

Los chilenos bajo el neoliberalismo

Clases y conflicto social

Carlos Ruiz Encina

Giorgio Boccardo Bosoni



Chilenos bajo el Neoliberalismo. Clases y conflicto social

© Carlos Ruiz y Giorgio Boccardo

© Fundación Nodo XXI



Este libro se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-CompartirIgual 4.0 Internacional. Puede ser distribuido, copiado y exhibido libremente por terceros, mostrando los créditos correspondientes. Esta permitido crear y distribuir obras derivadas bajo la misma licencia que el original.

Primera Edición: El Desconcierto-NodoXXI, 2014

Segunda Edición: Mayo de 2020.

Visita nuestra página web www.nodoxxi.cl o síguenos en Twitter [@NodoXXI](https://twitter.com/NodoXXI).

Síguenos en Facebook [@Nodoxxi](https://www.facebook.com/Nodoxxi) y también en Instagram [@nodoxxi](https://www.instagram.com/nodoxxi).

Tabla de Contenidos

Introducción.....	5
Capítulo 1. Génesis histórica del neoliberalismo en Chile. Un breve preámbulo.....	10
1. La crisis de lo nacional-popular.....	10
2. Neoliberalismo y dictadura.....	15
3. El neoliberalismo “democrático”.....	24
4. Tensiones sociales y políticas en el “neoliberalismo avanzado”.....	31
Capítulo 2. Panorama general de la estructura social en el neoliberalismo chileno.....	38
1. Cambios generales en la matriz de categorías sociales.....	44
2. La modernización capitalista del panorama rural tradicional.....	47
3. Paradojas de la modernización del trabajo asalariado: más oportunidades y más incertidumbres.....	50
4. La nueva cuestión laboral: entre la flexibilidad y el encadenamiento.....	55
5. Tercerización y cursos de modernización.....	61
6. Marginalidad, pobreza y desigualdad: nuevas formas de inclusión y exclusión social.....	68
7. Dilemas de interpretación de la nueva fisonomía social chilena.....	73
Capítulo 3. Los grupos empresariales en el Chile actual.....	76
1. Fisonomía de los grupos empresariales.....	81
2. El nuevo poder empresarial tras la oligopolización de los mercados.....	91
3. La nueva dimensión latinoamericana del empresariado criollo.....	96
4. Regulación estatal de la “libre competencia”.....	101

5. El empresariado nacional capitanea el “neoliberalismo avanzado”	107
Capítulo 4. El ancho, heterogéneo y conflictivo mundo de los grupos medios.....	114
1. Composición interna de las grupos medios.....	119
2. El significado de la privatización de los grupos medios asalariados.....	132
3. Educación, promesas de integración y malestar mesocrático.....	139
4. Nuevas y viejas franjas medias.....	144
Capítulo 5. En el lugar de la vieja clase obrera: el nuevo panorama del trabajo, los antiguos y los nuevos asalariados.....	148
1. Estructura interna de las clases obreras.....	153
2. La nueva conflictividad laboral en el neoliberalismo avanzado.....	162
3. ¿Transformación o declive de la clase obrera?.....	176
Conclusiones. La conflictiva constitución de clases y grupos sociales en el Chile neoliberal	181
Bibliografía.....	193

Introducción

La profunda transformación neoliberal experimentada por la sociedad chilena arrasó con buena parte del viejo entramado social. Con ello, alteró en gran medida los basamentos sobre los que se levantaban las representaciones sociales de los grupos y clases sociales más relevantes de casi todo el siglo XX chileno. Y echa los cimientos, además, de un nuevo panorama. Así, la experiencia nacional no solo dejó atrás un modelo de desarrollo capitalista, una orientación de la acción estatal y un mapa de clases y grupos sociales; sino que, en un contexto de relativa estabilidad institucional y control social, y sostenidas tasas de crecimiento económico, registra la formación de un dinámico empresariado muy concentrado e internacionalizado, como también agudas mutaciones en el mundo del trabajo que modifican la fisonomía y el peso de los sectores medios y obreros, y una significativa reducción de la pobreza al mismo tiempo que acrecienta la desigualdad. Se trata de una transformación capitalista de una hondura sin par, que la distingue tanto en el escenario latinoamericano como mundial.

Pero eso no es todo. La propia forma de apreciar el panorama social se trastoca en este curso. A partir del giro neoliberal, los viejos términos de carácter clasista, propios de las interpretaciones clásicas sobre los cambios en la sociedad también sucumben. En adelante, la comprensión de la fisonomía de la sociedad, resulta marcada por el sello de la aguda desestructuración clasista que acarrea la reorientación de la estrategia de desarrollo capitalista. Sus efectos se proyectan, primero en los años ochenta, con la devastación de los grupos y clases sociales centrales del curso histórico anterior, el período nacional-popular;¹ y luego durante la década de los noventa y los primeros años del nuevo milenio, bajo la prolongación interesada de la desarticulación social heredada de la etapa autoritaria a manos de la “governabilidad democrática” y sus correspondientes fuentes intelectuales. Un proceso, este último, que se empalma con modalidades de dominio abocadas a una naturalización de las transformaciones ocurridas bajo la dictadura. Las condiciones sociales que lo posibilitan, estriban principalmente en el hecho que, todavía en esos años que siguen a la transición a la democracia, no asoman nuevos términos de maduración clasista anclados en el nuevo contexto social que arroja la gran transformación

¹ Para una caracterización de este período, y la propia noción de lo nacional-popular, puede consultarse Faletto (1979).

acaecida. Esto último es lo que, precisamente, empieza a cambiar sobre la mitad de la primera década del siglo entrante, con la emergencia de nuevos modos de acción y constitución social, sujetos justamente a aquellas condicionantes sociales que emergen a partir del giro neoliberal.

Vista esta transformación en una etapa de madurez como la actual, la comprensión del cambio social se hace inteligible distinguiendo lo efímero de lo trascendente en este agitado curso. Esto es, aquellas mutaciones temporales, propias del vértigo de unos revueltos cursos de desestructuración y la crisis económica que los acompaña en esos duros años ochenta, con su carga de confusas configuraciones sociales “de refugio”, respecto de aquellos vinculados a una condición que resulta más esencial a las modalidades capitalistas impulsadas bajo el signo del neoliberalismo. En efecto, esto es lo que muestran las series históricas de transformación de la estructura social chilena expuestas en este trabajo que, al acompañarse de la evidencia de la conflictividad social reciente, permiten atisbar el retorno de procesos de constitución clasista que, en distinto ritmo, empiezan a marcar tanto a nuevas franjas de los sectores medios como al resto de los trabajadores asalariados. De tal modo, el nuevo panorama social, propio de una experiencia avanzada de neoliberalismo registra la tensión entre lo que pugna por abrirse paso, expresivo de las nuevas condiciones sociales, y aquellos grupos más disminuidos que datan del período nacional-popular, como las viejas clases medias “desarrollistas” y las fracciones de trabajadores que mantienen algún asiento en el viejo movimiento sindical. En fin, un dilema relativo a advertir la mezcla de pasado y de configuración inédita que compone al presente.

A diferencia de otras experiencias, un rasgo distintivo del neoliberalismo criollo es la continuidad ininterrumpida de la orientación prevaleciente sobre todo este curso, tanto en términos económicos como sociales.² Se trata de una cuestión que remite a la eficacia de la dominación social y política, forjada con el ascenso de nuevos grupos empresariales y las fracciones medias gerenciales vinculadas a ellos. A lo largo de este proceso que ya suma cuatro décadas, estos grupos son capaces de forjar, de la mano de varias de las antiguas fortunas, una nueva alianza social dominante que trasciende hasta hoy. Pero al lado de ello, y a pesar de las bondades que acarrea para algunos sectores subalternos este nuevo orden, en la última década irrumpe un malestar protagonizado por franjas medias y, en menor grado, por obreros vinculados

² Para una revisión comparada de las modalidades que adopta el neoliberalismo en América Latina, puede consultarse Ruiz (2012a).

a las nuevas modalidades del trabajo. Son tensiones de más larga acumulación, al menos desde fines de los años noventa. Un fenómeno que no solo adquiere visibilidad creciente, sino que, cargado de novedad, en términos de organización y discurso, se aleja progresivamente del clivaje dictadura-democracia y, con eso, del temor al retorno de los militares que lo contiene en los inicios de la transición.

El ejemplo más notorio de aquello es la crecida sostenida de protestas estudiantiles que se apartan de las identidades políticas que marcaron la transición a la democracia, y terminan por concitar un inédito apoyo de amplias y heterogéneas franjas medias y trabajadoras. Pero no solo eso. De variopinto tipo, son más las revueltas que indican la gestación de nuevas fuerzas sociales. Unas, cuyos intereses y demandas, al no contar con canales suficientes de procesamiento en la institucionalidad vigente, en su desborde apuran una crisis de representación que alcanza todo el espectro político. Se trata de una crisis que acelera el agotamiento de los términos en que se constituyó la celebrada “governabilidad democrática” del régimen político chileno, forjados en los pactos que prevalecen durante la transición.

Es al calor de esos conflictos que se fragua la constitución de nuevas identidades sociales y, con eso, la posibilidad de la formación de bases sociales de una nueva política. Los marcados déficits de representación política que se han traslucido con tanta intensidad en los últimos años no provienen de la nada. Emanan de las restrictivas condiciones impuestas por la transición a la democracia, abocadas a proyectar la desarticulación que pesa sobre los grupos subalternos, como herencia de la etapa autoritaria (precisamente, la experiencia dictatorial más refundacional de todas en la región). Pero la eficacia de esos términos restrictivos y excluyentes, resulta cada vez más desgastada a medida que avanzan procesos de constitución de nuevos grupos sociales, que van dejando atrás aquel panorama cuya marca principal era la desestructuración del pasado. La novedad de las fuerzas sociales que emergen de los propios términos de la transformación capitalista experimentada no cabe en la política restringida de la transición, y pasa a desbordar sus cerrojos. Precisamente, por el hecho de ampararse en la debilidad de la presión de las viejas fuerzas sociales como único modo de procurar estabilidad, emerge de los pactos de la transición una forma de organización de la política que carece de capacidad de procesamiento institucional

de los intereses, demandas y conflictos emanados de la nueva realidad social consecuencia de la profunda transformación capitalista acaecida en nuestro país.

De tal suerte, el fin de la transición no termina saliendo de la mano de decretos intelectuales cortesanos, sino desde el fondo de la sociedad y sus mutaciones más trascendentes. Si en la póclica dosis de innovación política que prima en la transición anida su eficacia inicial, frente a un panorama social marcado por la desolación que acarrea la drástica mutación económica y social reciente, la porfiada prolongación de ese conservadurismo, en cambio, al que se acomodan las fuerzas políticas democráticas, termina por forzar el desborde de la institucionalidad de los cerrojos de la transición, cuando ese panorama comienza a mostrar la maduración de una acción social anclada, precisamente, en los cimientos arrojados por esa renovación de la estructura social chilena.

Pese a la visibilidad de estos cambios en el escenario social, las ciencias sociales –y la sociología en particular– aún no consiguen dar cuenta a cabalidad de su dimensión y sus alcances. La propia desarticulación de las clases y los grupos sociales gestados durante el período desarrollista ha dejado sin referentes a muchos de los grupos intelectuales que reaparecen en la escena democrática, buscando situarse por encima de los diversos intereses de la sociedad. Algo que, al alero de las modas intelectuales que siguen, empuja un interés disciplinar³ en temáticas particulares y “focalizadas”, referidas a pobreza, desigualdad, a unos grupos sociales reducidos a meros conglomerados económicos, o a una visión del individuo que –de la mano de una racionalidad instrumental y utilitaria– maximiza y moviliza recursos en el mercado para ascender en la sociedad. Puesta al desnudo, en el nuevo escenario, la estrechez de aquella escena intelectual tan propia de la oscuridad burocrática y cortesana de los años noventa, el panorama no es –empero– inmediatamente más alentador. Una pose de rebeldía y vaga novedad, descubre nuevos movimientos sociales a partir de rasgos discursivos y se apega a una obediente prescindencia de consideraciones “estructurales”, al tiempo que a una inconfesa sumisión a la doctrina del “fin de los metarrelatos”, redundando en un poco novedoso análisis fragmentado de la realidad social. Mientras, de otro lado, una óptica ceñida ortodoxamente a la vieja dinámica desarrollista a la hora de escrutar “grupos empresariales”, “clases medias”, “grupos obreros” o

³ Una discusión sobre el giro de la sociología puede encontrarse en Garretón (1996).

“sectores marginales”, suma más neblina a este panorama. En suma, la dificultad para encontrar nuevos códigos de interpretación lleva a buena parte de las ciencias sociales a reducir, y hasta suprimir, la clásica pretensión comprensiva del presente histórico, rindiendo toda pretensión analítica a una perspectiva meramente descriptiva.

El propósito de estas páginas es avanzar en una comprensión social del Chile actual. Al alero de una experiencia histórica signada por una nueva orientación capitalista, y su correspondiente refundación de la acción estatal, se busca indagar sobre los cambios en la fisonomía social del país y, en especial, sobre la configuración actual de nuevas clases y fracciones sociales, así como también sobre las modalidades de alianzas y conflictos que se producen bajo este peculiar fenómeno del “neoliberalismo avanzado”. Una lectura interesada, por cierto, que busca advertir las posibilidades de arranque de un nuevo ciclo histórico y, en particular, de la resolución del carácter social de una nueva alianza transformadora de la política y el Estado, y con ello dilucidar horizontes.

Capítulo 1. Génesis histórica del neoliberalismo en Chile. Un breve preámbulo

Larga y profunda ha sido la transformación neoliberal, al punto que muchas de las actuales configuraciones sociales parecen naturales para aquellas generaciones que no conocieron el Chile nacional-popular. En tal sentido, pareciera ser norma social que el empresariado local detente un cuasi monopolio del poder económico, político y cultural; o que, pese a todo lo injusto que resulte, el mundo del trabajo y los grupos más claramente configurados por la propia transformación neoliberal, escasamente se organicen o movilicen. Asimismo, hasta hace pocos años, lo habitual era que cualquier tipo de manifestación colectiva fuese reducida, desde los grupos dominantes, a “mezquinos intereses corporativos” que afectan las oportunidades de crecimiento y progreso de aquellos que apuestan por el esfuerzo y el trabajo individual.

Pero más allá de las ideologías de paso, cada sociedad se sustenta en correlaciones de fuerza históricamente constituidas, cuya resultante, conflictiva por cierto, permite comprender el tipo de orden social que se reproduce. De ahí que una determinada fisonomía social, las clases y el tipo de conflicto característico en una sociedad, estén estrechamente vinculados al proceso histórico que la antecede. Luego, en la comprensión del panorama social actual resultan relevantes algunos elementos de la crisis social y política que precede el curso del giro neoliberal, cuya profundidad se empalma con sus rasgos más constitutivos y trascendentes. Solo de ese modo es posible apreciar la hondura del cambio estructural y el nivel de incidencia que alcanzan las diversas fuerzas sociales en la configuración actual del Chile neoliberal.

1. La crisis de lo nacional-popular

Entre 1938-1973 se impulsa en forma sostenida una transformación de la estructura productiva chilena, orientada a lograr la sustitución de una serie de importaciones y cubrir parcialmente la demanda interna. Modalidad de crecimiento promovida desde un Estado que, fruto de la renta generada por el intercambio exterior y el endeudamiento, emprende directamente las tareas de la industrialización nacional, al tiempo que fomenta un empresariado industrial local por medio de créditos, subsidios y protecciones especiales, lo que también crea tempranamente una estructura

de demanda y empleo (Pinto, 1970). Aquella orientación estatal “comprometida” con las tareas del desarrollo y la consiguiente integración de las fuerzas sociales que la sustentaban – burocracias estatales, grupos obreros y ciertos sectores empresariales–, aceleran la concentración urbana, el empleo industrial y de servicios, y la ampliación de los servicios públicos. Por otro lado, la centenaria oligarquía agraria, pese a representar una fracción minoritaria de la sociedad, continuó influyendo en la política nacional-popular. Si bien cedió poder ante el ascenso de la clase media asalariada y obrera, mantuvo una significativa capacidad de veto y de cooptación política y cultural, en especial ante reformas que amenazaban su poderío rural y sus privilegios económicos (Faletto y Ruiz, 1970), así como también una resistencia capaz de impedir que la gran masa campesina “sujeta” a las haciendas accediera a condiciones de trabajo y beneficios similares a los de que gozaban los trabajadores urbanos.

Para algunos de sus críticos, la política liderada por el Frente Popular no atacó las raíces estructurales del subdesarrollo: el poder oligárquico y el gran latifundio, cuyas modalidades de producción y las relaciones sociales que se forjaban en su seno seguían siendo de corte tradicional, en tanto que el dominio de capitales estadounidenses sobre la gran minería exportadora no permitía el control nacional de la principal fuente de riqueza del país, así como una diversificación productiva capaz de asegurar el crecimiento por medios propios (Jobet, 1955). Aquello se tradujo en que ante la necesidad de escoger entre dos objetivos, la industrialización o la reforma social, se optara principalmente por la primera, lo que al mismo tiempo aumentó la dependencia local ante el capital estadounidense y aceleró las tensiones al interior de la alianza nacional-popular.

Las pugnas gatilladas por la extrema dependencia del empresariado local a la acción estatal, la presencia gravitante del capital multinacional y las propias dificultades del Estado para impulsar una industrialización intensiva en capital, confluyeron para mantener a importantes sectores de la población excluidos del desarrollo alcanzado por el Chile nacional-popular. Asimismo, la diversificación y oligopolización que adopta la industrialización sustitutiva y la ampliación de los servicios sociales promueven una mayor burocratización, tanto en el sector público como privado, lo que fortalece la expansión de los “sectores medios gerenciales” e incide en una sensible mesocratización de la sociedad por la vía de la asalarización (Faletto, 2008). En tanto,

las diferencias entre campesinos todavía sujetos al latifundio, los obreros de la industria y la minería, y una masa marginal sin acceso a la modernización urbana, dificultan en forma ostensible la acción común de los sectores populares.

A mediados de los sesenta, una nueva Democracia Cristiana (DC) y el inédito proyecto de la Unidad Popular (UP) intentan resolver, de manera considerablemente más amplia los problemas de integración social y el desarrollo nacional. El triunfo de Frei Montalva sobre Allende en 1964 obedece a un masivo respaldo popular al candidato DC por parte de sectores no obreros, que se suma al apoyo de sectores medios, parte de la oligarquía e industriales, y del gobierno norteamericano, que a esas alturas estaba decidido a evitar por todos los medios que un candidato socialista llegara al gobierno por la vía electoral. Desde un inicio, la llamada Revolución en Libertad de la DC buscó impulsar modernización económica y reformas sociales, para alcanzar una declarada “armonía” entre clases (Jocelyn-Holt, 1998). Tres reformas están en el centro de sus prioridades: la “chilenización” del cobre en alianza con el capital extranjero; una reforma agraria unida al impulso de la postergada sindicalización campesina; e inéditos programas de promoción popular de sectores urbanos marginales. Sin embargo, pese al amplio respaldo electoral y a una mayoría en la Cámara de Diputados aunque no en el Senado, las tensiones que acarrearán estos objetivos, unidas al aumento de la polarización política y social, no encontraron canales institucionales suficientes para ser procesadas dentro del Estado, y con ello parte del programa quedó trunco (Faletto y Ruiz, 1970).

