

Acumulación, Distribución y Consensos en Chile*.

Rafael Agacino**

Estas notas constan de tres partes. En la primera, se realiza una descripción de las dos estrategias de acumulación seguidas por la economía chilena durante gran parte del presente siglo: el patrón sustitutivo de importaciones y el modelo exportador actual. Se resaltan muy esquemáticamente sólo aquellas diferencias que permitan, en una perspectiva de más largo plazo y a través de un marco interpretativo no neoclásico, discutir los problemas de acumulación y distribución funcional del ingreso. La segunda parte, se ocupa directamente del tipo de vínculos, benignos o perversos, entre acumulación y distribución en el marco de los dos patrones discutidos. Finalmente, en la tercera, se evalúan brevemente los resultados distributivos funcionales obtenidos durante la Transición para luego, sobre la base de un análisis más político, realizar un breve comentario respecto del rol de la política de los Consensos -el soporte estratégico del Gobierno de la Concertación- en el contexto del Patrón de Acumulación vigente. Este artículo tiene el carácter de ensayo aún cuando el material sobre el cual se apoya corresponde a investigaciones previas. Su objetivo es polemizar con la visión imperante respecto de la economía chilena, en particular, con aquella que promueven algunos organismos internacionales. Estos muestran a Chile como el Paradigma del Desarrollo y presionan a otros para reproducir el "experimento chileno", olvidando no sólo la inmensidad de los costos sociales y de todo tipo que pagaron y siguen pagando una parte importante de sus habitantes, sino también el conjunto de problemas no resueltos y las nuevas contradicciones que ese mismo "experimento" ha generado.

I. Los Patrones de Acumulación del último medio Siglo: Algunas Características.

1. El propósito de esta primera parte es señalar un camino posible -aquel que surge de los desarrollos teóricos de la economía política- para estudiar el patrón de acumulación impuesto desde 1975 a la fecha. Interesa resaltar sus particularidades al contrastarlo, en una perspectiva de largo plazo, con el patrón previo. Conviene explicitar además, que el análisis se concentra más en la estructura que en el proceso; el que aquí no nos ocupemos de su génesis ni de la transición de un patrón a otro, no debe asociarse a una concepción metodológica "estructuralista" sino más bien entenderse como opción expositiva a efectos de satisfacer las restricciones de espacio.

Nuestro punto de partida es el proceso de valorización del capital; en éste es posible distinguir tres fases. La primera, corresponde a la *fase del capital-dinero*, es decir la presencia del capital como masa de dinero dispuesto a iniciar la actividad productiva; la segunda, la del *capital-productivo*, en la cual se organiza y ejecuta el proceso de producción y la tercera, la del *capital-mercancía*, en la que se busca la realización del excedente generado para nuevamente (por la vía del consumo

productivo) reiniciar el proceso. Lo importante es que cada fase asume características especiales en cada época y tales singularidades permiten caracterizar un cierto patrón de acumulación. Aun cuando la acumulación al nivel más abstracto opera con una lógica idéntica, a un nivel más concreto lo hace bajo formas distintas.

2. La Fase del Capital-Dinero: ¿Quién conduce la Acumulación? La primera fase involucra una decisión central: iniciar el proceso de acumulación, *pero iniciarla en un sentido definido*, con objetivos estratégicos claros. Cuando tal decisión involucra a un capital individual, el objetivo se revela de inmediato: aumentar la tasa de ganancia; cuando tal decisión involucra al capital en general, es decir, al conjunto de capitales individuales en competencia, los objetivos individuales, sin embargo, no prefiguran un objetivo colectivo; *es más, los resultados globales aparecen como mezcla espontánea de acciones individuales*. Y sobre este punto - ineludible por más que el velo ideológico dominante lo ocultegira gran parte de la discusión actual; su expresión en el ámbito de la economía académica fue la pugna entre revolución keynesiana y contrarrevolución neoliberal.

3. En el reino de influencia keynesiana -o estructuralista en el caso latinoamericano-, se asumía como verdad indiscutible que el resultado espontáneo de decisiones de capitales individuales era contradictorio con los objetivos de crecimiento sostenido y de desarrollo económico-social. Por el contrario, en el reino neoliberal, un marco de libertad para los capitales individuales es la única vía que garantiza el logro de esos objetivos. Estas concepciones se traducirán en estrategias concretas que marcarán una primera diferencia entre ambos patrones. En el patrón de desarrollo previo, se asigna a una institución, el Estado, la potestad para coordinar y orientar el proceso de acumulación e incluso, aprobándose su intervención directa tanto en la esfera productiva (la inversión pública) como en el control de los flujos de capital-dinero (mercados financieros regulados e intervención en la gestión de los créditos internacionales para el desarrollo). En el patrón actual, la temprana desregulación de los mercados financieros y el retiro sistemático del sector público del ámbito de la producción y la inversión productiva, marcó un punto de inflexión notable.

4. La diferencia entre uno y otro caso es fundamental. En el patrón anterior, desde el punto de vista de la primera fase de la acumulación, el capitalismo chileno tuvo un conductor, el Estado. Era éste, al amparo de arreglos institucionales que reflejaban las correlaciones de fuerza entre las clases y entre los segmentos de clases, el que orientaba la dirección del desarrollo. En el patrón impuesto por la dictadura, sin embargo, la acción económica del Estado en este ámbito tendió a desaparecer dando paso al mercado, es decir, a las decisiones de los capitales individuales cada uno con diversos grados de hegemonía. Desde entonces no se ha intentado concentrar u orientar la inversión en actividades determinadas en función de una estrategia definida de desarrollo; más bien se buscado asegurar un marco propicio para que los capitales privados individuales inviertan no importando dónde lo hagan ni en qué condiciones. En este sentido el tipo de estructura productiva, *el tipo de economía que se construye queda a los azares de las decisiones del propio capital -particularmente del capital trasnacional- y no es tema de discusión política*: se confía que la conducción de la acumulación por parte de éstos, en la búsqueda de su beneficio, dará como resultado el bienestar para el conjunto del país. Se proclama, pues, que tanto el desarrollo como el tipo de desarrollo, en tanto resultado espontáneo de la iniciativa privada sin trabas institucionales, es la estrategia que garantiza el futuro.

5. La Fase del Capital Productivo: Centralización y Desconcentración del Capital.

Uno de los aspectos más relevantes del patrón de acumulación actual es la nueva forma en que se *organiza* el capital en la esfera productiva. En el nuevo orden, se combina la *centralización* del poder sobre variadas actividades productivas por medio de *conglomerados* con una *desconcentración* simultánea de la actividad productiva misma, *fragmentando los circuitos productivos y modificando notablemente los procesos de trabajo*.

