

Problemas sociales de la concentración económica (vistos desde la crisis).

Ruiz Encina, Carlos y Boccardo, Giorgio.

Cita:

Ruiz Encina, Carlos y Boccardo, Giorgio (2010). *Problemas sociales de la concentración económica (vistos desde la crisis)*. *Análisis del Año*, (12), 31-53.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/giorgio.boccardo/2>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pHGM/gWv>



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>.

SOCIEDAD

Problemas sociales de la concentración económica (vistos desde la crisis)

Carlos Ruiz
Giorgio Boccardo

Las crisis económicas suelen tener un impacto desigual en la sociedad. En otras palabras, distribuyen de un modo heterogéneo los costos que acarrearán, al interior de esa diversa trama de sectores que componen la sociedad. El caso del impacto de la presente crisis no escapa a esta regla. De ahí que resulta una generalidad, tal que prácticamente carece de sentido afirmar que la crisis “afectó a Chile” de tal o cual modo y magnitud. Eso alude a un “Chile promedio” que no existe en la calle –similar al chileno que calza en el PIB per cápita– y no nos dice prácticamente nada de lo que ha sucedido en la inmensa mayoría de la sociedad chilena. Por el contrario, lo invisibiliza, en la medida que oculta la desigual distribución de su impacto, y con eso los factores que están en el origen de este hecho.

Que la distribución de sus costos no corra de forma pareja, tienen que ver con las relaciones de poder vigentes en la sociedad. Después de dicho, suena de perogrullo. Pero muy a menudo se tiende a olvidar. En su lugar, se naturalizan “razones” que desconocen este hecho. Se presenta y asume como “natural” –es decir, como algo dado previamente, y como tal inmutable, situado más allá de la voluntad de los individuos, del alcance de su intervención– el hecho que unos pierdan más que otros con el vendaval, incluso que algunos hasta lo aprovechen para salir mejor que antes. Son esas relaciones de poder, o bien la desigual distribución del poder en la sociedad, la que ubica a unos en mejor pie que a otros para capear los vientos que trae la crisis y hasta aprovecharlos para aumentar sus ventajas sobre el resto.

Esas relaciones de poder que están en la base de la desigual distribución del impacto de la crisis, tienen que ver con el grado de constitución y desarrollo que alcanzan los distintos sectores sociales, con la medida en que constituyen actores capaces de incidir en las mediciones de fuerza que definen la forma que asume la carga de la crisis en la sociedad (así como, en tiempos de bonanza, la distribución de los beneficios). Actores que intervienen en una trama de relaciones de poder en que se dirimen las decisiones. Escenario en el que, a su vez, se alteran las

propias posibilidades de desarrollo que tienen unos y otros actores sociales, en definitiva, las posibilidades de unos y otros sectores sociales de incidir en forma efectiva en las decisiones más significativas. Una dinámica, pues, en que unos, aparte de ejercer su fuerza, buscan también evitar que los demás no desarrollen un poder similar, limitándoles para ello sus condiciones de agrupación de intereses, de constitución de identidades colectivas, en fin, de desarrollo como actor social.

No se trata de una realidad polarizada a dos bandos, como se suele caricaturizar muy a menudo. Su complejidad estriba, precisamente, en el enrevesado entramado de choques y mediciones de fuerza en distintas direcciones y dimensiones del panorama social, en el que, por si fuera poco, se hacen y deshacen además alianzas entre diversas fracciones sociales.

En este orden de cosas, los procesos que tienen lugar dentro de cada sector de la sociedad como forma de reacción ante la crisis, y –vinculado a lo anterior– de unos en relación a otros, tienden a configurar distintos planos de esas relaciones de fuerza de carácter social. De ahí el variopinto panorama de respuestas sociales a la crisis. Dentro del empresariado adquieren inusitada visibilidad pugnas en torno a los grados de concentración que asume la dinámica económica en ciertos rubros, así como la disputa sobre nichos específicos del mercado financiero, las cuales llegan a la apelación por cierta “regulación” que limite lo que se apunta como excesos; mientras tiene lugar, simultáneamente, el rechazo empresarial a propuestas de regulación de las relaciones laborales. La disposición a la presión y la movilización dentro de sectores que en años recientes venía creciendo –los “nuevos asalariados” subcontratados de la minería, el rubro forestal o los servicios– se contrae en forma ostensible ante los riesgos que supone la crisis para la ya precaria estabilidad laboral de dicha condición social. En cambio, los gremios del sector público aprovechan las condiciones que brinda la disputa electoral para instalar sus demandas, aprovechando el estrecho vínculo que guardan con dicha dinámica, al punto que, por ejemplo, indistintamente de su color político, no habrá candidato parlamentario que no se pronuncie a favor de la legitimidad de la “deuda histórica” de los profesores.

En todo caso, debe tenerse en cuenta un marco al menos regional para dimensionar el proceso local. En este sentido hay que precisar el hecho que, pese a los retrocesos anotados en varios índices sociales producto de la crisis, estos se mantienen por encima de aquellos más característicos del panorama latinoamericano. No sólo la pobreza, de la cual se ha hablado más, sino algo a menudo mucho más incidente en la estabilidad social, como los grados de informalidad presentes en las relaciones laborales. En este último aspecto, pese a diferir de nuestros propios índices históricos correspondientes a un estilo de desarrollo muy distinto al actual, lo cierto es que la disminución de los grados de informalidad en las relaciones laborales en Chile durante las últimas décadas, hace que las regresiones registradas bajo la crisis reciente no se aproximen a los niveles que el fenómeno

detenta en la inmensa mayoría de la región latinoamericana, donde todavía no se superan muchas de las marcas que imprimió en dichas sociedades la dura crisis de los ochenta de la centuria pasada. Por esos lares, a diferencia de muchos aspectos sociales de nuestro panorama local, las huellas de la llamada “década perdida” siguen teniendo harto peso en la explicación de varios fenómenos actuales. Por acá, en cambio, resulta más efectivo emplear la contracción del 1998 como referencia para situar algunos de los retrocesos que acarrea la crisis actual, tal como sucede, por ejemplo, con la cuestión del desempleo.

¿QUÉ TAN LIBRES SON LOS MERCADOS EN CHILE? DILEMAS DE LA CONCENTRACIÓN EN TIEMPOS DE CRISIS

La notoriedad alcanzada en la primera mitad del año por el caso “colusión de farmacias” y el posterior fallo de la Fiscalía Nacional Económica (FNE) que obligó a Farmacias Ahumada (FASA) a pagar una multa de cerca de un millón de dólares, visibilizó un fenómeno no tan reciente en la sociedad chilena, como es la extrema concentración que exhiben algunos sectores de su economía. En el mentado caso, las tres cadenas farmacéuticas que dominan sin contrapeso en el rubro, se coordinaron ilegalmente para aumentar los precios de los medicamentos hasta en un 3000 % en relación a los de la estatal Central Nacional de Abastecimiento (CENABAST), asegurando con ello rentas extraordinarias, de carácter oligopólico, evitando la competencia entre ellas.

Mientras que en el caso del mercado ferretero se estima que el duopolio formado por Easy (Paulmann) y Sodimac (Solari) ha sacado del mercado a cerca de tres mil de los cinco mil operadores que habían hacia fines de la década de los noventa; en el de las farmacias, las cadenas Cruz Verde, SalcoBrand y FASA –que concentran en conjunto el 92 % del mercado– desplazaron a casi la totalidad de las farmacias independientes. En la misma línea, la banca privada redujo el número de instituciones de 33 en 1995 a 26 en el 2003; mientras que en el caso de las AFPs, el número de entidades se contrajo abruptamente desde 21 a 6 en el periodo 1995-2005¹. La lista de sectores controlados por dos o tres grupos económicos es larga e incluye –además de los rubros recién anotados– a la telefonía móvil, el acceso a internet, la televisión pagada, las tiendas por departamento, los supermercados, el transporte aéreo, el suministro de electricidad, la distribución de combustibles, entre otros.

