación de la estructura distributiva desfavorable a los trabajadores. Adicionalmente, si consideramos que en la industria el nivel de empleo tiende a aumentar en relación con los niveles de 1982-1983,⁵ se constata que el ajuste se realiza por la vía del uso extensivo de la fuerza de trabajo, hecho que impone ciertos límites a las posibilidades

⁵ El índice de Ocupación Media, con base en 1979, marca durante la fase de crisis 70.4 en promedio y en la recuperación, 95.8. En 1987 ya se había recuperado el nivel de empleo existente en 1979 y diez años después, en 1989, el índice de ocupación marcaba 119.5. Fuente: sobre datos de Ocupación Media, INE.

futuras de mejorar estructuralmente la distribución. Es decir, *si la tendencia temprana o tardía a la recuperación de la actividad se funda en el uso de fuerza de trabajo barata* —por cuanto la productividad media física cae menos que los salarios reales— *el tipo de estructura productiva que tiende a conformarse se caracterizará por un virtual estancamiento tecnológico*. En este caso, las empresas exigidas por la competencia internacional sólo contarán con el viejo expediente de las contracciones salariales y/o aumentos de la intensidad del trabajo, para lograr un cierto nivel de competitividad que les permita obtener la tasa de beneficio normal. Y es precisamente esta situación la que impone límites a un tipo de crecimiento con mejoras distributivas. Los fenómenos del trabajo precario y de la subcontratación, agudizados en la fase posterior a la crisis de 1982-1983 parecen evidenciar este tipo de tendencias.⁶

En el cuadro 3, se indican los componentes de la variación de la participación del consumo intermedio.⁷ Utilizando los valores indicados en la última fila, se observa que en el caso de la industria la participación del consumo intermedio en la producción bruta aumentó a una tasa de 0.6 por ciento por año entre 1984 y 1989. Esto se explicaría por una disminución del rendimiento de los insumos a una tasa media de 7.3 por ciento por año (lo cual equivale a decir que hubo un aumento de los requerimientos de materias primas por unidad de producto final), efecto que no fue compensado por una disminución de igual ritmo en el precio relativo de esas materias primas: sólo 6.7 por ciento por año.

Es decir, los precios de los productos generados por la industria tienden a subir más rápidamente que los precios de los insumos y en consecuencia, abaratan los costos reales de las materias primas, sin em-

⁶ Véase al respecto, Agacino, Rivas y Román (1992). En el análisis de 23 ramas industriales de 50 o más trabajadores, se constata que en el periodo 1984-1988, existe una eventual "involución tecnológica". Este fenómeno reflejaría una estructura productiva industrial que funda su competitividad en las "rentas fáciles" obtenidas del uso extensivo de recursos naturales y de la fuerza de trabajo. En relación con esto último, el tipo de políticas de ajuste macroeconómico administradas desde 1982-1983, se constituyeron en señales claras para que las firmas adoptaran una senda involutiva más que evolutiva en cuanto a la innovación tecnológica. En ausencia de políticas industriales, un tipo de cambio real alto y salarios reales contenidos, se han mostrado como los mejores incentivos para un crecimiento con estancamiento técnico, particularmente cuando las firmas arrastran una carga financiera significativa.

⁷ Para el cálculo de la variación de los precios relativos insumo/producto se utiliza el deflactor de *CI* propuesto en Agacino, Rivas y Román (1992) y para el *VBP*, se obtiene un deflactor implícito a partir del *VBP* a precios constantes que se deduce al aplicar el *IPF* informado por INE.

bargo, la disminución del rendimiento de los insumos a una mayor velocidad, eleva la participación del consumo intermedio en la producción bruta.

CUADRO 3. *Variación de la participación del consumo intermedio*
(Porcentaje)

<i>Años</i>	<i>Variación de precio relativo insumo producto</i>	<i>Variación de rendimiento de los insumos</i>	<i>Variación de participación del consumo intermedio</i>
1980	22.1	22.8	-0.6
1981	0.6	2.6	-2.0
1982	-6.5	-1.7	-4.8
1983	19.2	11.8	7.4
1984	-3.4	-4.3	0.9
1985	4.6	0.8	3.8
1986	-14.2	-18.0	3.8
1987	-13.0	-12.9	-0.1
1988	-10.7	-7.4	-3.3
1989	-3.3	-2.0	-1.4
Media 1980-1981	11.4	12.7	-1.3
Media 1982-1983	6.3	5.0	1.3
Media 1984-1989	-6.7	-7.3	0.6

FUENTE: Sobre V Censo y Anuarios de la Industria Manufacturera, INE. Incluye establecimientos de 10 o más trabajadores.

Lo interesante es que la industria muestra la misma tendencia en los precios relativos y en el rendimiento de los insumos. La disminución de los precios relativos, puede explicarse en función de los efectos de las políticas de ajuste macro en los años de la crisis y siguientes. Tanto las devaluaciones reales como las mayores restricciones arancelarias, tienen como contrapartida un mayor nivel de protección de la industria sustituidora de importaciones, otorgando un mayor margen para administrar precios internamente. Por ello, es plausible que los precios de los bienes finales sigan e incluso superen la tasa ascendente de los precios de las materias primas, salvo que existan restricciones de demanda, como ocurre en plena crisis, que limiten seriamente las ventas espera-

das y acumulen inventarios.⁸ La situación de la industria a partir de la recuperación iniciada en 1984, tanto de sus ventas como de su producción física, parece validar la idea de una mayor capacidad para administrar precios.

c) *La participación del excedente bruto en el VBP*

Finalmente, podemos ahora establecer los vínculos entre la variación de la participación del excedente bruto y la variación de las participaciones del *CI* y de la fuerza de trabajo. La variación de la participación del excedente sobre el valor de la producción depende, por una parte, de las variaciones que experimenten las otras participaciones y, por otra, de la importancia relativa que tengan el *CI* y las remuneraciones en la generación del excedente. Formalmente: por [1] sabemos que $E_t = VBP_t - CI_t - R_t$, de modo que usando [2] tenemos $\sigma_{kt} \cong 1 - \sigma_{mt} - \sigma_{lt}$, y diferenciando esta expresión respecto del tiempo y dividiendo en ambos lados por σ_{kt} , obtenemos la tasa de variación porcentual de la participación del excedente bruto:

$$\hat{\sigma}_{kt} = \frac{CI_t}{E_t} \hat{\sigma}_{mt} - \frac{R_t}{E_t} \hat{\sigma}_{lt} \quad [7]$$

