
ESTUDIOS NUEVA ECONOMÍA

AGOSTO 2012, VOLUMEN I, NÚMERO 1.



**LA EXPLOTACIÓN DEL LITIO EN CHILE, UN MERCADO
INCIPIENTE: UNA VISIÓN DE LA RENTA SOBRE EL LITIO.**

FÉLIX ORDÓÑEZ

**SOBRE SUPUESTOS IRREALES Y SU USO EN MODELOS
ECONÓMICOS**

DANIEL HERL

**LA PROPIEDAD PRIVADA: SU DESMITIFICACIÓN DESDE UNA
PERSPECTIVA MARXISTA**

DANIELA SILVA

EL VALOR DEL TRABAJO DIRECTIVO

GERARDO ROJAS

**EN TORNO A LA LIBERTAD: CONSIDERACIONES ENTRE
TROTSKY Y FRIEDMAN**

NICOLÁS ARENAS

**CÓMO LA PLUSVALÍA RELATIVA INFLUYE EN EL PROCESO DE
CREACIÓN DE VALOR Y CÓMO SE RELACIONA ESTE CONCEPTO CON
LA DISTRIBUCIÓN DE LA UTILIDAD GENERADA**

CRISTÓBAL BOCAZ

DOS DÉCADAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO E INEQUIDAD

FELIPE GAJARDO

Revista Estudios Nueva Economía es elaborada por la agrupación Estudios Nueva Economía.
contacto@estudiosnuevaeconomia.cl

Impreso con financiamiento del VII Fondo Concursable de Proyectos Estudiantiles FEN 2012.
Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile.
Diagonal Paraguay 257, Santiago de Chile.
Agosto de 2012.

Agradecimientos especiales a los académicos que contribuyeron en la difusión y construcción de esta edición.

Todos los derechos reservados. Se permite la difusión mientras sea citada su procedencia.
Las publicaciones son de exclusiva responsabilidad de los autores, y no representan necesariamente el pensamiento de la agrupación Estudios Nueva Economía.

ISSN 0719-1916

Presentación

La revista Estudios Nueva Economía nace con el objetivo de ser un aporte al debate de ideas que deambulan dispersas entre los ámbitos académicos, investigativos y propositivos, y que desde las discusiones que relacionan las esferas económicas, políticas y sociales, pretenden contribuir a las transformaciones orientadas a un concepto de sociedad más fraterna, igualitaria, libre y justa.

Desde los Estudios Nueva Economía queremos rescatar la importancia de una mirada amplia y crítica de los temas relacionados con la llamada ciencia económica, como mecanismo que permite un mejor entendimiento de los fenómenos en análisis, y que contribuye a la búsqueda de vías que tengan asidero en la realidad, reflejando de mejor forma los procesos que tienen curso. Es por esta razón que en esta edición podrán encontrarse diversos enfoques para tratar problemas también diversos. La intención es hacer dialogar distintas concepciones en la enseñanza de la economía, dándole un espacio dentro del debate económico a aquellas que por distintas razones han permanecido ausentes hasta ahora.

La invitación ya está extendida, esperamos construir esta revista con los aportes que se generan desde distintas localidades y ámbitos, sin suscribirse sólo a la disciplina economicista, ni a los ámbitos académicos o ligados a la producción del conocimiento. Esperamos que como agentes sociales podamos empezar a hacernos parte y responsables de los temas que nos incumben directamente.

Índice

La explotación del litio en Chile, un mercado incipiente: Una visión de la renta sobre el litio.....	5
<i>Félix Ordóñez</i>	
Sobre supuestos irreales y su uso en modelos económicos.....	8
<i>Daniel Herl</i>	
La propiedad privada: Su desmitificación desde una perspectiva marxista.....	11
<i>Daniela Silva</i>	
El valor del trabajo directivo.....	15
<i>Gerardo Rojas</i>	
En torno a la libertad: Consideraciones entre Trotsky y Friedman.....	19
<i>Nicolás Arenas</i>	
Cómo la plusvalía relativa influye en el proceso de creación de valor y como se relaciona este concepto con la distribución de la utilidad generada.....	23
<i>Cristóbal Bocaz</i>	
Dos décadas de Crecimiento económico e Inequidad.....	26
<i>Felipe Gajardo</i>	

La explotación del litio en Chile, un mercado incipiente: Una visión de la renta sobre el litio

Félix Ordóñez

*Estudiante de Ingeniería Comercial
U. de Chile*

Chile es un país extremadamente rico en recursos naturales: 4.270 km de costas a lo largo de Chile continental, 300.000 km² de bosque valdiviano, 20.000 km² exclusivamente en glaciares, 190 millones de toneladas de cobre, a lo cual se suman significativas reservas del tan controversial litio (inicialmente estimadas en 6,9 millones de toneladas). Todo lo anterior, entre muchos otros recursos, conforma en su conjunto, una importante fracción de la composición del PIB chileno.

La exploración, explotación y comercialización de estos diversos recursos naturales que Chile posee, han jugado a lo largo de su historia, un importantísimo rol económico; donde se han llevado relevantes procesos, ubicando a Chile en el centro del huracán comercial. Por ejemplo, a fines del siglo XIX y principios del siglo XX el incipiente mercado del salitre, o el exuberante mercado del cobre que se registra desde comienzos del siglo XX hasta hoy.

Es así como hoy, dentro de su importante producción de recursos minerales, Chile sale a flote en un nuevo mercado, dejándolo dentro del eje principal del polémico litio. El mercado del litio ha venido desarrollando un incremento exponencial; en Chile ha sido explotado por SQM (ex Soquimich) y Sociedad Chilena del Litio (SCL), ambas empresas privadas vendidas durante la dictadura militar de Augusto Pinochet, las cuales poseen un contrato con la Corporación de Fomento Fabril (CORFO), lo cual les permite explotar y exportar el mineral bajo cuotas de restricción durante 30 años. Ambas compañías poseen un “duopolio que en el año 2011 cubrió el 58% del mercado mundial”.

Este mercado ha crecido notablemente en los últimos años: la demanda mundial de litio incrementó aproximadamente un 67% desde el año 2001 al 2008. Las ganancias de las empresas que participan en este mercado, se han incrementando sustancialmente; por ejemplo, en el caso de SQM, su EBITDA (US\$ MM) en el año 2003 era de 149,0 y en el 2008 de 743,0.

¿Estos incrementos de demanda en el mercado y aumento de las ganancias de las empresas han implicado una real ganancia para quienes dan “valor” a este producto?

El sistema actual de explotación de litio en Chile es llevado a cabo por un “duopolio de la explotación económica”, en conjunto con un “duopolio de la propiedad privada”; donde el precio mundial del mineral está determinado (dada la limitación de las tierras) “por la condiciones de producción de las tierras peores”. Lo anterior, ha permitido a aquellas empresas con mejores condiciones de explotación, alcanzar un remante extraordinario (renta diferencial), sólo por poseer la capacidad de explotación del mineral bajo condiciones favorables. Lo anterior ocurre con las actuales empresas que en Chile explotan el mineral, ya que a nivel mundial están dentro de las empresas con menores costos de extracción; generando, por ejemplo, para SQM, una utilidad declarada de MUS\$ 501.407. Esta renta obtenida por los explotadores de la tierra, sólo puede ser obtenida de una usurpación del trabajo realizado por la fuerza laboral correspondiente, permitiendo a estos duopolios económicos (que no generan ningún valor) obtener beneficios (renta diferencial) que no le corresponden, ya que no trabajan en el proceso de explotación que da valor al mineral, pero lo quitan a quienes sí participaron en la creación de valor. Estos beneficios son posibles de conseguir exclusivamente por su condición de capitalistas de la tierra.

En conjunto con esta usurpación de plusvalía

laboral, se da un segundo tipo de renta del suelo bajo el que se realiza la explotación del mineral (exclusivamente por tener el duopolio de la tierra). Esta renta (absoluta) surge exclusivamente por la existencia de la propiedad privada, donde al ser dueños de los recursos escasos generan una transferencia de valor de las mercancías con valor a las sin valor, siendo estos rentistas unos parásitos de la plusvalía del capital. De esta manera terminan apropiándose de un valor que no corresponde a sus manos pero sí a las de quienes día a día trabajan en la extracción del mineral. Así como ocurre con el litio, también ocurre con el cobre, los bosques, el agua, y todos los otros recursos escasos en manos de privados.

Esta renta adquirida por la posesión de la propiedad privada del litio es el resultado de medidas impulsadas durante la Dictadura militar de Augusto Pinochet, y no fueron revertidas por los gobiernos de la concertación, más aún, los contratos fueron renovados en 1993 durante el gobierno de Patricio Aylwin.

Sumado a estos desacatos políticos que se han apreciado durante los últimos 39 años, reflejados en el cobre, el agua, los bosques, el petróleo; actualmente se están impulsando nuevas políticas de exploración y explotación de litio, bajo el sistema de contratos especiales de operación (CEOL). La concesión del litio, al igual que el petróleo y el gas, están prohibidos por el Decreto Ley N° 2.886 dictado con anterioridad al Código de Minería y a la Ley de Concesiones Mineras, dado el carácter estratégico de los recursos.

Durante los años 70 el litio era considerado un mineral estratégico en todo el mundo, dada su relevancia en el proceso de fisión nuclear, y por tanto podía utilizarse en la fabricación de armamento nuclear. Actualmente ya no posee tal valor debido a que los tratados y acuerdos sobre desmantelamiento del armamento de este tipo limitan su utilización. Sin embargo continúa teniendo una vital importancia estratégica, ya que es el principal elemento

utilizado en las “baterías sin memoria” (recargables), las cuales son utilizadas en celulares, computadores portátiles, en el creciente mercado automovilístico de sistemas híbridos, entre otros. Así también en la industria médica y farmacéutica, se incrementa el interés por la utilización de sales de litio para tratamiento de: hipomanía, trastornos bipolares y la depresión; además de las importantes proyecciones que posee en la fusión nuclear.

Estos contratos (CEOL) impulsados por el actual gobierno no son más que un camuflaje, una nebulosa que esconde la ilegalidad, y son un método de privatización bajo un manto de engañoso progreso, “este gobierno está aplicando la receta concertación”, donde elementos estratégicos como el litio y el petróleo se privatizan bajo estos contratos especiales (evasores de la legalidad), entregando como excusa que el propósito sería “desbloquear un mercado que ha estado cerrado para el país hasta ahora y abrirlo a la competencia”.