Si en una primera etapa, las privatizaciones en Chile posibilitaron la emergencia de nuevos conglomerados económicos, ya en los años noventa su consolidación fue en la mayoría de los casos consecuencia de un acelerado proceso de absorciones y fusiones, así como del consiguiente desplazamiento de las medianas

1 Según una encuesta internacional, Fitch Rating e IMS Health (noviembre de 2008), relativa a los procesos de concentración económica.

y pequeñas empresas. Esta situación redujo drásticamente el número de competidores en muchos rubros e impuso fuertes barreras de entrada a los mismos, lo cual se tradujo en que el mayor poder de negociación de dos o tres actores que se fusionaban, termina por impedir a nuevos “emprendedores” de menor tamaño la posibilidad de competir en el mismo mercado.

Por el contrario, algunos economistas insisten que tal concentración no opera mecánicamente en detrimento del nivel de competencia al que están sometidos los actores, dado que en algunos casos, precisamente gracias a la competencia de dos o tres grandes grupos económicos se producirían beneficios para los consumidores. Algo en lo que, al parecer, no concuerda el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC). En el año 2008, en forma inédita, dicho tribunal no aprobó el intento de fusión del grupo D&S y Falabella, por estimar justamente lo contrario. Según este tribunal, tal fusión hubiera producido un enorme cambio en la estructura del mercado, creándose una empresa que devendría el actor dominante en el retail integrado, en prácticamente todos sus segmentos (en tiendas por departamentos, de mejoramiento del hogar, supermercados, negocio inmobiliario y negocio financiero asociado) y que además tendría la capacidad de traspasar ese poder de mercado a otras áreas del mismo negocio del retail en que decida participar en un futuro.

De esta forma, la crisis habría visibilizado algunas tensiones que genera la concentración en distintos sectores económicos en Chile, y los intentos de captura de rentas de naturaleza oligopólica situadas por encima de la economía de competencia en que se desenvuelven actores de menor tamaño. Una situación que habría llamado la atención, además, sobre la poca claridad o transparencia con que aparecen los poderes económicos que manejan semejantes niveles de concentración. Es lo que sucede, por ejemplo, a partir de la expansión de ciertos conglomerados hacia nuevos mercados, particularmente el financiero, en que tradicionalmente ha primado la banca privada. La “invasión” que al respecto han puesto en práctica las tiendas de retail y algunos supermercados, ha llevado al hecho que, las rentas que estos últimos obtienen a partir de distintas modalidades de manejo financiero, terminen siendo más importantes que aquellas provenientes de su giro original de venta y la distribución de bienes y servicios.

O bien, más compleja aún, resultan los estilos poco transparentes que, a partir de estas agudas dinámicas de concentración, se ciernen sobre importantes promulgaciones políticas, ya sea que frenan o viabilizan sensibles procesos de oligopolización, a través de organismos del Estado como los mentados FNE, el TDLC, el parlamento o la justicia ordinaria. Precisamente este año –y tras un fuerte lobby de la banca privada– el gobierno envió un proyecto de ley para la creación de un sistema de información de los deudores de la banca y del comercio, incluyendo las moras y las cuotas por pagar. El conocimiento de dicha información, en caso de aprobarse dicho proyecto, permitiría a la banca ofrecer créditos de pago a los deudores, debilitando el control que poseen actualmente los operadores de las

multitiendas sobre las deudas de sus clientes. Mientras que el retail esgrimió que dicho proyecto de ley disminuiría el acceso al crédito de sus cuatro millones de deudores, la banca señaló que la propuesta legal permitirá bajar los costos de los créditos y mejorar la competencia.

De esta forma se expresa una tendencia a la financiarización de nuevos sectores de la economía motivada por la mayor renta que estas generan, a través de lo cual los actores que los controlan extreman sus tensiones con la banca privada en tiempos de crisis. Por cierto, esto no significa que la banca privada pierda hoy capacidad de financiación respecto al resto de los sectores de la economía (al menos no por ahora). La tendencia oligopólica que también ha vivido este sector, les ha permitido a los actores que predominan en él imponer sus condiciones de negociación sobre sectores productivos de la economía chilena.

Es la situación que se expresó, por ejemplo, en la crisis por la que atravesó la industria salmonera. Ésta se vio forzada a iniciar un proceso de negociación de créditos con los bancos, por montos del orden de los 450 millones de dólares. Si las salmoneras alegaron la necesidad de condonación de deudas anteriores, prórrogas y el uso de las concesiones acuícolas como garantías para negociar y contraer nuevas deudas; por el contrario, la banca impuso la entrega de nuevas garantías para el acceso a créditos frescos al sector en cuestión, como la prenda de acciones, la presencia de veedores en las salmoneras y la promulgación de una ley especial que permitiera a la industria financiera capitalizar las deudas de los salmoneros. Ante la intransigencia bancaria y el impacto social que generaría en la región el desplome de la industria del salmón, el gobierno mediante un aval estatal garantizó y asumió parte significativa de los riesgos que implicó la operación financiera.

Una vez finalizada la renegociación de deudas con las bancas, la industria salmonera ha previsto una ola de fusiones y alianzas internacionales con empresas acuícolas o de alimentos de nivel mundial, para recuperar los niveles productivos previos a la crisis. Una tendencia que no es nueva en el sector. Ya en el año 2007, la empresa AquaChile negoció alianzas con la multinacional Cermaq –una de las empresas acuícolas más grandes del mundo, que en Chile opera a través de Mainstream–, al tiempo que estuvo en conversaciones con la misma finalidad con Friosur, la salmonera controlada por la familia Del Río, la misma de que integra los holding Dersa y Falabella. En ese momento dicho acuerdo no llegó a buen puerto, pero todo parece indicar que el esquema asociativo se convertirá en la manera más rápida de recuperar los niveles productivos anteriores a la crisis, y que serían las grandes salmoneras, como Marine Harvest, Aqua Chile o Multiexport, las que liderarían estos procesos de fusiones con las empresas multinacionales.

Una modalidad de asociación con grandes capitales extranjeros que, por lo demás, no resulta exclusiva del sector acuícola. A principio de este año la compañía estadounidense Wal-Mart concluyó la compra del 58,2% de la cadena de

supermercados D&S, la principal red de ese tipo en Chile. Una tendencia a la internacionalización, que la banca local ya vivió con anterioridad, que acelera la configuración de situaciones de control oligopólica sobre importantes ramas de la economía local.

LA COMPETENCIA “SALVAJE” TAMBIÉN EXISTE

Mientras que en el mundo de la gran empresa la tendencia es hacia la concentración de la propiedad, en el mundo de la pequeña y mediana empresa (PYME) la situación tiende más bien a desarrollarse dentro de un mercado de competencia extrema. Es este el sector que está más sometido a las tensiones del “libre mercado”, cuyas empresas generalmente deben competir por acceder a los nichos que abren las grandes empresas oligopólicas, las cuales no sólo presionan por disminuir los precios de los bienes y servicios que demandan de las PYMEs, sino también por trasladar los costos del control y disciplinamiento de una importante proporción de la fuerza laboral en Chile. Sumado a ello, muchas PYMEs integran una larga cadena de producción de bienes o servicios en la cual dependen, exclusivamente, de uno o dos clientes de la gran empresa, lo que produce una situación de dependencia extrema en la que el mediano o pequeño empresario deviene más bien una suerte de trabajador “dependiente”, cuyas “utilidades” quedan entonces –cual salario– a expensas de la demanda de su único comprador. En definitiva, se trata de un “trabajador independiente” que resulta cada vez más dependiente.

De acuerdo a la primera Encuesta Nacional de Empresas realizada por el Ministerio de Economía, realizada este año, la micro, pequeña y mediana empresa generan alrededor del 60% del empleo en el país, incluyendo a los trabajadores por cuenta propia. Estas cifras no dejan de llamar la atención, dado que por años se indicó que dichas empresas constituían el sostén del empleo nacional, generando alrededor del 80 % del mismo (incluso el 90 % para algunos, en una estimación difícil de precisar, dadas las situaciones de informalidad involucradas). En el caso de las micro y pequeñas empresas (MYPEs), éstas explicarían 40% del empleo nacional. En cambio, pese a que el 1,1% de las empresas en operaciones en Chile constituyen grandes compañías, éstas generan sólo otro 40% del empleo, al tiempo que concentran el 82% de las ventas totales. Este último grupo de empresas explica, además, a través de los eslabonamientos antes anotados, un 74% del total de trabajadores subcontratados existentes en el país, los que a su vez se concentran en los rubros de construcción, manufacturas y agropecuarios.

