

UN ANÁLISIS SECTORIAL

CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN LA INDUSTRIA CHILENA. *

Rafael Agacino ** Abril 1966

INTRODUCCIÓN

Nos ocupamos en esta investigación de analizar la evolución del sector industrial chileno en el periodo 1984-1994. Concentramos nuestra atención en tres puntos fundamentales: primero, la relación entre *estructura del comercio de exportaciones* y *estructura productiva*; segundo, los vínculos entre *crecimiento industrial* y *estructura distributiva primaria*, y tercero, los *límites* que las eventuales presiones distributivas por parte de los trabajadores, *en un contexto de profundización de la apertura comercial*, imponen a la tasa de ganancia, y por esta vía, al ritmo y tipo de crecimiento.

Los resultados obtenidos, en general, ponen en cuestión directamente tres tipos de creencias muy afincadas en el sentido común imperante. Primero, la evolución industrial reciente se caracteriza más por la consolidación, en la estructura de comercio, de la presencia de ramas exportadoras basadas en recursos naturales antes que, como supondría una eventual transición a la "segunda etapa", de aquellas con base industrial; segundo, el crecimiento acelerado del sector industrial no ha significado cambios notables en la estructura distributiva primaria de los ingresos, sino más bien, existirían indicios de un *trade-off* entre crecimiento y equidad; y tercero, que una profundización de la apertura al comercio real en un contexto de presiones distributivas, permiten prever un conjunto de nuevas condiciones al crecimiento y la distribución respecto de las cuales, en ausencia de una política industrial, nada permite augurar su satisfacción. Sobre esto último, importa anticipar las estrategias que adopten las firmas y nada indica que éstas seleccionen, espontáneamente, un tipo de acumulación que sostenga incluso al propio ritmo de crecimiento.

El estudio, considerando 26 de las 35 ramas industriales de la clasificación de la Matriz Insumo Producto, MIP86, se ordena en la misma secuencia en que se enunciaron los focos de atención, incluyendo una síntesis final en la cual se resumen los resultados principales. Las definiciones y opciones metodológicas se encuentran a lo largo del texto y en las llamadas a pie de página.

* Informe de Investigación. Este proyecto contó con el apoyo financiero de CONICYT y del Programa de Economía del Trabajo, PET. Santiago, abril de 1996.

** Investigador del Programa de Economía del trabajo, PET.

1. PANORAMA GENERAL: CARACTER DE LA INSERCIÓN DE LA INDUSTRIA EN LOS MERCADOS MUNDIALES.

a. Tendencias Recientes de las Exportaciones Industriales.

Como es conocido, uno de los efectos más radicales de la política económica adoptada por el régimen dictatorial, fue la transformación forzosa de la estructura productiva del país. En este campo, uno de los ámbitos en que tal situación se refleja hasta hoy es el comercio exterior real. En efecto, con anterioridad a la crisis de 1982-1983, el comercio global representaba poco más del 53% del PGB, proporción que se mantuvo hasta 1985 pero elevándose sistemáticamente hasta alcanzar al 75% en el año 1992 y el 77,7% en 1994¹.

El comercio global real chileno después de poco más de una década, se empina, como proporción, por sobre las tres cuartas partes del producto bruto interno. Esto significa, dadas las cifras del año 1994, medidas en pesos constantes de 1986, que un 36,5% del producto doméstico de bienes finales se destina al comercio mundial, mientras que éste último, abastece un 41,2% del gasto total de los residentes nacionales.

Para nuestros fines, es interesante seguir la evolución tanto a nivel nacional como sectorial de las ventas al exterior. Si consideramos los embarques de exportaciones valorados en dólares corrientes, constatamos que éstos, entre 1984 y 1994, han crecido a una tasa media anual del 11,3% y durante los primeros cinco años de la actual década, a una tasa media del 8,1% (véase Cuadro N°1). En este mismo lustro, esta tasa de crecimiento de las exportaciones, aunque menor que la tasa observada entre 1984 y 1989, de todas formas supera el ritmo de expansión del PGB en igual período².

Las últimas cifras disponibles, por otra parte, muestran una fuerte alza de las ventas al exterior durante 1995 y aún cuando la evolución de los precios internacionales de los principales productos fue determinante, de todas formas refuerzan la tendencia señalada y muestran nitidamente el rol de los mercados externos en los procesos de crecimiento y transformación productiva ocurridos en el país.

Lo que es válido para la economía en general, en una primera impresión, también lo es para el sector industrial. Las cifras del cuadro citado muestran un aumento mucho más veloz de las exportaciones manufactureras respecto del promedio nacional, incluso excluyendo el excepcional año 1995. Lo anterior se ha traducido en una mayor contribución de la industria a las ventas al exterior: desde un 34,5% en 1984 a un 44,1% en 1994. Lo interesante de esta tendencia, es que ocurre conjuntamente con una disminución del peso relativo de los dos principales productos industriales de exportación: celulosa y harina de pescado. Ambos, en promedio, reducen su peso relativo desde un 34,9% en el período 1984-1989 a un 23,5% durante los primeros cinco años de la presente década, situación que se amortigua levemente si se incluyeran las cifras del año 1995 (un 24,4% durante el período 1990-1995).

¹ Para antecedentes sobre la década de los setenta e inicios de los ochenta, véase Agacino, Rivas y Román (1992) Para los años 1985, 1992 y 1994 se han utilizado las nuevas cifras de PGB publicadas por el Banco Central (1995).

² Considerando las cifras revisadas del Banco Central, las exportaciones en pesos constantes, crecieron entre 1990 y 1994 a una tasa media del 9,3% mientras que el PGB real lo hizo a una tasa del 6,4% por año.

Cuadro N°1
Evolución de las Exportaciones Totales e Industriales
(millones de US\$ fob y porcentajes)

	Exportaciones Totales			Exportaciones Industriales						
	Valor Fob (mill. us\$)	Variación (%)	Total Indust. (mill. de us\$)	Tasa de Variación	Artic. Export. Totales (%)	Marina Pescado (mill. us\$)	Artic. Export. Ind. (%)	celulosa (mill.us \$)	Artic. Export. Ind. (%)	
1983	1.830,5	3	1.167,6	1	3	0,5	07,1	6,3	57,0	3,4
1984	1.650,4	3	1.260,6	8,0	3	4,5	75,5	1,9	96,0	5,5
1985	1.804,1	3	1.168,3	-	3	0,7	79,0	3,9	41,0	2,1
1986	1.191,2	4	1.412,1	20	3	3,7	15,1	2,3	93,0	3,7
1987	1.303,0	5	1.824,1	29	3	4,4	62,5	9,9	65,0	4,5
1988	1.054,1	7	1.273,1	24	3	2,2	58,8	0,2	10,0	3,6
1989	1.080,0	8	1.612,7	14	3	2,3	07,0	9,4	21,1	2,3
1990*	1.372,7	8	1.738,7	4,8	3	2,7	79,7	3,9	14,2	1,5
1991*	1.941,4	8	1.315,6	21	3	7,1	64,6	4,0	04,6	,2
1992*	1.007,4	1	1.031,1	21	4	0,3	38,4	3,4	27,3	3,1
1993*	1.198,7	9	1.056,1	0,4	4	4,1	63,7	,0	43,6	0,9
1994*	1.604,1	1	1.114,5	26	4	4,1	49,2	,8	15,9	4,0
1995*	6.038,6	1	1.739,3	31	4	2,0	27,7	,3	315,9	9,5
media		1		1	3			2		1
84-89		4,0		5,0	3,0			1,3		3,6

media	8	1	3	1	1
90-94	,1	4,8	9,6	1,8	1,7
media	1	1	3	1	1
84-94	1,3	4,9	6,0	7,0	2,8
media	1	1	3	1	1
84-95	3,5	6,3	6,5	6,3	3,3

Nota : () Cifras según nueva clasificación y provisionales. Fuente: Banco Central, BM. N°815 de enero de 1996 y Leiva L. (1993).*

Este panorama general respecto del peso y evolución de las exportaciones industriales, sin embargo, puede profundizarse un poco más.

A estos efectos, consideraremos 26 de las 35 ramas industriales incluidas en la Matriz Insumo Producto, MIP, de 1986³. Las cifras de exportaciones pueden desagregarse por rama y relacionarse con el VBP a objeto de describir, aproximadamente, tanto la contribución de cada rama como la estructura de las ventas industriales al exterior para los trienios 1983-85, 1986-88, 1989-91 y 1992-94.

El Cuadro N°2 siguiente muestra, en primer lugar, que durante el trienio 1992-1994 en promedio seis de las 26 ramas seleccionadas⁴ concentran prácticamente el 70% de las exportaciones. Como ya se había mencionado, las cifras destacan la importancia de las ramas que incluyen la harina de pescado - Elaboración de Productos del Mar y Fabricación de Aceites y Grasas (CIU 3114-3115), con una participación del 28,5% en los embarques totales - y la celulosa - Fabricación de Papel y Productos de Papel (CIU 341), con una participación de un 15,3%. En el trienio, éstas tres ramas absorbieron el 43,8% de las ventas al exterior.

Le siguen en importancia, las ramas Industria de la Madera (CIU 331) con 10,7%, Conservas, Frutas y Legumbres (CIU 3113) con un 9,1% y el sector de Fabricación de Sustancias Químicas (CIU 351) con un 5,5%, sectores que en conjunto y a mayor distancia que los anteriores, absorben el 25,3% de los embarques de exportaciones.

³ Las ramas seleccionadas generan poco más del 98% del valor de las exportaciones manufactureras en el trienio 1992-1994 y, considerando la última información industrial disponible, para los establecimientos de 10 o más trabajadores éstas generan, en el trienio 1991-1993 y excluyendo la rama CIU 372 (cobre), el 83,4% del Valor Agregado Industrial, VAI, y el 80,9% del empleo medido en días trabajados anuales. Véase Cuadro N°3 para constatar el peso relativo de las ramas seleccionadas en el sector industrial. Además, véase Anexo II en el cual se indican las ramas seleccionadas, su equivalencia con la clasificación CIU y los valores exportados.

⁴ De aquí en adelante el Código CIU 3114-15 se contará como dos ramas diferentes por cuanto tanto en la clasificación CIU como en la MIP86, corresponden a dos sectores distintos.

Cuadro Nº2: Estructura de las Exportaciones y Ventas Industriales (porcentajes promedios)

IIU	1983-1985		1986-1988		1989-1991		1992-1994	
	Ex	E	Ex	E	Ex	E	Ex	E
	p. rama/Total exp. ramas selecc.	xp. rama/VB P rama	p. rama/Total exp. ramas selecc.	xp. rama/VB P rama	p. rama/Total exp. ramas selecc.	xp. rama/VB P rama	p. rama/Total exp. ramas selecc.	xp. rama/VB P rama(*)
Matan	1,1	3	1,4	5	1,2	4,	0,	3
111 za Ganado		,6		,2		6	7	,4
Fab.	0,0	0	0,2	0	0,2	0,	0,	1
112 Prod. Láct.		,2		,9		8	3	,1
Cons.	1,9	1	3,3	2	7,3	5	9,	6
113 Frut, Leg.		2,4		1,5		6,6	1	1,1
Elab.	43,	5	40,	6	33,	6	28	7
114-15 Prod. Mar	2	7,7	3	0,2	4	8,8	,5	2,4
Fáb,	0,9	5	0,8	4	0,5	5,	0,	4
118 Ref. Azúc.		,3		,8		0	3	,8
El.	0,1	0	0,7	3	1,1	6,	2,	1
119-21 Otros Alim.		,3		,9		6	7	1,1
El.	1,0	6	1,1	8	2,0	1	3,	2
131-32 vinos, Lic.		,6		,6		9,4	0	4,5
Bebid	0,8	3	0,7	3	0,7	3,	0,	2
133-34 as, Cerv.		,5		,8		6	5	,9
Fab.	0,2	0	0,9	2	1,5	5,	2,	7
21 Textiles		,4		,3		0	1	,3
Fab.	0,1	0	0,7	3	1,1	6,	1,	6
22 Prendas		,3		,7		7	0	,2
Fab.	0,0	0	0,4	3	1,2	1	0,	1
24 Calzado		,2		,1		1,0	9	1,2
Ind.	7,6	2	8,7	3	12,	4	10	4
31 Madera		2,8		1,3		1	4,7	3,6
Fab.	22,	3	21,	4	14,	3	15	3
41 Papel y PP.	6	7,0	0	0,8	4	3,6	,3	4,6
Impre	0,6	2	1,5	7	0,9	5,	1,	9
42 nta, Edi.		,3		,7		4	7	,1

	Fab.	2,5	1	3,8	1	6,3	2	5,	2
51 Sust. Quím.			0,9		6,0		9,8	5	3,5
	Fab.	0,7	1	1,0	2	2,2	4,	2,	5
52 Otr. Quím.			,1		,0		9	4	,7
	Ref.	4,9	2	2,7	3	4,2	6,	3,	6
53-4 Petróleo			,9		,0		0	1	,2
	Ind.	0,4	3	0,5	5	1,0	1	1,	1
55 Caucho			,0		,9		5,3	1	7,0
	Obj.	0,1	4	0,9	2	0,7	2	0,	1
61 Barro, loza			,4		4,0		3,6(**)	3	8,2
	Fab.	0,1	1	0,1	2	0,1	2,	0,	3
62 Vidrio			,3		,8		8	1	,7
	Ind.	7,0	1	5,2	1	3,2	1	2,	1
71 Metal. Bas.			3,1		2,9		3,2	2	4,1
	Fab.	0,7	1	1,2	3	1,8	5,	2,	7
81 Prod. Met			,8		,3		2	6	,2
	Fab.M	1,1	5	0,8	5	0,7	3,	1,	6
82 aq. no Eléc.			,9		,3		9	2	,2
	Maq.	0,3	2	0,4	2	0,5	5,	1,	1
83 Eq. Eléc.			,1		,9		9	1	0,9
	Const	2,1	1	1,7	1	1,8	1	3,	1
84 . Mat. Trans.			6,0		0,2		0,3	5	3,3
Total Ramas		10	1	10	1	10	1	10	1
Seleccionadas		0,0	1,7	0,0	4,7	0,0	7,8	0,0	8,7

Notas: (*) Cifras para el trienio 1991-1993. (**) En el promedio se excluye 1990. Fuente: En base a Leiva (1993), ICE. del Banco Central e INE. Véase Anexos I.1 y I.2.

En segundo lugar, el coeficiente de exportación sobre el VBP⁵ nos muestra que, durante el trienio 1991-1993, las mismas seis ramas se han caracterizado por destinar, con la sola excepción del sector Fabricación de Sustancias Químicas, un tercio o más de su producción bruta (VBP) a los mercados mundiales. Si comparamos la situación reciente con la inicial, se constata el significativo aumento de la proporción de la producción destinada al exterior en el caso de la mayoría de las ramas nombradas. Como tendencia ésta se acentúa en la década de los noventa para cuatro de las ramas citadas (CIU 3113, 3114-15 y 331) y disminuye no muy fuertemente para la restante (CIU 341).

Por último, si incluimos la rama Fabricación de Sustancias Químicas (CIU 351), la cual aumenta notablemente el peso de sus ventas al exterior en los años noventa, es fácil constatar el rol estratégico que, para las firmas que operan en aquellos sectores industriales, juegan los mercados externos en cuanto espacios de realización de las ganancias y en consecuencia también, en cuanto factor determinante de la expansión.

Otras ramas menos orientadas a las exportaciones - con excepción del sector Elaboración de Vinos y Licores (CIU 3131-32) que presenta una tasa levemente mayor a la inferior del grupo anterior - son : Objetos de Barro y Loza (CIU 361), Industria del Caucho (CIU 355), Industrias Metálicas Básicas (CIU 371), Construcción de Material Eléctrico (CIU 384), Fabricación de Calzado (CIU 324) y Elaboración de Otros alimentos (3119-21). Todas ellas, según las cifras del trienio 1991-1993, destinaban entre un 11% y un 25% de las ventas totales a los mercados externos e igualmente que en el caso anterior, en su mayoría aumentan sistemáticamente durante el período el componente exportable de sus ventas.

Finalmente, como tendencia más global, se observa que el coeficiente exporta-ciones/VBP para el conjunto de las ramas seleccionadas cambia entre los tres trienios: de un 11,7% en 1983-1985 a un 17,8% en 1989-1991. Considerando las últimas cifras disponibles, el trienio 1991-1993, tal tendencia se confirma: en tal período, en promedio, un 18,7% de la producción bruta estaría destinada al exterior. Así, a un nivel más global, la tendencia general es un aumento de la importancia de los mercados externos en la realización de la producción industrial.

Lo que las cifras anteriores reflejan puede resumirse en tres tendencias: la primera, *un aumento de la contribución de las exportaciones manufactureras al total de exportaciones nacionales*; la segunda, *una mayor diversificación de las*

⁵ Utilizamos aquí el coeficiente Exportaciones/VBP como indicador *proxy* de la composición de las ventas brutas de las ramas. A las consideraciones teóricas que podrían cuestionar su uso, deben agregarse otras de orden práctico. Las cifras aquí consignadas se basan en la clasificación de exportaciones utilizadas por Leiva L. (1993), corregidas y actualizadas en base a los Indicadores de Comercio Exterior del Banco Central, véase Anexo I.1. Estas incluyen el total de exportaciones de *todos* los establecimientos industriales de cada rama, mientras que las cifras de VBP las hemos extraído de las ENIAS del INE que consideran *sólo los establecimientos de 10 o más trabajadores*. De este modo el coeficiente de exportaciones sobre la producción bruta presentado en el Cuadro N°2 no es exacto aun cuando en la mayoría de los casos, dada la poca significación de las firmas con menos de 10 trabajadores en la generación del VBP, sea una buena aproximación.

exportaciones manufactureras dada la disminución del peso relativo de la harina de pescado y la celulosa, y finalmente, *un aumento de la importancia de los mercados externos en la realización de las ventas de la producción industrial*. Sin duda estas tres tendencias muestran la fuerza con que durante la década la economía chilena, particularmente el sector industrial, se ha insertado en los mercados mundiales, inserción que es reflejo de la llamada "modernización productiva".

b. Estructura de Exportaciones y Estructura Productiva.

