

Discriminación en la acción estatal y producción de la desigualdad social.

Ruiz Encina, Carlos y Boccardo, Giorgio.

Cita:

Ruiz Encina, Carlos y Boccardo, Giorgio (2014). *Discriminación en la acción estatal y producción de la desigualdad social. Análisis del Año, (16), 25-46.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/giorgio.boccardo/5>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pHGM/7Z4>



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>.

Discriminación en la acción estatal y producción de la desigualdad social

Carlos Ruiz E.
Giorgio Boccardo

Los ideologismos del poder son parte importante de la dominación. Claro, no siempre tienen arraigo suficiente en la sociedad, por lo que es preciso distinguir la ideología del poder del poder real de la ideología. Empero, en la medida que los sectores subalternos incorporan esos ideologismos como sentido común, éstos realizan una contribución decisiva a la constitución de los modos de legitimación del orden social y, con eso, a la producción y reproducción del orden mismo. El caso de la idea que, acerca del Estado, difunde el mito liberal, es uno de ellos.

Aquel ideologismo que reza que, a más neoliberalismo menos Estado, se constituye en un espejismo mecánico necesario a diseccionar, separando lo que hay de mito y realidad. La sesgada distorsión de las cosas que cobija, en especial, la medida en que oculta para qué sectores de la sociedad ello puede ser cierto y en cuáles ocurre precisamente lo contrario, ha de despejarse para poder construir un mapa más aproximado de la realidad y apreciar, con ello, el carácter social sesgado de la propia acción estatal. Lo contrario es mirar las cosas en forma pasiva, a través del prisma construido por el propio discurso de legitimación del orden.

En particular, la acción del Estado hoy resulta amplia y hondamente anclada en la constitución y el ajuste continuo de las bases de la expansión de la elite económica local. No sólo en aquellas consabidas fases de “acumulación originaria”, propias de las privatizaciones de hace treinta y más años, sino continuamente en adelante, al alero de todos los gobiernos democráticos siguientes, sin excepción. En adelante, se repasan algunos capítulos de “intervención” estatal en torno a esas dimensiones respecto a la esfera financiera.

Al mismo tiempo, en la otra vereda de la sociedad, sobre los sectores subalternos se consolida un régimen de prescindencia de la acción estatal en materia de regulaciones sociales. La repetida frase que “el gobierno no se mete, pues se trata de un conflicto entre privados” –más allá que el gobierno constituye tan sólo una parte del Estado–, responde a una rígida y consensuada negativa a la articulación de formas estatales de regulación de las relaciones sociales que están

en la base de la sociedad. Una prescindencia estatal en el procesamiento de esas relaciones sociales, excepto en los límites en que intervienen coactivamente el Estado, ya sea a través de la extendida judicialización de la vida cotidiana o bien a través de la ocupación policiaca. El Estado se resta así del procesamiento y la intermediación de los conflictos en que estos sectores están involucrados –no así el empresariado, como se verá– del estímulo a la agrupación de intereses, de la representación, de la constitución de actores en este ámbito de la sociedad.

Es la reticencia consensuada al retorno a las viejas formas de Estado, en particular a las viejas formas de relación con los sectores subalternos, propias de la experiencia nacional-popular que se prolonga por décadas hasta el golpe militar de 1973. Se trata de la exclusión y discriminación de esas fracciones subalternas respecto de la acción estatal. Y con eso, de los procesos mismos de construcción del Estado. Una decisión que la transición a la democracia excluye del debate político abierto, naturalizando así la proyección de los términos de la construcción de Estado heredada del período autoritario. Un proceso que se mantiene hasta la actualidad. Hasta hoy se proyecta un Estado que no vehiculiza un pacto social –en torno a ningún tema: la educación, para no ir más lejos– y, bajo el manido supuesto carácter apolítico y “científico” de la administración tecnocrática, encubre un carácter social discriminante de la acción estatal.

Como se sabe –en estas propias páginas lo hemos revisado en otras ocasiones¹– el carácter distintivo de la desigual social actual en Chile que, a ratos, tanto escandaliza, no estriba tanto en la pobreza, como en la medida exorbitada que alcanza la concentración de la riqueza. Una extrema riqueza que se escapa de cualquier patrón de relación con el resto de la sociedad. El Estado, en su acción sistemática y racionalmente discriminadora, resulta fundamental en la producción de esta desigualdad, una que luego las propias autoridades, con talante de escándalo, dicen salir a combatir.

REGULACIÓN ESTATAL DEL NEOLIBERALISMO CHILENO Y SU PROYECCIÓN INTERNACIONAL

El 10 de septiembre pasado lo más selecto del sector financiero criollo se preparaba para celebrar el “Chile Day” en la Bolsa de Valores de Londres. Evento en que el ministro de Hacienda, Felipe Larraín, el superintendente de Valores y Seguros (SVS), Fernando Coloma, y gran parte de los presidentes y directores de las AFP, de compañías financieras y varios inversionistas institucionales, exhibían al mundo las “bondades” del mercado de capitales chileno. No obstante, ese mismo día la SVS presentaba cargos contra el presidente de Soquimich (SQM), Julio Ponce Lerou, por graves irregularidades en el intercambio de acciones

1 Véase Ruiz, Carlos: “¿Habrá crecimiento con igualdad hacia el Bicentenario?”. En Revista Análisis del Año 2004. Política, Sociedad y Economía (enero 2005).

entre sociedades de inversión vinculadas entre sí a precios fuera de los umbrales, máximos y mínimos, aceptables por el mercado. Situación que, más allá del significativo daño económico provocado a los accionistas minoritarios y a otras sociedades de inversión de mayor envergadura, perjudicaba gravemente la celebrada “imagen país” en el mundo entero.

El denominado “caso Cascada” no constituye un hecho aislado, más bien se encadena con una serie de escándalos corporativos que, en los últimos años, han minando la confianza internacional en el mercado de capitales nacional pero también en su supuesta capacidad auto reguladora. En el transcurso de una década se han sucedido polémicas como la venta de la filial de Internet de Telefónica Chile a su matriz española en 2000, la filtración de información desde el Banco Central hacia el holding Inverlink en 2003, las más recientes colusiones de farmacias y de la industria avícola en 2009-2010, las repactaciones unilaterales de La Polar en 2011, el histórico aumento de capital de Enersis en 2012 y, ahora, la acusación de la SVS contra la estructura de propiedad de SQM. Todas situaciones que constituyen un patrón sistemático de comportamiento de una fracción considerable del gran empresariado oligopólico, acostumbrado a obtener utilidades mediante mecanismos de acumulación que Marx denominaba por “desposesión”.

Conductas que perforan la credibilidad del pujante empresariado que se ha venido configurando en la escena local, especialmente por las formas poco transparentes de acumulación que resultan inherentes a los grados de concentración oligopólica presentes en la mayoría de los rubros económicos. Aquellas empresas controladoras de algún sector ven acrecentado su poder de negociación y acuerdan un tipo de acción común que, por ejemplo, fija precios de venta más elevados a los consumidores finales o precios de compra más bajos a las empresas “independientes” que los proveen de productos o servicios. Este comportamiento, situado en las antípodas de aquel que pregonan los principios formales de la libre competencia, cancela derechos de consumidores, impide a nuevos “emprendedores” de menor tamaño competir en un determinado mercado y permite la fijación arbitraria de variantes de pago a proveedores de mediano o pequeño tamaño, cuyas posibilidades de negociar con la empresa mandante u optar por otros compradores son prácticamente nulas. En este contexto, los “emprendimientos menores” resultan, en realidad, tan sólo proveedores de servicios y de fuerza de trabajo subcontratada para esas grandes empresas. Luego, los niveles de concentración empresarial y el estrangulamiento de los sectores medios independientes alcanzados en la escena chilena, casi no tienen parangón en el resto de América Latina.