Sin embargo, estas cifras son discutidas por los representantes de la Confederación Nacional de PYMES (CONAPYME). Estos insisten en que las PYMEs conservan cerca del 80 % del empleo nacional. Las diferencias se atribuyen a la metodología aplicada, en especial a las consideraciones en torno al

tamaño y nivel de facturación de estas unidades económicas, el cual habría sido modificado en el mentado estudio del Ministerio de Hacienda.

En todo caso, los principales resultados de la encuesta en cuestión indican una tendencia distinta a la usualmente reseñada para este tipo de empresas en los años noventa. Dado que la tasa de mortalidad de las PYMEs decae en el último período, su promedio de vida asciende hasta fluctuar entre 10 a 12 años de antigüedad. Este último hecho resulta indicativo de mayores niveles de estabilidad alcanzados por este tipo de empresas, los cuales se explican en una medida importante por el aumento de sus vinculaciones con la gran empresa. Tal encadenamiento, pese a que disminuye sus tasas de mortalidad, aumenta su dependencia, y con eso impone la aceptación de techos más bajos para las rentas de sus propietarios.

Otro cambio sensible en este ámbito fue el proyecto de ley que fijó normas especiales a las Empresas de Menor Tamaño (EMT), conocido como “estatuto PYME”. La iniciativa estableció una distinción legal y funcional entre las EMT y las empresas grandes. En lo medular, a fin de continuar disminuyendo los grados de informalidad presentes, la ley privilegió mecanismos destinados a fortalecer la gestión por sobre el viejo criterio que tendía a reducirse a la aplicación simple de multas. Además, definió a las EMT sobre la base de sus ventas anuales: micro: hasta 2.400 UF (\$50,5 millones); pequeña: mayores a 2.400 UF y hasta 25.000 UF (\$50 y \$525 millones) y mediana: mayores a 25.000 UF y hasta 100.000 UF (\$525 millones y \$2.100 millones). Las con ventas superiores a 100.000 UF son consideradas como empresas grandes. Se incluye, además, la necesidad de considerar en cualquier norma o reglamento a dictar por parte de una institución pública, una revisión de su impacto en el mundo de las EMT.

De una u otra forma, el grado de dependencia o encadenamiento que han alcanzado este tipo de unidades económicas respecto de la gran empresa, ha requerido mayores niveles de regulación y apoyo estatal. Asimismo ha exigido trasladar mecanismos de organización y certificación –propios de empresas insertas en mercados externos– a las PYMEs. No obstante, la discusión antes mencionada a propósito de las cifras proporcionadas por la encuesta gubernamental, no sólo obedece a dilemas metodológicos, sino principalmente a disputas relativas a las fronteras entre las distintas categorías de empresa, dada su relación directa con el acceso a subvenciones, estímulos o bien restricciones por parte del Estado.

En definitiva, parece aceptarse en forma implícita el hecho que el mundo de las PYMEs resulta efectivamente sometido en mucha mayor medida a las inclemencias y fluctuaciones del mercado que la gran empresa, por lo que requieren de diversas subvenciones estatales para poder alcanzar determinados niveles de estabilidad, formalización y calidad en los servicios y productos que entregan. Sobre todo en tiempos de crisis, en los cuales las grandes empresas suelen pasar a estas pequeñas y medianas unidades económicas, los costos acarreados por la recesión.

EFFECTOS EN EL MUNDO DEL TRABAJO. LA LARGA COLA DE LA CRISIS ASIÁTICA

A comienzos de año la crisis económica impactó en forma significativa el mercado laboral chileno. Según el Centro de Microdatos de la Universidad de Chile, en Santiago la tasa de desempleo superó la llamada “barrera psicológica” de los dos dígitos, elevándose a 12,8 %. La misma fuente indica que los sectores que lideraron la cesantía fueron la construcción con un 25,1 %, la industria con un 15,5 % y el comercio con un 10,6 %. Después de cinco meses manteniéndose en dos dígitos, según el INE la tasa de desempleo bajó a 9,7 % en el trimestre agosto-octubre (lo que significó un aumento de 2,2 puntos respecto a igual período del 2008, pero un retroceso de 0,5 puntos respecto al trimestre móvil previo). A pesar de esta recuperación, en el país aún existen cuatro regiones con un desempleo de dos dígitos, a saber: Valparaíso (11,4 %), la Araucanía (11 %), Biobío (10,8 %) y O’Higgins (10,8 %).

A nivel nacional, en agosto-octubre la ocupación cayó 0,8 %, mientras que la fuerza de trabajo creció 1,6 % anual. Si bien el desempleo marca hasta entonces su mínimo en el año, los trabajadores con contrato a su vez disminuyeron. Se destruyeron 129 mil empleos asalariados, mientras que se generaron 90 mil puestos de trabajo por cuenta propia, lo que constituye un crecimiento de esta última categoría en torno a un 6,1 % en doce meses, convirtiéndola en el segmento que ha impulsado el empleo en el ciclo actual.

Otro efecto que tuvo la reciente crecida del desempleo en la economía chilena es el alza abrupta en los cobros de los seguros de cesantía, la cual ya registraba cierto ascenso el año anterior. Si durante el año 2008 estos crecieron en un 24,1%, según la Superintendencia de Pensiones, sólo en enero se cobraron 90.873 nuevos seguros de cesantía, lo que alza de un 22 % respecto al mes inmediatamente anterior. Del total de los beneficiados, un 32,6 % correspondió a trabajadores con contrato a plazo indefinido, lo que representa una alta proporción de destrucción de plazas laborales consideradas estables.

Pese a que el gobierno espera un cierre anual con cifras por debajo del 9 %, se augura que el desempleo nuevamente vuelva a encumbrarse por sobre los dos dígitos a mediados del 2010. Sin un cambio de enfoque de la actual política laboral, algunos expertos prevén un riesgo que se produzca una recuperación de la actividad económica sin mucha creación de nuevos empleos, con lo cual el retorno a los niveles de desempleo anteriores a la actual crisis –del orden de 7,5%– podría tardar más de cinco años. Por otra parte, y a pesar de los planes de empleo fiscal –cuya vigencia alcanza cerca de once años en Chile–, la economía no ha vuelto a las tasas de desocupación que prevalecían en los años previos a la crisis asiática –del orden de un 6 %–. A juicio de muchos, este hecho comienza a develar que la actual situación de desempleo, más que un problema coyuntural imputable a la reciente crisis financiera, obedece además, y en importante medida, a importantes

componentes estructurales asociados a las modalidades de crecimiento más recientes de la economía chilena.

La actual recesión ha vuelto a situar a la desocupación como un tema prioritario en el país. Lo cual no significa que el problema sea nuevo. De hecho, desde la crisis asiática la tasa de desempleo prácticamente no se ha recuperado, más allá de los vaivenes del ciclo económico. Desde 1992 hasta la crisis asiática de 1998 el desempleo en el país no superó el 8,5%. En 1999 se elevó alcanzando un máximo de 11,9%. Sin embargo, a partir de ahí no bajó de 8,5% prácticamente hasta 2006, ayudado sólo por el boom que vivía la economía a nivel mundial –que en parte se transmitía a Chile, principalmente por los ingresos del sector primario exportador– y por el alza que sufrió la inflación disminuyendo el poder adquisitivo de las remuneraciones reales.

Esta aparente imposibilidad de recuperar tasas similares de desempleo a las logradas con anterioridad a la crisis asiática, ha vuelto a poner reponer el debate sobre las regulaciones existentes en el mercado del trabajo. Algunos organismos, como el Consejo de Equidad y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) –a la cual Chile finalmente ingresó este año–, han señalado la necesidad de eliminar lo que se entiende como rigideces al dinamismo del mercado laboral. Refieren sobre todo las indemnizaciones por años de servicio, la obligatoriedad de justificar los despidos y una jornada laboral demasiado inflexible, dado que impedirían que, especialmente los más afectados por el desempleo, las mujeres y los jóvenes, se integren en mayor medida al mercado del trabajo. Otros especialistas, así como dirigentes sindicales, critican en cambio un exceso de flexibilidad en el mercado laboral chileno, alegando que la rotación de los trabajadores es muy alta, que los contratos de trabajo resultan demasiado cortos, que las indemnizaciones no se suelen pagar en forma íntegra.