En el caso del litio se aspira obtener 350 millones de dólares bajo un royalty del 7% pero ¿qué pasa con el 93% restante?, ¿es justo que los dueños de la tierra sean quienes se queden con esta renta, si no han aportado valor a ella? Al respecto, David Ricardo, importante economista clásico, propone que la solución a la renta de la tierra es la expropiación a los rentistas (poseedores de la tierra) entregándola a inversionistas para su capitalización, pero esto sólo elimina la renta absoluta, dejando al margen la renta diferencial. En base a este rezago no resuelto por la expropiación y capitalización de los recursos naturales, se llega a una conclusión, de la cual parlamentarios de oposición al gobierno de Sebastián Piñera, como Mariano Ruiz-Esquide (perteneciente al grupo político creador de los artilugios legales como el CEOP) comparten. Esta conclusión es la nacionalización de litio.

Es por esta renta diferencial que la nacionalización es el paso en el que se necesita ahondar. Cuando los recursos naturales que no producen valor, sino que son una transferencia de valor, están en manos del Estado, se evita el abuso de la renta absoluta, y si esto además va en conjunto con la explotación del mineral por parte del Estado se evita el abuso de la renta diferencial, de tal manera que el Estado puede obtener un beneficio mucho mayor que el entregado por un royalty de un 7% y el sueldo que se entrega a los trabajadores del litio es lo que realmente vale su trabajo.

Pero en conjunto con esto es importante dar un paso mas allá, como argumenta Jaime Alee (director del Centro de Innovación del Litio dependiente de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile) “la batería de un auto eléctrico como el Nissan Leaf cuesta 20 mil dólares y el valor que aporta Chile en esa batería es de 40 dólares”. Esto evidencia claramente el aporte que puede generar una potente inversión en investigación y desarrollo, la producción de mercancías de mayor valor como puede ser una batería de un auto híbrido, producción de pilas alcalinas, baterías de celulares, o inclusive un auto híbrido en su totalidad, permitan a la sociedad recibir una importante retribución, mucho mayor que la simple exportación de litio. A lo anteriormente expuesto se suma que de la extracción y exportación del mineral sin ninguna elaboración se permite mantener un círculo donde la fuerza laboral se mantiene inocua en un mercado de baja especialización, siendo trabajadores de baja calificación. Por lo tanto avanzar en un desarrollo tecnológico del litio y otros minerales permitirían dar un paso afuera de la corriente de baja especialización.

Ya volviendo a la realidad, podemos constatar que los contratos especiales de operación del litio están actualmente en proceso de licitación, para lo cual han surgido cerca de 100 proyectos extranjeros interesados en la explotación del litio chileno, y los resultados serán entregados por el Presidente de la

República durante el mes de septiembre del presente. En este contexto, una vez más se esfuma una importante oportunidad para el pueblo, donde sin asco ni vergüenza se continuará enajenando la renta del litio, el cobre, bosques, agua, salmones, entre tantos otros. Con este proceso se pretende continuar con esta particular forma de hacer política, entregando a capitales privados la propiedad y explotación del litio.

Por otra parte, algunos representantes de la política partidista <<algunos bajo el alero de la hipocresía y otros bajo el de la verdad>> buscan, al parecer, el beneficio colectivo-social y entienden la importancia que recibe que sea el Estado quien posea y explote los recursos naturales, y que los capitales privados inviertan por ejemplo en investigación y desarrollo.

Pero no todo está perdido, aun no hay que dar todo por muerto, un inmanente movimiento social que poco a poco retoma la conciencia colectiva, que ya no mira con ojos desahuciados a la clase política, comienza a emanar una fulgurosa voz de razón y de una vez por todas terminar con los aprovechamientos de quienes tienen privilegios que no les corresponden.

Sobre supuestos irreales y su uso en modelos económicos

Daniel Herl

*Estudiante de Ingeniería Comercial
U. de Chile*

En el modelamiento económico se ha argumentado muchas veces en contra de los supuestos “irreales”, aquellos que se creen falsos o equívocos y que no tienen nada que ver con la realidad que nos muestran los datos empíricos. En la posición de estos críticos se observa una falta de atención a la intención de aquellos que esgriman este tipo de supuestos en los modelos que construyen. Para argumentar mi punto de vista y defender el uso de supuestos que se alejen de la realidad empezare con una pequeña definición de teoría y de “supuesto irreal”.

Entendiendo teoría, bajo las definiciones de Kanazawa (1998) y Nagel (1963), como una explicación causal para un fenómeno económico bajo un set de supuestos y postulados que tratan de acercarse a la fracción de la realidad o datos empíricos que se desea explicar.

Esto indica que el set de supuestos viene delimitar o a enmarcar el espacio en donde la teoría o modelo que se va a postular tiene efecto. Bajo esta definición podemos decir que los supuestos vienen a simplificar la realidad que se observa y disminuyendo la complejidad que se enfrenta.

Los supuestos vienen a ser los axiomas de los modelos, no son derivables de otros supuestos sino que son dados. No son ni corolarios ni hipótesis.

Así definiremos un supuesto irreal no como un supuesto falso o equívoco, sino como una aproximación incompleta a la realidad (Kanazawa, 1998), es decir, que deja de lado parte de la realidad para enfocarse en la realidad empírica delimitada que se desea explicar. O sea, se traza algo así como un

ceteris paribus con los supuestos. Musgrave (1981) diría que estamos incurriendo en un supuesto de dominio, o sea que definimos bajo que condiciones nuestro modelo es adecuado para explicar la realidad. Y justamente lo anteriormente explicado es lo que muchos investigadores y economistas buscan. Simplificar la realidad para el estudio particular de un fenómeno económico.

Friedman en su famoso ensayo “On the methodology of positive Economics” de 1953, llega a dos conclusiones bastante fuertes: 1) Que la relevancia y fortaleza de un modelo no recae en la veracidad o realismo de sus supuestos sino en lo acertado de sus predicciones; y 2) Que a mayor sea la irrealidad de los supuestos hechos más significativa será la teoría que recae en ellos.

Este último punto es apoyado fervientemente por Kanazawa (1998) quien dice que ceteris paribus, entre más irreales sean los supuestos hechos más parsimonioso y fructífero (o provechoso) será el modelo especificado.

Dado esto, entonces es importante darse cuenta de que los supuestos en cierta manera siempre serán empíricamente inexactos, esto no es algo malo per se, sino refleja que los supuestos son necesariamente simplificaciones de la realidad y ayudan a describirla de forma menos compleja, es decir, dejando ciertas partes del modelo fijo.

Lo fructífero de un modelo, o que tan provechoso, el definido tanto por Friedman (1953) como por Kanazawa (1998) como un ratio entre la cantidad de hipótesis desarrolladas y el número de supuestos usados para generarlas. Así entre mayor sea la cantidad de hipótesis y menor sea la cantidad de supuestos usados, más provechoso (y parsimonioso) será el modelo. De esta forma explica mucho con poco, extrayendo los puntos esenciales de una serie de circunstancias complejas que rodean un fenómeno económico que se desea explicar (Friedman, 1953). Un

ejemplo de un supuesto altamente cuestionado pero que es muy provechoso es el supuesto de racionalidad de los agentes económicos. Este supuesto por muy incorrecto y hasta irreal que sea permite desarrollar un sinfín de modelos de equilibrio parcial en donde se describe el comportamiento de estos agentes frente a diversas circunstancias y shocks que podrían enfrentar.

A su vez podemos ver que este supuesto delimita el campo de acción de la teoría y relaja la complejidad que esta enfrenta, pudiendo así enfocarse en otros aspectos del comportamiento económico de los individuos estudiados. Hemos visto en el punto anterior que la intención del autor es importante a la hora de juzgar si un supuesto es relevante, útil o inútil en la realización del modelo.

Para entender la intención de un autor en el uso de ciertos supuestos que pueden ser irreales o no. En esto Musgrave (1981) nos dice que hay tres tipos de supuestos:

Supuestos de Despreciabilidad, en donde se desprecia el efecto o la existencia de algún factor.

Supuestos de Dominio, que delimitan el marco en donde se puede aplicar la teoría armada.

Supuestos de Heurística, que provienen del desarrollo lógico de las bases de la teoría.

El uso de estos tres tipos de supuestos entregan la intención del autor y revelan pistas sobre que desea lograr con cada uno de los supuestos hechos, directamente dice que parte o subconjunto desea explicar del fenómeno económico que enfrenta. Es importante poner atención a la gramática usada al desarrollar los supuestos. Para reflejar esto usaremos un ejemplo sobre un supuesto bastante restrictivo hecho por Musgrave (1981). En primera instancia dice “Si es que entrega o no una diferencia detectable el poseer un presupuesto fiscal balanceado, se asumirá como que

balanceado esta” acá se entrega un supuesto de despreciabilidad, si dice “Si el presupuesto fiscal esta balanceado, entonces...” se entrega un supuesto de dominio y si dice “Asuma por el momento que le presupuesto fiscal esta balanceado (posteriormente relajaremos este supuesto)” se entrega un supuesto de heurística. Es así como el no redactar bien o el no entender bien lo que se lee puede llevar a malinterpretar la intención del autor a usar supuestos que se presumen “irreales”. El mismo ejemplo se puede hacer sobre el supuesto de la existencia de un gobierno en un modelo dado.

Un punto interesante entregado por Kanazawa (1998), hecho con una de las definiciones de Nagel (1963), es que como los supuestos “irreales” son definidos como supuestos que describen de forma “incompleta” la realidad de un fenómeno, puede entonces existir una suposición o declaración en donde se describa fielmente la realidad empírica que se desea representar, con toda su complejidad comprendida en ella. Sin embargo hasta que esta suposición no sea desarrollada y expresada, toda teoría será por tanto parcial e incompleta. Lo que no quiere decir que sea errada, sino simplemente se enfocan en un parte esta compleja y amplia realidad.

En conclusión, el hecho de hacer supuestos que otros tildan de “falsos” o “equivocos” no es más que una simplificación de la realidad, una medida de mitigación de la complejidad retenida en la realidad empírica. El uso de estos supuestos, mas que irreales son incompletos, además provee de un mejor aprovechamiento de las bases del modelo permitiendo tener una mayor cantidad de hipótesis a testear con una menor cantidad de supuestos. Así se obtiene un modelo más parsimonioso y simple para entender el efecto o la implicancia de diversas características de los datos empíricos.