En las décadas anteriores a los setenta, la centralización del capital asume la forma de integración vertical conjuntamente con la concentración de capital en grandes complejos industriales asociados a un mismo "valor de uso". Este tipo de centralización permite identificar segmentos muy definidos del capital con dinámicas propias en contraposición a otros segmentos: no es lo mismo el capital industrial que el capital bancario o incluso al interior de un mismo sector (la industria automotriz, la industria alimentaria, la industria de línea blanca, etc.) la distinción es relevante. La conformación de estas fracciones diferentes del capital va aparejada de una relación directa con el Estado: en un caso por la vía de la complementariedad (inversiones en infraestructura) o asociación explícita (proteccionismo) o en otro, por su independencia y conflicto por la vía de la irrupción de la actividad pública en los ámbitos de exclusividad privada (minería, banca). Incluso, desde el punto de vista del capital-productivo, en el propio sector público existe la tendencia a la centralización por la vía de integración vertical. Este tipo de centralización del capital privado y público, la concentración de las actividades productivas en grandes complejos industriales, buscaba aprovechar las economías de escala y/o ejercer un control más efectivo sobre el conjunto del circuito productivo. La industrialización en nuestro país, por ejemplo, avanzó diluyendo las formas fragmentadas de producción integrándolas y absorbiéndolas en unidades productivas mayores. Esta tendencia a la concentración no sólo tuvo efectos estrictamente económicos, sino también sociales: aumentó las posibilidades de organización de nuevas franjas de trabajadores y permitió el fortalecimiento de la actividad sindical tradicional.

6. A contrapelo de estas tendencias, el nuevo patrón de acumulación se distingue por una nueva modalidad de organización del capital. Los nuevos "empresarios" dejan de adscribirse a cierto tipo de actividad productiva específica y más bien *asumen la acumulación del capital en cuanto valorización independientemente de su forma*. Transitan desde el campo a la industria, combinan actividades bancarias con industriales, mineras y de servicios: centralizan el capital por la vía de la integración horizontal. Esta nueva modalidad de operación del capital, sin embargo, opera simultáneamente con una *desconcentración de los procesos productivos*: la subcontratación de unidades productivas autónomas pero organizadas en función de la lógica de acumulación de un capital hegemónico. La nueva forma de centralización exige flexibilidad y la fragmentación del capital-productivo constituye parte de ella. En este sentido la reorganización de los procesos productivos en Chile, se emparenta directamente con las nuevas modalidades de la internacionalización. A nivel mundial ya no se trata sólo de la internacionalización del capital-dinero (flujos financieros internacionales) o de la internacionalización del capital-mercancía (flujos de comercio real) sino de una fase más reciente: la internacionalización del capital-productivo mismo, *la desconcentración territorial de los procesos productivos en la búsqueda de costos menores* (por tendencias salariales, menores regulaciones ambientales, etc.) en relación a los existentes en sus países de origen.

7. La desconcentración de los procesos productivos se expresa, en el caso de numerosas actividades, en una fragmentación de los circuitos de valorización. Así,

es posible que la cadena que genera una mercancía final no este concentrada en un complejo industrial dado sino en un número diverso de unidades económicas (productivas o de servicios) que intervienen directamente en las diferentes etapas de la producción o indirectamente en la provisión de servicios auxiliares. Tales unidades especializadas no obstante autónomas, se organizan en torno a un capital hegemónico; es éste capital perteneciente a un conglomerado el que controla directa (la subcon-tratación) o indirectamente el proceso productivo (control de los flujos de comercio) pudiendo movilizarse de una actividad a otra *externalizando los costos de ajuste*. La acumulación en esta lógica de flexibilidad se traduce en que sean las unidades subcontratadas las obligadas a flexibilizar sus operaciones, sea regulando sus niveles de actividad (cantidad producida o masa de servicios prestados) o bien, flexibilizando precios, principalmente salariales, a objeto de mantener una tasa de beneficio estable. *La centralización del capital en conglomerados con desconcentración productiva se ha traducido finalmente, en la aceleración de la acumulación de los grandes capitales con un estancamiento permanente de la rentabilidad del segmento de capitales pequeños, y principalmente, con severos efectos sobre el movimiento obrero.*

8. Esta nueva estrategia de organización del capital, ha generado una estructura productiva extremadamente heterogénea: por una parte el gran capital (conglomerados), por otra, medianos y pequeños capitales, además de microactividades semi capitalistas. Igualmente esta heterogeneidad se deja sentir en las estructuras salariales, de ingresos y en los grados de dinamismo de cada fracción del capital; combina actividades pujantes y otras estancadas o virtualmente decadentes con todos los impactos sociales conocidos. Sin embargo, uno de los efectos más importantes de la nueva modalidad de organización del capital productivo, se ha dejado sentir sobre los trabajadores. En un caso, los *asalariados permanentes* se han visto debilitados *en cuanto sujetos* tanto por la tendencia a disminuir los tamaños de las plantas fijas -su proporción tiende a disminuir en relación a los trabajadores temporales- como por la aplicación de nuevos sistemas de organización del trabajo y de salarios que los somete a un régimen mucho más intenso y competitivo; y en otro, los *asalariados temporales* igualmente sometidos a condiciones más difíciles de organización por el propio carácter flexible y fragmentado -espacial y temporalmente- de sus ocupaciones. En este caso, las dificultades *objetivas* para conformar agrupaciones *reivindicativas permanentes* son mayores: la fragmentación no sólo equivale a atomización sino igualmente a la existencia de grupos pequeños de trabajadores con *patrones múltiples*. Además, estas condiciones objetivas se acompañan de condiciones *subjetivas* adversas: no existe espacio físico o geográfico duradero que les permita reconocerse como tales, son itinerantes. *Para ellos la abolición del antiguo régimen de fábrica les vuelve más abstracta la lucha*, no enfrentan a un empleador común ni constituyen una comunidad de intereses permanentes sino más bien son obligados, en los hechos, a una competencia mutua. Y qué decir de los trabajadores no asalariados que abundan y circulan fuera de los límites del mercado del trabajo.

Como es evidente, las posibilidades de organización y actividad sindical actuales son distintas respecto a un marco de centralización y concentración como el existente en el patrón anterior. La debilidad del movimiento sindical no se explica exclusivamente por una falta de proyecto alternativo; por el contrario, *la falta de proyecto se relaciona más con un sujeto social que fue obligado (material y políticamente) a involucionar casi a nivel de categoría estadística*. Y en este proceso fue vital la combinación entre reestructuración capitalista y la desregulación del

mercado del trabajo que, impulsada sistemáticamente desde el Estado, constriñó las relaciones entre capital y trabajo a la esfera estrictamente privada.