En la práctica, y más allá de la formalidad de la legislación actual, son las formas de empleo las que han cambiado de manera significativa en las últimas dos décadas en Chile. Debido a sus desajustes producto de los cambios acaecidos en los procesos de trabajo, en algunos casos la protección laboral resulta prácticamente nula, mientras que en otros supera la existente en los países desarrollados. Nuevas y modernas modalidades, al tiempo que otras antiguas incluso antaño consideradas marginales, proliferan al punto de integrarse entre sí. De tal modo, procesos ligados a los ámbitos más dinámicos de la actual modalidad de crecimiento, terminan encadenados a condiciones de trabajo de abierta precariedad, especialmente en el sector terciario. Con ello, tales condiciones ya no resultan exclusivas ni características de los trabajadores más pobres y excluidos, sino que se encuentran presentes en diversos ámbitos del mercado laboral, incluidos aquellos más dinámicos y modernos. Crece así la proporción, por ejemplo, tanto de trabajadores asalariados cada vez menos dependientes de sus empleadores, como de formas de trabajo independiente que resultan, en los hechos, cada vez más dependientes de una sola fuente de demanda de su trabajo. Todo esto hace más difusos

los límites tradicionales entre el trabajo asalariado y el trabajo independiente. Y como tal, representa importantes mutaciones en las condiciones de trabajo que a menudo no resultan tomadas en cuenta en los debates relativos a las modificaciones en la legislación laboral.

La descentralización de las unidades económicas y la movilidad laboral, al combinarse, producen una amplia variedad de condiciones de trabajo que difícilmente se pueden englobar en las categorías tradicionales, lo que da lugar, entonces a una extensa y creciente “zona gris” en el actual mercado laboral chileno. Muchas de las fórmulas contractuales y organizacionales emergentes, conducen a que cada vez más trabajadores desempeñen sus actividades laborales a distancia –desde la calle o sus domicilios–, apoyados en herramientas tecnológicas de información y comunicación, especialmente internet, computadores portátiles y telefonía móvil.

Si bien los efectos de la pasada crisis asiática aún se proyectan sobre los problemas actuales del empleo en Chile, arrastrándose así viejos problemas en su recuperación, la crisis económica todavía en curso agrega elementos propios, especialmente a partir de las transformaciones más recientes en la estructura organizacional de las empresas locales. Según la Encuesta Laboral (ENCLA), en 1998 el 31 % del sector privado recurrió al despido de trabajadores; en cambio, durante la actual crisis sólo el 20 % de las compañías decidió hacer tales ajustes de personal. Esta vez, la estrategia estuvo más bien orientada a modificar las condiciones de trabajo. Producto de ello, según el mismo sondeo, el 54 % de los trabajadores no supera los \$ 257.580 líquidos mensuales. Y aunque el 71 % de los trabajadores posee un contrato laboral de carácter indefinido, la mitad de éstos no se extiende más de tres años, e incluso uno de cada cinco de éstos finaliza durante los primeros doce meses de vigencia.

De modo que, esta vez, buena parte de las empresas se orientó más bien a modificar las condiciones de trabajo, en lugar de desvincular trabajadores. Pese a que la figura del despido se repitió, una parte importante optó por alternativas como subir producción con la misma dotación, identificar nuevas tareas para los mismos empleados y, en menor medida, contratar trabajadores temporales. Por lo que, con esta crisis, junto con un aumento relativo del desempleo, se aceleró un proceso de transformaciones tanto en el mercado laboral como en la estructura organizacional de muchas empresas. Es el caso de la redefinición que sufre la noción misma de contrato “indefinido”, la cual se acota paradójicamente a una temporalidad cada vez menor.

Esto nos remite a las diferencias existentes entre la legalidad laboral –que se acusa de rigidez extrema– y las modalidades de flexibilidad que de facto se imponen en las empresas en tiempos de crisis. Así, lo que irrumpe como mecanismos de adaptación a una coyuntura adversa por parte de las empresas, y resulta aceptado en virtud de eso por los trabajadores, se convierte luego en nuevas y estables formas de organización de la relación laboral y la actividad productiva, las que

finalmente suelen terminar por consagrarse legalmente. En definitiva, lejos de representar un poder constituyente, se llega a una regulación legal *ex-post* que ratifica una realidad antes consolidada por la fuerza de los hechos.

¿QUÉ HAY DE NUEVO EN EL PANORAMA DE LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA?

No constituye novedad alguna apuntar que la sociedad chilena resulta marcadamente desigual, ni que la concentración de la riqueza en manos de la población más rica sigue creciendo. Así lo volvió a constatar el informe sobre Chile de la OCDE, llamando la atención sobre el acentuado contraste entre los “altos niveles de desigualdad” y los “impresionantes resultados económicos”. El informe del organismo destaca que mientras la pobreza ha disminuido ostensiblemente desde 1990, el 10 por ciento de la población más rica del país detenta unos ingresos que se empinan hasta 29 veces el tamaño de aquellos correspondientes al 10 por ciento de los más desfavorecidos. En definitiva, un panorama que no debe extrañar, si se tienen en cuenta imágenes de la sociedad chilena como las que contiene la revisión hecha en páginas anteriores. Una revisión, de un lado, de las tendencias concentradoras y oligopolizantes que tienen lugar en el mundo de la gran empresa, y sus efectos restrictivos sobre las condiciones de competencia; y de otro lado, de la proliferación de diversas modalidades de encadenamiento con éstas por parte de un enjambre de empresas medianas y pequeñas, que movilizan gran parte de la fuerza de trabajo, en condiciones mucho más volátiles dado el grado en que allí recrudece la competencia.

En cuanto a la pobreza, la última encuesta CASEN indica que disminuyó desde un 18,7 % en 2003 hasta un 13,7 % en 2006, mientras que la indigencia lo hace en el mismo período de un 4,7 % a un 3,2 %. En materia distributiva, por primera vez desde 1990, la distribución del ingreso muestra una mejoría relativa. El coeficiente de Gini –empleado para indicar la disparidad en la distribución de ingresos en una sociedad– disminuyó de 0,58 a 0,54 en el periodo 2003-2006. Aunque, a pesar de lo positivo de estas últimas cifras (que no incluyen los efectos de la reciente crisis), Chile continúa figurando entre las naciones más desiguales de América Latina y el orbe. Valga aclarar que, lo anterior no significa que el país se ubique entre las naciones más pobres; por el contrario, Chile escala desde hace varias décadas y en forma sostenida en los ranking de riqueza. De modo que, al mismo tiempo que ha disminuido la pobreza, aumentó la desigualdad en estos años.

Más allá de la condición de pobreza que, como se sabe, resulta estrechamente unida a la carencia de empleo, lo que aparece en cambio con una relevancia significativa es una extensiva integración laboral en condiciones precarias, aunque no informales, que no permiten una participación sustantiva de amplios sectores en la distribución de la riqueza, sino todo lo contrario. Ya no se trata

en Chile, a diferencia de muchos países latinoamericanos, de la vieja noción de marginalidad (económica, social y cultural), sino de amplios sectores de la sociedad que están integrados, encadenados a las actuales modalidades flexibles de desenvolvimiento económico, las cuales no permiten cambios sustantivos en sus condiciones sociales. Tampoco se trata hoy de aquella imagen de la informalidad que se propagó en los alarmados informes de los años ochenta acerca del panorama latinoamericano, y chileno por supuesto. Aunque mucho de esto todavía se aprecia en demasía en la mayoría de los países de la región, lo cierto es que en el caso chileno se ha experimentado, desde la década pasada, una disminución ostensible de los grados de informalidad presentes en las relaciones laborales. En su lugar, en cambio, el modo de desarrollo del capitalismo en Chile ha puesto de relieve fenómenos como los arriba comentados, los cuales tienen no poca responsabilidad en los altos índices de desigualdad que acompañan a los “impresionantes resultados económicos”. En otras palabras, resultan asociados al tipo de modalidades de acumulación que tienden a imponerse, cuestión que, como veremos más adelante, ha empezado a generar preocupación incluso en círculos empresariales.