No es menor dejar de recalcar que es importante entender con que fin se hacen estos supuestos y el comprenderlos es una parte

relevante a la hora de examinar su relevancia, ya que (como concluyó Friedman (1953) en su ensayo) los modelos debe ser juzgados no por cuan irreales sean los supuestos empleados, sino por lo acertado de las predicciones hechas.

Bibliografía:

Friedman, Milton. 1953. *Essays in positive Economics*. Chicago: University Of Chicago Press.

Kanazawa, Satoshi. 1998. "In Defense of Unrealistic Assumptions." *Sociological Theory*. 16: 193-204.

Musgrave, A.: 1981, "'Unreal assumptions' in economic theory: the F-Twist Untwisted", *Kyklos*, vol. 34, 377 - 387.

Nagel, Ernest. *The American Economic Review*, Vol. 53, No. 2, *Papers and Proceedings of the Seventy-Fifth. Annual Meeting of the American Economic Association*. (May, 1963), pp. 211-219.

La propiedad privada: Su desmitificación desde una perspectiva marxista

*Daniela Silva
Estudiantes de Derecho
U. de Chile*

Desde la revolución Rusa a fines de 1917 se instauro un conflicto a nivel mundial de carácter político, que se dice finalizó en 1991 con la disolución de la Unión Soviética, y el fin de la guerra fría, logrando la hegemonía el sistema capitalista versus un sistema marxista. Pero el capitalismo encuentra sus raíces en las revoluciones liberales inspiradas por la ilustración y el nacimiento del mercado, que derrocaron el sistema feudal que imperaba en el mundo:

“Nuestros días llenan la época más feliz del siglo XVIII. Emperadores, reyes y príncipes descienden afablemente desde su temida altura y desprecian la pompa y el esplendor, convirtiéndose en padres, amigos y confidentes de sus súbditos. La religión destruye las vestiduras clericales y aparece en su carácter divino. La ilustración avanza a pasos agigantados. Miles de nuestros hermanos y hermanas que vivían en santificada inactividad son cedidos al Estado. El odio a las creencias y la coacción de las conciencias desaparecen, mientras prevalece el amor a los hombres y la libertad de pensamiento. Florecen las artes y las letras, haciendo más profunda nuestra mirada en el taller de la naturaleza. Los artesanos se acercan a la perfección, igual que los artistas; los conocimientos provechosos germinan en todas las esferas. He aquí la descripción fiel de nuestro tiempo.” (Escrito encontrado en 1784 en una iglesia de Gotha, tres años antes de la revolución francesa) (Röpke, 1960)

Bajo estas ideas formadoras de la revolución francesa, el capitalismo se levanta sobre los pies de la institución de la propiedad privada, nunca antes concebida como lo fue desde ese entonces hasta ahora. Paso a ser el centro de

imputación de la mayoría de las ramas del derecho, y ha sido entendida como un sistema eficiente de asignación de recursos escasos y que además permite el libre desarrollo de las personas (poseedoras). Nuestro objetivo será desarmar esta institución en base a la teoría marxista y mostrar como solo oculta y legitima otro modo de explotación.

Se ha dicho desde siempre que la propiedad privada y la propiedad común existen conjuntamente en los sistemas y que por lo tanto la propiedad privada y sus peligros de justicia distributiva son solo una cuestión de grado, pero por mas que se trate de justificar hay un problema insalvable, que consiste en el, ¿por qué privar a la comunidad del control de los recursos que pueden ser de importancia para el bienestar de sus miembros?, y especialmente ¿por qué requiere que se movilice la fuerza social en apoyo a la exclusión de muchos miembros de la sociedad sobre todos y cada uno de los usos de los recursos que se necesitan para vivir? (Waldron, 2010, pág. 11).

Así pues empezaremos analizando la justicia en uno y otro sistema desde la perspectiva de la principal diferencia entre estos, la asignación de los medios de producción: en el primero “las condiciones materiales de producción les son adjudicadas a los que no trabajan bajo la forma de propiedad del capital y propiedad del suelo” (Marx, 2012, pág. 30) mientras que en el segundo las condiciones materiales de producción son propiedad común de los obreros. A pesar de que la adjudicación propiamente tal tiene una explicación en la historia, para entender como se llega a tener la necesidad de apropiarse de estos medios debemos hacer una breve explicación del funcionamiento de la economía que nace del intercambio de valores de uso.

En el mercado se intercambian mercancías cualitativa y cuantitativamente diferentes mirándolas como iguales, por lo que debe existir algo común e igual entre los bienes

intercambiados, y esa sustancia no es otra que el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de valores de uso social (Marx, 2010, pág. 54-55). Este intercambio es el que se expresa en términos de M-D-M', y constituye el modo de apropiarse de los valores de uso, pero hasta aquí solo hay intercambio de iguales que no difiere del modo primitivo del trueque, propio de la era feudal. Pero el capitalista lo que busca es el proceso de D-M-D' en donde D' ya no es igual a D, sino que, contiene a D y a la vez un plusvalor extraído de la compra y venta de la mercancía. Esa mercancía peculiar que produce valor no es otra que la fuerza de trabajo única posesión del obrero liberado. Ahora se entiende con claridad el quid de la frase "libertad, igualdad y fraternidad" que tanto pregonaban los ilustrados, ya que solo así el proto-capitalista podría encontrar esta mercancía singular en el mercado, comprarla y hacerse suyo su producto, ya que este último es el valor de uso de la fuerza de trabajo. Por lo tanto no es banal la instauración de la exclusión de muchos y justificar y legitimar esta por medio de teorías contractualistas, utilitaristas o meritócratas, como también la mantención de este sistema a través de una maquinaria estatal burocrática al modo del panóptico de Bentham.

No había otro modo, para convertir el dinero en capital era necesario liberar al obrero de la tierra y esta que quede en manos exclusivas de aquellos que poseen dinero como para iniciar el ciclo de producción capitalista. Aunque deberíamos aclarar en este punto que ni siquiera la tierra pertenece completamente a los capitalistas, esta una tercera clase que por cuestiones de materialismo histórico son los principales poseedores de los medios de producción: los rentistas, esta monopolización del suelo deviene normalmente en la monopolización del capital.

Es claro pues que la distribución de los medios de producción determina la distribución de los medios de consumo. Por lo que el carácter fetichista de las mercancías propio del sistema

actual es de la naturaleza encubridora y en busca de legitimación constante de la propiedad privada, tal carácter cosificador se expresa con claridad en nuestro Código Civil en su artículo 577 "Derecho real es el que tenemos sobre una cosa sin respecto a determinada persona" (Bello, 2010, pág. 76).

Así pues cuando Rousseau consideró la propiedad privada como dividendo de paz para salir del estado de naturaleza salvando la injusticia que esta podría conllevar a través de la asignación de aquella por el aparato estatal, cae en el craso error de considerar así resuelto el problema de la justicia distributiva. La propiedad privada de por si es un sistema que otorga a unos derechos en desmedro de otros y por su naturaleza contradictoria atenta incluso contra las mismas libertades civiles que dieron su nacimiento, ya que una vez conseguida la acumulación originaria, a través de la asignación de medios de producción que permitan negociar con los poseedores de fuerza de trabajo (y de nada más) y apropiarse de su valor de uso, el trabajo; se requiere de un poder fuerte "donde el Estado tiene atada, fiscalizada, regulada, vigilada y tutelada a la sociedad civil" (Marx, 1985, pág. 69).

Ahora bien, se ha sostenido que pese a las injusticias que puede aparejar, la asignación de una porción de tierra a ciertas personas que les da derecho a disponer sobre determinadas porciones del planeta como esferas privativas de su voluntad privada, con exclusión de todos los demás (Marx, 2012a). Es un mal subsanable en comparación a que es un sistema que promueve la eficiencia, puesto que se cree, erróneamente, que la asignación a personas particulares, las que buscan cada una su propio interés, conlleva un impulso por el cual los recursos se van a gastar de forma eficiente a modo de lograr la mayor felicidad para el mayor número de personas. Pero como la forma de propiedad privada solo busca cumplir un fin que es la apropiación de la mayor porción posible de plusvalía, no necesariamente eso va a significar aumento

real de las ganancias. Se suele confundir el impulso modernizador típico del capitalismo, que se revoluciona a si mismo, con eficiencia en términos de ganancia, pero si sabe que, en términos actuales, el PIB de una nación proviene exclusivamente del tiempo de trabajo gastado en la producción de bienes útiles intercambiables en el mercado, que hace que la modernización aparezca como eficiencia, y así por tanto justificación de la propiedad privada como medio idónea para promover aquella.

Ese impulso innovador y revolucionario proviene de hecho de que la tecnología es un modo de transferir el valor, de modo que el primero en innovar baja sus costos constantes y por lo tanto como es el único que ha hecho esto no es razón suficiente para que el precio baje y obtiene entonces una ganancia significativa en contra de aquellos mas lerdos. Esto es lo que explica las crisis cíclicas del sistema, ya que cada individuo (persecución de intereses particulares) busca bajar sus costos para obtener esta ganancia, lo que deviene en una tendencia de reducir la cantidad de trabajo, y como ya hemos repetido, si solo del trabajo proviene el valor, ¡es entonces más eficiente el capitalismo! Es claro que no.

Esta ilusión de eficiencia provocada por la innovación es un claro reflejo del fundamento de que en países como China, hoy en día se estén adoptando normativas de propiedad privada, y es claro que se ha dicho que no puede ser otra cosa, mas que estos cambios normativos, los que han impulsado al desarrollo de China. Otra falacia más, el crecimiento de China se explica también en función de la teoría del valor: si el valor solo proviene del trabajo gastado en la producción de valores de uso intercambiables en el mercado, cuando aumenta considerablemente la masa de fuerza de trabajo a causa de la migración campo ciudad, aumenta el valor producido.

Esto es una característica particular del sistema, la expropiación del campesinado independiente, así se vio en nuestro país

durante la reforma agraria llevada por los Gobiernos Radicales hasta Salvador Allende, periodo en el cual Chile presentó un crecimiento inigualado, en el periodo 1946-58 crece la fuerza de trabajo a un 2,3 por ciento anual, y en el ciclo siguiente de 1958-71, a un 2,8 por ciento anual (Riesco, 2012, pág. 11); así también en países como Japón cuyo excedo campo ciudad se dio a inicios de este siglo.

