

La modernidad puesta en duda.

Faletto, Enzo y Ruiz Encina, Carlos.

Cita:

Faletto, Enzo y Ruiz Encina, Carlos (2001). *La modernidad puesta en duda*. *Análisis del Año*, (3), 33-51.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/httpwww.nodoxxi.cl/2>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pfDv/2mt>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

LA MODERNIDAD PUESTA EN DUDA

Enzo Faletto V.

Carlos Ruiz Encina

El año 2000 terminaba con una incógnita respecto a la suerte que correrían las bulladas "Reformas Laborales", dos puntos parecían ser los principales temas de controversia: La forma que podía adquirir la negociación colectiva y el no reemplazo de trabajadores durante una huelga. Los partidos de la coalición de derecha y las corporaciones empresariales manifestaron su franco desacuerdo, pero las cosas no han sido muy tranquilas a nivel de gobierno y de la alianza de partidos que lo apoyan. En un principio la intención del gobierno había sido legislar en estas materias sólo cuando se contara con un alto grado de consenso, lo cual obviamente, excluía las materias que implicaran conflictos con el sector patronal y con los partidos que comúnmente los representan. Sin embargo, en un encuentro de los Partidos de la Concertación con el Presidente de la República, las cosas tomaron otro giro y hubo un cambio en la posición presidencial; en acuerdo con los partidos políticos se decidió incluir en la convocatoria al parlamento las materias que hasta ese momento se habían considerado conflictivas. Según las informaciones de prensa, la decisión del Presidente sorprendió a sus propios ministros; el titular de la cartera de trabajo, declaró que no había surgido de él, ni tampoco del equipo económico, la idea de incluir esas materias en la agenda del 2001. Los Ministros de Hacienda y Economía, en repetidas ocasiones habían señalado que la intención era sólo legislar sobre materias que generaran un alto consenso. No obstante, el acuerdo del Presidente con los Partidos de la Concertación no provocó unanimidad entre los parlamentarios que la representan, senadores de la Democracia Cristiana manifestaron su discrepancia en el sentido de que las medidas propuestas no contribuían al proceso de recuperación económica y eran inoportunas en un momento de alto desempleo.

Por cierto que el tema laboral, aunque muy importante y emblemático, no es lo único que está en juego; en el mencionado encuentro de la Concertación se hicieron oír varias voces que impugnaron la actual orientación económica y cuestionaron el modelo económico que se sigue. La crítica no sólo se dirigía a la conducta empresarial sino que también a las posiciones que se sustentaban en el propio gobierno; un documento anterior de la Comisión Económica del Partido Socialista consideraba fracasado el diseño de la política económica puesto que no lograba el propósito de reactivación que se había fijado. El presidente de ese partido hizo notar las aprensiones que a los socialistas les cabrían frente a diversas políticas de gobierno y el presidente de la Democracia Cristiana incluso señaló la necesidad de cambios profundos en el modelo económico, con lo cual, según las informaciones, muchos de los presentes en la reunión tendieron a concordar.

Las reacciones empresariales no se hicieron esperar; el actual presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio, en relación a la propuesta de incluir en la Reforma Laboral los temas controvertidos, señalaba que, a su juicio, esto en nada contribuía a la reactivación del país, que la inclusión de dichos temas producían un daño enorme y que se retrocedía en vez de avanzar en materias de flexibilidad laboral. Posición similar mantenía el presidente de la Cámara

de discusión de reformas laborales, no hace sino constatar que la mesa de diálogo entre empresarios, trabajadores y gobierno, para discutir primeramente el tema, fue sólo una pérdida de tiempo”.

Lo que es interesante de constatar, es el hecho de que el empresariado, advierte una intromisión de la política en el ámbito del debate, hecho que por cierto considera negativo. El presidente de la Cámara recientemente mencionada considera que al politizarse el debate - lo cual se habría ya manifestado en lo legislado en los últimos meses en distintas materias que afectan a determinados grupos - “los políticos sentirían las presiones ejercidas por protestas en la calle, marchas, paros, monedas lanzadas en el hemiciclo del Congreso”. Claro está, apunta, que los empresarios no hacen tales cosas, muy por el contrario, lo que sucede es que “ cuando se pierde la confianza, los empresarios dejan de invertir. No es una protesta política - puntualiza- ni con grandes carteles o ruidos, pero afecta al país en forma mucho más profunda y permanente”.

Cabe concordar con el planteamiento del empresario citado. El hecho es que la discusión sobre el modelo económico se está “politizando” y los disidentes ya no son sólo algunos arcaicos “nostálgicos”. Para comprender que sucede puede recurrirse a lo planteado por un cientista social como Claus Offe; éste sostiene que, el funcionamiento del sistema económico implica una cierta lógica a la cual las personas deben integrarse, ésta lógica serían los “requisitos funcionales del sistema”, pero a menudo tales requisitos de integración sistémica entran en contradicción con formas de “integración social”, la que estaría constituida por normas de conducta o patrones normativos de carácter consciente; Por ejemplo, sería un patrón normativo el que “todas las personas tienen derecho a la salud, a la educación y al trabajo”. El problema es cómo adecuar las conductas conscientes con los requisitos funcionales del sistema. Como es obvio, anota Offe, los grupos de poder privilegian la integración sistémica, y en el caso del modelo económico vigente, los mecanismos que la hacen posible son, preferentemente, el mercado y la competencia y la propiedad privada de los medios de producción, con el poder de decisión que eso significa. La intención de los grupos de poder es, preservar a los medios señalados de cualquier posibilidad de control social y de acción colectiva sobre ellos; lo que se pretende es que los criterios políticos y normativos sean ajenos a la esfera de la producción y del mercado. Una ilustración es la idea del “salario mínimo” que el autor citado en algún momento llamó “el salario del ciudadano” (cualquier “ciudadano”, por el hecho de serlo, tiene derecho a un salario que le permita cubrir sus necesidades, independientemente de consideraciones económicas). La idea contraria es que el mercado autoregulado se constituye como norma; el funcionamiento impersonal del mercado es expresión de la lógica del sistema. El tema constante de los empresarios es que la política no se entrometa en las esferas del trabajo, la producción y la distribución.

Modernización y desigualdad.