Las tendencias anteriores, sin embargo, pueden analizarse más finamente si hacemos la distinción entre *estructura del comercio y estructura productiva*. Interesa a este respecto vincular los cambios en el comercio con una eventual modificación de largo plazo de la propia estructura productiva industrial, es decir, preguntarnos *por la naturaleza* de la transformación productiva que se asocia al cambio en los mercados de destino de la producción industrial. Al respecto, resulta interesante ordenar la información clasificando las ramas según el coeficiente de exportaciones y su dependencia directa del consumo de materias primas naturales o de base industrial. Se trata con ello de evaluar si el cambio en la estructura de las ventas al exterior se asocia o no a la emergencia de ramas productivas menos ligadas o dependientes de recursos naturales.

Para estos efectos el coeficiente de Exportaciones/Valor Bruto de la Producción, que nos sirve para distinguir la importancia de los mercados externos, se ha estratificado en cuatro rangos según se describe en el Cuadro N°3. Esta estratificación se combina con el "grado de dependencia directa" del sector primario en cuanto abastecedor de los insumos, distinguiendo entre ramas con base en recursos naturales, BRN, y aquellas con dependencia de insumos industriales, BI. El criterio utilizado, aunque arbitrario e incompleto, corresponde a los coeficientes técnicos de consumo intermedio de origen nacional sobre la producción bruta (CIN/VBP) calculados a partir de la MIP86⁶. Considerando los cuatro rangos señalados anteriormente podemos, combinando ambos, reclasificar las ramas según la procedencia sectorial de los insumos que utilizan (véase Cuadro N°3).

De las ramas seleccionadas en este estudio, siete de ellas presentan un coeficiente técnico CIN/VBP cuya composición de utilización intermedia de *origen primario* (insumos agrícolas, silvícolas, pesqueros y/o mineros) es mayor a un 1/4. Otras cuatro ramas cuentan con un coeficiente mayor al 10% aunque inferior al 25%⁷. Incluso, la mayoría de ellas no sólo dependía del sector primario como proveedor de insumos sino, en gran parte, de una única rama primaria.

⁶ Incompleto porque los coeficientes se han calculado sólo para insumos nacionales sobre VBP (a precios de productor) no considerando los requisitos *indirectos* de insumos por unidad de producción bruta.

⁷ De acuerdo a la MIP 1986, los coeficientes de utilización intermedia nacional de *origen primario* por rama son: 3111 con 60,8%, 3112 con 28,1%, 3113 con 28,5%, 3114-15 con 35,8%, 3118 con 73,1 y 3131-32 con 36,4%. Otras tres ramas con coeficientes menores pero significativos respecto del origen de los insumos, son 353-4 con 22,6%, 331 con 10,8% y 370 con 15,8%; esta última equivalente a la rama 371 utilizada en este estudio. Véase Anexo I.3. Adicionalmente, podemos considerar que la rama 341 (fabricación de productos papel) aun cuando su coeficiente CIN/VBP de utilización intermedia primaria sea menor al 10%, pertenece al segundo grupo, pues, si agregamos las *compras intrasectoriales*, es decir las compras al interior de la *propia* rama, éste se eleva al 13,28%; lo mismo ocurre con la rama 331, hecho que eleva su coeficiente "primario" a 15,17%.

La composición del consumo intermedio (véase Anexo I.3) muestra que de las once ramas con coeficientes de utilización intermedia primaria mayores al diez por ciento, 9 de ellas presentan coeficientes de consumo intermedio de *origen industrial* significativamente menores a los respectivos coeficientes de origen primario. De las dos restantes, una presenta coeficientes similares (Industria de la Madera, CIIU 331) y la otra, un coeficiente de consumo primario inferior al industrial (Fabricación de Papel y Productos de Papel, CIIU 341); no obstante, es probable que el nivel de agregación utilizada por la MIP 86, esconda una dependencia

Cuadro N°3
Clasificación de las Ramas según Destino de Ventas y Dependencia de Recursos Naturales

Exp/VBP	Trienio 1983-1985		Trienio 1991-1993	
	Base Recursos Naturales	Base Industrial	Base Recursos Naturales	Base Industrial
Exp/VBP ≥ 50% (ramas exportadoras)	3114-15: Elab.Prd. Mar <i>Partic.</i> <i>Export.=35,5%</i> <i>VA</i> <i>rama/VAI=6,5%</i> <i>L</i> <i>rama/LI=6,8%</i>		3113:Cons. Frut., Leg. 3114-15:Elab. Prd. Mar <i>Partic.</i> <i>Export.=37,0% (*)</i> <i>VA</i> <i>ramas/VAI=8,3%</i> <i>L</i> <i>ramas/LI=12,1%</i>	
30% ≤ Exp/VBP < 50% (ramas semi exportadoras)	341:Fab.Papel y P. P. <i>Partic.</i> <i>Export.=18,6%</i> <i>VA</i> <i>rama/VAI=7,7%</i> <i>L</i> <i>rama/LI=3,0%</i>		331:Ind. Madera 341:Fab.Papel y P.P <i>Partic.</i> <i>Export.=25,6% (*)</i> <i>VA</i> <i>ramas/VAI=10,7%</i> <i>L</i> <i>ramas/LI=10,2%</i>	

<p style="text-align: center;">10%≤ Exp/VBP<30% (ramas exportadoras emergen- tes?)</p>	<p style="text-align: center;">3113: Cons. Frut., Leg. 331: Ind. Madera 371: Ind. Metal.Básicas</p> <p style="text-align: center;"><i>Partic.</i> <i>Export.=13,7%</i> <i>VA</i> <i>ramas/VAI=11,0%</i> <i>L</i> <i>ramas/LI=12,8%</i></p>	<p style="text-align: center;">351: Fab. Sust. Quím. 384: Constr.Mat.Trans.</p> <p style="text-align: center;"><i>Partic.</i> <i>Export.=3,8%</i> <i>VA</i> <i>ramas/VAI=3,8%</i> <i>L</i> <i>ramas/LI=3,1%</i></p>	<p style="text-align: center;">3131-32: Elab. Vinos, Lic. 371:Ind.Metal.Bá sicas</p> <p style="text-align: center;"><i>Partic.</i> <i>Export.=5,1%(*)</i> <i>VA</i> <i>ramas/VAI=4,9%</i> <i>L ramas/LI=3,4%</i></p>	<p style="text-align: center;">3119- 21:Elab.otros Alim. 324:Fab.Calz ado 351:Fab.Sust. Quím. 355:Ind.Cauc ho 361:Obj.Barro ,loza 383:Maq.Eq. Eléc 384:Constr.M at.Trans.</p> <p style="text-align: center;"><i>Partic.</i> <i>Export.=14,9%(*)</i> <i>VA</i> <i>ramas/VAI=14,2%</i> <i>L</i> <i>ramas/LI=13,7%</i></p>
--	--	---	--	---

Continúa en página siguiente

Cuadro N°3
Clasificación de las Ramas según Destino de Ventas y Dependencia de Recursos Naturales
(continuación)

Trienio 1983-1985		Trienio 1991-1993		
Exp/VBP	Base Recursos Naturales	Base Industrial	Base Recursos Naturales	Base Industrial

Exp/VBP<1 0% (ramas no exportadoras)	3111: Matanza Ganado 3112: Fab. Prd. Lact 3118: Fáb, Ref. Azuc. 3131-32: Elab. Vinos, Lic. 353-4: Ref.Petróleo <i>Partic. Export.= 6,6% VA ramas/VAI=16,4% L ramas/LI=9,0%</i>	3119-21: Elab.otros Alim. 3133- 34: Bebidas, Cerv. 321: Fab. Textiles 322: Fab. Prendas 324: Fab. Calzado 342: Imprenta, Edit. 352: Fab. Otr. Quím. 355: Ind. Caucho 361: Obj. Barro, loza 362: Fab. Vidrio 381: Fab. Prod. Met. 382: Fab. Maq. no Eléc. 383: Maq. Eq. Eléc <i>Partic. Export.=4,1% VA ramas/VAI=36,8% L ramas/LI=44,1%</i>	3111:Matanza Ganado 3112:Fab. Prd. Lact 3118:Fáb, Ref. Azuc. 353-4:Ref.Petróleo <i>Partic. Export.=4,4%(*) VA ramas/VAI=14,3% L ramas/LI=6,8%</i>	3133-34:Bebidas, Cerv. 321:Fab.Textiles 322:Fab.Prendas 342:Imprenta, Edit. 352:Fab.Otr.Q 362:Fab.Vidrio 381:Fab.Prod. Met. 382:Fab.Maqa. no Eléc. <i>Partic. Export.=11,5%(*) VA ramas/VAI=31,0% L ramas/LI=34,7%</i>	
	<i>Participación en Exportac. Industriales</i>	74,4%	7,9%	72,1%(*)	26,4%(*)
	<i>Particip. en Valor Agregado Industrial</i>	41,6%	40,6%	38,2%	45,2%
	<i>Participación en Empleo Industrial</i>	31,6%	47,2%	32,5%	48,4%

Nota : Las variables Valor Agregado Industrial, VAI y Empleo Industrial, LI, éste último medido en días hombre, han sido calculadas para el total de los establecimientos de 10 o más trabajadores excluida la rama CIU 372 (cobre) según datos de ENIAS, INE. (*)Cifras válidas para el trienio 1992-1994. Fuente: Sobre ENIAS de INE, Cuadros Números 1 y 2. y Anexo I.1.

mayor de insumos de origen primario, hecho que se refleja en el flujo significativo de compras *intrasectoriales* que muestra la misma matriz para esos dos sectores.

Teniendo en consideración las salvedades anteriores, de las 26 ramas seleccionadas, en once su operación se vincula significativamente a la explotación de recursos naturales ("ramas rentistas o cuasi rentistas"), mientras el resto, 15 ramas, lo hacen asociadas a insumos industriales (véase Anexo I.3 para comparar los coeficientes de utilización intermedia de origen industrial con aquellos provenientes de otros sectores tales como construcción, servicios, etc.).

En el Cuadro N°3 se clasifican las ramas de acuerdo a los criterios mencionados y considerando los trienios extremos. Lo primero que destaca, tomando los dos primeros tramos del coeficiente de exportaciones/VBP, es que si bien, en el trienio 1991-1993, aumenta el número de ramas para las cuales el mercado externo absorbe más de un 30% de sus ventas, *todas están directamente ligadas a la explotación de recursos naturales*. De hecho, mientras en el trienio 1983-1985, el 54,1% de las exportaciones industriales totales provienen sólo de tres ramas (CIU 3114-15 y CIU 341), en el período 1992-1994⁸, el 62,6% de éstas provienen de cinco sectores (CIU 3113, CIU 3114-15, CIU 331 y CIU 341), las cuales como ya hemos señalado, pertenecen a las ramas tipo BRN.

Esta es la diversificación ya constatada en el punto anterior. Sin embargo, dada la dependencia de insumos primarios (todas con un coeficiente mayor al 10%), lo que las cifras nos muestran es que la diversificación de las exportaciones manufactureras opera principalmente como diversificación al interior de las ramas "rentistas". En otras palabras, si se consideran sólo aquellas ramas para las cuales el comercio exterior es determinante (o cuasi determinante), lo que se observa no es precisamente la emergencia de ramas típicamente secundarias, sino más bien, la consolidación exportadora de aquellas aún fuertemente ligadas de modo directo a los recursos naturales. Si bien es cierto que hoy Chile exporta relativamente menos celulosa y harina de pescado la causa no se debe a que exporte relativamente más radios, automóviles o maquinaria liviana, sino a que exporta relativamente más frutas y maderas.

Lo importante de este hecho es que remite inmediatamente a la discusión sobre los efectos benignos que, en la literatura convencional, se asignan a los procesos de apertura como promotores del desarrollo de plataformas exportadoras "secundarias". Tomando las cifras del último trienio se constata que las cinco ramas que concentran, en promedio, el 62,6% de las exportaciones, han aumentado su peso relativo: hoy generan el 19% del VA y el 22,3% del empleo industriales contra un 14,2% y 9,8% del VA y el empleo respectivamente, que era la contribución original de las dos ramas exportadoras y semi exportadoras en el período inicial 1983-1985. Y dado que a éstas últimas se añaden otras dos del mismo tipo, es decir ramas BRN, lo que las cifras indican sin ambigüedades es la expansión de una plataforma exportadora "rentista" y no de una plataforma tipo "segunda etapa" como auguraban los promotores de la apertura indiscriminada.

⁸Debe notarse que en el Cuadro N°3 se señala el trienio 1991-1993, no obstante la disponibilidad de información más actualizada de los embarques de exportaciones en relación a las estadísticas industriales - por ejemplo respecto del VBP- nos ha permitido, sólo en el caso exclusivo del comercio exterior, utilizar datos para el trienio 1992-1994. Al respecto véanse las notas al pie del Cuadro citado.

Por otra parte, si hacemos una comparación más agregada entre ramas con base en recursos naturales y con base industrial, los totales del cuadro citado nos muestran que la *estructura productiva industrial* prácticamente no cambia: entre ambos trienios las ramas "rentistas y cuasi rentistas" no modifican significativamente su importancia relativa en el producto y en el empleo, lo cual refuerza la idea de diversificación *intraramas* por sobre la diversificación productiva. No es lo mismo una diversificación de las exportaciones que una diversificación de la estructura productiva. Dicho más exactamente y en los términos en que se ha concebido la "segunda etapa exportadora" como resultado espontáneo de un proceso de apertura, una diversificación del comercio no asegura necesariamente una reestructuración industrial que traslade el motor de esa recomposición y ampliación, hacia los sectores *típicamente* industriales.

Sin embargo, aun cuando trataremos el asunto con más detalle en los próximos apartados, el Cuadro N°3 amerita un último comentario. ¿Cuáles son las perspectivas de aquellas ramas tipo BI que hemos denominado "exportadoras emergentes", es decir, las que se han incorporado recientemente a los mercados mundiales y que sólo exportan menos de un tercio de su producción bruta?

Al respecto basta recordar las tendencias del tipo de cambio real durante los últimos cinco años y la pregunta anterior evoca otra: ¿Cómo se las arreglan las firmas para enfrentar la disminución de su competitividad generada por una caída de la protección efectiva?

Si la competitividad depende, por una parte, de la evolución de los precios internacionales denominados en moneda doméstica y de los costos unitarios, por otra, entonces, necesariamente la caída del tipo de cambio real sumada a la exogeneidad de los precios externos denominados en moneda no doméstica, obliga a las firmas a un ajuste de costos. Estos últimos, *la única variable endógena* además de la tasa de ganancia, es por excelencia la variable de ajuste. Y este es uno de los problemas centrales - en realidad para el conjunto de las firmas que operan en los sectores transables - pues: o ajustan sus costos para mantener la competitividad sin afectar la tasa de ganancia y mantener el ciclo de expansión o simplemente, abandonan el sector con las consabidas consecuencias sobre el empleo. Las señales más recientes en el Cuero y el Calzado, Textiles y otros sectores tanto industriales como no industriales - agricultura tradicional, por ejemplo - muestran las dificultades del ajuste; anuncian con ello, un virtual estancamiento del ciclo de expansión observado durante la última década. En este sentido, la evolución durante el último período de los salarios reales, de la productividad y del propio tipo de cambio, parecen indicar que estas ramas "exportadoras emergentes", *precisamente por emerger muy tardíamente*, serán fuertemente afectadas pues, a diferencia de aquellas tipo BRN que pueden sostener el ajuste disminuyendo parte de sus rentas mientras esperan condiciones más favorables, éstas no cuentan con holguras de esta naturaleza.

En suma, considerando las cifras de la última década y las perspectivas de las ramas exportadoras emergentes, la "modernización productiva" no parece contener tendencias nítidas y perdurables asociadas a una consolidación de un segmento industrial que "incorpore mayor valor agregado" a la producción exportable, sino más bien, muestra que la lógica espontánea de la apertura ha reforzado la base exportadora de producción altamente vinculada al uso de

recursos naturales. La senda de la industrialización - más bien de la reestructuración industrial- luego de la crisis 1982-1983, en un marco de apertura cada vez más pronunciada, *se caracteriza más por una consolidación de las típicas plataformas exportadoras rentistas que por una modificación de la estructura productiva industrial*⁹.

⁹ Para un análisis en perspectiva de las tendencias de la industria después del ajuste frente la crisis de 1982-1983, véase el trabajo de Agacino y Rivas (1993). También, para una visión más optimista del mismo fenómeno, véase Díaz (1995).

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

a. Costos y Excedente: Primera Aproximación.

Revisadas ya las tendencias recientes del comercio de exportaciones industriales y establecido el tipo de vínculos entre estructura de exportaciones y estructura productiva, es necesario agregar al análisis, en la perspectiva de afrontar más directamente la discusión respecto del "Crecimiento con Equidad" en el marco de la apertura, una visión de los efectos distributivos de los cambios ya señalados.