Todo lo anterior son efectos de la llamada acumulación originaria, que da nacimiento al capital. El secreto de esta se deja entender luego de hacer la distinción entre: propiedad privada en términos lockeanos, según Locke hay algo que inmanentemente es propiedad individual: el cuerpo humano y el trabajo que se hace con este, por lo que el individuo se apropia de todo aquello que es producto de su propio trabajo (Waldron, 2010) o sea “la propiedad privada –resultado del trabajo propio- basada, por así decirlo, en la fusión del individuo laborante independiente, aislado, y sus condiciones de trabajo” (Marx, 2010: 754). Y propiedad privada capitalista, que desplaza a la anterior y es la que subyace en nuestro sistema. Esta última se funda “en la explotación del trabajo ajeno, aunque formalmente libre” (Marx, 2010, pág. 754). Ese es el secreto, a través de la propiedad privada, reinante en todo el mundo como el gran derecho moderno, se logra la escisión del obrero con la propiedad sobre las condiciones para la realización del trabajo (Marx, 2010, pág. 709), pues de ese modo encuentra aquella mercancía libre que al ser consumida produce valor y plusvalor.

Bibliografía:

Código Civil Chileno, edición 2010 para estudiantes. Santiago: Editorial Jurídica de Chile.

Marx, Karl. (1985) El dieciocho de Brumario de Luis Bonaparte. Segunda edición, traducción: O. P. Safont. Barcelona: Ariel.

----- (2010) El Capital. Crítica de la economía política, tomo I, libro 1. Proceso

de producción del capital. Primera edición, traducción: Cristian Fazio. Santiago: LOM.

----- (2012a). El Capital. Crítica de la economía política, tomo III, capítulo XXXVII y XXXVIII. www.librodot.com

----- (2012b). Crítica del Programa de Gotha. www.infotematica.com.ar

Riesco, Manuel (2012). "Parte de un siglo", borrador.

Röpke, Wilhelm (1960). "Más allá de la oferta y la demanda". Versión directa del alemán por Rafael Ortola. Valencia: Fomento de Cultura, Ediciones.

Trotsky, Leon (1962). "El pensamiento vivo de Karl Marx". Cuarta edición, traducción: Luis Echávarri. Buenos Aires: Editorial Losada S.A.

Waldron, Jeremy (2010). Property Law, Patterson, Dennis ed., A Companion to Philosophy of Law and Legal Theory, Wiley-Blackwell Publishers, Second edition, Oxford, 9 y ss.

El valor del trabajo directivo

*Gerardo Rojas
Estudiantes de Ingeniería Civil Industrial
U. de Chile*

Como es tradicional en Chile desde hace ya varios, muchos años, enero se transforma en el mes de las oportunidades y las elecciones para un gran número de quienes finalizan sus estudios secundarios y se embarcan en esa aventura llamada educación superior. Para ellos es natural (o al menos es muy deseable) averiguar todo lo referente al mundo universitario y laboral: oferta de carreras, mallas, ingresos al egresar, perfil de los egresados y, por supuesto, mercado laboral.

Hace un poco más de tres semanas Laborum.com publicó un ranking con las carreras más demandadas en el mercado laboral chileno. El listado es encabezado por Ingeniería Comercial, le siguen Contador Auditor, Ingeniería Civil Industrial y Administración de Empresas. Es decir, el mundo del trabajo de hoy en Chile requiere en una medida no menor, de profesionales y personas dedicadas a la administración y gestión. Pero esto revela algo mucho más interesante si se mira a través del cristal que hace tantos años Karl Marx creara en El Capital.

Tomemos las premisas que aparecen en el capítulo I del Resumen elaborado por Alejandro Yáñez de El Capital. Se dice que el valor de las mercancías reside en el trabajo humano. Toda mercancía tiene valor porque hubo una persona que trabajó durante horas en ella, y es posible llevar el producto al mercado para ser intercambiado. Adicionalmente, en el capítulo XIII del mismo libro se dice que cuando se aplica tecnología a la creación de mercancías no se transfiere más valor que el que le agregó el trabajo humano a la máquina tecnológica, y es muy inferior que si esa mercancía fuese elaborada sin maquinaria, sino sólo por las manos del hombre. Por último, para asegurar que el trabajo está efectivamente presente en

los bienes se hace el ejercicio de pensar qué diferencias hay en el quehacer del sastre y del tejedor. Se llega a que son oficios distintos, pero quitando las diferencias el terreno común que tanto sastre como tejedor pisan es que en ambos utilizan el cerebro y músculos humanos y hay un desgaste.

Ahora bien, los tiempos han cambiado. Hace cinco años no existían los iPads, hace veinte el computador era una herramienta de algunos, hace cincuenta el celular no era cotidiano y hace cien no se tenían las modernas máquinas con que en muchos sectores de la industria se construyen productos. Sin embargo, las personas siguen existiendo y sigue trabajando. Ve a lo que usted hace día a día.

Las preguntas que surgen de leer lo anterior son ¿dónde queda el valor de ese trabajo en la actualidad? ¿Cuáles son las mercancías que los administradores y gerentes crean, si sabemos que en realidad no tocan los productos que producen las compañías para las que trabajan?

El objetivo de este ensayo es desarrollar una propuesta coherente con la Teoría del Valor de Marx. Existen en nuestra vida cotidiana muchas profesiones que no crean productos tangibles directamente, algunas ni siquiera se relacionan con la producción de especies, como la actividad intelectual o la psicología. Aquí presentamos una incipiente y modesta línea del valor que tiene el trabajo con personas.

Antecedentes: avanza la tecnología, se traslada el trabajo

Ya observamos que los tiempos han cambiado y eso se nota en un cambio de estilo de vida traído por un avance en tecnología. Hoy nadie en Chile podría sobrevivir sin los elementos que nos acompañan día a día, basta recordar lo que sucede cada vez que falla el Sistema Interconectado Central: nada. Las personas no hacemos nada, porque sin electricidad no tenemos acceso a los instrumentos con los que trabajamos, nos entretenemos o nos

alimentamos.

Este cambio tecnológico desde la época de Marx ha hecho que las formas de trabajo cambien. Ahora hay menos obreros y más gente en la oficina, pues las máquinas han facilitado el trabajo, haciendo disminuir el número necesario de trabajadores para ejecutar el proceso de creación de, por ejemplo, pañales para bebé. Recuerdo cómo en la planta papelera de Puente Alto existen máquinas que sólo requieren materias primas al inicio, y arrojan pañales envueltos, con colores, formas, absorbentes y marcas. Todo, sin que más que dos personas actuaran. Dos personas, ninguna de las cuales era una señora que teje mantillas.

Este avance ha permitido (o impuesto) que las personas se dediquen (busquen) otras actividades. Llegamos así a trabajo administrativo, a los servicios tan masificados hoy. Se desplaza la actividad bruta para dejar espacio al trabajo con personas. Y no se trata solamente del trabajo masculino, sino también del femenino y del trabajo juvenil. El porcentaje de mujeres que trabajan activamente ha subido en Chile, desde 1990 a 2006, en casi 20 puntos porcentuales, según cifras del Informe de Desarrollo Humano para Chile, elaborado por PNUD en 2010. En el caso de los jóvenes se observa cómo hoy ellos acceden a cursar estudios terciarios. Se capacitan antes de ofrecer su trabajo en el mercado.

Sin mercancías: el trabajo del directivo

Tomaremos como caso de análisis en este ensayo el trabajo del directivo. Henry Mintzberg presenta en su texto "The Manager's Job" y en su libro "Managing" lo que en la práctica hace un directivo. Para llegar a las conclusiones que indican que los directivos en realidad no se dedican a coordinar, planificar, organizar ni controlar Mintzberg pasó 29 días con 29 directivos distintos. En cada uno de esos días observó que los directivos se desenvolvían en ambientes conversacionales, hacían que las personas actuaran y así la

agrupación, empresa o compañía llegaba a cumplir las metas propuestas.

Mintzberg describe lo que hacen los directivos en las siguientes premisas:

Los directivos trabajan incesantemente y prefieren los medios orales para recibir información.

Más allá que como autoridad formal, los directivos son en las organizaciones personas: Son cabeza visible, Son líder, Funcionan como enlace.

Juegan papeles informativos: son monitor, difusor y porta voz.

Finalmente, juegan papeles decisorios: son empresarios, son gestores de anomalías, son asignadores de recursos, son negociadores.

Validando el modelo se tiene entonces que existe un trabajo, existe un desgaste y si el trabajo humano crea valor, debe haber valor en lo que hacen los directivos, pero, ¿quién se lleva ese valor?

El análisis contrarrecíproco

A priori no sabemos qué pasa con el valor del trabajo directivo. Simplemente asumimos que existe, pero no tenemos idea de dónde ni por qué.

Asumimos como verdaderas las premisas de Marx mencionadas más arriba en este texto. Entendemos que el trabajo humano genera valor y que ese valor se traspasa. Hoy, dada la existencia de la industria de bienes y servicios, las mercancías no pueden ser los únicos objetos con valor, pues la movilidad del trabajo que ha generado el avance tecnológico dejaría a los humanos sin valor. Dado que cada vez hay mayor producción y avance y mejoras e innovaciones, pretender la falta de valor humano no calza con la realidad cotidiana.

Pero el ver el aporte de quienes trabajan en "la oficina" sí calza con la realidad cotidiana, y para demostrar que existe valor, es decir, para demostrar que el quehacer del ejecutivo y por tanto del directivo es valioso (tiene valor), pensemos por un momento que tal directivo no existe.

Si en una organización cualquiera no hay un directivo, entonces no habría una cabeza que mediante la creación de redes conversacionales orquestara el quehacer de la organización. Así mismo, no habría a quien prometer realizar determinado trabajo, a quien acudir en el problema, a quien reportar lo avanzado. Sin directivo en una organización, o las personas se vuelven robots y actúan de acuerdo a la contingencia tomando decisiones que no pueden tomar, pues la falta de poder concentrado complica la coordinación, o las personas colapsan con la organización.

Ahora bien, podría entenderse que, como la tierra para producir frutos, el directivo es necesario para que las empresas produzcan, pero no necesariamente entrega valor. En este punto hay dos argumentos que nos hacen creer que a diferencia de la tierra la persona que ejerce la dirección aporta.