Motivo de orgullo nacional - por lo menos para algunos- es el carácter “adelantado” de Chile respecto a ciertas experiencias sociales pero, pareciera que alguna dificultad tenemos para darnos cuenta cuando los otros vienen ya de vuelta. La muy mentada globalización y la consabida modernización, cuentan en nuestro país, al igual que en otros, con convencidos defensores. Como recuerda C. Filgueira, a decir verdad, su optimismo no difiere en mucho a lo que sustentaban los

teóricos de la modernización de los años 50 y 60 en Estados Unidos: Lipset, Clark, Bell y otros, también la globalización tendría como resultado estructuras que favorecerían la movilidad social ascendente, el remover factores adscriptivos y por consiguiente, se promovería una mayor igualdad y la posibilidad de resolución democrática de los conflictos de intereses. Sin embargo, lo que la investigación social hoy día constata es el desequilibrio entre crecimiento económico, generación de empleo e igualdad, lo que tiene como consecuencia, rupturas en la estructura de estratificación de las sociedades y nuevos tipos de agrupación. Por supuesto que se asiste a una nueva economía global, a un profundo cambio técnico y cambios en el peso relativo y en la composición interna de los distintos sectores económicos, por ejemplo, en el caso de Europa, en el sector terciario, la demanda incorpora mano de obra calificada como técnicos, profesionales y sectores del conocimiento, pero esa demanda es baja en lo que se refiere a ocupaciones de nivel de calificación reducido; a este hecho se liga, el alto nivel de desempleo en Europa Continental. C. Filgueira cita una serie de estudios actuales (Goldthorpe y Erikson (1992), Wright (1989), Sping-Andersen (1999); estos señalan que lo que caracterizaría la nueva situación - y téngase en cuenta que se refieren a los países "avanzados" - es una nueva era de polarización social y exclusión, aunque hay diferencias de situación: "Mientras los analistas del mundo anglosajón, perciben a los Estados Unidos y el Reino Unido moviéndose hacia sociedades generadoras de una nueva infraclase integrada al mercado de trabajo, sociedades caracterizadas por la segmentación del empleo y por la reducción de las clases medias tradicionales, los estudiosos del mundo europeo continental perciben, básicamente, un proceso de exclusión, marginalización y formación de una nueva clase desempleada, no integrada al mercado de trabajo que afecta primordialmente a una tercera parte de la sociedad (C. Filgueira, 2000).

Ahora bien, si los estudios internacionales muestran que las visiones optimistas respecto al tipo de sociedad que se está conformando distan bastante de la realidad, que a contrario sensu los fenómenos preocupantes son los de la desigualdad y exclusión, ¿hay alguna buena razón para pensar que en Chile los resultados son mejores? ¿O por el contrario, juntamos lo peor de los dos casos citados, esto es, desigualdad y exclusión?

La desigualdad social en Chile, medida por el nivel de ingreso familiar es bastante conocida. Las cifras del INE constataban que el 10% de hogares con ingresos altos capturaban el 41.1% del ingreso total, lo que indica una alta concentración del ingreso. De hecho, la concentración de la riqueza es aún mayor, por una parte, porque en el cálculo no se tiene en cuenta el número de componentes de los hogares en cuestión: en el decil de menores ingresos el número de personas que componen esos hogares es de 4.89, en cambio en el decil mayor es de 2.73; por la otra, hay que recordar que lo que el índice mide son ingresos y no hay medición de patrimonios.

Otro dato significativo es la diferencia de ingreso promedio de los distintos estratos ocupacionales, medidos por líneas de pobreza; conviene recordar que, una línea de pobreza equivale al monto de ingreso que permite satisfacer necesidades esenciales de sus miembros, esto es igual al costo de una canasta básica de alimentos que permiten satisfacer necesidades nutricionales más una estimación de recursos que se requieren para necesidades básicas no alimentarias. Se estima que, ingresos ocupacionales inferiores a cuatro líneas de pobreza son insuficientes para evitar situaciones de pobreza de una familia promedio.

Datos consignados en el "Panorama Social de América Latina" 1999-2000 (CEPAL) dan la siguiente distribución para Chile en el año 1997.

Estrato Ocupacional	Ingreso Promedio
Empleadores	34.6
Directores, Gerentes	16.2
Profesionales	15.4
Técnicos	9.1
Empleados administrativos	5.4
Trabajadores comercio	4.5
Obreros/ artesanos/ conductores	5.0
Trabajadores en servicios personales	3.2
Trabajadores agrícolas	3.9
Total	7.4

Al desagregarse los datos al interior de cada estrato se constató que, el ingreso de los empleadores grandes y medianos supera casi ocho veces el conjunto de la fuerza de trabajo. Un caso similar es el de los gerentes de grandes y medianas empresas cuyo ingreso es cuatro veces superior al promedio.

El ingreso de los empleados administrativos se estima en alrededor de un 30% menos que el promedio, el de los trabajadores de la industria es un 43% inferior y el de los trabajadores de servicios personales y trabajadores agrícolas 55% y 57% menos que el promedio respectivamente.

Como puede apreciarse, los indicadores de desigualdad social son bastante contundentes, pero también puede advertirse que las posiciones ocupacionales generales han sufrido una baja de calidad, lo que está estrechamente ligado a la terciarización e informalización del mercado de trabajo. Los analistas señalan que, por lo común, esto se debe a procesos tales como el desplazamiento del dinamismo de la demanda desde los sectores de producción de bienes hacia los servicios, desde la empresa privada grande y el sector público hacia el empleo informal; al desplazarse el empleo desde el sector de mayor productividad hacia el de menor productividad hace que predomine el empleo de baja calidad y menores ingresos. En Chile, la tendencia al deterioro en la calidad del empleo constituye una fuerte tendencia; en 1990 el total de trabajadores sin contrato de trabajo era de 15.1%, en 1998 la cifra alcanzaba al 22.2%; de particular significación es el caso de las pequeñas empresas (de menos de 5 ocupados) que como se sabe cubren una parte importante del empleo, estas, a principios de la década (1990) tenían un 30% de trabajadores sin contrato, en 1998 el porcentaje en esa condición se elevaba al 51.7%. Súmese a lo anterior, que en las empresas aludidas se calcula que aproximadamente el 43% carece de seguridad social.

El deterioro en la calidad del empleo no sólo es comprobable a través del aumento de la informalidad laboral, esto es, ausencia de contrato y de derecho a seguridad social. En la década

del noventa se observa un crecimiento significativo de trabajadores no permanentes, en 1990 alcanzaban a un 11%, en 1998 el porcentaje era de 16.9%. Lo que llama la atención a este respecto es que no existen diferencias importantes entre las medianas y grandes empresas y las pequeñas; los trabajadores temporales en las empresas con más de cinco ocupados eran el 16.6% y en las de hasta cinco ocupados 17.7%. Conviene señalar que en éste hecho incide particularmente el sector de servicios.

Martínez y Tokman (OIT, 1999) han calculado la diferencia de costo laboral promedio por horas trabajadas entre trabajadores permanentes y trabajadores temporales en 1996.

Diferencia de Costo Laboral Promedio por Horas Trabajadas en US\$ 1996 (Manufactura)

Trabajadores Permanentes			Trabajadores Temporales		
Salario	Costo Laboral No- Salarial	Costo Laboral	Salario	Costo Laboral No- Salarial	Costo Laboral
2.38	0.9	3.28	1.40	0.53	1.93

Como puede apreciarse hay diferencias significativas respecto a los aportes patronales a la seguridad social, pero es de extraordinaria importancia la diferencia en términos de salarios brutos entre trabajadores permanentes y trabajadores temporales.

En relación a lo dicho respecto a la desigualdad salarial, conviene tener presente, que si bien en Chile el porcentaje de hogares con más de un ocupado es relativamente alto (40.6%), la situación del mismo está determinado por el tipo de ocupación del jefe de hogar; como ilustración puede señalarse que, en el total de hogares pobres, el 73.8% está formado por hogares donde el jefe está desocupado. Por lo demás, no se piense que la situación descrita atañe sólo a los trabajadores manuales; en los sectores medios y medios bajos, que por cierto han sido afectados por la crisis ocupacional y la caída de salarios particularmente visible desde 1998, ha influido en una baja en sus capacidades de pago, lo que significó entre otras cosas caída en la cobertura y calidad de las atenciones de salud que podían recibir.