Una primera forma de aproximarse al problema de la distribución consiste en deducir del valor bruto nominal de la producción industrial (VBP_t) los costos en fuerza de trabajo (R_t) y en bienes intermedios (CI_t), obteniendo un *excedente bruto* (E_t) del cual las firmas extraen una parte para financiación de los costos fijos, y otra que constituye la ganancia neta¹⁰. Obtenidas estas partidas, para un momento t , 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 período t cualquiera, tenemos:

$$VBP_t \equiv CI_t + R_t + E_t \quad [1],$$

de donde se obtienen las participaciones:

$$\frac{CI_t}{VBP_t} + \frac{R_t}{VBP_t} + \frac{E_t}{VBP_t} \equiv 1, \text{ o lo que es lo mismo:}$$

$$\sigma_{m_t} + \sigma_{l_t} + \sigma_{k_t} \equiv 1 \quad [2]$$

En lo que sigue, utilizaremos la identidad [2] agrupando las 26 ramas seleccionadas de acuerdo a los criterios especificados en el punto 2 anterior: el peso de los mercados de destino y el grado de dependencia directa de recursos naturales (RN).

Utilizando el primer criterio, llamaremos *ramas exportadoras* a aquellas cuyo coeficiente de exportaciones sobre VBP sea igual o mayor al 50%, *ramas semi-exportadoras* a aquellas con un coeficiente entre 50% y 30%, *ramas exportadoras emergentes* a las que presenten un coeficiente inferior a 30% pero mayor a 10% y finalmente, *ramas no exportadoras* a aquellas con un coeficiente inferior al 10%. La Utilización del segundo criterio, aquel que nos permite

¹⁰ Las variables VBP_t , CI_t y R_t , se expresan en pesos corrientes y corresponden a los valores informados por INE. R_t incluye los sueldos y salarios de obreros y empleados más los aportes patronales. E_t se obtiene por residuo y se asocia al concepto de "Ganancias Brutas" utilizado por Kalecki (1977). Todos los datos están restringidos a los establecimientos industriales de 10 o más trabajadores.

diferenciar entre ramas con Base en Recursos Naturales (BRN) y Base Industrial (BI), ya fue especificado en el punto anterior.

Considerando los datos del Cuadro N°3 correspondientes a trienio 1991-1993, distinguimos ocho combinaciones posibles, de las cuáles solo seis incluyen al menos un sector: ramas con *BRN exportadoras* (CIIU 3113 y 3114-15), ramas con *BRN semi exportadoras* (CIIU 331 y 341), ramas con *BRN exportadoras emergentes* (CIIU 3131-32 y 371), ramas *BRN no exportadoras* (CIIU 3111, 3112, 3118 y 353-4), ramas *BI exportadoras emergentes* (CIIU 3119-21, 324, 351, 355, 361, 383 y 384) y ramas *BI no exportadoras* (el resto). Sin embargo, para simplificar fusionaremos las combinaciones BRN en dos agrupaciones: ramas *BRN exportadoras y semi exportadoras* y ramas *BRN exportadoras emergentes y no exportadoras*. En el caso de las ramas con BI mantendremos las dos agrupaciones indicadas.

En el Cuadro N°4 se indican las participaciones del Excedente Bruto, del Consumo Intermedio y de las Remuneraciones en el VBP, considerando el promedio del período 1983-1988 (fase en el cual se reinicia e impulsa la "promoción de exportaciones") y 1989-1993 (fase de consolidación de las tendencias "diversificadoras"). Adicionalmente, se indica la tasa media de variación de la producción física para el período 1984-1993.

En un contexto de *expansión de la actividad industrial*, lo que destaca de inmediato es la disminución de la participación de las remuneraciones en las ramas de BI mientras que, en aquellas con BRN, ésta muestra tendencias diversas: disminuye en las emergentes y no exportadoras y aumenta en el grupo exportador, constituyendo éste último un caso excepcional.

Cuadro N° 4
Participación de los Costos y del Excedente Bruto en el VBP según Grupos
(porcentajes)

		1		1983-88				1989-93	
		984-1993		T	Ex	C	Re	Ex	C
<i>ramas</i>		Tasa de Crecimto. Producc. Física	cedente Bruto	onsumo Intermedio	muneraciones	cedente Bruto	onsumo Intermedio	muneraciones	
Base RN Exportadoras y Semi Exportadoras		3,2	40,7	51,8	7,5	35,5	56,3	8,2	
Base RN Emergentes y no Exportadoras		5,9	29,4	65,1	5,5	31,3	63,6	5,1	
Base Industrial Exportadoras Emergentes		7,0	34,8	54,9	10,3	38,1	52,4	9,5	
Base Industrial no Exportadoras		8,8	35,8	50,8	13,4	35,4	51,7	12,9	

media	6,	34	55	9,9	34	55	9,3
	6	,9	,2		,8	,9	

Fuente: Véase Anexo III. Tanto la Tasa de Crecimiento de la Producción Física como las participaciones por agrupaciones (calculadas éstas últimas en base a ENIAS para establecimientos de 10 o más trabajadores informados por INE), se obtuvieron utilizando como ponderador los coeficientes definidos por INE para los Índices de Producción Física con base 1979 y 1989. Véase Anexo I.4.

No considerando por el momento la excepción anterior, aparentemente un *shock* de costos que implique *un alza* en el peso relativo de los gastos en insumos, tiende a compensarse con presiones a la baja en la participación de las remuneraciones tal y como ocurre en el caso de las ramas con BI no exportadoras; en éstas, el aumento de la razón CI/VBP es acompañado con una disminución de la razón R/VBP. Sin embargo, lo contrario no es cierto. Como se observa en el cuadro citado, en el caso de las ramas BRN y BI emergentes, la disminución de la razón CI/VBP no implicó un aumento de la participación de las remuneraciones aun cuando esto sí ocurre - y con fuerza - con la tasa de excedente.

Ex-post, lo que las cifras indican, por una parte, es que los *aumentos* de costos en insumos se tradujo en ajustes remuneracionales pero que sus *disminuciones* no implicaron aumentos de la participación de la masa de salarios en el VBP, y por otra, que también el *shock* de costos afecta la participación del excedente aunque asimétricamente en relación a las remuneraciones: este es el caso de las ramas BI no exportadoras en que el ajuste se absorbe casi completamente vía remuneraciones manteniéndose prácticamente inalterada la tasa de excedente bruto.

También es interesante constatar que, eventualmente, un *shock* de costos implica respuestas distintas entre ramas con BRN y aquellas con BI. De hecho la presión sobre las remuneraciones del aumento de la participación del CI en las ramas exportadoras y semi exportadoras con BRN, aún creciendo menos (sólo 3,2% promedio por año), no significó una caída de la participación de los salarios, lo que sí se produjo en las ramas con BI no exportadoras cuya tasa de expansión promedio fue altísima (8,8% por año). Aparentemente, los impactos distributivos derivados de un *shock* de éste tipo son menos regresivos en las ramas BRN exportadoras que en las BI, hecho que es coherente con la idea de ganancias sobrenormales derivadas de rentas naturales; ésta puede considerarse una razón plausible para explicar el comportamiento excepcional mostrado por las ramas exportadoras basadas en recursos naturales las que, aún sufriendo un alza del coeficiente CI/VBP, absorben el impacto ajustando la participación del excedente y no de las remuneraciones.

Como tendencia general se observa que, aun cuando las 26 ramas seleccionadas aumentan la producción física a una tasa media del 6,6% por año en promedio, un eventual *shock* de costos de insumos intermedios (que aumenta 0,7 puntos entre ambos períodos) tiende a compensarse por medio de una disminución de la participación de las remuneraciones (de 9,9% a 9,3%) y muy levemente del excedente (de 34,9% a 34,8% en igual período; véase última línea del Cuadro N°4).

En esta primera aproximación al problema distributivo, una posible vía de interpretación es suponer que las firmas, en un contexto de apertura, son

tomadoras de precios tanto en los mercados de insumos como en aquellos donde realizan sus ventas (sean internos para ramas mixtas y no exportadoras o externos en el caso de las exportadoras). Sin embargo, como sabemos, algo distinto sucede en el ámbito de la compra y uso de la fuerza de trabajo. Si éstas tienen alguna capacidad para administrar precios en el mercado del trabajo y sobre todo para controlar el proceso de trabajo, entonces lo más probable es que intenten defender la participación del excedente en el VBP (o lo que es lo mismo, mantener una tasa de ganancia estable) buscando abaratar los costos por unidad de producto tanto por la vía salarial como por mayores exigencias en la productividad media del trabajo. Y precisamente por esa misma capacidad es que, en aquellos casos en que disminuye la incidencia del consumo intermedio, son las firmas antes que nadie las que logran aprovechar tal reducción relativa de los costos aumentando sus tasas de participación tal y como ocurre con las empresas tipo BRN y BI emergentes según las cifras del Cuadro N°4. No obstante lo anterior, una hipótesis de este tipo requiere un análisis más detallado que muestre la dinámica de los costos y sus componentes, cuestión que trataremos a continuación.

b. 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 fuerza de trabajo - 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.

(i) 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 (R_t) y del valor de la producción generada por año (VBP_t). El costo en fuerza de trabajo, a su vez, puede desagregarse en costo medio anual por trabajador (w_t , salario nominal más aportes patronales) y en la cantidad de trabajo empleada anualmente (L_t)¹¹. 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 unidad de trabajo y precio promedio por unidad de producto).

Es posible, sin embargo, expresar estas relaciones más sintéticamente. Primero, la relación costo por unidad de trabajo y precio promedio por unidad

¹¹ L_t será medido en días-hombre por año. Se calcula tomando los datos de Ocupación Media y días trabajados informados por INE en los Anuarios de la Industria Manufacturera.

de producto, corresponde a un *salario real* (ω_t) que mide el costo de cada unidad de fuerza de trabajo en términos de producto producido por la industria. Segundo, la relación entre cantidad de trabajo y cantidad física de producto, puede considerarse como un *coeficiente técnico* ($1/b_t$) que indica la cantidad de trabajo requerido por unidad de producto, o inversamente, b_t , la *productividad media física del trabajo*. En consecuencia:

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

Y diferenciando [3] respecto del tiempo y dividiendo a ambos lados por σ_{l_t} podemos obtener la tasa de variación porcentual de la participación de las remuneraciones:

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

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 patronales, en tanto su *evolución*, tal como hemos descrito en [4], *dependerá de la diferencia entre la variación de los salarios reales y de la productividad media física*¹².

En el Cuadro N°5, se indican las tasas de variación anual de los salarios reales y de la productividad media física. 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 mencionado.

Como se observa, los salarios reales, medidos en términos de productos producidos por cada sector, han caído casi permanentemente en dos de las agrupaciones desde 1984 a 1988 y en las restantes hasta 1987. Esta disminución de los salarios reales se ha traducido, dado el comportamiento de la productividad media, en una variación negativa de la participación de las remuneraciones en el VBP. Así, durante la fase de recuperación, 1984-1988, si bien la productividad media por trabajador disminuye casi en todos los casos, lo hace a un ritmo menor que la caída de los salarios reales, lo cual redundó en una reducción significativa de la participación de las remuneraciones (véase antepenúltima línea del cuadro en referencia).

¹² La tasa de variación de la productividad media física se obtiene directamente de la diferencia entre la tasa de variación de la producción física y la ocupación (L_t), ambas tasas calculadas sobre datos informados por el INE. Conviene especificar además, que hasta ahora hemos hablado de "distribución" refiriéndonos a la participación de las remuneraciones sobre la *producción bruta* y no sobre el *producto*. Esto lo hemos hecho porque interesa comparar los costos con los ingresos totales obtenidos por las firmas. Debe, además, tenerse en consideración que si la relación VA/VBP no cambia significativamente, las variaciones distributivas son plenamente recogidas por el diferencial entre salarios reales y productividad media física. En efecto: sea $St=R/VA$, la medida relevante de la participación de las remuneraciones, o lo que es lo mismo, $St=(R/VBP)/(VA/VBP)$, entonces, si hacemos $at=VA/VBP$, la variación de la "verdadera" participación será $\hat{s}_t = \hat{\omega}_t - \hat{b}_t - \hat{a}_t$, que se igualará con la expresión [4] sólo si $\hat{a}_t=0$. Este resultado equivale al supuesto de "productividad constante" que utiliza el Banco Central en su metodología de contabilidad del PGB. Lo importante es que si el supuesto es verdadero, el cálculo de las *variaciones* distributivas por medio de [4] también lo será.

Por el contrario, durante los años 1989-1993, en promedio, la situación tiende a revertirse por cuanto la tendencia al alza de los salarios reales o no es compensada completamente por los aumentos de productividad (véase grupos BR exportadoras emergentes y BI no exportador), o simplemente, por cuanto las disminuciones de productividad (véase grupos BR exportador y BI emergentes) refuerzan el efecto progresivo de los salarios reales sobre la estructura distributiva.

A pesar de las diferencias entre ambas fases, sin embargo, como tendencia general se observa una modificación de la estructura distributiva desfavorable a los trabajadores durante el período 1984-1993. Como sabemos, en los años de la recuperación y posteriormente, el nivel de empleo industrial aumentó significativamente en relación a los niveles de 1982-83¹³, es decir, *el ajuste se realizó por la vía del uso extensivo de la fuerza de trabajo* fenómeno que fue, precisamente, incentivado por el fuerte retraso salarial. Aun cuando en años recientes se observan mejoras distributivas (véase período 1989-1993 en el Cuadro N°5), el peso regresivo del ajuste previo, de todas formas, mantiene dicho efecto si evaluamos el período completo. Mas aún, es posible prever que en un contexto de apertura mayor, *la recuperación de los salarios reales observada durante los últimos años, imponga límites a la rentabilidad y con ello, límites al propio crecimiento salarial*. Las empresas exigidas por la competencia internacional buscarán disminuir el ritmo de crecimiento de los salarios y/o buscarán aumentar la intensidad del trabajo para lograr un cierto nivel de competitividad que les permita obtener la tasa de beneficio normal. Esta situación es precisamente, la que impone restricciones 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 y consolidados como forma de operación normal de la economía en nuestros días, parecen poner en evidencia este tipo de tendencias.¹⁴

¹³ 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.

¹⁴ La lógica de uso extensivo de fuerza de trabajo barata también, por otra parte, impone límites al anhelado cambio técnico duro, cuestión central en la transición a la llamada "segunda etapa" del modelo exportador. 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 período 1984-1988, existe un 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 a esto último, el tipo de políticas de ajuste macroeconómico administradas desde 1982-83, se constituyeron en señales claras para que las firmas, como tendencia general, adoptaran una senda involutiva más que evolutiva en cuanto a la innovación tecnológica.

Cuadro N°5
Variación de la Participación de las Remuneraciones en el VBP y sus Componentes
(tasa de variación porcentual promedio anual)

	Base RN Exportadoras y Semi Exportadoras			Base RN Exportadoras Emergentes y no Exportadoras			Base Industrial Exportadoras Emergentes			Base Industrial no Exportadoras		
	Salarios Reales	Producto Medio	Participación Remuneración	Salarios Reales	Producto Medio	Participación Remuneración	Salarios Reales	Producto Medio	Participación Remuneración	Salarios Reales	Producto Medio	Participación Remuneración
	Física			Física			Física			Física		
984	20,92	3,61	17,31	1,94	,34	9,27	16,79	4,64	12,14	14,08	1,65	12,42
985	21,37	9,77	11,60	23,87	9,21	14,66	17,07	6,38	10,69	12,08	4,21	7,87
986	,62	8,10	,72	2,28	,53	6,81	11,95	6,31	5,64	1,59	,15	6,74
987	26,00	15,10	10,89	2,92	7,00	,09	21,29	7,43	13,85	15,96	7,64	8,32
988	14,03	9,90	4,13	,96	,52	2,56	13,46	3,92	9,54	,29	,18	,11
989	8,78	,33	0,44	1,26	,82	6,08	3,40	,90	,50	1,00	3,14	,14
990	,46	10,87	7,33	,65	3,68	,33	0,26	8,33	8,59	,52	,28	,24
991	4,44	1,23	3,21	,58	,67	,91	1,60	,54	,06	1,68	,54	,14
992	2,19	,00	,18	3,39	0,08	,31	7,81	10,29	,48	8,20	6,13	,08
993	3,75	4,54	,78	,34	,19	,15	,99	,27	,73	,94	,18	,75
984-88	16,14	9,30	6,84	5,61	,24	5,84	16,11	5,74	10,37	7,48	0,64	6,85
989-93	,85	0,86	,71	,14	,41	,72	,89	,02	,87	,87	,60	,27
984-93	5,15	5,08	0,07	,26	,83	1,56	5,11	2,86	2,25	,69	,48	1,79

Nota: La variación de los salarios reales se determina por diferencia entre las variaciones de la productividad media y de la participación de las remuneraciones tal y como se deduce de la ecuación (4). **Fuente:** En el cálculo de la Productividad Media Física se utilizó el Índice de Producción Física Industrial de INE y Lt según se indicó en la nota 11. El resto se obtiene en base a datos de los Anuarios de la Industria Manufacturera, INE. Incluye sólo establecimientos de 10 o más trabajadores. Las cifras por agrupaciones se obtuvieron por el mismo procedimiento indicado en el Cuadro N°4.

(ii) La Participación del Consumo Intermedio en el VBP.

En el Cuadro N°4 se constató variaciones en la participación de las materias primas en el VBP. Como este hecho afecta los excedentes de las firmas - éstas pueden aprovechar una disminución para aumentarlos o en caso contrario, buscar vías de compensación para evitar una disminución de su rentabilidad - estas variaciones y la forma en que aquellas actúen, no son neutrales desde el punto de vista distributivo.