En las elecciones de 1970 el electorado vuelca sus expectativas en Allende, que presenta un programa de ambiciosas transformaciones económicas, políticas y sociales. Pero la crisis de dominación heredada, no resuelta, del ocaso del período oligárquico, se profundiza y el gobierno de la Unidad Popular es interrumpido abruptamente en septiembre de 1973 por un golpe de Estado encabezado por los militares, las oligarquías, el empresariado y una fracción gravitante de los sectores medios, tanto asalariada como perteneciente a la pequeña burguesía, que buscan por todos los medios frenar el “desborde” popular de masas (Correa Sutil, 2004).

Un desborde que no está exento de conflictos entre un sector de la izquierda allendista que buscaba “consolidar lo avanzado”, y otro, que pretendía radicalizar las transformaciones en favor de su integración a la modernización. Esto marca la diferencia entre los grupos obreros de la

industria moderna y los sectores marginales, donde los primeros arrastran una historia de integración bajo organizaciones sociales y políticas, mientras que los segundos quedan sistemáticamente fuera del orden productivo y la construcción nacional, y con eso más ligados a las irrupciones populistas como la de Ibáñez en 1952 (Baño, 2003).

Diferencias sociales que condicionan las distintas posiciones de los partidos y líderes políticos de la Unidad Popular, más que –como se suele reducir– la porfía de unos dirigentes incapaces de acordar una dirección coherente (Ruiz, 2012a). En ese sentido, el conflicto abierto en las bases sociales de apoyo a la Unidad Popular delinea los dilemas de la solución política, y no al revés. El apoyo obrero se traduce en una presión por consolidar posiciones ligadas a la producción, cuestión difícil de conciliar con el apoyo de grupos marginales cuya movilización de base comunitaria está más ligada al consumo. Ello no remite a un “aburguesamiento” de la clase obrera ni a un potencial transformador de grupos marginales, sino más bien al carácter integrativo y oscilante de estos últimos. La UP necesita el apoyo de toda la base popular para enfrentar las resistencias a su proyecto, pero ello no es posible, y las tensiones crecen hasta paralizar toda iniciativa. La repetida solución de una apertura hacia las capas medias bajo un acuerdo con la DC, habría significado una pérdida de apoyo entre los grupos marginales que hubieran visto frenado su accionar comunitario y un retroceso al ser marginados de un acuerdo. Ello habría evitado el colapso de la UP bajo el golpe, pero no su desplome como proyecto político. A la inversa, la movilización marginal no solo habría producido un enfrentamiento con las capas medias, sino que también reducido el apoyo de grupos obreros de mejor posición, decididos a no poner en riesgo las mejoras obtenidas.

En tanto, en la inclinación de ciertos grupos medios por la opción autoritaria en los años setenta se expresa el derrotero de ascensos y descensos de sus diversas franjas, bajo un curso de diferenciación y heterogeneidad interna (Ruiz, 2012a). Con la industrialización irrumpe una élite ejecutiva que crece sostenidamente, una tecnocracia pública y privada, y el típico pequeño burgués de los “negocios enanos” de la economía primario-exportadora cede lugar al empleado moderno. La fracción más calificada e integrada laboralmente a las industrias y servicios de mayor tamaño, esto es, la “alta clase media”, ya en los años cincuenta y sesenta amplía el consumo de bienes durables y accede a los barrios más acomodados de las principales ciudades

del país (Faletto, 2008). En cambio, la “media clase media” se compone principalmente de medianos y pequeños empresarios urbanos, profesionales y empleados con cierta capacidad de consumo pero ajenos a las funciones mejor retribuidas. A los empleados de baja categoría, pequeños propietarios y empresarios que componen la “baja clase media” los diferencia del grupo anterior no solo un ingreso considerablemente menor, sino en forma más marcada sus distintas oportunidades de ascenso. Por tanto, si la media clase media se caracteriza por sentir que avanza hacia posiciones más favorables y emparentadas a los grupos privilegiados, la baja clase media por el contrario se siente amenazada por una eventual pérdida de estatus. En suma, si los sectores medios obtienen gran parte de su renta de su fuerza de trabajo, y no del dominio sobre los medios de producción, este rasgo pierde significado social y político ante las significativas diferencias que alcanzan sus ingresos, el acceso al sistema de privilegios, y sus actitudes y valores con respecto a la base popular.

Se trata de una tensión que estalla en el seno de la propia DC, y que impulsa el conservadurismo de amplios sectores medios, en un curso no exento de polarización interna, como ocurre en el gobierno de la Unidad Popular, donde se asumen cada vez más incompatibles las demandas de las clases media y alta y, por otro lado, las de unos grupos populares que masifican las disputas políticas. Por consiguiente, una de las claves para comprender a las clases medias y su peso histórico es la expansión y cambios del aparato estatal, en especial las franjas que se favorecen con ello. Pero eso no es todo. Hacia fines del período aparecen con fuerza otras fracciones medias, ligadas al sector privado, que provienen de la diferenciación productiva y que tienen una decisiva gravitación en la opción autoritaria y la transformación posterior donde, junto al empresariado y las propias fuerzas armadas, logran un fortalecimiento económico y un sitial dominante entre las distintas fracciones de clase media.

De lo que se trata es del fin de un ciclo histórico en el que la expansión del empleo administrativo estatal deriva de la creciente relevancia del sector público en la dirección del desarrollo, con una consecuente burocratización que también impacta sobre la propia empresa privada. El empleo administrativo urbano se convierte en una importante vía de ascenso social, que crece junto a la educación formal, como principal acceso a esa organización burocrática. Si la más importante fracción de la clase media vincula entonces su desarrollo a la expansión de la

función pública, la reorganización del Estado tradicional que acarrea el giro neoliberal significa la pérdida de su principal fuente de poder político y social, pues al transferirse al sector privado muchas atribuciones en la dirección de la economía, pierde su tradicional injerencia a manos de nuevas fracciones sociales ascendentes que, por lo demás, recelan en extremo de cualquier entendimiento con los grupos populares. De ahí una adhesión a la opción autoritaria como única forma de contener su desborde, y con ello el fin de la alianza nacional-popular y cualquier intento de resolución, mediante modalidades de integración de sectores subalternos, de la crisis de dominación oligárquica de los albores del siglo XX.

2. Neoliberalismo y dictadura

El golpe militar de 1973 y el régimen autoritario que se prolonga por diecisiete años no solo sepulta la “vía chilena al socialismo” que encabeza Allende, también aniquila la economía desarrollista y la política nacional-popular impulsada desde los años cuarenta. Un drástico vuelco histórico que no solo se torna contra el proyecto de socialistas y comunistas, sino también sobre la propia DC e incluso bases tradicionales de la derecha nacionalista. En ese sentido, los términos de constitución del propio régimen militar se transforman en un campo de disputas entre quienes apoyan un desarrollo nacional menos popular y otros que alientan la transformación radical del patrón de acumulación capitalista.

De hecho, entre 1973 y 1975 se desata una aguda pugna entre los adherentes al golpe militar. Por un lado, los “neodesarrollistas”, entre los cuales participa la Democracia Cristiana, sectores importantes de la vieja derecha y el propio nacionalismo militar; y por otro, los “neoliberales”, formados por jóvenes gremialistas de la Pontificia Universidad Católica, economistas monetaristas de la Escuela de Chicago y profesionales de la Universidad de Chile, que proveen las trascendentes tesis sobre la “subsidiariedad” (Fontaine, 1988; Correa Sutil, 2004). Asimismo, en marcha paralela pero mutuamente condicionada, la contienda al interior de los grupos militares se resuelve en favor del Ejército sobre la Fuerza Aérea, lo que permite a Pinochet erigirse al frente del conjunto de las Fuerzas Armadas. La desconfianza del general en la tradicional política nacional desarrollista abre cauces para que unos debutantes “Chicago Boys” copen los aparatos económicos de gobierno e inicien una radical reorientación de la acción estatal.

Es la expresión política de una nueva alianza social dominante, integrada por las propias Fuerzas Armadas, una tecnocracia civil de creciente gravitación y el sector más internacionalizado del empresariado local, nucleado en los principales grupos económicos que se orquestan en torno a la dinámica financiera (Huneus, 2000; Fazio y Parada, 2010). Un arreglo facilitado por la marcada debilidad local del sector industrial –a diferencia de otras vecinas experiencias latinoamericanas–, para forzar a pactos a la alianza emergente. Se trata de condiciones políticas de redefinición que perfilan la formación del nuevo modelo económico, más abocado a nuevos mecanismos de acumulación que a la modernización productiva propiamente tal. Una reorientación centrada en la “integración hacia afuera” en donde la acción estatal pasa, de la mano de estos grupos tecnocráticos y militares, a constituir un nuevo “mapa de la extrema riqueza” (Dahse, 1979) a través de la formación de grupos económicos que, pese a incorporar fortunas tradicionales, posibilitan la emergencia de nuevos conglomerados cuya relevante huella se prolonga hasta la actualidad.

a) La nueva política económica

Hacia 1975 la resolución a favor de los neoliberales, que responsabilizan a la política desarrollista de la recesión económica de ese año en que el PIB se contrae un 12,9%,⁴ permite iniciar las primeras reformas de orientación monetarista. Se impulsa una reforma tributaria que crea un Impuesto al Valor Agregado (IVA) de 20% –que en 1977 se extiende a los servicios–, consolidándose la recaudación impositiva sobre el consumo y el sello regresivo del sistema tributario (Larraín y Vergara, 2001). En tanto, la apertura de la economía y la entrada masiva de capitales permiten alcanzar temporalmente un alto crecimiento, reducir el desempleo –pese a despidos de funcionarios públicos y trabajadores en empresas privatizadas–, y mejorar el control de la inflación (Huneus, 2000).

La liberalización del comercio exterior suprime cuotas y barreras no tarifarias y reduce sistemáticamente los aranceles aduaneros –de tasas específicas en torno a 94% a rangos de 10 al 35% en 1975, y al 10% en 1977–, que concluye hacia 1979 con la fijación del tipo de cambio, en un giro de gran impacto sobre la producción para el mercado interno, que acelera el

⁴ Las estadísticas relativas a PIB nacional o sectorial presentadas para 1970-1990 y 1990-2000 se obtienen de Holloway y Marconi (2009), para 2000-2010 de Banco Central (2005 y 2011). En caso de obtenerse de una fuente distinta se indicará a pie de página.

reordenamiento del empresariado en el formato de los nuevos grupos económicos, ahondando el déficit en la balanza de pagos (Fazio y Parada, 2010). La liberalización financiera suprime exigencias al crédito interno y los préstamos externos, al reducir drásticamente la tasa de encaje de 80 a 10%, y abrir la operación de entidades financieras no reguladas. Entre 1975 y 1977 se libera la tasa de interés y los bancos fijan altas tasas de préstamos y depósitos, mientras se enajena casi toda la participación estatal en el sistema financiero, con excepción del Banco del Estado. Tras el retiro del Pacto Andino, se inicia el desembarco de entidades financieras externas que ofertan crédito a tasas desreguladas, lo cual produce la quiebra de dos bancos y su intervención por la Superintendencia de Bancos. Paulatinamente se abre la cuenta de capitales a grupos extranjeros, otorgándole amplias garantías e incentivos, así como a agentes locales no bancarios. Entre 1977 y 1980 se flexibilizan los requisitos a la banca local para obtener préstamos externos y apertura de sucursales en el exterior (Stallings, 2001). En 1981 la Ley Orgánica Constitucional sobre Concesiones Mineras sortea las restricciones a la venta de derechos de explotación minera fijadas en 1976 de la mano del nacionalismo militar, y pone en acción un modelo de privatización que se proyecta en los años ochenta y noventa.

La privatización de empresas públicas arranca en el mismo año de 1973 con la devolución de 325 empresas intervenidas durante el gobierno popular, sobre todo industriales, a las que se suma, entre 1975 y 1978, la venta de otras 200, en su mayoría adquiridas por el Estado durante la Unidad Popular. De las 400 empresas públicas que existen en 1973 solo quedan 15 en 1980 (Moguillansky, 2001). Una subasta que castiga entre un 27 y un 69% el valor real de las empresas, y con ello se crea una subvención estatal al patrimonio del emergente empresariado local. Un curso que revela el carácter más rentista que productivo de estos grupos económicos que concentran la propiedad de empresas y bancos.

La desregulación financiera y la débil fiscalización, posibilitan que los grupos que controlan la banca compren empresas públicas con créditos de sus propias entidades financieras (Vergara, 1996). Una conducta típica de los grupos económicos que emergen en este período, como Cruzat-Larraín, Matte, Vial o Angelini, en detrimento de los que pierden peso, sobre todo aquellos ligados a la actividad industrial (Montero, 1997). La imbricación de empresas y bancos privatizados no solo extrema la concentración. El ingreso masivo de productos importados y la

insostenible competencia para el sector productivo local, se compensa en estos grupos con las rentas de las altas y desreguladas tasas de interés sobre los activos financieros y las ganancias de capital por la compra de empresas a bajos precios. Además de articular los grupos económicos, las privatizaciones descapitalizan gran parte de las actividades productivas (Moguillansky, 2001) bajo el patrón rentista que adoptan.

Lo anterior acelera la entrada del capital externo, principalmente financiero, y su poder en la economía local, lo que junto a la privatización de empresas estatales delinea la fisonomía de los grupos empresariales de la nueva alianza dominante.

b) Bases políticas y sociales del nuevo orden neoliberal

Se trata de transformaciones que no son posibles de implementar sin la desarticulación de la capacidad de presión sobre la acción estatal que detentan las fuerzas sociales del período anterior. En sus inicios, la represión directa, la coacción legal, la suspensión de la negociación colectiva y una escasa fiscalización de la normativa vigente, diezman a las organizaciones sindicales (Ruiz, 2002). También la Escala Única de Sueldos (EUS) del personal del aparato público homogeniza las remuneraciones y las negociaciones sectoriales, y el Plan de Empleo Mínimo (PEM), a cargo de los municipios, crea un subempleo institucionalizado que paga un tercio del salario mínimo y ahonda la desregulación del mercado laboral (Drake, 2003). Pero más decididamente, las privatizaciones y la desindustrialización de la economía, debilitan el sindicalismo tradicional y la identidad sociocultural de los obreros.

Hacia 1978 se deroga la Ley de Inamovilidad que obliga a justificar el despido e impone la figura del “desahucio” con una indemnización por años de servicio. Se autorizan contratos de duración temporal y se flexibilizan los tiempos de trabajo bajo jornadas definidas por el empleador. Pero es el Plan Laboral de 1979 el que sienta las bases del nuevo orden laboral. El nuevo Código del Trabajo refunda la legislación sindical y la negociación colectiva, y con ello la desregulación formal del mercado del trabajo (Mizala y Romaguera, 2001), declara voluntaria la creación de sindicatos e individual la decisión de afiliación, al tiempo que excluye a los órganos multisindicales de la negociación colectiva. Se acrecienta el poder del empleador en dicha negociación, al reducirla a la empresa y suprimir su antigua dimensión ramal y nacional, así

como la intervención estatal. Además, elimina la huelga indefinida y sin reemplazo, y posibilita la paralización empresarial si la huelga supera la mitad de los trabajadores o pone en riesgo a la empresa. Finalmente, prohíbe la huelga en servicios públicos y abre un arbitraje privado.

En tanto, la Constitución de 1980 limita en forma proyectiva la amplitud política del futuro régimen democrático y define instancias de decisión estatal ajenas a la voluntad ciudadana, instala un sistema electoral de proporcionalidad corregida que fuerza la articulación restrictiva de dos coaliciones y el Tribunal Constitucional a cargo de eliminar decisiones de poderes del Estado que atenten contra el “espíritu” constitucional (Vásquez, 2005). El poder militar en la sociedad opera mediante senadores institucionales designados, el Consejo de Seguridad Nacional bajo su control, y la exclusión de la facultad presidencial para remover a alguno de los comandantes en jefe. Incluye disposiciones para preservar el orden institucional como altos quórum calificados para reformas de ese orden en el Parlamento, que a futuro obligará a pactos con las fuerzas que defienden la herencia autoritaria. A diferencia de la Constitución anterior, ésta no define un patrón de desarrollo sino que se centra en asegurar el orden interior y la reproducción formal del sistema institucional, por lo que su funcionamiento se concibe más administrativo que político, proyectando un ciudadano ajeno al desenvolvimiento de lo público, de la política y del proceso de toma de decisiones (Cristi y Ruiz, 1992).

c) La nueva política social del Estado: focalización, privatización y subsidiariedad

En 1978 la Oficina de Planificación Nacional, Odeplan, con rango de ministerio, se transforma en el espacio donde las nuevas élites burocráticas del régimen elaboran el discurso de legitimación sobre las ventajas sociales del modelo adoptado, en base a una concepción subsidiaria de la acción estatal (Ruiz, 2012a). Accionar que focaliza el gasto social en políticas para erradicar la extrema pobreza, bajo una “evaluación social” de los proyectos de inversión. Se trata de una política de bienestar restringida a los “verdaderos pobres”, en desmedro de los trabajadores integrados a empresas del sector “privilegiado” que vinculan sus beneficios a la presión sindical y política. Esta focalización de subsidios busca fomentar un “pinochetismo popular” en grupos marginales, y con ello, ahondar la diferenciación al interior del campo subalterno.

Al inicio de la próxima década, un segundo ciclo de reformas privatiza otro conjunto de funciones estatales e introduce nuevas dimensiones del modelo de acumulación. Se desmantelan servicios públicos mediante el traspaso a privados de gran parte de la provisión estatal de salud, educación y previsión social. Con ello se mercantilizan especialmente las condiciones de reproducción social de los sectores medios y obreros, antes beneficiados por el énfasis redistributivo del gasto social, que ahora deben valerse individualmente en el mercado. Ello alienta todavía más las diferencias con otras franjas medias y populares.

El sistema previsional se modifica radicalmente. La reforma de 1980 elimina el sistema colectivo de reparto de beneficios que diferencia gremios profesionales y de trabajadores, y lo sustituye por otro de capitalización individual, gestionado por empresas privadas y basado en cotizaciones y planes de ahorro obligatorios, donde los trabajadores además de cotizar parte de sus remuneraciones, pagan comisiones por su gestión a Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) que compiten por esas cotizaciones (Riesco, 2007; Arenas, 2010). El Estado asume un papel residual al mantener beneficios a quienes conservan el viejo sistema, incentivar el cambio al nuevo modelo y cubrir brechas ante cotizaciones insuficientes con una Garantía Estatal de Pensión Mínima. Luego, es la propia acción estatal la que reorganiza las condiciones de acumulación al entregar a ciertos grupos financieros el control de las cotizaciones de millones de trabajadores, que pueden invertir esos recursos en el mercado de capitales local. De esa forma, las AFP se convierten en una de las principales fuentes de financiamiento del nuevo patrón rentista de los grupos económicos.