Un aumento simultáneo de las participaciones del *CI* y de las remuneraciones, se traducirá en una disminución de la tasa de excedente cuya magnitud dependerá de tales aumentos debidamente ponderados por la importancia relativa de cada uno en la estructura de costos. La idea de ponderación es importante: por ejemplo, si en dos ramas aumenta la participación de los costos laborales, pongamos por caso en un 2 por ciento al año, el impacto sobre la tasa de excedente será mayor en aquella rama en que el peso de las planillas de sueldos y salarios en la estructura de costos sea mayor. Esto significa que mientras más altas sean las participaciones de los insumos y los costos laborales en el *VBP*—lo que equivale a una menor participación del excedente— una varia-

⁸ Las tendencias a la concentración y homogenización que es posible prever ocurran en la industria, permiten suponer la existencia de la administración de precios. Incluso, en condiciones recesivas, la contracción de la oferta generada por el retiro de firmas, aumenta la capacidad de las empresas sobrevivientes para ajustar su producción a los vaivenes de la demanda, y por tanto, la posibilidad de administrar precios. Véase punto 3.b. para ver las implicancias sobre la fijación de precios que se derivan de un supuesto de este tipo.

ción positiva en las participaciones de aquéllos, implicará una mayor disminución de la participación del excedente bruto.

En el cuadro 4 se muestra el efecto neto, es decir ponderado,⁹ tanto del consumo intermedio como de las remuneraciones sobre la variación anual de la tasa de excedente bruto. Si analizamos la fase de crisis, se observa que la participación de los excedentes brutos aumenta (4.0 por ciento al año) dado el efecto negativo mayor de las remuneraciones en relación con el efecto neto positivo del consumo intermedio. Esto se explica por la fuerte caída de los salarios reales (-12.0 por ciento al año, véase cuadro 2) lo que aunado al aumento de la productividad media (2.7 por ciento anual), permite más que compensar el impacto del *CI* (1.3 por ciento al año, véase cuadro 3) sobre la participación del excedente en el *VBP*.

El comportamiento señalado anteriormente no se reproduce exactamente en la fase de recuperación industrial, 1984-1989. Aquí, podemos observar que la tasa media de excedente industrial varía muy poco (-0.1 por ciento anual), lo cual se refleja en la situación mostrada anteriormente en el cuadro 1; es decir, que la participación del excedente no se ha modificado significativamente después de seis años: de 34.73 en 1983 a 34.4 por ciento en 1989. Este comportamiento es coherente con la evolución de las participaciones de los otros componentes del *VBP*. En efecto, durante tal periodo la tasa de variación anual de la participación de los insumos fue de 0.6 por ciento, presionando a una baja en la participación del excedente en un 0.9 por ciento, dada la importancia relativa del *CI* y del excedente en el *VBP*. Pero la disminución de 2.9 por ciento anual de la participación de las remuneraciones, compensa en 0.8 por ciento la presión a la baja generada por el aumento del otro componente (véanse cuadros 2 y 3). Así, en esta fase, el efecto neto desfavorable de los insumos sobre la tasa de participación del excedente es casi completamente neutralizado por el efecto neto favorable de las remuneraciones. Esto significa que el mecanismo que permitió al capital industrial mantener en promedio su tasa de participación sobre el *VBP*, fue compensar el mayor peso en la estructura de costos de los bienes intermedios, disminuyendo la participación de la fuerza de trabajo en aquélla.

⁹ Los cálculos de la ecuación [7] mostrados en el cuadro 4, se obtienen utilizando un rezago de un periodo en las ponderaciones. En consecuencia, los efectos netos del consumo intermedio y remuneraciones, para un año t , consideran como ponderaciones las relaciones

$$CI_{t-1}/E_{t-1} \text{ y } R_{t-1}/E_{t-1}.$$

CUADRO 4. *Variación de la participación del excedente bruto (Porcentaje)*

<i>Años</i>	<i>Efecto neto CI</i>	<i>Efecto neto remuneraciones</i>	<i>Variación de participación excedente bruto</i>
1980	-1.1	1.9	-0.8
1981	-3.5	3.4	0.1
1982	-8.1	-2.7	10.8
1983	10.7	-7.9	-2.8
1984	1.5	-3.0	1.5
1985	6.1	-3.0	-3.1
1986	6.5	0.5	-7.0
1987	-0.2	-1.0	1.2
1988	-6.2	0.2	6.0
1989	-2.4	1.4	1.0
Media 1980-1981	-2.3	2.6	-0.4
Media 1982-1983	1.3	-5.3	4.0
Media 1984-1989	0.9	-0.8	-0.1

FUENTE: Sobre V Censo y Anuarios de la Industria Manufacturera, INE. Incluye establecimientos de 10 o más trabajadores.

Como muestran las cifras del cuadro en referencia, con la característica del ajuste y la recuperación industrial, entre los años 1984-1989, es que la estructura de costos (y distribución) del *VBP* tiende a *mejorar o mantener el peso relativo del excedente y a desmejorar la participación de las remuneraciones*. Esta situación nos muestra que el signo ya sea del *ajuste* como de la *recuperación temprana de la actividad industrial*, no fue precisamente, como tendencia general, favorable a los trabajadores.