Modernidad y exclusión.

Las características de la desigualdad social ilustradas por la condición del trabajo quedan de relieve en lo ya señalado. Conviene referirse ahora a la tendencia a la exclusión, para tal finalidad, puede ser útil considerar los rasgos del empleo y desempleo en la trayectoria de la economía chilena. El primer hecho paradójico es que, en este año 2000, el indicador tradicional de crecimiento ha mostrado una recuperación y se calcula en aproximadamente en un 5.5%; no obstante, la cifra de desempleo no señala disminuciones de importancia, manteniéndose en alrededor de un 10%. Algunas cifras anteriores pueden contribuir a esclarecer el problema. En el año 1996, por consiguiente, antes de los efectos de la llamada "crisis asiática", los sectores más dinámicos en términos de crecimiento del empleo eran: construcción, que crecía a un 12.1%,

transporte y comunicaciones 7.9%, comercio 4.9% e industria manufacturera, 2.4%. Sin embargo, la tasa general de crecimiento del empleo era de 2.4%. Dos hechos conviene destacar, uno es que, incluso con anterioridad a la crisis, el mayor crecimiento del empleo tenía lugar en un sector como la construcción, independientemente de los motivos por los cuales ese sector presentaba capacidad de expansión, es sabido que en términos de trabajo en este sector predominan los de baja calificación y la condición de no- permanente; El otro es que entre 1990-1996 el empleo general creció a un 2.5%; la productividad en cambio, lo hizo a 4.2%, lo que indica que la modalidad de crecimiento es intensiva en la utilización de factores productivos, tales como la eficacia productiva y la productividad laboral, pero no muestra la misma eficiencia en la creación de empleos de calidad.

En relación al tema de la exclusión y su relación con el desempleo, lo que se advierte es que éste último no es un problema coyuntural; Por cierto que se manifiesta con mayor dramatismo durante los momentos de crisis económica, pero todo indica que se trata de problemas cuyo carácter es más estructural de lo que se quiere admitir. Es un hecho que el desempleo abierto subió de 5.7% a 9.9. %, sin embargo, el Indicador Mensual de Actividad Económica (IMACEC- Bco. Central) en Noviembre del año 1998 fue 8.5%, superior al de 1996. Es de subrayar que también la desigualdad social se manifiesta en el modo y magnitud en que el desempleo afectó a cada uno de los estratos sociales. La desocupación abierta en el decil de mayores ingresos subió entre 1996 y 1998 del 0.9% al 2.2%, en cambio en el decil de más bajos ingresos pasó de 19.7% a 36.8%.

El modo desigual en que el desempleo afectó a distintos grupos sociales es un hecho conocido por los investigadores. En años normales las mujeres tienen tasas de desocupación casi cuatro puntos porcentuales mayores que los hombres pero, además, las mujeres más pobres aparecen menos incorporadas a la fuerza de trabajo que los estratos medios y superiores. También es sabido que los jóvenes son los más afectados por el desempleo y esto es especialmente grave en los jóvenes pobres. Concretamente, se puede afirmar que, incluso en situaciones "normales", el quintil más pobre tiene una tasa de desempleo aproximadamente 2.6 veces superior al promedio nacional.

Debe tenerse en cuenta que, a la pérdida de empleo debido a la crisis, debe sumarse la que se ha debido a la reestructuración productiva, proceso que por cierto tiene una data muy anterior. Para muchos adultos la pérdida de empleo y la reestructuración productiva significa desvalorización de lo que se ha dado en llamar "capital humano", la experiencia de trabajo que poseían no es útil en las nuevas ocupaciones de productividad media y alta, de modo que en caso de reinserción laboral su destino más probable sea el de incorporarse a sectores de baja productividad y muchos otros no tendrán otro destino que el desempleo abierto. Al respecto puede citarse ejemplos muy concretos de alto dramatismo. Nadie discute que, por ejemplo, el plan de reconversión de la región carbonífera, tuvo más de fracaso que de éxito, la cesantía y la pobreza de Lota se cuentan entre las más altas a nivel nacional, la tasa de pobreza ha alcanzado al 40% de la población.

El Informe Social de CEPAL, al referirse a la vulnerabilidad que afecta a amplios estratos sociales de la región, señala algo de lo cual Chile no escapa: "Durante los años 80 y 90 ha aumentado el número de personas, especialmente en las áreas urbanas que se sienten sometidas a condiciones de riesgo e indefensión. Ello encuentra su fundamento en la evolución del mercado de trabajo, en el repliegue de la acción del Estado y las nuevas formas institucionales para el acceso a los servicios sociales; en el deterioro experimentado por las expresiones tradicionales de organización social y en las dificultades para el funcionamiento adecuado de la micro y pequeña

acceso a los servicios sociales; en el deterioro experimentado por las expresiones tradicionales de organización social y en las dificultades para el funcionamiento adecuado de la micro y pequeña empresa. Esto abarca no sólo a los estratos populares sino también a parte importante de los estratos medios”.

Siempre en referencia al tema de sensación de vulnerabilidad el informa añade que: “La disminución de la afiliación sindical y el debilitamiento de los mecanismos de negociación colectiva, han alterado los hábitos colectivos y la responsabilidad social de las personas en favor de un comportamiento más individualista”. Consta también que en el plano político, la marginación de los jóvenes de los partidos es un fenómeno generalizado, todo esto incide en que se debilitan las redes y vínculos tradicionales de socialización; por otra parte, el Estado ha disminuido su papel protector, de modo que las personas enfrentan al mercado casi carentes de protección y por consecuencia son mucho más vulnerables. En lo que se denomina capital humano, la disponibilidad de salud y el poseer una educación de calidad cumplen un papel de importancia, en estos dos aspectos las diferencias por estratos sociales son ampliamente reconocidas y obviamente afectan a la mayor vulnerabilidad de los estratos menos favorecidos.

La organización de la economía.- Los “grupos económicos”.

La exclusión y la desigualdad social a que se ha hecho referencia es el resultado del modo en que se estructura la actual economía. La forma en que el gran capital se organiza es a través de “grupos económicos” en donde por lo común ha tenido primacía la orientación financiera e incluso especulativa. A estos rasgos, que imprimen gran movilidad a los capitales, se suma que la apertura económica propia del modelo conlleva escasa estabilidad para gran parte de las empresas locales, lo que incide en una escasa posibilidad de formulación de políticas de largo plazo. Las empresas quedan sometidas al juego de la coyuntura y al “hábil manejo de la oportunidad económica”. Además coexisten actividades monopólicas con modalidades en donde “grupos económicos” captan el excedente de varias empresas, diversificando las inversiones para minimizar riesgos. Así se combinan la centralización de distintos tipos de actividades con una desconcentración simultánea de la misma, para ello se transita del campo a la industria, se combinan actividades bancarias con industriales, mineras y de servicios, se centraliza el capital a través de una integración de tipo horizontal y la habilidad especulativa es componente fundamental de los dirigentes de los grandes grupos económicos.