9. La Fase del Capital-Mercancía: El Destino de la Producción Social. En el patrón anterior el principal centro receptor de la producción social, sea como consumo familiar o consumo productivo, era el mercado interno. La demanda interna fue uno de los pilares del propio proceso de acumulación a excepción de las exportaciones altamente concentradas en productos mineros; la expansión de los mercados internos era condición necesaria para la expansión del capital industrial. Dentro de ciertos límites y para ciertas fracciones del capital, el proceso de acumulación era incluso coherente con mejoras distributivas: la distribución progresiva del ingreso expandía la demanda garantizando con ello la continuidad del ciclo de valorización. Distinto es el caso en el nuevo patrón: la evolución del comercio global (importaciones más exportaciones) indica que tanto el destino de la producción social doméstica como la satisfacción de la demanda interna, se asocian crecientemente a los mercados externos. Estos mercados, originalmente vistos como solución a la asfixia del modelo de sustitución de importaciones, durante las dos últimas décadas se transformaron en el principal espacio de realización del capital-mercancía; así lo reflejó la expansión de las exportaciones luego de la crisis de los ochenta. El cambio de destino de la producción reforzó la transformación de la estructura productiva iniciada con la apertura de mediados de los setenta, desplazando las inversiones desde actividades centradas en los mercados internos hacia actividades exportadoras, principalmente con base en recursos naturales o hacia sectores no transables de alta concentración monopólica (servicios) a los cuales la apertura no afectó.

10. Desde la perspectiva del capital-mercancía, el nuevo patrón acentúa un tipo de crecimiento que centra su inserción en los mercados externos al amparo de las ventajas "espúreas", es decir, donde el aprovechamiento de rentas naturales y/o la mejora de los precios relativos cuyo soporte es la disminución de los costos salariales, constituyen las principales fuentes de competitividad. En el caso de los sectores sustituidores de importaciones que sobreviven, del mismo modo, tanto el ajuste como su crecimiento más tardío, también se ampara en ese tipo de ventajas. Lo significativo de todo esto es que *al cambiar los mercados de destino se producen cambios en las fuentes del crecimiento, y en consecuencia, el nuevo tipo de exigencias que se imponen a la acumulación implican también nuevas exigencias para la distribución.* Y es este aspecto, los vínculos entre crecimiento y distribución, uno de los temas centrales que nos interesa discutir a continuación.

II. Los vínculos entre Crecimiento y Distribución.

1. Los puntos anteriores tuvieron como propósito explicitar algunas diferencias entre *dos formas históricas de funcionamiento del capitalismo chileno*; éstas permiten plantear el problema de la distribución no sólo como el resultado exclusivo de correlaciones de fuerza sino también como resultado de la lógica de acumulación imperante. Esto remite como es obvio, inmediatamente, a los vínculos entre lo político y lo económico, a sus límites mutuos. Específicamente este problema, en el contexto actual, en la Transición, lo abordaremos más adelante. Por ahora interesa establecer qué tipo de límites tiene o impone un cierto tipo de acumulación o crecimiento sobre las posibilidades distributivas.

2. La Distribución como Necesidad de la Acumulación: el Paradigma Keynesiano. En el análisis del patrón anterior hacíamos notar una cierta relación benigna entre acumulación y mejoras distributivas, una cierta coherencia *dentro de ciertos límites*, entre las necesidades de expansión del capital y la distribución

del ingreso. Una forma de plantear sintéticamente este tipo de vínculos es la siguiente: la expansión del capital, es decir, un proceso de valorización sostenido, requiere mercados cuya expansión se iguale al ritmo en que aumenta el excedente social plasmado en el capital-mercancía; así, la trayectoria de la demanda efectiva, en el sentido keynesiano, es vital para garantizar el proceso de crecimiento. Sin embargo, sólo en el mejor de los casos, la expansión de la demanda efectiva y el crecimiento podía ocurrir mejorando el patrón distributivo "factorial"; en el peor de ellos, como normalmente ocurre, se afectaría regresivamente la participación relativa de los ingresos del trabajo en el producto. Un círculo virtuoso requería, por una parte, que la *expansión de la demanda y su composición fuera coherente con el aumento del producto global y su composición para no alterar los precios relativos*, y por otra, que *todo crecimiento neto de los salarios reales sobre el crecimiento de la productividad media física fuera compensado con ahorros en la utilización del capital fijo e insumos intermedios a fin de no afectar el nivel de precios absolutos ni la tasa de ganancia*. Así, la expansión de la demanda no sólo sería coherente con el crecimiento, sino además, el sesgo progresivo que ésta permitiría en la distribución, aceleraría la propia tasa de crecimiento en un contexto de estabilidad de precios.

3. En el caso concreto del patrón anterior la expansión *basada* en el crecimiento de la industria sustitutiva exigía un *sesgo en la distribución* por cuanto la expansión y *reorientación* del consumo hacia los mercados internos requería tanto de una elevación de los ingresos *como de un cambio distributivo que favoreciera a los sectores potencialmente consumidores de sus productos*. En este sentido, para la *capital industrial* era absolutamente imprescindible tanto la protección respecto de la competencia externa como la aplicación de políticas que impulsaran tal cambio en el patrón distributivo. Por ello, el aumento de los salarios reales medios de la economía, la fijación de salarios mínimos y el conjunto de medidas distributivas paramercado impulsadas desde el aparato público, eran coincidentes con su propia lógica de expansión independientemente de los efectos que más tarde se dejarían sentir a nivel global dada la asimetría del crecimiento.