3. LA TASA DE GANANCIA Y LA DINÁMICA DE AJUSTE

El análisis anterior ha permitido describir la estructura distributiva, su evolución y los factores que han incidido en ella. También nos ha mostrado el sesgo regresivo en la distribución que significó, el periodo de ajuste vivido desde la crisis de 1982-1983. Sin embargo, el análisis

anterior no ha precisado aspectos que permitan evaluar el *comportamiento* sectorial en el transcurso del ciclo, es decir, que permitan explicar *por qué y cómo se producen los cambios regresivos observados en la distribución*. En este sentido, dos elementos son claves: primero, la *tasa de ganancia* como medición de la tasa de rentabilidad del capital, y segundo, la *tasa de mark-up* como mecanismo de fijación de precios. En este punto nos referiremos, principalmente, a las relaciones entre tasa de ganancia y precios, intentando deducir a partir de aquellas relaciones, un marco explicativo que facilite comprender, en parte, los sesgos regresivos observados en la estructura distributiva.

a) *La tasa de ganancia y el ciclo de actividad*

Hasta ahora hemos trabajado con el concepto de excedente, el cual se obtiene al deducir del valor de la producción bruta, los gastos en bienes intermedios y los gastos en fuerza de trabajo. Este concepto refleja las *ganancias brutas* antes de impuestos que los empresarios del sector obtienen por año. Si restamos a estas últimas los desembolsos por el desgaste de la infraestructura productiva, es decir, el valor de la depreciación del *stock* de capital fijo, entonces obtendríamos las *ganancias netas nominales* por año antes de impuestos, G_t ; Por otra parte, la suma de los gastos en CI_t ; en fuerza de trabajo R_t y en consumo del capital fijo, CKF_t , representa el costo total anual, CT_t , que los empresarios deben realizar para financiar el ciclo productivo de un año. Si calculamos la relación entre las ganancias netas anuales antes de impuesto y CT_t , obtendremos una *tasa de rentabilidad del capital invertido*¹⁰ en la producción de cada periodo, es decir, *la tasa de ganancia*.¹¹

¹⁰ Nótese que esta tasa —la de ganancia— es de naturaleza distinta a la tasa de participación del excedente bruto sobre el valor de la producción: la primera se refiere al *rendimiento neto de una inversión*, en tanto la segunda, se refiere al *reparto del valor total* que con esa inversión se generó.

¹¹ Esta tasa es sólo aproximación de la tasa de ganancia del capital por cuanto, esta última, considera normalmente la suma total del capital invertido, es decir el valor del *stock* del capital fijo más el valor del *stock* de capital de trabajo necesario para financiar los gastos en materias primas y remuneraciones. En nuestro cálculo, sin embargo, utilizamos el desgaste anual del capital fijo (CKF) y no el valor del *stock*, además de considerar el gasto total anual en remuneraciones y materias primas. Por ello probablemente sobreestimemos el nivel de la tasa de ganancia aun cuando, por el hecho de utilizar como estimación del CKF las *depreciaciones contables* informadas por las empresas y no el desgaste efectivo del parque de capital fijo, de seguro disminuiremos en parte importante dicho sesgo. Al respecto véase Lange

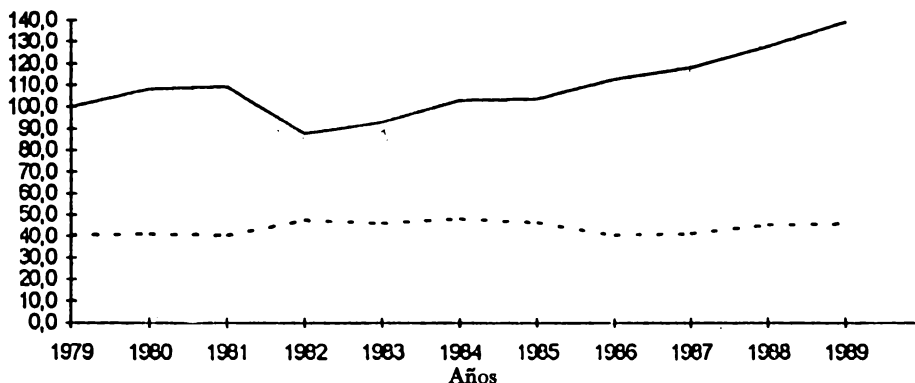
Formalmente:

$$p_i = \frac{VBP_i - CT_i}{CT_i} = \frac{G_i}{CT_i} \quad [8]$$

Podemos, ahora, comparar la evolución de la tasa de ganancia y de la producción física de los sectores y la industria en el periodo 1979-1989. Como puede observarse en el diagrama 1 y en el cuadro 5, primera columna, la tasa de ganancia tiende a mostrar una *relativa independencia respecto del ciclo*: ésta tiende a mantener un nivel estable en comparación con la notoria fluctuabilidad de la producción física.

Es posible explicar la independencia relativa de la tasa de ganancia en función de sus componentes. Como se anotó más arriba, ésta se calcula como la relación $(VBP-CT)/CT$, por lo cual su variación dependerá de las fluctuaciones de cada componente del VBP y de los costos. Los costos pueden desagregarse en desembolsos por fuerza de trabajo, por materias primas y por consumo de capital fijo. Por otra parte, el VBP se desagrega en precio unitario y cantidad física producida.

DIAGRAMA 1. *Industria 1979-1990. Producción física y tasa de ganancia* (Índice y porcentaje)



FUENTE: Cuadro 1 y 5. Línea superior = *IPF*; línea inferior = Tasa de ganancia.

(1973). Aquí hemos optado por la versión de Sylos Labini (1966) que en estricto rigor, según él mismo reconoce, una ecuación como [8], es un tasa de beneficio "sobre el costo total". Este hecho, al parecer, hace que en trabajos posteriores —Sylos Labini (1988)— matice su posición al respecto. Para una discusión sobre mediciones alternativas de la tasa de beneficios media, véase Nordahus (1979).