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:

$$\sigma_{m_t} = CI_t / VBP_t,$$

pero, con el propósito de distinguir entre insumos nacionales e importados, la expresión se puede descomponer en:

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

donde la relación precio unitario de insumos nacionales o importados/precio unitario del producto, p_t^n y p_t^m respectivamente, nos indicarían el costo de cada unidad de insumo en términos de unidades de producto, en tanto la relación cantidad física de insumo/cantidad física de producto, $1/c_t$, nos indicaría la cantidad de materias primas - nacionales o importadas - necesarias para generar una unidad física de producto final, o su inverso, c_t , el rendimiento de los insumos. Los términos e_t y $T_t = (1+A_t)$, corresponden al tipo de cambio nominal y la tasa media arancelaria; de este modo el precio relativo de los insumos importados, p_t^m , al estar medido en unidades monetarias domésticas, incluye los efectos cambiarios y arancelarios. 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* de cada tipo de insumo ponderado por el peso de cada uno en los gastos totales. Así, diferenciando [5] obtenemos:

$$\hat{\sigma}_{m_t} = \frac{CIN}{CI} (\hat{p}_t^n - \hat{c}_t^n) + \frac{CIM}{CI} (\hat{p}_t^m - \hat{c}_t^m) \quad [6]$$

Un aumento de los precios relativos aumentará la participación del Consumo Intermedio al encarecer los insumos en relación al producto; una disminución del rendimiento tendrá igual efecto.

En el Cuadro N°6, se indican los componentes de la variación de la participación del Consumo Intermedio distinguiendo sus componentes: precios

relativos para insumos nacionales e importados y el efecto de los rendimientos, todos debidamente ponderados por el peso de cada tipo de insumo sobre el gasto total en bienes intermedios¹⁵.

Entre los años 1984 y 1988, tres de las cuatro agrupaciones sufrieron un *shock* de costos generado por alzas en los precios relativos de los insumos nacionales que, sumado al comportamiento de los precios relativos de los importados afectados fuertemente por las devaluaciones y modificaciones arancelarias que siguieron a la crisis de 1982-83, influyó en un aumento notable de la participación del CI en el VBP (véase antepenúltima línea del cuadro citado).

Con excepción de las ramas BRN exportadoras y semi exportadoras, que se beneficiaron de una disminución del costo relativo de los insumos nacionales, las restantes compensaron parcialmente la trayectoria adversa de los precios por medio de una disminución de los requerimientos de insumos totales por unidad de producto, es decir, por un alza en el rendimiento de los insumos. Lo anterior explica porqué la participación del CI en el VBP crece menos que proporcionalmente que el aumento neto (incluida el alza de los precios relativos de insumos externos) del costo relativo total de los insumos.

En el segundo período, 1989-1993, la situación es completamente diferente. En esta fase, excluyendo nuevamente a la primera agrupación de las ramas BRN, en promedio, la participación del CI intermedio disminuye como constata al observar la penúltima línea del Cuadro N°6. Aun cuando no contamos con series completas de precios relativos para insumos

¹⁵ Para el cálculo de la variación de los precios relativos insumo/producto se utilizan varias fuentes. En el caso del CI, en el período 1983-1991, se usan las series de precios de insumos nacionales e importados presentados por Leiva L. (1993) para calcular, en base a los coeficientes de requisitos directos obtenidos de la MIP86, los deflatores del CI nacional e importado por cada rama. Para los años 1992 y 1993, se estimaron precios de insumos a partir de las series de Leiva ya señaladas, sin embargo, solo se lograron estimaciones confiables para el caso de los insumos nacionales. Para los años disponibles, se corrigen los precios relativos para insumos importados por las variaciones del tipo de cambio nominal y la tasa arancelaria media. En el caso del VBP se utilizan los deflatores calculados por Yagui, E. (1993) y en el caso de aquellas ramas y años para las cuales Yagui no presenta deflatores, se procede a obtener un deflactor implícito a partir del VBP a precios constantes que se deduce al aplicar el IPF a las series nominales de VBP informadas por INE. Véase Anexo II.

Cuadro N°6
Variación de la Participación del Consumo Intermedio (CI) en el VBP y sus Componentes
(tasa de variación porcentual promedio anual)

	Base RN Exportadoras y Semi Exportadoras				Base RN Exportadoras Emergentes y no Exportadoras				Base Industrial Exportadoras Emergentes				Base Industrial no Exportadoras			
	fecto Precio Relati-vos	fecto Precio Relati-vos	fecto Rendt Total Insu-mos	articip . del CI.	fecto Precio Relati-vos	fecto Precio Relati-vos	fecto Rendt Total Insu-mos	articip . del CI.	fecto Precio Relati-vos	fecto Precio Relati-vos	fecto Rendt Total Insu-mos	articip . del CI.	fecto Precio Relati-vos	fecto Precio Relati-vos	fecto Rendt Total Insu-mos	articip . del CI.
984	,53	,66	,81	,38	,20	,26	5,59	,86	2,09	9,12	9,84	,37	1,26	3,77	6,17	1,14
985	,05	,76	,38	,43	1,42	,45	,90	0,88	,24	,64	1,70	,18	,34	,93	,68	,58
986	,69	6,58	5,87	0,01	7,84	1,76	14,72	,12	1,81	8,22	21,08	1,04	,60	4,38	12,12	,34
987	6,70	3,35	10,55	,49	2,47	,36	1,60	,48	0,19	,26	1,15	,21	2,18	0,22	5,21	,81
988	14,00	9,28	14,89	8,39	,92	4,48	,70	2,26	,96	10,02	5,84	,78	,04	8,64	1,89	1,71
989	5,54	0,65	14,89	,71	,92	1,83	,53	4,44	,38	,64	7,70	10,67	,91	2,08	,38	1,55
990	,23	,85	,71	,37	2,72	1,05	7,98	,21	1,05	,61	,49	5,94	3,38	,11	0,49	2,77
991	4,62	4,38	9,46	,46	1,94	4,24	5,39	0,80	4,55	5,72	16,24	,97	4,53	5,79	11,07	,75
992 (*)	,97	d	,55	0,58	,56	d	,28	0,71	1,94	d	0,31	1,62	2,60	d	5,04	2,44
993 (*)	2,27	d	4,83	,56	,18	d	0,02	5,84	2,17	d	,22	3,38	,32	d	,74	0,43
984-88	1,09	1,8	4,42	,58	,28	,4	,77	,87	,66	,95	,69	,92	,61	,49	,13	,98

989-93	0,45	3,35	,90	,80	,32	1,51	0,66	,46	3,13	,18	,47	1,29
984-93	0,77	3,01	,24	,54	,86	0,32	,00	,60	,39	,40	,55	,85

Nota: La variación del rendimiento de los insumos, dada la inexistencia de datos, se extrae por diferencia tal como se deduce de la ecuación (6). En los años 1992 y 1993 al igual que los promedios 1989-93 y 1984-93, el efecto neto del rendimiento incluye el efecto de los precios relativos de insumos importados. **Fuente:** Ibid. Cuadro N°5 anterior y Anexo II. Véase, además, nota 15. (*) Los efectos netos de precios relativos de insumos nacionales son estimaciones a partir de una proyección de los precios unitarios de exportaciones (VUX) informados por Leiva (1993).

importados, tal disminución se explicaría por una disminución de los requerimientos de insumos por unidad de producto que compensa el encarecimiento relativo de los insumos nacionales como ocurre en los casos de las ramas BRN emergentes y BI no exportadoras, o bien, refuerza la caída de los precios relativos como sucede con las ramas tipo BI exportadoras emergentes.

Las tendencias de los precios relativos, en este período, puede servir para ilustrar algunas de las ideas ya sugeridas respecto a cómo las firmas intentan realizar los ajustes para sostener su tasa de ganancia. En este caso, las bajas o alzas de los precios relativos de insumos nacionales, mostrarían como las firmas se ven afectadas por condiciones que pueden o no permitirles un alza (ponderada) más que proporcional de sus precios de venta en relación a sus precios de compra.

Estas condiciones, en el caso de las ramas BRN exportadoras y semi exportadoras, las que realizan la mitad o más de sus ventas en los mercados mundiales, al parecer estuvieron dadas por el alza de los precios internacionales relevantes en los mercados de destino para sus productos, mientras que en el caso de las agrupaciones BRN emergentes y BI no exportadoras, cuyo principal mercado de destino es la economía doméstica, un contexto de inflación decreciente y de mayor apertura relativa (dada la disminución de la tasa arancelaria y la reducción de la velocidad del aumento del tipo de cambio nominal en relación al período inmediatamente posterior a la crisis 1982-83), eventualmente creó mas dificultades para trasladar el *shock* de costos a los precios¹⁶.

Lo interesante de este hecho es que nos permite relacionar, de un modo general, el problema de los precios con el de la distribución. Debe notarse que durante el período 1989-1993, en el caso de las ramas BRN exportadoras y semi exportadoras, la participación de las remuneraciones en la producción bruta fue más elevada en relación a la etapa previa, mientras que en las agrupaciones BRN y BI - precisamente aquellas que sufrieron impactos negativos en los precios relativos de sus insumos - fue severamente menor (véase y compárese nuevamente las participaciones registradas en el Cuadro N°4 anterior). Si en relación a las primeras, el abaratamiento relativo de los costos de insumos y el componente "renta", se constituyen en dos factores

¹⁶ Como es evidente esta explicación no es sino una primera aproximación a un problema mucho más complejo que no estamos en condiciones de tratar aquí. Un análisis más fino exigiría determinar los encadenamientos completos entre ramas tanto industriales como no industriales, pues las ventajas que obtienen algunas firmas por una baja de los precios relativos de sus insumos, necesariamente, implican pérdidas relativas para aquellas que son sus proveedoras, salvo que éstas últimas logren compensarlas trasladando dichas pérdidas a otros agentes. Por ejemplo, en nuestro caso, las ramas BI exportadoras emergentes enfrentan un abaratamiento de sus precios de compra en relación a sus precios de venta, hecho que nos obliga a preguntarnos ¿cómo éstas lograron esta ventaja si venden fundamentalmente en los mercados internos y compran principalmente insumos de origen nacional e industrial? ¿Es que fueron otras firmas industriales, como las consideradas en las agrupaciones BI no exportadoras las que absorbieron tal pérdida como parecen mostrarlo a primera vista las cifras del Cuadro N°6 ?. La elaboración de una respuesta exhaustiva requeriría, idealmente, analizar los encadenamientos que permiten explicar la formación de los precios a nivel de cada una de las firmas o al menos de agrupaciones menores, pues, como es evidente, el nivel de desagregación con que aquí trabajamos es insatisfactorio para tratar empíricamente el asunto.

neutralizadores del impacto negativo sobre la tasa de excedente provocado por el aumento salarial real (véase Cuadro N°5), en relación a las segundas (principalmente en el caso de las ramas BI no exportadoras, cuyos salarios reales crecen muy velozmente) el encarecimiento relativo de los insumos se suma, *en cuanto factor negativo*, al alza salarial real ocurrida en el período 1989-1993. Por ello, si ponemos atención en el comportamiento de la productividad media física y en el rendimiento de los insumos (véanse Cuadros N°5 y N°6 nuevamente), las exigencias son mucho mayores en las ramas afectadas por el comportamiento del precio relativo que en las beneficiadas por este; para las últimas, la mayor eficiencia en el uso de factores es ineludible.

Finalmente, una revisión de las cifras globales para todo el período muestra que, aún en presencia de efectos benéficos sobre los costos durante los últimos años, el peso del encarecimiento relativo de los insumos durante la fase de recuperación, domina en la mayoría de las ramas determinando un aumento neto de la participación del CI. La única excepción la constituye la agrupación BRN exportadoras emergentes en la cual el CI disminuye levemente su peso en los ingresos brutos a una tasa media de 0,3% por año (véase última fila del Cuadro N°6).

c. La Participación del Excedente Bruto en el VBP.

Finalmente, podemos ahora establecer los vínculos entre variación de la participación del excedente bruto y 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 la masa de remuneraciones en la generación del excedente.

Formalmente, por [1] sabemos que $E_t = VBP_t - C_i - R_t$, de modo que usando [2] tenemos: $\sigma_{k_t} \equiv 1 - \sigma_{m_t} - \sigma_{l_t}$, y diferenciando esta expresión respecto del tiempo y dividiendo en ambos lados por σ_{k_t} , obtenemos la tasa de variación porcentual de la participación del Excedente Bruto:

$$\hat{\sigma}_{k_t} = -\frac{C_i}{E_t} \hat{\sigma}_{m_t} - \frac{R_t}{E_t} \hat{\sigma}_{l_t} \quad [7]$$

Un aumento simultáneo de las participaciones de C_i y R_t , se traducirá en una disminución de la tasa de excedente cuya magnitud dependerá de tales aumentos ponderados por la importancia relativa del CI y de las remuneraciones en relación al propio excedente; esto último se explica porque las tres partidas agotan la composición del valor bruto de la producción. La idea de ponderación es importante: mientras más alta sea la participación de los insumos y los costos laborales en el VBP -lo que equivale a una menor participación del excedente - una variación positiva en la

participación de los primeros implicará una mayor disminución de la participación del excedente bruto.

En el Cuadro N°7 se muestra el efecto neto, es decir ponderado por las relaciones CI_t/E_t , y R_t/E_t , tanto del consumo intermedio como de las remuneraciones sobre la variación anual de la participación del excedente bruto. Si consideramos la fase de recuperación post-crisis, se observa que todas las ramas sufren el impacto del *shock* (alza) de costos del CI. Este impacto se traduce en el intento de defender la participación del capital con presiones sobre los ingresos de los trabajadores. Los efectos negativos sobre las remuneraciones, es decir positivos desde el punto de vista de la tasa de excedente, así lo indican claramente. Sin embargo, en los años 1989-1993, la situación es diferente: aquí el efecto negativo (baja) de la participación del CI es el dominante. Este efecto se traduce, como lo muestra el Cuadro N°7, en aumentos de la participación del capital en todas las agrupaciones con la excepción de la agrupación BRN exportadoras y semi exportadoras.

En esta segunda fase, lo interesante es notar que, salvo en las ramas tipo BRN señaladas, en el resto de las agrupaciones el alza simultánea de la participación de las remuneraciones, expresada en efectos netos positivos, no neutralizan el efecto benigno del CI sobre la tasa de participación del capital, lo cual, obviamente, deberá expresarse en deterioros distributivos. Así, lo que se deduce al comparar los dos períodos, es que *la participación del capital en los ingresos brutos (proxy de la tasa de ganancia) es mucho más flexible al alza que a la baja* toda vez que los efectos netos benignos (negativos) del CI son aprovechados para elevar su tasa de participación, mientras que los efectos netos positivos tienden a descargarse con relativo éxito sobre la fuerza de trabajo.

Cuadro N°7
Tasa de Variación de la Participación del Excedente Bruto
(promedios anuales en porcentajes)

	Base RN Exportadoras y semi exportad.			Base RN Exportadoras Emergentes y no Exportadoras			Base Industrial Exportadoras Emergentes			Base Industrial no Exportadoras		
	fecto Neto Remun.	fecto del CI	artic. Exc dt e Bruto	fecto Neto Remun.	fecto del CI	artic. Exc dt e Bruto	fecto Neto Remun.	fecto del CI	artic. Exc dt e Bruto	fecto Neto Remun.	fecto del CI	artic. Exc dt e Bruto
1984
	3,58	,80	5,23	1,80	,61	1,81	3,79	,23	,55	5,66	1,47	,12
1985
	2,13	,02	6,89	2,22	2,67	,90	3,12	,05	0,93	3,36	,04	3,68
1986
	,14	0,43	1,70	1,10	0,41	9,30	1,80	5,63	13,84	2,93	2,67	9,74
1987
	2,07	,62	,45	,69	,15	1,84	3,77	,69	,07	3,42	,79	1,36

1988	.			.			.			(
	0,65	11,95	2,60	0,42	5,50	,92	2,39	,87	2,48	,46	2,88	,42
1989	.			.			.			(
	,05	,53	11,58	0,86	10,07	0,93	,07	20,05	8,98	,79	2,51	,72
1990		
	,42	,56	7,98	,99	,01	9,00	,75	9,20	,45	,95	4,68	,72
1991	.			.			.			(
	0,80	,77	,03	,99	1,77	,78	,59	,50	8,08	,92	,89	1,81
1992	.			.			.			(
	,14	1,19	0,94	,63	1,60	,97	,72	2,44	,72	,86	3,73	,87
1993		
	,21	,09	4,30	,75	12,46	1,71	,49	4,82	,33	,17	0,76	0,41
984-88		
	1,26	,21	,05	0,97	,40	0,43	2,97	,50	2,52	2,98	,03	1,05
989-93		
	,60	,35	4,96	,50	3,58	,08	,52	5,80	,28	,34	2,16	,82
984-93		
	,17	,28	2,45	0,23	1,09	,32	0,73	0,15	,88	0,82	,94	0,11

Fuente: Cálculos sobre datos de Anexo III.

Lo anterior se evidencia más claramente si consideramos todo el período. Podemos observar que los movimientos de la tasa de participación del capital presenta variaciones que reafirman el sesgo regresivo del crecimiento. A excepción de las ramas BRN exportadoras y semi exportadoras, donde las holguras que proporcionan las *rentas* hacen más plausible un ajuste por ganancias sobrenormales, en el caso de las restantes la tasa de variación de la participación del excedente fue positiva o muy levemente negativa como ocurre con las ramas BI no exportadoras. Y aún en este último caso, la disminución media anual de la tasa de participación de las remuneraciones (-1,79% por año; véase última línea del Cuadro N°5), supera largamente la variación negativa de la participación del excedente bruto (-0,11% por año) según se muestra en el Cuadro N°7.