Hugo Fazio en su “Mapa actual de la extrema riqueza en Chile” ha analizado la composición de los grupos económicos constituidos en Chile en el último tiempo. A modo de ejemplo de la diversidad de las inversiones de los “grupos” puede verse uno de los cuadros que proporciona en su estudio.

Grupo Angelini: Porcentaje de Participación en Principales Empresas. Diciembre de 1996.
(Fuente: Estrategia. En Porcentajes del Total Accionario)

Empresa	%	Empresa	%
Antar Chile	35.00	Cruz del Sur.Seguros Grales	55.00
Inversiones Socoroma	30.00	Cruz del Sur. Seguros de vida	55.00
Inv. y Desarrollo Los Andes	50.00	Summa	20.60
Inv. Siemel	55.00	El Roble y Raulí. Seg. De Vida	20.60
ABC Inversiones	29.00	Sudamericana de Vapores	8.00
COPEC	30.00	Saesa	28.00
Cel. Arauco y Constitución	30.00	CCU S.A.	2.00
Forestal Cholguán	44.00	Cocar	14.00
Forestal Arauco	30.00	Cía.Minera Cau Cau	8.00
Forestal Valdivia	30.00	Inversiones Década	29.00
Inversiones Lascar	18.00	Alto Paraná (Arg.)	28.40
Maderas Cholguán	37.00	Forestal Celco	30.00
Forestal Chile	30.00	Aserraderos Arauco	30.00
Paneles Arauco	30.00	Pesquera Eperva	31.00
Pesquera Igemar	26.00	Patagonian Pride (Arg.)	20.00
Seg. La República (Arg.)	53.00	Puerto Lirquén	7.00
Fronte	27.00	Eléctrica Gincolda	7.40
Chilgener	10.00	Arauco Generación	30.00
Dist.Eléct.RíoNegro	13.00	ABC Comercial	25.00

En el libro citado de H. Fazio se consignan varias informaciones de interés, una de ellas es que las cabezas de los grupos económicos chilenos no sólo tienen importancia local en términos de la magnitud de su patrimonio; la revista Forbes, en un ranking de los supermillonarios a nivel internacional, menciona en 1997 a Andronico Luksic Abarca con un patrimonio de US\$ 2.600 millones, Anacleto Angelini con US\$ 2.200 millones y a Eleodoro Matte con US\$ 1.500 millones.

En cuanto a la movilidad del capital que la orientación financiera impone, los resultados son variados entrecruces entre los “grupos” debido a confluencias de participación accionaria en diversas empresas y las consiguientes disputas por el control.

Sería de interés seguir la trayectoria de formación de los “grandes empresarios” chilenos, muchos de ellos se han formado en el ámbito mismo de la actividad económica-financiera, pero otros provienen de sectores distintos y en algún momento aprovecharon una “circunstancia favorable”, son conocidas las experiencias de personajes que desempeñaban funciones en el gobierno militar, como el de José Yuraszeck y su incorporación como empresario en el sector eléctrico, Julio Ponce Lerou - yerno de Augusto Pinochet - que pasó a presidir el directorio de Soquimich, Adolfo Rojas que, encargado de la privatización del Banco de Chile, pasó a presidir el directorio de ese banco. Así mismo, el contar con la favorabilidad de entes estatales fue y sigue siendo un recurso importante en la actividad empresarial; por ejemplo, ha desatado polémica a fines de este año el crédito por 120 millones de dólares concedido por el Banco del Estado al grupo Luksic, utilizado por éste para tomar el control del Banco de Chile que se fusionaría con el Banco Edwards, ya controlado por el grupo aludido. Es interesante consignar parte de la polémica que al interior mismo de la Concertación tuvo lugar con motivo de la actuación del banco estatal, porque hace referencia a las distintas opciones políticas que el actual modelo de desarrollo implica y a lo cual aludíamos al principio de éste artículo. La crítica de algunos importantes miembros de la Concertación fue que, el banco estatal se apartaba de sus verdaderos objetivos, esto es, apoyar a la pequeña empresa y que por el contrario, con esas acciones contribuía a la concentración del poder económico y financiero, en cambio, los defensores de la medida sostenían que: “En una economía global para sobrevivir hay que crecer y el tamaño tiene que medirse en relación con los competidores internacionales que operan en Chile y en América Latina. Si Chile quiere tener bancos que puedan extenderse internacionalmente, estos deben adquirir mayor tamaño”. Se sostuvo también que la eventual fusión del Banco Santander con el Banco de Santiago convertiría a los españoles en dueños de la mayor entidad bancaria en Chile, lo que podría neutralizarse con la fusión del Banco de Chile y del Edwards por el grupo Luksic.

Que los grupos económicos sean una garantía de “control nacional” es algo dudoso, hay que recordar que fue el propio grupo Luksic el que en Abril de 1999 vendió su 21.5% del Banco de Santiago a los españoles del Banco de Santander. Por lo demás, los grandes grupos chilenos obtienen gran parte de su financiamiento desde el exterior, un mecanismo de financiamiento consiste en la emisión de ADR (American Depositary Receipts) que significan colocación de títulos representativos de acciones o la colocación de los llamados “Yankee bonds” en el mercado de deuda norteamericano. Que la dependencia de los grandes grupos chilenos respecto al crédito externo no es despreciable queda de manifiesto cuando se recuerda que por ejemplo, en 1997, se calculaba que el 80% del total de la deuda externa chilena era privada. Por cierto, no son sólo estas las fuentes financieras de los grandes grupos, las AFP en gran medida actúan como

mecanismos de centralización financiera, las empresas que ellas controlan tienen comúnmente un fuerte componente accionario proveniente de las AFP.

Un excelente negocio para los grupos económicos fue el acceder a la privatización de empresas de servicios, muchas de ellas se ubicaron entre los mejores resultados de las Sociedades Anónimas abiertas; en 1997 ENDESA (eléctrica) daba una utilidad de US\$39.769,9 millones, CTC (comunicaciones) US\$ 36.678,8 millones, Chilgener US\$33.949,8 millones, ENERSIS US\$ 32.869,8 millones. Por lo demás, también acá se ha dado el caso de posterior venta a empresas o consorcios extranjeros.