CUADRO 5. Nivel y variación de la tasa de ganancia
(Porcentaje)

Años	Tasa de ganancia	Efecto CKF	Efecto constante intermedia	Efecto remuneraciones	Variación de la tasa ganancia
1979	40.53				
1980	40.84	-2.0	-1.7	3.0	0.8
1981	40.37	1.3	-5.5	5.4	-1.2
1982	47.39	-0.5	-12.8	-4.2	17.4
1983	46.21	-2.1	17.6	-13.0	-2.5
1984	48.08	-1.6	2.4	-4.8	4.1
1985	46.30	-1.3	9.7	-4.8	-3.7
1986	40.40	1.7	10.2	0.9	-12.7
1987	41.20	-0.2	-0.2	-1.5	2.0
1988	45.25	-0.5	-9.7	0.3	9.8
1989	45.79	0.3	-3.8	2.3	1.2
Media 1979-1981	40.58	-0.4	-3.6	4.2	-0.2
Media 1982-1983	46.80	-1.3	2.4	-8.6	7.4
Media 1984-1989	44.50	-0.2	1.4	-1.3	0.1

FUENTE: Sobre V Censo y Anuarios de la Industria Manufacturera, INE. Incluye establecimientos de 10 o más trabajadores.

Sin embargo, utilizando las especificaciones dadas en el punto 2, los costos pueden expresarse en términos de producto final requerido para producir una unidad de producto,¹² es decir:

$$p_t \frac{P_t X_t CT_t}{CT_t} = \frac{1 - CT_t/P_t X_t}{CT_t} = (\mu_t/P_t)^{-1} - 1,$$

$$\text{con} \quad \mu_t = CT_t/X_t \quad [9]$$

De este modo, la tasa de ganancia dependerá de los costos unitarios totales medidos en producción industrial o, lo que es lo mismo, del *costo*

¹² Estos costos unitarios en términos de bienes producidos, se obtienen al utilizar el precio medio de la industria para calcular el salario real y los precios relativos insumo/producto y capital/producto.

unitario total real. En estos términos, la variación porcentual de la tasa de ganancia se explicará por la variación porcentual de los costos unitarios reales de cada componente —fuerza de trabajo, materias primas y capital fijo— debidamente ponderados por su peso relativo en el costo total, y por la relación *VBP* y ganancia neta, tal como se deduce al diferenciar [9]:

$$\hat{\rho}_t = - \frac{P_t}{P_t - \mu_t} (\hat{\mu}_t - \hat{P}_t) \quad [10]$$

pero como:
$$\mu = \frac{CT_t}{X_t} = \frac{w_t L_t}{X_t} + \frac{p_t^m L_t}{X_t} + \frac{CKT_t}{X_t} \quad [11]$$

al multiplicar por P_t/P_t en lado izquierdo de [11] y luego diferenciando respecto del tiempo y dividiendo en ambos lados por los costos unitarios, tendremos:

$$\hat{\mu}_t = \hat{P}_t + \frac{R_t}{CT_t} \hat{\sigma} l_t + \frac{CI_t}{CT_t} \hat{\sigma} m_t + \frac{CKF_t}{CT_t} \hat{\sigma} f_t \quad [12]$$

de modo que, finalmente, obtendremos la variación porcentual de la tasa de ganancia:¹³

$$\hat{\rho}_t = - \frac{P_t}{P_t - \mu_t} \left(\frac{R_t}{CT_t} \hat{\sigma} l_t + \frac{CI_t}{CT_t} \hat{\sigma} m_t + \frac{CKF_t}{CT_t} \hat{\sigma} f_t \right) \quad [13]$$

En el cuadro 5 se muestra la tasa de ganancia y sus variaciones anuales, desagregando los efectos netos de cada componente. Para el promedio de la industria, los efectos netos favorables del *CI* y del *CKF* durante la primera fase son completamente anulados por el aumento de los costos salariales, haciendo disminuir la tasa de ganancia levemente (0.2 por ciento anual). En la crisis, sin embargo, la industria sigue una senda distinta: la tasa de ganancia media industrial aumenta en 7.4 por ciento anual, dado que el efecto del consumo intermedio (2.4

¹³ En [12] el término $\hat{\sigma} f_t$ corresponde a la tasa de variación porcentual de la participación del *CKF* en el *VBP*.

por ciento) es anulado por una caída vertical del efecto remuneraciones (8.6 por ciento por año).

Sin embargo, es interesante notar que tanto en la crisis como en la tercera fase —1984-1989— la tasa de ganancia industrial se beneficia, aunque en magnitudes distintas, de una disminución de los costos salariales (véase dos últimas filas del cuadro 5), lo cual muestra, desde otra perspectiva, lo ya indicado a propósito de la tasa de variación de la participación del excedente bruto en el VBP: *la disminución de la fuerza de trabajo en el valor de la producción*.

Por otra parte, las tres últimas líneas del cuadro 5 indican que las tasas de ganancias medias en las tres fases parecen variar significativamente. No obstante, tales fluctuaciones —a excepción de los años de crisis— *son menores en comparación a las variaciones de la producción* tal como se observa en el diagrama 1. Precisamente, esta relativa independencia de la tasa de ganancia del ciclo de actividad evidencia *que las firmas han contado con una significativa capacidad para garantizar un mínimo de estabilidad sobre la rentabilidad del capital invertido*. Y esta estabilidad depende, con mucho, de la posibilidad de traspasar los costos del ajuste hacia el resto de la economía: *al Estado, a los consumidores o a los proveedores de servicios y de factores*. Por ahora, las cifras del cuadro 5 muestran que en plena crisis la industria logró, como promedio, traspasar parte de éstos a los proveedores de fuerza de trabajo.¹⁴

b) *La tasa de ganancia y los precios: la fijación de precios vía margen*

En el punto anterior, hemos establecido que las firmas evidencian gran capacidad para asegurar cierta rentabilidad sobre el capital invertido por la vía del traspaso de los costos de ajuste hacia otros agentes. Esta transferencia dependerá de múltiples factores. Entre ellos, el grado de oligopolización, la extensión del mercado y el nivel de apertura de la economía serán determinantes.¹⁵ Si suponemos que durante el mismo proceso de la crisis las firmas enfrentan contracciones en la demanda,

¹⁴ La forma específica que toma ese traspaso de costos es simplemente un reajuste proporcionalmente inferior de los salarios nominales en relación con el aumento de los precios de la rama, lo cual equivale a disminuir los costos reales en fuerza de trabajo. Véase nuevamente cuadro 2.

