

Chile: para um desenvolvimento inclusivo

Ricardo Infante B. e Osvaldo Sunkel

Este trabalho sugere que o Chile deve adotar uma estratégia renovada de desenvolvimento de longo prazo que conduza o país a um desenvolvimento de inclusão com crescente equidade, superando os efeitos indesejados do tipo de crescimento econômico vigente, no qual persistem desigualdades inaceitáveis na renda, nos níveis e na qualidade de vida, bem como a sensação crescente de exclusão social. Para abordar estes temas, mostra-se primeiro a evolução da desigualdade nas últimas duas décadas. A seguir, se analisam as características produtivas da economia chilena, consideradas como um fator determinante da desigualdade. A partir desta análise, se propõem diretrizes para uma estratégia renovada que inclua, especificamente, os diferentes estratos produtivos e sociais do processo de crescimento. Finalmente, se destacam as áreas políticas consideradas essenciais para alcançar o desenvolvimento inclusivo.

Ricardo Infante B.
Consultor Internacional
✉ infanter@mi.cl

Osvaldo Sunkel
Presidente do Conselho Editorial,
Revista CEPAL
✉ osvaldo.sunkel@CEPAL.org

I

Introdução

Nos últimos vinte anos, o Chile apresentou um sólido crescimento econômico, manifestado na duplicação da renda *per capita* e na notável redução da pobreza absoluta. No entanto, persiste uma inaceitável desigualdade na renda, nos níveis sociais e na qualidade de vida, enquanto a percepção de exclusão social aumenta. Este trabalho se propõe a demonstrar que estes resultados provavelmente persistirão no futuro, a menos que haja uma reflexão sobre as características do tipo de crescimento econômico vigente e que se adote uma estratégia de desenvolvimento renovada de longo prazo que leve a um desenvolvimento inclusivo com equidade crescente.

Este trabalho mostra —com indicadores selecionados— a evolução da desigualdade desde o começo da década de 1990. Em seguida analisa em profundidade as características da estrutura produtiva da economia chilena, consideradas como fatores determinantes da desigualdade e que não receberam a importância devida. A partir desta análise propõem-se as linhas gerais de uma estratégia renovada que inclui, especificamente, os diferentes estratos produtivos e sociais do processo de crescimento. Finalmente, se destacam as áreas da política consideradas essenciais para lograr um desenvolvimento inclusivo.

II

O crescimento com desigualdade

O crescimento econômico excepcional do Chile (média anual de 5,5%) fez com que a renda média *per capita* aumentasse 96% entre 1990 e 2007. Junto com a ação decidida e eficaz das políticas sociais, isso contribuiu para que a pobreza absoluta, nesse período, fosse reduzida a quase um terço, de 38,6% para 13,7% (MIDEPLAN, 2007). Além disso, entre outros avanços, conseguiu-se uma inserção dinâmica no processo de globalização e uma extraordinária expansão em matéria de infraestrutura e serviços públicos, bem como na área de educação, moradia, saúde e previdência social.

Contudo, persiste um déficit social considerável. A taxa de desemprego continua elevada (8%), assim como a informalidade dos ocupados (38%). No período entre 1990-2006 a precariedade do trabalho aumentou, os trabalhadores assalariados sem contrato subiram de 14,3% para 17,3% do total, os que não contribuíam para a previdência social se mantiveram em torno de 33%, cresceu a importância dos contratos

de curto prazo e a rotatividade nos postos de trabalho manteve-se elevada.

Além disso, a participação dos trabalhadores na produção deteriorou-se, já que o aumento anual real dos salários (2,9%) foi inferior ao Produto Interno Bruto (PIB) por ocupado. Tudo isto contribuiu para que se mantivesse praticamente inalterada a grande desigualdade na distribuição pessoal de renda no Chile, fato que o caracteriza: a renda autônoma dos 20% mais ricos da população supera em 13 vezes a dos 20% mais pobres. Esta relação se reduz para 11,2 vezes ao considerar a renda monetária e para 6,8 vezes ao incluir os efeitos totais da política social na renda autônoma das famílias (MIDEPLAN, 2006a).

Nestas circunstâncias, é indispensável introduzir o conceito de pobreza relativa, já que esta continua afetando quase um terço da população. O conceito de pobreza absoluta se diferencia do de pobreza relativa, pois neste último se estabelecem normas sociais e padrões de consumo que variam de acordo com a evolução da renda média das famílias. Neste contexto, o estrato pobre é definido como o conjunto de pessoas ou famílias cujo nível de renda é 0,6 vezes inferior à renda média, caracterizando-o como um setor relativamente excluído da sociedade. De

□ Os autores agradecem os comentários de H. Assael, S. Molina e O. Muñoz feitos em versão anterior deste artigo, bem como os de um avaliador anônimo do texto.

acordo com os dados da Pesquisa de Caracterização Socioeconômica Nacional (*Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional-CASEN*, 2006), este setor abrange 25,6% da população, ou seja, cerca de 4,3 milhões de pessoas¹.

Em resumo, o modelo da economia social de mercado adotado, modificado pela estratégia de “crescimento com equidade” incorporada em 1990 (Muñoz, 2007; Sunkel, 2006a), funcionou muito bem para a maioria dos chilenos, mas não conseguiu reduzir a desigualdade, e persistem significativos níveis de pobreza. O Estado, com sua ação compensatória, conseguiu diminuí-los substancialmente, mas persiste um remanescente considerável que se mostra irredutível (Contreras, 1998; Bravo e Contreras, 1999; Sunkel, 2006b).

De acordo com o pensamento econômico dominante, essa deficiência no modo de funcionamento do modelo atual seria superada aumentando a taxa de crescimento econômico e melhorando as políticas sociais. Embora possa haver algum progresso por essas vias, este trabalho apóia a idéia de que é necessário projetar uma estratégia diferente de desenvolvimento. O problema básico não é tanto a velocidade do crescimento, mas sim a sua composição, ou seja, as profundas diferenças de produtividade e qualidade da estrutura produtiva, tanto nos setores produtores de bens como nos de serviços.

Como mostramos detalhadamente na seção seguinte, no segmento moderno, competitivo e de elevada produtividade —como é o caso do setor orientado ao comércio exterior— os grupos sociais (minoritários) ligados a esses segmentos e às áreas geográficas pertinentes se expandem dinamicamente, muito acima da média, mas com escassa criação de empregos.

Os segmentos de produtividade média ou baixa, que incluem a maior parte do emprego informal e precário, os grupos sociais pertinentes (majoritários) e os espaços geográficos onde se localizam correspondem às atividades de crescimento lento com poucos vínculos com os setores de ponta. Participam somente de forma tangencial no crescimento e, como consequência, por mais elevado que seja este, não geram os resultados esperados para as empresas médias, pequenas e microempresas e os correspondentes setores sociais de renda média ou mais baixa.

É uma dinâmica divergente, com efeitos socioculturais e políticos contraditórios. Os que se inserem no processo de globalização satisfazem plenamente as expectativas socioculturais e de consumo que este gera; são os ganhadores. Os que ficam à margem se iludem com o bombardeio televisado e publicitário da globalização a nível virtual, que gera delirantes expectativas de consumo “pagável em suaves prestações mensais”. Assim se gera uma forte contradição entre as expectativas e a realidade, acentuada pela angústia do endividamento crescente. E não é só a exacerbação do consumo, mas também a privatização dos serviços sociais, que afeta especialmente a classe média. É possível que se encontre aqui uma das causas da má vontade e insatisfação social crescentes em relação à democracia, inclusive dos comportamentos anti-sistema, como os repetidos protestos violentos, a delinquência e o abuso de drogas, fatos que não parecem coerentes com o sucesso do crescimento econômico (Calderón, 2008; Sunkel, 2008).

Neste contexto, a ação do Estado se concentra em adotar políticas públicas em favor dos excluídos, sobretudo dos mais pobres. Isto permitiu atenuar as carências desses grupos sociais, mas não resolveu os problemas da pobreza relativa e da equidade, ou seja, não foi possível diminuir as enormes diferenças entre os grupos sociais excluídos e os de nível de renda mais alto.

Como revela a experiência recente, os efeitos sociais desta dinâmica dissociadora e divergente, no melhor dos casos, podem ser atenuados com taxas de crescimento mais elevadas e com maior e melhor utilização do gasto social. Assim, para enfrentar decididamente este problema há de pensar em mudar radicalmente o enfoque das políticas públicas, adotando uma estratégia de desenvolvimento inclusivo que permita superar gradualmente a heterogeneidade estrutural que prevalece nos diferentes estratos, setores e regiões da matriz produtiva e social do país. Isso porque —como este trabalho indica— além da concentração da riqueza e do mau funcionamento do mercado de trabalho², essa diferença é um dos principais obstáculos para alcançar um crescimento com equidade, e assim contribuir para melhorar a convivência cidadã e a democracia.

¹ O critério utilizado para medir a pobreza relativa baseia-se na metodologia estabelecida em EUROSTAT (1998) para definir a noção de exclusão. Nesse estudo foram considerados os seguintes fatores determinantes: baixa renda, situação no mercado de trabalho e indicadores de situação vinculados à condição de exclusão.

² Em relação a esses temas, veja Solimano e Pollack (2006).

III

O conceito de heterogeneidade estrutural da CEPAL

A análise da estrutura econômica do Chile, apresentada mais adiante neste trabalho, resgata o conceito de heterogeneidade estrutural formulado originalmente pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) na década de 1960 (CEPAL, 1964) e desenvolvido posteriormente por vários autores (Pinto, 1970; Sunkel, 1971; Pinto e Di Filippo, 1974 e 1982; Sunkel, 1978; Souza e Tokman, 1979; Infante, 1981; Tokman, 1982). Um enfoque similar foi também desenvolvido, na mesma época, para a heterogeneidade produtiva no caso do setor industrial dos países desenvolvidos (Salter, 1966).