Los déficits de legitimación que alcanzan algunas de estas formas de acumulación empresarial inhiben el arribo de mayores volúmenes de inversión extranjera pero al mismo tiempo la proyección internacional de la economía chilena. Las variantes de inserción de ésta en el concierto mundial chocan así con prácticas locales de una tradición que, cuando menos, encuentra anclaje en “libertades”

forjadas – sin contrapesos – durante la experiencia autoritaria así como también en el grado en que ésta cobija una auténtica “acumulación originaria”. Esta última vinculada a las oscuras privatizaciones de los años setenta y ochenta, imposiciones de fuerza por vías extra-mercados y otras coacciones que marcan esa “acumulación por desposesión”, en que cifran sus orígenes y despegue muchas de las fortunas que hoy animan los bullados y polémicos procesos anotados. De modo que esas condiciones “de competencia”, marcadas por semejantes términos, no constituyen un estímulo para el desembarco de capitales externo de la que la economía local depende tan intensamente. Lo que, en definitiva, ha obligado a los gobiernos en la última década a introducir cambios que aumentan la regulación del mercado de capitales y la industria bancaria.

La dificultad de proyectar en la etapa democrática las formas de acumulación de la dictadura militar, tan poco transparentes y fuera de toda lógica de mercado, está en la base de los pasos que se han dado en la regulación de los mercados y así continuar la internacionalización de la experiencia capitalista criolla. Preocupaciones que han estado presentes, tras una marcha en estos años de democracia, en los alegatos de los sectores más lúcidos de los términos de dominio de esta modalidad de crecimiento. No obstante los escándalos corporativos y las propias crisis financieras han contribuido a abrir paso a estas inquietudes todavía no se han resuelto, en una medida suficiente, estos problemas.

Los excesos a que ha conducido este panorama no sólo estallan internamente sino que concitan la crítica de instituciones internacionales reconocidas por su dedicación a propagar los principios y la adopción de políticas propias del liberalismo económico. Esto último ha obligado al Estado a organizar una serie de instituciones –superintendencias, tribunales y fiscalías– y una extensa burocracia especializada abocadas a “garantizar” la libre competencia, la regulación y control de los mercados y a fiscalizar el comportamiento económico de los principales grupos empresariales.

En definitiva, un año marcado por escándalos empresariales en el sector financiero que atentan con la proyección del neoliberalismo chileno en la escena internacional y que instalan, pese a la porfía de los ideologismos del liberalismo económico, la necesidad de regular estatalmente los mercados y el reñido comportamiento de las distintas fracciones empresariales que lo componen.

“TRANSPARENCIA” VERSUS OLIGOPOLIZACIÓN DEL MERCADO FINANCIERO. DOLORES DE CABEZA DE LA ACCIÓN ESTATAL

En el último cuarto de siglo el mercado de capitales chileno ha experimentado mutaciones que avanzan a raíz de la presión abierta por expandir el tamaño de éstos, sobre todo a partir del ingreso de nuevos inversionistas, especialmente las AFP y capitales extranjeros. Pero que son frenadas por grupos empresariales locales acostumbradas a modalidades rentistas de ganancia hostiles a la libre

competencia. Asimismo, los escándalos que estallan en los últimos años han obligado a las autoridades de gobierno a regular, cada vez más, el funcionamiento de los mercados financieros y la banca local. Todo esto con el propósito de mantener la credibilidad económica del país frente a los inversionistas e instituciones económicas internacionales y, con ello, continuar proyectando el capitalismo criollo a escala global.

Estas tensiones entre las distintas fracciones del capital, los agentes reguladores y el propio gobierno no constituyen una situación exclusiva del neoliberalismo chileno, más bien responden a una tendencia observada a escala planetaria. Así ocurrió, por ejemplo, en los emblemáticos casos de Enron en 2001 y WorldCom en 2002, en los Estados Unidos, cuyas administraciones maquilaron los estados financieros y ocultaron pérdidas por años. Lo que obligó al gobierno estadounidense a impulsar reformas legislativas destinadas a aumentar las atribuciones de los reguladores, así como a elevar las penas contra los delitos de contabilidad y, en general, cambios destinados a un mayor resguardo del patrimonio de los no controladores. Ello pese a que no carga sobre esas experiencias, algo así como, el control económico coactivo que permitió en Chile la dictadura militar, de amplias consecuencias constitutivas del mapa actual de la extrema riqueza.

En el neoliberalismo local estos dilemas ya se presentaron cinco años antes. En el segundo semestre de 1997 el mercado local de capitales se vio duramente golpeado luego que se detectaran graves irregularidades en el ingreso de Endesa España a la propiedad de Enersis. José Yurasek, gerente general de la eléctrica chilena, había suscrito contratos con la ibérica para vender el esquema de control de la compañía sin conocimiento del directorio, además de negociar la venta de su paquete accionario –y de los principales ejecutivos– en condiciones favorables, perjudicando –al igual que en el reciente caso Cascada relacionado con las empresas de Julio Ponce– a los accionistas minoritarios que obtuvieron precios inferiores al de mercado por la venta de sus papeles. El escándalo obligó a formular una legislación destinada a proteger los intereses de los accionistas de menor peso en las empresas ante las maniobras de los controladores principales.

Esta experiencia remite a fortunas y capacidades de control oligopólico que se constituyen a partir de condiciones políticas coactivas de la experiencia autoritaria –esto es, no se trata de grandes empresarios originados en el periodo desarrollista– y su capacidad para extender esas condiciones sobre la economía, en una determinación estamental de los modos de acumulación y formación de riqueza. Pero en la situación chilena, la apertura política interna e internacional acaecida durante los noventa acarrea dificultades y obliga al gobierno de la época a legislar. Efectivamente, el llamado “Caso Chispas” dio origen a la ley de Oferta Pública de Adquisición (OPA) que busca regular el traspaso de propiedad de las sociedades anónimas. Un ajuste de reglas que intenta evitar semejantes discriminaciones entre accionistas así como vehiculizar mayor información al mercado con anticipación a las tratativas de toma de control de las empresas, otorgando

mayor transparencia y fiscalización a procesos típicos de la dinámica capitalista actual.

Una vez que el Estado reguló los “excesos” de la “competencia imperfecta” desenvueltos durante las primeras dos décadas de neoliberalismo local, los cursos de concentración oligopólica se aceleraron. Ejemplos de esto son la fusión de Falabella y Sodimac en 2003, Lan y Tam en 2010, y la venta de AFP Cuprum y Provida el año pasado, todas experiencias cuyos volúmenes involucrados resultan de dimensiones regionales. Asimismo, los grados de valorización que recoge el mercado local de capitales a partir de la introducción de la apuntada ley de OPA –se estima sobre 400% en términos de la capitalización bursátil de las empresas nacionales entre 2000 y 2013²– así lo avalan. Precisamente, el periodo añorado, coincide con el aumento explosivo de la participación de las AFP en las compañías chilenas, sobre todo, a partir de la creación de los “multifondos” en 2002 en que, como se sabe, cada Administradora da a “elegir” a sus cotizantes entre cinco portafolios diferentes, segmentados de acuerdo a su perfil de riesgo y, por consiguiente, de acuerdo a su rentabilidad esperada y, de esa forma, traspasar el riesgo de las eventuales pérdidas a los cotizantes.

En suma, la presión de algunas franjas del empresariado, las propias AFP, organismos internacionales y el gobierno de Lagos “pactan” fórmulas que permiten frenar los “excesos” de las fracciones más especulativas del capitalismo chileno y, de esa forma, acelerar el tranco del crecimiento económico y su peso en los mercados internacionales.