¹⁵ Para una discusión teórica y empírica sobre el problema de las "traslaciones" véase Sylos Labini (1988), capítulo VIII.

una parte de los costos de ajuste se realizarán al interior de ellas, es decir, intentando mantener la tasa de ganancia por la vía de traspasar los costos del ajuste a los proveedores de servicios. El mecanismo específico consiste en mejorar los precios relativos, es decir, abaratar los gastos reales en insumos y en servicios de trabajo, por la vía de aumentar los precios de venta más rápidamente que los precios de compra. Por ejemplo, en el caso particular de los trabajadores, conteniendo los reajustes salariales a objeto de hacer caer el costo real —en producto industrial— de la fuerza de trabajo.

En consecuencia, el punto central que interesa, a objeto de explicar la estabilidad de la tasa de ganancia, es precisamente la forma en que las firmas logran traspasar los aumentos de costos. Una forma de aproximarse a este problema es asumir que las firmas, particularmente en un marco de oligopolización, definen sus precios de venta (P_t) agregando a sus costos directos unitarios (v_t) un cierto margen o *mark-up* (m_t).¹⁶ Este margen se determina como una proporción de dichos costos unitarios y está destinado a cubrir el costo fijo o indirecto, y a la obtención de una ganancia por unidad producida.

En los términos que aquí hemos utilizado, es posible calcular una tasa de *mark-up* como la relación entre el excedente bruto (E_t)¹⁷ y los costos directos o variables (CV_t), es decir, como cociente entre el excedente bruto y la suma de los desembolsos en fuerza de trabajo y consumo intermedio. Como el excedente bruto corresponde a la diferencia entre VBP_t y CV_t , al dividir ambos conceptos por la cantidad física producida, es posible expresar la tasa de *mark-up*, s_t , como una relación entre la diferencia precio y costo variable unitario, y dicho costo.¹⁸

$$s_t = \frac{P_t X_t - CV_t}{CV_t} = \frac{P_t - v_t}{v_t} = \frac{m_t}{v_t}, \quad \text{con} \quad v_t = \frac{CV_t}{X_t} \quad [14]$$

¹⁶ Esta hipótesis, usualmente denominada "teoría del coste pleno", proviene de los estudios de Hall y Hitch, además de Sweezy, y se emparenta también con los desarrollos teóricos de Kalecki respecto a la formación de precios. Véanse Kalecki (1977) y Feiwel (1981).

¹⁷ Para una definición del concepto de *excedente bruto* aquí utilizado como para su desagregación, véanse punto 1 y 2.a.

¹⁸ La tasa de *mark-up* indica el porcentaje aplicado sobre el costo variable unitario —por trabajo e insumos intermedios— de cada unidad de producto. Así, el precio unitario será igual a los costos unitarios directos más el margen aplicado, es decir: $P_t = v_t (1 + s_t) = v_t + m_t$, que es la ecuación de precios relevante según los supuestos de la teoría del "coste pleno".

La tasa de *mark-up* indica, por tanto, la relación entre el margen unitario obtenido por cada unidad producida y su costo directo.

Por otra parte, la variación porcentual de la tasa de *mark-up* (s_t) dependerá de las variaciones porcentuales de los precios y costos directos unitarios nominales, ponderadas por la relación entre el precio y el margen unitario:

$$\hat{s}_t = \frac{P_t}{m_t} (\hat{P}_t - \hat{v}_t) \quad [15]$$

Si la tasa de variación de los precios es menor que la tasa de variación de los costos variables unitarios, entonces la tasa de *mark-up* disminuirá de un periodo a otro. Esta situación reflejaría que la firma no puede, por efectos de la competencia o de restricciones en la demanda, traspasar completamente el aumento de sus costos directos por unidad a los precios de venta. Si ocurre lo contrario, es decir que la tasa de variación de los precios es igual o mayor que la variación de los costos directos unitarios, entonces la firma estaría trasladando el aumento de costos a los compradores.

CUADRO 6. *Nivel y variación de la tasa de mark-up*
(Porcentaje)

Años	Tasa de <i>mark-up</i>	Variación de precios	Variación de costos variables unitarios	Variación de la tasa de <i>mark-up</i>
1979	48.1			
1980	47.5	20.6	21.0	-1.2
1981	47.6	9.6	9.6	0.1
1982	55.6	14.6	8.6	16.7
1983	53.2	34.4	35.9	-4.3
1984	54.5	26.1	25.2	2.4
1985	51.9	45.3	46.9	-4.7
1986	46.6	17.3	20.6	-10.3
1987	47.4	31.5	31.0	1.7
1988	51.7	18.8	15.7	9.1
1989	52.4	19.2	18.7	1.5

FUENTE: Sobre V Censo y Anuarios de la Industria Manufacturera, INE. Incluye establecimientos de 10 o más trabajadores.

En el cuadro 6 se muestra la tasa de *mark-up*, su variación anual, la variación de los precios y costos directos unitarios. Lo primero que se advierte es que tanto los precios como los costos unitarios siguen la misma tendencia en casi todo el periodo. Aun cuando las tasas no son iguales, las diferencias entre unas y otras, especialmente en el periodo 1984-1989, son pequeñas, lo cual indicaría el poder relativo que tendrían las firmas para trasladar costos a precios. En segundo lugar, se constata que no siempre las traslaciones son completas: en los años 1983, 1985 y 1986 éstas son menores, haciendo caer la tasa de *mark-up* industrial pero cambiando la tendencia en los años siguientes. Es posible explicar dicho cambio por la acelerada expansión del gasto agregado y del consumo, cuyas tasas anuales promedio de crecimiento (7.7 y 7.6 por ciento respectivamente) durante 1987-1989, contrastan con el menor dinamismo mostrado en los años previos.¹⁹ Así, la aceleración del *GPGB* durante el último trienio, contribuyó a diluir las eventuales restricciones de demanda que limitaban la capacidad de las firmas para influir sobre los precios en el periodo posterior a la crisis.