4. Más allá del mito, en el mundo real el crecimiento *es desigual* sea porque la expansión de la demanda no es simétrica y su composición cambia en la trayectoria de crecimiento, o bien, porque nada garantiza que se realicen las compensaciones "no inflacionarias" a los aumentos salariales netos. Y así ocurrió: el crecimiento fue asimétrico. La expansión finita de los mercados internos, la asfixia por la lentitud del desarrollo de las ramas productoras de bienes de capital e intermedios o el estrangulamiento por déficit de divisas, como también el crecimiento desigual entre industria y agricultura, fueron la expresión de los límites del patrón sustitutivo. Las tendencias inflacionarias de "raíces estructurales" fueron acompañadas de un cambio en los precios relativos a favor de las mercancías-salarios de base agrícola agudizando la pugna distributiva ya no sólo entre capital y trabajo, sino también entre las diferentes fracciones del capital. No es extraño, en este sentido, que el propio capital industrial radicalizará sus demandas proteccionistas, favorecieran el proceso de reforma agraria - entendida como el desarrollo capitalista del campo- o esbozara la generación de mercados regionales. Incluso una industria protegida, no sometida a la competencia internacional, pudo mantener el proceso de acumulación dentro de ciertos límites arreglándoselas frente a los aumentos salariales por la vía de "indexar" sus precios a los costos. Los altos niveles de protección permitieron mantener la tasa de ganancia trasladando los mayores costos salariales a precios, hecho que si bien no afectaba significativamente las mejoras previas en el patrón distributivo y constituía una salida para el capital industrial monopólico, a la postre limitaba sus

propias posibilidades de expansión. Así, durante un tiempo, fue posible crecimiento con inflación, pero crecimiento lento y muchos veces espamódico.

5. Sin embargo, más allá de los límites del patrón sustitutivo, es necesario resaltar que los trabajadores acostumbrados a vivir en un contexto inflacionario, aprendieron a *defender* las mejoras absolutas y relativas obtenidas durante el propio transcurso de la industrialización. Estas mejoras adquirieron carácter institucional y formaron parte de lo que se consideró las "conquistas históricas" de los trabajadores; *formaron parte tanto de la ley como de la conciencia colectiva* y constituyeron un piso ineludible para cualquier gobierno. El déficit Público que se consideró inicialmente como fuente de crecimiento, pasó también, a considerarse como fuente distributiva. El paradigma keynesiano asumido como una necesidad por parte de una fracción mayoritaria del capital industrial, se mutó en una necesidad de equidad y justicia en manos de los trabajadores que lo radicalizaron intentando superar sus límites. Ante ello, sus propios impulsores originarios renegarían más tarde cambiando brutalmente las reglas del juego.

6. La Distribución como Freno a la Acumulación: el Paradigma Neoliberal. Y las reglas del juego cambiaron. Una economía abierta real y financieramente a los mercados internacionales, particularmente cuando es pequeña, atomística, es "tomadora de precios". Tanto los sectores exportadores como los sectores que sustituyen importaciones están sujetos a la competencia internacional; para ellos los precios son un dato y no una variable de decisión. Esto se traduce rápidamente en que la tendencia de los precios internacionales en los mercados en que se compite determine la tendencia de los *precios posibles* para los productores internos; esa senda a su vez impone *límites externos* a la tasa de ganancia doméstica. Por otra parte, la estructura de costos impone los *límites internos* a dicha tasa. Pero existe una diferencia entre unos y otros: *los límites externos son inamovibles mientras los internos son flexibles o en el peor de los casos, pueden hacerse flexibles*. Y esto por la sencilla razón que, en general, mientras el capital doméstico es atomístico frente a sus congéneres en los mercados mundiales, no lo es por igual frente a todos los "agentes económicos" domésticos, particularmente en el mercado del trabajo. Máxime si el abrupto cambio desde el keynesianismo al neoliberalismo en el ámbito del discurso significó atomizar a su contraparte, a los trabajadores, en el espacio de lo sociopolítico. Si esto es así, la tasa de ganancia se ajusta corrigiendo los costos de producción o aprovechando "rentas"; en el primer caso, la disminución de los costos salariales por unidad de producto es la variable clave.

7. En el caso de una empresa, su "competitividad" equivale a vender en los mercados a precios que le permitan obtener una tasa de ganancia dada; si ésta no puede alterar los precios, la tasa de ganancia por unidad vendida dependerá de la capacidad para administrar los costos por unidad. Y si no puede operar monopsónicamente en el mercado de materias primas, las únicas posibilidades para estos propósitos son: disminuir la cantidad de insumos requeridos por unidad de producto, disminuir la cantidad de trabajo por unidad de producto o simplemente disminuir los salarios monetarios. En ausencia de cambio técnico, la disminución de insumos o de trabajo requeridos por unidad de producto se traduce en aumentos directos de la productividad media del trabajo, es decir, en una disminución de los costos salariales por unidad producida. Con ello, *incluso manteniendo constantes los salarios reales*, puede aumentar la rentabilidad del capital vendiendo a los mismos precios o aumentar su competitividad trasladando sus menores costos a precios. Sin embargo, *el aumento de la rentabilidad del capital o el mejoramiento de la competitividad, en ambos casos, implica una*

disminución de la participación de las remuneraciones en el valor del producto. Lo que está ocurriendo, dicho en otras palabras, es un aumento de la tasa de explotación. En términos agregados, si extrapolamos este análisis al conjunto de la economía, el mejoramiento de la competitividad o el aumento de la tasa media de ganancia es la contraparte de un deterioro de la participación relativa de las remuneraciones en el producto, es decir, un deterioro del patrón distributivo.

8. En el nuevo patrón de acumulación, particularmente durante y después de la crisis de los ochenta, la competitividad de la economía se fundó en una mejora de los precios relativos relevantes para el comercio por la vía de devaluaciones reales sistemáticas. Detrás de la disminución del tipo de cambio real (aumento del poder de compra del dólar en relación al poder de compra del peso), lo que ocurrió fue una fuerte caída de los salarios reales, del poder de compra de los salarios monetarios; ésta caída de los salarios reales, fue en realidad, la contrapartida necesaria de la devaluación real. Así, el *ajuste* frente a la crisis, el *boom exportador*, la *recuperación* de los sectores sustitutivos y la *expansión* del empleo que sobrevino luego, se fundó en gran medida en la disminución de los salarios reales y *por sobre todo en una disminución de los costos salariales por unidad de producto, es decir, en una distribución regresiva.*

9. Pero ¿el impacto regresivo sobre la distribución es sólo asociable al proceso de ajuste y recuperación frente a la crisis, o por el contrario, es un fenómeno más permanente? Para responder a esta interrogante, podemos pensar en el ejemplo de la empresa individual que reseñamos antes. Si eventualmente los precios internacionales bajan, existen dos posibilidades: o se disminuye la tasa de ganancia para mantener la competitividad o se disminuye otro componente de costos a la forma tradicional (una disminución de los salarios reales o un aumento de la productividad o una mezcla de ambas pero cuyo resultado sea una disminución del costo salarial por unidad de producto). Que se materialice una u otra posibilidad dependerá en parte de las correlaciones de fuerza entre el empresario y los trabajadores, y en parte de lo que suceda en el mercado del trabajo. Un caso inverso, igualmente dependerá de estos factores. En el primer caso el problema consiste en quien paga el costo del ajuste, en el segundo, en quien aprovecha el mayor excedente. Si consideramos que los precios internacionales se mantienen o marchan a la baja, habrán presiones evidentes por parte del capital para mantener o deteriorar el patrón distributivo actual; si los precios marchan al alza, nada garantiza que éste mejore salvo la filantropía patronal o la presión de los trabajadores.