O argumento de CEPAL (1964) é que a heterogeneidade estrutural da América Latina, na época, se manifestava em diferentes níveis de produtividade dos ocupados nos distintos estratos produtivos, o que caracterizava o funcionamento econômico da região, sendo também o fator responsável pela desigualdade da distribuição de renda. Assim, a estrutura econômica era formada por três estratos, com diferentes graus de acesso à tecnologia e aos mercados que, na década de 1960, tinham as seguintes características:

i) Um estrato tradicional, cujos níveis de produtividade e renda eram ínfimos. Este segmento incluía 36,4% dos ocupados e só gerava 5,1% do PIB da região (veja o Quadro 1).

ii) Um estrato moderno, composto de atividades de exportação e grandes empresas industriais e de serviços com operações de grande escala, que captavam uma fração significativa do mercado local e cuja produtividade por mão-de-obra ocupada tinha um nível similar à média das economias desenvolvidas. Absorvia somente 13,1% dos ocupados e gerava 53,3% do PIB.

iii) Um estrato intermediário, correspondente aos setores onde a produtividade dos ocupados era similar à média dos países, representava a maior parte do emprego (50,6%) e gerava parte importante do PIB (41,6%).

A heterogeneidade da estrutura produtiva se manifestava no fato de que a produção por ocupado no estrato moderno superava em quatro vezes a média, em 29 vezes a do estrato tradicional e em cerca de cinco vezes a do intermediário. Essas diferenças de produtividade se revelavam na renda dos ocupados e constituíam, portanto, um fator determinante na má distribuição de renda na América Latina³.

³ Veja Cimoli, Primi e Pugno (2006). Sobre a relação entre produtividade e heterogeneidade estrutural, veja Cimoli (2005) e Rupfer e Rocha (2005).

QUADRO 1

América Latina: produto, emprego e produtividade segundo estratos produtivos, década de 1960
(Em dólares e porcentagens)

Estrato produtivo	PIB		Emprego		Nível ^c	PIB por ocupado	
	Nível ^a	Porcentagem	Nível ^b	Porcentagem		Índices	
						Tradicional = 1	Total América Latina = 1
Modern	61,1	53,3	10,3	13,0	5,9	29,5	3,9
Intermediate	47,7	41,6	39,9	50,6	1,2	6,0	0,8
Traditional	5,8	5,1	28,7	36,4	0,2	1,0	0,1
<i>Total</i>	<i>114,6</i>	<i>100,0</i>	<i>78,9</i>	<i>100,0</i>	<i>1,5</i>	<i>7,5</i>	<i>1,0</i>

Fonte: Elaboração própria com base em Z. Slavinsky, "Anexo estadístico", *La mano de obra y el desarrollo económico de América Latina en los últimos años* (E/CN.12/L.1), Santiago do Chile, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), 1964.

^a Bilhões de dólares de 1960.

^b Milhões de trabalhadores.

^c Milhares de dólares de 1960.

IV

A estrutura econômica do Chile

Segue-se uma análise baseada nos resultados empíricos de um estudo recente sobre as relações entre produção e emprego de acordo com os estratos produtivos (Lagos M., 2008), elaborado com dados da última matriz de insumo-produto do Banco Central, 2003, e do *Servicio de Impuestos Internos de Chile*, 2007.

A heterogeneidade da economia chilena fica clara ao examinar os diferentes níveis de produtividade dos diversos estratos de produção, o tipo de relações intersetoriais, a geração de valor agregado e a distribuição primária da renda, assim como a incidência de cada estrato produtivo na dinâmica da estrutura econômica. Finalmente, mostra-se como a desigualdade gerada pela heterogeneidade produtiva foi parcialmente revertida por meio de uma política focalizada do gasto social.

1. Diferenças de produtividade segundo a atividade e o tamanho da empresa

Para ilustrar o caráter heterogêneo da economia chilena foram utilizados os dados de produção e emprego segundo o ramo de atividade econômica e o tamanho das empresas correspondentes ao ano de 2003⁴.

Os setores (ramos da atividade econômica) foram organizados em três grupos representativos de níveis marcadamente diferentes de produtividade: baixa, intermediária e alta (veja o Quadro 2). Também foram incluídos os dados de produtividade das empresas, classificadas em pequenas, médias ou grandes, e por setores⁵. Finalmente, mostramos os índices de produtividade segundo o tamanho das empresas de cada setor, o que permite apreciar a heterogeneidade intra-setorial (dentro de cada setor) e intersetorial (entre setores) da economia.

Ao comparar os níveis de produtividade por setor, vê-se que a média da mineração é 15 vezes superior à registrada na agricultura, enquanto na construção e na indústria a média é o dobro e o quádruplo, respectivamente. Em termos de diferenças intra-

setoriais constata-se, por exemplo, que na agricultura a produtividade das empresas grandes é sete vezes superior à das pequenas, relação que aumenta para 12 vezes no caso da construção e, mais ainda, para 40 vezes na mineração. Em suma, os dados mostram que as diferenças intra-setoriais de produtividade são significativamente superiores às intersetoriais.

Por outro lado, as cifras de emprego mostram que os ramos de atividade econômica das pequenas empresas com maior capacidade de retenção de mão-de-obra⁶ (incluindo atividades informais e microempresas) são os que têm o menor nível de produtividade em comparação com os demais (veja o Quadro 2a). É o caso dos setores agrícolas, dos

QUADRO 2

Chile: produção por ocupado segundo o setor^a e o tamanho das empresas, 2003
(Índice pequenas empresas, agricultura = 100)

Setor	Tamanho da empresa			
	Pequena	Média	Grande	Total nacional
<i>Produtividade baixa</i>				
Agricultura	100,0	114,8	718,2	100,0
Serviços municipais	100,0	146,6	408,4	103,5
Comércio	100,0	102,5	914,8	139,7
<i>Produtividade média</i>				
Construção	100,0	246,7	1 270,5	217,7
Transporte-comércio	100,0	435,0	1 761,1	356,8
Manufatura	100,0	262,1	2 458,9	426,2
<i>Produtividade alta</i>				
Empresas financeiras	–	–	–	636,0
Eletricidade, gás, água	–	–	–	1 503,3
Mineração	100,0	427,6	3 976,3	1 509,7
<i>Total nacional</i>	<i>100,0</i>	<i>189,2</i>	<i>1 383,8</i>	<i>238,5</i>

Fonte: Organização Internacional do Trabalho (OIT) e C. Lagos, “Desarrollo inclusivo. Matriz de insumo-producto sectorial en una economía heterogénea: Chile 2003”, *Proyecto Chile 21. Desarrollo incluyente*, Santiago do Chile, Fundación Chile 21, 2008.

^a Corresponde ao valor bruto da produção por ocupado.

⁴ Para realizar essa estimativa, utilizamos uma matriz de insumo-produto (2003) com nove setores, segundo o tamanho das empresas. A esse respeito veja Lagos M. (2008).

⁵ Aproxima-se ao conceito original de estratos tradicional, intermediário e moderno.

⁶ Nas pequenas empresas a maior parte do emprego corresponde a atividades informais. Assim, neste estudo, de agora em diante, essas firmas foram incluídas no setor informal.

serviços municipais e do comércio, que têm entre 47% e 59% dos ocupados em pequenas empresas e em atividades de baixa produtividade.

Por outro lado, o nível de produtividade dos setores aumenta na medida em que melhora a sua capacidade de absorção do emprego formal em empresas de tamanho médio e grande (veja o Quadro 2a). Assim, no estrato de produtividade média, formado pelos setores da construção, transporte e indústria, a proporção de ocupados formais no emprego total⁷, ou taxa de formalidade, se situa entre 53,2% e 59,5%; no segmento de produtividade alta, que inclui os setores de eletricidade, finanças e mineração, essa taxa alcança 89%. Isto indica que à medida que a produtividade média destes setores aumente maior será a absorção de emprego formal.

2. As relações intersetoriais em condições de heterogeneidade produtiva

A identificação das articulações econômicas segundo os níveis de produtividade se baseia nas informações das matrizes de insumo-produto publicadas pelo Banco Central de Chile (2003)⁸.

Os resultados foram obtidos a partir de matriz setorial da economia chilena que considera nove ramos de atividade, classificados em três níveis de produtividade (baixa, média e alta), a distribuição do valor agregado e a demanda final destas atividades ou setores. Quanto à demanda, o consumo interno inclui o consumo de bens e serviços nacionais das famílias e do governo. Por sua vez, o consumo das famílias se divide em estratos alto, médio e baixo, segundo o nível de renda *per capita*⁹.

⁷ Corresponde à porcentagem dos ocupados em empresas médias e grandes sobre o total de cada setor.

⁸ Veja em *Compilación de Referencia 2003*, daqui em diante referida como “CdR” (Banco Central de Chile, 2003).

⁹ O estrato baixo (renda inferior a 60% da mediana) inclui 26,4% da população, o estrato médio (renda entre 60% da mediana e a média) concentra 48,3% e o estrato alto (renda superior à média) 25,3%. O consumo agregado das famílias provém de CdR 2003. Contudo, para sua abertura em nível de decis (necessária para a classificação realizada), e na falta de informações mais atualizadas, foram utilizados dados do *Instituto Nacional de Estadísticas* (INE, 1998) sobre o orçamento familiar. Como se sabe que esta pesquisa tende à subestimação da renda das famílias, o consumo foi ajustado segundo o decil de acordo com a distribuição por decil da renda autônoma fornecida pela *Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional* (CASEN, 2003).