Primero, existe trabajo humano tendiente a producir un algo. Este algo, en última instancia, es la mercancía que genera la firma. Pero entre tanto, en medio del proceso de producción, existe, además de lo descrito por Mintzberg una responsabilidad en el directivo que entrega valor. El segundo argumento se basa en el texto "¿Por qué la administración pública?" de Herbert Simons. En ese escrito se explica que a través de las organizaciones las personas son personas, mediante la pertenencia se realizan y contribuyen al mundo. El crear organizaciones depende del directivo, el hacer que funcionen y que integre a miembros. Hasta aquí no hay grandes diferencias del directivo con la tierra, pero si se piensa que al directivo le pagan por este servicio, es decir, ésta es su mercancía, sumando al primer argumento, entonces hay

generación de valor.

Se tiene entonces valor del trabajo directivo. Pero sigue sin responderse la pregunta de cómo se materializa o entiende ese valor.

Trabajo con personas: construcción de capital humano

Como propuesta de este ensayo se presenta la siguiente tesis: el valor del directivo se materializa y expresa en todas y cada una de las acciones de los dirigidos en la creación de una determinada mercancía y/o servicio, mediante la coordinación, correcta ejecución y mejoramiento de las personas que forman la organización. El valor del directivo en última instancia debería contribuir a mejorar a cada miembro de la organización, creando capital humano que mejore los procesos productivos.

Desarrollemos lo anterior:

Proponemos que el accionar del directivo traspasa valor a las personas con que el directivo trabaja mediante la articulación de la red conversacional que permite un buen uso de información e incita a la acción.

Además, que ese valor traspasado a las personas finalmente impacta la producción de las mercancías y por tanto el valor del trabajo directivo, al facilitar lo que se hace, también llega a las mercancías.

Finalmente como propuesta que aporte a las personas, entregamos nuestra visión en la que el trabajo del directivo debe construir capital humano en los miembros de la organización. Esto aumentaría el valor que las personas le traspasan a las mercancías, y por tanto el trabajo del directivo, de forma indirecta, también termina tomando cuerpo en una mercancía.

Implicaciones

Sin duda, Karl Marx es uno de los filósofos

más influyentes de nuestra época. Sólo basta recordar la encuesta que la BBC de Londres realizó a sus auditores sobre quién era el filósofo más importante de la humanidad, en la que el ganador fue Marx. Dicho esto, el pensamiento de Karl no es algo que deba tomarse a la ligera o no tomarse. Es bueno darle una vuelta a lo que piensa.

Lo aquí presentado es una nueva forma de ver el trabajo del directivo. Elimina el concepto tradicional e incluye el del trabajo humano, llevando hacia un terreno común el quehacer de todo hombre y mujer en el siglo XXI. Así es más fácil proponer, crear, construir y analizar nuevas distinciones que permitan mejorar la calidad de vida y de relaciones entre personas en el mundo actual.

Por último, entendemos que pensar en el trabajo del directivo como constructor de capital humano sale del sombrero. Pero no es más que la expresión de un querer aportar al mundo, y que en ese ensayo se condice bien con lo propuesto.

Esperamos que el lector tenga preguntas en su cabeza. Tenga dudas, propuestas, distinciones, conceptos, ideas locas y no tanto. Si de construir nuevas visiones se trata, agradeceríamos la colaboración, pues no estamos aquí para vivir aislados, sino para crear en comunidad.

Bibliografía:

Yañez, Alejandro (2008). El Capital de Carlos Marx, Editorial USACH.

González, Pablo (2010). Género: los desafíos de la igualdad, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Informe de Desarrollo Humano para Chile.

Mintzberg, Henry (2008), Mintzberg y la Dirección, Días de Santo, pp 5-25.

Simons, Herbert “¿Por qué la administración pública?”, Revista de Economía Institucional

nº 4, Universidad Externado de Colombia, pp 119-122.

Echeverría, Rafael (2005). “Ontología del Lenguaje”, Editorial JC Sáez, pp 255-258.

En torno a la libertad: Consideraciones entre Trotsky y Friedman

Nicolás Arenas
Estudiante de Administración Pública
U. de Chile

La cuestión de la libertad, en la teoría económica moderna, se ha manifestado siempre como un concepto abstracto e impreciso, esto porque las diversas corrientes intelectuales se han apropiado de él para sustentar las bases axiológicas de sus respectivas doctrinas, otorgándole una multiplicidad de sentidos e intenciones que no permiten una comprensión homogénea del término. En el presente ensayo se analizará la relevancia de discernir las distintas intenciones en torno a la libertad, confrontando la teoría de la libertad económica de Friedman respecto de la tesis bolchevique del trabajo obligatorio plasmada en la obra temprana de Trotsky, con el propósito de revelar la incompatibilidad entre la libertad individual y la liberación colectiva.

De Adam Smith a Milton Friedman, el liberalismo sostendría que la existencia del hombre bajo el fundamento de la libertad permite mantener la armonía natural de intereses (Sabine, 1994). Así, la cooperación mutua entre individuos, en relación a sus propósitos particulares y bajo una lógica utilitarista, fundamentaría racionalmente la libertad a partir de la maximización de los beneficios de las fuerzas individuales.

Tras la debacle y resurgimiento de las sociedades capitalistas de posguerra, diversos economistas liberales deciden retomar, con el objeto de criticar la excesiva intervención estatal que supuso la reconstrucción de la Europa occidental, los preceptos de la libertad económica en beneficio de un supuesto progreso económico global. Así, autores como Friedman o Von Hayek iniciarían una renovada corriente liberal que atacaría la figura del

Estado toda vez que este coartaría las libertades individuales a través de sus intervenciones. De este modo, los nuevos-liberales plantearían la necesidad de perfeccionar el capitalismo sobre la base de lo que ellos considerarían un modelo de competencia perfecta, permitiendo posicionar al mercado, y desautorizando al Estado, como único mediador político de la libertad.

El concepto de libertad, sin embargo, parece diseminarse en las necesidades económicas establecidas por los liberales. Ejemplo de esto, sería la concepción hegemónica de la economía global, donde el mercado garantizaría la diversidad de servicios otorgados por las distintas empresas, las cuales creerían poder asegurar la libertad de elección de los individuos a través del consumo. Pero ¿es posible hablar de libertad cuando no todos los individuos de una sociedad poseen el mismo poder adquisitivo para hacerse de un producto o pagar un determinado servicio? Y, por tanto, ¿es posible la libertad político-económica bajo un sistema capitalista?

En *Capitalismo y libertad* (1966), Friedman se refiere a la libertad del individuo como fin último de su existencia, considerándola como un valor en cuanto a las relaciones sociales. No obstante, la forma sustancial de la libertad radicaría en el mercado, como componente directo de esta, el cual –dirá Friedman– establecería la relación entre la libertad económica y la libertad política en base a la contraposición de sus respectivos poderes. De esto, se desprende la principal tesis de la filosofía de Friedman, en la cual sostiene: “la libertad económica es una condición necesaria de la libertad política.” (Beyer, 1995, pág. 436).

El concepto de libertad económica se funda en la libre elección de productos o servicios en torno a un sistema de competencia perfecta. Para que este sistema exista, sería necesaria la homogeneidad en la oferta de productos, la información completa de estos, la movilidad de los factores económicos (tierra, fuerza

de trabajo y capital) y múltiples ofertantes y demandantes sin barreras de entrada/salida del mercado. Todos estos factores anularían la posibilidad de que existiese monopolio, garantizando con ello una economía de intercambio y libre mercado, sustentada en las interrelaciones entre individuos y empresas privadas. Sería entonces desde esta premisa, apoyada en la lógica del *laissez faire*, que Friedman plantearía la incidencia de un capitalismo competitivo en la constitución de la libertad política y la libertad económica:

“La clase de organización económica que produce libertad económica directamente, es decir, el capitalismo competitivo, produce también libertad política porque separa el poder económico del poder político, y de esta forma permite que el uno contrarreste al otro.” (Friedman, 1966, pág. 23)

Sin embargo, habría que preguntarse de qué modo la estructura económica llega a contrarrestar al poder político, y cómo se genera esta división entre ambos. De aquí se desprende uno de los planteamientos principales de Friedman en torno al rol del Estado en la sociedad capitalista, el cual señala que la concentración del poder político constituye una amenaza a la libertad de los individuos, debido al carácter intervencionista y controlador de esta estructura. No obstante, reconoce la importancia del Estado al momento de regular, conforme al derecho, los dominios en los que recae la propiedad privada, por lo que establece la importancia del Estado y de los gobiernos en tanto instrumento de protección de la hegemonía mercantil. A partir de este planteamiento, Friedman se preguntará: ¿cómo podemos beneficiarnos de la promesa del Estado y al mismo tiempo evitar la amenaza a la libertad? (Friedman, 1966, pág. 14). Para responder a esta pregunta, el autor concibe dos tesis: la primera, sería el gobierno económico del mercado, basado principalmente en la cooperación voluntaria entre individuos bajo una interrelación de las empresas privadas. Esto permitiría el control

y regulación por parte del sector privado sobre los poderes del sector gubernamental, manteniendo una “eficaz protección” de las libertades de palabra, religión y pensamiento (Friedman, 1966). En segundo lugar, se establecería la dispersión del poder estatal, sustentada en una alta descentralización de sus respectivos órganos, con tal de contrarrestar la influencia del poder político por sobre el poder económico.

Este principio de causa-consecuencia, que gobierna la conexión entre la economía y la política (Friedman, 1966), parece determinar una interdependencia directa entre ambas, tal y como lo hubiese planteado el mismísimo Marx cien años antes. Se genera, sin embargo, una disyuntiva en la tesis de Friedman, pues, éste plantea la libertad política como un efecto de la escisión de ambos poderes, proponiendo, al mismo tiempo, la desconcentración del poder político en pos de la libertad. De este modo, tras la instrumentalización del Estado y los órganos centralizadores, no habría forma alguna de asegurar la desconcentración del poder, ya que las voluntades políticas serían remplazadas por relaciones de intercambio mediadas por empresas privadas, garantizando así las libertades individuales sólo bajo el alero de un supuesto equilibrio mercantil.