LA REGULACIÓN DEL MERCADO DE CAPITALES

La consignada ley de OPA es sólo la primera de una serie de transformaciones destinadas a ajustar el mercado local de capitales nacional a las exigencias de una fracción del gran empresariado local y, sobre todo, de los capitales e instituciones internacionales. La agenda de reformas –conocidas como de Mercado de Capitales (MK)– se erige como una prioridad fundamental para los gobiernos de la Concertación, y luego de la derecha. En los años 2001, 2005 y 2010 se lanzan distintas ofensivas de política económica³ para alcanzar esos objetivos.

La primera reforma al Mercado de Capitales (MKI) en el 2001 se constituye en respuesta a la crisis asiática de 1998-1999. Su finalidad es fomentar el ahorro, aumentar la liquidez en el mercado local y proteger a los accionistas minoritarios. Asimismo, libera de impuestos a las ganancias de capital sobre acciones con presencia bursátil –abriendo el mercado a inversionistas extranjeros–, flexibiliza los límites de inversión de las compañías de seguros y levanta

2 Ver Diario Financiero, publicado el 9 de Noviembre del 2013.

3 Ver Mazzo, Rodrigo: “El mercado de capitales”. En www.bcn.cl publicado el 10 de agosto del 2010.

los límites a las contribuciones voluntarias a las AFP, potenciando el Aporte Previsional Voluntario (APV) y, con esto, los volúmenes de capital que manejan estas Administradoras. En fin, un conjunto de estímulos a la expansión de la financiarización de la economía que jamás ha tenido semejantes correlatos, por ejemplo, sobre el aparato productivo. Al menos no en los últimos cuarenta años.

La segunda, conocida también como MKII, con antecedentes en el caso Inverlink, busca potenciar en 2005 el capital de riesgo, fortalecer la seguridad del mercado de valores y promover el desarrollo del mercado financiero. Para ello elimina el impuesto a la ganancia por enajenación de acciones en la bolsa, flexibiliza la norma de los fondos de inversión, crea el APV con aporte complementario del empleador (APVC) y ajusta la Ley de Quiebras.

La siguiente MKIII del 2010, que sigue este hilo de desvelos expresivo de los grados de preocupación y centralidad que adquiere esta cuestión en el patrón de acumulación vigente en la financiarizada y extremadamente abierta economía chilena, busca esta vez aumentar liquidez del mercado, fomentar la innovación financiera y una mayor integración del mercado de capitales, esto es, un programa de modernización capitalista. Para ello flexibiliza la norma de regulación de fondos de inversión y permite que éstos emitan series de cuotas para captar recursos de diversos inversionistas según perfil de riesgo.

Por último, la reforma al Mercado de Capitales Bicentenario (MKB) de 2010, todavía en discusión, pretende aumentar la competencia del mercado, aumentar las atribuciones de los reguladores, establecer una Ley única de Fondos, la modernización de la propia SVS transformándola en un cuerpo colegiado y autónomo, la certificación de corredores y *traders*, y la creación del Sernac Financiero mediante el que se busca incrementar la productividad, liquidez y el acceso a la información del sistema financiero.

A la postre, un esfuerzo de regulación requerido por las exigencias que plantea el modelo de proyección económica adoptado. Normativas que son puestas a prueba por las recurrentes controversias corporativas y los escándalos empresariales que terminan por alcanzar una dimensión capaz de afectar significativamente el patrón de acumulación financiero local. En esa misma línea, el propio ingreso de Chile a la OCDE se tradujo, entre otras cosas, en mayores exigencias de las acostumbradas en la plaza local en términos de protección a los minoritarios y mayores exigencias sobre los directorios corporativos. Con ese propósito se promulgó, a fines de 2009, la reforma a la Ley de Gobiernos Corporativos de empresas privadas, que cautela la independencia de los directorios empresariales y eleva los estándares de información al mercado. No obstante que todas estas transformaciones han elevado la protección y confianza para los inversionistas —sobre todo extranjeros—, este año que termina, vuelve a quedar claro que las culturas heredadas aún conservan una significativa capacidad de determinación sobre el panorama local, como se ha encargado de recordar en esta ocasión las sociedades “Cascada”.

UN CASO: LAS SOCIEDADES “CASCADA”

El mismo 10 de septiembre del año pasado la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) presentó cargos contra el presidente de Soquimich (SQM), Julio Ponce, por ser el “ideólogo y promotor” de un “esquema” para hacer transacciones fuera del precio del mercado, mediante el que las sociedades vinculadas a él –y relacionadas– registraban ganancias a costa de perjudicar a accionistas minoritarios y a miles de trabajadores que, fruto de la decisión de las AFP, tenían invertidos sus fondos previsionales en estas sociedades⁴.

Las operaciones llevadas adelante por una estructura empresarial conocida como “Cascada” permitió al ex yerno de Pinochet y a sus principales socios, a saber, Roberto Guzmán Lyon y Leonidas Vial hacerse de US\$ 386 millones en el periodo 2009-2011. Los principales afectados eran los accionistas minoritarios de empresas como Norte Grande, Pampa Calichera y Oro Blanco, y cerca de US\$ 800 millones de ahorros previsionales de los trabajadores chilenos invertidos en éstas. Perjuicio que le significó, como mínimo, ganancias a Ponce, Guzmán y Vial por US\$ 155, 148 y 84 millones, respectivamente. El escándalo financiero remeció la confianza de los mercados globales en el país pero también dejó en evidencia la nula capacidad de autorregulación de los mercados.

En términos más inmediatos, lo que queda en cuestión es el esquema poco transparente de control mediante la estructura empresarial de “cascadas” y los vacíos de la legislación al respecto, pese a que las acusaciones de la SVS insisten en apuntar a una violación de la Ley de Mercado de Valores y de Sociedades Anónimas.

El denominado “esquema cascada” funciona de la siguiente manera⁵: primero, Norte Grande, Oro Blanco y Pampa Calichera –todas empresas que preside Julio Ponce y en las que el gerente general es Aldo Motta–, dejaban a disposición del mercado de acciones de éstas que no habían sido suscritas en aumentos de capitales previos; segundo, las sociedades de inversión ligadas a Roberto Guzmán –Inversiones Jaipur, Silvestre y del Parque–, Leonidas Vial –Inversiones Santana, Saint Thomas y Agrícola e Inversiones la Viña– y el propio Julio Ponce –Inversiones del Sur e Inversiones HOCA–, adquieren estas acciones que están a la venta a un precio que la SVS estima fuera del mercado por ser muy bajo; tercero, estas sociedades venden esas acciones a Oro Blanco, Norte Grande y Pampa Calichera a un precio mucho mayor –y a juicio de la SVS, también fuera de mercado– al que las compraron; cuarto, las operaciones se realizan mediante órdenes directas sin difusión o con poco tiempo de publicidad; finalmente, las acciones se inscribían en un sólo lote a precios que la SVS estimaba bajo mercado, aún

4 Informe de Formulación de Cargos de Superintendencia de Valores y Seguros SVS, N° 633, 6 de septiembre del 2013.

5 Diario El Mercurio, Sección Economía y Negocios, publicada el 24 de Noviembre del 2013.

cuando correspondían a montos significativos y con una difusión que no habría sido acorde con el objetivo de cualquier operación de esta índole, maximizar la captación de recursos. En la totalidad de los casos los remates fueron suscritos por Ponce, Guzmán o Vial.