QUADRO 2A

Chile: produção por ocupado segundo setor e tamanho das empresas, 2003
(Em porcentagens)

Setor	Tamanho da empresa			
	Pequena	Média	Grande	Total
<i>Produtividade baixa</i>				
Agricultura	51,8	34,3	13,9	100,0
Serviços municipais	46,7	25,7	27,6	100,0
Comércio	59,1	21,2	19,7	100,0
<i>Produtividade média</i>				
Construção	46,8	36,4	16,8	100,0
Transporte-comércio	45,4	30,7	24,1	100,0
Manufatura	40,5	34,0	25,5	100,0
<i>Produtividade alta</i>				
Empresas financeiras	–	69,5	30,5	100,0
Eletricidade, gás, água	–	–	100,0	100,0
Mineração	10,6	19,6	69,8	100,0
<i>Total</i>	<i>45,1</i>	<i>31,0</i>	<i>23,9</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Organização Internacional do Trabalho (OIT) e C. Lagos, “Desarrollo inclusivo. Matriz de insumo-producto sectorial en una economía heterogénea: Chile 2003”, *Proyecto Chile 21. Desarrollo incluyente*, Santiago do Chile, Fundación Chile 21, 2008.

a) A matriz de relações intersetoriais de acordo com o tamanho da empresa

A partir da metodologia indicada se obteve a matriz resumida para 2003, que inclui as relações econômicas entre os três estratos definidos em função do tamanho das empresas, isto é, do seu nível de produtividade.

A análise das diferenças em termos de produtividade por ramo de atividade econômica revela a heterogeneidade intra e intersetorial; porém a seguir serão examinadas somente as diferenças de produtividade segundo o tamanho da empresa.

Os dados mostram que em 2003 a economia chilena gerou uma produção de 97,4 bilhões de pesos (veja o Quadro 3). Quanto ao destino da produção, se observa que 38 bilhões correspondem à produção intermediária, 25,7 bilhões ao consumo das famílias, 6,1 bilhões ao consumo do governo, 8,2 bilhões a investimento bruto e 17,5 bilhões a exportações.

Considerando a origem da produção (97,4 bilhões de pesos), observa-se que o valor agregado chega a 48,8 bilhões (inclui 2,1 bilhões em impostos, 21,1 bilhões em salários e 25,6 bilhões em remuneração do capital) e o consumo intermediário chega a 48,7 bilhões (38,2 bilhões em insumos nacionais e 10,5

bilhões em insumos importados). Como indicam os dados (veja o Quadro 3), a maior parte da produção total (97,4 bilhões) corresponde ao setor de estrato de empresas grandes (77,9 bilhões). Algo semelhante ocorre com a produção intermediária. Por outro lado, a maior parte do consumo das famílias corresponde aos estratos de alta renda, cuja produção recebe uma contribuição significativa dos estratos das pequenas e médias empresas.

Embora a produção e o consumo se concentrem nos setores de alta produtividade e renda, respectivamente, a maior parte do emprego é gerada pelos estratos de produtividade baixa e média, ou seja, 4,3 milhões num total de 5,6 milhões de empregados. Por isso os dados mostram desníveis acentuados de produtividade intersetorial (veja o Quadro 3).

b) A produção intermediária: pouca integração produtiva

Na matriz estrutural (veja o Quadro 3a) se observa o alto grau de heterogeneidade que caracteriza a economia chilena. No nível das relações intermediárias, vê-se que os setores de produtividade elevada produzem 83,3% dos bens e serviços intermediários, cifra que no caso das empresas de baixa produtividade chega só a 8,6% e a 8,1%, no das de produtividade média.

Por outro lado, grande parte do gasto em insumos das empresas de produtividade baixa e média se destina às empresas de alta produtividade, já que 71% e 77%, respectivamente, do consumo intermediário nacional daquelas é fornecido por elas (veja o Quadro 3d).

Em suma, a quase totalidade da produção intermediária é gerada pelas grandes empresas, enquanto a participação das pequenas e médias empresas é muito reduzida. Assim, a demanda por bens e serviços intermediários se concentra nas empresas de produtividade elevada, o que revela a capacidade limitada das pequenas e médias empresas de fornecer insumos de maneira competitiva.

Daí o diferenciado grau de participação do consumo intermediário no valor bruto da produção, que no caso dos setores de produtividade baixa e média se aproxima dos 40% e no caso das empresas de alta produtividade é de cerca de 52% (veja o Quadro 3b).

Estes dados revelam a falta de integração da economia, que afeta especialmente as empresas de produtividade baixa e média. A falta de densidade do tecido produtivo se manifesta em relações intersetoriais muito incompletas em termos de articulação da produção intermediária.

c) O consumo: concentração da produção e da renda

Neste tópico se consideram dois aspectos diferentes. Por um lado, examina-se a participação dos diversos estratos de produtividade na produção dos bens e serviços de consumo; e por outro, se avalia a importância das famílias com diferentes níveis de renda (baixa, média e alta) no consumo total e, portanto, na determinação dos níveis de produção das empresas de diversos tamanhos.

Os dados mostram que uma proporção elevada do consumo das famílias (73,4%) corresponde a bens fornecidos por grandes empresas. Isto se deve a que, independentemente do nível de renda (baixa, média ou alta), as famílias destinam a maior parte dos gastos a bens e serviços produzidos pelos setores de alta produtividade (veja o Quadro 3d). Neste contexto, a participação das pequenas e médias empresas no consumo total das famílias só chega a 18,1% e a 8,5%, respectivamente.

Por outro lado, e como consequência da concentração dos salários elevados e de parte do excedente bruto nos setores de alta produtividade, o gasto das famílias de renda alta representa 58,4% do consumo total, cifra que se reduz a 30,4% no caso das de renda média e a 11,2% no das famílias de baixa renda¹⁰ (veja o Quadro 3c).

Os dados também mostram que o consumo do governo é ainda mais concentrado do que o das famílias, já que 98,7% dos bens e serviços consumidos pelas entidades públicas —praticamente a totalidade— são produzidos pelo segmento das empresas de alta produtividade (veja o Quadro 3b).

d) Os investimentos e as exportações: dinâmica concentradora

A heterogeneidade produtiva é também muito elevada nos investimentos e nas exportações. Vemos que 86,4% da produção de bens de capital se concentram em grandes empresas, limitando-se a 7% a participação das pequenas empresas e a 6,6% a das médias.

Por outro lado, as empresas de alta produtividade produzem 85% das exportações totais, cifra que chega a 6,5% no caso das empresas pequenas e a 8,5% nas médias (veja o Quadro 3b).

¹⁰ O estrato baixo (renda inferior a 60% da mediana) inclui 26,4% da população, o estrato médio (renda entre 60% da mediana e a média) concentra 48,3% e o estrato alto (renda superior à média) 25,3%.

QUADRO 3

Chile: matriz de transações intersetoriais segundo o tamanho da empresa, 2003
(Em milhões de pesos correntes e milhares de ocupados)

Componentes VBP	Setores/ tamanho	Demanda intermediária				Demanda final						Total	VBP		
		P	M	G	Total	Famílias Baixo	Famílias Médio	Famílias Alto	Governo	Conta de capital	Fluxo de estoque			Exportações	Sifmi ^a
	Pequeno (P)	428	336	3 124	3 888	519	1 377	2 739	59	542	25	1 133	0	6 394	10 282
	Médio (M)	572	391	3 935	4 898	193	534	1 469	22	510	117	1 490	0	4 335	9 233
	Grande (G)	2 465	2 440	24 534	29 439	2 170	5 912	10 794	6 041	6 690	330	14 926	1 558	48 421	77 860
Consumo intermediário	Total nacional	3 465	3 167	31 593	38 225	2 882	7 823	15 002	6 122	7 742	472	17 549	1 558	59 150	97 375
	Importações	693	786	9 039	10 518										
	Total nacional	4 158	3 953	40 452	48 563										
	Remunerações	4 361	3 222	13 518	21 101										
Valor agregado	Capital	1 657	1 854	22 122	25 633										
	Impostos	106	204	1 768	2 078										
	Val. Agreg	6 124	5 280	37 408	48 812										
Produção	Valor bruto da produção (VBP)	10 282	9 233	77 860	97 375										

Fonte: M. Lagos, "Desarrollo inclusivo. Matriz de insumo-producto sectorial en una economía heterogénea: Chile 2003", *Proyecto Chile 21. Desarrollo incluyente*, Santiago do Chile, Fundación Chile 21, 2008.

^a Corresponde a apropriações bancárias.

QUADRO 3A

Chile: matriz de transações intersetoriais segundo o tamanho da empresa, 2003
(Em porcentagens horizontais)

Componentes VBP	Setores/ tamanho	Demanda intermediária			Demanda final						Total	VBP			
		P	M	G	Total	Famílias Baixo	Famílias Médio	Famílias Alto	Governo	Conta de capital			Fluxo de estoque	Exportações	Sifmi ^a
	Pequeno (P)	4,2	3,3	30,4	37,8	5,0	13,4	26,6	0,6	5,3	0,2	11,0	0,0	62,2	100,0
	Médio (M)	6,2	4,2	42,6	53,0	2,1	5,8	15,9	0,2	5,5	1,3	16,1	0,0	47,0	100,0
	Grande (G)	3,2	3,1	31,5	37,8	2,8	7,6	13,9	7,8	8,6	0,4	19,2	2,0	62,2	100,0
	Total nacional intermediário	3,6	3,3	32,4	39,3	3,0	8,0	15,4	6,3	8,0	0,5	18,0	1,6	60,7	100,0
	Importações	6,6	7,5	85,9	100,0										
	Total nacional	8,6	8,1	83,3	100,0										
	Remunerações	20,7	15,3	64,1	100,0										
	Capital	6,5	7,2	86,3	100,0										
	Impostos	5,1	9,8	85,1	100,0										
	Val. Agreg.	12,5	10,8	76,6	100,0										
	Valor bruto da produção (VBP)	10,5	9,5	80,0	100,0										

Fonte: M. Lagos, "Desarrollo inclusivo. Matriz de insumo-producto sectorial en una economía heterogénea: Chile 2003", *Proyecto Chile 21. Desarrollo incluyente*, Santiago do Chile, Fundación Chile 21, 2008.

^a Corresponde a apropriações bancárias.