Pensar la cuestión de la libertad, en base a la dispersión orgánica del poder, sea este político o económico, nos conduce a un abismo o a una serie de dilemas en torno al significado de la libertad como fundamento de la existencia del hombre. En el texto *Capitalismo y libertad*, Friedman refiere el condicionamiento de la libertad en torno al grado de acción y posibilidades de elección de los individuos, esencialmente desde la premisa de que la variedad y diversidad de la acción individual permite evitar la mediocridad uniforme producida por la hegemonía estatal en la oferta de servicios. Así, la cooperación voluntaria entre individuos daría pie a una sociedad compuesta por diversas entidades privadas, donde las interrelaciones estarían reducidas

a “las elecciones económicas racionales, a la expresión de un gusto y de una necesidad que son satisfechas en el mercado” (Mulot, 2009, pág. 36) en pos de maximizar los beneficios personales, lo cual se resume –en términos neoliberales- en un mayor grado de libertad para estos individuos.

Aun cuando parezca extravagante, Friedman afirma la posibilidad de que todos podamos proveernos mutuamente de múltiples servicios, respondiendo con ello a la diversidad de preferencias de nuestros pares. No obstante, esta tesis pierde fuerza empírica, toda vez que no es posible la participación irrestricta de todos los individuos en el mercado y, si ello fuese posible, esto no se expresaría jamás en una igualdad de condiciones económicas. De este modo, hablar de libertad individual nos remitiría al hecho de que todo individuo tendría la capacidad de producir un gran stock de mercancías para hacerse parte del proceso de intercambio de productos o servicios en el mercado. Además, ya que el capitalismo competitivo no plantea la eliminación del dinero como factor común del intercambio de especies, cada productor debería asegurarse de mantener un nivel constante de utilidades que le permitiera adquirir servicios en torno a sus propias necesidades. En tal sentido, cada individuo necesitaría primero garantizar una cantidad determinada de ventas para mantenerse activo en el proceso social del intercambio mercantil. En razón de esto, un gran número de capitalistas no estarían resguardados en el goce de su derecho a la libertad, ya que el carácter oscilatorio de la economía especulativa supone inevitablemente la posibilidad de crisis financiera para un determinado grupo de empresas que no logre adecuar sus productos a las necesidades o gustos de la población. En consecuencia, el derecho a la libertad, para quienes no poseen medios para fundar una empresa privada, estaría limitado, e incluso lo estaría para aquellos que con su fuerza de trabajo sostienen la producción de una empresa, ya que sus salarios (inferiores,

por cierto, a las ganancias generadas por cada empresario) no les permitiría adquirir libremente los productos o servicios que ofrece el mercado, derrumbando la ilusión de Friedman en torno a la libertad de elección en un mercado competitivo.

Por factores como los recién mencionados, es que la libertad resulta difícil de concebir por medio de la descentralización económica, debido a que no existiría ningún órgano o institución capaz de asegurar la participación igualitaria de los individuos dentro del proceso de intercambio de mercancías.

La teoría marxista, a contracorriente, respondería a esta premisa, puesto que al criticar la concepción individualista del capitalismo (sea cual sea su expresión), atacaría la imposibilidad de integrar plenamente a todos los individuos. Garantizar la igualdad de oportunidades en un sistema de producción de mercancías no puede lograrse en el marco de un sistema que tan sólo beneficia a aquellos que tienen la chance de hegemonizar el mercado global. Desde la génesis del marxismo, con Marx y Engels, hasta su aplicación práctica y estratégica en autores como Lenin, Luxemburgo y Trotsky, se han hecho patentes las deficiencias del capitalismo, especialmente respecto de la premisa de una libertad individual, y, a partir de esta orientación teórica, se pretende cuestionar la teoría de Friedman en tanto sistema económico y político.

El sistema de planificación capitalista, para Trotsky, supone la distribución irracional de la mano de obra, esto es, predominancia de la compraventa como base del proceso de intercambio y de las oscilaciones de precios en el mercado capitalista contemporáneo, o lo que podría ser la inestabilidad de salarios en un sistema de capitalismo competitivo. La crítica de Trotsky al capitalismo y a sus concepciones liberales, están basadas en la planificación económica que este previó para la organización del socialismo ruso tras la Revolución de

Octubre, por lo que su oposición al régimen capitalista será considerada en función de la contradicción entre la planificación capitalista-(neo)liberal y la planificación económica de la transición al socialismo.

La concepción socialista de la libertad, en el contexto del Estado transitorio, se ve reflejada en la función que estos otorgan al trabajo en la sociedad socialista, donde –señalara Trotsky- el trabajo “constituye la organización de la nueva sociedad, porque toda sociedad descansa en el trabajo” (Trotsky, 2007). De esta forma, la organización de la sociedad sería, en efecto, la organización del trabajo, la cual necesita de su estructuración en base a un sistema económico-político centralizado.

La centralización de las tareas económicas habría sido elemental en el socialismo de siglo XX, debido a que es el Estado –gobernado por las mayorías trabajadoras- quien habría debido promover el trabajo obligatorio en pos de la planificación económica del régimen político.

Aquí se genera una disputa inevitable entre la concepción neoliberal y la marxista, ya que la centralización de la política y la economía, en un Estado autoritario, supone el aniquilamiento de las libertades en su máxima expresión. Trotsky, consciente de esto, respaldaría su tesis del trabajo obligatorio, al remplazar la predominancia de la privatización de la propiedad por el principio de la socialización de los medios de producción. Por otro lado, en oposición a la tesis del trabajo obligatorio, aparece el concepto liberal de la libertad de trabajo, el cual señala que hay completa libertad para los trabajadores en cuanto a elegir a quién vender su fuerza de trabajo. Trotsky en *Terrorismo y comunismo* critica este concepto argumentando que este supone una ficción jurídica sobre la base de la venta libre del asalariado (Trotsky, 2007, pág. 255), ante lo cual plantea la siguiente pregunta: ¿puede o no comprar un capitalista a un precio aceptable la fuerza de trabajo? (Trotsky, 2007, pág. 256) En virtud de esta disyuntiva, será que

Trotsky estableció la inoperancia del concepto de libertad de trabajo, el cual quedaría reducido, a fin de cuentas, a la elección forzada del trabajador de vender su fuerza de trabajo a un precio paupérrimo.

El concepto de libertad que defiende Friedman, por su parte, termina por perder viabilidad objetiva en cuanto régimen político-económico, debido a que no es capaz de resguardar el desarrollo igualitario de las masas involucradas en el proceso de producción mercantil. Así, por el contrario, la planificación económica de la transición al socialismo renegaría de toda posibilidad de libertad, argumentando que la protección de las libertades individuales no permitiría el crecimiento económico en igualdad de condiciones para todos los individuos de la sociedad, por lo que sería indispensable un órgano centralizador de la economía y la política, que permitiera la igualdad de condiciones para toda la sociedad. Pese al carácter coercitivo y controlador que supone la implantación del trabajo obligatorio como política de Estado transitorio, éste permitiría, a largo plazo, el goce colectivo de los productos del trabajo en igual (o similares) condiciones, siendo esto un propósito que supera la libertad del individuo y que se extiende a la liberación de las mayorías.

¿Será entonces la libertad el fundamento necesario para cualquier tipo de planificación político-económica? ¿O se constituiría éste como un valor agregado del que sólo unos pocos podrían gozar?

Bibliografía:

Beyer, H. (1995). Selección de escritos políticos y económicos de Milton Friedman. Recuperado el 2012, de CEP Chile: www.cepchile.cl/dms/archivo_1351_1567/rev60_beyer.pdf

Friedman, M. (1966). *Capitalismo y libertad*. Madrid: Ediciones Rialp S.A.

Marx, K., & Engels, F. (2006). Manifiesto Comunista. Santiago: LOM Ediciones.

Mulot, E. (2009). Liberalismo o neoliberalismo. ¿Continuidad o ruptura? Actuel Marx Intervenciones.

Sabine, G. H. (1994). Historia de la teoría política. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Trotsky, L. (2007). Terrorismo y comunismo. Madrid: Ediciones Akal S.A.

Cómo la plusvalía relativa influye en el proceso de creación de valor y como se relaciona este concepto con la distribución de la utilidad generada

*Cristóbal Bocaz
Estudiante de Ingeniería Industrial
U. de Chile*

“Un jardinero que cultiva su propio jardín, con sus propias manos, une en su persona los tres personajes, de propietario, agricultor y obrero. Su producción, por lo tanto, debe rendirle la renta del primero, la ganancia del segundo y el salario del tercero.” Adam Smith.

Hoy en día vivimos en un mundo altamente dinámico, donde las diferentes empresas u organizaciones deben adaptarse rápidamente a los cambios generados por el ambiente en el que se encuentran, sobre todo, adaptarse a los diferentes sistemas productivos para poder generar valor agregado a sus productos o servicios. Esto nos lleva a un concepto clave: Productividad. El modelo neoliberal define este concepto como “la cantidad de producción que obtiene una empresa a partir de una determinada cantidad de factores productivos, la cual puede ser distinta a la que puede obtener otra empresa. Influyen tanto las innovaciones tecnológicas como directivas de la organización” (Perloff, 2004, pág. 178).

A partir de esta organización de los diferentes factores productivos (donde se incluye obviamente la mano de obra de los diferentes trabajadores, tanto directos como indirectos del producto o servicio realizado), las empresas son capaces de cubrir sus costos fijos y variables para posteriormente generar utilidades, pero ¿cuánto es lo que tiene que trabajar realmente un empleado para cubrir sus propios costos de oportunidad? ¿Cómo el trabajador genera este excedente y en manos de quien termina la ganancia generada?

Para responder a estas interrogantes debemos adentrarnos en un personaje histórico que revolucionó el pensamiento de su época y lo sigue haciendo en la actualidad, es considerado por *The Financial Times* como uno de los cuatro grandes economistas de la historia y es considerado como uno de los clásicos de la economía, Karl Marx y su teoría de la plusvalía.

Karl Marx fue un destacado economista (entre muchas cosas más), el cual nació en 1818 en el reino de Prusia, actual Alemania. Entre sus obras más destacadas encontramos el *Manifiesto del Partido Comunista* y *El Capital*. En este último da a conocer su teoría de la plusvalía, la cual es clave para responder las interrogantes realizadas anteriormente.

Marx define la plusvalía como el trabajo no remunerado que realiza el trabajador, el cual está por sobre su fuerza de trabajo, y del cual el capitalista obtiene los beneficios producto del riesgo y costo de oportunidad que tiene al realizar sus diferentes inversiones. Para exponerlo de una forma simple consideremos lo siguiente: Un trabajador tiene una jornada laboral de 10 horas, en la cual produce 10 productos por cada hora a un valor de US\$1 cada uno, es decir, produce US\$100 en su jornada de trabajo, pero su salario alcanza solo los US\$80, este excedente, en este caso US\$20, queda en manos del capitalista por las razones antes mencionadas y tiene el nombre de plusvalía o plusvalor.