Así, por una parte, el impacto regresivo se explica porque aquellas ramas que sufren el shock (alza) de costos en los insumos, lo compensan con una fuerte caída de la participación de las remuneraciones. Un caso es el citado en el párrafo anterior; otro es el de las agrupaciones BRN emergentes, BI emergentes y BI no exportadoras durante el período 1984-1988. El Cuadro N°5 anterior, antepenúltima línea, muestra que estas agrupaciones disminuyeron la participación de las remuneraciones en un -5,8%, -10,4% y -6,9% por año respectivamente, es decir, si bien cae la participación del excedente (con variaciones de -0,43%, -2,52% y -10,5% como se indica en el Cuadro N°7), la de las remuneraciones lo hace a una tasa mayor.

Por otra parte, cuando las ramas se benefician de efectos negativos (bajas) en la tasa CI/VBP, de todas formas, aprovechan dicha tendencia absorbiendo parte vía excedentes: los Cuadros números 5 y 7 nos muestra que, con la sola excepción de la agrupación BRN exportadoras y semi exportadoras, en la última fase, las ramas beneficiadas presentan tasas de

variación de la participación del excedente que fluctúan en la misma dirección -y que eventualmente superan- las variaciones de la participación de las remuneraciones.

Así, la trayectoria de los efectos netos de los componentes del costo y del excedente durante los años 1984 a 1993, muestra que los efectos de las variaciones de la participación de los insumos sobre la tasa de excedente, tendieron a ser fuertemente neutralizados o aprovechados, según sea el caso, por medio de restricciones (disminuciones o contenciones) sobre la participación de las remuneraciones, o lo que es lo mismo: sobre los costos salariales por unidad de producto. Esto significa que la estrategia que utilizó el capital industrial para proteger su tasa de participación sobre el VBP, fue, en un caso, compensar el mayor peso de los bienes intermedios en la estructura de costos disminuyendo la participación de la masa salarial, o en otro, aprovechar su menor peso relativo evitando aumentos excesivos de las remuneraciones que pudieran impedir su absorción, al menos en parte, vía excedente. Como muestran las cifras del Cuadro N°7, *la característica del ajuste, la recuperación de 1984-1988, y la expansión industrial de los años 1989-1993, ha sido una readecuación de la estructura de costos (y distribución) que, como tendencia general, se ha orientado a mejorar o mantener el peso relativo del excedente y a desmejorar la participación de las remuneraciones.*

3. LA APERTURA Y LOS LÍMITES DE LA TASA DE GANANCIA INDUSTRIAL.

El análisis realizado en los dos apartados anteriores mostró, por una parte, un tipo de vínculo no muy virtuoso entre estructura de comercio y estructura productiva, y por otra, destacó tendencias más bien no benignas entre crecimiento acelerado y distribución. El punto central que interesa tratar ahora, es la determinación de los límites que una extensión y profundización de la apertura podría imponer al crecimiento y la distribución. Elaborar una respuesta al respecto requiere partir de algún modelo de comportamiento de las firmas, particularmente de un modelo de formación de precios. La idea implícita en los análisis anteriores ha sido precisamente concebir a las firmas con alguna capacidad para administrar precios aunque no necesariamente sean éstos los de venta.

a. La Tasa de Ganancia Media y el Ciclo de Actividad.

En el punto anterior utilizamos 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 refleja las ganancias brutas antes de impuestos que los empresarios del sector obtienen por año. Si a éstas restamos 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 consumo intermedio, 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 invertido¹⁷ en la producción de cada período, es decir, la tasa de ganancia.¹⁸

Formalmente:

$$\rho_t = \frac{VBP_t - CT_t}{CT_t} = \frac{G_t}{CT_t} \quad [8]$$

Parece útil comparar, ahora, la evolución de la tasa de ganancia y de la producción física de los sectores seleccionados en el periodo 1983-1993. Todas las agrupaciones muestran un crecimiento virtualmente ininterrumpido desde inicios de período hasta 1990 - año del *shock* antiinflacionario - y que es retomado, después de ese año, hasta fines de período. Como se observa en el Cuadro N°8 y Diagrama 1, esta trayectoria no se traduce en una tendencia equivalente en la tasa de ganancia en ninguna de las agrupaciones ni para el conjunto de las ramas seleccionadas.

Los años 1982-1983 son de crisis y ajuste, mientras que los siguientes, de recuperación y crecimiento, por lo cual podría haberse esperado un alza de la tasa de ganancia durante éstos últimos. Sin embargo, la tasa de ganancia no parece correr por esa senda; más bien muestra una *independencia relativa respecto del ciclo*: tiende a mantener un nivel estable en comparación a la notoria fluctuación de la producción física e incluso, en el caso de las ramas BRN exportadoras, su trayectoria es inversa convergiendo, hacia fines de período, con la tasa media industrial.

Cuadro N°8
Tasa de Ganancia Media e Índice de Producción Física (IPF)
(porcentajes e índices)

¹⁷ Nótese que la tasa 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.

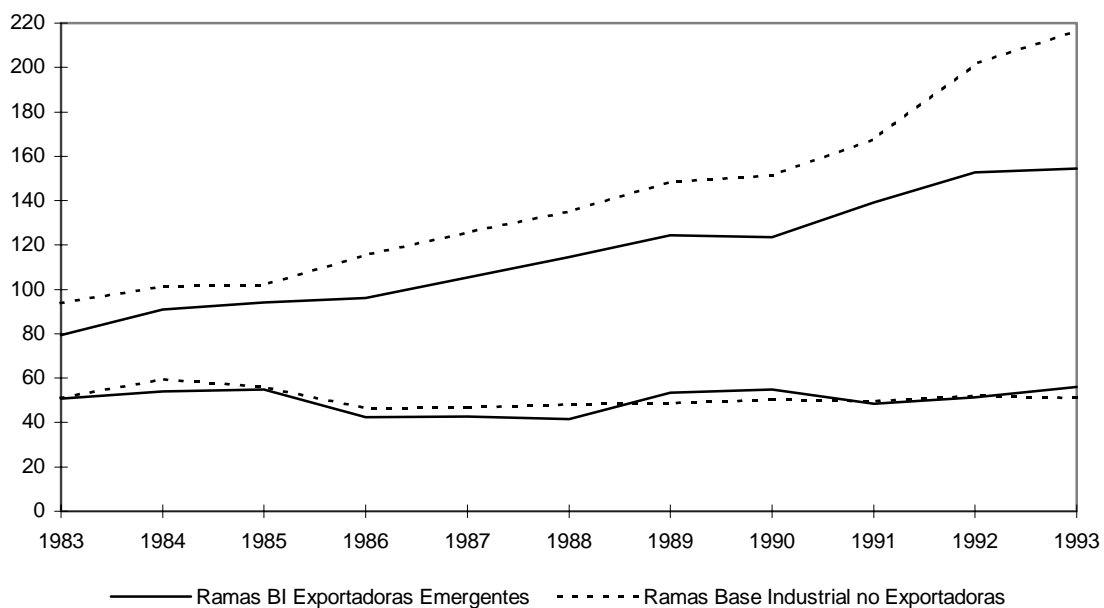
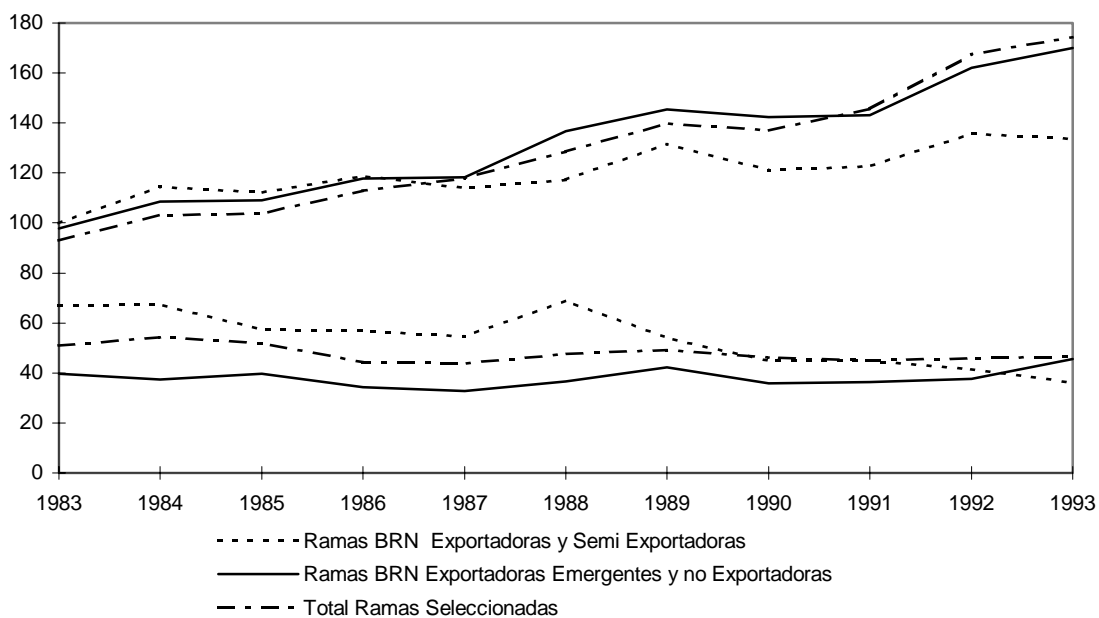
¹⁸ Esta tasa es sólo aproximación de la tasa de ganancia del capital por cuanto ésta considera normalmente la suma total del capital invertido, es decir, el valor del *stock* del capital fijo más el valor del *stock* de capital de trabajo necesario para financiar los gastos en materias primas y remuneraciones. 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 disminuiríamos en parte importante dicho sesgo. Al respecto véase Lange (1973). Aquí hemos optado por la versión de Sylos Labini (1966) que en estricto rigor, según el 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, véase Nordhaus (1979).

	Base RN Exportadoras y semi exportad.		Base RN Export. Emergentes y no Exportador.		Base Industrial Exportadoras Emergentes		Base Industrial no Exportadoras		Total Ramas Seleccionadas	
	Tasa de Ganancia (%)	IPF, 1979=100	Tasa de Ganancia (%)	IPF, 1979=100	Tasa de Ganancia (%)	IPF, 1979=100	Tasa de Ganancia (%)	IPF, 1979=100	Tasa de Ganancia (%)	IPF, 1979=100
1983	67,1	99,8	39,6	97,7	51,0	79,4	51,2	93,9	51,0	93,0
1984	67,2	114,3	37,3	108,4	53,9	91,0	59,5	101,4	54,3	103,2
1985	57,3	112,0	39,7	109,0	54,9	94,1	56,0	101,9	52,1	103,8
1986	56,7	118,7	34,3	117,9	42,3	96,1	46,4	115,5	44,4	112,8
1987	54,6	114,0	32,8	118,4	42,6	105,3	46,7	125,5	43,9	117,9
1988	68,9	117,3	36,6	136,6	41,6	114,6	48,1	135,2	47,5	128,5
1989	54,0	131,5	42,3	145,6	53,5	124,6	48,7	148,4	49,2	139,7
1990	44,9	121,0	35,9	142,4	55,0	123,6	50,2	151,3	46,1	137,1
1991	44,7	122,5	36,3	143,1	48,5	139,1	49,8	167,8	45,0	145,7
1992	41,4	135,8	37,7	162,2	51,4	152,8	52,0	201,4	45,7	167,5
1993	36,0	133,7	45,6	170,0	55,9	154,4	51,0	216,6	46,6	174,4
1983-88	62,0	112,7	36,7	114,7	47,7	96,7	51,3	112,2	48,9	109,9
1989-93	44,2	128,9	39,6	152,6	52,8	138,9	50,3	177,1	46,5	152,9
1983-93	53,9	120,1	38,0	131,9	50,0	115,9	50,9	141,7	47,8	129,4

Fuente: IPF, INE; Tasa de Ganancia , Anexo IV.

Es posible explicar la independencia relativa de la tasa de ganancia, lo que es no sino expresión de su estabilidad relativa, en función de la trayectoria de sus componentes. Como se anotó antes, 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 (CKF), mientras el VBP, se desagrega en precio unitario y cantidad física producida.

**Diagrama 1: Tasa de Ganancia (%) e Índice de Producción Física
(1979=100)**



Fuente Cuadro N° 9. Líneas superiores=IPF; líneas inferiores= Tasa de Ganancia.

Utilizando las especificaciones dadas en el punto 2 y relacionándolas con el VBP, podemos expresar la tasa de ganancia en función de los costos unitarios reales, medidos éstos últimos en términos del producto final¹⁹, es decir:

$$\rho_t = \frac{P_t X_t - CT_t}{CT_t} = \frac{1 - (CT_t/P_t X_t)}{CT_t/P_t X_t} = (\mu_t/P_t)^{-1} - 1, \text{ con } \mu_t = CT_t/X_t \quad [9]$$

De este modo, la tasa de ganancia dependerá de los costos unitarios totales medidos en producción, o lo que es lo mismo, del *costo unitario total real*. En estos términos, la variación porcentual de la tasa de ganancia ($\hat{\rho}_t$) 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 Neta²⁰, tal como se deduce al diferenciar [9]:

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

La ecuación [10] muestra sintéticamente que la trayectoria de la tasa de ganancia estará determinada por las trayectorias de los precios y de los costos unitarios. Es útil mostrar esta relación con los datos disponibles.

Si tomamos la tasa de ganancia inicial (año 1983) y normalizamos los costos unitarios nominales igualándolos a 100 ese mismo año, podemos definir el índice inicial para el nivel de precios. Luego, si aplicamos la tasa de variación del deflactor del VBP al índice inicial respectivo, podemos obtener, conocidas las tasas de ganancia para cada año, las series de precios y costos unitarios nominales para todo el período compatibles con dichas tasas.

En el Cuadro N°9 se muestran dichas series (graficadas además en los Diagramas 2a-2e) y se indican las variaciones medias de los precios de venta y costos totales unitarios nominales para las fases 1984-1988 y 1989-1993. Como se observa allí (véanse últimas líneas), la tasa media de crecimiento de los precios unitarios ha sido más lenta durante el segundo período, hecho que ha obligado a las firmas a operar sobre la trayectoria de los costos a fin de defender la tasa de ganancia. Con exclusión de las ramas BRN exportadoras y semi exportadoras, en todas las restantes el alza promedio de los precios unitarios nominales supera la tasa de crecimiento de los costos, lo cual incluso le permite a las agrupaciones BRN y BI emergentes, aumentar su tasa de ganancia media en relación a la fase anterior (compárese las tasas de beneficios señaladas en las últimas líneas del Cuadro N°8).

¹⁹ 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.

²⁰ El término $P_t/(P_t - \mu_t)$ puede escribirse como VBP/G_t , es decir la relación entre el VBP y la Ganancia Neta.

Cuadro N°9
Precios de Venta y Costos Unitarios Nominales Normalizados
 (índices y porcentajes)

	Base RN Exportadoras y semi exportad.		Base RN Exportadoras Emergentes y no Exportadoras		Base Industrial Exportadoras Emergentes		Base Industrial no Exportadoras		Total Ramas Seleccionadas	
	Precios	Costos	Precios	Costos	Precios	Costos	Precios	Costos	Precios	Costos
1983	1,67	1,00	1,40	1,00	1,51	1,00	1,51	1,00	1,51	1,00
1984	2,20	1,31	1,70	1,24	1,76	1,14	1,84	1,15	1,85	1,20
1985	3,09	1,96	2,43	1,74	2,39	1,54	2,48	1,59	2,55	1,68
1986	3,83	2,44	2,94	2,19	2,91	2,04	2,92	2,00	3,08	2,13
1987	5,22	3,38	3,70	2,79	3,50	2,45	3,57	2,43	3,86	2,69
1988	7,34	4,34	4,10	3,00	4,21	2,97	4,17	2,81	4,69	3,18
1989	8,39	5,45	4,06	2,85	4,65	3,03	4,90	3,30	5,55	3,72
1990	9,02	6,23	5,03	3,70	5,33	3,44	5,95	3,96	6,42	4,39
1991	11,07	7,65	5,98	4,39	6,38	4,30	7,19	4,80	7,76	5,35
1992	12,90	9,12	6,50	4,72	7,86	5,20	7,66	5,04	8,75	6,01
1993	16,71	12,29	7,20	4,95	9,51	6,10	8,40	5,56	10,41	7,10
1983-1988	3,89	2,40	2,71	1,98	2,71	1,83	2,75	1,82	2,92	1,96
1989-1993	11,62	8,06	5,76	4,12	6,75	4,42	6,82	4,54	7,78	5,31
1983-1993	7,40	4,81	4,10	2,97	4,55	3,03	4,60	3,05	5,13	3,47
<i>Tasas de variación anual (%) :</i>										
1984-1988	34,57	34,42	24,44	25,01	22,92	24,58	22,65	23,27	25,60	26,26
1989-1993	18,14	23,31	12,28	11,16	17,82	15,76	15,20	14,77	17,32	17,47
1983-1993	26,35	28,86	18,36	18,08	20,37	20,17	18,93	19,02	21,46	21,86

Fuente : Sobre datos de Anexo IV

Diagrama 2a: Precios y Costos Unitarios (normalizados). Ramas Seleccionadas.