10. Lo anterior revela la principal diferencia de este patrón respecto a la estrategia de acumulación sustitutiva. Por una parte, para una estrategia cuyo motor se funda en las exportaciones la expansión de los mercados internos es irrelevante; no se produce para éstos y por tanto, no son fuente de realización del capital-mercancía. En estas condiciones *no son de interés*, para el capital exportador, las mejoras distributivas. Por otra parte, si un cambio progresivo en la *distribución primaria* significa afectar la competitividad en la medida en que todo aumento de los costos salariales (efecto salario real y productividad) debería absorberse, si se desea mantener la tasa de ganancia, por la vía de aumentar los precios, entonces no sólo no son interesantes las mejoras distributivas sino, antes que todo, *son contradictorias con su propia valorización*. Este es el problema de fondo; el límite fundamental que éste patrón de acumulación impone a la distribución primaria de los ingresos.

11. Para evitar equívocos, tal límite debe entenderse como una *contradicción* cuyo origen está en la base misma del modelo. Y en cuanto contradicción, ésta puede resolverse por diferentes vías, algunas más espasmódicas que otras. Una vía de resolución es la llamada "segunda etapa", la cual entre otras condiciones, supone el cambio técnico. Al respecto, baste decir que durante los ochenta el tipo de innovación técnica constatada en el sector industrial no ha sido -al menos como tendencia generalizada- el esperado y en los años noventa, lo que ha ocurrido es más bien una *intensificación* del uso de la fuerza de trabajo por medio de cambios "técnicos blandos" bajo la forma de reorganización de los procesos de trabajo. El cambio técnico "duro", aparentemente, es mucho más lento y no necesariamente el resultado espontáneo de la acción del capital bajo cualquier condición. Esta afirmación es válida aún en presencia de un aumento del coeficiente de inversión durante los últimos años, en la medida en que la inversión no se ha orientado principalmente a los sectores que serían pivotes de la "segunda etapa" (las ramas industriales "no rentistas"). Además, el ciclo de expansión de la inversión podría eventualmente ser tardío pues ¿Quién garantiza que la economía seguirá con el mismo ritmo de crecimiento de los últimos diez años? Más aún, la ausencia de una política industrial, por una parte, y la agudización de la pugna distributiva por otra, podrían imponer límites políticos a ese ciclo -y al propio cambio técnico- y con ello a la segunda fase exportadora.

Y precisamente, la compleja interacción entre lo político y lo económico debe considerarse como uno de los puntos claves de la Transición de 1990-1993 pues, como veremos a continuación, a pesar del evidente *trade-off* entre crecimiento y distribución, los conflictos sociales que tal fenómeno supone han sido mantenidos a raya. Hasta ahora no se han originado impugnaciones serias que hagan peligrar la estabilidad del propio patrón de acumulación vigente; ésto, que se explica en parte por la debilidad relativa de los afectados, los trabajadores, también muestra el verdadero carácter de los Consensos, el artificio diseñado e implementado por los operadores de la Concertación Social.

III. El *trade-off* entre Crecimiento y Equidad y la Política de los Consensos en los Noventa.

1. **Los Proyectos: Conciliar Crecimiento y Equidad.** Crecer significa aumentar año a año la cantidad de bienes y servicios que se producen en un país. Equidad, en términos dinámicos, alude a un patrón de distribución del crecimiento, es decir, a un reparto de esa mayor cantidad de acuerdo *a criterios que la propia sociedad considera adecuados*. La determinación de tales criterios, por cierto, al depender en parte del poder de negociación que tenga cada sector social, estará influido directamente por las correlaciones de fuerza existentes tanto en la esfera privada, la del mercado, como también por aquellas que se remiten a la esfera pública, la del Estado. En el primer caso, la estructura de reparto se determina a partir de las relaciones entre las propias clases (o fracciones de clase) vinculadas a la producción; en el segundo, esas mismas clases pugnan por imponer medidas que, *sancionadas fuera del mercado*, modifiquen el patrón distributivo originario. Tales medidas pueden orientarse a regular directamente las relaciones privadas, como la legislación laboral, o bien, a corregir *ex-post* el patrón distributivo como ocurre con cierto tipo de políticas económicas y sociales.

2. En Chile, la celebración de los Acuerdos Marcos durante los años noventa, constituyen un ejemplo del segundo tipo. Los acuerdos allí consignados buscaban modificar, sin alterar las bases del modelo económico, algunos aspectos del funcionamiento del mercado del trabajo con el propósito de asegurar mayores

posibilidades para la equidad en el reparto *primario* de los frutos del crecimiento. Se trataba que, antes de la intervención ex-post vía políticas económicas específicas, la estructura distributiva mejorara como resultado de relaciones autónomas entre trabajadores y empresarios. Esta esperanza, coincide además, con una estrategia mayor: *hacer coherente la estabilidad y el crecimiento con la corrección de los desequilibrios distributivos en el contexto de la segunda etapa de la apertura*, la transformación productiva con equidad, como la denominó la CEPAL. Hasta ahora, los objetivos de estabilidad de precios y crecimiento han sido más que satisfechos. Inflación decreciente y crecimiento acelerado en un marco de baja conflictividad social, pone al país, a juicio de algunos, en el umbral del desarrollo. Sin embargo, ¿el jolgorio que provoca la coherencia lograda hasta ahora entre crecimiento y equilibrios macro se justifica también respecto de los desequilibrios distributivos? O dicho de otro modo: ¿la coherencia lograda entre estabilidad y crecimiento, *en el contexto del modelo económico*, ha permitido corregir la estructura de reparto primaria de los ingresos?

3. Los Resultados: Equilibrios macro, el recíproco de los Equilibrios

Distributivos. Es posible intentar una respuesta aproximada a la interrogante anterior si consideramos la evolución de la participación de las remuneraciones en el PGB. Esta participación depende, por una parte, de la variación de los salarios reales, y por otra, de la variación de la productividad media del trabajo. Los salarios reales miden la cantidad de producto pagado a cada trabajador, mientras la productividad media, la cantidad de producto generado por cada unidad de trabajo. Es evidente, entonces, que la participación de las remuneraciones en el PGB real aumentará siempre y cuando el aumento de los salarios reales sea mayor al alza de la productividad y desmejorará, si ocurre lo contrario.