ALEGAN SÓLO LOS QUE TIENEN EMPLEO SEGURO

Para vastos sectores, mantener el empleo parece ser la consigna que se impone en tiempos de crisis. Más aún cuando la tasa de desocupación nacional alcanzó durante varios meses del año los dos dígitos. El riesgo de los trabajadores con vinculaciones más inestables de perder su fuente laboral, actuó como un desincentivo a la conflictividad laboral. El número de huelgas al interior gran parte de las empresas disminuyó notoriamente durante los cuatro primeros meses del año, en comparación a igual periodo del año anterior. Aunque a medida que el país comenzó a mostrar señales de recuperación, distintos grupos o fracciones sociales organizadas parecieran haber retomado el camino de la reivindicación económica por la vía de tensas negociaciones, e incluso abiertamente huelgas y otros mecanismos de presión. Sin olvidar lo primero, echemos un vistazo a estos últimos casos, protagonizados preferentemente por aquellos trabajadores cuyas modalidades de vinculación laboral resultan comparativamente más estables.

En el sector minero, en el último trimestre del año se llevaron a efecto varios procesos de negociación colectiva, tanto en el ámbito privado como estatal. De tal suerte, finalizan y se reformulan contratos colectivos en Minera Spencer, Minera Escondida, la División Andina y División Codelco Norte, entre otras. Un proceso que aglutinó a más de 9.000 trabajadores mineros. Un curso de cosas en que los trabajadores de las mineras estatales y privadas obtuvieron millonarios bonos, vistosos reajustes de sus remuneraciones y una cuota llamativa de créditos a tasas preferenciales. Por ejemplo, en el caso de la Escondida (perteneciente a BHP Billinton) los bonos de término de conflicto alcanzaron los 14 millones de pesos,

más créditos blandos del orden de los 3 y medio millones de pesos. A lo que se suma un reajuste salarial del 5 %, y mejoras en los beneficios de salud y educación para ellos y sus familias. Un paquete por el cual la empresa debió desembolsar casi 60 mil millones de pesos.

Se trata de cifras que generaron un alto impacto en el país. Ante el conjunto de los trabajadores chilenos, los mineros del cobre aparecen en una condición de mayor privilegio, especialmente en términos de su capacidad de consumo. Hoy la novedad de ello no estriba en los ostensibles beneficios de los mineros del cobre, que históricamente los proyectaron como una suerte de “aristocracia obrera”, de tradicional acceso a prestaciones sociales distintivas. Esta vez, en cambio, el impacto cultural que genera su estilo de vida se amplifica a partir de la diferenciada capacidad de consumo que aparecen ostentando. Como se ha indicado muchas veces, vivimos un tiempo en donde lo que pareciera definir al sujeto es la satisfacción que encuentra en el consumo de ciertos bienes y servicios distintivos a los que logran acceder. Así, lo que parece gravitar más en este impacto en los restantes sectores populares, e incluso medios propiamente tal, es el tipo de patrón de consumo al que hoy acceden estos mineros del cobre. De la mano de los medios de comunicación masiva, se propaga una leyenda que los vincula a onerosos automóviles, electrodomésticos y aparatos tecnológicos de punta, costosos vestuarios propios de otra condición social. Cuestión que, a ojos de muchos sectores de la sociedad, relativiza el peso de otros factores, como el nivel educacional o el desempeño de ocupaciones de mayor calificación, como determinantes del ingreso y, con ello, de las posibilidades de consumo.

En una forma que no resulta independiente de lo anterior, se elevan entonces las expectativas tanto de los subcontratistas de las mineras como de otros sectores de trabajadores de alcanzar condiciones similares, aun cuando su realidad resulte completamente distinta. Así, durante el año otras empresas también enfrentaron negociaciones bajo presión de huelga. Es el caso de Clínica Alemana, que estuvo trece días con trabajadores parados, mientras que los sindicatos de los supermercados Santa Isabel paralizaron sus actividades por más de siete días.

Por otro lado, en el extenso mundo de los trabajadores subcontratados, que el año pasado protagonizó sonadas confrontaciones, este año el principal conflicto se desarrolló en la Forestal Arauco, vinculada al grupo Angelini. Sus trabajadores paralizaron faenas tras demandas salariales, confrontando directamente a la empresa matriz o mandante, es decir, sobrepasando a las respectivas empresas subcontratistas responsables legales de su condición laboral. Finalmente primó la negativa de la gran empresa forestal de acoger las demandas de los trabajadores subcontratados por entidades menores a cargo de las mediaciones propias de tal condición laboral. Cuestión que volvió a poner en el tapete el problema de la legitimidad de este tipo de movimientos y, en particular, acerca de quién debe internalizar los costos que acarrea esta modalidad de empleo. Por ahora todo indica que las empresas subcontratistas son la que deben competir entre sí ofertando

menores costos por los servicios que demandan los grandes conglomerados, y enfrentar la responsabilidad de lidiar con la presión de los trabajadores que se desenvuelven en las condiciones más precarias del mundo laboral actual.

Pese a que la percepción de conflictividad y de uso de la huelga como herramienta de presión ha crecido en el último tiempo, el número de huelgas materializadas durante el 2009 se mantiene estable respecto al año anterior². En cambio, se prevén para el próximo año movilizaciones orientadas a recuperar las pérdidas económicas provocadas por la crisis entre los trabajadores, en particular entre estos nuevos asalariados que, a partir de las móviles condiciones de la subcontratación, venían dando muestras de agrupamiento en años recientes, precisamente alrededor de los sectores más dinámicos de la economía local. En cualquier caso, lo cierto es que, entre los trabajadores cuyas condiciones laborales resultan más inestables –en el caso de los subcontratados visiblemente– la conflictividad disminuye en forma marcada en tiempos de crisis.

Distinto es la situación de los trabajadores del Estado. Liderados por la Asociación Nacional de Empleados Fiscales (ANEF) y los demás gremios de trabajadores estatales, tras un sonado conflicto, lograron este año un reajuste salarial histórico de un 4,5%, además de bonificaciones especiales escalonadas según tramos de ingresos. Hasta el Congreso llegaron a presionar cerca de 40 mil trabajadores de todo el país. Un conflicto que se potencia en importante medida por la coyuntura electoral y la especial vinculación que tienen estos trabajadores estatales con los partidos políticos, permitiendo una recuperación salarial en términos netos (esto es, por sobre el IPC).

En forma paralela, el Colegio de Profesores –el mayor de los gremios locales– sostuvo un largo proceso de movilización, que inicialmente demandaba el pago del bono de Subvención Adicional Extraordinario (SAE) para los años 2008-2009, por parte de las municipalidades que no cancelaron dicha asignación establecida por ley. El paro duró 19 días a nivel nacional (y 47 en el caso de Valparaíso), abriendo la intervención gubernamental, a través de la asignación de una partida adicional de presupuesto, para cubrir parte de la deuda de los municipios con los profesores. Sin embargo, a lo anterior se sumó una polémica sobre el reconocimiento y pago por parte del Estado de la “deuda histórica” del sector. Una deuda que se generó el año 1981, cuando se traspasaron cerca de 84 mil profesores desde la educación pública central al sistema municipal. A pesar del reconocimiento transversal obtenido en la Cámara de Diputados, mediado por la coyuntura electoral, el gobierno se negó a reconocer la legalidad de dicha deuda, hecho que detonó un nuevo conflicto con el magisterio, que significó nuevos paros de los profesores. El gobierno ofreció un bono adicional de retiro y otros beneficios, pero los profesores mantuvieron el paro, en un curso que no produjo nuevos resultados y, en cambio, la pérdida de clases acarreó un sentido malestar

2 Según datos de la Dirección del Trabajo.

en amplios sectores de la población, redundando en un aumento de la migración desde el sistema de municipal al particular subvencionado.

En otro orden, también vinculado al rubro, en este caso universitario, apareció el problema del financiamiento estatal a la educación. Se trata de la disputa al interior del Consejo de Rectores de Universidades Chilenas (CRUCH) ante eventuales financiamientos preferenciales que recibirían las universidades estatales, así como la posible modificación e incluso eliminación del mencionado Consejo, a partir de las recomendaciones de la OCDE. El resto de las universidades tradicionales, encabezadas por la Pontificia Universidad Católica, acusó discriminación positiva del Estado con las universidades de su propiedad en detrimento de las privadas, anunciando la creación de un nuevo referente universitario, denominado Cruz del Sur, que aglutinaría a las universidades privadas laicas y confesionales del Consejo. Si bien el conflicto no acabó con la entidad rectora de las universidades tradicionales, resultó significativo, en tanto abrió en forma clara la posibilidad de que las universidades privadas creadas con posterioridad a 1981 puedan acceder, en un futuro, a fondos directos del Estado, en virtud de un supuesto carácter público que tendrían en su misión.