QUADRO 3B

Chile: matriz de transações intersetoriais segundo o tamanho da empresa, 2003
(Em porcentagens verticais)

Componentes VBP	Setores/ tamanho	Demanda intermediária			Demanda final						Total	VBP			
		P	M	G	Total	Famílias Baixo	Famílias Médio	Famílias Alto	Governo	Conta de capital			Fluxo de estoque	Exportações	Sifmi ^a
	Pequeno (P)	4,2	3,6	4,0	4,0	18,0	17,6	18,3	1,0	7,0	5,3	6,5	0,0	10,8	10,5
	Médio (M)	5,6	4,2	5,1	5,0	6,7	6,8	9,8	0,4	6,6	24,8	8,5	0,0	7,3	9,5
	Grande (G)	24,0	26,4	31,5	30,2	75,3	75,6	72,0	98,7	86,4	69,9	85,0	100,0	81,9	80,0
	Total nacional intermediário	33,7	34,3	40,6	39,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Importações	6,7	8,5	11,6	10,8										
	Total nacional	40,4	42,8	52,0	49,9										
	Remunerações	42,4	34,9	17,4	21,7										
	Capital	16,1	20,1	28,4	26,3										
	Impostos	1,0	2,2	2,3	2,1										
	Val. Agreg.	59,6	57,2	48,0	50,1										
	Valor bruto da produção (VBP)	100,0	100,0	100,0	100,0										

Fonte: M. Lagos, "Desarrollo inclusivo. Matriz de insumo-producto sectorial en una economía heterogénea: Chile 2003", *Proyecto Chile 21. Desarrollo incluyente*, Santiago do Chile, Fundación Chile 21, 2008.

^a Corresponde a apropriações bancárias.

QUADRO 3C

Chile: matriz de transações intersetoriais segundo o tamanho da empresa, 2003
(Composição percentual da demanda intermediária e consumo das famílias, horizontal)

Componentes VBP	Setores/ tamanho	Demanda intermediária				Consumo das famílias			
		P	M	G	Total	Baixo	Médio	Alto	Total
Consumo Intermediário	Pequeno (P)	11,0	8,6	80,3	100,0	11,2	29,7	59,1	100,0
	Médio (M)	11,7	8,0	80,4	100,0	8,8	24,3	66,9	100,0
	Grande (G)	8,4	8,3	83,8	100,0	11,5	31,3	57,2	100,0
	<i>Total</i>	<i>9,1</i>	<i>8,3</i>	<i>82,6</i>	<i>100,0</i>	<i>11,2</i>	<i>30,4</i>	<i>58,4</i>	<i>100,0</i>

Fonte: M. Lagos, “Desarrollo inclusivo. Matriz de insumo-producto sectorial en una economía heterogénea: Chile 2003”, *Proyecto Chile 21. Desarrollo incluyente*, Santiago do Chile, Fundación Chile 21, 2008.

Nota: VBP = Valor bruto da produção.

QUADRO 3D

Chile: matriz de relações intersetoriais e consumo segundo o tamanho da empresa, 2003
(Composição percentual da demanda intermediária e consumo das famílias, vertical)

Componentes VBP	Setores/ tamanho	Demanda intermediária				Consumo das famílias			
		P	M	G	Total	Baixo	Médio	Alto	Total
Consumo Intermediário	Pequeno (P)	12,4	10,6	9,9	10,2	18,0	17,6	18,3	18,1
	Médio (M)	16,5	12,3	12,0	12,9	6,7	6,8	9,7	8,5
	Grande (G)	71,1	77,1	78,1	76,9	75,3	75,6	72,0	73,4
	<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: M. Lagos, “Desarrollo inclusivo. Matriz de insumo-producto sectorial en una economía heterogénea: Chile 2003”, *Proyecto Chile 21. Desarrollo incluyente*, Santiago do Chile, Fundación Chile 21, 2008.

Nota: VBP = Valor bruto da produção

Com base nessas informações, é possível compreender por que a abertura comercial do país não se traduziu em benefícios diretos para as pequenas e médias empresas: i) o conjunto das empresas de tamanho reduzido (pequenas e médias) tem escassa participação no total das exportações (15%); ii) se as exportações destes setores aumentassem, a debilidade do tecido produtivo faria com que somente 26% do consumo intermediário das pequenas e médias empresas viessem do setor de empresas de igual tamanho e os restantes 74% das empresas grandes; e iii) quando aumenta a produção das empresas de alta produtividade —por exemplo, para abastecer o mercado externo—, a demanda por insumos correspondente recai preferencialmente sobre empresas de igual tamanho (78,1%).

Assim, caso se queira converter as empresas pequenas e médias em fornecedores das empresas grandes orientadas para o mercado externo, será

preciso destinar um grande volume de recursos para melhorar substancialmente a integração da estrutura produtiva. Quando a estrutura produtiva é heterogênea, a estratégia de crescimento centrado nas exportações (*export-led growth*), nos casos bem sucedidos, demonstrou claramente ser insuficiente para alcançar um desenvolvimento equilibrado e equitativo.

3. Valor agregado e distribuição primária de renda

A heterogeneidade econômica observada no nível das relações intermediárias e da demanda final se expressa também no âmbito do trabalho, isto é, nos empregos e salários.

Uma elevada proporção do valor agregado (descontados os impostos) dos setores de baixa produtividade corresponde ao pagamento de

remunerações pelo trabalho, que representa 72,5% do valor agregado das empresas pequenas e 63,5% das médias (veja o Quadro 3). Entretanto, nestes setores essas remunerações representam somente 20,7% e 15,3%, respectivamente, do total dos salários. Assim, observa-se que as atividades de baixa produtividade (empresas pequenas e médias) demandam 47,6% e 28,8%, respectivamente, do total de empregos na economia¹¹.

Em contraste, nas empresas de alta produtividade a remuneração do trabalho constitui 37,9% do valor agregado (descontados os impostos) e representa 64,1% do total de salários da economia, enquanto o emprego gerado alcança apenas 23,6% do total desse (veja o Quadro 3).

Neste contexto, as diferenças de salário se explicam, em grande parte, pela produtividade desigual do trabalho nos diferentes estratos da economia. Em termos agregados, enquanto nos setores de baixa renda a produtividade do trabalho é de 3,8 milhões de pesos, nos de alta renda atinge 58 milhões. Isto é, a produtividade por trabalhador nos setores de alta renda é quase 15 vezes superior à registrada nos de baixa renda. Esta diferença de produtividade faz com que a remuneração bruta por ocupado nas pequenas e médias empresas seja de cinco a seis vezes inferiores à dos trabalhadores das empresas de alta produtividade e explica, em grande parte, a desigualdade distributiva da economia chilena e sua persistência no tempo.

Por outro lado, a participação do excedente bruto de capital no valor agregado alcança 63,1%. A maior parte da remuneração do capital é recebida pelas empresas de alta produtividade, que concentram aproximadamente 86,3% do excedente bruto de capital da economia. A elevada participação das grandes empresas nos salários e no excedente bruto significa que geram a maior parte (76,6%) do valor agregado da economia.

Em suma, observa-se uma alta concentração dos salários e do excedente bruto de capital nas grandes empresas, numa conjuntura onde a grande maioria da população, que trabalha nas empresas de tamanho pequeno e médio (76,4%), recebe uma porção muito reduzida do valor agregado (23,3%).

4. A dinâmica da estrutura econômica: o predomínio das grandes empresas

Uma das vantagens do uso de matrizes de insumo-produto é a possibilidade de simular a reação da economia em diferentes cenários. Os coeficientes econômicos destas matrizes permitem identificar qual é o aporte de cada um dos fatores produtivos (insumos, capital e trabalho) na produção de um bem, que é finalmente oferecido na economia.

Se a produção aumenta, a demanda dos fatores produtivos aumentará proporcionalmente¹². Este processo é iterativo para cada setor econômico, que ao mesmo tempo gera e demanda bens, serviços ou ambos. Deste modo, o uso dos mecanismos de matrizes inversas de insumo-produto permite simular impactos estáticos pelas diferentes mudanças na demanda agregada da economia e verificar como a produção total varia em uma economia heterogênea, como é o caso da chilena.

Posteriormente são medidos os efeitos que teria, por exemplo, um aumento de 10% na demanda final da produção dos diferentes estratos produtivos da economia. A esse respeito, uma questão interessante é determinar quanto crescerá a economia se: i) a demanda agregada das pequenas e médias empresas aumentasse à taxa indicada e ii) se a demanda agregada das empresas de alta produtividade experimentasse o mesmo incremento. As estimativas mostram que se a demanda final do conjunto das pequenas empresas aumentasse 10%, a produção da economia subiria somente 1%. Isso ocorre pela pouca participação dos setores de baixa produtividade nas relações intermediárias e na demanda final.

Por outro lado, se a demanda das empresas de alta produtividade aumentasse 10%, isto levaria os demais setores a aumentarem sua produção (mediante a demanda de insumos), estimulando de preferência os setores de igual nível de produtividade¹³, cuja produção crescerá 9,4%.

Por último, as estimativas destacam a escassa importância dos setores de produtividade média nos resultados obtidos. Nisso é preciso ter em mente que o conjunto dos setores de média e baixa produtividade representa 17% do consumo intermediário e 23% do valor bruto da produção. Se a demanda por bens e serviços

¹¹ Isso se deve às diferenças no salário médio dos ocupados nos vários setores. Estas refletem, parcialmente, as diferenças substanciais de produtividade entre as pequenas e médias empresas e as grandes empresas (veja o Quadro 3) e também o fato de que os trabalhadores destas últimas têm maior grau de organização.

¹² Supondo que a tecnologia seja fixa (o que, no curto prazo, é razoável).

¹³ As empresas de alta produtividade geram 64% do total das transações intermediárias.

desses setores crescesse 10% (por exemplo, através de um plano de investimentos, estímulo às exportações ou de aumento do gasto privado), a produção total da economia cresceria apenas 1,7%¹⁴.