Como se señalaba, los grandes grupos operan con una fuerte diversificación de actividades, pero esto no se contradice con tendencias oligopólicas en los distintos sectores de la economía. En el sector agrícola por ejemplo, los oligopolios se constituyen en gran parte mediante el control de los procesos de comercialización; en el caso de la leche, Nestlé (transnacional) controlaba en 1996 el 26.7% de la recepción de leche en planta, Soprole (con control neozelandés) el 22.4%, Loncoleche el 14.8%, Colún 12.1%. Lo mismo sucede con la concentración de la comercialización de productos alimenticios, ya a fines de 1996 cuatro cadenas de Supermercados representaban cerca del 50% de las ventas:

* D&S (Almac, Ekono, Líder, Full Markel - grupo Ibañez - Scott	19.2%
* Santa Isabel (grupo uruguayo Velox)	13.3%
* Unimarc - Multiahorro (grupo Errázuriz)	8.4%
* Jumbo (grupo Paulmann)	6.3%
*	

Sin embargo, el alto grado de concentración que muestra el actual tipo de desarrollo económico chileno coexiste con una fuerte heterogeneidad de los sectores productivos. En el período 90-96 y tomando como base 100 el promedio de productividad, las diferencias por sectores eran las siguientes:

* Agricultura, caza y pesca	50
* Minas y Canteras	472
* Industria Manufacturera	108
* Electricidad, Agua, Gas	453
* Construcción	77
* Transporte, Almac. Y Comunic.	108
* Servicios Financieros	240
* Servicios Comunales, Sociales y Pers.	40

A esta diferencia entre sectores hay que agregar la heterogeneidad interna, por ejemplo, en la Industria Manufacturera (1994) para el promedio de la industria, la productividad de los establecimientos de 50 y más trabajadores era 2.6 veces la productividad de los establecimientos de 10 a 49 trabajadores (obviamente la productividad de las pequeñas empresas de menos de 10 trabajadores es aún mucho menor.

Productividad Industria Manufacturera (1994)	Total	50 y más ocup.	10 - 49 ocup
	100	113	44

Como es sabido la baja productividad entre los distintos sectores o entre las distintas empresas se compensa a costa de una diferencia significativa en las retribuciones a la mano de obra.

En relación al efecto social de esta heterogeneidad conviene tener presente que en Chile cada región tiene un perfil productivo distinto, de modo que la heterogeneidad productiva se convierte además en heterogeneidad regional, así por ejemplo, se calcula que la diferencia de productividad entre la II región (la más alta) y la IX región (la más baja) era de 5.5 veces.

Procesos que dan origen a la exclusión y desigualdad.

Descritos los rasgos más generales de la desigualdad y exclusión que la modalidad de desarrollo vigente conlleva, es necesario hacer mención a los procesos concretos que lo particularizan. En este sentido, adquiere especial relieve el proceso de racionalización productiva de la economía chilena, dado que esta racionalización es asumida por lo general como la forma más relevante de la "modernización". Los analistas dividen la reestructuración chilena en dos etapas, la primera abarca desde 1973 hasta la crisis de 1982-83, cuya característica principal fue la desestructuración de la dinámica anterior. La segunda, que se inicia con la superación de la crisis, dio paso a un modelo productivo que en sus grandes rasgos perdura hasta hoy. En relación a la primera etapa, muchas veces se puso énfasis en el proceso de desindustrialización que tuvo lugar; Sin embargo, también fue el momento de un importante cambio en bases técnicas y organizacionales de las empresas. La apertura de la economía dio lugar a una verdadera avalancha de importaciones, muchas empresas de productoras se transformaron simplemente en importadoras, pero otras tuvieron que tratar de incursionar en tecnologías de productos, aunque incorporando a su producción componentes importados. Lo significativo es que empezó a tener lugar una nueva organización del trabajo que implicó reducción de personal, nuevas formas de contratación, flexibilización en el uso funcional de la mano de obra y flexibilización salarial; se reestructuraron además los sistemas de gerencia, se expandieron y adquirieron mayor peso en las decisiones y orientaciones de la actividad las gerencias financieras y comerciales que subordinaron a las gerencias de producción. Pero de hecho, el principal factor de racionalización fue la fuerza de trabajo, despidiéndose a importantes contingentes y haciendo un uso más intensivo de la fuerza laboral que permaneció.

La crisis del 82-83 dio origen a una serie de cambios de propiedad, se conforman o consolidan ciertos grupos económicos y otros pierden significación o desaparecen. A partir de 1985 se inicia un proceso - que aún perdura - en donde se acelera la privatización de los servicios públicos y se da un proceso de reindustrialización y modernización tecnológica junto a una expansión de las exportaciones y una gradual recuperación de la demanda interna. Un hecho a destacar es la relación que se establece entre las grandes empresas y las medianas y pequeñas, las primeras externalizan procesos a través de la subcontratación tanto de productos como de servicios que proporcionan las segundas. Muchas de las pequeñas empresas se constituyen como proveedoras de insumos de bajo valor agregado y en ellas, como se ha visto, impera la informalidad en las relaciones laborales y contractuales. También se da en el período una generalizada externalización de servicios financieros, lo que establece un nuevo tipo de relación entre el sector de industria y el de servicios. Respecto a la modernización tecnológica propiamente tal, en la mayor parte de los casos no se lleva a cabo en base a una modernización integral de la gestión y de los procesos productivos.

La diferencia entre las empresas en cuanto a incorporación y uso de tecnología, es un hecho a destacar puesto que, incide con fuerza en la heterogeneidad antes aludida. Las empresas exportadoras, en su mayoría pertenecientes a grandes grupos económicos nacionales y extranjeros son las que más introducen innovaciones que se refieren tanto al control del proceso productivo como a la calidad misma del producto. En esos casos las escalas de producción son más elevadas, se hace uso intensivo del capital y el ritmo de la producción está dado principalmente por la maquinaria más que por la mano de obra. La transformación técnica está más integrada que en las otras empresas y la reconversión técnica se ha hecho progresivamente desde una base electromecánica hacia una de tipo microelectrónica. El trabajo propiamente tal, se reorganiza y se tiende a un control estadístico de los procesos, introduciéndose sistemas que tienden a eliminar la formación de stocks que permanecen inmovilizados (just in time), sistemas de perfeccionamiento de las operaciones, reducción de desperdicios (cero defectos) y programas de Calidad Total que integra la búsqueda de calidad entre las esferas de producción, gestión y dirección.

Las industrias no vinculadas preferentemente a la exportación tienden a producir a pedido productos genéricos con poca ingeniería de producto y proceso, dependen en su ritmo de trabajo más de la mano de obra que de la maquinaria y usan ingeniería local. Dentro de los distintos sectores industriales y al interior mismo de las empresas es alta la heterogeneidad tecnológica, tienden a incorporar en las distintas unidades productivas cambios relativamente desintegrados entre sí, que no responden a un proyecto global de transformación productiva sino más bien a resolver "cuellos de botella". Predominan los cambios organizacionales frente a los estrictamente técnicos, se trata de incrementar la productividad de la fuerza de trabajo reduciendo los tiempos muertos e improductivos. También es usual, la externalización de parte de la producción y servicios anexos hacia otras unidades periféricas, donde los costos salariales son menores y poseen mayor adaptabilidad frente a las fluctuaciones de la demanda que las empresas matrices.

De este modo, los cambios tecnológicos que se producen son parciales y obedecen a necesidades inmediatas de adaptación; la mayor parte de las empresas realizan cambios en la base técnica en forma desintegrada, mezclando instrumentos y maquinarias de tipo electrónico con otras de base mecánico-eléctrica. Esta transformación adaptativa e incompleta significa cambios constantes en la organización de la actividad, que introduce una fuerte precarización del empleo lo que afecta a

vastos sectores del mundo laboral. En gran medida esta modalidad de cambio tecnológico y organizacional obedece a una estrategia empresarial que, ante ciclos de inestabilidad macroeconómica o de mercado, permite trasladar los riesgos a los costos salariales, manteniendo la posibilidad de generar utilidades aún en situaciones poco favorables, por consiguiente, la modernización tecnológica más integrada no es un objetivo prioritario ni mucho menos.