Más sonado, acaso más internacional que nacionalmente, resultó este año el conflicto mapuche. Comprometiendo, de algún modo sensible, la imagen externa del gobierno, lo que acarreó esta vez un cambio de estrategia para enfrentarlo, pasando desde la anterior criminalización, aunada a una amplia entrega de tierras, a un mayor reconocimiento estatal a cierta legitimidad histórica subyacente, además de intensificar políticas focalizadas hacia situaciones de extrema pobreza, bajos niveles educacionales y altas tasas de desempleo que afectan, de modo especial, a los mapuches. Muchos de estos esfuerzos, resultan destinados a hacerse cargo de lo agudo que se tornan estos problemas sociales en la Región de la Araucanía. Cuestiones que, por cierto, en momentos de crisis tienden a manifestarse de forma más llamativa, acentuando el conflicto de un grupo particularmente excluido del modelo de desarrollo vigente.

Además, los grados de violencia que rodean a este conflicto terminaron por crearle al gobierno otros frentes de demanda. La ostensible militarización que ha tenido lugar en los últimos años, no ha logrado impedir la quema de camiones y otras maquinarias agrícolas, así como la destrucción de cosechas y hasta de casas patronales de importantes fundos de la región. Esta vez, el gremio de los camioneros de la región demandó –bajo amenaza de paralización– una mayor intervención gubernamental, tanto en términos de dotación policial como de respaldo a sus inversiones ante la negativa de las aseguradoras de operar en tales condiciones, a lo que el gobierno respondió anunciando un paquete de medidas de seguridad del orden de 3,5 millones de dólares.

GRUPOS DE PODER Y SOBERANÍA DEL CIUDADANO: UN CHOQUE QUE SE REPITE

De un tiempo a esta parte, y en forma creciente, el grado y las formas en que el Estado regula distintos ámbitos de la sociedad suele encender polémicas. Por uno u otro motivo esta cuestión vuelve a aflorar, en relación a ámbitos tan diversos como la economía, la cultura y la vida privada de las personas. Cuánto y cómo regular las relaciones laborales, cuánta protección social deben recibir los ciudadanos, o cuánto se debe planificar el desarrollo del espacio público o la vida reproductiva de las personas, son cuestiones que varían en el curso histórico, primando distintos discursos y grupos de interés, que buscan imponer una determinada visión al resto de la sociedad.

En tal sentido resulta expresiva la polémica que se suscitó en torno al dictamen dado a conocer este año por la Contraloría General de la República, que prohibió la distribución de la llamada “píldora del día después” por parte de las municipalidades, así como cualquier otro organismo público o privado. El pronunciamiento de Contraloría, a petición de la Pontificia Universidad Católica de Chile, precisó que las municipalidades estaban jurídicamente impedidas de implementar planes o programas o realizar actividades o acciones que implicaran la utilización o entrega de dicho fármaco, ni a costo municipal o mediante cobro al usuario. Tal fallo se basó en la decisión adoptada con anterioridad por el Tribunal Constitucional, que ya declaró inconstitucional la distribución de la mencionada pastilla por parte del Ministerio de Salud.

Ante este panorama, el gobierno adoptó una nueva estrategia, forzando al parlamento a debatir la distribución de dicha píldora por la vía de un proyecto de ley, cuestión que volvió a abrir la polémica. Presionado por una opinión pública volcada en forma mayoritariamente favorable a su distribución, después de mucha discusión y negociación, el parlamento aprobó la iniciativa del gobierno de entregar gratuitamente el anticonceptivo en cuestión a mayores de 14 años que lo requieran en consultorios públicos, exigiendo en el caso de los menores de edad informar a sus padres. Ahora bien, el ruido tejido en torno a la “píldora del día después”, se centra en dilemas propios del inicio de la vida (y la supuesta capacidad abortiva del fármaco) o acerca de cuán desigual es la sociedad chilena (y las diferenciadas capacidades de acceso al fármaco), haciendo mínimas referencias a la capacidad que detenta la Iglesia Católica y algunos grupos conservadores, para intervenir sobre la intimidad de los individuos, imponiendo una visión determinada de los derechos sexuales y reproductivos al conjunto de la sociedad.

Otro foco de polémica, que llegó a constituirse en expresión de los fenómenos comentados, fue el proyecto de la Universidad San Sebastián de erigir una colosal estatua de bronce, de Juan Pablo II, al frente de su nueva sede de Bellavista, ocupando para ello los espacios del tradicional parque público allí existente. La pretensión de instalar dicha figura papal abrió una polémica en torno al uso de los

espacios públicos en nuestro país. Aparte de discusiones estéticas, las desmesuradas proporciones de la estatua en cuestión (más de siete metros y medio de altura, y otros seis como base) resultaban completamente invasivas para las dimensiones del antiguo parque capitalino. Atiza aún más la polémica, la idea de la alcaldesa de Recoleta de cambiarle el nombre a la plaza, de José Domingo Gómez Rojas a Su Santidad Juan Pablo II, borrando el homenaje que se le otorgó hace casi siete décadas al desaparecido poeta y ex alumno de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, detenido y torturado en los años veinte. Si lo primero representa un exceso –descuidado, por lo demás– de poderosos grupos privados por determinar el uso y sentido de los espacios públicos; lo segundo hace más visible el sesgo ideológico de la iniciativa.

Escalado el entuerto hasta el Consejo Nacional de Monumentos, se encontró con un fallo que finalmente impidió la construcción de la estatua en la mencionada plazoleta. Aunque de inmediato surgieron posibilidades de traslado de la obra a otras comunas del país, reduciendo el problema a un asunto de viabilidad urbanística, con lo cual se tiende a desvanecer la discusión planteada en términos de la soberanía ciudadana sobre los espacios públicos. Sin embargo, este último, resulta un dilema que en los últimos años no tarda en volver a aparecer, a propósito de muy diversos temas.

En otra materia de regulación, que a diferencia de las anteriores no resulta “emergente” sino asociada a fricciones ininterrumpidas en las últimas décadas, reapareció este año el problema de las regulaciones laborales. La implementación de la llamada nueva justicia laboral desata crítica desde todos los flancos. Aunque esta vez, autoridades y organizaciones sindicales coinciden en que la reforma representa avances respecto a la protección de los trabajadores (en particular, en la medida en que acelera la tramitación de las denuncias). En cambio, el empresariado adopta una actitud más cautelosa –aunque no beligerante– apuntando una eventual judicialización de las relaciones al interior de las empresas. Se trata de una reforma que comenzó en marzo de 2008, y supone un estilo de regulación basada en dos etapas: una prejudicial, basada en la conciliación, y otra propiamente judicial, expresada a través de una demanda en tribunal. También incorpora juicios orales para que estos sean más transparentes y logren resultados en menos tiempo (la excesiva extensión anterior de los procesos judiciales inhibía la presentación de demandas producto de los costos acarreados). La introducción de una instancia prejudicial supone, evidentemente, una intervención mediadora, por tenue que resulte, cuestión abiertamente condenada en las leyes laborales originadas bajo dictadura.

“TODOS SOMOS DE CLASE MEDIA”

Conflictos como los recién anotados constituyen una expresión más de la forma en que se manifiestan, en la actualidad, los significativos cambios que ha experimentado la sociedad chilena en las últimas décadas. La transición a la

democracia no sólo fue política, sino también cultural, aunque los cambios en este último plano tardan –como se sabe– bastante más en expresarse. Aunque el ciclo de crecimiento económico arranca, en rigor, ligeramente antes de este proceso de transición, las manifestaciones culturales asociadas a éste se expresan en forma abierta recién en las últimas décadas, haciendo que, por ejemplo, crezca fuertemente una identificación con la clase media (algunas fuentes la sitúan hoy en torno al 47 %, es decir, la mitad de la población chilena). Lo que expresa de algún modo, y con independencia de la pertenencia efectiva a dicha condición social, una sensación considerablemente extendida de bienestar.