En el período 1987-1992, dejada ya la fase de recuperación de la crisis de inicios de los ochenta, el crecimiento del PGB ha sido continuo con una tendencia similar, aunque menos pronunciada, de los salarios reales. Pero ¿Que ha pasado con la distribución funcional del ingreso? La respuesta es poco alentadora. Las cifras del Cuadro adjunto indican que durante el sexenio 87-92 el alza promedio de los salarios reales -incluyendo en esta medición desde gerentes a asesoras del hogar- ha sido inferior al alza promedio de la productividad, disminuyendo por tanto, la participación de las remuneraciones en el producto. Tampoco es mejor la situación durante los tres primeros años de gobierno de la Concertación: un aumento promedio anual de 3,7% de los salarios reales entre 1990 y 1992, es más que compensado por una elevación de 4,9% por año de la productividad en igual período. En consecuencia, la distribución *primaria* del ingreso virtualmente ha empeorado. Aun cuando no contamos con series homogéneas para evaluar la evolución de los salarios reales durante el último año, 1993, utilizando una fuente privada empresarial, se constata que la situación durante los cuatro años de Transición tampoco se modifica significativamente (véase Cuadro).

| | (1) PGE | (2) Emple | (3) Productividad | (4) Salarios Rea | (5) Partic. Remun PGB |
|------|------------|--------------|----------------------|---------------------|-----------------------------|
| 1987 | | 3,5 | 3,1 | -0,2 | -3,3 |
| 1988 | | 4,9 | 2,4 | 6,5 | 4,1 |
| 1989 | | 5,2 | 4,7 | 1,9 | -2,8 |

| | | | | | |
|------------|--|-----|-----|------|------|
| 1990 | | 2,0 | 1,3 | 1,8 | 0,5 |
| 1991 | | 0,7 | 6,6 | 4,9 | -1,7 |
| 1992 | | 4,1 | 6,9 | 4,5 | -2,4 |
| 1993 | | 5,5 | 0,8 | 3,4* | 2,6 |
| Media 1987 | | 3,4 | 4,2 | 3,2 | -1,0 |
| Media 1990 | | 2,3 | 4,9 | 3,7 | -1,2 |
| Media 1987 | | 3,7 | 3,7 | 3,3 | -0,4 |
| Media 1990 | | 3,1 | 3,9 | 3,7 | -0,2 |

Fuentes: (1) Tasa de variación del PGB real de acuerdo a nuevas cifras del Banco Central; Tasa de Variación de la Ocupación, promedios anuales, INE; (3) Tasa de variación de la Productividad Media = (1)-(2); (4) Tasa de variación de los Salarios medios reales, INE y (5) de Variación de la Participación de las Remuneraciones en el PGB= (4)-(3). (*) Por un cambio metodológico por parte del INE en la medición de los salarios, no se ha contado con la serie completa para el año 1993; la cifra indicada corresponde a la informada por la Sociedad de Fomento Fabril (SFF).

4. Lo que las cifras muestran como tendencia es que el crecimiento espectacular e ininterrumpido de la economía chilena entre 1987 y 1993 -casi un 52%- se ha conjugado con un empeoramiento de la distribución funcional del ingreso. E incluso, sólo considerando el último cuatrienio, se observa que en el mejor de los casos, existe un virtual estancamiento distributivo. La equidad del crecimiento no aparece; al menos no como resultado de la mera acción de las partes en el ámbito del mercado del trabajo incluidas las modificaciones laborales recientes. Hasta la fecha, *en el contexto de la operatoria de los mercados, los hechos muestran claramente que no ha sido posible conciliar crecimiento, estabilidad y mejoras distributivas*. En consecuencia, la "enorme generosidad de los trabajadores" que siempre se evoca, independientemente de que esta sea o no aceptada por la generalidad de los afectados, debe entenderse literalmente. En realidad, la estabilidad y el crecimiento, han tenido como condición el estancamiento distributivo: *la política de promover un crecimiento de los salarios reales según las variaciones de la productividad significa exactamente eso: mantener el patrón distributivo*. Hasta cierto punto, el éxito de un crecimiento coherente con los equilibrios macroeconómicos ha parecido requerir de los desequilibrios distributivos.

5. Se podrá decir que el aumento de los salarios reales y la disminución del desempleo, indican que los trabajadores hoy están mejor que hace siete o cuatro años, por lo cual el crecimiento sí ha tenido efectos benéficos. Sin embargo, lo que aquí se ha querido destacar es el *sesgo distributivo del crecimiento*, es decir, cuál es la tendencia en el reparto relativo de los frutos que éste genera, y lo que muestran las cifras es que esa tendencia es regresiva. Es cierto, los trabajadores han aumentado sus ingresos reales en términos absolutos, pero también es cierto, que la brecha entre ricos y pobres se ha ensanchado a pesar de siete años sucesivos de crecimiento. Todo esto sin siquiera referirnos a las condiciones bajo las cuales se logran esos mejoramientos: la precariedad de los empleos y la intensificación de las jornadas de trabajo como se describió en los puntos anteriores. También, se podrá argüir que las políticas sociales han mejorado la situación de los más pobres, pero, aunque cierto, también esto equivale a reconocer que el sesgo regresivo de la distribución primaria se ha tenido que corregir *desde fuera del mercado*, o lo que es lo mismo, que los muertos que ha dejado la "crueldad del mercado" ha debido

recogerlos el Estado. Y este es el problema central: el modelo es en sí mismo concentrador o al menos no garantiza la equidad.

6. **¿Y el Sujeto? Los Trabajadores y el Sindicalismo.** Los trabajadores constituyen antes que nada una *categoría estadística*, es decir, un conjunto de personas que poseen características comunes, sin embargo, no por ello, conforman un sujeto social. La propiedad de constituirse en *sujeto social*, supone algún grado de *identidad* que les permite autorreconocerse como portadores de tales características, configurar distinciones respecto del resto de los sectores sociales y finalmente, como cuestión central, definir los que son sus intereses permanentes. El paso de categoría estadística a sujeto social se realiza históricamente, es decir, de acuerdo a circunstancias especiales bajo las cuales se desarrollan la economía y la sociedad en su conjunto. El surgimiento de sindicatos en el salitre, por ejemplo, obedece tanto a las condiciones de explotación (un mismo patrón con regímenes similares de trabajo) como a la concentración de grandes masas de hombres y mujeres en un espacio geográfico determinado. Del mismo modo, la involución desde sujeto social a categoría estadística, aunque menos frecuente, es posible imaginarla bajo condiciones históricas determinadas; un ejemplo dramático es el itinerario del pueblo mapuche: de constituir una nación - sujeto político- pasó a sujeto social (campesinado asentado en reservaciones) y hoy casi convertido en categoría estadística.