Lo importante de estas traslaciones de costos a precios, sean o no proporcionales, es que nos permiten vincular la tasa de *mark-up* con la tasa de ganancia. Como nos interesa explicar las variaciones de la tasa de ganancia en las tres fases descritas en el cuadro 5, es necesario calcular la tasa de *mark-up* media para tales fases y relacionar su comportamiento con la variación de la tasa de ganancia y de sus componentes.

En el cuadro 7 se resumen para los periodos 1979-1981, 1982-1983 y 1984-1989, las variaciones de la tasa de ganancia media, la de sus componentes —los efectos descritos en el cuadro 5— y la tasa de *mark-up* media para tales periodos.

Para comprender el sentido del cuadro citado, debe recordarse que hemos asumido que las firmas fijan sus precios de ventas de modo que sus ingresos unitarios permitan compensar los costos directos por unidad producida. En cuadro 6 nos mostró que efectivamente tales traslaciones ocurren, aunque no siempre proporcionalmente. Sin embargo, el *efecto final* sobre la tasa de ganancia dependerá, por una parte, de la proporcionalidad de tal traslación, y por otra, de la variación del

¹⁹ Véase *PET* (1992). Además véase Agacino, Rivas y Román (1992) donde se muestra que la mayor protección generada por las nuevas devaluaciones reales y los aumentos arancelarios que continuaron al ajuste inducido en 1982-1983, determinaron que en los años 1987 y 1988, el tipo de cambio real y el costo de importar llegasen a los niveles más altos de toda la década.

resto de los costos unitarios. En efecto, recuérdese que la proporcionalidad nos indica sólo *cuánto de la variación de los costos variables unitarios fueron traspasados a precios, sin considerar la variación de los costos fijos unitarios*. En consecuencia, en el mejor de los casos para la firma, una traslación completa de costos *variables* unitarios a precios *no implica necesariamente una variación positiva de la tasa de ganancia*. Por ello, la variación de la tasa de ganancia dependerá tanto de la variación de la tasa de *mark-up* como de la variación de los costos unitarios fijos.²⁰

CUADRO 7. Tasa de *mark-up* y tasa de ganancia

Años	Efecto CKF (%)	Efecto de sumo intermedio (%)	Efecto de remuneraciones (%)	Variación de la tasa de <i>mark-up</i> (%)	Variación de la tasa de ganancia (%)
Media 1979-1981	-0.4	-3.6	+4.2	-0.5	-0.2
Media 1982-1983	-1.3	+2.4	-8.6	+6.2	+7.4
Media 1984-1989	-0.2	+1.4	-1.3	-0.1	+0.1

FUENTE: Sobre cuadros 5 y cuadro 6.

Así, las cifras del cuadro 7 pueden interpretarse fijando la atención en los signos de las variaciones de cada uno de los componentes de los costos. En los años de crisis, 1982-1983, se observa una variación positiva en la tasa de *mark-up* media de la industria (6.2 por ciento) lo cual muestra que la traslación de costos a precios fue más que proporcional (véase cuadro 6), permitiendo un aumento de la tasa de ganancia media. De hecho, el *shock* de costos generado por el componente

²⁰ En efecto, si sumamos y restamos v_t en [10], obtenemos $\hat{\rho}_t = \frac{\hat{P}_t}{\hat{P}_t - \hat{\mu}_t} (\hat{P}_t - \hat{v}_t - \hat{\mu}_t + \hat{v}_t)$:

Por otra parte por [15] sabemos que $s_t \frac{\hat{m}_t}{\hat{P}_t} = \hat{P}_t - \hat{v}_t$, de modo que sustituyendo ésta en la expresión anterior, finalmente, tendremos la siguiente ecuación para la tasa de variación de la ganancia media industrial: $\hat{\rho}_t = \frac{\hat{m}_t}{\hat{P}_t - \hat{\mu}_t} s_t - \frac{\hat{P}_t}{\hat{P}_t - \hat{\mu}_t} (\hat{\mu}_t - \hat{v}_t)$, donde el segundo término del lado derecho mide los efectos de las variaciones de los costos fijos unitarios.

materias primas, es anulado tanto por esa traslación como por el efecto negativo —una disminución— de los costos fijos. Esto significa que la elevación de los precios medios industriales fue más que suficiente para disminuir el impacto de los costos directos sobre la tasa de ganancia e incluso, sumado al efecto del *CKF*, permitió que ésta aumentara.

Sin embargo, en la fase poscrisis, la variación media de la tasa de *mark-up* fue levemente negativa, reflejando que los precios industriales se elevaron menos que proporcionalmente que los costos unitarios directos. Sin embargo, tal traslación más el comportamiento benigno de los costos unitarios indirectos, permitió a las firmas mantener prácticamente constante la tasa de ganancia media. Lo anterior, mirado desde otra perspectiva, indica que las firmas *no lograron reajustar sus precios de compra menos que proporcionalmente a sus precios de venta*, hecho que redundó en un aumento de sus costos *reales* directos.

En suma, la tendencia mostrada por la tasa de *mark-up*, revela que las traslaciones a precios que efectuó la industria, operaron como mecanismos que protegieron la tasa de ganancia. Ésta se vio favorecida, toda vez que un aumento de los precios de venta amortiguó total o parcialmente el alza de los costos unitarios reales.

4. CRECIMIENTO Y EQUIDAD: EL PROBLEMA DE LOS NOVENTA

Todo el análisis anterior buscó dilucidar los efectos *más visibles*²¹ sobre la distribución que produjeron el ajuste y recuperación que la industria debió emprender a propósito de la crisis de 1982-1983. Igualmente, intentó describir uno de los aspectos que permitieron a las firmas sobrevivientes operar para proteger sus tasas de ganancias. Lo que hemos concluido, revela que tanto el ajuste como el lento proceso de recuperación no fue neutral desde el punto de vista de la distribución, y que *uno* de los mecanismos que permitieron a las firmas mantener una cierta estabilidad de la rentabilidad del capital, especialmente frente a una

²¹ Decimos "más visibles" por cuanto existe una amplia gama de efectos no develados por las estadísticas oficiales. Los cambios en las condiciones sociales y materiales del proceso de trabajo, son otros de los tantos costos "no imputados" aunque pagados igualmente por los trabajadores. Sea bajo la forma de accidentabilidad y enfermedades profesionales o por la precariedad del empleo que significa la subcontratación, éstos invisibles se han hecho efectivos en numerosos sectores de la industria. Véase Echeverría y Parra (1992) y Laird, F. (1992) para un ejemplo en el sector de calzado.

evolución zigzagueante de la producción, fue su capacidad de administrar precios.