Claro que, a diferencia de aquellas clases medias más típicas del período desarrollista, que crecieron al alero de la égida estatal, las actuales fracciones que componen el heterogéneo universo de las llamadas clases medias, se encuentran en su gran mayoría vinculadas a la economía privada. Algunos registros recientes trazan un fresco al respecto. Se trata de padres de familia con 12 años o más de educación, que trabajan en servicios, son técnicos o profesionales. Es una clase media relativamente menos pudiente, en comparación a la europea o la norteamericana, diferencia que responde, en no poca medida, a que estas últimas cuentan con más apoyo estatal y no sólo mejores ingresos directos. La chilena, en cambio, no visualiza la protección del Estado y siente, más bien, “que se rasca con sus propias uñas”.

Pese a que la compulsión por el consumo parece estar por todos lados, no resulta hoy un signo irrefutable de la clase social a la que se pertenece, un indicador infalible de distinción social. Si hasta hace no tanto la tenencia de un vehículo, más de un televisor o vestirse de cierto modo exclusivo devenía marca certera de pertenencia a un determinado grupo socioeconómico, con estilos de vida y códigos sociales claramente definidos; hoy en cambio, sin desaparecer, producto de la masificación en el acceso a ciertos patrones de consumo, éste pierde centralidad como factor de diferenciación social. Así como los viajes al extranjero, las piscinas, el acceso a la educación superior, los teléfonos celulares y otros artefactos tecnológicos, son muchísimos los bienes y servicios que dejaron de tener la etiqueta de la exclusividad.

En la última década y media en Chile, el acceso al consumo se ha masificado con creces y vuelto mucho más heterogéneo. Ya el Censo del 2002 alertó al respecto, advirtiendo que la tenencia de estos bienes y el acceso a este tipo de servicios dejaba de ser un indicador suficiente para diferenciar grupos socioeconómicos. La principal causa de esto se atribuía a una expansión sostenida del poder adquisitivo de significativas franjas de la población, lo que llevaba a hablar de nuevos sectores medios. Aparte del aumento de los ingresos individuales, se sumaba la entrada masiva de la mujer al mundo laboral, redundando inicialmente en un aumento el poder adquisitivo de las familias. En la misma línea se suma la masificación del crédito, vinculando en forma cada vez más estrecha la economía doméstica a la dinámica financiera.

Sin embargo, esta llamada “democratización del consumo” no permitió que las nuevas fracciones en ascenso equipararan su estatus al de las elites. En el mismo lapso, éstas últimas redefinen a su vez mucho de aquello que las distingue como tales. Aunque los bienes y servicios correspondientes a mercados de lujo podrían ser el signo más evidente, se coincide en apuntar otros conceptos que marcan esta diferencia, como el número de personas que trabajan alrededor de las tareas familiares y los “lugares” donde se estudia, se vive y se veranea. Adquieren más fuerza viejos y nuevos mecanismos de “cierre social” elitario, particularmente en términos del acceso a determinados circuitos de socialización. El Chile del crecimiento sostenido ha convivido con una creciente concentración económica. Según el estudio del PNUD de 1998 acerca de las paradojas de la modernización chilena, asoma cierto malestar en estas clases medias que se grafica en la percepción de que sus ingresos crecen, pero no en la misma medida que lo hace el país. En otras palabras, se trata de sectores medios que sienten que en alguna parte existe una fiesta a la que no están invitados.

Luego, a pesar de un escenario auspicioso para estas “nuevas clases medias”, aparece cierto malestar, vinculado a la frustración de expectativas relativas a nuevos patrones culturales. Por cierto, estos grupos parecen concentrar en su seno el llamado “cambio cultural”, y explican en buena medida las estadísticas generales que indican la disminución de los matrimonios, la caída del número de hijos, la postergación de su nacimiento, la crecida del porcentaje en que estos nacen fuera del matrimonio. Unas estadísticas que, valga anotar, constituyen la alarma de los grupos más conservadores. Una suerte de vida marcada por el vértigo en la carrera individual, dada la desconfianza en la sociedad. Pero que, por eso mismo, choca con las barreras existentes al funcionamiento de un genuino régimen meritocrático. Desaliento no exento de goce, pero uno que, lejos de generar proyectos inclusivos, atrapa al individuo en un presente perpetuo. Un pesimismo respecto a las posibilidades de que las cosas vayan a cambiar, dada la omnipotencia de exclusivos grupos que gobiernan sin contrapesos. Aunque no por ello, en forma esporádica, deja de asomar el malestar con las restricciones que para sus aspiraciones representan prácticas abusivas como las que se desprenden de la mencionada oligopolización: no es un malestar con una concepción capitalista de la sociedad, acaso todo lo contrario, es con la desfiguración que sufren las promesas de ésta, a manos de cerradas minorías que lo concentran prácticamente todo (tanto en economía como en política).

¿AJUSTES EN EL CAPITALISMO CHILENO? VOLVIENDO A ADAM SMITH

Este año asomaron algunas discusiones sobre los moldes en que, en las últimas décadas, se ha concebido y naturalizado como única modalidad posible, el desarrollo del capitalismo en Chile. Se trata de disquisiciones que se plantean

a instancias de las preocupaciones de algunos sectores empresariales, que están más o menos motivadas por la crisis, aunque innegablemente encuentran en esta un estímulo para proyectar su eco. Una, versa sobre el uso de herramientas de intervención estatal para enfrentar dicha crisis, especialmente el gasto fiscal. La otra, en cambio, alude a problemas o “imperfecciones” generadas en las condiciones de competencia capitalista, a partir de prácticas que resultan posibles gracias a los grados de oligopolización que priman en ciertos rubros, razón que justificaría ciertas regulaciones estatales.

Aunque de distinta naturaleza, vistas desde su especificidad, ambas discusiones aluden a la relación entre Estado y mercado. Una de las cuestiones más candentes durante las fases de instalación del actual modelo económico y, por lo demás, uno de los grandes temas silenciados durante la transición a la democracia en nuestro país. En definitiva, se pone en cuestión la supuesta capacidad autorregulatoria del mercado, su invocada y nunca demostrada “racionalidad”, y finalmente se demanda cierta intervención para ayudarlo con tal o más cual función con la que, sencillamente, no puede sólo.

En el primer caso, se discute acerca del desempeño “deseable” de la política fiscal. Los ahorros antes producidos a partir de la aplicación de una política de superávit fiscal, como de precios extraordinarios para el cobre, resultan, es claro, un estímulo adicional a esta discusión. Comparativamente, el Estado chileno enfrenta la crisis en una posición ventajosa en cuanto a posibilidades de aplicación de una política anti-cíclica, reactivadora, frente a los efectos recesivos de la crisis financiera global. Pero la posibilidad de gastos extraordinarios durante la crisis, más allá del gasto habitual del gobierno, recibe la crítica de algunas voces opositoras, apuntando la producción de un déficit estructural. Por cierto, se suman a esas críticas expertos focalizados en el mundo financiero más que en la economía real (raza de “expertos” de creciente prestigio, hasta que se produjo la presente crisis, como se sabe, eminentemente financiera; como se sabe, por lo demás y por lo mismo, carente de “expertos” precisamente financieros que advirtieran no sólo su advenimiento, sino incluso sus proporciones y efectos). No es este, en cambio, el caso de los exportadores, lo que recuerda que las políticas fiscales no tienen un carácter “técnico”, y con eso “apolítico”, sino uno social determinado, y con eso directamente político.

Para evitar que se gaste bajo motivaciones electorales, se alega evaluar si dichos recursos se justifican en la presente coyuntura, si se ejecutan de modo eficiente (tratase usualmente de eficiencia económica más que social), y si conservan proporciones que no arrastren a un déficit crónico. El impacto inicial vino de los shocks externos financieros y sobre las exportaciones. Pero este impacto se transmite a la economía local bajo la forma de una contracción de la demanda interna. La caída del PIB (la suma de los bienes y servicios producidos) no se concentra en el volumen total exportado, sino en la producción y ventas en el mercado interno. El gasto de los hogares, sobre todo de los hogares medios y bajos, se reduce

de manera significativa durante las recesiones (los hogares pobres ahorran poco, por lo que no tienen respaldo para enfrentar la caída del ingreso, al tiempo que no tienen acceso a crédito, menos en tiempos de crisis). En este contexto, el aumento del gasto fiscal destina una proporción a gasto o inversión en bonos a dicha población, en incentivos a las viviendas populares que dinamizan el sector de la construcción, al refinanciamiento de créditos a las PYMEs, así como al desarrollo de infraestructura. Como han reconocido disímiles voces en esta discusión, todo el impacto mitigador de la crisis va en apoyo de los diferentes sectores privados.