Em suma, a economia do Chile e, por conseguinte, a sociedade chilena se encontra dividida em mundos distintos e pouco articulados. O primeiro, de alta produtividade, é o que impulsiona a economia e paga bons salários, enquanto os restantes, de média e baixa produtividade, não influem de maneira substancial no crescimento, apesar de absorverem a maior parte dos empregos. Por isso, e como já indicado, a heterogeneidade se reproduz mesmo em condições de crescimento econômico acelerado.

5. As políticas redistributivas e distributivas: limitações dos gastos sociais

A má distribuição da renda gerada no mercado de trabalho, resultado da heterogeneidade produtiva que caracteriza o funcionamento da economia, tem sido sistematicamente corrigida pela política de gasto social.

Considera-se que a política social é um dos mecanismos redistributivos que visam melhorar o nível de vida das pessoas, especialmente dos grupos sociais de menos recursos, já que à renda proveniente do trabalho das famílias se agregam subsídios, cabendo destacar dentre eles, os relativos à saúde, educação e moradia, além das transferências monetárias. Contudo, este tipo de política acarreta vários riscos. O primeiro é que a expansão dessa política redistributiva depende da situação fiscal, sobretudo da carga tributária. Em segundo lugar, a elevada incidência dos recursos do gasto social na renda das famílias mais pobres faz com que a renda proveniente do trabalho tenha pouca importância e que o nível de vida das famílias e das pessoas dependa cada vez mais dos recursos públicos, e menos dos do trabalho (Infante, 2007a).

¹⁴ Cabe lembrar que, em iguais condições, a produção das empresas de baixa produtividade (pequenas), consideradas isoladamente, aumentaria 1%.

Os dados mostram que nas famílias pertencentes ao primeiro quintil apenas 28,8% da renda total provém do trabalho (veja o Quadro 4). A cifra se eleva para 52,3% no caso das famílias no segundo quintil. Ao considerar os dois quintis (40% da população) se verifica que só uma parte (40,5%) da renda total dessas famílias se origina do trabalho, enquanto a maior parte (59,5%) provém do gasto social.

Nestas condições, a inserção social de grande número de pessoas se consegue, basicamente, proporcionando-lhes renda que possibilita um nível mínimo aceitável de consumo, mas que não se articula com a sociedade por meio do trabalho, que é o principal fator de integração social e de cidadania.

Por sua vez, o baixo nível de renda *per capita* das famílias se deve à reduzida inserção no mercado de trabalho das pessoas em condições de trabalhar. Nesse sentido, os dados indicam que 48,3% dos ocupados pertencentes às famílias do primeiro quintil trabalham em atividades de baixa produtividade e 14,5% em setores de produtividade médio-baixa (veja o Quadro 5). Ou seja, 62,8% correspondem aos estratos de produtividade reduzida; a cifra é de 56,7% no caso dos ocupados das famílias do segundo quintil. Em suma, cerca de 60% dos trabalhadores oriundos das famílias menos favorecidas do país carece de um trabalho que tenha um bom nível de produtividade e uma remuneração digna. A menos que esta situação se altere, será preciso destinar permanentemente —via gasto social— um volume importante e crescente de recursos para transferir renda aos setores menos favorecidos, a fim de que estes alcancem um nível de vida aceitável. Contudo, este tipo de política depende da disponibilidade de recursos fiscais devida, entre outras razões, à carga tributária.

Portanto, é imperioso complementar progressivamente as políticas redistributivas com outras de caráter distributivo, a fim de reduzir as falhas na produtividade e, em consequência, melhorar a renda primária (autônoma) dos setores menos favorecidos. As políticas distributivas contribuiriam, assim, para diminuir efetivamente a desigualdade, tanto de renda como de acesso a oportunidades, entre os diversos grupos que compõem a estrutura social, como indicamos mais adiante.

QUADRO 4

Chile: origem da renda total das famílias segundo os quintis, 2006
(Em porcentagens)

Rendas e subsídios	Quintil autônomo nacional					Total
	I	II	III	IV	V	
Renda do trabalho das famílias	28,8	52,3	66,0	77,2	86,4	78,5
<i>Renda autônoma média (a)</i>	<i>35,0</i>	<i>61,6</i>	<i>78,2</i>	<i>90,2</i>	<i>99,2</i>	<i>91,2</i>
Pensões assistenciais (PASIS)	7,3	2,5	1,2	0,5	0,1	0,7
Subsídio familiar (SUF)	1,8	0,5	0,2	0,1	0,0	0,2
Bônus Chile Solidário (CHS)	0,5	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0
<i>Subsídio pl consumo de água potável (SAP)</i>	<i>0,6</i>	<i>0,4</i>	<i>0,3</i>	<i>0,1</i>	<i>0,0</i>	<i>0,1</i>
<i>Subsídios focalizados</i>	<i>10,2</i>	<i>3,6</i>	<i>1,8</i>	<i>0,7</i>	<i>0,1</i>	<i>1,0</i>
Salário-família	1,5	1,5	0,9	0,4	0,1	0,3
Subsídio de desemprego	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
<i>Subsídios não focalizados</i>	<i>1,6</i>	<i>1,6</i>	<i>1,0</i>	<i>0,4</i>	<i>0,1</i>	<i>0,3</i>
<i>Total de subsídios (b)</i>	<i>11,8</i>	<i>5,2</i>	<i>2,8</i>	<i>1,1</i>	<i>0,2</i>	<i>1,3</i>
<i>Rendas monetárias (a+b)</i>	<i>46,7</i>	<i>66,9</i>	<i>80,9</i>	<i>91,3</i>	<i>99,3</i>	<i>92,5</i>
Aluguel apropriado	5,1	5,1	5,4	5,0	3,2	4,6
Jardim de infância	3,7	2,5	1,7	0,9	0,2	0,6
Educação Básica	20,0	12,2	7,6	4,3	0,9	3,1
Educação Média	7,8	6,3	3,9	2,2	0,4	1,4
Educação de adultos	0,4	0,4	0,2	0,1	0,0	0,1
<i>Total educação (c)</i>	<i>31,9</i>	<i>21,4</i>	<i>13,4</i>	<i>7,5</i>	<i>1,5</i>	<i>5,2</i>
Subsídios para saúde	20,6	11,3	5,3	1,0	-0,9	2,1
Progr. de alimentação complementar	0,6	0,4	0,2	0,1	0,0	0,1
Progr. de alimentação de idosos	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
<i>Total saúde (d)</i>	<i>21,4</i>	<i>11,8</i>	<i>5,6</i>	<i>1,2</i>	<i>-0,9</i>	<i>2,2</i>
<i>Renda total (a+b+c+d)</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Ministerio de Planificación (MIDEPLAN), “Distribución del ingreso e impacto distributivo del gasto social”, série *Análisis de resultados de la Encuesta CASEN*, N° 2, Santiago do Chile, 2006; e “Metodología de valorización de los subsidios en salud, educación y monetarios”, *CASEN 2006*, Santiago do Chile, 2006.

QUADRO 5

Chile: ocupados segundo o tamanho da empresa e quintis de renda, 2006
(Em porcentagens)

Produtividade/tamanho da empresa	Quintil autônomo nacional					Total
	I	II	III	IV	V	
<i>Produtividade Alta</i>	<i>17,2</i>	<i>21,3</i>	<i>26,9</i>	<i>27,7</i>	<i>35,8</i>	<i>27,2</i>
Empregados e operários (empresas de 200 pessoas ou mais)	16,6	20,7	25,7	26,1	29,2	24,7
Empregadores (empresas de 200 pessoas ou mais)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1
Autônomos (profissionais e técnicos)	0,6	0,6	1,2	1,6	6,3	2,4
<i>Produtividade Média</i>	<i>34,6</i>	<i>37,1</i>	<i>33,6</i>	<i>32,3</i>	<i>29,4</i>	<i>33,0</i>
Média baixa	20,1	21,9	19,1	18,0	16,3	18,8
Média alta	14,5	15,2	14,5	14,3	13,1	14,2
<i>Produtividade Baixa</i>	<i>48,2</i>	<i>41,5</i>	<i>39,5</i>	<i>39,9</i>	<i>34,9</i>	<i>39,8</i>
Empregados e operários (empresas de 6 a 9 pessoas)	7,8	6,1	6,3	4,4	3,2	5,2
Empregadores (empresas de 6 a 9 pessoas)	0,1	0,1	0,2	0,3	1,8	0,6
Informal	40,3	35,3	33,0	35,2	29,9	34,0
Empregadores (empresas de 5 pessoas ou menos)	0,3	0,5	1,0	1,8	5,0	2,0
Empregados e operários (empresas de 5 pessoas ou menos)	15,3	13,0	10,5	7,2	4,7	9,3
Autônomos (não prof. e técnicos) e fam. não rem.	24,7	21,8	21,6	26,2	20,1	22,7
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Elaboração própria, segundo base de dados do Ministerio de Planificación (MIDEPLAN) e da Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) 2006.

V

Desenvolvimento com inserção social

Como já destacamos, o modelo econômico atual se sustenta pela redistribuição *a posteriori* de uma parte (menor) da receita gerada pelo crescimento. Para avançar com equidade crescente é preciso conceber uma estratégia renovada de desenvolvimento, cujo objetivo central seja a inserção social e produtiva no mercado de trabalho, satisfatória para o processo de produção e para a própria estrutura e funcionamento do sistema socioeconômico, que poderia assegurar a melhor distribuição primária da renda no momento da sua geração (Sunkel e Infante, 2006).

O anteriormente dito implica conceber a dinâmica do desenvolvimento não só em função dos modernos setores de exportação, mas também, categoricamente, dos setores de produção de menor produtividade. A estratégia atual funciona bastante bem quando se trata do primeiro caso, mas é necessário dinamizá-la com produtos de maior valor agregado e densidade tecnológica. Contudo, essa estratégia tem subjacente uma concepção errônea, de que no país existe uma relativa homogeneidade produtiva, que impede perceber a excepcional prioridade e importância que deve ser dada ao segundo caso. Trata-se, então, de uma estratégia renovada, cujos alicerces consistem em acentuar o processo exportador atual, aumentando

a sua diversificação dinamizadora e, por outro lado, atenuar a heterogeneidade produtiva, reduzindo as diferenças de produtividade relativas ao tamanho das empresas, aos setores e às regiões.