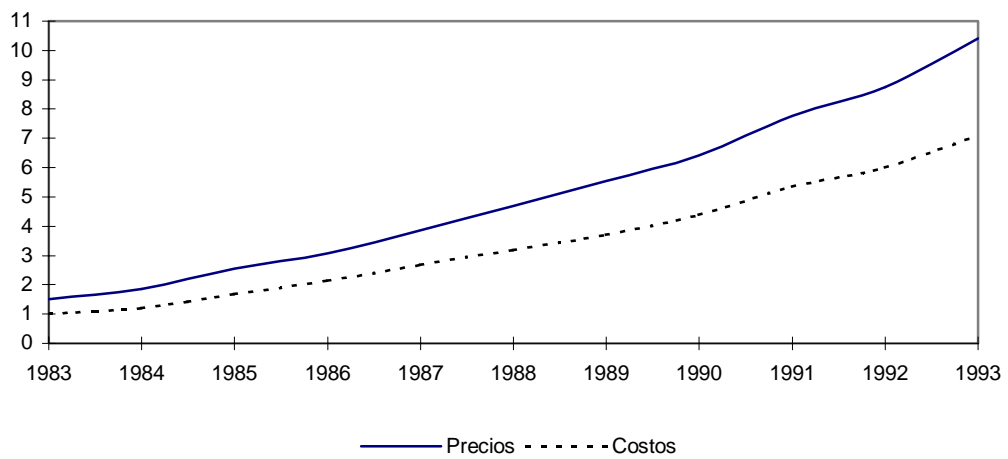


Diagrama 2b: Precios y Costos Unitarios (normalizados). Ramas BRN Exportadoras y semi Exportadoras:

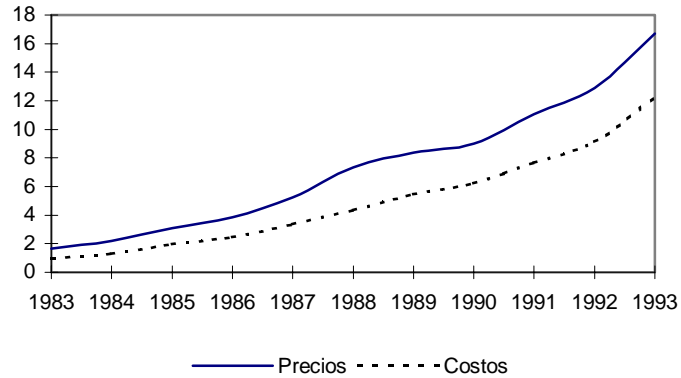


Diagrama 2c: Precios y Costos Unitarios (normalizados) Ramas BRN Exportadoras Emergentes y no Exportadoras:

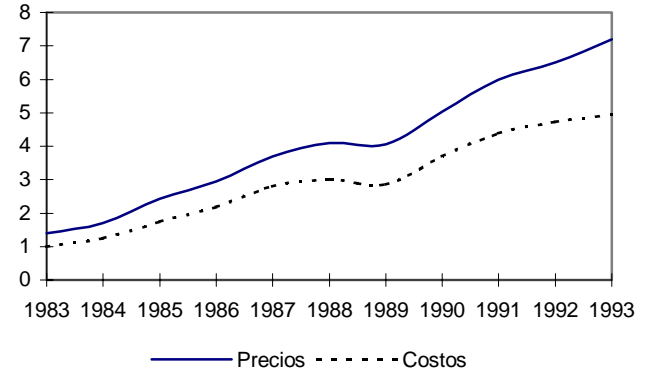


Diagrama 2d: Precios y Costos Unitarios (normalizados). Ramas BI Exportadoras Emergentes.

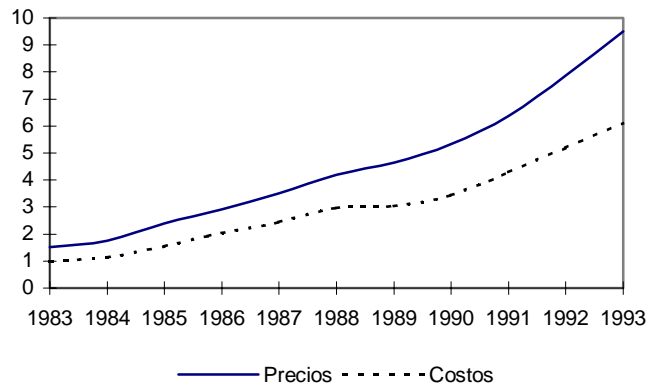
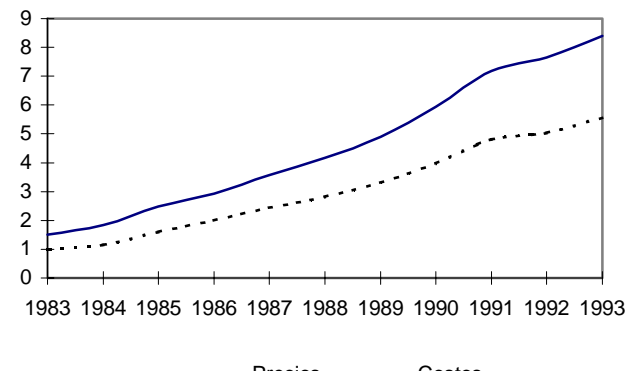


Diagrama 2e: Precios y Costos Unitarios (normalizados). Ramas BI no Exportadoras



De paso, vale la pena resaltar la situación de las ramas BRN exportadoras y semi exportadoras, las que ahora desde otra perspectiva, nuevamente aparecen mostrando un comportamiento excepcional. En este caso, una tasa de variación media mayor de los costos unitarios respecto a la de sus precios, se traduce en una fuerte disminución de la tasa de ganancia media en la segunda fase. Y el punto es que una caída tan severa de la tasa de beneficio bruto, la cual hacia fines de período tiende a converger con la tasa media de la industria (véase el citado Cuadro N°8), podría sugerir un virtual agotamiento de las "rentas" asociadas a la explotación de recursos naturales, lo cual además, por lo menos aparentemente, es coherente con una menor tasa de expansión de su producción física. En efecto, si se comparan los índices de producción entre 1988 y 1993, se constata que la expansión del conjunto de las ramas industriales seleccionadas (5,0% por año) casi duplica la tasa de crecimiento de las ramas "rentistas" (2,8% promedio por año).

Por otra parte es necesario indicar que éste comportamiento de los costos es coherente con los efectos netos descritos en el Cuadro N°7, en el cual, desde la perspectiva de la tasa de participación del excedente bruto, se mostraba *que las compensaciones entre los componentes de los costos son asimétricas*. En efecto, por la ecuación [10], sabemos que la constancia de la tasa de ganancia exige que todo aumento de los costos unitarios nominales sea compensado por un aumento proporcional de los precios.

Si en la fase 1989-1993, efectivamente sucede que el grado de competencia internacional es mayor, sea por tendencias a la baja de los precios internacionales relevantes para los exportadores, o bien, por un aumento del grado de apertura vía disminución de la protección efectiva que afecta a los sustituidores de importaciones, *entonces la vía de ajuste se endogeniza concentrándose en los costos*; ello no sólo afecta la tasa a la cual éstos evolucionan sino también su composición. Las firmas, en este caso, presionarán por compensar las alzas relativas de unos componentes de costos en relación a otros, y el mejor ejemplo, es lo que ocurre con la trayectoria de la participación del CI en VBP que ya comentamos.

Los efectos "compensación" entre componentes de costos y su relación con la tasa de ganancia pueden verse más fácilmente si desagregamos los costos unitarios. Como sabemos, los costos totales unitarios pueden expresarse como:

$$\mu_t = \frac{CT_t}{X_t} = \frac{w_t L_t}{X_t} + \frac{P_t^n M_t^n}{X_t} + \frac{e_t T_t P_t^m M_t^m}{X_t} + \frac{CKF_t}{X_t} \quad [11]$$

y al multiplicar por P_t/P_t en lado derecho de [11] obtenemos las participaciones de cada componente de costo en el VBP tal y como las describimos en [3] y [5], agregándose ahora, la participación del consumo de capital fijo. Luego, diferenciando respecto del tiempo y dividiendo en ambos lados por los costos unitarios, tendremos la tasa de variación de los costos unitarios nominales:

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

pero sustituyendo [12] en [10] tenemos la expresión que relaciona la tasa de variación de la tasa de ganancia con las tasas de variación de las participaciones de los "factores" en el valor de la producción²¹:

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

Un examen rápido de tal ecuación precisa el sentido de la dependencia entre componentes de costos y tasa de ganancia. El mecanismo específico por el cual las firmas defienden su tasa de ganancia consiste en administrar sus costos unitarios reales, lo cual, como ya hemos visto, implica presiones sobre los precios relativos (salarios reales o costos reales de los insumos) o sobre los coeficientes técnicos (requerimientos de fuerza de trabajo e insumos por unidad de producto), efectos que son recogidos por las participaciones σ especificadas en la ecuación [13].

Baste señalar, finalmente, que aun cuando podría deducirse de las tres últimas líneas del Cuadro N°8 que las tasas de ganancias medias, en las dos fases, parecen variar significativamente, tales fluctuaciones *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, pone en 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 o compensar los *shocks* de costos hacia el resto de la economía: *al Estado, a los consumidores o a los proveedores de servicios y de "factores"*.

b. La Tasa de Ganancia y el Tipo de Crecimiento.

En realidad, la propia apertura, como ya hemos dicho, impone restricciones a los *precios de venta*; sin embargo, no lo hace con todos los *precios de compra*, en particular, con el precio de la fuerza de trabajo. Si pensamos en una apertura total vía TLC u otro tipo de acuerdo, entonces, para las firmas los precios de venta pasan a ser un dato, es decir, una variable exógena. E incluso, si también los precios de compra se determinaran por el libre flujo de mercancías a nivel internacional, la permanencia de restricciones estructurales que imposibilitan la movilidad de la fuerza de trabajo harían que

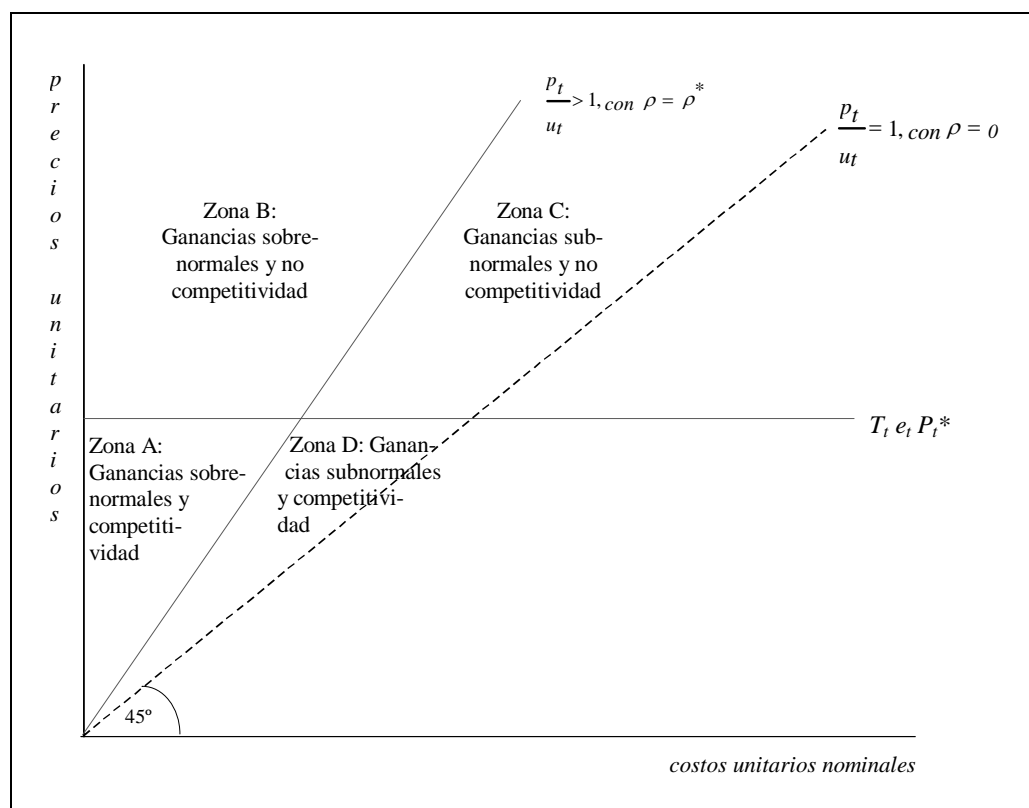
²¹ En [12] el término $\hat{\sigma}_{f_t}$ corresponde a la tasa de variación porcentual de la participación del CKF en el VBP.

todos ellos fueran exógenos, salvo uno: el salario real. Aun cuando en rigor, lo que interesa a las firmas es el costo de la fuerza de trabajo por unidad de producto, es decir, la relación entre el salario real y la productividad media del trabajo, de todas formas el salario continuará siendo una variable estratégica. Por ello, *si la trayectoria de los precios internacionales denominados en moneda doméstica se constituye en un límite externo a la tasa de ganancia, la trayectoria de los salarios reales lo hacen en cuanto límite interno.* Y como ambos precios son a la vez variables distributivas, una, la *tasa de ganancia* como rendimiento esperado del capital que motoriza la expansión de la actividad productiva, y otra, la *tasa de salario*, como ingreso de la fuerza de trabajo, la pugna distributiva se liga indisolublemente con las posibilidades del crecimiento.

Con ayuda del Diagrama 3 podemos explicar lo anterior y deducir las diferentes opciones que, en un contexto de apertura, tendrían las firmas para ajustarse frente a los precios internacionales.

Por la ecuación [9] la tasa de ganancia podemos escribirla como: $\rho_t = (P_t / u_t) - 1$; con ésta expresión es posible imaginar dos situaciones diferentes, ambas factibles de graficarse en un espacio bidimensional con ejes precio-costo total unitario.

Diagrama 3 **Zonas de Competitividad y Ganancias**



La primera, en que la tasa de ganancia es *nula* y es representada por el rayo de 45° del diagrama citado, y la segunda, aquélla en que la tasa de ganancia asume cualquier valor positivo, el que una vez definido, correspondería a la “*tasa de ganancia normal*”, caso que es mostrado por el segundo rayo. Las condiciones para uno u otro caso, es obvio, dependen de las relaciones entre precios domésticos y costos unitarios medios. Señalado esto - y olvidándonos transitoriamente de la recta paralela al eje de los costos señalada en el diagrama - es posible distinguir dos áreas: la primera, constituida por las zonas A y B que indicaría las posibles combinaciones de precios y costos que permiten a las firmas obtener una tasa de ganancia mayor a la tasa de ganancia normal (*tasas sobrenormales*), y la segunda, constituida por las zonas C y D, ambas ubicadas entre ambos rayos, que mostraría aquellas combinaciones que garantizarían a las firmas que operaran en ella, una tasa de ganancia positiva pero inferior a la normal (*tasas subnormales*).

Si ahora “introducimos” el comercio por medio de la paralela olvidada, es decir, si incluimos los precios internacionales corregidos por arancel y tipo de cambio, entonces las áreas anteriores muestran las cuatro zonas relevantes²².

²²Los precios internacionales de las exportaciones, a diferencia de como aparecen en el diagrama, deberían excluir el arancel; sin embargo, para ahorrar un gráfico, se asumirá que éstos se definen de una u otra forma dependiendo del contexto: para sectores *sustituidores de importaciones* con efecto arancelario y para sectores exportadores sin tal efecto.

Como se indica en el diagrama, los precios internacionales definen la *factibilidad* de las tasas de ganancias normales, subnormales y sobrenormales. En efecto, *el concepto de competitividad no es sino otra forma de expresar una situación en que, operando a los precios vigentes, es posible obtener la tasa de ganancia máxima posible*. Como en el caso de una *economía pequeña abierta al comercio* los precios vigentes están determinados por los precios internacionales, necesariamente éstos se constituyen en el límite externo a la tasa de ganancia.

Las cuatro zonas, en consecuencia, indican cuales de las firmas, *ex-post* apertura o cambio (alzas o bajas) en los precios internacionales corregidos por los efectos cambiarios y/o arancelarios, deberán ajustarse a las nuevas condiciones de mercado. Como es evidente, las firmas que operan en las zonas B y C, la nueva situación las obligará a una baja en sus precios, mientras que aquéllas que operan en las zonas A y D tendrán la posibilidad de aumentarlos. En uno u otro caso, lo que suceda con la tasa de ganancia dependerá de la trayectoria que, simultáneamente, sigan los costos unitarios.

Lo anterior se deduce directamente de la ecuación [10], pues, la tasa de ganancia se mantendrá estable solo si $\hat{\mu}_t = \hat{P}_t$, es decir, si los costos unitarios reales permanecen constantes.

Si suponemos, por una parte, que no existen restricciones de demanda, lo cual hace posible el crecimiento, y por otra, que la tasa de ganancia normal es el polo de atracción, entonces el ajuste (con crecimiento) de las *firmas con ganancias subnormales* (zonas C y D) tenderá a seguir una senda con *eventuales* efectos regresivos desde el punto de vista de la distribución.