Las recurrentes operaciones *swap* –intercambio de acciones– entre distintas sociedades relacionadas con Ponce llamaron la atención de inversionistas institucionales, como las AFP –que controlan una proporción de acciones de esas sociedades–, al punto que la Superintendencia de Pensiones y los equipos legales de cada administradora empezaron a solicitar información. A esto se agregó el actuar de la administradora de activos, Moneda Asset, capitaneada por Pablo Echeverría, la que presentó antecedentes ante la SVS, acusando a Julio Ponce de operaciones irregulares en el mercado. El presidente de SQM ha replicado que Moneda quiere quedarse con el control de SQM, algo que la administradora ha desmentido públicamente. Además, la defensa de Julio Ponce intentó “socializar” los cargos que se le imputan, argumentando que una fracción considerable de los agentes del mercado financiero utilizan estas estructuras de organización, al punto que se involucró al propio presidente Piñera, a través de sus sociedades de inversión Bancard, Axxion y Santa Cecilia, que especularon en la estructura de cascada antes que éste fuera electo presidente.

El caso también “salpicó” a la reputada Bolsa de Comercio de Santiago. En particular, la participación de su vicepresidente, Leonidas Vial, en la estructura de cascada –además socio de la corredora Larraín-Vial y director de Enersis– reinstaló la poca transparencia del gobierno corporativo de la entidad y su nula capacidad de autorregulación del mercado financiero. Es que la añosa estructura cerrada que organiza la Bolsa de Santiago es todavía una mutual que presta servicios a sus accionistas y resulta más cercana a formas de administración estamental que empresariales. Esa organización no sólo puede afectar monetariamente a los mercados, sino dañan la imagen país en su conjunto –expresado en la posición que éste alcanza en los *ratings* internacionales– y, también, la pérdida de confianza en la institución financiera a nivel local y global. Prontamente, algunos de los principales actores financieros de la plaza llamaron a reformular la estructura directiva de la Bolsa y a fortalecer las atribuciones de los entes reguladores estatales, dado que la autorregulación es inexistente⁶.

Finalmente, hay que señalar que las nuevas atribuciones destinadas a asegurar el funcionamiento de los diversos mercados, como las labores de fiscalización del accionar de los principales grupos empresariales, han demandado la expansión inédita de unas burocracias administrativas especializadas en tales materias del orden económico. Burocracias cuya orientación racional dista, considerablemente, de aquella que se requiere, por ejemplo, en las tradicionales funciones del aseguramiento del orden y la seguridad pública, pero también de aquella

6 Diario El Mercurio, Sección Economía y Negocios, publicada el 8 de Diciembre del 2013.

orientada a garantizar servicios sociales que, en la actual forma de Estado, son siempre focalizados. Estas Superintendencias, Tribunales y Fiscalías, han debido regular a unos grupos empresariales cuya conducta corresponde, más bien, a la de un “cartel” y no tanto a la de un gran empresario moderno. Emprendedores que le rehúyen a la competencia y que, todavía, sustentan una fracción significativa de la acumulación mediante mecanismos no regulados por la “mano invisible” del mercado. De ahí la paradójica intervención de organismos estatales, el desenvolvimiento de burocracias especializadas y el aumento del erario público, costado por toda la ciudadanía, para garantizar la “libre competencia”.

LAS REGULACIONES BANCARIAS

En el ámbito bancario, a raíz de situaciones también recientes como las que afectaron a Corp Banca, Supermercados Unimarc (SMU) y Corp Group Vida –controladas por el grupo Saieh–, se ha vuelto a reabrir la discusión respecto a los déficits de supervisión estatal sobre los conglomerados financieros, que en la década reciente alcanzan un elevado grado de diversificación y complejización.

Panorama que arranca con los modos de rearticulación empresarial, tras las etapas iniciales de la distintiva y temprana transformación neoliberal chilena, en que las estructuras de grupos empresariales pasaron de la vieja “integración vertical” a una de tipo “horizontal”. Si la primera resultaba propia de una vieja modalidad de expansión empresarial orientada a cubrir todas las fases de un determinado ámbito productivo, en la actualidad se impone una “integración horizontal” marcada por una profusa heterogeneidad y abierta disparidad de los rubros involucrados en la propiedad del holding. Esta última variante ostenta una “diversificada cartera de inversiones”, propia de una égida más financiera que productiva, y sus consiguientes cambios en términos del panorama tanto de los riesgos como de las oportunidades involucradas. De tal modo, en el nuevo panorama, ampliamente consolidado, los grupos empresariales suelen aparecer vinculados con operaciones en sectores muy distintos. Se trata de una cuestión que, especialmente tras los ajustes realizados con posterioridad a la crisis económica de inicios de los años ochenta, sigue las pautas de unas urgentes regulaciones abocadas a encuadrar en ciertos límites la promiscuidad financiera. Una profusa desregulación que, en las primeras fases de la transformación neoliberal, llevaron en forma desatada a préstamos y transferencias financieras poco claras entre las dispares empresas de un mismo grupo económico. Una de las cuestiones a limitar, en aquella oportunidad, fue el cruce financiero desregulado y poco claro entre los demás rubros y aquellos directamente financieros.

A lo largo de las décadas siguientes, bajo el sostenido curso de expansión y, en especial, de la marcada diversificación de los negocios propiamente financieros, esta cuestión volvió a tornarse problemática. En particular, un hecho de la nueva realidad centra la atención: la reunión que se produce, bajo una misma

matriz, de negocios en el sector bancario, previsional, asegurador y de corretaje. Se trata de un cuadro que vuelve a demandar regulaciones, en la medida que, aquella vieja caracterización de los negocios financieros quedaba obsoleta.

Aparte de ello, otro elemento, a guisa de pesada herencia de las modalidades de negocios en la etapa autoritaria, también se consagraba como un dolor de cabeza para las credenciales de presentación internacionales de la nueva democracia, en los tiempos de la transición. Se trata de la pesada “deuda subordinada” que se arrastraba desde el rescate estatal de la banca privada, precisamente, en torno a aquella crisis de inicios de los años ochenta. Un asunto impresentable, ante un régimen político que no descansa en la coerción como fundamento de la lealtad de masas.

Por ambas razones, entonces, los años noventa están condenados a constituirse en una década decisiva para el escenario bancario local. En términos de modificación de la anotada obligación subordinada se acuerda un mecanismo destinado a vehiculizar la mayoría de los pagos pendientes, que más tarde se consagra en la Ley General de Bancos. Se trata de un proceso en el que desempeña un papel fundamental el Banco Central, tarea para la que avanza sobre una condición de autonomía sobre los gobiernos de turno que, si bien estaba prescrita en el orden constitucional, no se había ejercido y, acaso, con la llegada de la apertura política, apenas empezaba a descubrir su significado real. Blindado entonces de los controles ciudadanos y los procesos electorales, como factor de “estabilización” por encima de la voluntad política ciudadana expresada en las contiendas electorales, se disponía a forjar una fisonomía bancaria acorde a la nueva realidad política y la consiguiente exposición internacional que acarrearaba una internacionalización económica acentuada. El primer Consejo independiente se constituía en diciembre de 1989, a un año del plebiscito, y pocos días antes de las primeras elecciones presidenciales del orden democrático actual. Este aparato político —¿podría entenderse como “técnico y apolítico” en estas condiciones?—, entonces, aborda los ajustes requeridos.

Esta nueva institucionalidad no sólo debía definir los términos de su propia autonomía, sus relaciones con las autoridades generadas por voluntad ciudadana, como el propio gobierno y el Congreso, sino también con los estamentos gremiales y los organismos internacionales, como el FMI y el BID. Pero el mayor desvelo estriba en la construcción de una credibilidad, ahora con apellido civil, para un orden económico y financiero, bancario en particular, marcado por la herencia autoritaria de negocios cuyos resultados, en contra de los ideologismos divulgados, poco o nada logran a manos de explicaciones de mercado.

En paralelo a la afinación de mecanismos destinados a la consecución de las metas inflacionarias, el Banco Central se aboca a enfrentar la negociación con los bancos privados que acarrearaban esas deudas subordinadas. El 1995 se aprueban leyes que solucionan el embrollo que varios bancos mantenía con el instituto emisor. Cuatro bancos de la época optan por emitir acciones y pagar sus deudas

con el Banco Central, en cambio el Banco de Chile transforma su respectiva deuda en 40 cuotas anuales. En suma, todos los bancos acuerdan formas de pago, dándose por superada así la debilidad heredada en el sistema financiero, abriendo paso a una nueva Ley de Bancos.