Para tanto, há que pensar em implementar um ambicioso programa de transformação estrutural de longo prazo (15 a 20 anos), que permita aos setores menos avançados aumentarem gradualmente a produtividade e a renda dos que neles trabalham, e melhorar a qualidade de vida das famílias relativamente excluídas (Infante, Molina e Sunkel, 2007).

Em suma, a estratégia de desenvolvimento proposta incluiria novas formas de ação recíproca entre o Estado e o mercado, dotadas de uma visão estratégica de longo prazo, assim como entre o Estado e o cidadão, a sociedade civil, as organizações solidárias de base, as regiões e as localidades; maior ênfase na eficácia, na flexibilidade e na descentralização e uma preocupação primordial com os aspectos tecnológicos, institucionais e de organização (Sunkel, 2006c). Definitivamente, propõe-se que a participação do cidadão tenha, em primeiro lugar, uma expressão produtiva que sirva de base, e se transforme, eventualmente, em maior participação social e política dos grupos sociais relativamente excluídos.

VI

**Os aspectos estratégicos
do desenvolvimento inclusivo**

Como já indicamos, a dinâmica dissociadora e divergente que caracteriza o desenvolvimento atual não se soluciona com maiores taxas de crescimento nem com maior e melhor utilização dos gastos sociais. É necessária uma mudança de enfoque: políticas públicas para superar gradualmente a heterogeneidade estrutural prevalente nos diferentes setores e regiões da matriz produtiva e social do país, dado que este seja o principal obstáculo para conquistar um crescimento com equidade (Sunkel e Infante, 2006). Trata-se de políticas que permitam reduzir de forma paulatina

a assimetria entre a produtividade das atividades de ponta daquelas com baixo nível de rendimento, como as pequenas e microempresas informais, permitindo reduzir as correspondentes diferenças de salário. Dessa forma se contribuiria para diminuir efetivamente a desigualdade, tanto no acesso a oportunidades entre os diversos grupos que compõem a estrutura social como na distribuição de renda.

Por outro lado, é inevitável que a recente crise financeira originada nos Estados Unidos, que se propagou com rapidez para as demais economias

industrializadas e emergentes, afete o Chile de forma negativa no curto prazo. Isso se revela no fato de que as projeções de crescimento foram sensivelmente rebaixadas, e que o desemprego venha aumentando. Dada a marcada heterogeneidade que caracteriza a estrutura produtiva, é previsível que a diminuição do nível de atividade afete com maior intensidade os estratos de menor produtividade (pequenas e médias empresas), que concentram a maior parte dos empregos. Como resultado, é muito provável que o mercado de trabalho se deteriore, com aumento da informalidade e do desemprego e redução dos salários reais. Isto significa que os custos da crise atual recairiam principalmente sobre os setores da população de renda média e baixa, reforçando a tendência da, já mencionada, concentração de renda.

Em uma primeira abordagem da estratégia de desenvolvimento inclusivo proposta — certamente ainda muito provisória — se considera pelo menos quatro elementos estreitamente relacionados: a convergência produtiva, a proteção social garantida, as mudanças institucionais necessárias e o crescimento econômico sustentado com equidade. O adequado funcionamento desses alicerces permitiria reforçar a coesão social, ao garantir o bem-estar de uma proporção crescente da população e minimizar as disparidades, evitando a polarização (veja Diagrama 1).

1. A convergência produtiva

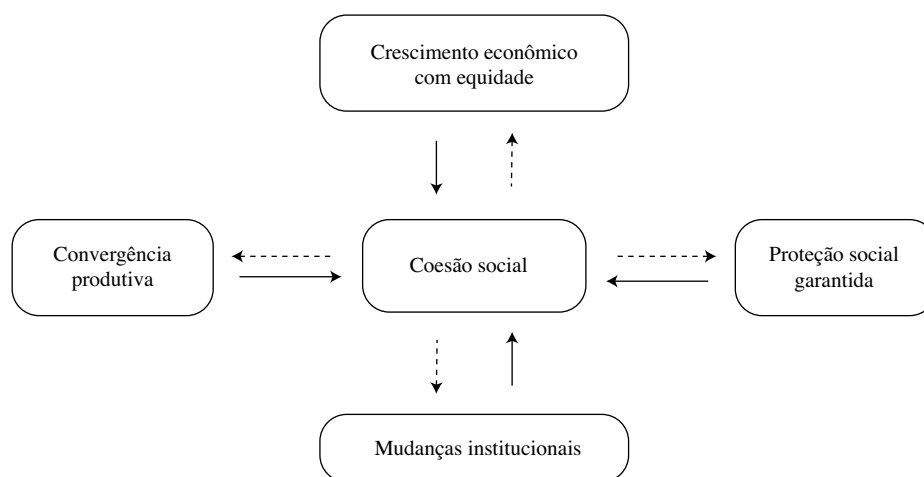
O sucesso de uma estratégia para melhorar a integração das pessoas depende, fundamentalmente, de superar a marcada heterogeneidade produtiva que caracteriza o sistema econômico¹⁵. Nas tarefas de convergência produtiva ou de homogeneização gradual da produtividade dos diferentes estratos da produção, as empresas de tamanho menor (micro, pequenas e médias) devem cumprir um papel importante, tanto para dinamizar o crescimento e a geração de empregos como para reduzir a informalidade.

Nesse ponto é importante ter em mente a extraordinária experiência da União Européia, onde o logro do objetivo de convergência produtiva se baseou em promover condições e fatores que melhoraram o crescimento e levaram a uma notável redução da disparidade entre os Estados-membros e as regiões menos desenvolvidas. O objetivo prioritário era elevar a produtividade, com ênfase especial na melhoria do ambiente em que as empresas pequenas e médias se

¹⁵ Esta é uma das principais linhas de trabalho da CEPAL, cujo resultado mais recente pode ser consultado em CEPAL (2008).

DIAGRAMA 1

Desenvolvimento inclusivo



Fonte: Elaboração própria.

desenvolvem¹⁶. A seguir se destacam algumas áreas críticas para o desenvolvimento da convergência produtiva no Chile.

Em primeiro lugar, cabe assinalar que a homogeneização gradual da estrutura econômica só será viável se o modelo de negócios aplicado pelas grandes empresas em suas relações com as pequenas empresas incluir fortes incentivos para o desenvolvimento da atividade empresarial das firmas médias e pequenas.

A idéia é impulsionar a criação de um ambiente de maior competitividade, que permita a expansão dos negócios das pequenas empresas, mediante a aplicação de um conjunto de normas em favor da concorrência, que zelem pela proliferação das mesmas no longo prazo. Por outro lado, trata-se de promover programas de investimento em novos setores sociais, isto é, desenvolver uma “economia social” que gere emprego, especificamente, para os trabalhadores dos setores informais, e que se oriente, sobretudo, para satisfazer as necessidades sociais dos estratos de menor renda – tema já mencionado como um dos critérios de ação para abordar a crise com visão de futuro. Neste sentido, cabe destacar a necessidade de um impulso forte e sustentado, assim como de coordenação por parte do Estado, que deverá se manifestar através da alocação de um substancial volume de recursos durante um período prolongado. As decisões sobre o montante e o destino destes recursos devem ser adotadas através do diálogo social (Infante, 2006).

Outra proposta a respeito é formar aglomerações produtivas (*clusters*) regionais, cuja estrutura local se apóie em uma sólida institucionalidade capaz de potencializar a capacidade inovadora; diminuir a aversão ao risco; fortalecer a difusão de informações sobre mercados, tecnologias e conhecimentos técnicos (*know-how*); promover a capacitação de trabalhadores e apresentar-se como fonte de acumulação de experiências. A institucionalidade local é o que permite criar sinergias e sustentar as economias de aglomeração. Assim, seriam os próprios atores locais os que assumiriam a responsabilidade pelo seu desenvolvimento (Guardia, 2007; Muñoz, 2008).

Ao Estado cabe o papel central na redistribuição dos recursos públicos, mas a partir de uma estratégia na qual as diversas regiões sejam protagonistas do

seu próprio desenvolvimento. Há aqui um aspecto fundamental que é preciso explicitar: a região, ou melhor, o território, adquire um sentido econômico e social na medida em que se reconheça de que se trata de um espaço tanto geográfico quanto social.

2. Mudanças institucionais

A formulação de uma nova concepção de desenvolvimento nacional, dotada de um enfoque integral a médio e longo prazo, onde participem o Estado, a cidadania organizada, os trabalhadores e o empresariado, exige mudanças institucionais nos âmbitos econômico, trabalhista e do diálogo social.

Com relação à institucionalidade econômica, para superar um dos obstáculos básicos à aplicação eficaz da política de convergência produtiva, é essencial modificar o atual “modelo de negócios”, que acabou debilitando segmentos cada vez mais amplos dos pequenos e médios empresários¹⁷, gerando estrangulamentos e a necessidade de que o Estado intervenha para resolvê-los.

As políticas públicas devem ser alteradas e orientadas, prioritariamente, para a elevação da produtividade, enfatizando especialmente a melhoria do ambiente onde operam as pequenas e médias empresas, que são as que geram a maior parte do emprego produtivo. A mudança institucional requer que o novo modelo de negócios aplicado pelas grandes empresas em suas relações com as pequenas inclua, entre outras coisas, fortes incentivos para o desenvolvimento da atividade empresarial das pequenas, médias e microempresas e sua integração aos aglomerados produtivos. Para tal, há que impulsionar a criação de um ambiente de maior competitividade que permita a expansão dos negócios das pequenas empresas, desenvolvendo um conjunto de normas em favor da competição que zelem pelo crescimento no longo prazo das entidades empresariais de pequena escala (Román, 2008).