Aquellas firmas *no competitivas* (zona C) intentarán descargar la disminución de sus precios sobre los costos unitarios, mientras las *competitivas* (zona D) aprovecharán la opción de alza de precios forzando una contención de los costos unitarios. En el caso de las firmas con *ganancias sobrenormales* (zonas B y A), el ajuste con crecimiento seguirá una senda parecida: en la zona B, intentando que la baja de los precios sea menor que la baja de los costos, y en la zona A, intentando que las alzas posibles de los precios no se anulen por aumentos proporcionales de los costos unitarios. De todas formas, si las firmas que operan en estas zonas tienen restricciones para administrar adecuadamente los costos, es probable que estén más dispuestas a enfrentar el ajuste de manera diferente. Aquellas que deban ajustarse “a la baja”, eventualmente podrían absorber parte de los menores precios vía disminución de las ganancias extraordinarias, por ejemplo, por medio de una disminución de las *rentas*, o bien, aquellas que tengan la opción de ajustarse “al alza”, precisamente por contar con ganancias sobrenormales, permitan que sus costos se eleven más rápidamente que sus precios.

Así, las posibilidades de ajuste descritas anteriormente nos permiten comprender porqué, en un contexto de apertura completa, los precios internos

tenderán a variar en la misma dirección en que lo hagan los precios internacionales denominados en moneda doméstica, o bien, porqué la senda de los precios internos deberá seguir la trayectoria de los precios internacionales corregidos *por el efecto de una menor protección efectiva que se supone ocurrirá con la profundización de la apertura vía NAFTA u otro tipo de acuerdo global de comercio.*

Si competitividad significa tasa de ganancia máxima posible a los precios vigentes²³, entonces, los costos unitarios sólo pueden seguir la ruta de los precios internacionales si se desea mantener constante dicha tasa; y si así lo hacen, la estructura distributiva se mantendrá inalterada salvo que existan variaciones en la composición de los costos tal y como ya lo hemos visto a través de la ecuación [12]. Lo anterior, en ningún caso, significa que los salarios reales no puedan crecer, es decir, que el ingreso real de los trabajadores aumente, pero el punto es otro: ¿pueden éstos salarios reales crecer más (disminuir menos) que proporcionalmente que los aumentos (disminuciones) de la productividad media de modo tal que mejore la participación de las remuneraciones?

El comportamiento de efectivo de las 26 ramas seleccionadas nos permiten dar una respuesta. En los casos de las agrupaciones BI exportadoras emergentes y BI no exportadoras, según las cifras del Cuadro N°5, última línea, los salarios reales en el período 1984-1993, dado el *shock* de costos de CI, *subieron menos que proporcionalmente* que la productividad media, lo cual muestra claramente el sesgo regresivo del ajuste en un contexto de crecimiento. Lo propio ocurre con las ramas BRN emergentes: en éstas los salarios reales *disminuyen más que proporcionalmente* respecto de la productividad. Las cifras, en consecuencia, responden negativamente a la pregunta.

No obstante, vale la pena considerar lo siguiente: si bien algunas agrupaciones (v.g.: las tipo BI no exportadoras) realizaron el ajuste compensando el aumento de costos de insumos absorbiendo los efectos negativos por medio de las remuneraciones medias y secundariamente por medio de la tasa de ganancia, las ramas tipo BRN exportadoras, aquellas que podríamos considerar propiamente “rentistas”, lo realizaron principalmente por medio sus tasas de ganancia (véase Cuadro N°8, última línea). Esto explica, por lo demás, porqué la tasa de participación de las remuneraciones cae mucho menos en esta agrupación que en las otras. Las ramas BRN exportadoras y semi exportadoras siguieron una de las opciones de ajuste con crecimiento que

²³ Utilizamos nuevamente las itálicas para resaltar la idea de tasa de ganancia máxima, pues, ésta se esconde y pocas veces se explicita cuando los empresarios utilizan el vocablo competitividad. Como es obvio, a un mismo nivel de costos unitarios y precios internacionales, perfectamente pueden considerarse una amplia gama de situaciones que, en sentido estricto, permitirían ser igualmente “competitivo”, es decir, no perder mercados por sobreprecio. En efecto, se puede mejorar la distribución -la participación de las remuneraciones en el VBP y el VA- sin necesidad de alzar los precios domésticos en relación a los internacionales, simplemente redistribuyendo el excedente, es decir, disminuyendo la tasa de ganancia. Entonces, si un mismo nivel de precios admite cualquier combinación distributiva ¿porqué ésta ha de ser siempre favorable a la patronal? La competitividad es un concepto *relativo* a la distribución, y en consecuencia, inevitablemente ligado a las condiciones económicas, sociales y políticas en que se produce y reparte el producto del trabajo social. El uso abusivo de este vocablo, su reificación, por parte de los empresarios y funcionarios, busca evitar su conexión con tales condiciones haciéndolo aparecer como un fenómeno “técnico”.

asociamos a las firmas que operan en la zona B del Diagrama 2, mientras las otras, las BRN emergentes y las BI, intentaron con relativo éxito, la típica senda señalada para las zonas C y/o D del mismo diagrama, pues, efectivamente el comportamiento de sus tasas de ganancia así lo muestra.

Pero ¿es posible una senda de crecimiento con mejoras distributivas? Es fácil constatar que ésto requiere de otro tipo de condiciones. Estas están implícitamente señaladas en la ecuación [13].

Supongamos por un momento que las firmas están ubicadas en punto como M en el Diagrama 4; allí obtienen la tasa de ganancia máxima de acuerdo a las condiciones de mercado, es decir son competitivas. Si la tendencia es que los precios internacionales, denominados en moneda doméstica, disminuyan sea por efectos arancelarios, cambiarios o de precios en moneda no doméstica, entonces: ¿Cuales son las opciones para la distribución asumiendo un ajuste con crecimiento?

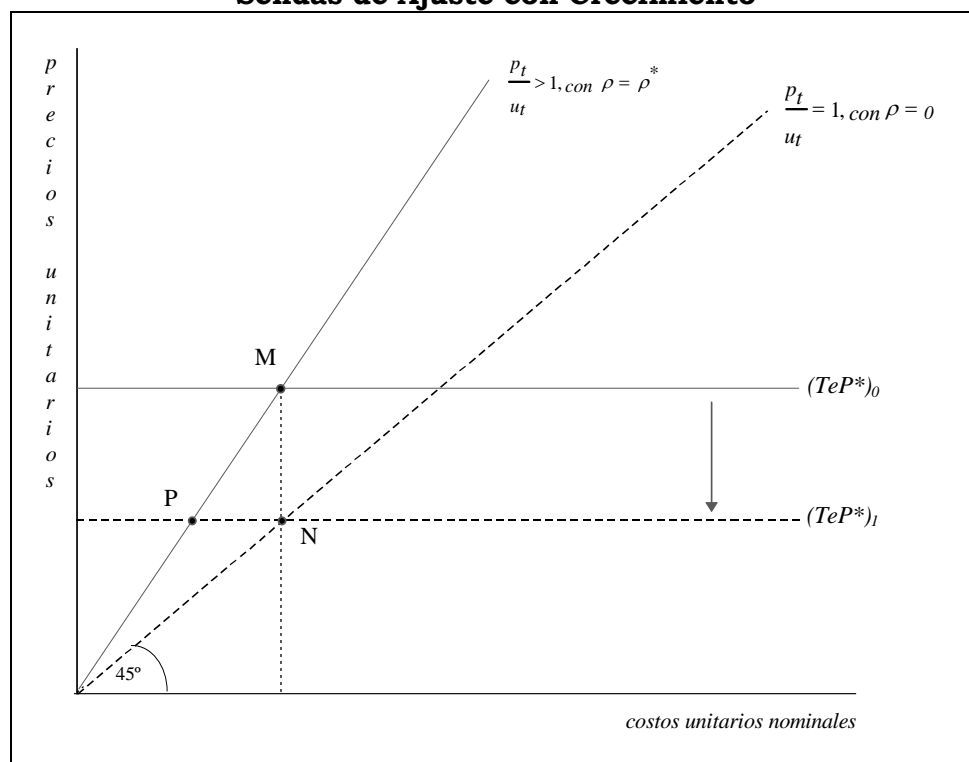
Aunque no son las únicas posibles, dos son las trayectorias de ajuste que nos interesan. La primera sería la senda desde M a N: en este caso la tasa de ganancia disminuiría hasta hacerse nula, pues, la reducción de los precios se haría con costos unitarios constantes; aquí el ajuste con crecimiento sería la antesala de una virtual desaparición de las firmas desplazándose el capital hacia otras actividades. La segunda, de M a P, implica una senda que reduce los costos a la misma velocidad en que caen los precios manteniendo, en consecuencia, constante la tasa de ganancia.

La lógica de la competitividad (búsqueda de la tasa de ganancia máxima a los nuevos precios vigentes) incentivará a las firmas a seguir una trayectoria de ajuste lo más cercana a esta última por lo cual presionarán por disminuir los costos unitarios a la misma tasa en que caen sus precios. Y este es el problema: un ajuste “a la baja” (aún con crecimiento) sólo será compatible con mejoras redistributivas a favor de las remuneraciones si la participación de los otros componentes de costo (σ_{mt} y/o σ_{fi}) disminuyen en una magnitud suficiente que permita cubrir tanto la disminución de precios como la redistribución. O bien que los empresarios, sea por filantropía o por presión directa de los trabajadores, se dispongan a financiar el ajuste con parte de sus excedentes y acepten una disminución de sus tasas de ganancia²⁴.

Pero la filantropía empresarial, cuando existe, se expresa fuera del mercado, más allá de las empresas. Por ello, con el objeto de no desmejorar la tasa de rentabilidad del capital ni detener el crecimiento, sólo nos queda como única salida, en el ámbito de la producción, la reducción de los costos.

²⁴ Si efectivamente se buscaba el crecimiento con equidad en un contexto de profundización de la apertura, éste debiera haber sido el verdadero sentido de la Concertación Social impulsada (vía Acuerdos Marco) durante el primer Gobierno electo después de la dictadura. Esta sólo funcionó mientras la CUT aceptó la ecuación “reajustes salariales reales = variaciones de la productividad”, no obstante, cuando las bases sindicales comprendieron que eso no mejoraba la distribución y comenzaron a reivindicar el “efecto equidad”, es decir, aumentos salariales por arriba de los aumentos de productividad, “extrañamente” los empresarios desahuciaron la Concertación Social.

Diagrama 4
Sendas de Ajuste con Crecimiento



Así, es el ahorro de "factores" el que debería proporcionar las fuentes de financiamiento para los aumentos de salarios reales por arriba de los incrementos de productividad. Y dado que sus posibles reducciones dependen de los precios y cantidades, siendo los primeros variables exógenas precisamente por la libre circulación de mercancías en un marco de apertura, lo más factible es que tal disminución deba originarse a través de una disminución de los requerimientos de insumos y de capital por unidad de producto, o lo que es lo mismo, por medio del cambio técnico. Pero ¿cómo o quién garantiza que las firmas espontáneamente sigan esta senda? Y ¿qué tipo de cambio técnico eventualmente adoptarían?

Por ahora, la respuesta es poco alentadora. La tendencia general sobre la cual hay evidencia es que el tipo de cambio técnico en la industria, salvo excepciones, en la actualidad se caracteriza más por aumentar la productividad del trabajo por vía de la racionalización de los procesos de trabajo (rotación de tareas o polivalencia, ampliación de tareas o explotación, extensión de la jornada o sobreexplotación, en fin, por una intensificación del uso de la fuerza de trabajo

en condiciones de desregulación o *flexibilidad*²⁵⁾ y/o de los procesos productivos mismos (externalización de funciones o *subcontratación*) más que por medio de la *innovación técnica dura*. Y sería precisamente ésta última, la que permitiría tanto reducir los costos posibilitando cambios redistributivos, como también, elevar la productividad de la fuerza de trabajo en condiciones tales que, se podría incluso, si no superar el estado de degradación en que dicha fuerza actualmente da origen y sostén al crecimiento, al menos mejorarlo sin afectar los móviles de la acumulación privada.

4. OBSERVACIONES FINALES.

Como se mencionó al comienzo, el *crecimiento acelerado* del sector industrial presenta una dinámica que no parece orientarse a la "modernización productiva", a la emergencia de una *nueva* industria en el sentido que la llamada "segunda etapa" le supone, ni menos a satisfacer las exigencias *endógenas* de equidad. Lo que hoy existe demuestra cómo el resultado espontáneo de estrategias adoptadas por capitales individuales, de una acumulación circunscrita a la esfera privada, sin regulación y en ausencia de una política industrial global, no conduce necesariamente a la previsiones de los promotores de los procesos de aperturas y del libre cambio entre pequeños y gigantes.

Incluso pensando en el futuro, sólo considerando las señales más recientes y sin conocer exactamente si serán o no permanentes, la situación es ambigua para el crecimiento industrial sostenido en el mediano plazo. Por una parte, la inestabilidad de los precios internacionales de los productos vinculados a las materias primas naturales, la baja sostenida del tipo de cambio durante los cinco últimos años²⁶ y por otra, las crecientes demandas por mejoras distributivas de los trabajadores chilenos, actúan estrechando los límites de maniobra del capital para mantener su rentabilidad. Además, la *emergente emigración* de capitales domésticos hacia Asia u otros países del Cono Sur en la búsqueda de "ventajas espúreas", particularmente de aquellos no anclados directamente a los recursos naturales, precisamente los que operan en sectores con mayor "grado de industrialización", puede anunciar tormenta. A fin de cuentas ¿Porqué habría el capital, en un contexto de precios a la baja y con presiones distributivas, asumir los riesgos de la *innovación tecnológica dura* si aún existen espacios geográficos distintos donde anclar la acumulación? El riesgo del desarrollo tecnológico privado puede sustituirse por las ventajas de otros países, o bien, si la emigración no es posible, por una *innovación técnica blanda* que apunte a la eficiencia por la vía de un mayor control sobre el proceso de trabajo y/o externalizando costos por medio de la fragmentación de los procesos productivos como ocurre con la subcontratación.

²⁵ Para un estudio de estos problemas en la economía chilena de los noventa, véase Leiva y Agacino (1994).

²⁶ En 1994 el tipo de cambio real promedio (índice total) registra una disminución de 16,5% respecto del promedio de 1990; durante el mismo período, si se excluye a los países de América Latina, el tipo de cambio real relevante, prácticamente ha sufrido un deterioro de la misma magnitud. Véase Anexo I.4. Esta tendencia se ha acentuado fuertemente durante el año 1995.

Cualquiera sea el caso, lo importante es que si una tasa estable de ganancia es condición para motorizar la inversión y el crecimiento, entonces, el propio crecimiento entra en contradicción con la equidad, más aún si las fronteras se abren definitiva y totalmente al comercio real en un contexto de absoluta ausencia de una política industrial, de una estrategia global de desarrollo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .

AGACINO, R. (1993): "Ajuste, Crecimiento y Distribución durante la 'Década Perdida", *Investigación Económica, N°211, Vol. LV*, enero-marzo de 1995, UNAM, México DF.

AGACINO, R. y RIVAS, G. (1993): "La Industria Chilena Después del Ajuste: Evaluación y Perspectivas", *Documento de Trabajo N°95*, PET, Santiago, Chile.

AGACINO, R., RIVAS, G. y ROMAN, E. (1992): "Apertura y Eficiencia Productiva: La Experiencia Chilena 1975-1989", *Working Paper*, BID, Washington D.C.

AGUILERA, M. (1995): "Reestructuración y Fuentes del Crecimiento Industrial Chileno 1974-1993" en *Estadística y Economía N°9*, INE, Santiago.

BANCO CENTRAL DE CHILE (1993 y 1994): "Boletín Mensual", varios números. Santiago, Chile.

BANCO CENTRAL DE CHILE (1993 y 1994a): "Indicadores de Comercio Exterior", varios números. Santiago, Chile.

BHADURI, A. (1990): "Macroeconomía. La Dinámica de la Producción de Mercancías", FCE, México.

CAMPERO, M. P. y ESCOBAR, B. (1992): "Evolución y Composición de las Exportaciones Chilenas" en *Estrategia Comercial Chilena para la Década de los 90*, Butelmann, A. y Meller, P. (eds.), CIEPLAN, Santiago, Chile.

CEPAL. (1990): "Transformación Productiva con Equidad", Santiago, Chile.

DIAZ, A. (1995) : "La Industria Chilena entre 1970-1994 : De la Sustitución de Importaciones a la Segunda Fase Exportadora", CEPAL, LC/R 1535, Santiago, Chile.

FEIWEL, G. (1981): "Michal Kalecki: Contribuciones a la Teoría de la Política Económica", FCE, México.

GARCIA, N. (1991): "Reestructuración, Ahorro y Mercado del Trabajo", PREALC, Santiago.

HARRIS, D. (1986): "Acumulación de Capital y Distribución del Ingreso", FCE, México.

INE: "Anuarios de la Industria Manufacturera", varios años. Santiago, Chile.

INE (1993) : "Índice de Producción y Venta Física de Industrias Manufactureras. Base Promedio 1989=100. Metodología", Departamento de Estadísticas Económicas, diciembre. Santiago, Chile.

KALECKI, M. (1956): "Teoría de la Dinámica Económica", FCE, México.

KALECKI, M. (1977): "Ensayos Escogidos sobre Dinámica de la Economía Capitalista". FCE, México.

LANGE, O. (1973): "Teoría de la Reproducción y Acumulación", Ariel, Barcelona.

LEIVA, L. (1993): "La Competitividad del Sector Exportador Industrial" Mimeo, Banco Central de Chile, Santiago, Chile.

LEIVA, F. y AGACINO, R. (1994): "Mercado de Trabajo Flexible, Pobreza y Desintegración Social en Chile: 1990-1994", Documentos OXFAM/UK-ARCIS, Santiago.

NORDHAUS, W. (1974): "The Falling Share of Profits", New York, St Martin's Press.