El sistema de salud se descentraliza y se abre al capital privado. Si hasta 1979 opera la cobertura universal y gratuita del Servicio Médico Nacional de Empleados (Sermena) para el sector público o para privados que se acogen, y el Servicio Nacional de Salud (SNS) para el resto de la población, en adelante, ambos se funden en el Fondo Nacional de Salud (Fonasa), y se separa su financiamiento y provisión bajo el Sistema Nacional de Servicios de Salud que coordina una red de servicios regionales, en tanto la administración de la atención primaria se traspasa a municipios (Gogna, 2004). En 1981 se crea el sistema de financiamiento privado de prestaciones de salud mediante Instituciones de Salud Previsional (Isapres) a los que pueden optar los trabajadores. A diferencia del cambio previsional, el sistema público de financiamiento de salud

no se reemplaza, pero la reducción de inversión estatal en el sistema lo deteriora y, con ello, se alienta el desenvolvimiento del sector privado en el aseguramiento y la prestación del servicio. Todo lo cual deviene en un aumento significativo del gasto de las personas en esta materia y la proliferación de un lucrativo mercado de la salud.

La reforma al sistema educacional primario y secundario sigue una línea de privatización similar. En 1980 se impulsa la descentralización con el traspaso de las instituciones públicas desde el Estado central a municipios (Maldonado, 2003). El cambio incorpora al sector privado como proveedor de servicios educacionales subvencionado con recursos estatales. El financiamiento a instituciones cede lugar a un subsidio a la demanda, una subvención ajustada a la asistencia del alumnado, tanto para escuelas estatales municipales como particulares subvencionadas (Mizala y Romaguera, 1998). Los profesores de instituciones estatales quedan regidos por la legislación laboral del sector privado, lo que merma la proyección de sus remuneraciones y su estabilidad laboral.

En el caso de las universidades la dictadura apuesta primero a su desarticulación política mediante su intervención, el cierre de carreras y la expulsión de académicos y estudiantes. En 1981 inicia su privatización mediante la Ley General de Universidades, que separa las universidades de sus sedes autonomizando estas últimas, anula el carácter nacional de la Universidad de Chile, la desvincula de la formación de profesores, y fomenta la creación de instituciones privadas (Moraga, 2001). Además, la Ley de Financiamiento coloca a competir por el financiamiento estatal a los nuevos planteles privados –universidades, institutos profesionales y centros de formación técnica– con aquellos de carácter público, tras la introducción de un mecanismo de Aporte Fiscal Indirecto sujeto a la captación de estudiantes de mejores rendimientos, lo que abre un subsidio estatal al expansivo sistema privado de educación superior. La competencia por recursos se estimula con un régimen de autofinanciamiento para las instituciones estatales, que trae el cobro de aranceles junto a un sistema de crédito orientado a estudiantes de menor ingreso que los endeuda con el Estado (Levy, 1995). Cambios que no encuentran resistencia, dada la desarticulación general del mundo universitario.

En suma, la privatización de los servicios sociales estatales no solo impulsa a los nuevos grupos económicos sino que, visto en perspectiva, produce verdaderos nichos de acumulación regulada,

muy característicos de la nueva modalidad que adopta el desarrollo del capitalismo en Chile. Se trata de una expansión del patrón de acumulación que se dirige hacia nuevas esferas de relaciones sociales, que privatiza las condiciones de vida con una hondura de gran impacto social, fundamental para el desenvolvimiento de esta suerte de “capitalismo de servicio público” (Ruiz, 2012b). En definitiva, un peculiar capitalismo que ampara los procesos de acumulación principalmente en fondos de pensiones, así como en servicios educacionales y de salud, bajo regulación e incluso subsidio estatal, de modo que llega a manejar una masa de capital inédita en la historia local.

d) La crisis de los ochenta y los ajustes a la ortodoxia neoliberal

A poco andar, en 1982 y 1983, Chile enfrenta su peor crisis económica desde 1929, al punto que se debilita temporalmente el predominio de los equipos monetaristas en el gobierno militar. La pérdida de 16,4% del PIB será enfrentada morigerando la apertura comercial y de la cuenta de capitales, y el rescate de la banca y otras entidades ligadas a los nuevos grupos económicos, cargando al Estado con las deudas y subsidios involucrados. Tras el rescate estatal a la banca se impulsa otra reforma tributaria de carácter regresivo que reduce el impuesto a la renta, y lo concentra aún más sobre el consumo. Se crea el Fondo de Utilidades Tributables (FUT) para retrasar el pago de impuesto a las rentas personales en los casos en que las utilidades son reinvertidas, de lo que resulta que los dueños de capital tributan menos que los trabajadores ubicados en igual tramo de ingresos (Larraín y Vergara, 2001). Para estimular la inversión se fija un impuesto común de 10% a las sociedades de personas y sociedades anónimas y se deroga el impuesto que grava en un 40% las utilidades, se estipula que un 20% de los montos invertidos en activos financieros por personas pueden deducirse de impuestos y se abren incentivos tributarios a la compra de acciones, en especial de bancos intervenidos y nuevas privatizaciones. La carencia de oposición social y política permite proteger las bases de la alianza dominante.

Una vez controlada la etapa más difícil de la crisis, retornan con mayor fuerza los neoliberales a los aparatos económicos de gobierno. La apertura y el ingreso de capitales externos vuelven, ahora con mayor incentivo estatal, a inversiones en servicios básicos, infraestructura y rubros exportables. Llega un “segundo milagro” entre 1986 y 1989, con un 7% de crecimiento promedio anual y la caída del desempleo a 7,9% al final del período. Se eliminan los controles al ingreso

de capitales restablecidos en la crisis y se rebajan los aranceles aduaneros (Stallings, 2001). La política de cambio alto estimula que los capitales externos se vuelquen a la industria primario-exportadora, a través de filiales de transnacionales o en alianza con capitales locales que tienen una rentabilidad asegurada por la política estatal de incentivos (Moguillansky, 2001).

Un nuevo ciclo de privatizaciones busca consolidar al empresariado golpeado por la crisis y convertirlo en el motor del crecimiento. Es un curso en que prima la enajenación a precios inferiores al valor real de las empresas, al que únicamente acceden aquellos grupos con efectivo disponible (Campero, 2003). A fines de la década las privatizaciones alcanzan a grandes empresas en telecomunicaciones, energía y transporte aéreo, tanto en forma total como bajo el modelo de concesiones. De las grandes empresas públicas solo se mantienen bajo tutela estatal las mineras Codelco y Enami, la petrolera ENAP y el Banco del Estado (BancoEstado, con este nombre desde el 3 de agosto de 2001). Esta vez opera una alianza de capitales locales y externos que más tarde erige filiales en el exterior. En sus inicios, la inédita privatización de los servicios públicos es observada con cautela por el capital externo, lo que redundaba en que su control accionario fuese local. El permiso a las AFP para invertir en este proceso las convierte en principales propietarias y financistas del mismo. Se impulsa una suerte de “capitalismo popular” con la venta preferencial de acciones a pequeños inversionistas, funcionarios públicos y miembros de las Fuerzas Armadas. Pero prima la concentración de la propiedad. A corto andar, los grupos económicos se concentran en los bancos intervenidos por el Estado, lo que los beneficia a ellos y a los altos ejecutivos de esas empresas (Huneus, 2000). La poca transparencia del proceso agudiza tal concentración que, por ejemplo, en el sector eléctrico lleva al monopolio bajo la matriz Enersis, logrando un enorme poder político y económico (Moguillansky, 2001).

El panorama laboral no cambia, excepto sobre el empleo estatal, donde se instala una regulación especial que fija la carrera funcionaria y la estabilidad del empleo público, lo que muestra que, pese a su merma, retiene capacidad de presión (Cañas, 1997). Tampoco varía el panorama previsional y de salud. Se reprivatizan las AFP intervenidas bajo asociaciones de capitales locales y externos, y se les permite invertir en el sector privado. Se completa la descentralización de la educación escolar pública a pesar del déficit municipal, lo que trae despidos de profesores

(Serván, 2003). La Ley Orgánica Constitucional de Enseñanza (LOCE), aprobada poco antes de traspasar el mando al gobierno civil, fija la “libertad de enseñanza”, el reconocimiento de entidades privadas a todo nivel y las formas de control de esas nuevas instituciones, consagrando la transformación educacional en una línea crecientemente privatizadora y subsidiaria. Asimismo, se dicta la Ley Orgánica Constitucional del Banco Central que autonomiza la política monetaria del debate político, y se lanza un plan de capitalización de deuda que agiliza la solución de situaciones pendientes en forma favorable a los bancos (Stallings, 2001).

En ese lapso se acelera la institucionalización de varios pilares del modelo económico y político. Las negociaciones con la opositora Concertación de Partidos por la Democracia anticipan la “política de los acuerdos” que marca los años noventa, y trazan reformas a la Constitución que son plebiscitadas y aprobadas en 1989. Se elimina la proscripción a la izquierda y la atribución presidencial de disolver la Cámara de Diputados y declarar estados de excepción, pero se mantienen las bases del orden político-institucional, incluso se legitiman y aumentan los quórum parlamentarios para introducir reformas sustantivas a la carta magna (Garretón, 2007).

En las elecciones de 1989 triunfa el candidato de la Concertación, Patricio Aylwin (DC), con un 55% de los votos,⁵ sobre el representante de la dictadura, Hernán Büchi, el ministro del “milagro económico” en los ochenta.

3. El neoliberalismo “democrático”

La dictadura chilena fue una de las experiencias de carácter más claramente refundacional de la historia latinoamericana reciente. Por ello, los cambios económicos y sociales ocurridos bajo su égida, incluida la desarticulación de las principales fuerzas sociales de la etapa nacional-popular, no constituyen fuentes de inestabilidad durante el proceso de la transición a la democracia, como en el resto de la región (Ruiz, 2012a). Por el contrario, se trata de fuerzas que son excluidas de la transición por un pacto elitario de algunos de los partidos políticos opositores con el pinochetismo que, en definitiva, marca los venideros gobiernos de la Concertación. Se reitera así, ante las demandas sociales, a inicios de la etapa democrática, la necesidad de preservar el crecimiento económico y la estabilidad política de la propia transición (Boeninger, 1997). Un

⁵ Los datos sobre resultados electorales 1989-2009 se obtuvieron del Servicio Electoral (Servel) disponibles en www.servel.cl.

ideologismo que prescinde del carácter y los efectos sociales diferenciados de tal orden de cosas, sustrayendo muchas responsabilidades estatales de la política abierta, presentadas como “técnicas” y “apolíticas”.

El fortalecimiento del sistema político se concibe a través de su autonomización de aquellas fuerzas sociales distintas a la empresarial, lo que distancia a los partidos de la promoción de otros intereses y agrupaciones sociales. La capacidad representativa de la política se debilita, y queda así reducida a administrar los consensos impuestos (Baño y Faletto, 1999). Ello se traduce, entre otras cosas, en que el Estado se abstiene de regular muchos ámbitos de la sociedad. Es un régimen de prescindencia estatal en el procesamiento de los conflictos sociales que responde a la decisión de no volver a las anteriores formas de Estado, particularmente al Estado de Compromiso y sus equilibrios entre fracciones de clase (Weyffort, 1968), según la determinación que subyace en el pacto de la transición. De este modo, la modalidad de dominio que se erige no apuesta a un Estado que impulse y maneje un pacto social, sino más bien a mantener –bajo el eufemismo de la “gobernabilidad democrática”– la desarticulación popular heredada de la etapa autoritaria (Ruiz Contardo, 1995).

a) La legitimación civil del orden neoliberal heredado

Durante el gobierno de Aylwin (1990-1994) se legitima en democracia la política económica neoliberal. En 1991, la apertura comercial se acrecienta mediante la rebaja del arancel aduanero de 15 a 11% y se amplía la salida de capitales, facultando a bancos y AFP para invertir mayores montos en el exterior (Stallings, 2001). Siguiendo la línea estadounidense de integración latinoamericana, continúan las reformas de liberalización que buscan convertir a Chile en plataforma regional para la inversión extranjera. De ahí que se descarte el ingreso al Mercosur, dado que favorece modalidades nacionales y productivistas, y se opte por acuerdos bilaterales selectivos, mayor apertura y menor control local de la economía (Lozano, 1993). El flujo externo de capitales escala a unos 5 mil millones de dólares entre 1990 y 1993, equivalente al total de la etapa entre 1974 y 1989, y se acelera la asociación de grupos locales con capitales externos, convirtiéndose en el sello del primer gobierno democrático, al punto que obliga a su control para mantener un dólar favorable al sector primario exportador (Fazio y Parada, 2010). Sin embargo, se introduce un encaje al crédito externo que blindará a la economía local de la coyuntura

internacional especulativa en 1994, aunque posteriormente su eliminación a partir del acuerdo comercial con Estados Unidos resulta nociva en la crisis asiática de 1997.

Se ratifica el orden tributario favorable a grupos de altos ingresos y se evita elevar el gasto social mediante alzas de impuestos directos. La nueva reforma impositiva de 1991 carga más de un tercio a alzas del IVA, de 16 a 18%, y el impuesto al ingreso de las empresas se eleva desde un 10 a 15% (Waissbluth, 2005). Con ello se clausura la introducción de cambios progresivos; el IVA representa un 48,9% de los ingresos tributarios totales en 1994 (Larraín y Vergara, 2001). Las privatizaciones siguen su curso en puertos y sanitarias. En el sector minero se detiene la expansión estatal con la concentración de capitales externos, al levantar la prohibición constitucional de enajenar derechos de explotación minera a capitales privados que, a fines del gobierno, supera la producción y exportación de cobre estatal (Moguillansky, 2001).

En materia laboral las políticas neoliberales iniciadas en 1979 también se mantienen. Pese a la incapacidad de la Central Unitaria de Trabajadores (CUT) para enfrentar a los gremios empresariales, aprovecha su vinculación a la Concertación para negociar ajustes al Código del Trabajo. En 1993 se impulsan regulaciones que fijan criterios de estabilidad laboral, fuero sindical, formación de sindicatos y negociación colectiva; se restablece el carácter indefinido de la huelga pero con posibilidad de reemplazo temporal; se restituye la necesidad de causa justificada para despidos, pero se validan las “necesidades de la empresa” ampliando el tope de indemnización. Se impone que todos los trabajadores beneficiados por una negociación colectiva aporten al sindicato, pero se conserva la voluntariedad de afiliación, la acción sindical limitada a la empresa y el *lock-out* –o paro– empresarial; mientras la acción estatal en política salarial queda restringida a la fijación de salarios mínimos y reajustes del sector público (Ruiz, 2002). No obstante estos cambios, no se eleva el menguado nivel de sindicalización, que si bien crece al inicio de la transición, pronto cae en todas las áreas,⁶ al igual que la cobertura de la negociación colectiva.

El profesorado, ahora que sus líderes integran la alianza oficial, logra aprobar en 1991 el Estatuto Docente que los dota de una legislación laboral propia (Mizala y Romaguera, 2003). En 1993, sin embargo, se profundiza la privatización del sistema escolar con la Ley de Financiamiento

⁶ En 1991 la tasa de sindicalización alcanza el 15,3% de la fuerza de trabajo ocupada, en 1994 es del 13,3% (Dirección del Trabajo, 2002).

Compartido, que permite a los colegios particulares subvencionados y aquellos municipalizados en educación media, un cobro adicional a la subvención, aumentando así la segmentación social (Maldonado, 2003). En términos de previsión social, se autoriza que la inversión de las AFP en el exterior se realice en fondos de mayor riesgo (Stallings, 2001). Finalmente, el sistema privado de salud se afirma con la creación de la Superintendencia de Isapres como ente regulador, eliminando la tuición de Fonasa sobre el primero (Gogna, 2004).

En síntesis, el gobierno de Aylwin traza lo que, con matices, será la línea de acción futura de la Concertación: la continuidad de los fundamentos de la institucionalidad política alcanzada en la transición; un enfoque de economía abierta basado en el estímulo a exportaciones, en detrimento del sector orientado al mercado interno, y un gasto fiscal restringido; así como la privatización de los servicios sociales y la reducción de la protección estatal a políticas sociales focalizadas, con la excepción de ciertas concesiones corporativas a grupos sociales con capacidad de presión.

En 1994, triunfa el oficialista Eduardo Frei Ruiz-Tagle (DC) con un 58% de los votos sobre el candidato de la derecha Arturo Alessandri Besa.

b) Crisis económica y el reclamo de los estertores nacional-populares

El gobierno de Frei (1994-2000) radicaliza la apertura externa mediante acuerdos comerciales bilaterales que imponen los sectores financieros. En 1994 Chile ingresa al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), que fortalece el intercambio con las principales economías de esa zona. Luego se firma un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) con el Mercosur, como país asociado, esto es, sin ingreso pleno a fin de mantener libertad fuera de la región. También se suscriben Tratados de Libre Comercio (TLC) con Centroamérica, Canadá y México, y un ACE con Perú (Waissbluth, 2005).

El fuerte crecimiento inicial de 7,6% promediado entre 1994 y 1997 decae en 1998 con la crisis asiática, produciendo el desplome de los flujos de capitales y el comercio exterior. Las rentas de inversión externa no emigran del país y superan las reservas acumuladas, abriendo un riesgo para la balanza de pagos que termina por estallar con la caída del flujo de divisas y la demanda que desata la desconfianza ante la posibilidad de una devaluación del peso (Fazio y Parada, 2010). Durante el año de la crisis, el Banco Central vende divisas para reducir la masa monetaria y eleva

la tasa de interés ante la falta de liquidez. Pero la recesión retrae la economía en 0,8% y eleva la tasa de desempleo. Para contener la demanda de liquidez y elevar la recaudación se mantiene el IVA en 18%, se suprimen exenciones tributarias a grupos de altos ingresos pero no cambia el trato preferencial a las rentas del capital sobre el trabajo (Larraín y Vergara, 2001). Si a comienzos de los años noventa la inversión externa apunta a las exportaciones, ahora lo hace a los servicios privatizados como electricidad o telecomunicaciones (Moguillansky, 2001). Para incentivar la reactivación de la economía se promueve la construcción de obras públicas, pero bajo modalidad de concesiones, integrando al sector privado nacional y extranjero a la administración de éstas (Stallings, 2001); tarea que hasta entonces realizaba solo el Estado.