A construção de instituições sólidas no mercado de trabalho é outro importante desafio na formulação de uma estratégia de desenvolvimento inclusiva e com justiça social. O novo sistema regulatório da negociação coletiva deve incluir, por meio de uma estrutura flexível, tanto o novo paradigma da empresa

¹⁶ A esse respeito, veja União Europeia (1997) e Comissão das Comunidades Europeias (1993). Em relação às políticas de homogeneização produtiva na União Europeia, veja Infante (2008).

¹⁷ Entende-se por modelo de negócios o conjunto das regulamentações e práticas comerciais baseado no senso comum e em normas legais que possibilitam determinadas estruturas de mercado e suas modalidades operativas.

globalizada —a externalização produtiva— como a assimetria contratual entre as empresas grandes e as pequenas, em particular no que diz respeito às cadeias produtivas (Feres e Infante, 2007).

As novas regras do jogo devem levar a uma distribuição mais equitativa dos custos e dos benefícios captados na comercialização dos produtos finais, evitando, especialmente, que os baixos salários do trabalho e o descumprimento dos direitos trabalhistas continuem legitimando-se como fatores de competitividade¹⁸.

Para poder produzir efeitos reais nos diferentes níveis de participação da cidadania, o novo diálogo social exigirá readequar as instituições. Para tanto deve ser criada uma estrutura participativa, através de uma rede de instituições sociais de base. Talvez esta seja a tarefa mais importante a ser enfrentada pelo Estado e a sociedade, para assentar as bases de um desenvolvimento inclusivo com melhor qualidade do emprego e mais equidade (Sunkel e Infante, 2006).

Uma iniciativa desta natureza deveria contar com a ampla participação do setor privado e das organizações da sociedade civil de cada região e localidade, que são os espaços onde se manifestam na prática as diferenças de produtividade e as características específicas que é preciso superar. Para levar a cabo uma tarefa desta magnitude há que forjar um novo contrato social no qual as decisões sobre o montante e a aplicação dos recursos sejam adotadas nos níveis correspondentes por meio do diálogo social entre trabalhadores, empresários, governo e representantes da sociedade civil, a fim de responder da melhor forma às necessidades reais e às expectativas dos cidadãos.

3. Proteção social garantida

Trata-se de construir uma sociedade capaz de garantir o acesso equitativo de todas as pessoas às oportunidades de progresso e de proteção social.

Em geral, a idéia é que a ação conjunta do Estado, do mercado e da sociedade melhore as oportunidades de acesso ao capital social necessário para alcançar o progresso material e moral e a melhor proteção social possível das pessoas, de acordo com o nível de renda e de desenvolvimento dos países. Neste âmbito, o conceito de garantia se refere ao conjunto de oportunidades e proteções básicas que a sociedade está em condições de assegurar para todas as pessoas por meio das políticas públicas (Lagos E., 2008).

O Estado é fundamentalmente responsável por formular e formar consenso em políticas que, mediante instrumentos públicos e privados, permitam garantir aos cidadãos a proteção de seus direitos e os recursos necessários para tal, segundo as possibilidades da economia. A ideia é que, à medida que o crescimento da economia proporcione mais recursos, maiores serão também os direitos que devem ser garantidos e exigíveis. Nestas condições, o limite de cobertura da proteção social garantida é dado pelo grau de desenvolvimento sustentável. Uma política social garantida deveria abarcar, entre outros aspectos, a saúde, a qualidade da educação e os direitos econômicos e sociais.

Mesmo que a persistência, qualidade e intensidade das políticas redistributivas aplicadas, por exemplo, em matéria de educação e de saúde, possam produzir mudanças nos elementos que condicionam a desigualdade, contribuindo assim para o sucesso de uma sociedade mais equitativa, a tarefa de compensar a tendência à concentração de renda, que se produz quando os que têm mais recursos de todo tipo competem com os que não tiveram acesso a um mínimo de oportunidades, não deve depender exclusivamente do gasto social. Na realidade, se o que se busca é uma distribuição de renda mais equitativa, as políticas e medidas redistributivas devem ser combinadas com políticas de caráter distributivo, como são as de convergência produtiva e as mudanças institucionais propostas, pois incidem na origem da renda, tendo, portanto, efeitos permanentes (Assael, 1998). Outro aspecto a manter em mente é o tipo de cidadão que se estaria promovendo mediante uma proteção social garantida. A ideia é que a sociedade forme cidadãos mediante o trabalho, que é o principal fator de integração social, e não, como ocorre atualmente, através do assistencialismo, com recursos provenientes do gasto social.

4. O crescimento econômico com equidade

O crescimento acelerado e constante da produção de bens e serviços de consumo é condição essencial e direta do melhoramento dos níveis de vida da população. Este crescimento, que no passado foi excludente, privilegiando uma minoria da população, deve reunir uma série de requisitos especiais para que o desenvolvimento possa ser inclusivo.

Decerto deve ser relativamente elevado, e sem dúvida muito superior ao crescimento da população, de modo que a sociedade possa percebê-lo claramente e se sinta estimulada a entregar seus esforços e cooperação

¹⁸ Sobre estes temas, veja Infante (2007b).

em apoio à coesão social. De acordo com a experiência histórica e universal, é razoável prever que as taxas de crescimento oscilem entre 5% e 6% anualmente (Ffrench-Davis, 2003). Dificilmente seria possível sustentar taxas superiores por períodos longos sem gerar pressões inflacionárias e outros desequilíbrios; por outro lado, se forem inferiores seriam pouco perceptíveis pela população e insuficientes em relação às suas aspirações e expectativas. Para obter níveis razoavelmente elevados de emprego se necessitam taxas de crescimento dentro da faixa indicada.

A condição essencial para o crescimento é a expansão da capacidade produtiva, ou seja, do investimento. Também, de acordo com a experiência histórica, para chegar às taxas de crescimento de consumo já mencionadas, o investimento deveria ser superior a 25% do PIB. Além disso, para manter altos níveis de ocupação, que é a principal fonte de renda da maioria da população, e para incorporar o progresso tecnológico, requisito essencial para o incremento da produtividade e da competitividade, são necessárias elevadas taxas de investimento. Por outro lado, o sucesso da convergência produtiva exige investir pesadamente na modernização e na melhoria da produtividade dos segmentos mais atrasados da estrutura produtiva interna.

Nos países com pouco desenvolvimento científico e tecnológico, como é o caso do Chile, o progresso tecnológico vem essencialmente do exterior, incorporado em bens e serviços de capital importados. Assim, outro requisito essencial do crescimento inclusivo é promover uma forte dinâmica exportadora, capaz de financiar a importação daqueles, como também de bens e serviços de consumo que o país não produza, ou cuja produção nacional seja muito ineficiente, assim como outros de tecnologia avançada que a economia nacional não está em condições de produzir e cuja demanda é muito dinâmica. Em outras palavras, o setor exportador vem a ser o equivalente aos setores produtores de bens de capital e do progresso tecnológico dos países desenvolvidos. Por isto a importância estratégica crítica de desenvolver exportações mais dinâmicas, mais diversificadas e mais estáveis.

Contudo, como é sabido, o padrão de exportações do Chile e dos países latino-americanos em geral se caracteriza por constituir-se, fundamentalmente de matérias primas ou produtos básicos de origem mineral, agropecuária, florestal e pesqueiro. Historicamente, esses produtos revelam escasso dinamismo e grande instabilidade nos mercados internacionais, além de uma tendência desfavorável nas relações comerciais,

que nos últimos anos se inverteu graças à presença de novos atores no cenário internacional.

Dada a importância determinante da dinâmica do setor exportador, sua taxa média de expansão influi decisivamente no ritmo de crescimento da economia no médio prazo; assim, as frequentes e agudas flutuações que caracterizam os mercados mundiais de produtos básicos se traduzem numa sucessão de períodos de prosperidade e recessão. Estes últimos se tornaram mais agudos nas últimas décadas devido à excessiva expansão do sistema financeiro internacional, que acrescentou um fator de grande importância à instabilidade da economia internacional e ocasionou a profunda crise atual. Esta instabilidade global, por sua vez, produz fortes oscilações nos níveis de emprego e de salários e causa um efeito negativo nas condições de vida da maior parte da população, especialmente nos estratos de baixa renda. No Chile, isso representa mais um fator decisivo de pobreza e desigualdade.

Por fim, a nova política macroeconômica deve privilegiar não só um crescimento razoável e contínuo, mas também orientar os incentivos e os preços básicos, a fim de promover a convergência produtiva. Deverá ser aplicada uma política centrada não só no equilíbrio básico e no crescimento em si, mas também em enfrentar a vulnerabilidade deste perante as mudanças na economia internacional. Dessa maneira se evitariam a subutilização da capacidade produtiva e os efeitos negativos das oscilações da atividade econômica na produtividade —que afetam de diferente forma os diversos estratos da produção, assim como o emprego e a renda dos trabalhadores que neles trabalham.

5. Coesão social

Atualmente, os problemas relacionados com a desigualdade, a integração comunitária, a vida familiar, a proteção do meio ambiente, a segurança e a qualidade de vida ocupam um lugar cada vez mais destacado (Machinea e Uthoff, 2004). A incapacidade do modelo predominante de fazer frente a estas novas demandas é evidente. Nesse contexto, cabe citar o exemplo da União Europeia, onde a coesão social se assenta, basicamente, em um Estado que garante a seus cidadãos o igual acesso a certos direitos fundamentais, e que não confia, ingenuamente, que o mercado trará os resultados desejados em forma automática.

A aplicação da estratégia de desenvolvimento inclusivo proposta, mediante a ação recíproca dos vários aspectos que a compõem (convergência

produtiva, mudanças institucionais e crescimento com equidade), deveria resultar no fortalecimento da coesão social.