Las negociaciones entre la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras y los seguidos gobiernos de Aylwin y Frei Ruiz-Tagle, configuran la Ley General de Bancos que se promulga a fines de 1997, tras más de cuatro años de tramitación legislativa, expresivos de la dificultad de congeniar los términos adecuados para dejar atrás las prácticas heredadas. El nuevo marco regulatorio amplía el concepto de “actividad bancaria”, encamina las cosas hacia una consolidación de las bases patrimoniales involucradas tras las entidades del sistema local y establece estructuras de supervisión de estas operaciones bancarias. Un paso que sólo se alcanza tras la “normalización” que suponen los términos anotados de resolución de la “deuda subordinada” heredada. Un estímulo al desarrollo del sistema bancario, por lo demás, cuyos resultados no se hacen esperar: hacia fines de esa década se crean 19 sociedades filiales para efectuar giros recién autorizados, 12 bancos incorporan filiales de leasing a sus estructuras regulares, un banco abre una sucursal en EEUU y adquiere participación en una entidad en el exterior.

Con este impulso, además, la banca amplía sus estrategias comerciales iniciando un proceso de expansión que redundará en una distintiva bancarización de la vida de la sociedad. Sólo durante la década de los noventa, las colocaciones del sistema bancario crecen casi en un 140% y, el número de deudores, en 93,2%. La bancarización pasa a abarcar una mayor proporción de la población. Es cierto que la tecnología tiene algo de responsabilidad en ello, pero sin el proceso antes consignado esto hubiera resultado insostenible en el tiempo. El desarrollo de nuevos productos permite extender la cobertura de las actividades bancarias a cada vez más esferas de la vida social, tanto de los negocios como cotidianas. Precisamente, uno de los hitos radica en la considerable e ininterrumpida expansión de los créditos de consumo. Lo que resulta seguido por la masificación de la tarjeta de débito y de la cuenta vista transaccional. Esto último permite una considerable expansión social de las actividades bancarias –y sus consiguientes rentabilidades– hasta sectores antes excluidos de ellas por sus ingresos comparativamente menores.

Son estas nuevas condiciones, abiertas por semejante expansión, las que acarrean nuevos problemas y, con eso, la exigencia de nuevas regulaciones estatales a la modalidad financiera neoliberal chilena. La asociación profusa y promiscua entre el retail y los negocios financieros, en los que muchos de los primeros logran mayores utilidades a manos de sus modalidades financieras que comerciales propiamente tales, están en el centro del estallido de casos como La Polar. La penetración indiscriminada en situaciones de riesgo en otorgamiento de créditos de consumo, se superpone a lo anterior. Los resultados arrojan no sólo abusos

escandalosos sobre los sectores más vulnerables de la población, sino también escándalos empresariales por las crisis que ello plantea en las finanzas de estas entidades. Las reacciones, nuevamente, apuntan a mayores regulaciones tanto en la emisión de créditos y sus garantías ante los consumidores, como de regulación en las transacciones al interior de los propios grupos empresariales que, en base a las modalidades de concentración económica actual, pasan a multiplicar modalidades financiera y a extender sus nuevas formas sobre el resto de sus negocios y rubros, reiterando situaciones de largo conocidas.

Prácticas que este año llevaron al grupo Saieh –uno de los empresarios más exitosos de la última década– a enfrentar su peor crisis financiera. El dueño de Corp Banca, SMU, Corp Vida Seguros, accionista de VTR y dueño de Copesa, tuvo que recurrir a su propio banco y aseguradora para inyectar recursos a los supermercados SMU y continuar su plan de crecimiento. Esto se realizó mediante la compra de cuotas de otros Fondos de Inversión Privada que controla el mismo empresario. Algunas de estas operaciones fueron cuestionadas por la SVS que señaló que las inversiones de Corp Vida en los Fondos de Inversión Privado Alpha y Alpha II debían ser considerados como transacciones entre sociedades relacionadas que participan en SMU. Pero Corp Group insiste que todas las inversiones de las aseguradoras cumplen con la ley y que las decisiones de invertir son “absolutamente autónomas e independientes de los intereses del controlador”⁷. En definitiva, los propios ritmos que impone la expansión financiera y del retail llevan a las empresas de Saieh a inyectar fondos propios –vía triangulaciones financieras– a las alicaídas arcas de SMU y continuar, de ese modo, su frenética competencia con los grupos Cuneo-Solari –controladores de Falabella– y Paulmann –dueño de Cencosud–. Independiente de si ésta práctica colinda o no con la legalidad que impone la regulación estatal sobre la Banca.

Ajustes en el liderazgo empresarial

A comienzos del 2013 se realizaron las elecciones de la poderosa Confederación de la Producción y el Comercio (CPC)⁸. La decisión de Andrés Concha –otora presidente de la SOFOFA– de no postularse obligó a los líderes de las ramas empresariales a buscar un nuevo candidato de consenso y, con ello, evitar someter a la entidad gremial al ejercicio democrático que tanto se le exige a otras instancias corporativas de la sociedad chilena. Andrés Santa Cruz, ex presidente de la Sociedad Nacional Agrícola (SNA), alcanzó el apoyo mayoritario de las ramas empresariales y se erigió como candidato de unidad. Recuperando para los rurales la presidencia de la CPC, tras once años, cuando la encabezó Ricardo

7 Véase Weissman, Iván y Héctor Cárcamo: “Las triangulaciones de Saieh para inyectar fondos a SMU (actualizado)”. Publicado en diario El Mostrador, 18 de julio de 2013.

8 Véase Ruiz, Carlos y Giorgio Boccardo: “Elecciones en la CPC: la opción por el ‘lobby’ de pasillos a la espera de Bachelet”. Publicado en diario El Mostrador, 20 de marzo de 2013.

Ariztía (2000-2002), último líder comprometido ideológicamente con la “obra” de la dictadura.

Lo que en principio apareció como el retorno de los sectores más duros del empresariado, responde, más bien, a la necesidad de mantener la denominada “línea Claro”. Esto es avanzar en una línea de entendimientos con el gobierno de turno y, al mismo tiempo, dar una clara señal de unidad empresarial frente al “enrarecido” clima de negocios gatillado, en parte, por las diversas protestas sociales de los últimos años y de la que hicieron eco los distintos candidatos presidenciales. Pero sobre todo poder enfrentar la incertidumbre gatillada por las dificultades de aprobación medioambiental de proyectos energéticos y mineros.

Ahora bien, el hecho esencial que explica que Santa Cruz liderará la CPC es el apoyo recibido de altos personeros de la industria como Guilisasti, Phillippi y del propio Andrés Concha. Si a ello se agrega un entorno familiar democratacristiano, sus vínculos con todas las ramas del empresariado y sectores políticos de la Alianza y la Concertación; pareciera que la estrategia inaugurada por los ex mandamases de la multi gremial –Claro y Phillippi– de “grandes entendimientos” con el gobierno de turno se mantendrán, a la espera que éste último sea capaz de imponer su voluntad, mediante la acción del Estado, al resto de los sectores sociales evitando así nuevos focos de conflicto. En suma, la apuesta de la entidad es seguir demandando regulaciones y ajustes al modelo, por la vía de la regulación estatal, pero excluyendo de estas protecciones al resto de la sociedad.