Sin embargo, como lo mencionamos al pasar, estas posibilidades se dan en condiciones económicas e institucionales muy especiales. Dos elementos nos parecen relevantes: primero, la mayor protección de la industria respecto de los mercados mundiales, producto de las medidas de política económica adoptadas para enfrentar la crisis de 1982-1983; y, segundo, la debilidad relativa de los sindicatos y trabajadores, aprisionados por una norma formal y de hecho que imposibilitó un accionar efectivo en defensa de sus intereses. Con mucho, este contexto incentivó un tipo de ajuste que impone límites al desarrollo futuro del sector industrial, si consideramos un cambio en las condiciones que enmarcaron dicho proceso.

Basta considerar una disminución de la protección cambiaria, como efectivamente ha tendido a ocurrir durante los dos primeros años de esta década, para imaginar que la senda de crecimiento seguida por las firmas hasta inicios de los noventa enfrentará serios problemas de competitividad. En la medida en que la economía sea más abierta, los precios internos deberán adecuarse a los precios internacionales y, por tanto, la capacidad de administrarlos disminuirá. Si agregamos a esto mayores posibilidades que tienen los trabajadores para negociar mejoras salariales reales, entonces no resulta evidente que las firmas puedan apelar sin contratiempos a los consabidos retrasos salariales. Por ello, una de las vías más propagadas ha sido vincular las mejoras salariales a la productividad. Sin embargo, como hemos mencionado, esta vía no es inmediata, por cuanto la senda que siguió la industria —uso extensivo de fuerza de trabajo— significó un retraso tecnológico difícil de remontar, que impide aumentarla *estructuralmente por la vía de cambios técnicos*. Y peor aún, precisamente por ese retraso tecnológico, la estrategia de las firmas para obtener mayor competitividad en una economía cada vez más desprotegida, se traduce principalmente, en una intensificación del proceso de trabajo —búsqueda de la calidad total— y en un uso cada vez más flexible de la fuerza de trabajo —la polivalencia—. Sin mencionar las estrategias de eslabonamientos externos que han impulsado algunas firmas a través de la subcontratación o las formas invisibles de disminución de costos: la precarización del empleo.

Tampoco resulta evidente que los aumentos salariales equivalentes a los aumentos de productividad, mejoren la distribución: cada vez

que un trabajador es más productivo, disminuye los costos unitarios directos, de modo que un aumento salarial lo único que hace es reflejar tal disminución, y en consecuencia, mantener constantes las participaciones del trabajo y del capital.²² En realidad, la estrategia de la productividad es otra forma de proteger a la tasa de ganancia frente a las demandas salariales.

La afirmación anterior es igualmente válida cuando se consideran las participaciones respecto del producto y no de la producción, con la diferencia que la razón entre el valor agregado (VA) y el VBP , pone de relieve directamente la discusión en torno a la llamada "segunda etapa" del modelo exportador. En efecto, por definición sabemos que:

$$VA_t \cong R_t + E_t \quad [16]$$

y las participaciones de las remuneraciones y el excedente bruto sobre el VA_t quedan definidas como:

$$\frac{R_t}{VA_t} + \frac{E_t}{VA_t} \cong Yl_t + Yk_t \cong 1 \quad [17]$$

Por otra parte Yl_t puede escribirse como:

$$Yl_t = \frac{R_t/VBP_t}{VA_t/VBP_t} = \frac{\omega_t L_t/P_t X_t}{\tau_t} = \frac{1}{\tau_t} \frac{\omega_t}{b_t} \quad [18]$$

con $\tau_t = VA_t/VBP_t$. Esta expresión difiere de [3] exactamente en la relación VA_t/VBP_t . La tasa de variación porcentual de la participación de las remuneraciones en el VA_t , dependerá también de τ_t .

$$\hat{Y}l_t = \hat{\omega}_t - \hat{b}_t - \hat{\tau}_t \quad [19]$$

En consecuencia [19] será igual a [4] solo si $\tau_t = 0$; esto significa que el efecto distributivo de una indexación de los salarios reales a la productividad no es independiente del grado de "industrialización" del

²² Por la ecuación [4] se deduce directamente que si $\omega_t = b_t$, entonces $\sigma_{lt} = 0$, es decir, la tasa de variación de la participación de las remuneraciones en la producción bruta se mantendrá constante en el tiempo.

sector manufacturero.²³ Si en el tiempo τ , tiende a elevarse, resultado esperado y deseado para la "segunda etapa", entonces la regla dorada de aumentos salariales según la productividad significará deteriorar la participación de los trabajadores en los frutos de la transformación productiva, la cual según vemos, tendría muy poco de equitativa.²⁴

Así, uno de los problemas centrales que enfrenta el sector industrial desde una perspectiva de desarrollo económico y social, en las condiciones actuales, es cómo conciliar crecimiento y mejoras distributivas o, en otras palabras, *cómo compartir los frutos del crecimiento*. Muchas veces la respuesta a esta interrogante se busca en la innovación técnica, asignándole una suerte de poder benigno a la tecnología, es decir, transformando a las máquinas en un fetiche. Sin embargo, se comete un error. Si bien son necesarias las innovaciones, particularmente en un contexto cada vez más abierto al comercio mundial, la distribución depende con mucho de la *forma* en que se estructuren las *relaciones* entre trabajadores y empresarios. Son esas relaciones las que definen las reglas dis-

²³ El resultado mostrado por [19] es igualmente válido macroeconómicamente y no sólo para un sector. En efecto, para el conjunto de la economía el *PGB* nominal puede expresarse como $Y_t = VBP_t - CI_t = P_t X_t - P^m_t M_t = X_t (P_t - P^m_t / c_t) = P_t X_t (1 - p^m_t / c_t)$, con $p^m_t = P^m_t / P_t$ y $c_t = X_t / M_t$. Es fácil constatar que $(1 - p^m_t / c_t) = (VA_t / VBP_t) = \tau_t$ de modo que, finalmente, $Y_t = \tau_t VBP_t$, expresión de la cual es posible obtener directamente [18] y cuya diferenciación entrega, para el conjunto de la economía, una expresión idéntica a [19].