La externalización de procesos y servicios por la vía de la subcontratación de pequeñas empresas, grupos de trabajadores y hasta de trabajo familiar es algo que debe subrayarse; al no cumplirse en estos casos las normas sobre contratos de trabajo, seguridad, higiene, obligaciones por accidentes del trabajo, impuestos, etc., se hace posible postergar la modernización tecnológica, puesto que la subcontratación permite aumentar la competitividad a través de una mayor precariedad de las condiciones laborales. De modo entonces que, la flexibilidad real en la organización del trabajo, no es aquella que muchas veces se atribuye a la modernización tecnológica y que implique enriquecimiento de las tareas que se llevan a cabo, sino que, las más de las veces, se constituye en una extrema división del trabajo, con un tipo de especialización que parcializa las labores que se ejecutan. De hecho, cuando los empresarios se refieren a una “necesaria flexibilidad laboral” a lo que se refieren es a la contratación de mano de obra, tratando de reducir costos mediante formas de contrato que posibiliten disponer libremente y en cualquier momento de la mano de obra necesaria por el tiempo, cantidad y calificación que ellos consideran adecuada y necesaria. Para ello, se recurre a la mencionada externalización, subcontratación, contratos a jornada parcial y plazo definido, ampliación de causales de término de contrato, reducción de indemnizaciones por despido y limitación del derecho de huelga. Un claro indicador de la concepción empresarial de la “flexibilidad del trabajo”, y que estos consideran requisito sine qua non de funcionamiento del sistema, es la actual discusión de la reforma laboral que los empresarios consideran como atentatoria a sus objetivos. El problema se hace mayor cuando los empresarios, dada la actual situación, enfrentan una etapa que no está signada por un crecimiento y una ganancia relativamente fácil; en vez de asumir mayores desafíos tecnológicos y productivos se pretende seguir recurriendo a una profundización de la desregulación y la privatización que ya antes situaban a Chile entre los casos más extremos en este sentido.

Dado lo anterior, es posible sostener que, uno de los elementos importantes para la “funcionalidad sistémica” del modelo económico vigente, es el tipo de relación que se establece con la fuerza de trabajo utilizada, la que en su mayoría es poco calificada y de bajas remuneraciones. El tipo de organización de la economía descrita es muy vulnerable al aumento de los costos laborales y para ella representa un problema la posibilidad de una mayor presión salarial, puesto que la estrategia dominante hasta hoy ha sido sortear las dificultades de la economía comprimiendo los costos laborales. No es de extrañarse entonces del rechazo empresarial a las posibilidades de un aumento de la capacidad de organización y representación sindical.

A partir de la legislación laboral de 1979 se definió al mercado como fuente de criterios para la regulación de las relaciones laborales, quedando estas institucionalmente restringidas al espacio de la empresa, impidiéndose de hecho la posibilidad de organizar negociaciones por ramas o zonas económicas. Incluso la tendencia fue a propiciar en cada empresa negociaciones individuales o por pequeños grupos de modo que la negociación colectiva resulta de muy bajo alcance. El resultado es una clara dispersión y gran dificultad para la generalización de intereses y constitución de identidades colectivas entre empleados y trabajadores en general. La lógica

predominante es imponer la prescindencia estatal y política en materia de conflictos sociales. Ilustrativa es la opinión al respecto del actual dirigente de la Confederación de la Producción y el Comercio : “Creo que los sindicatos contribuyen a la relación entre trabajadores y empresas, siempre que sus dirigentes sean capacitados y no estén orientados a otros fines. Antes de aumentar forzosamente la sindicalización hay que capacitar a los dirigentes y procurar que estos grupos no sean intervenidos por agentes externos a las empresas propiamente tales”.

Sin embargo, las organizaciones empresariales son bastante poderosas y activas y distan de circunscribirse al ámbito de la unidad productiva; por otra parte, son notorias sus preferencias y afinidades políticas. Esto significa que, la constitución de representación de intereses es profundamente desigual entre los asalariados y la parte patronal, lo que determina una total desproporción, constituyéndose una disparidad notable entre fuerzas sociales potencialmente conflictivas, de modo que, la prescindencia estatal y política contribuye a mantener situaciones de inequidad heredadas del régimen autoritario.

Frente a la escasa capacidad de presencia de una demanda laboral organizada se argumenta que tradicionalmente los índices de sindicalización no han sido muy altos; históricamente fueron superiores al 20%, aumentaron al 30% a principios de los años 70, durante el régimen militar oscilaron alrededor del 10% y con la restauración del régimen democrático se expandieron inicialmente hasta el 15% para luego estabilizarse en alrededor de un 13%. Pero de hecho, los trabajadores sindicalizados presentan fuertes grados de fragmentación, se integran escasamente a federaciones y confederaciones, carecen de facultad legal para intervenir en los procesos de negociación colectiva, la legislación laboral favorece la proliferación de pequeños sindicatos y hay además un impedimento legal de sindicalización que afecta a miles de trabajadores de pequeñas empresas y, de hecho, se excluye del derecho de negociación colectiva a los trabajadores empleados bajo formas estacionales como temporeros, subcontratados, de tiempo parcial, eventuales, transitorios u otros, todo lo cual representa una limitación institucional al desarrollo de la organización social en el mundo del trabajo.

Las actuales relaciones laborales incorporan cambios introducidos entre 1990 y 1991, sin embargo, la Ley de Estabilidad y Terminación de Contrato ratificó la prerrogativa que permite al empleador despedir trabajadores por “necesidad de la empresa”, aunque tipificando los casos, lo que no ocurría en la legislación anterior. Se dio paso a una Ley de Centrales Sindicales que fijó en un 5% el requisito de afiliación mínima para la constitución de una Central Sindical, pero, la Ley de Organizaciones Sindicales y Negociación Colectiva determinó como sujetos de negociación - en representación legal de los trabajadores - a “grupos negociadores” además de los sindicatos, a la vez que rechazó la ampliación de tales facultades a federaciones y confederaciones. Si bien se ampliaron algunas materias susceptibles de ser negociadas, se excluyeron expresamente aquellas ligadas con la administración y gestión de las empresas, impidiendo negociar sobre “aquellas materias que restrinjan o limiten la facultad del empleador de organizar, dirigir y administrar la empresa”, con lo que quedaron vetadas cuestiones como las políticas de inversión, cambio tecnológico, organización del trabajo y política de capacitación. También ahí se consagró la actualmente discutida capacidad del empleador para contratar reemplazantes durante el proceso de huelga.