7. Así, las transformaciones de la sociedad y de la economía durante los 20 últimos años, han contribuido a debilitar la condición de sujeto social de los trabajadores. La fragmentación de los procesos productivos (subcontratación), la disminución del peso relativo de los grandes complejos industriales en el empleo, la desintegración de las grandes empresas públicas y los nuevos regímenes de trabajo con flexibilidad temporal del empleo que ya mencionamos, han contribuido a fragmentar al propio movimiento obrero. Por otra parte, la propia institucionalidad política de la dictadura, no sólo terminó con toda pretensión protagónica de los trabajadores en el ámbito de la participación política por medio de la represión directa y sistemática, sino además, desmembró los mecanismos institucionales que contribuían a la mantención de ciertos lazos de identidad: los tarifados nacionales, las federaciones y confederaciones ramales, las comisiones tripartitas y la mayor parte - la precisa- de la legislación laboral basada en el principio del "rol tutelar del estado en las relaciones laborales".

8. En consecuencia, no está demás reiterar que la debilidad del movimiento obrero y de los trabajadores en general, es un fenómeno social resultante tanto de la política antisindical implementada desde el propio Estado, como también de -e incluso condición para- las grandes transformaciones económicas impuestas por el régimen anterior y que en lo fundamental han sido continuadas durante la Transición. La traducción directa de esto es que hoy los trabajadores están más cerca de constituir una categoría estadística que un sujeto social. En este sentido, el comportamiento de la actividad sindical es un revelador síntoma. Cifras recientes de la Dirección del Trabajo indican que la tasa de sindicalización en 1993 disminuyó con respecto al año anterior: de 15,2% de la fuerza de trabajo en 1992 a un 13,7% en el 1993, casi el mismo nivel de 1990. Y peor aún. La disminución de dicha tasa se explica tanto por un aumento de la ocupación como también por una *disminución absoluta* del número de sindicalizados: de 724.065 personas en 1992 a 684.361 personas en 1993. Además, aumentó el número de sindicatos en receso (de 2.415 en 1992 a 3.415 en 1993) *lo que significa que aproximadamente el 30% de los sindicatos vigentes simplemente no funcionan*. Lo anterior nos permite deducir, igualmente, que los grados de representatividad de las organizaciones sindicales

mayores (Confederaciones, CUT), más allá de la voluntad de sus dirigentes, están estructuralmente debilitados y limitados. La crisis de representatividad, encuentra parte de su explicación en este proceso de involución y parte en el tipo de vínculos que se establecieron tradicionalmente entre partidos políticos y sindicalismo.

9. En este contexto es ineludible preguntarse, apartando buenas o malas intenciones, por el verdadero carácter de los acuerdos entre empresarios y trabajadores formalizados a inicios de los noventa. La Transición exigía garantías; una de ellas era evitar la explosión de las demandas populares dado el compromiso previo de mantener las bases del modelo económico. Esto implicaba agregarle al *Pacto Político*, surgido ya en 1988, un *Pacto Social* donde uno de los interlocutores privilegiados era la CUT o más bien, *los partidos políticos con influencia en la CUT*. Sin embargo, lo que era nítido para los partidos y operadores de la Transición, no lo era para la CUT: la firma de los Acuerdos Marcos le significó a ésta autoimponerse un techo a sus demandas -justificado en virtud de los equilibrios macro- pero cuyos efectos sobrepasaron los meros límites reivindicativos pues *terminaron subordinándola a la política del eje más conservador de la Concertación Social: los empresarios*. Esta afirmación no es escandalosa si se considera a una CUT que más allá de su discurso antidictatorial, carecía de un proyecto que le permitiera disputar el carácter y contenido del diálogo con la patronal. En estricto rigor no podía afrontar la estrategia de Concertación si era casi un dato el debilitamiento de su representatividad. Y si ésto era efectivo ¿Entre quiénes se efectuaban los consensos? o bien ¿ Quién proponía los temas a concordar? ¿Qué es lo que se acordaba?

10. Para responder estas interrogantes desde una perspectiva histórica baste recordar el Pacto Social Europeo posterior a la post-guerra que da origen al Estado del Bienestar con una clase obrera estructuralmente fortalecida por la necesidad de la reconstrucción. Incluso, en nuestro país, no debe olvidarse la práctica del "tripartismo" durante la décadas anteriores a la dictadura. Sin embargo, hoy, en Chile, el Pacto Social es un *falso pacto* por cuanto uno de sus interlocutores, los trabajadores, no participan orgánica y simétricamente en el concierto de fuerzas sociales. Sino ¿Cómo se explica el sabor amargo que los propios dirigentes de la CUT expresan cuando evalúan los Acuerdos Marcos? Declarar que la firma de éstos acuerdos "fue el peor error cometido por la CUT" puede reflejar tanto una autocrítica a la capacidad de negociación de los dirigentes en cuanto tales frente al Gobierno y los empresarios, o bien, algo más profundo: el darse cuenta que los trabajadores han estado, en la práctica, ausentes en las principales decisiones sobre los destinos del país, salvo en cuanto legetimadores de lo único posible, "de lo real". La política de los Consensos parece haber tenido un doble efecto; por una parte desacreditar más aún a la CUT e incluso al propio sindicalismo frente a sus bases, contribuyendo en consecuencia, a reforzar subjetivamente el grado de involución del sujeto social, y por otra parte, a debilitar la propia confianza de los dirigentes nacionales en cuanto interlocutores capaces de intervenir efectivamente en la defensa de los intereses permanentes de los trabajadores.

11. **Las Consecuencias: ¿Estabilidad de los Consensos?** A quien lea la prensa o escuche la discusión económica convencional le parecerá que la revolución silenciosa continúa. Y efectivamente es lo que sucede. Pero ¿Está ocurriendo lo mismo con el silencio de los inocentes? La respuesta no es clara. Hasta hoy, la pugna distributiva se ha restringido a la esfera de la empresa, pero evaluaciones recientes respecto de los efectos de las Reformas Laborales así como los últimos conflictos laborales, han puesto en cuestión la efectividad y legitimidad de los propios Acuerdos Marcos. Una reciente investigación sobre la percepción de 200 dirigentes sindicales respecto de la situación económica y social durante el

Gobierno de la Concertación, señala sin ambigüedades, una profunda insatisfacción. Frente a la pregunta: "¿Piensa usted que se ha desarrollado un proceso justo de concertación social entre empresarios y trabajadores?" el 90% de los encuestados respondió negativamente; un porcentaje aún mayor (94%) simplemente desconfía de la veracidad de las declaraciones patronales para buscar acuerdos.