É um fato amplamente reconhecido em todos os países que o emprego é uma das principais vias de inclusão social. Segundo a qualidade do trabalho, o grau de inclusão dos diferentes setores sociais será maior ou menor, e o tipo de inclusão mais ou menos adequado. E é por isso que as políticas de geração de emprego em benefício dos setores de menor produtividade, em especial dos desempregados e da população pobre, constituem o principal instrumento das estratégias de inclusão social, elemento fundamental para a consolidação da democracia.

Sem dúvida alguma, e, embora com risco de cair em repetição, uma estratégia de integração social mediante a criação de empregos de qualidade requer um forte e contínuo suporte de recursos para promover a convergência produtiva durante um período prolongado, enquanto as decisões sobre a magnitude e aplicação destes recursos deveriam ser adotadas por meio do diálogo social. Uma orientação deste tipo precisa de um pacto social que inclua acordos para aumentar a receita fiscal e utilizar a poupança nacional acumulada, de modo que a estratégia de desenvolvimento inclusivo tenha a necessária sustentabilidade financeira para assegurar a coesão social a médio e longo prazo.

Bibliografía

- Assael, H. (1998), “La búsqueda de la equidad”, *Revista de la CEPAL*, número extraordinário (LC/G.2037-P), Santiago do Chile, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), outubro.
- Banco Central de Chile (2003), *Cuentas nacionales de Chile: compilación de referencia 2003 Matriz de insumo producto de la economía chilena*, Santiago do Chile.
- Bravo, D. e D. Contreras (1999), *La distribución del ingreso en Chile 1990-1996: análisis del impacto del mercado del trabajo y las políticas sociales*, Santiago do Chile, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile.
- Calderón, Fernando (2008), “Una inflexión histórica. Cambio político y situación socioinstitucional en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, Nº 96 (LC/G.2396-P), Santiago do Chile, dezembro.
- CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe) (2008), *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades* (LC/G.2367(S.E.32/3)), Santiago do Chile, maio.
- _____ (1964), *La mano de obra y el desarrollo económico de América Latina en los últimos años* (E/CN.12/L.1), Santiago do Chile.
- Cimoli, M. (comp.) (2005), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina* (LC/W.35), Santiago do Chile, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).
- Cimoli, M., A. Primi e M. Pugno (2006), “Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural”, *Revista de la CEPAL*, Nº 88 (LC/G.2289-P), Santiago do Chile, abril.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1993), *Crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*, Luxemburgo.
- Contreras, D. (1998), “Distribución del ingreso en Chile. Nueve hechos y algunos mitos”, resumo do projeto “La distribución del ingreso en Chile 1990-1996: análisis del impacto del mercado del trabajo y las ‘políticas sociales’”, Santiago do Chile, Fondo de Políticas Públicas.
- EUROSTAT (Oficina Estadística de las Comunidades Europeas) (1998), *Task Force Recommendations* (EP/SEP/5/98), Luxemburgo.
- Feres, M.E. e R. Infante (2007), “Chile: las relaciones laborales del futuro”, *Colección Ideas*, Santiago do Chile, Ediciones Fundación Chile 21.
- Ffrench-Davis, R. (2003), *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad: tres décadas de política económica en Chile*, Santiago do Chile, lom Ediciones.
- Guardia, A. (2007), “Lineamientos de una estrategia exportadora para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales y las cadenas productivas”, *Perspectivas económicas para el Chile del Bicentenario: desafíos y oportunidades*, M. Jélvez (comp.), Santiago do Chile, Centro de Estudios para el Desarrollo (CED) / Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).
- INE (Instituto Nacional de Estadísticas) (1998), *Encuesta de presupuestos familiares 1996/1997*, Santiago do Chile.
- Infante, R. (2008), *El sector de empresas pequeñas y medianas: lecciones de la experiencia de la Unión Europea y políticas de homogeneización productiva con generación de empleo* (LC/G.2895-P), Santiago do Chile, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL). Publicação das Nações Unidas, Nº de venda: S.08.II.G.31.
- _____ (2007a), “Una política de distribución de ingresos desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural”, *Perspectivas económicas para el Chile del Bicentenario: desafíos y oportunidades*, M. Jélvez (comp.), Santiago do Chile, Centro de Estudios para el Desarrollo (CED) / Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).
- _____ (comp.) (2007b), *Empleo, trabajo y protección: retos para un mercado laboral incluyente*, Santiago do Chile, Ediciones Fundación Chile 21.

- _____ (comp.) (2006), *Chile: transformar las necesidades sociales en nuevas oportunidades de empleo*, Santiago do Chile, Ediciones Fundación Chile 21.
- _____ (1981), "Heterogeneidad estructural, empleo y distribución del ingreso", *El trimestre económico*, vol. 48(2), N° 190, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, abril-junho.
- Infante, R., S. Molina e O. Sunkel (2007), "Hacia una estrategia de desarrollo incluyente", *Proyecto Desarrollo incluyente*, Santiago do Chile, Fundación Chile 21.
- Lagos E., R. (2008), *El futuro comienza hoy*, Santiago do Chile, Editorial Copa Rota.
- Lagos M., C. (2008), "Desarrollo inclusivo. Matriz de insumo-producto sectorial en una economía heterogénea: Chile 2003", *Proyecto Desarrollo incluyente*, Santiago do Chile, Fundación Chile 21.
- Machinea, J.L. e A. Uthoff (2004), "La importancia de la cohesión social en la inserción internacional de América Latina", *Documentos de proyectos*, N° 9 (LC/W.29/Rev.1), Santiago do Chile, Comisión Económica para América Latina e o Caribe (CEPAL).
- MIDEPLAN (Ministerio de Planificación) (2007), "La situación de la pobreza en Chile", *serie Análisis de resultados de la Encuesta CASEN*, N° 2, Santiago do Chile.
- _____ (2006a), "Distribución del ingreso e impacto distributivo del gasto social", *serie Análisis de resultados de la Encuesta CASEN*, N° 2, Santiago do Chile.
- _____ (2006b), "Metodología de valorización de los subsidios en salud, educación y monetarios", *CASEN 2006*, Santiago do Chile.
- _____ (varios años), *Encuesta de Caracterización Socioeconómica: CASEN 1990-2006*, Santiago do Chile.
- Muñoz, O. (2008), "El cluster del salmón: ¿un caso de desarrollo incluyente?", *Proyecto Desarrollo incluyente*, Santiago do Chile, Fundación Chile 21.
- _____ (2007), *El modelo económico de la Concertación, 1990-2005. ¿Reformas o cambio?*, Santiago do Chile, Editorial Catalonia.
- Pinto, A. (1970), "Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de América Latina", *El trimestre económico*, vol. 37(1), N° 145, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Pinto, A. e A. Di Filippo (1982), "Desarrollo y pobreza en América Latina: un enfoque histórico estructural", *Pobreza, necesidades básicas y desarrollo*, R. Franco (comp.), Santiago do Chile, Comisión Económica para América Latina e o Caribe (CEPAL).
- Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES)/Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF).
- _____ (1974), "Notas sobre la estrategia de la distribución y la redistribución del ingreso en América Latina", *Distribución del ingreso*, A. Foxley (comp.), México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Román, E. (2008), "Estrategias, institucionalidad y políticas públicas para un desarrollo inclusivo", *Proyecto Desarrollo incluyente*, Santiago do Chile, Fundación Chile 21.
- Rupfer, D. e F. Rocha (2005), "Productividad y heterogeneidad estructural en la industria brasileña", *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, M. Cimoli (comp.), Santiago do Chile, Comissão Económica para América Latina e o Caribe (CEPAL).
- Salter, W.E.G. (1966), *Productivity and Technical Change*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Servicio de Impuestos Internos (2000), *Ventas por sector económico y tamaño*, Santiago do Chile, Servicio de Impuestos Internos.
- Slavinsky, Z. (1964), "Anexo estadístico", *La mano de obra y el desarrollo económico de América Latina en los últimos años (E/CN.12/L.1)*, Santiago do Chile, Comissão Económica para América Latina e o Caribe (CEPAL).
- Solimano, A. e M. Pollak (2006), *La mesa coja: prosperidad y desigualdad en el Chile democrático*, Santiago do Chile, Ediciones Lom.
- Souza, P. e V. Tokman (1979), "Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas", *Distribución del ingreso en América Latina*, O. Muñoz (comp.), Santiago do Chile, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Sunkel, O. (2008), "La precaria sustentabilidad de la democracia en América Latina", *Cuadernos del Cendes*, vol. 25, N° 68, Caracas, Centro de Estudios del Desarrollo (CENDES).
- _____ (2006a), "Un ensayo sobre los grandes giros de la política económica chilena y sus principales legados", *Brasil y Chile, una mirada hacia América Latina*, R. Bielschowsky e outros, Santiago do Chile, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile/Embaixada do Brasil.
- _____ (2006b), "La distribución del ingreso en Chile", *Revista Foro21*, año 6, N° 58, Santiago do Chile, Fundación Chile 21.
- _____ (2006c), "En busca del desarrollo perdido", *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 37, N° 147, México, D.F., Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, outubro-dezembro.
- _____ (1978), "Dependencia y la heterogeneidad estructural", *El trimestre económico*, vol. 45(1), N° 177, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, janeiro-março.
- _____ (1971), "Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina", *El trimestre económico*, vol. 38, N° 150, México, D.F., abril-junho.
- Sunkel, O. e R. Infante (2006), "Hacia un crecimiento incluyente", *Foro Chile 21*, año 6, N° 61, Santiago do Chile, Ediciones Fundación Chile 21.
- Tokman, V. (2004), *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*, Santiago do Chile, Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1982), "Desarrollo desigual y absorción del empleo: América Latina 1950-80", *Revista de la CEPAL*, N° 17 (E/CEPAL/G.1205), Santiago do Chile, Comissão Económica para América Latina e o Caribe (CEPAL).
- União Europeia (1997), *Cumbre Extraordinaria del Empleo*, Luxemburgo.