En 1998 un acuerdo entre el gobierno y la CUT fija el ingreso mínimo por tres años. Pero se niegan mayores cambios a la legislación laboral, así como la intervención del gobierno en disputas entre trabajadores y empresas privadas. La tasa de sindicalización y de negociación colectiva sigue cayendo, como reflejo de la debilidad sindical (Drake, 2003). Tampoco cambia el orden previsional, pese a que, tras la bonanza inicial, por primera vez en 1995 el sistema tiene pérdidas para los afiliados. A ello se suman las oscilaciones que no replican las alzas iniciales, mientras que las comisiones de las AFP absorben más de la mitad de las rentas de los primeros veinte años de operación (Arenas, 2010; Riesco, 2007).

Los ajustes al Estatuto Docente, que buscan flexibilizar las condiciones laborales de los maestros, abren un conflicto con el Colegio de Profesores (Mizala y Romaguera, 2003). En tanto, la caída del mercado del carbón en 1997 significa el cierre del yacimiento estatal de Lota, desatando protestas que se vinculan a otras situaciones de crisis, constituyendo las primeras movilizaciones sociales relevantes de la transición. La protesta de los estudiantes universitarios estalla por el déficit del fondo del sistema de créditos para el pago de aranceles a estudiantes de escasos recursos, y por el proyecto de Ley Marco de Universidades Estatales propuesto en 1996, que profundiza la relación subsidiaria entre el Estado y sus universidades (Cifuentes, Cuenca y Salinas, 1998). La fuerza estudiantil, que reaparece en los años noventa reducida a demandas económicas específicas, no da cuenta de las mutaciones ocurridas en un escenario juvenil que deja de ser expresado por las juventudes políticas (Ruiz y Toro, 2006). Con todo, la protesta social todavía se vincula principalmente con fuerzas sociales características del anterior período

nacional-popular que, pese a su desarticulación, aún mantienen mínimas condiciones de resistencia a la radicalización de la política neoliberal en democracia.

La elección presidencial de 1999 resulta ajustada. Tras el cuasi empate en primera vuelta, triunfa con un 51% de los votos en segunda el candidato de la Concertación, Ricardo Lagos (PS), sobre el representante de la Alianza, Joaquín Lavín (UDI).

c) El inicio del desembarco empresarial en la Concertación

El gobierno de Lagos (2000-2006) se caracteriza por buscar la confianza de los nuevos grupos económicos locales. Mantiene la política de integración y apertura con los centros de la economía mundial como la Unión Europea, China y Estados Unidos, mientras descarta un ingreso pleno al Mercosur. Entre 2000 y 2005 el arancel de los países con acuerdo cae de 4 a 0,8%, y las importaciones de esas regiones suben de 25 a 77% del total (Fazio y Parada, 2010). Tras el TLC con Estados Unidos, Chile renuncia a expropiar o nacionalizar cualquier inversión extranjera en el país, y se abre a arbitraje externo toda medida tributaria que pueda estimarse transgresora de los acuerdos. Se disuelven los mecanismos de encaje que a inicios de la década frenan el ingreso especulativo de “capitales golondrina”, fortaleciendo la alianza de sectores financieros locales y externos, que se convierten en los principales beneficiarios de estos términos de vinculación al mercado mundial. Todo ello constituye una línea que posibilita un cambio en la conducta empresarial, cuyas dirigencias gremiales, a diferencia del período dictatorial, se acercan paulatinamente a la Concertación.

En el 2001 se ajusta el manejo presupuestario a la “regla de superávit estructural” que fija el gasto público en un 1% por debajo del ingreso fiscal estimado, para lo cual se alega el déficit arrastrado del rescate de la banca en los años ochenta, la línea cambiaria en la década siguiente y los pasivos ligados a las pensiones mínimas y asistenciales (Arenas y Guzmán, 2003; Velasco et al., 2010). Ello bloquea el uso de excedentes, como los del cobre, para encarar el escaso valor agregado de las exportaciones, el deterioro de la pequeña y mediana empresa con la apertura externa o la regresiva distribución del ingreso. En ese sentido, el gobierno de Lagos consolida el giro neoliberal con una apertura sin par en América Latina y un manejo macroeconómico que aumenta el peso de los grupos económicos exportadores y financieros, con lo cual el

empresariado termina de ajustar su actitud de aceptación hacia la Concertación y deja atrás una relación casi orgánica con los partidos de derecha (Campero, 2003). La nueva generación de líderes gremiales que encabezan la poderosa Confederación de la Producción y el Comercio – ente que aglutina a las organizaciones patronales más importantes del país–, con vínculos estrechos con una tecnocracia que crece en los gobiernos de la Concertación, encauza al empresariado en esta senda.

Entre 2000 y 2001, Lagos enfrenta un cuadro adverso en materia política y social: debe sortear acusaciones de corrupción y un novedoso movimiento de estudiantes secundarios que irrumpe en la pacífica escena social chilena, relativizando la imagen de una inamovible apatía juvenil que marca la década de los noventa. Pese a ello, las reformas neoliberales avanzan de forma ininterrumpida. En el plano laboral, en 2001 se crea un seguro de desempleo para empleados del sector formal, con financiamiento a cargo del trabajador y aportes del empleador y del Estado. Se realiza una reforma laboral que conserva las causales de despido, eleva las indemnizaciones, en especial por despido injustificado o práctica antisindical, reduce la jornada y horas extraordinarias, amplía la vigencia de convenios colectivos pero mantiene la pauta de negociación al interior de la empresa, de huelga y paro patronal (Rojas, 2007). El margen de inversión de las AFP crece al trasladar el riesgo de las opciones de inversión al trabajador (Arenas, 2010). En salud avanza el subsidio estatal a servicios privatizados al ampliarse a instituciones privadas el financiamiento estatal del Plan de Acceso Universal con Garantías Explícitas (AUGE), que cubre patologías con fondos fiscales sin distinguir la institución que presta la atención (Gogna, 2004), desdibujándose la frontera público-privada con un subsidio estatal a Isapres, clínicas y hospitales privados. En 2005, tras un primer proyecto rechazado por el empresariado, se aprueba un royalty que grava en 4% las utilidades, a cambio de una invariabilidad tributaria de 15 años para las concesiones mineras. El alza del cobre dispara el flujo de divisas y, a falta de control cambiario, aprecia la moneda local, afectando las demás exportaciones (Fazio y Parada, 2010).

En el ámbito educacional la agenda neoliberal sigue su curso. En 2005 se crea el Crédito con Aval del Estado (CAE) que licita carteras de deudas de estudiantes de la educación superior a la banca privada, donde el Estado hace de aval. Para incentivar a la banca se acota el riesgo y se

permite vender la deuda de estudiantes con baja proyección de ingresos al Estado –o hacer efectivo el aval–, y recibir por ello una comisión estatal que deviene en el principal subsidio a la banca privada, generando enormes rentas que superan los propios pagos de los estudiantes (Ciper, 2011). Su anuncio desata una protesta estudiantil que logra el apoyo del profesorado e incluso entre autoridades universitarias, al punto que el Consejo de Rectores expresa públicamente algunas coincidencias, formalizando así por primera vez en esta etapa un malestar más general de la comunidad universitaria. Las movilizaciones vuelven a ocupar las calles de Santiago y las principales capitales regionales; los estudiantes consiguen abrir un diálogo con el gobierno que termina en un acuerdo de las federaciones estudiantiles que aumenta los recursos del Fondo de Crédito Solidario y flexibiliza algunos criterios de evaluación socioeconómica para la asignación de créditos de estudio (Ruiz, 2007). No obstante, el CAE se termina por aprobar en el Parlamento, configurando un nuevo subsidio estatal, ahora para estimular la ganancia de grupos empresariales privados ligados al nuevo mercado de servicios universitarios.

Ese mismo año, y sin consulta popular, se realizan ajustes constitucionales concertados por ambas coaliciones en línea con la “política de los acuerdos”. Cambios que buscan una conciliación con el nuevo mando militar, y consagran prebendas heredadas a cambio de suprimir “enclaves autoritarios” como senadores designados, la redefinición del Consejo de Seguridad Nacional y restituir como atribución presidencial el poder de remoción de los comandantes en jefe de las distintas ramas de las Fuerzas Armadas (Garretón, 2007). Pero se mantiene el esquema político-institucional, los rígidos límites a la pluralidad de fuerzas políticas, la multiplicidad de esferas de dirección estatal no electivas, el sistema electoral binominal, el Tribunal Constitucional y los altos quórum instituidos para evitar nuevas reformas.

En la elección presidencial de 2005 triunfa Michelle Bachelet (PS), nuevamente en segunda vuelta, con un 53% sobre Sebastián Piñera (RN), el empresario que encabeza la derecha en la contienda.

4. Tensiones sociales y políticas en el “neoliberalismo avanzado”

El cambio social subyacente a la refundación autoritaria y su proyección en la democracia, eleva a nuevos planos subjetivos la desarticulación social heredada del período anterior (Ruiz, 2012b).

Más allá de una marginalidad que se reduce, la gran mayoría de la sociedad vive la experiencia de una creciente homogenización de sus condiciones de vida, bajo una acentuada concentración de la riqueza. La privatización de los derechos antaño garantizados por el Estado impacta en medio de una gran inestabilidad de las posiciones medias y asalariadas. La eliminación de derechos sociales universales, además de acrecentar la desigualdad, reduce las certezas de la reproducción cotidiana, signada por la soledad del individuo ante la indeterminación de sus condiciones de existencia. Una de las mayores consecuencias del desmantelamiento de la antigua protección social, estriba en la alteración de las condiciones culturales de desenvolvimiento de la vida cotidiana. Cambio que en la experiencia chilena alcanza extremos inusitados, por el grado en que el costo de la reproducción social de los individuos recae sobre su propia capacidad de pago. Es una privatización que, en sus inicios, posibilita la desarticulación social y el desencanto con la política, pero fruto de su misma radicalidad se convierte en la base de malestares que paulatinamente retoman la escena social. Precisamente, la creciente convocatoria de movilizaciones de estudiantes y de otros grupos sociales desde el 2006 en adelante, termina por dejar atrás el inmovilismo de los años noventa, y advierte respecto a la conformación de nuevas fuerzas sociales propias del neoliberalismo.

a) Irrupción del malestar durante el gobierno “ciudadano”

El gobierno de Bachelet (2006-2010) enfrenta en su primer año la que fue la mayor movilización social desde la transición a la democracia. La protesta encabezada por los estudiantes secundarios, producto del alto costo de inscripción en la Prueba de Selección Universitaria (PSU), el valor del pasaje y la tarjeta escolar para el transporte público (Donoso, 2013), resulta el curso más visible de ello. El inusitado apoyo que obtiene de la ciudadanía golpea a la política y a los propios moldes de las fuerzas sociales tradicionales y sus principales liderazgos, como también al modo de acción gubernamental y la política social del Estado (Ruiz, 2007). De ahí en más, la “revolución pingüina” exige la derogación de la Ley Orgánica Constitucional de Educación (LOCE), revertir la municipalización y reinstalar la gratuidad, cuestionando ejes del modelo neoliberal en el ámbito educacional. El enorme apoyo a la demanda por la derogación de la LOCE abre una encrucijada para el gobierno: al rechazarla, termina por cerrar filas tras la Constitución de 1980. Luego, el conflicto rebasa la discusión corporativa y mediante su

sorpresiva capacidad de manejo, inédita amplitud social y marcado desapego a las identidades políticas conocidas, la protesta juvenil termina por canalizar una extendida frustración ante las barreras con que la élite impide el ascenso social a importantes sectores medios y populares.

Errática en sus comienzos, la respuesta oficial intenta desconocer al movimiento, cambia escenarios e interlocutores, hasta derivar el asunto sin mayor indicación a un Consejo Asesor Presidencial. Se hacen concesiones de corto aliento, como el pase escolar nacional y la gratuidad de la PSU, mientras este Consejo elabora un nuevo marco legal. Pero cambiar el modelo educacional implica decisiones mayores, pues resulta atado a la concepción subsidiaria de la acción estatal (Ruiz y Sáez, 2012). Las restricciones al ascenso social no responden solo al estado de la educación. La protesta abre un malestar mayor con la desigualdad y las razones de una diferenciación social que no descansa, como reza el credo liberal, tanto en la competencia equilibrada como en la rígida monopolización de las oportunidades. Pero la respuesta tecnocrática a las demandas impone el veto al diálogo social. Encerrada en una mirada “técnica”, la Concertación desconoce los conflictos que hay en la sociedad. Después de un acuerdo de ambas coaliciones se aprueba la Ley General de Educación (LGE), que introduce regulaciones al sector particular subvencionado, pero mantiene la municipalización y el financiamiento compartido (Varas, 2010).

Tras ello, la orientación neoliberal se mantiene. En materia fiscal, pese a un alza inédita del precio del cobre, se conserva una política restrictiva. En 2006, la Ley de Responsabilidad Fiscal fija el superávit estructural y crea el Fondo de Estabilización Económica y Social con los ingresos extraordinarios, que invierte en activos financieros externos (Varas, 2010; Velasco et al., 2010). Chile deviene acreedor neto con la alta entrada de divisas y la rígida política fiscal. El flujo aprecia la moneda local, eleva las rentas sujetas al precio de colocaciones del sector financiero e importador en el exterior, y reduce los retornos en moneda local de las empresas orientadas al mercado interno y las exportaciones no cupríferas, conservando los sectores favorecidos. Se autoriza nuevamente a las AFP a elevar los montos a invertir en el exterior, que ahonda la disparidad anotada al elevar los retiros en moneda local. Lo mismo produce la ausencia de una política cambiaria competitiva, como una intervención del Banco Central para

mejorar las condiciones de las exportaciones y apoyar la producción interna. La rigidez fiscal no estimula la demanda interna, y la fijación del IVA en 19% desincentiva la inversión.

La Ley de Subcontratación y Suministro de Personal aprobada en 2006 busca asegurar condiciones mínimas de trabajo, estableciendo obligaciones para la empresa mandante como, por ejemplo, asumir el pago de remuneraciones o indemnizaciones que los contratistas adeuden a los subcontratados, además de tener que garantizar similares condiciones de seguridad e higiene a todos los trabajadores, independiente de su condición contractual (Silva, 2007). Pero esta ley no obliga a equiparar las remuneraciones y los derechos laborales de los subcontratados con aquellos que alcanzan los trabajadores que dependen directamente de la empresa mandante, lo cual termina por legitimar estas nuevas modalidades de empleo precario y abrir un nuevo foco de conflicto social. En 2007, las protestas de los trabajadores subcontratados encaran la precarización del empleo en su forma más extendida: aquél carente de contrato permanente y de la protección consiguiente (Ruiz, 2008). A partir de conflictos iniciales como los del cobre, proliferan las agrupaciones de pequeños sindicatos que tolera la restrictiva legalidad. En la agricultura, la minería y los servicios, los trabajadores subcontratados buscan sobrepasar los límites de las pequeñas empresas contratistas que los absorben temporalmente para emplearlos en labores de las grandes empresas, y tratar directamente con estas últimas, intentando llevar a cabo un tipo de negociación vedada por el orden laboral vigente.

La recesión en gestación presiona por una línea fiscal y monetaria más activa, pero ésta se ajusta al marco instaurado hasta fines de 2007, que baja el superávit estructural de 1 a 0,5% para elevar el gasto público y estimular la demanda. Por su parte, el Banco Central interviene para limitar el tipo de cambio en 2008 (Fazio y Parada, 2010). Pero son medidas insuficientes. El precio del cobre y los *commodities* caen antes de la crisis mundial de 2008-2009. Aparte de desaprovechar el auge cuprífero para impulsar una auténtica política de desarrollo, ahora la crisis llega al sector financiero. Caen los recursos acumulados del superávit fiscal en activos externos, las reservas del Banco Central y los fondos de las AFP en el exterior. El Plan Fiscal de Emergencia eleva el gasto público, rebaja tributos y otorga asignaciones familiares.

Al final del período, se constata que la cobertura previsional ha crecido pero la mayoría de las cotizaciones no alcanzan la pensión mínima. Aún así, la reforma impulsada en tales

circunstancias en 2008, dista de una reestatización, así como de un retorno al sistema de reparto (Riesco, 2007; Ruiz-Tagle, 2007). Las AFP son centrales en la conformación y reproducción del mercado de capitales, por lo que el ajuste solo corrige sus efectos más regresivos dentro del marco de la acción estatal subsidiaria, limitándose a crear el Sistema de Pensiones Solidarias para quienes carecen de previsión y el Aporte Previsional Solidario para pensiones bajo el ingreso mínimo, traspasando de este modo al Estado la carga social del sistema.

En definitiva, los malestares confluyen en señalar un déficit de representación política que no puede seguir amparado en los restrictivos requerimientos emanados de la transición a la democracia, cuando la gobernabilidad subsume a guisa de control social otras dinámicas. La decantación de los cambios sociales cursados y sus contradicciones, han terminado por producir la emergencia de nuevas fuerzas sociales y nuevos problemas. Aunque los conflictos sociales no socavan por sí mismos el actual modelo económico y político, la política queda impelida a reajustarse. Los malestares instalan un aviso del agotamiento de los moldes restrictivos de la política que, sin embargo, resulta abiertamente desoído durante el gobierno de Bachelet.

En las elecciones parlamentarias y presidenciales de 2009, la Concertación pierde la mayoría en la Cámara de Diputados, no así en el Senado, y el propio gobierno pierde las elecciones presidenciales en segunda vuelta frente a Sebastián Piñera (RN), quien con un 52% de los votos, supera al ex presidente Frei (DC).

b) Cuestionamientos a la política social subsidiaria

Tras veinte años, la Concertación cae en una estrecha derrota signada más por la baja de su votación que por el alza de su oponente. Pese a los malos augurios, el nuevo gobierno logra instalar una imagen ofensiva, que aspira a ir más allá del enfoque tradicional de la derecha, con planteamientos en torno a materias como la regulación empresarial y medioambiental, cuestiones laborales, impositivas, redistributivas, la pobreza, los propios derechos humanos, del consumidor y minorías sexuales. En suma, se trata, en forma insistente, de captar banderas asociadas a la Concertación. Una política que, por cierto, no necesita mayor novedad. Basta profundizar varias de las políticas neoliberales con las que la Concertación gobernó veinte años, hasta sepultar su

ideario socialdemócrata y la aspiración a construir una representación nacional, como son el modelo de Estado subsidiario y las políticas sociales derivadas.

Los problemas del gobierno de Piñera (2010-2014) estarán en otro lado. El 2011 brota un malestar largamente incubado, que desborda la cuestión educacional y alcanza las privatizadas condiciones de vida, aunque encuentra en la primera su eslabón más débil. Y lo encabezan precisamente los hijos de esta modernización neoliberal. De ahí el desconcierto de las élites. Los jóvenes que se toman las calles son el resultado más diáfano de ese proceso, e irrumpen contra varios de sus pilares. La “revuelta pingüina” de 2006 es su antecedente directo. El delgado hilo entre lo que va quedando atrás y lo que emerge como novedad en las formas de acción y constitución de fuerzas sociales, llega de la mano con el agotamiento y descomposición del espectro político, los cambios en los grupos sociales y las nuevas modalidades del trabajo y de socialización. En 2006 se impone la efectividad de los modos de dominio institucionales, que dejan a los estudiantes contemplando el arreglo bicoalicial de la LGE. Pero esa primera gran convulsión social del ciclo democrático trae la última conquista de la “política de los acuerdos” y sus excluyentes patrones de gobernabilidad. Un lustro después, ese mismo malestar vuelve a rugir.