MIGLIOLI, J. (1987): "Acumulação de Capital e Demanda Efetiva", T. A. Queiroz Ed., Sao Paulo.

PASINETTI, L. (1974): "Crecimiento Económico y Distribución de la Renta", Alianza Editorial, España.

PASINETTI, L. (1985): "Cambio Estructural y Crecimiento Económico", Ed. Pirámide, Madrid.

PET (1992): "Indicadores Económico Sociales 1960-1991", Dinamarca, C. (ed.).

SYLOS LABINI, P. (1964): "Oligopolio y Progreso Técnico", Oikos-Tau, Barcelona.

SYLOS LABINI, P. (1988): "Las Fuerzas del Declive y del Desarrollo", Oikos-Tau, Barcelona.

TAYLOR, L. (1992): "Estabilización y Crecimiento en los Países en Desarrollo: Un Enfoque Estructuralista", FCE, México.

VIAL, J. y MARFAN, M. (1995): "Políticas para el Crecimiento Económico en los 90. El Caso de Chile". Nota Técnica 157, CIEPLAN, Santiago.

YAGUI, E. (1993): "Un Deflactor para la Encuesta Nacional Industrial Anual (Base 1989=100)". Estadística y Economía N°6, INE, Santiago, Chile.

Anexo I.5.: Ponderaciones de CIU Bases 1979 y 1989.				
			Reescalados	
	Base 1979 (*)	Base 1989	Base 1979	Base 1989
Ramas BRN Exportadoras y Semi Exportadoras				
3113	0.0102	0.0206	0.0607	0.0803
3114-15	0.0461	0.0941	0.2739	0.3675
331	0.0435	0.0474	0.2584	0.1852
341	0.0685	0.0940	0.4070	0.3670
<i>total</i>	0.1683	0.2561	1.0000	1.0000
Ramas BRN Exportadoras Emergentes y no Exportadoras				
3131-32	0.0375	0.0155	0.1554	0.0635
371	0.0604	0.0608	0.2501	0.2497
3111	0.0314	0.0334	0.1299	0.1373
3112	0.0317	0.0256	0.1313	0.1050
3118	0.0172	0.0167	0.0714	0.0685
353-4	0.0632	0.0916	0.2619	0.3760
<i>total</i>	0.2414	0.2436	1.0000	1.0000
Ramas BI Exportadoras Emergentes				
3119-21	0.0222	0.0300	0.1130	0.1931
324	0.0210	0.0207	0.1071	0.1330
351	0.0564	0.0558	0.2872	0.3589
355	0.0180	0.0117	0.0919	0.0756
361	0.0072	0.0033	0.0369	0.0211
383	0.0293	0.0186	0.1490	0.1196
384	0.0422	0.0153	0.2149	0.0986
<i>total</i>	0.1964	0.1554	1.0000	1.0000
Ramas BI no Exportadoras				
3133-34	0.0345	0.0357	0.0876	0.1035
321	0.0764	0.0607	0.1941	0.1759
322	0.0377	0.0299	0.0956	0.0866
342	0.0577	0.0370	0.1465	0.1073
352	0.0824	0.0858	0.2092	0.2487
362	0.0115	0.0082	0.0292	0.0237
381	0.0664	0.0586	0.1685	0.1698
382	0.0273	0.0291	0.0693	0.0845
<i>total</i>	0.3939	0.3450	1.0000	1.0000
	1.0000	1.0000		

Nota: Dado que en el INE no informan ponderadores a nivel de cuatro dígitos CIU para 1979, éstos se obtubieron distribuyendo la ponderación infroamda a tres dígitos según la relación VBP a tress dígitos/VBP a 4 dígitos.

Anexo II.1.: Índice de Producción Física con corrección por la fusión de los CIU.											
	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
3111	126.2	116.3	114.0	122.8	126.4	154.6	168.2	181.4	183.4	197.1	218.9
3112	99.4	103.8	122.0	130.2	139.7	146.4	155.6	164.3	168.0	186.5	199.1
3113	102.1	116.7	117.1	128.3	140.1	164.7	192.0	209.7	216.5	261.4	279.8
3114-5	134.5	170.3	157.3	167.4	131.1	126.6	153.6	116.4	109.3	112.9	105.9
3118	147.0	235.3	217.1	292.8	265.8	278.5	269.6	232.1	214.3	317.9	295.8
3119-21	106.9	117.3	110.5	108.5	114.5	127.1	137.2	142.0	165.2	185.1	206.9
3131-32	95.8	101.3	102.5	100.4	87.3	105.8	118.7	120.9	114.8	117.4	119.8
3133-34	88.5	84.9	90.0	95.0	107.2	127.6	167.9	165.6	169.0	197.0	212.8
321	76.0	95.1	101.6	120.1	126.1	120.8	122.4	114.8	126.4	121.0	116.4
322	81.5	95.9	104.0	115.0	124.6	120.2	133.2	124.0	139.8	134.1	120.6
324	71.2	69.7	66.4	67.2	66.5	71.4	79.7	75.5	89.6	92.8	88.8
331	70.3	79.0	75.6	77.5	92.9	88.4	75.5	77.7	73.0	63.5	54.6
341	94.8	98.7	104.0	110.6	111.9	122.3	124.5	128.2	140.3	167.8	169.6
342	163.5	166.5	147.3	175.6	187.6	200.6	237.8	270.7	351.3	489.6	497.5
351	84.2	88.9	90.8	91.0	103.1	118.2	119.8	119.5	129.7	139.0	134.0
352	95.3	101.3	100.8	108.3	123.6	144.3	149.4	154.0	170.0	197.4	224.6
353-4	80.3	80.1	79.9	83.7	89.7	101.0	121.4	123.3	127.5	132.8	138.8
355	110.3	127.9	122.3	112.7	121.0	117.2	130.0	127.3	181.1	207.5	190.5
361	152.3	292.2	334.0	351.8	368.6	385.7	421.7	374.7	356.1	349.2	371.6
362	78.8	74.8	86.8	102.9	69.0	122.1	172.9	171.7	187.3	214.8	229.7
371	87.4	104.7	103.2	105.7	110.3	138.2	138.0	121.4	121.5	145.6	156.2
381	82.8	83.5	90.5	97.7	109.9	119.0	130.0	127.9	128.9	158.7	178.0
382	50.2	64.8	56.3	73.1	84.5	85.2	107.8	119.4	114.7	170.9	221.9
383	70.4	84.8	86.5	109.5	125.0	141.3	153.2	161.2	172.1	198.2	205.0
384	42.9	44.7	55.9	50.3	57.2	58.4	75.3	65.5	70.2	81.7	78.6

Nota: Los índices a cuatro dígitos para los años 1992 y 1993, dada la discontinuidad del viejo IPF base 1979= las variaciones del nuevo IPF de INE base 1989=100. La fusión de índices se calculó, en cada año, de acuerdo a la siguiente fórmula:

Fuente: Sobre Datos de IPF, base 1979=100 de INE, salvo la corrección indicada en nota.

Anexo III.1: Participación del Excedente Bruto en el VBP (%)													
	EB/VBP	EB/VBP	EB/VBP	EB/VBP	EB/VBP	EB/VBP	EB/VBP	EB/VBP	EB/VBP	EB/VBP	EB/VBP	EB/VBP	EB/VBP
T1+T2	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1983-88	1989-93
Ramas BRN Exportadoras y Semi Exportadoras													
3113	45.88	44.16	29.95	26.70	29.46	32.63	36.71	31.66	33.29	29.57	30.73	34.79	32.39
3114-15	33.54	26.71	30.05	29.68	34.03	36.59	33.95	30.32	28.34	32.57	30.92	31.77	31.22
331	40.46	39.81	40.50	32.01	32.05	39.15	32.28	29.88	29.66	29.95	30.30	37.33	30.42
341	52.67	52.30	44.71	49.21	47.20	52.45	46.40	43.99	45.75	41.28	38.39	49.76	43.16
<i>media pon</i>	43.86	41.57	38.71	38.05	38.60	43.47	38.43	35.36	35.37	35.04	33.53	40.71	35.55
Ramas BRN Exportadoras Emergentes y no Exportadoras													
3131-32	45.98	45.49	42.48	42.43	34.99	31.25	35.01	38.44	39.46	42.91	39.17	40.44	39.00
371	37.38	32.82	36.52	35.76	33.57	40.99	43.05	36.05	35.68	29.13	29.43	36.17	34.67
3111	29.21	31.61	30.28	23.93	27.63	21.16	28.16	28.12	26.15	31.95	29.14	27.30	28.71
3112	28.17	24.26	33.10	27.34	27.61	25.36	22.03	24.74	27.21	27.50	33.86	27.64	27.07
3118	10.14	20.99	27.74	15.71	18.24	18.48	31.82	30.21	20.95	12.68	22.20	18.55	23.57
353-4	21.31	21.66	19.86	18.85	20.72	26.39	30.07	25.87	28.28	32.13	39.48	21.47	31.17
<i>media pon</i>	30.29	29.74	31.20	28.30	27.78	29.42	32.64	29.70	29.93	30.22	33.76	29.45	31.25
Ramas BI Exportadoras Emergentes													
3119-21	43.87	44.67	45.16	38.16	33.21	33.22	37.12	39.11	36.55	38.06	42.20	39.72	38.61
324	27.43	32.78	31.44	26.52	30.58	28.29	34.04	33.03	29.05	29.93	31.63	29.51	31.54
351	40.22	36.55	41.06	36.40	38.27	39.04	47.06	47.23	44.00	44.10	44.48	38.59	45.37
355	39.83	34.57	35.97	31.28	40.52	35.00	33.62	36.07	35.76	32.61	33.02	36.19	34.21
361	32.98	42.93	30.71	28.47	22.03	12.64	10.96	31.99	31.65	36.02	29.77	28.29	28.08
383	38.11	44.94	44.01	35.21	29.62	33.73	42.25	40.21	36.67	39.08	43.61	37.60	40.37
384	31.48	33.48	28.37	25.17	27.38	24.81	17.30	27.47	21.55	21.99	22.08	28.45	22.08
<i>media pon</i>	36.77	37.71	37.36	32.19	32.85	32.04	38.12	39.82	36.60	37.23	38.84	34.82	38.12
Ramas Base Industrial no Exportadoras													
3133-34	46.25	53.70	47.88	44.76	52.92	46.74	43.39	41.64	45.42	51.29	46.54	48.71	45.66
321	34.64	37.75	36.19	35.76	32.30	32.83	34.98	34.42	31.43	32.15	29.80	34.91	32.56
322	30.52	35.36	37.65	32.18	28.55	33.04	31.70	32.24	28.51	28.75	33.48	32.88	30.94
342	37.35	40.46	39.46	34.19	33.95	39.31	40.54	42.02	39.94	39.68	41.44	37.45	40.72
352	43.76	44.85	43.48	36.20	36.94	36.58	37.03	40.95	44.16	43.39	43.02	40.30	41.71
362	47.07	51.69	54.08	50.85	50.81	46.08	45.89	46.63	40.39	36.34	42.04	50.10	42.26
381	35.22	34.60	31.72	29.67	28.53	30.29	30.93	30.88	27.15	29.11	30.34	31.67	29.68
382	12.63	15.02	15.04	14.31	13.08	12.40	19.51	15.85	16.11	18.81	17.73	13.75	17.60
<i>media pon</i>	36.50	39.11	37.66	34.00	33.53	34.35	34.94	35.54	34.90	35.90	35.75	35.86	35.40
<i>med ram. sel.</i>	36.29	36.98	36.22	32.95	32.86	34.24	35.77	34.74	34.07	34.50	35.18	34.92	34.85
Fuente: Sobre Datos de ENIAS, INE. Los valores de las agrupaciones se obtienen según las Ponderaciones indicadas en Anexo I.5.													

Anexo IV.1.: Tasa de Ganancia Bruta antes de Impuesto (%)														
	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1	VBP/CT-1
T1+T2	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1983-1988	1989-1993	1983-1993
<i>Ramas BRN Exportadoras y Semi Exportadoras</i>														
3113	75.52	72.44	37.51	32.24	37.65	44.88	52.38	39.18	42.53	35.11	35.94	51.07	41.03	45.94
3114-15	39.98	31.41	38.76	33.35	44.40	50.90	42.80	32.50	29.34	40.52	34.90	37.58	36.01	38.08
331	56.15	56.74	60.29	40.35	41.08	57.81	41.49	35.45	35.41	35.73	36.68	50.92	36.95	45.20
341	91.13	97.23	70.75	86.54	72.57	91.64	71.78	63.23	65.37	46.63	36.81	83.65	56.76	72.15
media	67.14	67.24	57.27	56.74	54.60	68.90	53.96	44.86	44.75	41.44	36.01	61.98	44.20	53.90
<i>Ramas BRN Exportadoras Emergentes y no Exportadoras</i>														
3131-32	72.84	73.05	67.31	68.55	49.83	41.66	48.67	57.51	59.04	68.47	58.63	66.32	58.47	60.51
371	47.56	33.72	38.26	34.82	31.94	50.78	54.06	37.30	36.39	24.72	27.45	37.26	35.98	37.91
3111	38.24	43.00	40.61	29.45	36.35	25.37	36.75	36.75	32.83	43.34	37.04	37.53	37.34	36.34
3112	32.78	26.99	44.02	33.41	34.34	30.57	25.29	29.25	33.42	33.96	45.33	34.31	33.45	33.58
3118	5.30	22.13	34.37	14.22	18.86	17.65	42.08	38.08	22.15	11.31	25.28	18.98	27.78	22.86
353-4	25.72	25.94	23.52	21.74	24.74	33.75	40.18	32.49	37.04	45.01	62.34	24.33	43.41	33.86
media	39.60	37.29	39.70	34.28	32.79	36.58	42.28	35.91	36.29	37.74	45.59	36.71	39.56	38.01
<i>Ramas BI Exportadoras Emergentes</i>														
3119-21	71.74	74.81	76.48	57.55	44.93	45.34	54.22	59.29	53.09	55.28	67.34	65.10	57.84	60.01
324	33.48	43.89	41.35	33.04	39.89	35.90	46.59	43.68	36.84	39.17	42.35	38.33	41.73	39.65
351	58.71	48.96	61.24	47.11	47.91	49.92	65.46	63.74	57.20	61.08	62.26	52.79	61.95	56.69
355	55.96	45.50	50.28	40.77	60.81	46.72	43.60	48.60	48.29	41.32	44.03	50.66	45.17	47.81
361	42.01	64.41	39.09	35.40	26.02	13.63	11.43	36.92	38.56	48.81	36.82	41.39	34.51	35.74
383	52.12	71.76	70.49	48.68	36.17	46.62	66.55	59.55	49.68	57.99	69.34	55.84	60.62	57.18
384	36.97	43.80	35.66	29.99	35.13	30.29	18.62	32.88	23.97	25.08	25.14	36.31	25.14	30.68
media	50.96	53.88	54.89	42.33	42.59	41.56	53.50	54.96	48.45	51.37	55.87	47.70	52.83	50.03
<i>Ramas Base Industrial no Exportadoras</i>														
3133-34	77.71	104.26	84.86	75.03	99.73	79.96	67.89	63.11	72.48	88.62	74.72	88.32	73.36	80.76
321	42.85	51.92	48.83	48.08	39.63	42.70	46.30	43.41	38.39	39.70	33.93	46.26	40.35	43.25
322	40.20	50.79	56.64	43.10	37.19	46.37	43.51	43.98	36.75	37.22	46.94	45.58	41.68	43.88
342	47.43	58.23	54.92	44.96	44.63	57.41	60.40	64.53	59.56	58.43	62.41	50.04	61.07	55.72
352	71.79	75.24	71.75	48.82	54.14	52.73	53.28	63.36	72.72	71.13	69.57	64.35	66.01	64.05
362	69.49	89.83	96.25	86.92	87.21	71.19	74.73	75.62	58.28	48.45	61.69	85.94	63.75	74.51
381	45.04	45.31	40.40	38.07	35.61	38.83	40.74	39.54	32.20	35.84	37.88	40.89	37.24	39.64
382	9.58	13.44	14.98	8.79	4.77	4.87	16.31	11.93	11.81	16.69	16.18	10.31	14.58	11.76
media	51.22	59.53	56.05	46.39	46.73	48.13	48.74	50.17	49.76	51.98	51.03	51.34	50.34	50.88
med. ram. sel.	51.04	54.35	52.08	44.41	43.88	47.55	49.24	46.08	44.99	45.72	46.61	48.88	46.53	47.81

Fuente: Sobre Datos de ENIAS, INE. Los valores de las agrupaciones se obtienen según las Ponderaciones indicadas en Anexo I.5.



Información disponible en el sitio ARCHIVO CHILE, Web del Centro Estudios “Miguel Enríquez”, CEME:

<http://www.archivochile.com>

Si tienes documentación o información relacionada con este tema u otros del sitio, agradecemos la envíes para publicarla. (Documentos, testimonios, discursos, declaraciones, tesis, relatos caídos, información prensa, actividades de organizaciones sociales, fotos, afiches, grabaciones, etc.)

Envía a: archivochileceme@yahoo.com

NOTA: El portal del CEME es un archivo histórico, social y político básicamente de Chile. No persigue ningún fin de lucro. La versión electrónica de documentos se provee únicamente con fines de información y preferentemente educativo culturales. Cualquier reproducción destinada a otros fines deberá obtener los permisos que correspondan, porque los documentos incluidos en el portal son de propiedad intelectual de sus autores o editores. Los contenidos de cada fuente, son de responsabilidad de sus respectivos autores, a quienes agradecemos poder publicar su trabajo.

© CEME web productions 2003 -2006