Este concepto nos aclara las dudas generadas en un principio pero nos instala otras, principalmente una: ¿existe alguna forma de que esta plusvalía crezca sin tener que aumentar la jornada laboral de los trabajadores y en manos de quien queda esta ganancia extra generada?

Marx también tiene la respuesta a la primera parte de esta interrogante, dando a conocer el concepto de plusvalía relativa, el cual definió como el plusvalor producido de la reducción de tiempo de trabajo necesario y del consiguiente

cambio en la proporción de magnitud que media entre ambas partes componentes de la jornada laboral. En este concepto la tecnología juega un rol clave, ya que al tener una innovación de este tipo y única en el mercado, generas una ventaja competitiva, la cual hace que aumenten las utilidades de la empresa de esta forma genere mayores ganancias a la persona dueña de estas utilidades extras.

Cabe tener en cuenta que estas ventajas no son perdurables en el tiempo y que solo la organización las tiene mientras estas no se masifiquen a nivel de la competencia lo cual lleve a una baja en los costos de todos y se vuelva al equilibrio de mercado, donde todos están en igualdad de condiciones y nadie saca ventajas de sus competidores.

Sin embargo según el teorema de Okishio una vez que se ha generalizado una innovación que abarata el producto, la tasa de ganancia, en lugar de bajar, sube, si los salarios se mantienen constantes. Esto se debe a que cae el valor del capital constante, por un lado, y por el otro aumenta la tasa de plusvalía.

Esto nos lleva a una disyuntiva, ya que este teorema se opone a lo planteado por Marx en relación a una baja en la tasa de ganancia, para lo cual varios economistas han planteado sus puntos de vista, entre los cuales encontramos a Anwar Shaikh, el cual critica el teorema diciendo que "si se adopta un modelo competitivo, en el que los capitalistas luchan mediante bajas de precios, y si se introduce el capital fijo, la tasa de beneficio debe bajar luego del cambio tecnológico. Presionados por la competencia los capitalistas adoptan métodos de producción que reducen los precios de costo, lo que equivale a un margen de ganancia mayor; pero lo hacen incluso cuando la tasa de ganancia baja. De manera que una vez que el nuevo método de producción se generaliza, la tasa de ganancia necesariamente es menor que la anterior".

Esto no convenció a todos, para lo cual el

profesor Rolando Astarita afirma lo siguiente: "La respuesta de Shaikh no es convincente, en nuestra opinión. En primer lugar, como dijimos, el teorema de Okishio fue generalizado por Roemer al caso del capital fijo. En segundo lugar, no es cierto que Okishio desconozca las guerras competitivas. De acuerdo al teorema, nada impide que cuando el capitalista innovador obtiene un margen más alto de ganancia venda el producto a menor precio que el establecido en el mercado, y con una ganancia más alta que antes de la innovación. En el período de transición hasta que se generaliza la nueva tecnología, pueden introducirse las presiones competitivas y la baja de precios; de hecho es el supuesto de Roemer. Además, como también sostiene Roemer, no es cierto que los capitalistas innovadores no tomen en cuenta la tasa de ganancia, como pretende Shaikh. Roemer sostiene que éste es un criterio que ha inventado Shaikh, y no corresponde con la competencia; pensamos que es correcta la objeción. (...) Como conclusión podemos decir que no es posible construir un contraejemplo numérico al teorema Okishio, respetando los supuestos de Marx. En particular, para que el cambio tecnológico del capitalista innovador tenga sentido económico, es necesario suponer que el aumento de la productividad, obtenido con la nueva maquinaria, es superior al aumento del valor de la maquinaria. Pero en este caso, cuando la innovación se generaliza, la tasa de ganancia sube. La respuesta que propongo es que hay que modificar uno los supuestos del cambio tecnológico de Marx, cuando formuló la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia, para explicar lo que sucede en la realidad" (Astarita, 2010).

A raíz de esto nos damos cuenta básicamente de una cosa, que los procesos de innovación tecnológica dentro de las empresas no crean un valor asociado extra, sino que mas bien transfieren valor el cual vuelve a un equilibrio al momento que las diferentes tecnología se vuelven de uso común o se masifican.

Ahora bien, este valor transferido en manos

de quien queda, ¿del capitalista? ¿de los trabajadores? ¿del administrador?

Smith propone que las ganancias son el pago justo al capitalista por su función social que era la de satisfacer las necesidades y proporcionar materiales y maquinaria para la producción. Ricardo plantea que “el principal problema de la economía política es determinar las leyes que regulan la distribución (...) La ley de gravitación de los beneficios es razonada muy sintéticamente así: a medida que progresa la acumulación de capital, el número de trabajadores empleados, las producciones, el volumen de los salarios distribuidos y el de las rentas aumenta regularmente, al igual que el precio del bien numerario y la tasa de salario natural expresada en moneda mientras que los beneficios totales aumentan hasta cierto punto, luego disminuyen y la tasa de beneficio disminuye constantemente. El progreso se detiene cuando la tasa de beneficio alcanza un valor umbral que permite exactamente la reproducción del sistema de manera idéntica. Este alcanza entonces el “estado estacionario” (tasa de crecimiento nula)”.

A partir de los datos recopilados, podemos concluir que la productividad es un factor clave al momento de generar valor en los productos, este valor generado extra es llamado plusvalía, el cual corresponde a el trabajo no remunerado que realiza el trabajador, el cual esta por sobre su fuerza de trabajo, y del cual el capitalista obtiene los beneficios.

La forma de generar una ganancia mayor sin afectar el tiempo de la jornada laboral es a través de la plusvalía relativa, este concepto esta ligado firmemente con la innovación tecnológica y como esta transfiere valor ya que el trabajador cumple con cubrir sus costos de oportunidad (su salario) en menos tiempo, lo que implica que trabaja mas tiempo para el capitalista haciendo que obtenga mas ganancias mientras se mantenga esta ventaja competitiva. El problema surge al momento de ver quien es el que debe recibir estas ganancias extras, autores como Smith,

Ricardo, Schumpeter y Keynes plantean diferentes alternativas pasando por que la ganancia adicional corresponde al capitalista, otros postulan que al administrador por hacer eficiente y eficaz el proceso productivo y otros dicen que a los trabajadores, quienes son los que finalmente realizan el trabajo asociado al producto o servicio entregado por las distintas empresas.

En fin, es un tema bastante amplio y el cual nunca se podrá tener una sola mirada de su implicancia en la sociedad, las diferentes posturas sociales tienen opiniones y fundamentos bastantes encontrados entre ellos y solo depende de la persona que lo estudie el enfoque que quiera realizar de ellos.

Bibliografía:

Perloff, Jeffrey M. (2004), *Microeconomía*, Tercera edición. Pearson Addison Wesley, Madrid. Pág 178

Astarita, Rolando. *Tasa de ganancia y el teorema de Okishio* (2010)

Okishio, N. (1961): “Technical Changes and the Rate of Profit”, *Kobe University Economic Review*, pp. 85-99.

Okishio, N. (1977): “Notes on technical progress and capitalist society”, *Cambridge Journal of Economics*, pp. 93.100.

Shaikh, A. (1991): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Bogotá, Tercer Mundo Editores.

Marx, Karl. *Capitulo V: La Mercancía. En su Crítica de la Economía Política - El Capital. Tomo I. México, Fondo de Cultura Económica, 1964.*

Mankiw, Gregory. *Principios de la economía. Cuarta edición. Thomson.*

Dos décadas de Crecimiento económico e Inequidad.

*Felipe Gajardo
Estudiante de Ingeniería Comercial
U. de Chile*

Introducción

Chile se ha caracterizado por tener un destacable crecimiento económico, sin embargo, también se caracteriza por poseer uno de los más altos índices de desigualdad en distribución del ingreso. Durante la década del noventa y dos mil, el crecimiento económico logrado fue asombroso, y fue acompañado de una impecable reducción de la pobreza, pero no así con la desigualdad, que se mantuvo estable prácticamente en el período, con leves reducciones y aumentos en algunos períodos. ¿Acaso el crecimiento económico no permite reducir la desigualdad?

En el presente ensayo se discute la búsqueda del crecimiento económico acompañado de una reducción en la desigualdad en distribución del ingreso.

Breve repaso de la evolución de ambas variables

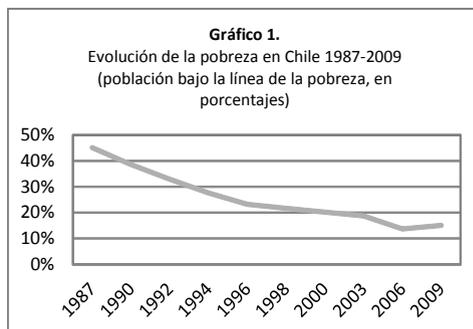
Chile ha alcanzado en las últimas décadas un respetable crecimiento económico. En los 90s el crecimiento del PIB per cápita fue de 5.4, y en los 2000s fue 2.6, muy lejano a los 1.2 promediado en los 80s (ver tabla 1). Esto significa una mejora en los salarios reales, en el número de empleos y por lo tanto en la reducción del desempleo. Ha logrado también reducir considerablemente uno de los principales problemas de nuestro país; la pobreza. De un 45,7% de la población en situación de pobreza en 1987, en el año 2009 se redujo a un 15% (ver gráfico 1). El crecimiento económico pareciese ser la panacea de los problemas de nuestro país, permitiendo una mejora en la calidad de vida de la población.

Tabla 1.

Crecimiento del PIB per cápita 1974-2009
(Tasa promedio anual de crecimiento, %)

	Chile	América Latina	Estados Unidos
1974-81	1,5	2	1,5
1982-89	1,2	-0,7	2,6
1990-98	5,4	1,4	1,7
1999-08	2,6	2	1,6
2009	-2,5	-2,8	-3,3

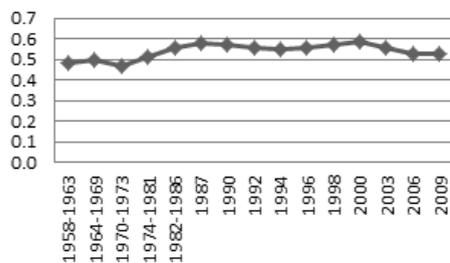
Fuente: Ffrench-Davis (2010).