El estallido del 2011, sin embargo, se distingue por la extensión social del conflicto. El carácter social de las fuerzas y sus demandas muestran la mezcla de viejos y nuevos elementos bajo la heterogeneidad que emana de la historia reciente.⁷ Pese a que, de nuevo, las caras más visibles provienen del mundo universitario tradicional, indicativo de mayor organización y un anclaje en el acervo cultural de las viejas clases medias desarrollistas, su rasgo distintivo estriba en el masivo ingreso de nuevos grupos poco asimilables a éstas. La impugnación al lucro y las modalidades subsidiarias de acción estatal llevan la crisis educacional más allá de los dilemas de política pública, abarcando los modos de acumulación y conformación del poder bajo la modernización vigente. Ello señala el agotamiento de los términos pactados en la transición, la eficacia de sus silencios y su capacidad para mantener un control a pesar del malestar acumulado. Eso terminó por explotar y son los “hijos de esa modernización” quienes abren las compuertas.

⁷ Para profundizar sobre el carácter social de la protesta estudiantil 2006 y 2011, revisar Ruiz (2013).

El reclamo de los estudiantes de las universidades tradicionales no desaparece, más bien se resignifica al fundirse con los nuevos estudiantes que, pese a su menor tradición organizativa, son más expresivos del nuevo mapa social y las tensiones de esa reproducción social privatizada. El malestar con el endeudamiento se superpone con el reclamo por una educación pública y el fin del lucro, siguiendo el trazo de fuerzas social y políticamente más amplias, que evitan el encasillamiento ideológico. Un envión de acción colectiva que termina por desbordar los moldes de control social emanados de la transición e instala el malestar, en inicio individual, como plataforma de constitución de nuevas fuerzas sociales. Pero más significativo aún, abre una inédita discusión pública sobre el modelo de sociedad que forjó el precoz y radical neoliberalismo criollo.

Los capítulos que se desarrollan a continuación buscan avanzar en una comprensión social de la sociedad chilena y su fisonomía actual. En particular, se formula una interpretación del sentido histórico de la transformación general de la estructura y los rasgos fundamentales de las principales clases y grupos sociales, en relación al tipo de conflicto social y cultural que estas configuraciones producen.

Capítulo 2. Panorama general de la estructura social en el neoliberalismo chileno

Hoy resulta ampliamente aceptado que en las últimas décadas la sociedad chilena ha experimentado un agudo proceso de cambios. Sin embargo, tal consenso no ha sido acompañado de una discusión sistemática, capaz de abrir un horizonte comprensivo al respecto. Lo que prima son esfuerzos aislados, que intentan avanzar en una interpretación de la transformación neoliberal desde el supuesto que las nuevas distinciones descansan en la capacidad individual de movilizar “capitales” para lograr integrarse con mayor suerte, y/o diferenciarse mediante el consumo; o bien, en base a criterios de diferenciación de larga data, que atienden principalmente al tránsito de clases y grupos sociales desde una sociedad rural tradicional a otra moderna industrial.

La primera opción ampliamente predominante, por lo demás, de orientación gradacional, supone que la estratificación de la sociedad se configura por un *continuum* de ocupaciones ordenadas según factores como los grados de calificación, las ramas de actividad, el prestigio social o los niveles de ingreso. Esta perspectiva centra la atención en las probabilidades, ascendentes o descendentes, que tienen los individuos para acceder a los distintos estratos sociales, ya sea por razones de tipo estructural o de carácter eminentemente individual. Allí, entonces, se observan los grados de “fluidez” que registra la estratificación de la sociedad, así como los “nudos” que impiden avanzar hacia modalidades donde primen mecanismos de ascenso social sustentados en el mérito individual. Los elementos de tipo clasista, en cambio, quedan en estos enfoques relegados a una suerte de resabio del mundo rural o, en su lugar, a factores clientelares propios de una época marcada por el populismo, a guisa de principales barreras que impiden a los individuos de mérito alcanzar las ocupaciones y posiciones que ostentan mayor prestigio social. Ejemplos de este enfoque son las investigaciones de Wormald y Torche (2004), que perciben en la sociedad chilena actual una alta movilidad absoluta de los individuos, fruto principalmente de la expansión educacional reciente, en un curso en el que se debilitan, al mismo tiempo, los componentes de tipo clasistas en la estratificación, entendidos en este caso como la mantención de la “posición de clase” entre padre e hijo, en favor de una expansión de la clase de servicios y

de los segmentos asalariados, como también de la clase de pequeños empresarios. Una observación que concluye en apreciar, en el caso chileno, un tránsito actualmente en curso hacia una sociedad “más fluida”, pese a que releva la persistencia, en términos de movilidad relativa – esto es, aquella que no depende del cambio estructural–, de la herencia de clase.

El supuesto que subyace tras esta forma de explicar los grados y modalidades de diferenciación social, estriba en remitir los grados de fluidez existentes en la estratificación social o la persistencia, si se prefiere, de mecanismos de adscripción propios de la sociedad rural, a la perduración de modos de cierre social anclados en la acción de las clases y grupos sociales vinculados a la dinámica estatal clientelar que caracterizan a la etapa nacional-popular. No obstante, el escaso análisis histórico y, en especial, la rígida negativa a incorporar la existencia de relaciones de fuerza entre los distintos grupos socio ocupacionales descritos, en relación a la acción social y específicamente las modalidades de desarrollo, oscurece la explicación relativa a las razones por las cuales unos grupos sociales se “movilizan” más que otros, o bien simplemente por qué ciertos individuos acceden a determinados estratos que, teóricamente, detentan mayor prestigio a manos de réditos económicos o sociales más bien escasos. En definitiva, se privilegia en el análisis –y en muchos casos se absolutiza– la presencia de los individuos por sobre las clases y grupos sociales históricamente constituidos. De esta manera, poco contribuye esa variante de estudios en advertir las posibilidades de constitución social y política de diversas fracciones sociales, más en un contexto como el actual, donde resultan marcadas por una significativa heterogeneidad en términos de su origen social, sus expectativas de vida, sus orientaciones políticas o sus posibilidades de acción colectiva.

A diferencia del carácter gradacional que se le atribuye a la perspectiva anterior, una segunda orientación resulta eminentemente relacional, a causa del eje explicativo remitido a las relaciones establecidas entre los grupos y/o clases sociales, que entiende los problemas de la diferenciación social a partir de procesos de formación e interacción de diversas clases o grupos sociales y, en ciertas perspectivas, en su relación con los estilos de desarrollo que estos conglomerados alcanzan en el curso histórico. A partir de la configuración de una matriz de categorías sociales articulada principalmente sobre la base de la ocupación, al nivel de calificación, la rama de actividad y los ingresos económicos a los que resultan asociadas dichas ocupaciones, se

incorporan consideraciones de ajuste histórico, de análisis de movilidad estructural, así como de conflicto entre los diversos grupos sociales. Se trata de una línea en la que el paradigma de la modernización y la estratificación social “moderna”, todavía constituye los criterios de distinción fundamentales, por lo cual mantiene un alto interés en precisar los grados de urbanización, industrialización, calificación y formalización alcanzados por los distintos grupos ocupacionales. En esa dirección, las investigaciones desarrolladas para Chile por León y Martínez (1985) y Martínez y Tironi (1985), confluyen en relevar que la transformación estructural impulsada desde fines de los años setenta provoca una “pérdida del peso estratégico” de la clase obrera en la acción estatal, al mismo tiempo que también las burocracias públicas son expulsadas del Estado y deben buscar “refugio” en actividades microempresariales, en los sectores urbanos informales e incluso en el mundo rural. Aunque ya hacia mediados de los años noventa, se aprecia una mayor tercerización y burocratización de las ocupaciones asalariadas del mundo privado, hecho que vinculan a una expansión de las clases medias, sigue siendo todavía la distancia educacional el factor que impide una mayor movilidad en la estructura de oportunidades (León y Martínez, 2001).

Pese a incorporar de forma más decidida el problema histórico de la estratificación social y los conflictos asociados a los estilos de desarrollo, esta segunda perspectiva todavía adolece de una mayor precisión respecto a qué clases y grupos sociales lideran los actuales procesos de modernización neoliberal en la sociedad chilena, centrándose más bien en configuraciones sociales que tienen origen en las disyuntivas propias del período desarrollista y la transición democrática. Precisamente, la persistencia de tales distinciones clásicas de estratificación, propias de las teorías de la modernización, hoy dan cuenta en forma muy limitada de las transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo, así como de las nuevas modalidades de la informalidad o de la creciente tercerización de la economía, que ya a fines de la década del noventa se consolidan en forma abrumadora sobre el panorama social local. Por otra parte, este análisis omite los problemas de formación de nuevas alianzas al alero de la transformación neoliberal, bajo su atención predominante en los sectores subalternos, careciendo de vinculación –relacional y mutuamente condicionada– tales mundos opuestos. Sin incorporar esas consideraciones, se escurece la posibilidad de articular una comprensión social del hecho que, por ejemplo, si bien las políticas neoliberales se impulsan en toda la región, es en Chile donde estas

reformas alcanzan una profundidad sin parangón en el mundo (Ruiz, 2012a), y las fuerzas sociales que se originaron en la etapa nacional-popular resultan claramente incapaces de detenerlas o siquiera condicionarlas.

La investigación que sigue a continuación busca hacerse cargo de dichos déficit de interpretación para el Chile actual. Para ello se aboca a avanzar en el trazo de una representación general de la sociedad en perspectiva histórica, esto es, entendida a través de los cambios de las clases y grupos sociales, desde los anclajes en el proceso histórico del pasado inmediato. En esta dirección, combina un examen de los cambios apreciados de una matriz de categorías sociales a lo largo de dicho curso histórico, observando el panorama social actual en línea con la hondura de las transformaciones económicas e institucionales acaecidas en las últimas décadas. De esta forma, busca vincular la interpretación de los datos económicos y ocupacionales con una comprensión de los procesos que sufren los grupos y clases sociales fundamentales, en diálogo con una tradición de largas raíces en la sociología latinoamericana, para situar en tal horizonte comprensivo una lectura del conflicto social reciente que atraviesa a la sociedad chilena.

Las series históricas de variación de la estructura social chilena construidas a partir de la matriz de clasificación formulada por Martínez y León (1987), se basan principalmente en aquellas divisiones establecidas en la sociedad a partir de los modos de vinculación de individuos con los procesos de trabajo y, en particular, con su posición ocupacional. Sobre esa base intervienen a continuación consideraciones relativas a niveles de educación, la edad y criterios de localización geográfica, para establecer diferenciaciones al interior del principal factor de análisis apuntado. Su recuperación y actualización permite, por ello, obtener un panorama general y comparativo de la actualidad, con la transformación económica e institucional del pasado reciente como marco de referencia, y avanzar así en la dilucidación del sentido que adoptan los procesos de diferenciación social que hoy resultan más significativos. En suma, más allá de los abundantes cuestionamientos teóricos relativos a la centralidad del trabajo en la configuración de la sociedad actual, el esquema en cuestión lo asume como variable principal, razón que lo convierte en un registro histórico de gran utilidad en la perspectiva de advertir procesos de transformación y conformación de “clases” a partir de las mutaciones acaecidas en el ámbito de la división

ocupacional, y su aproximación a las modalidades de acción que éstos despliegan en el proceso histórico.

El enfoque aquí empleado prioriza la articulación de una dimensión de totalidad social para apreciar el peso relativo y la significación de las distintas clases y grupos sociales, así como su transformación, reacomodo o declive dentro de la sociedad chilena. Esto no niega consideraciones sobre la estructura social basadas en rasgos de distinción ligados a fenómenos como el consumo, los estilos de vida o la educación. Pero el hecho de situar en primer lugar a la ocupación en el proceso productivo como fuente de diferenciación, supone que existen en la estructura social diferencias que trascienden el ingreso, el otro gran factor de medición en los estudios de estratificación, sobre todo los de índole económica, así como los orientados a investigaciones de mercado, que buscan preferentemente detectar nichos de consumidores. La construcción de grupos ocupacionales, incluso clases propiamente tales, busca evitar que se reduzcan todas las dimensiones de diferenciación social a una escala unidimensional, como ocurre con los agrupamientos realizados a partir de la variable ingreso, en la que suelen coincidir en un mismo nivel individuos de diferentes categorías y condiciones ocupacionales, aunque existan diferencias sustantivas en el tipo de recursos de mercado que controlan y, por lo tanto, en los determinantes de sus condiciones de vida.

Pero la consideración unilateral de la ocupación también puede conducir a equívocos. En algunos de los debates contemporáneos sobre el carácter más o menos clasista que detenta la estructura ocupacional, ésta suele reducirse a la estabilidad de una posición producto de la carencia de movilidad. Con esto, aparte de desechar una orientación marxista, que asume las clases sociales vinculadas a un conflicto inevitable, sucede que a partir de las dificultades de aplicar tal esquema de enfrentamiento de clases, se relega también toda perspectiva sociológica que considere los conflictivos procesos de formación, desarrollo y desarticulación de sujetos sociales. Se desecha así la clásica pugna entre burguesía y proletariado, perdiéndose también la visibilidad de fuerzas sociales relevantes para entender el proceso social. Desaparecen los sujetos sociales y ocupan su lugar agregados estadísticos, susceptibles de disímiles modos de intervención para objetivos determinados —como la focalización de políticas públicas o consideraciones de mercado—, empero, lo social se diluye en una suma de individualidades.

En tal sentido, los criterios relativos a la historicidad de los agregados o capas sociales resultan fundamentales para evitar agrupamientos con escaso sentido sociológico, o sea, agregados de variables continuas que indican grupos estadísticamente coherentes que sin embargo cobijan asociaciones espurias entre los elementos reunidos. Por eso, el esquema adoptado en esta investigación vincula la construcción de las categorías sociales a un análisis histórico del proceso social involucrado, buscando asumir así grupos constituidos en cursos histórico-concretos, para ser examinados a partir de los cambios en la estructura ocupacional.

Desde el punto de vista de las series históricas de tales “clases ocupacionales”, ello alude a consideraciones sobre las bases sociales de sustentación de los sucesivos modelos de desarrollo, en la medida que cada etapa del proceso de crecimiento se vincula a un modo específico de avance de determinados sectores económicos, así como a la emergencia y a la desarticulación de fuerzas sociales concretas. Por esta razón, se especifican ciertas ramas de la economía estimadas más dinámicas en cada caso, lo que indica que ciertos grupos de posiciones de la estructura ocupacional adoptan mayor o menor valor “estratégico” en cada etapa histórica. Se asumen así diferenciaciones que buscan captar la significación de los cambios económicos e institucionales más relevantes del período considerado. En nuestro caso, el llamado giro neoliberal y sus cursos de privatización y desmantelamiento de la vieja centralidad estatal, de desindustrialización y giro primario-exportador, de creciente gravitación de una impronta financiera, entre otras características.

De esta forma, se presenta un panorama global de la transformación reciente de la sociedad chilena a través de los cambios más sustantivos en las clases y grupos sociales, ubicando así el presente en relación a las mutaciones más características que experimenta nuestra sociedad en la historia inmediata. En especial, se busca discernir el grado en que la reestructuración económica e institucional impulsada hace casi cuatro décadas, forja condiciones para la formación y acción de clases y fuerzas sociales capaces de convertirse en oposición efectiva a dicho orden de cosas, mientras, paralelamente, sienta las bases de sustentación de la actual alianza social dominante en el Chile neoliberal. He allí el sentido último de este trabajo.

1. Cambios generales en la matriz de categorías sociales

Los datos que se presentan a continuación, constituyen una actualización de las series históricas relativas a la estructura social chilena según la matriz de clasificación elaborada por Martínez y León (1987),⁸ a partir de la idea que el país atraviesa por un curso de ajustes estructurales vinculado a profundos cambios en el modelo de desarrollo capitalista. Esas consideraciones provienen de organizar información de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), en relación a categorías sociales definidas por los autores señalados.

Las series elaboradas cubren el período entre los años 1986 y 2009.⁹ Con el objeto de mantener la progresión histórica, se añaden los resultados correspondientes a los años 1971 y 1980, publicados por Martínez y León (1987).

⁸ La matriz de categorías sociales presentadas en este trabajo y sus primeras interpretaciones sociológicas se formulan en la investigación desarrollada por Ruiz y Boccardo (2011) en el Centro de Investigación de la Estructura Social (CIES) del Departamento de Sociología de la Universidad de Chile entre los años 2009 y 2011. Agradecemos la colaboración prestada por Arturo León y Ernesto Espíndola en la obtención de antecedentes originales relativos a las investigaciones que dan lugar a las series indicadas. Agradecemos también el apoyo en el procesamiento estadístico al sociólogo Eduardo Toro. En términos de su formulación original, aplicación y actualización, véase Martínez y Tironi (1985), Martínez y León (1987) y Martínez y León (2001).

⁹ El año 2010 se reemplaza la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) por la Nueva Encuesta Nacional de Empleo (NENE). Tal cambio no permite mantener la serie histórica formulada por Martínez y León (1985).

Cuadro 1 ¹⁰

Significación numérica de categorías sociales, 1971-2009

(en porcentajes de la PEA nacional)

Categorías sociales	1971	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
En agricultura, silvicultura, caza y pesca								
Empresarios agrícolas	0,3	0,4	0,9	0,9	0,6	0,5	0,4	0,4
Asalariados agrícolas	10,1	6,5	9,8	9,5	7,7	7,2	6,6	5,9
Campesinado y colonos pobres	8,3	7,5	8,1	7,9	6,6	5,6	5,3	4,2
Resto PEA agrícola no clasificada en otro grupo	-	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Sub total	18,7	14,6	18,9	18,4	15,0	13,4	12,5	10,6
Fuera de agricultura, silvicultura, caza y pesca								
Empresarios no agrícolas	1,3	1,4	2,2	3,2	2,6	2,4	2,4	2,2
Sectores medios asalariados	18,4	20,3	21,0	23,6	26,4	26,5	28,9	29,7
Sectores medios independientes	7,8	9,2	5,7	6,2	8,1	8,0	7,9	7,4
Artesanado tradicional	6,2	5,2	4,8	5,1	5,3	5,3	4,9	4,9
Clase obrera minera	1,3	1,3	0,7	1,0	0,8	0,5	0,4	0,5
Clase obrera industrial y de la construcción	25,8	11,1	10,0	12,1	13,2	10,4	10,9	10,1
Clase obrera del comercio y los servicios	7,4	12,0	11,9	12,7	13,1	14,6	14,7	15,9
Grupos marginales	9,6	10,4	11,9	12,0	10,8	10,6	10,4	10,1
PEM y POJH	0,0	3,8	4,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cesantes y BTPV	3,1	10,4	8,8	5,7	4,7	8,3	6,9	8,6
Resto	0,8	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
Sub total	81,7	85,4	81,1	81,6	85,0	86,6	87,5	89,4
Total categorías sociales	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción de los años 1971 y 1980.¹¹

Antes de analizar la fisonomía actual de las distintas clases y grupos sociales, conviene reparar en un registro más general, referido al principal criterio de diferenciación que emplea la taxonomía en cuestión. Esto es, el grado de disparidad que alcanza la división fundamental que plantea al interior de la sociedad chilena, entre las categorías sociales vinculadas a la agricultura,

¹⁰ En algunos casos los totales absolutos y porcentuales difieren de la suma de los subtotales debido al redondeo de las cifras. Esta nota es válida para todos los cuadros y gráficos presentados en este trabajo.