Así, hoy la discusión parece acercarse al problema de fondo: ¿Qué efectividad tienen los Consensos para garantizar un crecimiento con equidad? Plantear esta pregunta implica la búsqueda de respuestas *y si son precisamente los más afectados los que inician esa búsqueda*, no cabe duda la emergencia de nuevos límites al modelo, los límites políticos. Sobre este punto girará la mayor parte de los desafíos del próximo período, pues si las luchas distributivas conllevan una impugnación de las restricciones que impone el propio modelo, también deberán referirse, necesariamente, a aquellas que emergen de un Régimen de Democracia Restringida y que operan como cerrojo institucional a esas mismas luchas.

Santiago, junio de 1994

Referencias Bibliográficas:

- Abramo, L. (1991): "El Empresariado cómo Actor Social", Propositiones N° 20, SUR, Santiago.
- Agacino, R. (1993): "Ajuste, Crecimiento y Distribución en la Industria Chilena durante la 'Década Perdida'", Revista de Economía y Trabajo, Año 1, N° 1, PET, Santiago.
- Agacino, R. (1994): "La Distribución y el Crecimiento Industrial frente a la Apertura", mimeo, PET, Santiago.
- Agacino, R., Echeverría, M. y De Laire, F. (1993): "La Industria del Cuero y el Calzado Después de una Década", Estudios Sectoriales N° 10, PET, Santiago.
- Agacino, R., Rivas, G. y Román, E. (1992): "Apertura y Eficiencia Productiva: La experiencia Chilena 1975-1989". Documento de Trabajo N° 92, PET, Santiago.
- Ahumada, J. C. (1973): "En Vez de la Miseria", novena edición, Editorial del Pacífico S. A., Santiago.
- Baraona, P. (1994): "Desarrollo y Estabilidad: Una Interpretación Histórica", Estudios Públicos N° 53, CEP, Santiago.
- Boeninger, E. (1983): "Bases Ideológicas del Neoliberalismo", en *Del Liberalismo al Capitalismo Autoritario*, ILADES, Santiago.
- Boeninger, E. (1985): "Desafíos Económicos para la Construcción de la Democracia", en *Orden Económico y Democracia*, Boeninger et al., CED, Santiago.
- Castro, R. (1993): "Distribución del Ingreso y Pobreza: Una Mirada Sobre la Evolución Reciente", mimeo, PET, Santiago.
- CEPAL (1990): "Transformación Productiva con Equidad", N. U. LC/R 929, Santiago.
- CIASI (1990): "Documentos de la Concertación Sindical/Empresarial", CIASI Serie Documentos N° 5, Santiago.
- Cortázar, R. (1990): "El Proceso de Cambios y la Concertación Social" en *Transición a la Democracia. Marco Económico y Político*, Muñoz, O. (Compilador), CIEPLAN, 1990, Santiago.
- Dirección del Trabajo (1994): Informe Trimestral de Estadísticas Laborales (en prensa), Santiago.
- Epstein, E. (1993): "Labor and Political Stability in the new Chilean Democracy: three illusions" en *Revista de Economía y Trabajo* N° 2, PET, Santiago.

- Fontaine, T. A. (1992): "Sobre el Pecado Original de la Transformación Capitalista Chilena" en *El Desafío Neoliberal. El fin del Tercermundismo de América Latina*, Levine, B. (ed), Editorial Norma S.A., 1992, Colombia.
- Foxley, A. (1982): "Experimentos Neoliberales en América Latina", Colección Estudios CIEPLAN N° 7, Santiago.
- Foxley, A. (1984): "Interrelación entre lo Político y lo Económico", en *Orden Económico y Democracia*, Documento de Trabajo N° 11, CED, Santiago.
- INE (1994): "Evolución de la Actividad Económica en 1993", Santiago.
- Kaldor, N. (1959): "Problemas Económicos de Chile", *El Trimestre Económico* Vol. XXVI (2).
- Marx, K. (1987): "El Capital", Tomo II, vol. 4. Siglo XXI, México.
- Montero, C. (1990): "Los Empresarios Chilenos como Sujetos de una Revolución Autoritaria: Aproximación Bibliográfica a la Formación de la Identidad Social", Documentos del XXI Congreso de Sociología, mimeo.
- Montero, C. (1993): "El Actor Empresarial en Transición", Colección Estudios CIEPLAN N° 37, Santiago.
- Neffa, J. C. (1993): "Transformaciones del Proceso de Trabajo y de la Relación Salarial en el Marco de un Nuevo Paradigma Productivo" en *Sociología del Trabajo-Nueva Epoca* N° 18, Siglo XXI, España.
- Palloix, C. (1978): "La Internacionalización del Capital", H. Blume Ediciones, Madrid.
- Pinto, A. (1970): "Desarrollo Económico y Relaciones Sociales" en *Chile Hoy*, Pinto et al., Siglo XXI, México.
- Prebisch, R. (1971): "Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano", FCE, México D.F.
- Proyecto Alternativo (1984): "Bases para una Estrategia de Desarrollo Económico-Social en Democracia", Secretaria Técnica P.A., Santiago.
- Rodríguez, O. (1984): "La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL", Siglo XXI, México.
- Sapag, R. (1993): "Tareas Pendientes con el Mundo del Trabajo", Ediciones Copygraph, Santiago.
- Serra, J. y Tavares, M. C. (1974): "Más allá del Estancamiento. Una Discusión sobre el Estilo de Desarrollo Reciente en Brasil" en *Desarrollo Latinoamericano. Ensayos Críticos*, Serra, J. (ed), Lecturas n° 6, FCE, México.
- SFF (1994): *Separata. Síntesis Estadística* en Revista Industria n° 1.060, SFF., Santiago.
- Teitelboim, B. (1994): "Situación de la Pobreza en Chile: 1987-1992". Mimeo, versión preliminar, Santiago.
- Tokman, V. (1991): "Pobreza y Homogenización Social: Tarea para los Noventa", Pensamiento Iberoamericano N° 19, Madrid.
- Valenzuela, J. C. (1990): "¿Qué es un Patrón de Acumulación?". Facultad de Economía UNAM, México.
- Valenzuela, J. C. (1991): "Crítica del Modelo Neoliberal". Facultad de Economía UNAM, México.
- Vv. aa. (1992): "El Ladrillo. Bases de la Política Económica del Gobierno Militar Chileno", CEP, Santiago.



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 