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta CASEN y Ffrench-Davis (2004).

Pero si consideramos la desigualdad en la distribución del ingreso, la historia no es la misma. En la década de los 90, la cual es denominada la década dorada, en donde el crecimiento obtuvo su mayor rendimiento y la pobreza alcanzó una considerable reducción, la desigualdad se mantuvo prácticamente estable, con una leve reducción a comienzos de la década y un aumento a finales de ésta (crisis asiática). Ya en la década del 2000, la pobreza siguió disminuyendo, y la desigualdad disminuye tímidamente respecto a lo alcanzado en la crisis asiática (permanece sobre 0.5) en el año 2006 (ver gráfico 2).

Gráfico 2.
Índice de Gini para el Gran Santiago 1958-2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Larrañaga (2001) y Lambrecht (2011).

Es decir, en las dos décadas pasadas, se ha logrado un impecable crecimiento económico, pero a pesar de esto, la desigualdad en distribución de ingresos permanece estable, con leves disminuciones y aumentos en ciertos lapsus. Inclusive, el índice GINI no logrado alcanzar los niveles bajos que tuvo en la década de los 60s.

Una incógnita que nace de este breve análisis es que con el crecimiento económico, la desigualdad no corre la misma suerte que tuvo la pobreza o desempleo, de hecho en la década donde hubo mayor crecimiento económico (los 90s), también hubo mayor desigualdad (alcanzando el pick de desigualdad a fines de la década o bien en el año 2000). Nuevamente, ¿Acaso el crecimiento económico no es una herramienta para combatir la desigualdad?

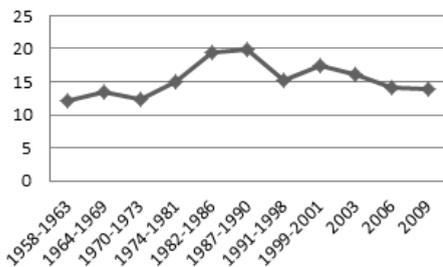
Relación entre Crecimiento económico y Desigualdad

De la sección anterior, se observó que en los períodos en donde hubo mayor crecimiento económico, la desigualdad en distribución de ingresos se mantuvo más o menos estable. Con esto nace la siguiente pregunta; ¿qué sucede con los hogares provenientes del quintil más pobre mientras la economía crece? ¿Sucede lo mismo que para los hogares de más altos ingresos?

Ya se evidenció que quienes vivían en situación de pobreza mejoraron su condición, por lo que los más pobres son beneficiados por el crecimiento económico (hay que considerar también las políticas de transferencias monetarias que se implementaron en los 90s y 2000s, por lo que no es directo darle todo el crédito al crecimiento económico, de hecho ¿cuál de ambas políticas alivia la pobreza en una mayor magnitud?). Los ingresos más altos también se vieron beneficiados por el crecimiento económico. ¿Cuál de ambos se benefició más? Analizando la brecha entre ambos quintiles (Ver gráfico 3), se puede observar que ésta disminuyó entrando a la década de los 90s, para un posterior incremento en la crisis asiática. Ya entrando a los 2000s, la brecha se redujo nuevamente pero nunca alcanzando lo anotado en los comienzos de los 90s. Por lo tanto, se puede concluir que el quintil más bajo podría haberse beneficiado un poco más que el quintil más alto a comienzo de los 90 y en los 2000s, sin embargo se vio fuertemente deteriorado en la crisis asiática. De esto sacamos dos conclusiones, primero, y un poco al margen del análisis, se debe considerar la gran brecha existente entre el quintil I y V, que refleja la tremenda desigualdad en distribución de ingresos que existe en nuestro país. Segundo, pareciese ser que el crecimiento económico logró reducir, aunque de manera insignificante, la desigualdad a comienzos de la década del 90 y 2000s, sin embargo, en períodos de crisis la reducción del crecimiento económico aumenta de manera significativa la brecha de ingresos de quintiles más alto y bajos. Lo anterior muestra que el quintil de más altos ingresos, se ve beneficiado tanto en épocas de buen rendimiento del crecimiento económico como cuando se contrae el crecimiento económico (o al menos pareciese serlo), mientras que el quintil de escasos recursos sólo se ve beneficiado, aunque marginalmente, en situaciones de crecimiento económico al alza, puesto que cuando se contrae, su ingreso cae exorbitantemente, alimentando la brecha entre los quintiles. Por lo tanto, se puede apreciar

que tanto en épocas de bonanzas como de contracción del crecimiento económico, los hogares de mayores ingresos en nuestro país son beneficiados relativamente a los menores ingresos de nuestro país.

Gráfico 3.
Ratio entre quinto quintil y primer quintil para el Gran Santiago



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Larrañaga (2001) y Lambrecht (2011).

Mecanismos contra la desigualdad en distribución del ingreso

Una vez evidenciada la evolución del crecimiento económico y la desigualdad, podemos observar que la brecha entre los quintiles más altos y bajos se reduce levemente en época de bonanza y aumenta en períodos de crisis. Pareciese ser que el crecimiento económico por sí solo no permite una reducción sostenible de la desigualdad en distribución del ingreso, por lo que para lograr un crecimiento con equidad se debe apuntar a la implementación de mecanismos que soporten a los hogares de escasos recursos en los momentos contractivos, y los potencie en períodos de expansión.

Reducción de la volatilidad

Dada la volatilidad de la economía mundial, y una vez evidenciado el malestar que ocasiona las crisis económica en los hogares de más escasos recursos, aumentado la brecha entre quintiles más altos y bajos, se hace necesario implementar una serie de políticas macroeconómicas acompañadas de

políticas fiscales y monetarias anti-cíclicas que sean capaces de reducir el impacto de las turbulencias provocadas por el exterior. En concreto, aumentar el gasto público en épocas contractivas, generando empleo sobre todo para los trabajadores menos calificados, quienes suelen sostener las familias de más bajos ingresos.

Aumentar el Capital Humano

Lo anterior es aplicable para cuando la economía se encuentra en recesión, pero en épocas de bonanzas se debe seguir implementado políticas para la reducción de la desigualdad. Evidencia empírica respalda la idea de que la mejor forma de combatir la desigualdad y la pobreza es incrementando el capital humano de quienes provienen de los quintiles más bajo. Así pues, una efectiva medida es impartir educación de calidad para todos quienes provengan de los hogares vulnerables. Las medidas de reducción de la volatilidad se están implementando en cierta medida actualmente, pero la impartición de educación de calidad con cobertura total a los estudiantes de más bajos recursos es un objetivo que se encuentra al debe. Probablemente está política sea la más certera para la reducción de la brecha de la desigualdad en distribución de ingresos a largo plazo.

Políticas focalizadas para la reducción de la pobreza

Pero las familias de escasos recursos no sólo necesitan políticas de largo plazo, puesto que las necesidades no cubiertas las viven día a día. Por tal motivo es esencial la existencia de políticas focalizadas a estas familias. Los programas de protección social implementados a comienzos del 2000 apuntan a la dirección correcta. Estas iniciativas incluyen una reforma de la salud; AUGE, al sistema de pensiones solidarias, una política de combate a la extrema pobreza; Chile solidario, estrategia de desarrollo infantil; Chile crece contigo, de seguro de desempleo, subvención preferencial en la educación, entre

otros (Contreras y Larrañaga (2010). Se debe profundizar aún más en estas políticas.

Reforma Tributaria

En la actualidad el sistema tributario pareciese no ayudar al crecimiento con equidad. Hay evidencia de que el sistema se comporta de manera regresiva. Uno de los mecanismos vigentes en el sistema tributario y que genera que las familias con mayores recursos paguen menos impuesto relativo a lo que una familia de menos recursos paga son los mecanismos de elución que existen actualmente. La creación de sociedades (ente jurídico) permiten a los empresarios reducir sus pagos de impuestos, y esta es una de cientos de formas para eludir. Pero sin duda el mecanismo que más alimenta la brecha de desigualdad en distribución del ingreso es el Fondo de Utilidades Tributarias (FUT). Esta herramienta permite que las empresas puedan no pagar impuestos por sus utilidades retenidas, por lo que quienes son dueños de grandes corporaciones, pueden no pagar impuestos a través de este mecanismo, un potencial dinero que podría ser destinado a políticas focalizadas en la reducción de la pobreza y desigualdad.

Conclusiones

Nuestro país debe lograr un crecimiento económico sostenible en el tiempo que sea acompañado con equidad. No puede considerarse un país desarrollado teniendo índices tan altos de desigualdad en distribución del ingreso. Para esto, debe mejorar los mecanismos existentes que permitan reducir esta brecha entre quintil más alto y bajo al menos coherente con el existente en los países desarrollados u OCDE. En concreto, aplicando mecanismos de reducción de la inequidad en distribución del ingresos, tanto de largo plazo (incremento capital humano de los quintiles de menores recursos) como de corto plazo (reducción de elusiones de impuestos y eliminación del FUT). Así también en épocas de bonanzas (programas focalizados a las

familias de menores recursos) y en períodos de contracción económica (transferencias monetarias, políticas fiscales que aumenten la demanda de empleo no calificado). También es pertinente preguntarse qué política económica tiene un mayor efecto en la reducción de la pobreza, el crecimiento económico (teoría del chorreo) o bien las transferencias monetarias realizadas en las últimas dos décadas. Este ensayo no se hizo cargo de otro problema significativo de nuestro país, que es la sustentabilidad de los recursos naturales usados para el desarrollo económico. Es importante entonces tener como objetivo país alcanzar un crecimiento económico sostenible en el tiempo con programas de equidad y sustentabilidad en los recursos naturales.

Bibliografía:

Contreras D. y Larrañaga O. (2010). "Las nuevas políticas de Protección Social en Chile".

Ffrench-Davis R. (2004). "Distribución del ingreso y pobreza en Chile". Capítulo IX del libro "Entre el Neoliberalismo y el Crecimiento con Equidad: Tres décadas de Política Económica en Chile".

Lambreth K. (2011). "La distribución del ingreso en Chile: 1960-2000. Análisis del entorno". Seminario de título a ingeniero comercial, mención economía de la Facultad Economía y Negocios de la Universidad de Chile.

Larrañaga O. (2001). "Distribución de Ingresos en Chile: 1958-2001"

ENE