¹¹ Para 1971 y 1980 se asumen los resultados obtenidos por Martínez y León (1987). La desagregación para el año 1971 de las “categorías sociales en agricultura, silvicultura, caza y pesca” se obtienen de Martínez y León (2001). Los registros correspondientes a los años 1986, 1990, 1995, 2000, 2005 y 2009 que contiene el Cuadro 1 son de elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) para dichos años, en función de algoritmos de procesamiento estadístico proporcionados por Arturo León pero ajustado por Eduardo Toro. Ver INE (1996 y 2006). Esto resulta válido también para todos los cuadros y gráficos presentados, con excepción del Cuadro 3 y Gráfico 2. Más detalles de esta discusión se pueden encontrar en Ruiz y Boccoardo (2011).

silvicultura, caza y pesca, y aquellas que están simplemente fuera de tal agrupamiento. Como se aprecia en el Cuadro 1, durante el curso seguido hasta el presente se produce una caída sostenida de las primeras, al tiempo que aumenta el peso de aquellas categorías fundamentalmente asociadas al proceso de urbanización, en virtud de la creciente importancia que adquieren las ocupaciones vinculadas a este último.

Desde 1986 se observa un descenso sostenido del peso relativo del conjunto de las categorías sociales en agricultura, silvicultura, caza y pesca, que en 2009 alcanza en total solo un 10,6% de la población económicamente activa (PEA) nacional; mientras que las restantes alcanzan en ese mismo año una significación de 89,4% de la PEA nacional (ver Cuadro 1). Tal disparidad conmina a replantear el criterio de distinción rural-urbano como eje de diferenciación principal en el análisis de la sociedad chilena actual. Esta tendencia da lugar a que, por ejemplo, subcategorías vinculadas a los servicios o al comercio presenten un peso mayor en la sociedad que la totalidad de las categorías sociales asociadas al tradicional mundo rural.

El registro histórico permite también observar distinciones entre configuraciones sociales de carácter temporal gestadas por la situación de crisis económica entre los años 1982 y 1983, de aquellas de carácter estructural fruto de la transformación neoliberal impulsada desde 1975. Solo hacia mediados de la década del noventa es posible apreciar claramente qué condiciones de la estructura social mutaron transitoriamente, y cuáles corresponden a una transformación orgánica de las clases sociales más relevantes del Chile nacional-popular.

En los años ochenta el proceso de urbanización de la sociedad observado en el período desarrollista se “frena” e incluso se revierte durante la crisis económica de principios de la década, constituyéndose la expansión de las ocupaciones rurales, al igual que las urbanas independientes y los programas de empleo gubernamental de emergencia –como lo son el Plan de Empleo Mínimo (PEM) y el Programa Ocupacional de Jefes de Hogar (POJH)–, en una “condición de refugio” para la fuerza laboral; en tanto otra porción de la población ocupada cae abiertamente en situación de desempleo o pasa a engrosar las filas de la marginalidad urbana (ver Cuadro 1). En cambio, en la década del noventa la pérdida de peso de las categorías rurales se reactiva en forma acelerada, pero en un contexto de mayor asalarización del trabajo agrícola. Asimismo, se consolidan los procesos de asalarización y de privatización de la fuerza de trabajo

urbano, cuya principal fuente de expansión resultan ser las ocupaciones terciarias en todas las categorías sociales. Además, se observa una reducción sostenida de la marginalidad urbana, que luego se estabiliza, como también un menor espacio para condiciones informales de empleo,¹² al punto que Chile llega a ostentar una de las tasas de informalidad más bajas de América Latina (Tokman, 2006).

Tras esta drástica transformación, se esconden mutaciones que difícilmente son apreciables mediante la matriz de categorías sociales cuya base de registros descansa en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE). Al alero del cambio cuantitativo de las categorías sociales, se consideran las transformaciones cualitativas vinculadas al nuevo panorama rural, las mutaciones subjetivas y objetivas que produce la nueva cuestión laboral, la tercerización de la estructura social y aspectos relativos a la pobreza, desigualdad e informalidad. Cambios que todavía no parecen ser registrados con suficiente precisión por la mayoría de los instrumentos de medición disponibles. Una aproximación general a estos problemas permitirá ajustar el análisis posterior de las clases y grupos sociales, como también trazar líneas para un futuro ajuste de metodologías y técnicas de medición, que permitan construir una taxonomía más ajustada a la realidad social del Chile neoliberal.

2. La modernización capitalista del panorama rural tradicional

En términos generales, es preciso considerar el significado de la pérdida de peso cuantitativo que sufren los grupos sociales vinculados al viejo panorama rural en la sociedad chilena. Se ha sugerido la necesidad de introducir un cambio a la noción que se tiene del agro, a partir de un sesgo de urbanización que estaría experimentando en el último tiempo. Ello clausura la posibilidad de continuar interpretando a tal sector de la sociedad en el viejo sentido de la sociología de la modernización, una cuestión que, por cierto, constituye cierta distinción respecto de otras experiencias en América Latina.

Así lo indicó el Informe de Desarrollo Humano en Chile Rural del PNUD (2008). Allí se señala que, en el último tiempo, la creciente actividad piscisilvoagrícola acorta sistemáticamente la brecha con el ámbito urbano, configurando un territorio que, lejos de desaparecer, crece en forma

¹² En 1990-2009 la informalidad desciende del 38,9 al 30,0%, de la cual el 20,9 y 16,8% respectivamente, corresponden a trabajadores independientes sin calificación técnica ni profesional (Cepal, 2011).

sostenida. No solo constituye así un vigoroso motor agroindustrial que aumenta su peso en la economía, en particular las exportaciones, sino que abre oportunidades, incentiva la innovación y contribuye a la modernización general según las orientaciones actualmente vigentes, y hace difícil considerarlo en extinción. Asimismo, la investigación aludida registra una extendida percepción de amplias oportunidades en los rubros vinculados a la exportación, aunque solo en dinámicas próximas a los grandes productores. Asimismo, consigna la expansión de procesos de encadenamiento de los pequeños productores a las grandes empresas, que también deben modernizar sus formas de producción, otrora tradicionales. En consecuencia, producto de la maduración de los términos de reinsertión exportadora de la economía chilena, la propensión a la configuración de un nuevo escenario en el ámbito productor y exportador agroalimentario se consolida.

La mecanización a gran escala del mundo rural y la orientación exportadora que los mercados le imprimen desde mediados de los ochenta, estratifica significativamente la capacidad de gestión y las oportunidades de los pequeños agricultores, pero también las de medianos y grandes empresarios agrícolas. De la mano de estas transformaciones se desarticula también la trama social de la pequeña agricultura y su correlato de protección, clientelismo, promoción y fomento institucional, antaño patrocinado desde el Estado (Canales, 2006). Para los pequeños agricultores, el exitoso mundo de los “agronegocios globalizados” presenta una nueva contradicción: no pueden ser productores eficientes para un mercado interno hegemónico por las grandes agroindustrias que imponen precios de compra y cuotas de producción, conducta más bien típica de un “cartel” que de un gran empresariado moderno.

En tanto, el trabajador del nuevo agro trae consigo una nueva fisonomía social. No se le puede asociar con el antiguo inquilino ni con el afuerino que antaño poblaban el panorama rural chileno. Tampoco con el obrero industrial ni con el trabajador del sector servicios. En cambio, un rasgo que sí constituye a este nuevo trabajador agrícola es su condición temporal a la vez de integración y exclusión a lo largo del ciclo productivo agroindustrial. En efecto, según la estación del año, pasa de la integración social del consumo y el empleo a la fase contraria de exclusión y pobreza. Trabaja así en la irregularidad temporal, aun cuando desde un punto de vista institucional se encuentra bajo una situación contractual formal, y desde la perspectiva del

trabajo es productivo y globalizado. Por otra parte, los actuales pequeños agricultores son el resultado de la propia acción modernizadora del Estado y de las instituciones y organizaciones dirigentes. Se trata mayormente de pequeños productores que han sido socializados en el programa tecnológico-productivista-empresarial, cuya actitud no corresponde ya a la del campesino tradicional, sino a la de un productor orientado al mercado interno, intensivo en factores y tecnificado (PNUD, 2008).

Las nuevas reglas de la economía rural, los agronegocios, la competitividad y la globalización, replantean la cuestión de la gestión técnica y el sentido social de la pequeña agricultura, colocando en peligro la reproducción de una fracción considerable de ésta no solo por la “necesidad” de su reconversión, sino también por la ausencia, hasta el momento, de variantes exitosas para llevarla a cabo (Canales, 2006). En tanto, otras interpretaciones indican que una fracción considerable de los pequeños agricultores fue incorporada solo parcialmente a la modernización agrícola, producto que las políticas estatales –focalizadas también en el mundo rural– están destinadas a apoyar únicamente a aquellos campesinos “carentes” de capacidades y capital para participar en la economía moderna (Gómez, 2002).

En suma, el neoliberalismo chileno introdujo formas de producción y de trabajo capitalista que modernizaron definitivamente el tradicional mundo rural. Tanto a nivel empresarial como en el mercado del trabajo se registran mutaciones que lo asimilan cada vez más al mundo urbano. Y si bien la tardía incorporación de antiguos inquilinos y peones a condiciones de trabajo asalariado, junto a la escasa tradición de organización de este sector, han permitido a los empleadores someterlos a condiciones más precarizadas de trabajo, hoy constituyen un sector de la sociedad cuyo sentido histórico requiere ser interpretado en el marco del actual régimen de acumulación. En efecto, el agro ya no puede ser asimilado a una “condición de refugio” temporal como lo fue en los ochenta, pero tampoco como un mero resabio tradicional de la sociedad colonial u oligárquica. Luego, dada tanto su pérdida de representatividad y de peso, como de su sentido originario, conviene sustituir la distinción campo-ciudad, fundamental para comprender las configuraciones sociales del período histórico anterior, por una que considere en su lugar la creciente gravitación del proceso de tercerización o expansión de los servicios, que aparece como el sello distintivo del proceso de modernización de las últimas décadas.

3. Paradojas de la modernización del trabajo asalariado: más oportunidades y más incertidumbres

Una de las tendencias más sólidas del mercado del trabajo de los últimos años ha sido el crecimiento del empleo asalariado, que ha contrastado con el escaso dinamismo de otras categorías no asalariadas, como son las modalidades de trabajo vinculadas a la condición de cuenta propia, servicio doméstico y familiares no remunerados¹³ (Rueda y Gutiérrez, 2008; Ruiz y Boccardo, 2013). Este proceso de asalarización refleja la modernización del mercado del trabajo en las últimas décadas y la creciente tercerización de la estructura productiva y del empleo,¹⁴ pero también la presencia de nuevas formas de contratación como la subcontratación y suministro de trabajadores,¹⁵ las cuales se han hecho más visibles en los períodos de recuperación y crecimiento de la actividad económica posteriores a la crisis asiática. Otra característica de la nueva asalarización del empleo que se registra en paralelo, es la expansión de modos de contratación directa y de carácter permanente en las grandes empresas.¹⁶ Estas variantes resultan comúnmente asociadas a empleos de buena calidad, en términos del nivel de protección social que conllevan y los años de escolaridad que requieren, permitiendo no solo una inserción laboral positiva sino perspectivas de mayor empleabilidad.

Ahora bien, el fenómeno de la asalarización del trabajo requiere ser reinterpretado en términos de su significación, producto de los hondos cambios que sufren las condiciones de trabajo, que hoy hacen, entre otras cosas, difícilmente reductibles tales procesos a su tradicional asociación con mayores condiciones de organicidad en los sectores sociales. El acentuado proceso de

¹³ En 1986 hay 2.386.000 trabajadores asalariados en Chile, lo que representa un 55,9% de los ocupados, en 2007 alcanzan los 4.361.000, lo que representa un 67,6% (Rueda y Gutiérrez, 2008); el 2014 los asalariados son 5.584.230 lo que representa un 70,5% del total de ocupados (Nodo XXI, 2014a).

¹⁴ Según ramas de actividad en 1996-2007 la asalarización se expandió en Comercio (16,7 a 19,7%), Servicios Financieros (9,5 a 13%) y Transporte y Comunicaciones (8,1 a 9,6%), y disminuyó en Agricultura (14,7 a 12,8%) e Industria (22,7 a 17,2%) (Rueda y Gutiérrez, 2008).

¹⁵ La Encuesta Laboral (Encla) de la Dirección del Trabajo –del Ministerio del Trabajo– indica que la externalización de funciones mediante modalidades de subcontratación aumentó en las empresas de 30,5 a 37,8% para 2008-2011 y el suministro de trabajadores creció de 2,8 a 3,6% para igual período.

¹⁶ La proporción de asalariados privados con contrato de trabajo aumentó de 77,5 a 86,7% entre 2000 y 2011. En el 2011 un 11,5% se encontraba a plazo fijo, un 11,8% en obra o faena y un 1% en modalidad de honorarios. Entre 2006-2008 los contratos de duración limitada disminuyeron en 5,5% y en 2008-2011 lo hacen un 3,3%. Los contratos de obra o faena se concentraron en 2011 en actividades de construcción y silvoagropecuarias cuyas modalidades de producción requieren mano de obra volante, alcanzando el 58,7% y el 40,1% de su fuerza laboral en dicha condición, respectivamente (Ruiz y Boccardo, 2013).

asalarización registrado está lejos de representar un curso de homogenización, a la manera que lo sugiere la imagen que hasta hace poco se asociaba a estos grupos de trabajadores. La “recomposición” que llega tras los cursos de descomposición de los primeros años del llamado giro neoliberal, en modo alguno significa un retorno a las condiciones de trabajo asalariado y asociatividad típicos del período nacional-popular. Más aún, hoy resulta difícil vincularla a mayores niveles de organicidad de la sociedad chilena. Los procesos de trabajo, y la propia condición asalariada sufren fuertes cambios bajo una proliferación de variantes al interior de tales relaciones laborales, al punto que el nuevo y heterogéneo panorama que exhibe hoy el mundo del trabajo inhabilita muchas de las viejas interpretaciones y plantea, con ello, nuevos retos de indagación e interpretación para comprender el significado de este curso de asalarización.

A finales de los noventa otro informe del PNUD (1998), esta vez sobre “las paradojas” de la modernización chilena, alertaba sobre diversos problemas que en términos de socialización, acarrea esta heterogeneidad vinculada a la nueva asalarización. En un contexto de sostenida expansión económica, y con ello de ampliación de las oportunidades de trabajo, de continua asalarización y disminución de los grados de informalidad en las relaciones laborales, se registraba al mismo tiempo la presencia creciente de nuevas formas de diferenciación, ligadas a la calidad y seguridad de éstas, al punto de devenir en una “sociabilidad deficitaria”, que se erige como uno de los dilemas fundamentales de la modernización neoliberal. Los déficit de seguridad y certeza existentes elevaban el grado de incertidumbre en la población (Lechner, 1988). Se comenzaban a registrar así gravitantes dificultades en cuanto a la concreción de oportunidades en la esfera del trabajo, de lo que se concluye que la seguridad humana estaba resultando deficitaria en un Chile en pleno y acelerado proceso de crecimiento.

Es que, contrario a lo señalado por difundidos enfoques, el trabajo mantiene un lugar fundamental en la sociedad,¹⁷ dado que condiciona no solo el bienestar material que permite valerse a los sujetos por sí mismos, sino también su seguridad psicosocial. En efecto, el trabajo influye en las posibilidades de autoestima, de autorrealización individual y, en general,

¹⁷ André Gorz formula en 1980 la tesis sobre la pérdida de peso del paradigma productivista y de las clases sociales forjadas en él (Gorz, 2001). Esta formulación recibe críticas que reinstalan el problema del trabajo en la sociedad (Castel, 1997; Antunes, 2003), pero asumiendo un cambio sustantivo en su morfología interna.

condiciona las relaciones de confianza y sociabilidad; esto es, produce vínculos sociales estables. Más allá de su importancia económica, el trabajo deviene un anclaje decisivo de la identidad colectiva, los sentimientos de pertenencia y participación de los individuos, en fin, de su integración en la vida social. Por eso el reconocimiento social del trabajo no se agota en la remuneración: atañe a la forma en que se organiza la sociedad.

Aparte de su calidad y estabilidad, la seguridad del empleo concierne a la cantidad de oportunidades; mientras mayores sean éstas, menor es el peligro de desempleo y la consiguiente pérdida de ingresos. En las últimas décadas, en Chile, estas oportunidades crecen en forma sostenida y los lapsos de cesantía son más breves. Pero tal incremento de oportunidades, acorde al patrón de crecimiento económico, no opera igual para los diversos grupos sociales. Aquellos de menor capital social y cultural (Rueda y Saavedra, 2005) tienen menores oportunidades de insertarse en un proceso de modernización apoyado cada vez más en el conocimiento e información.

Las oportunidades de empleo y su estabilidad varían de una categoría social a otra según la gravitación que cada una de ellas tenga en relación a las demás. Las ocupaciones no manuales calificadas tienen oportunidades superiores al conjunto de los ocupados, pero sus empleos son altamente inestables. En cambio los trabajadores manuales disponen de menos oportunidades que los primeros, pero tienen mayor estabilidad. En términos sectoriales la variabilidad de empleos también resulta diferenciada según la orientación a mercados, existiendo mayor demanda e inestabilidad en aquellos encaminados al comercio exterior que al mercado interno (Reinecke y Ferrada, 2005). En suma, las oportunidades de empleo varían entre grupos ocupacionales, en el que ninguna situación es óptima. La mayor demanda de empleos calificados en una “sociedad de conocimiento” sugiere que la flexibilidad del empleo seguirá creciendo, aumentando tanto las oportunidades como los riesgos. En tal caso, el problema prioritario apuntará a la adaptación de las personas a una fuerte rotación del empleo.¹⁸

¹⁸ Para 1997-2003 la tasa promedio de creación de empleos fue de 19,9% anual, mientras que la tasa de destrucción de empleos fue de 17,6%, esto es, un crecimiento neto del 2,3% (Reinecke y Ferrada, 2005). Asimismo, según el Índice de Rotación de Empleo de la Fundación Nodo XXI (2013) entre el 2011 y el 2013 esta modalidad aumentó de 28,2 a 32,8%.