Por otro lado, en el último año asistimos a un reacomodo de los principales grupos económicos y su relación con los conglomerados políticos. Emergen con fuerza empresarios que han podido afianzar su posición en el mercado nacional y latinoamericano –como resultan el grupo Cueto, Paulmann, Luksic, Cuneo y Solari–, mediante una expansión orgánica de capital o alianzas con firmas internacionales, en detrimento de otros, vinculados todavía a aquellos conglomerados que emergen en dictadura y apuestan a modalidades más rentistas de acumulación, como por ejemplo, el grupo Ponce, Cruzatt, Vial y, en menor grado, el poderoso grupo Matte. Tensiones que los han enfrentado por años y que los llevan, recurrentemente, a toparse en tribunales, amén de acusarse mutuamente de atentar contra “el libre” funcionamiento de los mercados. Un ejemplo de esto fue el caso que enfrentó a CMR Falabella –Cuneo Solari– y MisCuentas.com –propiedad de Cruzatt– dedicado al cobro de servicios de distintas empresas. La segunda se apropió indebidamente de US\$ 40 millones en pagos de clientes que utilizan tarjetas de crédito Falabella y que, presumiblemente, habrían sido utilizados para alivianar los balances financieros que afectan las disminuidas propiedades de Cruzatt.

Estas proyecciones y disputas empresariales desembarcaron con inusitada visibilidad en el escenario electoral 2013. En el caso del grupo Matte se produce una paradójica participación, primero, en el golpe de timón del Centro de Estudios Públicos para llevarlo desde una posición política liberal a la defensa

cerrada del modelo económico y, segundo, una intervención más activa en las candidaturas presidenciales de la derecha políticamente “liberal”. En tanto el grupo Luksic desembarcó mediante altos ejecutivos del Canal 13 –de su propiedad– como Cortázar y Eyzaguirre y miembros del grupo Res Pública en los comandos programáticos de Bachelet, para así contrapesar los cantos de sirena que reclamaban “más Estado” para fracciones sociales distintas al empresariado. En cambio, el grupo Saieh apostó por la candidatura de Marco Enrique Ominami, pero los traspiés de las empresas SMU, Corp Banca, Corp Group Vida, y la suspensión indefinida de su apuesta televisiva 3TV, además del fracaso electoral del candidato del PRO, dificultaron su proyección, más allá del mundo financiero y del retail.

En suma, este año se observó tanto en las entidades gremiales como también en los principales grupos empresariales un accionar destinado a frenar todo intento de expansión del regulacionismo estatal a esferas distintas a las del ámbito estrictamente empresarial. Lo que relativiza al extremo la supuesta presidencia de lo estatal en el neoliberalismo chileno, pero también refleja que el demandado regulacionismo se distribuye en forma totalmente asimétrica a partir del peso que detentan cada una de las fuerzas y grupos sociales en la estructura de poder.

El Estado como garante de la desregulación del trabajo. Más asalariados, menos normas

A diferencia de la creciente regulación estatal de los mercados financieros y la industria bancaria, en el mundo laboral el Estado ha brillado por su ausencia. Peor aún, desde el mundo empresarial se alega la “sobre regulación” que aún tendría el mercado del trabajo, que según éstos impide elevar la productividad laboral, de ahí que aleguen por mayor flexibilidad. No obstante estos ideologismos, organismos internacionales como el Foro Económico Internacional y la propia OCDE señalan que las limitaciones que alcanza hoy la economía chilena para proseguir su expansión se explican por los extremos grados de concentración que los rubros alcanzan y, en algunos casos, llegan incluso a recomendar la reposición de derechos laborales y sindicales mínimos, vetados por la Ley laboral de 1979 que reduce la regulación estatal a una suerte de “ministro de fe” conocida como Dirección del Trabajo.

Es en ese contexto institucional en que se discute, a continuación, el crecimiento alcanzado por la economía chilena en los últimos años que permite alcanzar una tasa de desempleo –según el INE– de 5,8% en el trimestre móvil Agosto-October del 2013. Niveles de desocupación que no se observaban desde antes de la crisis asiática 1997-1998.

La concentración que alcanza el empresariado nacional y la mayor demanda de empleo asalariado, disminuyen las posibilidades de los emprendedores de menor tamaño y estrechan la expansión de empleos asociados a condiciones de marginalidad. Constituyéndose la fuerza asalariada en la única categoría ocupacional que se expande en los últimos tres años (cuadro 1).

Hacia el trimestre julio-agosto-septiembre del 2013 la fisonomía de la estructura de los ocupados es la siguiente:

CUADRO 1: ESTRUCTURA DE LOS OCUPADOS EN EL TRIMESTRE JULIO-AGOSTO-SEPTIEMBRE 2010-2013.

Ocupados por Categoría	Julio-Agosto-Septiembre 2010		Julio-Agosto-Septiembre 2013	
	Número de ocupados	%	Número de ocupados	%
Empleador	338.644	4,7%	334.438	4,3%
Cuenta Propia	1.530.743	21,2%	1.579.683	20,4%
Asalariado	4.893.938	67,9%	5.413.128	69,8%
Servicio Doméstico	337.916	4,7%	322.655	4,2%
Familiar No Remunerado	111.016	1,5%	109.003	1,4%
Total	7.212.257	100,0%	7.758.907	100,0%

Fuente: Cuadernos de Coyuntura N°1, Fundación Nodo XXI.

En términos generales se consigna que en 1986-2009 disminuye el peso relativo de los empleadores en el total de ocupados. Si en 2010 representan el 4,7% el 2013 alcanzan un 4,3%. Esta variación, que significa una pérdida de peso del 8,3%, se relaciona con los niveles de oligopolización experimentados por el neoliberalismo criollo y que afectan, sobre todo, el desarrollo de medianos y pequeños empleadores.

En igual periodo, los trabajadores por cuenta propia disminuyen su peso en la estructura ocupacional de 21,2 al 20,4%, lo que significa una disminución del 3,8%. Este tipo de empleos alcanzan elevados niveles de flexibilidad e inestabilidad laboral y, dependiendo del nivel educacional alcanzado, registran disímiles condiciones de trabajo y salario.

Los trabajadores empleados en servicio doméstico y familiares no remunerados disminuyen su peso. En el periodo consignado caen de 4,7 a 4,2 % y de 1,5 a 1,4%, respectivamente. El segundo tipo de trabajadores es absorbido por actividades microempresariales que alcanzan, en relación a la condición de familiar no remunerado, mayores niveles de formalidad. Esto significa que la expansiva asalarización no sólo recluta empleos desde posiciones emprendedoras y cuenta propia, sino también de aquellas vinculadas históricamente con la marginalidad urbana.

Finalmente, la principal fuerza laboral de Chile, los trabajadores asalariados, presentan una variación positiva. Si en 2010 representan un 67,9% de los ocupados el 2013 alcanzan un 69,8%, lo que significa una expansión de su peso en 1,5%. No obstante aquello, la creciente asalarización de los trabajadores

—asociada por buena parte de las ciencias sociales con mayores niveles de modernización de la estructura productiva— no se torna, necesariamente, en mayores grados de protección y previsión laboral, como sí ocurrió en la experiencia del Chile nacional-popular. Justamente, como se observa más adelante, la nueva condición de asalarización se relaciona con una creciente inestabilidad laboral y heterogéneas modalidades de empleo, cada vez, más “nómade”.

La nueva realidad laboral obliga a observar la configuración de una heterogénea “zona gris” asalariada que se expande de la mano de nuevas modalidades laborales, que le imprimen un original rostro al mundo del trabajo y su relación con la reproducción de la vida social en general. Condiciones escasamente reguladas por el Estado —y que en caso de abordarse, tensionan en un grado importante los patrones de acumulación en curso—, salvo algunos reductos tradicionales de asalariados que todavía detentan cierta capacidad de presión como, por ejemplo, en el empleo público, la minería del cobre o ciertas fracciones asalariadas en la industria bancaria. Pero, son condiciones “privilegiadas” o “decentes” —dependiendo del prisma desde el que se les observe— de empleo que descansan en la expansión de heterogéneas modalidades laborales cada vez más flexibles y desreguladas.