²⁴ Debe notarse, además, que la propia metodología de Cuentas Nacionales esconde el efecto τ_t . (Véase Meller, Livacich y Arrau (1984). El método de "productividad constante", usado para calcular el *PGB* real en Chile, consta de una primera fase en la cual se obtienen índices de producción física los que, aplicados sobre el *VBP* a precios de un año base, entregan el *VBP* de periodo t a precios del año de referencia. Luego, se obtiene el *VA* a precios constantes, Y^0_t , multiplicando el *VBP* calculado en la primera fase, por la relación *VA/VBP* correspondiente al año base, es decir:

$$\gamma^0_t = (VA^0/VBP^0) VBP^0_t = \tau^0 VBP^0_t \quad [20]$$

De lo anterior se deduce que al calcular las variaciones del *PGB* real se abstrae, por definición, el efecto τ_t . Este hecho tiene particular relevancia a la hora de discutir, como ha ocurrido recientemente en Chile, los Acuerdos Marcos que incluyen cláusulas de reajustabilidad de los salarios reales de acuerdo a la evolución de la productividad. Cuando se calcula la variación de la productividad utilizando las variaciones del *PGB* real y del empleo, se introduce un sesgo equivalente a la eventual variación de τ . Como se deduce, si utilizamos [20],

el reajuste salarial sería igual a $\hat{b}_t = \hat{Y}^0_t - \hat{L}_t = \hat{X}_t - \hat{L}_t$ pero si $\hat{\tau}_t > 0$, por [19] sabemos que la distribución funcional del ingreso se modificará en contra de los trabajadores a pesar de que aparentará mantenerse constante dada la metodología de cálculo de las Cuentas Nacionales. En consecuencia, si los trabajadores aceptan cláusulas de reajustabilidad salarial sólo según las variaciones de la productividad y efectivamente aumenta el "grado de industrialización", entonces, parafraseando a Keynes, éstos sufrirán de "ilusión de la segunda etapa".

tribuitivas, y no más o menos máquinas, o más o menos innovación. Perfectamente podría mejorarse hoy la distribución sin afectar la competitividad, si las alzas salariales se financiaran en parte por aumentos de productividad y en parte por disminución de las tasas de ganancia. Una disminución de las tasas de ganancia para mejorar la distribución, no puede considerarse un absurdo *a priori*, como lo supone el “sentido común” imperante en la discusión económica. En consecuencia, *por más que el crecimiento con equidad requiera de innovación tecnológica, es principalmente un desafío social y no un desafío técnico, puesto que si contener los salarios ha sido producto de un “acuerdo social”, también puede serlo la reducción de la tasa de ganancia.*

BIBLIOGRAFÍA

- Agacino, R., Rivas, G. y Román E., *Apertura y Eficiencia Productiva: La Experiencia Chilena 1975-1989*, Working Paper, BID, Whashington D. C., 1992.
- Bhaduri, A., *Macroeconomía, La Dinámica de la Producción de Mercancías*, FCE, México, 1990.
- Dixon, R., *Production, Distribution and Value*. Wheatshead. Book Ltd, Brighton, Sussex, 1988.
- CEPAL, *Transformación Productiva con Equidad*, Santiago, Chile, 1990.
- Echeverría, M. y Parra, M., “Salud Laboral: Límites y Oportunidades”, en *Economía y Trabajo 1991-1992*, Velásquez, M. (ed.), PET, 1992.
- Feiwel, G., *Michal Kalecki: Contribuciones a la Teora de la Política Económica*, FCE, México, 1981.
- García, N., *Reestructuración, ahorro y mercado del trabajo*, PREALC, Santiago, 1991.
- Harris, D., *Acumulación de capital y distribución del ingreso*, FCE, México, 1986.
- INE, *V Censo de la Industria Manufacturera*, 1979.
- , *Anuarios de la Industria Manufacturera*, varios años.
- Jaffe, H., “Supersalarios, superbeneficios y crisis”, en *Anual Register Political Economy*, vol. I, Madrid, 1978.
- Kalecki, M., *Teoría de la dinámica económica*, FCE, México, 1956.
- , *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, FCE, México, 1977.
- Laire de, F., “Nuevas formas de organización del proceso productivo en la industria del cuero y el calzado”, en *Economía y Trabajo 1991-1992*, Velásquez, M. (ed.), PET, 1992.

- Lange, O., *Teoría de la reproducción y acumulación*, Ariel, Barcelona, 1973.
- Nordhaus, W., *The Falling Share of Profits*, New York, St Martin's Press, 1974.
- Meller, P., Livacich, E. y Arrau, P., "Revisión del milagro económico", en *Colección Estudios CIEPLAN 15*, Santiago, Chile, 1984.
- Miglioli, J., *Acumulacao de Capital e Demanda Efetiva*, T. A. Queiroz Ed., Sao Paulo, 1987.
- Pasinetti, L., *Crecimiento económico y distribución de la renta*, Alianza Editorial, España, 1974.
- , *Cambio y estructural y crecimiento económico*, Ed. Pirámide, Madrid, 1985.
- PET, *Indicadores Económico Sociales 1960-1991*, Dinamarca, C. (ed.), 1992.
- Sylos Labini, P., *Oligopolio y progreso técnico*, Oikos-Tau, Barcelona, 1964.
- , *Las fuerzas del declive y del desarrollo*, Oikos-Tau, Barcelona, 1988.
- Weisskopf, T., "Teoría marxista de la crisis y tasa de ganancia en la economía norteamericana de posguerra", en *Cuadernos CIDE*, México, 1980.