La otra discusión relevante gira en torno al estado de la “libre competencia” en el capitalismo chileno. Desde algunas facciones empresariales, se ha instalado este año con más fuerza una demanda por establecer algunas regulaciones sobre las condiciones de “competencia” en el mercado local. Lo que a primera vista podría resultar curioso, en la medida que instala, a guisa de reflexiones que transcurren bajo la crisis, la demanda por una suerte de... ¿regulacionismo neoliberal? Pero no resulta tanto si consideramos la medida en que se han agotado varios nichos de crecimiento. Diversos analistas e instituciones influyentes en el actual panorama, coinciden en indicar el agotamiento de varias fuentes de crecimiento de la economía local a partir de los grados de oligopolización alcanzados en dichos rubros, lo que redundará en problemas difíciles de revertir en términos, por ejemplo, del aumento del empleo, la productividad y los ingresos, además de la ya citada ganancia. ¿Reflexiones pasajeras a propósito de la crisis?

Un reconocido e influyente personero del mundo empresarial, Felipe Lamarca, ha reiterado a través de diversas vías este año las críticas dirigidas a la falta de competencia y renovación que impera dentro del empresariado. Para eso ha hecho incluso un paralelo con lo que ocurre en la política (similitud que no debería llamar la atención). Para ello convoca a una “rectificación del modelo económico”, exigiendo “más competencia y menos monopolios y fusiones, ya que producen desempleo”, a lo que agrega una imagen elocuente del panorama local: “¡no puede ser que el negocio más rentable sea comprarse a la competencia!”

Las dimensiones que alcanza esta situación terminó este año por encender cierta alarma, no sólo en la opinión pública sino dentro del propio empresariado. Claro que, de distinto tipo en uno y otro caso. En la primera, evidentemente remitida al abuso. En los segundos, de cara a la crisis económica, una preocupación que se vincula al estancamiento de las tasas de crecimiento, productividad y empleo. En definitiva, una cuestión que remite al dilema nada obvio entre capitalismo y mercado. A una radiografía a la competencia. A la pregunta acerca de ¿qué tan libres son los mercados en Chile? Por cierto que, a guisa de precisar el fenómeno, conviene despejar de inicio ciertas posibilidades que resultan totalmente remotas en el actual escenario local. De un lado, volver a la estatización de la economía o a la nostálgica idea de demoler los grandes conglomerados en favor del almacén de la esquina y la farmacia del barrio; esto último corresponde a una noción de comunidad que, guste o no, ha sido arrasada en forma irremontable

por los patrones de modernización vigentes en las últimas décadas. Del otro, las defensas más ortodoxas del capitalismo, el ideologismo de que estos males los cura la autorregulación de los empresarios o campañas de relaciones públicas del tipo “responsabilidad social empresarial” o la mano invisible del mercado que convierte la especulación y la codicia en fuerzas del bien público. A diferencia de estas ideas, emerge este año cierto consenso en torno a que es necesario potenciar viejas regulaciones y crear otras nuevas. El punto, claro está, es precisar en qué sentido y con qué límites.

A principios de año el Congreso aprobó un conjunto de reformas a la Ley de Defensa de la Libre Competencia. Éstas, si bien tienen un impulso a partir del impacto del caso de colusión de precios entre las grandes cadenas de farmacias, en realidad tienen origen en una preocupación de más larga data sobre algunos aspectos que adopta el capitalismo por estos lares, especialmente el manejo de los altos niveles de concentración que exhibe, y las consiguientes distorsiones que acarrea en el desenvolvimiento de la competencia capitalista a distintos niveles, incluidos los más altos. El trámite parlamentario data de junio de 2006, pero los mentados escándalos de este año lo apuraron sustantivamente. ¿A qué se llegó esta vez? Un aumento en el tope de las multas (aún inferior a niveles de países desarrollados), una mayor independencia del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) y nuevas facultades para la Fiscalía Nacional Económica (FNE). Por ejemplo, estas últimas permiten la aplicación de nuevas técnicas en la investigación de delitos anticompetencia como la interceptación de comunicaciones, la incautación de documentos, la realización de allanamientos (previa autorización del TDLC y de un ministro de la Corte de Apelaciones). La ley introduce además la figura –rechazada en ocasiones anteriores por el empresariado criollo– de la delación compensada, que no sólo estimula la cooperación de alguno de los involucrados en la investigación de este tipo de delitos, sino que eleva el riesgo para quienes se disponen a incurrir en prácticas colusivas, generando un mayor efecto disuasivo.

De modo que ello suma algunas regulaciones a la competencia entre las grandes empresas, al tiempo que establece algunas definiciones también para el informal campo de competencia en que se desenvuelven las empresas de menor tamaño. La situación no cambia en forma sustantiva, aunque limita algunas prácticas abusivas harto gravitantes en la disparidad de tasas de ganancia de un “neoliberalismo” poco competitivo. En tal sentido opera la facultad para que la FNE suscriba acuerdos extrajudiciales con empresas investigadas, los que son sometidos a consideración del TDLC para que se pronuncie en 15 días hábiles (léase soluciones más rápidas, lo que favorece a empresas de menor tamaño que no pueden sostener por mucho tiempo los costos de conductas abusivas por parte de empresas oligopólicas); protege la identidad de quienes denuncian y colaboran en las investigaciones o juicios (léase resguardar el anonimato de proveedores de menor tamaño que denuncian abusos de las grandes empresas que abastecen);

además, otorga a la FNE la facultad de consultar al TDLC ante fusiones cuya magnitud en la concentración facilita conductas ilícitas que desplazan del mercado a las PYMEs.

¿A qué alude todo esto? La colusión de las farmacias –pero no sólo ello, como vimos al inicio de estas páginas– es un ejemplo que cuestiona ese gran mito de la ideología capitalista de que entre empresa privada y libertad de mercado hay una relación virtuosa, que opera en forma automática, prácticamente natural, o sea, que la empresa privada conduce necesaria y naturalmente a mercados libres. No es la única experiencia que muestra que empresarios, en su búsqueda de la riqueza, se vuelven contra los mercados y los manipulan con tal finalidad. Adam Smith, a menudo presentado como adalid de la versión más liberal del capitalismo, advirtió tempranamente al respecto, en un tiempo en que primaban los talleres artesanales y las pequeñas industrias. Se suele olvidar que Smith es el primero en apuntar una gran contradicción inherente al capitalismo, no entre capital y trabajo, como decía Marx, sino que entre el mercado libre y la empresa privada. Para Smith esos dos elementos no son solamente distintos sino opuestos; aún más, advierte que si se permite a los empresarios organizarse como grupo de presión, van a destruir el mercado libre. Y, de hecho, las contradicciones entre empresarios y mercados han ido en aumento desde entonces. Las diferencias de riqueza y de poder entre los grandes empresarios y el resto de la sociedad se han hecho tan abismales que ellos, demasiadas veces, se vuelven contra los mercados. Una posibilidad que aumenta en la medida que dos o tres actores controlan el sesenta, ochenta y más por ciento de las farmacias, los supermercados, las tiendas por departamentos, el transporte aéreo, la generación eléctrica, las colocaciones bancarias, los cigarrillos, la distribución de combustibles, la cerveza, la telefonía móvil, la televisión por cable, el acceso a internet, y un muy largo etcétera. Una situación oligopólica, en definitiva, más que una de competencia propiamente tal. Una suerte de “distorsión” del capitalismo competitivo. Pero es, en buenas cuentas, el propio capitalismo quien termina socavando uno de sus pilares: la libertad de elegir entre distintos productos, servicios y precios. Los consumidores son así reducidos a la condición de receptores pasivos de reglas, cláusulas y precios que las grandes corporaciones deciden e imponen.