Por otro lado, parecen totalmente espurios los esfuerzos que el gobierno ha realizado por apoyar a la proliferación de emprendedores de menor tamaño. Sobre todo si se considera que las políticas estatales impulsadas no enfrentan el problema del encadenamiento productivo —situación en la que se encuentran la gran mayoría de los emprendedores de menor tamaño— y, con ello, no se les asegura a estos emprendedores igualdad de condiciones de competencia con los de mayor tamaño. De tal suerte, se le niega la regulación estatal a la denominada “clase media independiente” y, de ese modo, sus posibilidades de proyección en el tiempo.

LOS ASALARIADOS “NÓMADES”

En la última década los defensores más ortodoxos del neoliberalismo local han reclamado que el mercado de trabajo es demasiado inmóvil y que se requiere la eliminación total de las rigideces que éste presenta. En ese sentido, los contratos que formalmente reconocen la condición de trabajador asalariado y, por lo tanto, la mayor estabilidad alcanzada en relación a emprendedores y trabajadores por cuenta propia, aparecen como un obstáculo para continuar la senda del crecimiento. No obstante ese ideologismo, la evidencia indica cambios importantes en la histórica condición de estabilidad laboral⁹ del empleo asalariado y la inexistencia de regulaciones estatales efectivas en el mundo del trabajo chileno.

9 Véase Cuadernos de Coyuntura N°1, Fundación Nodo XXI.

La situación actual del mercado del trabajo muestra que la principal fuerza trabajadora, los asalariados, más que alcanzar puestos de trabajo estables, e incluso rígidos en jerga neoliberal, registran elevados niveles de rotación laboral. Al punto que se su inestabilidad laboral es muy superior a la que ostentan los emprendedores.

Como se observa en el cuadro 2, por el 28,3% de los empleos ya existentes en el trimestre ha sido ocupado por más de un trabajador. Los datos muestran que los empleos asalariados rotan más (32,3% de rotación) que los empleos por cuenta propia (18,6%).

CUADRO 2: ROTACIÓN EN EL EMPLEO PARA EL TRIMESTRE MÓVIL JULIO-AGOSTO-SEPTIEMBRE (JAS), 2013.

Ocupados por Categoría	Trimestre Julio-Agosto-Septiembre (JAS)		Variación en 12 meses		Ocupados con empleos de 12 meses o menos de duración	Índice de Rotación Laboral JAS 2013 (N2 - N1)	
	2012	2013	N1	%	N2	N3	%
Empleador	306.411	334.439	28.028	9,2%	30.725	2.697	0,8%
Cuenta Propia	1.545.050	1.579.683	34.633	2,2%	328.045	293.412	18,6%
Asalariado	5.302.615	5.413.129	110.514	2,2%	1.861.353	1.750.839	32,3%
Servicio Doméstico	360.803	322.654	-38.149	-10,6%	113.371	151.520	47,0%
Familiar No Remunerado	92.889	109.004	16.115	17,4%	16.901	786	0,7%
Total	7.607.768	7.758.909	151.141	2,0%	2.350.395	2.199.254	28,3%

Fuente: Cuadernos de Coyuntura N°1, Fundación Nodo XXI.

Esto implica que cerca del 80% de los empleos que han rotado en los últimos 12 meses corresponde a empleos asalariados. De esta forma, al interior de los empleos que han rotado, el sector asalariado incrementa su participación respecto del promedio de la estructura ocupacional en casi un 20%, mientras que las otras categorías disminuyen. Esto último relativiza una idea ampliamente defendida respecto a que el trabajo asalariado es aquel que permite alcanzar la posición más estable dentro del mercado del trabajo. Por el contrario, en el actual escenario laboral es esta posición la que alcanza las más elevadas tasa de rotación –junto con los trabajadores domésticos que por sus características intrínsecas tienden a la movilidad–, en cambio los empleadores –cuya aversión al riesgo se supone “natural”– registran una elevada tasa de inmovilidad, además del anotado cierre que intentan sistemáticamente para que ingresen nuevos competidores.

En ese aspecto, el alabado “espíritu emprendedor” del capitalismo chileno, más que plasmarse en el seno de una pujante pequeña burguesía, se traslade a los trabajadores asalariados que, para asegurar mínimas condiciones de

reproducción de vida, deben migrar —y con ello arriesgar— constantemente de trabajo. Esta migración se produce, a pesar de las supuestas rigideces de la legislación laboral actual. Efectivamente, el nuevo mundo de los trabajadores asalariados se desenvuelve en un contexto de elevada rotación laboral. En ese sentido, más allá del reporte económico que cambios de empleo pueda o no generar, la rotación laboral genera una elevada incertidumbre en el trabajador respecto a la posibilidad de alcanzar o no el sustento básico para la reproducción de su vida cotidiana. Condiciones de reproducción que, como se sabe, alcanzan inusitados niveles de privatización. Esto modifica, por ejemplo, el sentido de pertenencia del trabajador con el espacio de trabajo, debilita los vínculos de solidaridad entre trabajadores y, sobre todo, cómo se concibe la participación en la vida colectiva.

En suma, el mundo del trabajo se caracteriza hoy por su extrema fragmentación y la continua expansión de una fuerza asalariada que rota con tal celeridad, que trastoca la tradicional estabilidad asociada a esta categoría ocupacional. La que se extiende desde formas asalariadas tradicionales —con contrato indefinido, previsión laboral y cobertura en salud— hasta otras en que prima la extrema precariedad como ocurre en el empleo subcontratado. Sin embargo, a diferencia del mundo del capital, el trabajo adolece de toda regulación estatal. Bajo el nuevo panorama de continua expansión económica, estas diferencias en las condiciones del trabajo quedan crecientemente vinculadas dentro de unas mismas cadenas de producción de valor, integrándose, con eso, bajo disímiles formas y grados al actual curso de modernización capitalista. Pero a medida que aumenta el trabajo asalariado disminuye la norma. Lo que evidencia el desigual acceso a políticas de regulación estatal que alcanzan las distintas fracciones sociales, es decir, el Estado escasamente se preocupa por regular el mundo del trabajo.

NO HAY PACTOS ... NI PARA LA HORA DE COLACIÓN

Parecía una negociación menor que buscaba resolver mejores condiciones para la colación de los trabajadores portuarios, pero la intransigencia de los controladores privados de los puertos del país —concesionados— consideraron que éstas eran totalmente exageradas. Este *impasse* motivo que el sindicato N°2 de Mejillones decidiera, el 21 de marzo, iniciar un paro por no alcanzar un aumento de 30 minutos para su respectiva hora de colación. Posteriormente el Frente de Trabajadores Portuarios (FTP) de San Antonio —que incluye tanto a los trabajadores de planta como a los eventuales— de la Empresa Portuaria de San Antonio adhirió al paro. Luego de tres semanas de movilización, cerca del 85% de los puertos del país se encontraban totalmente paralizados. Al punto que adhieren al paro solidario convocado desde la Unión Portuaria de Chile los trabajadores transitorios —o pincheros—, que a raíz de sus condiciones laborales —flexibles e inestables— están impedidos legalmente de participar en protestas.