A fin de cuentas, el actual esquema de negociación colectiva cubre una proporción muy baja de trabajadores, ya sea por impedimentos legales o por su escasa extensión, de manera que, como muestran muchas investigaciones empíricas, gran número de asalariados considera necesaria una

mayor participación del Estado en el procesamiento de los conflictos sociales. El modo actual de relación laboral refleja una enorme desigualdad de poder entre la partes, los acuerdos que se producen carecen de un marco normativo que permita una fiscalización y control efectivo. La asimetría de poder en detrimento de los asalariados abre aún más la brecha entre lo social y lo político y profundiza la inequidad existente.

Las diferencias educacionales. Otro rasgo de exclusión y desigualdad.

Hemos sostenido en este artículo que un hecho importante durante este año 2000 es que las dudas sobre el proceso de modernización parecen empezar a tomar cuerpo y se hacen presente más allá de los tradicionales “críticos de profesión”. Ha contribuido a tal actitud la publicación de ciertos resultados en materia educacional, para algunos, estos son la demostración palpable de la necesidad de profundizar en los esfuerzos de “modernización”, para otros, el que el tipo de modernización emprendida es distorcionadora y acentúa los rasgos de desigualdad y exclusión que le son inherentes.

Si se comparan los niveles de ingresos de los distintos estratos ocupacionales con los niveles educacionales que corresponden a cada uno de ellos, se puede inferir algunos hechos de interés.

Ingreso Promedio de los Estratos Ocupacionales (Medidos por Líneas de Pobreza) y Nivel Educativo. 1997. (C.f. CEPAL. Panorama Social 1999-2000)

Estrato Ocupacional	Ingreso	Nivel de Educación
Empleadores	34.6	12.4
Directores, Gerentes	16.2	11.4
Profesionales	15.4	16.3
Técnicos	9.1	13.4
Empl. Administ.	5.4	12.5
Trabajadores Comercio	4.5	10.2
Obreros/Artesano/Conduct.	5.0	9.5
Trabaj. de Servicios Pers	3.2	9.0
Trabajadores Agrícolas	3.9	6.4
TOTAL	7.4	10.4

Lo primero a destacar es que, pareciera, que las diferencias entre los estratos respecto al a nivel educacional no son muy altas, la mayor distancia con respecto al promedio se da en el estrato de profesionales, aunque hay que tener en cuenta posibles distorsiones, por ejemplo, en el estrato de

empleadores, se considera conjuntamente a los de grandes, medianas y pequeñas empresas y con toda seguridad las diferencias entre ellos, en términos de nivel de educación, son importantes. Pero como el estudio de CEPAL señala: "Los empleados administrativos, los trabajadores en el comercio y una parte considerable de los obreros en Chile no han logrado obtener ingresos ocupacionales más altos que sus congéneres brasileños (con menos nivel educacional). En Chile la elevación del nivel educativo de los empleados administrativos, los empleados en el comercio y todos los trabajadores manuales urbanos no han tenido los frutos esperados, ya que todos ellos obtienen ingresos ocupacionales muy inferiores al promedio de su país".

Como es evidente el nivel educacional alcanzado ya poco tiene que ver con posibilidades de movilidad social o de mejora en el ingreso ocupacional, pero, además asiste la duda de que a pesar de la ampliación de la cobertura educacional y del tiempo de escolaridad, las diferencias en términos de calidad son significativas. Las pruebas hechas en términos de rendimiento en la educación media y los resultados en la Prueba de Aptitud Académica, muestran importantes diferencias entre la educación privada, especialmente de los colegios más caros, y la educación pública o semipública, a favor de los primeros.

La encuesta de Alfabetización de Adultos, de carácter internacional indica que Chile tiene el porcentaje más alto de su población en el nivel más bajo respecto a un tipo de competencia básica: la de entender y utilizar información impresa en actividades cotidianas en el hogar, la comunidad y el trabajo. Es posible quizás, discutir la validez de la medición, dado que el diseño de la encuesta se hizo en Estados Unidos y con mucha probabilidad esto introduzca distorsiones en el contexto de referencia de las habilidades en cuestión; sin embargo, a pesar de los resguardos que puedan tomarse, dado el carácter internacional de la comparación, que Chile se ubique en el nivel más alto de todos en analfabetismo funcional - más del 50% - no deja de ser preocupante. Resultados también negativos se obtuvieron en otro estudio comparativo a nivel internacional, esta vez referidos a Matemáticas y Ciencias (TIMSS); en él se advierte que Chile está en la cuarta posición de más bajo rendimiento, países como Eslovenia y Rumania, equivalentes en cuanto a desarrollo económico e inversión en educación, presentan resultados considerablemente mejores. En los problemas de mayor complejidad, sólo el 1% fue capaz de organizar la información, hacer generalizaciones y aplicar estrategias de resolución de problemas no rutinarios. Es de señalar que los resultados no mejoran si en la evaluación sólo se incorporan temas incluidos en el currículum chileno. Frente a esos resultados, el propio Ministerio de Educación reconoce que no basta la simple extensión de la cobertura y tiempo educacional, a su juicio, los problemas que se derivan de la condición social de los alumnos son de gran importancia, es así que se aduce que en los resultados influye el hecho de que casi el 40% de los alumnos chilenos provienen de hogares con un bajo nivel de recursos educacionales, esto es, baja escolaridad de los padres, escasez de libros y otros recursos para la educación en su vivienda.

Las reacciones frente al problema educacional muestran actitudes ideológicas que a su vez particularizan la concepción que se tiene del modelo de modernización económica y social. En un extenso artículo editorial el diario "El Mercurio" se refiere a varios tópicos del tema en cuestión, ahí se señala que: "Es un lugar común que el desarrollo esté ligado con la inversión en capital humano, es decir la educación y la formación en general. Esta se considera como un bien en sí mismo y por tanto deseable. Sin embargo la relación entre educación y desarrollo es confusa, y si bien existe empíricamente correlación entre ambas, la causación no es clara. Con un capital humano no muy diferente, Chile tuvo un crecimiento mediocre en los decenios de 1950 y 1960 y

otro rapidísimo en la segunda mitad del de 1970 y desde 1985 hasta el presente. Es obvio que el cambio no se debió a más y mejor inversión educacional sino a las reformas de índole liberal que sustituyeron la modalidad dirigista”.....“Poner como requisito para el desarrollo cierto gasto más en educación, como se escucha a políticos y burócratas es un error, y todavía más cuando se habla de un porcentaje de gasto del Estado respecto al producto”. La opción que se preconiza es la de la prescindencia estatal y dejar todo en manos del mercado: “ No se sabe en qué conviene invertir o cuánto gastar en investigación, capacitación, formación básica, prebásica o media, en la participación determinante de la familia o en el desarrollo de ciertos valores, claves para el crecimiento. El capital humano es importante y la capacitación en las empresas se pone de moda. Sin embargo, la única evidencia útil es la que se desprende de las preferencias de las personas o familias en los mercados. Es lo que indica la historia del desarrollo, la que también muestra que es imposible programarlo a partir de asignaciones centralizadas de recursos para las actividades productivas, donde están la salud y la educación.