Es así como, a la conocida incertidumbre del mercado del trabajo propia de toda sociedad capitalista, se agrega una nueva, ligada al modo específico de la reestructuración neoliberal chilena, que resulta impulsada por los nuevos modos de gestión empresarial. Si antaño la empresa cohesionaba a todos los trabajadores bajo un mismo techo, hoy tal integración en la sociabilidad diaria se disipa con los cambios tecnológicos y la nueva organización empresarial, en tanto que la flexibilización productiva de las empresas favorece la descentralización, la conformación de pequeñas unidades y la subcontratación. Con ello, los lazos de pertenencia del trabajador con la empresa, así como las relaciones entre los propios trabajadores, se debilitan y tornan tan flexibles como el propio mercado laboral.

En ese sentido, la creciente rotación del empleo no impide, sino que acompaña la expansión de la nueva asalarización (Nodo XXI, 2013 y 2014a). Ello es contrario a lo que en algún momento se estimó, a partir de un supuesto auge del empleo independiente “impulsado por el desarrollo de la sociedad de redes” (Castells, 2002). Si bien la experiencia nacional muestra que las redes de módulos interconectados, como forma de organización ágil y productiva adquieren una relevancia cada vez mayor, éstas no implican una condición de trabajo independiente, al menos en la forma como se ha entendido hasta ahora. Más bien proliferan pequeñas y medianas unidades externalizadas de trabajo asalariado, vinculadas en forma unívoca y dependiente a grandes empresas expresivas de los cursos de concentración económica de la propiedad. El avance de “redes” así configuradas en la economía y la sociedad chilena afecta principalmente a los empleos no manuales, cuya aguda flexibilización acaba minando la relación entre la remuneración y la trayectoria laboral acumulada, particularmente en el sector terciario, el más expansivo de la estructura social.

De esta forma, en especial en los segmentos más altos, los ingresos ya no suelen remitir a una escala institucional de remuneraciones y dependen mucho más de la inserción en redes, al punto que personas con similar formación pueden tener ingresos muy distintos según su “valor” circunstancial en determinada coyuntura. Ello denota una pérdida de predictibilidad y, como tal, constituye otra fuente de inseguridad. En este contexto, los ingresos suelen ser más altos, pero también más inestables. La posición laboral y los ingresos devienen situaciones aleatorias que

frecuentemente dependen más de factores externos que de los méritos, con una intensidad que termina produciendo “nuevas desigualdades” (Fitoussi y Rosanvallon, 1997).

En suma, la rápida reorganización y tecnificación del trabajo aumentan, al mismo tiempo, las oportunidades y los riesgos. La tendencia es hacia un mercado laboral caracterizado por una fuerte rotación, donde hay más oportunidades de empleo –sobre todo calificado–, aunque más inestable. El problema prioritario ya no es la estabilidad del empleo actual, sino el permanente proceso de reinserción en un mercado extraordinariamente cambiante. El futuro aparece así como algo incierto en un aspecto tan vital como el trabajo. Más allá de la relación de esta dinámica con el desempleo, suscita incertidumbre, al tiempo que afecta las condiciones de asociatividad y estimula procesos de individuación a grados extremos.

En fin, se trata de un panorama que muestra una mayor asalarización unido a una “sociabilidad deficitaria”, o bien, en otros términos, a una menor “organicidad”. La cuestión estriba, entonces, en los rasgos de la nueva asalarización, que aún cuando es expansiva, presenta una gran variedad de modalidades.

Los diversos problemas que enfrenta la conceptualización del trabajo aquí consignados, a partir de las nuevas modalidades que actualmente adopta, han llevado a algunas corrientes de la sociología latinoamericana, y chilena en particular, a desechar la idea misma de que el trabajo forja los ejes fundamentales de la diferenciación social. Desde dichas perspectivas se estima que el trabajo ha perdido la centralidad que tenía en el contexto de una sociedad industrial, al tiempo que se sitúan fenómenos de orden cultural como horizontes de sentido que intervienen en la constitución de grupos en la sociedad. De cualquier modo, hay un consenso relativamente extendido dentro de las investigaciones sobre estructura social en torno a la idea de que no es posible apuntar a la existencia de un ámbito exclusivo como determinante en la estructuración de las diferencias y posiciones sociales y sus consiguientes agrupamientos en la sociedad. En consecuencia, se señala la insuficiencia de criterios puramente económicos, incluidos aquellos de índole ocupacional, como determinantes mecánicos de grupos y posiciones en la estructura social.

En definitiva, más que abandonar el problema del trabajo y su capacidad de organizar la sociedad, se propone revisar el significado del trabajo en la comprensión de los nuevos procesos

sociales vinculados a la constitución de la estructura social. En esta dirección, la reflexión que sigue, aunque mantiene algunas de las distinciones ocupacionales más empleadas, propone consideraciones que permiten una aproximación cualitativa al papel y significado que asumen los procesos de trabajo más dinámicos dentro de la vida social contemporánea. Luego, la presente investigación mantiene la posición del empleo en la estructura como una variable de diferenciación social fundamental, pero la relaciona históricamente con los tipos de acción social más significativos que algunos de estos agrupamientos proyectan en la nueva escena neoliberal.

4. La nueva cuestión laboral: entre la flexibilidad y el encadenamiento

Las formas de empleo han cambiado de manera significativa en las últimas dos décadas. Muchas de las categorías laborales clásicas parecen no dar cuenta, a cabalidad, de una creciente “zona gris” que se expande de la mano de las nuevas modalidades laborales, las cuales le imprimen un nuevo rostro al mundo del trabajo y su relación con la vida social en general. Ello plantea la necesidad de incorporar nuevas distinciones, para dar cuenta de situaciones y procesos de trabajo registrados de modo insatisfactorio en los esquemas clasificatorios subsistentes. En estos términos, es preciso explorar el peso y significado de nuevas modalidades de trabajo en la sociedad chilena actual, tanto en términos contractuales como operacionales, considerando para ello el proceso de trabajo en un sentido más amplio.

Nuevas modalidades y otras antiguas, incluso habitualmente consideradas marginales y ligadas a la economía de subsistencia, proliferan al punto de integrarse a procesos propios de los ámbitos más dinámicos de la actual modalidad de crecimiento. Tal como lo muestran los registros de la Encuesta Nacional de Estructura Social para el año 2010 (CIES, 2010), un 75% de las posiciones dependientes o asalariadas se encuentran en condiciones contractuales flexibles: asalariados subcontratados, contratos parciales o ausencia de relación contractual. De esta forma, aparecen en modo creciente trabajadores asalariados menos dependientes. Se trata de una condición de flexibilidad que se encuentra extendida en toda la estructura ocupacional –ocupaciones manuales y no manuales, calificadas y no calificadas, agrícolas y no agrícolas–, y tal como lo muestran otros estudios a nivel latinoamericano, la flexibilidad contractual ya no sería un rasgo exclusivo de posiciones ocupacionales vinculadas a los sectores de baja productividad (Tokman, 2006).

Al mismo tiempo, se observan formas de trabajo independiente que resultan en los hechos cada vez más dependientes. Según datos arrojados por la mentada encuesta, un 51% de las posiciones independientes –empleadores de PYME y trabajadores por cuenta propia–, se encuentran en “situación de mercado” –cuentan con más de un proveedor y cliente al mes–, mientras que un 49% de estas posiciones se encuentran en “situación de encadenamiento”, esto es que tienen un único proveedor y cliente al mes (CIES, 2010).

Ambos fenómenos no solo hacen más difusos los límites tradicionales entre el trabajo asalariado y el trabajo independiente, sino que hablan de una crecida “zona gris” que reabre la pregunta por el significado de tales condiciones en la configuración de “clases sociales” en la actualidad.

Muy poco se conoce acerca del impacto cuantitativo de las nuevas formas de empleo. Como se dijo, la descentralización y la movilidad laboral llegan tan lejos que un número creciente de trabajadores está siendo integrado al proceso de producción de bienes o servicios bajo fórmulas contractuales y organizacionales que los sitúan en una difusa frontera entre el trabajo dependiente e independiente, que en muchas ocasiones ejercen sus actividades laborales a distancia, apoyándose en herramientas tecnológicas de información y comunicación, y que, en el marco de sus compromisos laborales y/o comerciales, tienen que estructurar su trabajo de acuerdo a criterios tanto técnicos como económicos. El resultado es que la lógica productiva se ha compartido y los procesos se realizan cada vez más en establecimientos diferentes ligados entre sí, lo que ha permitido distribuir entre ellos el riesgo empresarial, generando relaciones desiguales de poder y de acceso a los mercados.

En términos de delimitación de estas nuevas modalidades de trabajo, en un contexto marcado precisamente por la heterogeneidad de las condiciones de empleo, pueden identificarse algunas tendencias que tensionan la fisonomía tradicional de la condición dependiente e independiente del trabajo, al punto de alterar su significación clásica (Castel, 1997; Antunes, 2003). Respecto del trabajo dependiente, se aprecia un conjunto amplio de modalidades que se alejan de la figura del trabajo asalariado con contrato indefinido, con una jornada completa en condiciones normales para la actividad, laborando en el lugar del empleador y contratados por éste, y cuya remuneración asume la forma de un salario periódico sobre la base del tiempo de trabajo. En el caso del trabajo independiente, se trata de aquellas modalidades que se alejan de la figura del que

produce o vende o da servicio por su cuenta, con control propio del producto y del proceso de trabajo y se relaciona con contratos o relaciones mercantiles de compra y de venta.

En el caso del trabajo asalariado, una creciente flexibilidad laboral parece ser el rasgo distintivo del nuevo panorama (Gálvez, 2001; Ruiz y Orellana, 2009). En primer lugar, una flexibilidad contractual que afecta principalmente el número de empleados vinculados a una unidad laboral, actuando sobre las condiciones de entrada. Una situación que incorpora crecientemente contrataciones a tiempo parcial, subcontratación o trabajadores autónomos que prestan servicios, así como de salida de los mismos, mediante la externalización de funciones o reduciendo el número de horas trabajadas, modificando las jornadas laborales. En segundo lugar, una flexibilidad financiera que se manifiesta en cambios hacia sistemas de pago basados en competencias y evaluación del desempeño del trabajador, la cual actúa aumentando la intensidad del trabajo y diferenciando internamente a trabajadores según compromisos y pagos individuales. Por último, una flexibilidad organizacional referida a la capacidad para redistribuir los trabajadores entre un amplio rango de tareas, con el fin de hacer frente a los cambios en el producto y en los métodos de producción, con la rapidez exigida por el mercado, permitiendo a la organización reubicar rápidamente y sin fricciones a los trabajadores entre las diferentes actividades y tareas.

Todo esto trastoca la fisonomía de los trabajadores asalariados, haciéndolos cada vez más independientes de su empleador, el que evalúa su rendimiento por resultados y metas. Los trabajadores, en muchos casos, carecen de una jornada laboral propiamente tal, un salario o un contrato estable, diluyéndose al mismo tiempo las funciones regulares a desempeñar. Se trata de estrategias de empleadores que traspasan a los trabajadores aquellos riesgos y costos asociados a las variaciones propias de la demanda. Estos cambios del orden laboral se generalizan en todos los sectores de la producción, modificando sustancialmente las condiciones de organización del trabajo, lo que, a su vez, altera en forma sustantiva las bases sociales de constitución de los nuevos asalariados respecto de su fisonomía tradicional. En este sentido, la emergencia creciente de nuevas formas de operación de los procesos de trabajo plantea la necesidad de reconsiderar el real peso de las modalidades tradicionales de trabajo asalariado en la sociedad chilena actual (Ruiz y Orellana, 2009). En suma, las mutaciones experimentadas en las condiciones de trabajo

se relacionan con nuevas formas de inserción laboral de los individuos, insuficientemente descritas a partir de las categorías usualmente empleadas y, como tal, resultan indicativas de la emergencia de nuevas figuras sociales relevantes, las que no aparecen en el viejo patrón de modernización.

A diferencia de la flexibilidad contractual y la financiera, usualmente más referidas en los estudios (Gálvez, 2001), aquella flexibilidad relativa a las condiciones organizacionales resulta insuficientemente caracterizada en términos sociológicos. Sin embargo, parece aludir a aspectos fundamentales del cambiado panorama actual del mundo del trabajo, y su impacto en las formas de la vida social. Suele reducirse el problema de la precarización –y como tal, una suerte de curso de modernización “espuria”–, a fenómenos de flexibilidad de índole contractual y financiera (Portes, 2000), lo cual refiere solo parcialmente a la actual significación social del trabajo. En este sentido, es preciso analizar la complejidad y el alcance que adopta esta transformación de las condiciones propiamente organizacionales de realización del trabajo. En especial, dado que los procesos de flexibilización laboral que intervienen en esta última dimensión, referida a las condiciones organizacionales, no significan mecánicamente la presencia de fenómenos de precarización, su adecuada comprensión puede contribuir a diferenciar cursos de modernización genuina –asociados a mayores niveles de incorporación de nuevas tecnologías, altos grados de calificación de la fuerza de trabajo, así como a productos y servicios de mayor valor agregado–, de aquellos de carácter eminentemente espurio, que apenas esconden una pura y simple precarización del trabajo como estrategia para incrementar utilidades empresariales. En definitiva, la distinción de la presencia de ambos procesos resulta fundamental, así como su localización y la consideración de las eventuales relaciones existentes entre ellos, para avanzar en una caracterización más general de la transformación social reciente, así como en la diferenciación de sus modalidades más relevantes y características.

Del mismo modo, vinculado a una creciente movilidad del trabajo, así como a la extendida presencia de efectivos procesos de precarización, es preciso considerar una disminución del peso de las relaciones contractuales “puras” y, en su lugar, relevar la gravitación de situaciones definidas por la rotación y yuxtaposición ocupacional, expresivas de nuevas variantes de inserción laboral, atendiendo tanto al peso cuantitativo como a las modalidades que adquiere este

fenómeno en distintos sectores de la estructura social. No se trata meramente de la idea de una “ocupación secundaria” ni “temporal” contenida en el antiguo paradigma de trabajo fordista, sino de la emergencia de un fenómeno social permanente y fundamental, emanado de la creciente movilidad que afecta los procesos de trabajo en la actualidad y, con ello, al desenvolvimiento de los individuos dentro de dicho ámbito y de la vida social en general. Precisamente, el cambio que ello comporta en su relación con el mundo de la vida cotidiana, resulta una cuestión de gran relevancia al momento de considerar su vínculo con el proceso actual de formación de clases sociales.

Las estrategias para flexibilizar al trabajo asalariado se sustentan, por lo general, en una perspectiva de disminución de costos y riesgos en una empresa “central” (Montero, 1996), los cuales resultan traspasados o compartidos ya sea directamente con los trabajadores contratados o externalizados hacia unidades de trabajo subcontratado. Pero aquellos panoramas de asalarización que no se vinculan a condiciones de desenvolvimiento laboral indefinido también deben ser considerados propios del empleo flexible, porque remiten a un traspaso del riesgo de la discontinuidad desde el empleador al trabajador. A partir de ambos criterios, es posible avanzar en una delimitación que haga más comprensible la aguda heterogeneidad que atraviesa el mundo de estos nuevos asalariados flexibles, en la que los costos y riesgos son traspasados desde la empresa al trabajador.

En el caso de los trabajadores independientes, el rasgo distintivo estriba en el hecho de resultar o no encadenados productivamente a empresas mayores, con diversos grados de dependencia a partir de ello (Gálvez, 2001; Ruiz y Orellana, 2009). Tal condición permite dilucidar la heterogeneidad de variantes que cobija actualmente la situación del trabajo independiente en términos de su clasificación ocupacional. Ello distingue entre aquellos trabajadores independientes ubicados de forma general en una situación de mercado o de competencia, de aquellos encadenados productivamente, en general vinculados a una relación con un único cliente o proveedor, o a un determinado proceso productivo. En particular aquellos trabajadores independientes que son dueños de una empresa subcontratista pierden, paulatinamente, su condición de “independencia” en favor de un aumento gradual de encadenamiento productivo con la gran industria primario-exportadora, industrial y de servicios (Antunes, 2011), y cuya

única forma de asegurar utilidades es precarizando las condiciones de trabajo de sus empleados. Aquello configura, en la práctica, pequeños propietarios independientes que dependen de un único comprador o un solo proveedor, y cuyos trabajadores son reclutados en el momento en que se establece un pedido. De esta forma, las modalidades de encadenamiento se extienden a múltiples sectores productivos y que, conjuntamente, enganchan empresas formales con otras informales e incluso con el trabajo doméstico.

Producto de lo anterior, aquella tradicionalmente clara frontera entre los trabajadores dependientes y los independientes se torna ahora más difusa,¹⁹, puesto que diluyen muchas de las características más marcadas de unos y otros. Se desdibujan por ejemplo muchos de los rasgos comúnmente atribuidos a los trabajadores asalariados a medida que se torna más “flexible” esta condición, aumentando su desvinculación y su grado de dependencia, al punto que las dinámicas de rotación laboral que ello arroja terminan afectando lo que antaño se conocía como “identidad por el oficio”. Se desdibujan también las características que se acostumbraba atribuir a los trabajadores independientes, al quedar, en su gran mayoría, sometidos al empleo ligado a una suerte de externalización de las grandes empresas, en la que aumenta su dependencia respecto a ellas y escasamente logran insertarse en una amplia y “libre” condición de mercado.

En definitiva, los cambios observados en los procesos de trabajo, y la propia condición asalariada e independiente, junto a la proliferación de variantes al interior de tales relaciones laborales, imposibilitan el uso de muchas de las viejas interpretaciones y plantean, con ello, nuevos desafíos de investigación para comprender el significado del actual proceso de asalarización y emprendimiento en la sociedad chilena. Pese a que algunas de estas formas no son cuantitativamente las dominantes en algunos sectores de la economía, sí aparecen como una tendencia creciente, precisamente en los sectores más dinámicos de la actual modalidad de acumulación. Áreas de mayor dinamismo que, por lo general, son las que impulsan primero las transformaciones en los modos de organización del trabajo, indicando así cursos de cambio a los que suelen acoplarse posteriormente las áreas menos dinámicas, las que muchas veces resultan numéricamente más significativas en términos de volumen de empleo.