La abyecta negativa empresarial se tradujo en ofrecer \$3.200 pesos para la colación –no los \$ 4.000 que exigían los trabajadores– y no aceptar dar minutos adicionales para la hora del almuerzo. Pero, los 30 minutos para colación en disputa se convirtieron en los más caros de la historia empresarial chilena. Las pérdidas superaron ampliamente los US\$ 2.000 millones de dólares. La Cámara Nacional de Comercio estimó que diariamente se llegaron a perder US\$ 207 millones promedio en exportaciones e importaciones de mercaderías. Esto, solamente considerando los 9 días de paralización de los terminales de Antofagasta, San Antonio y Talcahuano. A eso hay que agregar cerca de US\$ 500 millones en exportación de la cuprífera Codelco que estuvieron retenidos en Angamos, puerto que paró por cerca de 21 días. Asimismo, la Corporación Chilena de la Madera se vio perjudicada por la paralización de los puertos de Lirquén, San Vicente Terminal Internacional y Coronel. Esos tres puertos embarcan cerca del 85% del total de la producción forestal, y en medio del paro, se estimaron pérdidas –que no llegaron a concretarse– por cerca de US\$ 5.750 millones. Mientras que los exportadores de fruta anunciaron que, en caso de prolongarse el paro, se verían obligados a paralizar las cosechas y dejar sin trabajo a unas cien mil personas¹⁰.

El presidente de la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile, Ronald Bown, culpó al gobierno por no dimensionar la magnitud que alcanzó la paralización, que escaló hasta niveles insospechados, y que afectó toda la dinámica exportadora e importadora del modelo chileno, al punto de afectar la tasa de crecimiento económico. El problema podía haberse resuelto de forma rápida pero la actitud inicial de las concesionarias de los puertos, de no ceder a las demandas mínimas de los trabajadores portuarios, dilató, más allá de toda lógica de cálculo de costos y beneficios, la solución del conflicto. Es que si en algo tienen razón los dirigentes empresariales portuarios, que poco les interesaban las millonarias pérdidas de sus pares de otros rubros, es que la no aplicación de la Ley de Seguridad del Estado –que exigieron públicamente al gobierno– les obligaba a reconocer a la Unión Portuaria como referente de negociación nacional. Esto excede con creces los marcos de negociación de la ley laboral de 1979 que, como se sabe, impide la negociación ramal y niega la regulación estatal de los conflictos entre capital y trabajo. En rigor, se los veta al trabajo. En ese sentido, el paro ilegal, integrado por trabajadores que no tienen derecho a adherir a las convocatorias sindicales y de dimensiones ramales legitimaba la constitución de una fuerza laboral negada por el orden laboral vigente. Si bien, las negociaciones se resolvieron en cada puerto, quedó instalado un referente que demostró tener potencialmente, en caso de volver a paralizar, un enorme poder de negociación.

10 Véase diario El Mostrador publicado el 4 de abril de 2013.

DESIGUALDAD DENTRO DEL EMPLEO PÚBLICO

Los trabajadores municipales son los funcionarios públicos que registran las condiciones de trabajo más precarias y heterogéneas, en términos contractuales y salariales, dentro del empleo estatal. Justamente, estos trabajadores han sido afectados por modalidades de contrato flexibles, condiciones salariales que dependen de los recursos de cada comuna y grados de rotación que dependen, fundamentalmente, de la discrecionalidad del alcalde de turno. Son estas condiciones las que los llevan a la paralización indefinida de las actividades y a la enarbolación de un petitorio, más allá de la tradicional negociación de reajuste salarial del sector público que, hasta la fecha, había sido liderada exclusivamente por la Asociación Nacional de Funcionarios Fiscales (ANEF) y la CUT.

Es este desborde del sindicalismo estatal más tradicional el que les posibilita a los funcionarios municipales proyectar un paro que se extendió por 26 días y así alcanzar un histórico acuerdo. El que les permiten disminuir significativamente la brecha salarial y de condiciones laborales que existe entre ellos y los trabajadores/as de la administración central del Estado. En efecto, el protocolo firmado entre Óscar Yáñez, presidente de la Confederación Nacional de Funcionarios Municipales de Chile (Asemuch), con la Comisión de Hacienda del Senado y el Gobierno, permite homologar las asignaciones de mejoramiento de la gestión municipal, eliminando diferencias entre funcionarios municipales y funcionarios fiscales. Además, se alcanza una equiparación gradual de las rentas y también de sus asignaciones para avanzar en una mayor igualdad entre funcionarios fiscales y municipales. Los recursos para financiar estos cambios provendrán de la reasignación de fondos que maneja la Subsecretaría de Desarrollo Regional, por lo que no afecta los recursos municipales¹¹.

Un acuerdo que se alcanza, a pesar de la ilegalidad de la huelga, es decir, de la ausencia de regulaciones estatales que permitan canalizar este tipo de conflictos laborales. Pero, fruto del malestar ciudadano que se generó –sobre todo a partir de la no recolección de la basura– y el apoyo oportunista de alcaldes que vieron en este conflicto la posibilidad de maximizar rendimientos electorales para sus respectivos candidatos, permitió que los trabajadores municipales alcanzaran condiciones mínimas de empleo.

DESIGUALDAD EN LA ACCIÓN ESTATAL Y DESIGUALDAD GENERAL EN LA SOCIEDAD

Como queda visto, la acción estatal resulta muy distinta de la que se supone. En primer término, contrario al mito difundido desde las modalidades de dominio, el Estado está lejos de ser un ente ausente en la sociedad actual. Otra cosa es cómo opera para unos y otros dentro de esa sociedad.

¹¹ Véase diario La Tercera publicado el 26 de septiembre de 2013.

En el panorama del neoliberalismo chileno la acción estatal resulta determinante. Especialmente para los dilemas de la constitución y realización del capital. De tal suerte, a través de la estructuración y la sucesiva reorganización de los marcos regulatorios, del procesamiento y la resolución de conflictos, y de la activa intervención en la construcción de una imagen externa, el Estado resulta fundamental en la celebrada expansión capitalista de la historia reciente. No hay posibilidad de explicarla sin el concurso estatal. De ahí una continua apelación empresarial a su intervención. Una intervención que no se orienta precisamente a su desmantelamiento, como reza el ideologismo al uso, sino a su reorientación y, con eso, al robustecimiento continuo de las capacidades para atender estas tareas demandadas en detrimento, por cierto, de intereses sociales distintos a los de los grupos empresariales. Tanto los gobiernos de la Concertación, como más recientemente de derecha, han mantenido este sentido de construcción estatal como principio central de acción.

Acaso, lo que cumple de manera más fiel con esos mitos que contraponen el avance del neoliberalismo y el fortalecimiento de la acción estatal, es la realidad que se extiende hacia los sectores subalternos. La profunda transformación del mundo del trabajo, que lejos de cobijar un panorama abierto al “emprendimiento” expande sin parar relaciones sociales asalariadas, presenta un grado extremo de desregulación cuya garantía de proyección descansa, precisamente, en una decisión de prescindencia que preside la acción estatal. De este modo, el Estado deviene el principal garante de la desregulación del mundo del trabajo. La prescindencia estatal en la regulación de las relaciones laborales que prescribe el sistema de relaciones laborales “bipartitas” o “autónomas” –términos que aluden a la ausencia estatal–, heredado de la etapa autoritaria, y legitimado con apellido civil desde los mismos inicios de la transición a la democracia, así lo garantiza. El argumento alegado en favor de ello, apostado en el interés de evitar una “politización” de la acción estatal, no sólo es una decisión típicamente política, sino que resulta socialmente discriminante. Es decir, se trata de una decisión de un carácter social concreto y parcial que, como tal, ilustra el carácter social restrictivo de las políticas estatales actuales.

En definitiva, se trata del nivel superlativo en que las elites económicas secuestran las orientaciones de la acción estatal en la historia inmediata, cerrando sus puertas a los sectores subalternos. Es una cuestión que se proyecta en forma inalterada en los años de democracia. De tal modo, el seguido asombro de las autoridades de turno sobre los grados de desigualdad que alcanza la sociedad chilena, “a pesar del crecimiento”, no se pueden tomar en serio bajo una disparidad en la acción estatal que resulta políticamente definida.