Los cambios tecnológicos y de las preferencias de la gente se producen de manera casi aleatoria. Por esto fallan los proyectos de planificación y en especial, la dirección centralizada en la educación. Esta es la causante de los problemas de calidad en nuestro país”.....“El término de la planificación y de la administración central en los niveles [educacionales] básicos y medios es la Reforma Modernizadora que más se hecha de menos en nuestro país”. Por lo demás la solución es fácil, lo que no se tiene se puede comprar a buen precio afuera: “ Otra inútil pretensión planificadora es la propuesta sobre lo que se debe gastar en actividades como la investigación, la cultura, la capacitación, la educación técnica o la profesional. Se suele comparar entre países y se dice por ejemplo, que Chile está por debajo de otros, insinuándose que el Estado debería gastar más. Se trata de afirmaciones arbitrarias, particularmente en el mundo actual, en que es más fácil copiar tecnologías y descubrimientos o disponer de expertos de otros países mediante la contratación”. (El Mercurio. La Semana Económica. 18 de Diciembre, 2000).

Una posición más matizada presenta un personero como don Fernando Léniz Cerda (El Mercurio, 28 de Diciembre de 2000) este sostiene que: “la preocupación por el estado de nuestro sistema educacional, equivocadamente, han hecho creer a muchos que la reforma de nuestro sistema es errada y mal enfocada”.....“Soy de los que creen que, en general, la reforma está dirigida por gente muy capaz y preparada y correctamente orientada”. Señala que, lo que se debe hacer, sin embargo, es comprometer a los profesores con los objetivos de la reforma, para lo cual aparece como necesario elevar sustancialmente su nivel de remuneraciones, para lo cual se requiere un incremento del gasto que debe ser de cargo fiscal. Considerando que, para el país, una inversión de ese tipo sería una inversión rentable, el Estado debería optar respecto a otras. Considera que la inversión en educación es más rentable “que las que el estado mantiene en petróleo, cobre, televisión y otras. Si después de vender todas estas propiedades estatales, aún faltan recursos, creo difícil encontrar una mejor justificación para el incremento de algún impuesto”, y agrega: “cuando dicen que es políticamente inoportuno vender CODELCO, por ejemplo, basta sólo con pedir que le expliquen al país el costo que paga por no disponer de los recursos para educación”.

Una experiencia cuestionada.

Como se ha dicho, las dudas sobre las bondades del estilo de desarrollo vigente ponen en cuestión la totalidad de la experiencia, la mayor aceptación de las dudas por cierto se relaciona con la crisis de los últimos tres años y principalmente con la comprobación de su lenta recuperación. Los economistas señalan que los factores que influyen en la mencionada lentitud son: la subutilización de la capacidad instalada, las reticencias del sector financiero en el otorgamiento de créditos y repactación de deudas, especialmente con los pequeños y medianos empresarios y las altas tasas de interés existentes. Esto habría determinado que la formación bruta de capital fijo medido en precios constantes de 1996 se redujera de un 31.85 del PIB en 1998 a 26.7% en 1999.

No obstante la tasa de inflación ha sido baja, en el año 1999 alcanzó sólo a 2.3% - la más baja en 60 años - pero no han sido positivos los hechos que la explican, hay acuerdo en señalar que la baja inflación obedecía a una fuerte contracción en la demanda interna y al alto desempleo. A este respecto, las tasas de variación de precios (diciembre a diciembre) al por mayor y al consumidor son significativas

Tasas de Variación

	Año 1998	Año 1999
Precios al por Mayor	0.3	13.5
Precios al Consumidor	4.7	2.3

Es evidente la diferencia en el año 1999 de precios al por mayor y al consumidor, pero los distribuidores no han podido descargar el alza de precios en sus ventas, precisamente por la retracción de la demanda de los consumidores, no obstante, hay una especie de peligro constante de que tal traslado se lleve a cabo en el momento de una posible reactivación de la demanda, con los efectos inflacionarios que eso significa.

En función de la crisis ¿se han experimentado cambios en la orientación del estilo de desarrollo? Pareciera que no; los procesos de privatización continuaron, en el año 99 se inició el proceso de concesión de sitios en los puertos de Valparaíso, San Antonio y San Vicente, concesiones hechas a consorcios de capitales chilenos y extranjeros. También se inició la enajenación de empresas Sanitarias, un consorcio formado por Aguas de Barcelona (50%) y Suez Lyonnaise del Eau (50%), adquirió el 42% de EMOS en US\$960 millones. Otros consorcios extranjeros adquirieron ESVAL (Empresa de Obras Sanitarias de Valparaíso) y la empresa de Servicios Sanitarios de Los Lagos (ESSAL) en 138 y 94 millones de US\$. Por otra parte, se liberalizaron las normas respecto a los créditos externos que los exportadores pueden obtener directamente desde el exterior. Estos pasan a ser de libre disponibilidad de los exportadores; al mismo tiempo, se eliminó la autorización previa del Banco Central para la venta de divisas en el pago de regalías, asistencia técnica, contratos de trabajo en moneda extranjera, arriendos, gastos de promoción de exportaciones y otros.

También es de interés señalar la relación entre la salida y entrada de capitales. En el año 1999 la salida de capitales de corto plazo fue de US\$5.300 millones, en cambio los ingresos netos de

inversión extranjera fueron de 4.400 millones; es de notar que los ingresos netos fueron por la venta de empresas sanitarias, del Banco de Santiago y de ENDESA, esto es, obedecieron a compra de activos, a los que se sumaron la materialización de proyectos mineros y del área de energía, proyectos que se venían ejecutando desde años anteriores. Es de anotar también que las AFP chilenas hicieron inversiones en el exterior por US\$2070 millones (CEPAL. Estudio Económico 99-2000).

¿Cuáles han sido las medidas económicas estatales para paliar la crisis?. En gran parte se han utilizado recursos transitorios para fomentar el empleo y la inversión, con la expectativa de que el gasto fuera eliminado cuando se recuperara la economía. Las medidas para el logro de ese objetivo han sido variadas, principalmente ampliación de los programas de inversión pública, intensivos en empleo, a través de municipalidades y de ministerios; adelanto de inversiones de empresas públicas; incentivos tributarios a la compra de viviendas, reprogramación a deudores del Banco del Estado y reprogramación a deudores morosos con el sector público.

Pero, estas medidas, iniciadas en el año 1999, ¿han tenido algún efecto?. Como se ha dicho, gran parte de las medidas han tenido carácter transitorio, apostándose a la recuperación de la dinámica de crecimiento del modelo vigente, pero ¿es ésta una dinámica virtuosa o la desigualdad y la exclusión están para quedarse?.

Fuentes Consultadas

CEPAL	Panorama Social de América Latina 1999-2000. Santiago - Chile
CEPAL	Estudio Económico de América Latina y el Caribe. 1999-2000 Santiago - Chile
UNESCO - CELA	Empleo un reto para el crecimiento. Caracas -Venezuela.1998
Fazio, Hugo	Mapa actual de la extrema riqueza en Chile. ARCIS - LOM - CENDA Santiago - Chile. 1997.
Filgueira, Carlos	La actualidad de viejas temáticas: Sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina. CEPAL Montevideo 2000
Offe, Claus s/f	Partidos políticos y nuevos movimientos sociales. Ed Sistema- Madrid.