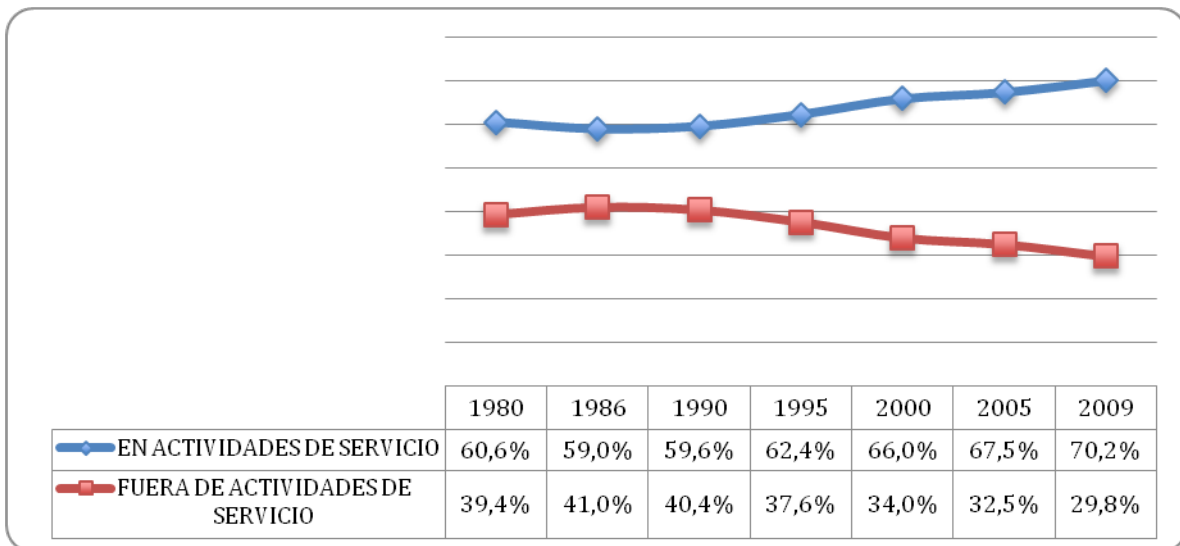
¹⁹ Una discusión al respecto es desarrollada para el caso europeo por Supiot (1999) y para el caso argentino por Palomino y Díaz (2000).

5. Tercerización y cursos de modernización

Producto de las transformaciones económicas e institucionales que la sociedad chilena ha experimentado en la historia inmediata, de una hondura que acarrearán cambios sustantivos en la modalidad de desarrollo capitalista, las orientaciones más determinantes del proceso de modernización aparecen cada vez más relacionadas con el desarrollo del mundo de los servicios. Se trata de un proceso de tercerización que desplaza al antiguo eje rural-urbano como distinción fundamental del proceso de modernización, al tiempo que no solo abarca una proporción creciente de las ocupaciones en forma directa (Gráfico 1), sino deviene en modelo bajo el cual se organizan muchas de aquellas esferas de la sociedad que no tienen directamente una condición de servicios.

Gráfico 1

Categorías sociales empleadas en actividades de servicio, 1980-2009
(en porcentaje de la PEA nacional)



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

Este proceso afecta prácticamente a todas las categorías sociales, aun cuando de formas muy diversas y hasta reñidas con los patrones típicos de tercerización registrados en las sociedades occidentales desarrolladas. Ello retrotrae la discusión a una insistente distinción entre modernidad y modernización, anclada en diversas corrientes de la sociología occidental y latinoamericana.

Recientemente, Touraine (2005) vuelve a remarcar la idea de que existe una sola modernidad, pero diversas variantes de modernización. Esta última, en su heterogeneidad, tiende a reflejar entonces diferentes orientaciones vinculadas a fuerzas sociales y relaciones de poder vigentes en cada momento histórico. El propio Habermas (1997) ha recalcado que mientras la modernidad expresa siempre la conciencia de una época, con contenidos cambiantes en relación con lo pretérito, para concebirse a sí misma como resultado de la transición de lo antiguo a lo nuevo, la modernización, en cambio, es un modelo general de progreso en el cual están ausentes tanto los orígenes históricos de donde se desprendió el fenómeno, como el cuadro espacio-temporal en el que se aplica. Asimismo, la modernización se refiere a procesos acumulativos que refuerzan mutuamente la formación del capital y la movilización de recursos, el desarrollo de las fuerzas productivas y el incremento de la productividad del trabajo, la implantación de poderes políticos centralizados y el desenvolvimiento de la participación política, de las formas de vida urbana y de la educación formal. La modernidad, por otra parte, asume la racionalidad como una categoría primordial, ya que testimonia la aptitud individual y colectiva para crear, desarrollar, transformar, reformar y reajustar las condiciones de vida en la sociedad a través de las instituciones que sustentan la legitimidad y el funcionamiento de la política, el Estado o el mercado.

En ese sentido, la discusión sobre el proceso de tercerización registrado, tanto en Chile como en América Latina, apunta a una marcada heterogeneidad producida por las distintas trayectorias de modernización neoliberal que se impulsan. Los economistas sugieren la idea de una superposición, no pasiva sino concatenada, de cursos de tercerización genuina y espuria que, ligados a factores como los dispares índices de productividad y grados de calificación de la fuerza de trabajo involucrada, aluden, a fin de cuentas, a los rasgos que adopta el proceso de modernización reciente en estos países (Weller, 2004). Lo más complejo de esto, en especial para el caso chileno, es que ambas formas no aparecen disociadas sino ligadas, por lo que, lejos de aludir a realidades antitéticas típicas de sociedades subdesarrolladas en que coexisten de forma separada cursos de modernización y resabios tradicionales de carácter retardatario, parecen más bien superponerse y hasta explicarse mutuamente. Ello remite a explorar dichas formas de encadenamiento.

En la medida que este último aparece, por tanto, vinculado a la expansión de los servicios, esta discusión se relaciona también a aquellos desarrollos propios de una sociedad postindustrial (Bell, 1968; Touraine, 1969) en el capitalismo original y, más recientemente, a la formación de una clase de servicio (Goldthorpe, 1992) o para otros, simplemente unas “nuevas clases medias” (Wright, 1992). En la experiencia chilena, una de las más acentuadas al respecto en el contexto latinoamericano, el sello característico de los sectores medios resulta su tendencia creciente a la asalarización en el sector privado. Una privatización de estos sectores que no significa empresarialización, sino la expansiva formación de una burocracia privada moderna de servicios, que tiene a las franjas profesionales como su rasgo distintivo. Se trata de la sostenida expansión de una asalarización de los sectores medios –el sector que más crece en la estructura social en general– con forma de burocracia de servicios de calificaciones principalmente medias y altas (cuestión que se discutirá en el capítulo 4).

En primera instancia, este hecho parece indicar la presencia de importantes procesos de tercerización genuina vinculados al crecimiento sostenido de un heterogéneo sistema de educación superior que, en el mismo lapso, muta profundamente su fisonomía a partir, sobre todo, de la desaparición de la vieja figura de la universidad pública y centralizada que primara durante la etapa desarrollista. El impacto de este fenómeno sobre los patrones de configuración de los sectores medios es de enorme significación económica, social y cultural. Esta nueva heterogeneidad en la educación superior obliga a atender dentro de tal expansión no solo a los nuevos niveles educacionales alcanzados, como era habitual, sino a la dispar calidad de éstos, sus nuevas orientaciones, así como su baja integración social y su relación incompleta con la emergencia de nuevas formas de diferenciación, en términos de la distribución de indicadores de prestigio y la consiguiente constitución de sistemas de socialización rígidamente segmentados. Lo anterior, entonces, origina la formación de profesionales que, dependiendo de la institución superior en la que se formaron y de las redes sociales que allí se adquirieron, acceden a empleos vinculados a muy diferenciadas jerarquizaciones sociales.

Por último, en tanto este proceso implica la incorporación en medida significativa de nuevos contingentes a estas posiciones sociales medias, en su gran mayoría provenientes de otras clases que se desestructuran, la variable etaria deviene en elemento central para distinguir los grados de

cohesión que existen en su interior. En términos de la constitución de condiciones que hacen posible la formación de clase, de bases de acción comunitaria o simplemente de la acción colectiva, lo anterior resulta entonces fundamental. Y en tales términos, lo que se aprecia son oleadas de incorporación en las últimas décadas, que explican de manera importante la mesocratización de la estructura social a través de una heterogénea formación profesional como la recién apuntada.

De este modo, en la configuración de las nuevas fracciones sociales que explican esta expansión de los sectores medios en Chile, parece obsoleta la antigua consideración de la educación como factor de diferenciación social a través de los años de estudio, dada la universalización de la educación primaria y secundaria experimentada, y la enorme expansión de la educación superior (Ruiz, 2013). En su lugar, hoy es preciso distinguir otros rasgos como factores de diferenciación social, a partir de la nueva fisonomía del sistema educacional en general, y superior en particular.

La educación, en la medida que juega un papel importante en la determinación de la condición social de las personas, es apreciada como canal de movilidad social. Dado este vínculo entre nivel educacional y nivel socioeconómico, la educación incide de manera especial en la formación de expectativas o, en su defecto, de malestar, ante la carencia de acceso a una calidad educativa que facilite el ascenso social.

En las últimas décadas creció sostenidamente la cobertura del sistema educativo. La educación básica llegó prácticamente a la totalidad de la población, la educación media se aproxima a ello, y la educación superior se expande sin parar al punto que todavía no parece llegar a un nivel de estabilización.²⁰ Pero las tasas globales de cobertura no dan cuenta del acceso muy desigual al

²⁰ Como referencia señalar que la expansión de los titulados en educación superior en el país para 1998-2008 crece de 37.614 (49,0% pertenece a universidades del Consejo de Rectores, 14,3% a universidades privadas, un 10,9% a Institutos Profesionales y un 25,8% a Centros de Formación Técnica) a 104.196 personas (40,0% pertenece a universidades del Consejo de Rectores, un 28,4% a universidades privadas, un 17,8% a Institutos Profesionales y un 13,8% a Centros de Formación Técnica). El total de titulados de pregrado, postítulo y posgrado, entre 1998 y 2008 es de 715.334 personas; lo que significa que del total de titulados de la educación superior en dicho lapso, un 82,2% son profesionales (587.712) mientras que los técnicos representan un 17,8 % (127.622). Datos obtenidos en www.mineduc.gob.cl.

Según el informe Índices 2011 del Consejo de Educación Superior (CNED), el año 2010, la matrícula total de educación superior sobrepasa los 900 mil alumnos (en 2005 superaba ligeramente los 600 mil), de la cual la matrícula de primer año supera los 300 mil estudiantes. A guisa de referencia, también, de las posiciones de reclutamiento, cabe agregar, en términos de la composición socioeconómica de dicha matrícula, que el quintil más rico solo explica un 36% de ésta, mientras los siguientes, en orden respectivos, explican un 23% (IV quintil), 17% (III quintil), 14% (II quintil) y 10% (I quintil); donde la tasa de deserción aumenta considerablemente en los

sistema educativo de calidad. El momento de ingreso a la escuela, punto de partida y condicionante de la biografía posterior, ya es diferenciado. Y esa desigualdad inicial se prolonga y refuerza según crece el nivel educacional. Las tasas de repetición y deserción, en todos los niveles, varían de la mano de la condición socioeconómica de los educandos. Tal desigualdad se refleja en la calidad del sistema educativo. Las evaluaciones nacionales del rendimiento escolar arrojan una clara correlación entre nivel socioeconómico y tal rendimiento. Las diferencias en infraestructura y capital cultural –por ejemplo, socialización familiar, tamaño de los cursos o calidad de la enseñanza–, ahondan la brecha de los años de escolaridad. Al término de la educación primaria ya está fijada, en grado importante, la trayectoria futura.

Esta distancia tiende a agudizarse todavía más cuando los jóvenes arriban a la educación superior. Un estudio sobre Caracterización Social de los Estudiantes de Educación Superior en Chile (Orellana, 2011) señala que, solo una vez que los estudiantes pertenecientes a los quintiles superiores de ingreso (V, IV y III) han alcanzado un grado de saturación en la tasa de cobertura neta (Gráfico 2), recién los jóvenes pertenecientes a los quintiles inferiores (II y I) comienzan a ingresar de forma más acelerada a tal nivel educacional. Un fenómeno que acrecienta las diferencias de oportunidades de ascenso social entre unas fracciones sociales que acceden primero que otras a la educación superior, ya sea técnica o profesional. Pero, más significativo aún resulta que aquellos jóvenes de quintiles de ingreso inferiores acceden a instituciones de educación superior de menor calidad, situación que limita, en definitiva, sus opciones de acceder a las posiciones de avanzada de los sectores medios en expansión.

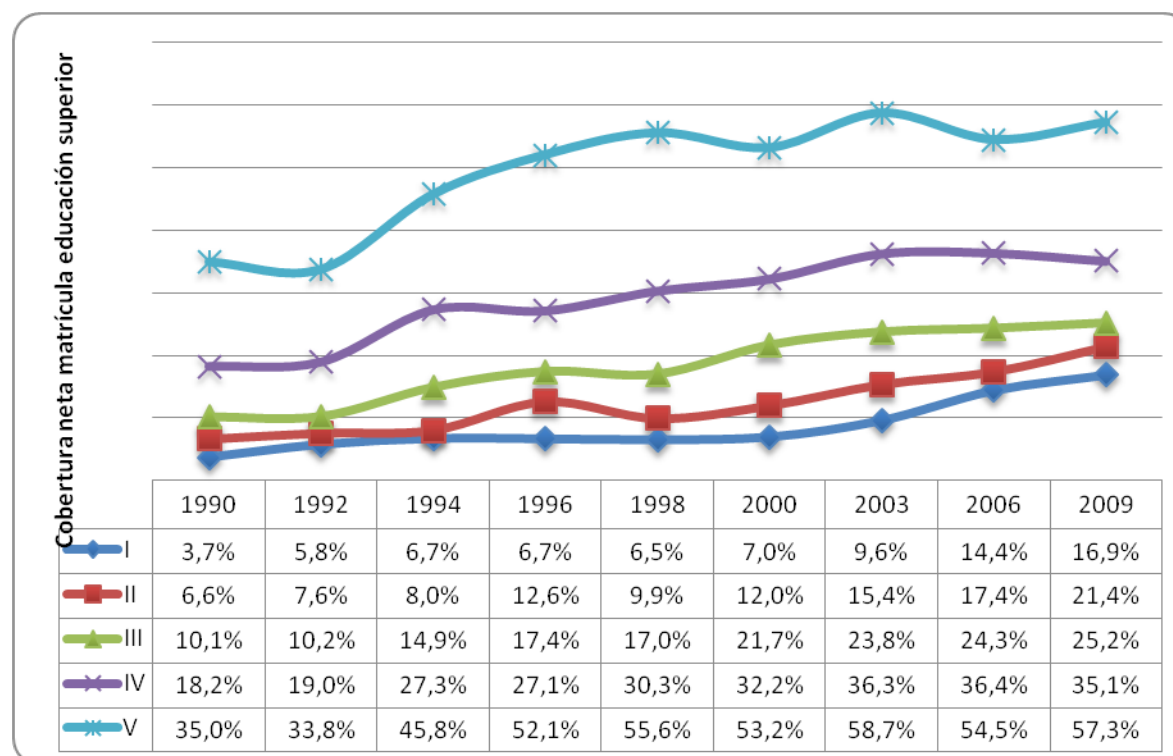
quintiles de menores ingresos.

Gráfico

2

Cobertura neta de matrícula en educación superior, según cada quintil, 1990-2009

(en porcentaje)



Fuente: Orellana (2011).

Ante esto, el papel del Estado resulta controvertido. La vieja reivindicación de la educación pública en nombre del progreso y la cohesión social, encarnada en el ideal del “derecho a la educación”, choca con la reivindicación del derecho de la familia a decidir qué enseñanza dar a los hijos, encarnándose en el principio de la “libertad de enseñanza”. Ambos principios inciden y orientan el sistema educativo. Luego, la mayoría de la población escolar acude a colegios municipales o privados con subvención estatal. Los colegios particulares pagados no superan el 8% del total de establecimientos, y resultan reservados a la población de mayores ingresos. En cambio, en la educación superior la tendencia se invierte: los egresados de estos colegios particulares alcanzan mayormente las calificaciones exigidas para ingresar a las principales universidades públicas.

En general, en el ámbito educacional la situación de los hijos ha mejorado con respecto a la de los padres, lo que indica un curso de movilidad absoluta. Pero la expansión de la cobertura de la

educación superior trae nuevos problemas. La crecida heterogeneidad social de los estudiantes se vuelve preocupante para sus padres, al punto que relativiza la educación superior como estrategia de diferenciación social. En ese sentido, la “mezcla” de diferentes niveles socioeconómicos pondría en entredicho la carrera universitaria como signo de distinción (Orellana, 2011). Por su parte, las marcadas diferencias de calidad remiten a un acceso diferenciado a la adquisición de esas “herramientas de modernidad” que exigen los tiempos actuales. Es poca la homogeneidad con que el sistema de educación superior entrega las aptitudes y conocimientos requeridos para enfrentar las nuevas condiciones del proceso económico. Éste tiene rasgos complejos propios de la lógica de servicios: especialización de la calificación y flexibilización del empleo, predominio del flujo de información por sobre el volumen de rutinas, trabajo en equipo y gestión descentralizada, junto con fuertes exigencias de coordinación, todo ello con el fin de crear “organizaciones inteligentes”, capaces de crear y traducir continuamente conocimiento en decisiones. Una educación que, bajo esta lógica, toma otro papel: más que aprender determinados contenidos exige aprender a innovar, aprender el aprendizaje. La adquisición de información y conocimientos por sí sola resulta insuficiente, hay que saberla insertar en estrategias de decisión y gestión. Eso hace la diferencia entre educación y técnica; no se trata de seleccionar los medios adecuados para fines determinados, sino de redefinir continuamente medios y fines.

Luego, tanto la calidad de la educación recibida, como la inserción en circuitos de socialización segmentados, operan hoy como variables principales en la producción de las nuevas desigualdades, la nueva fisonomía de unos heterogéneos sectores sociales y las dificultades o posibilidades de su constitución en clase. El peso de la formación de nuevas capas profesionales técnicas en este proceso y la asalarización del trabajo burocrático como rasgo predominante, remiten a examinar la idea de la formación o no de una suerte de “clase de servicio”, en el sentido que Goldthorpe (1992) le otorga para el caso inglés. Y pese a que las discusiones ligadas a su aparición en las sociedades latinoamericanas obligan a incorporar elementos propios de la especificidad regional, como fenómeno relativamente nuevo en la sociedad chilena, se ha de indagar sobre su carácter y significación.

En suma, el crecimiento de las ocupaciones de servicios no solo indica un cambio en la fisonomía del mundo de los trabajadores y una eventual constitución de nuevas clases sociales, sino también la incorporación de considerables fracciones sociales tradicionalmente excluidas, que ahora aparecen encadenadas, en diversas formas, a los servicios “modernos”, expresando la operación de disímiles mecanismos de integración desde posiciones marginales al mercado formal del trabajo. Se trata de encadenamientos de amplio alcance y dispares grados de modernización y formalidad que marcan el actual panorama social chileno (Godfarb, 2007). Precisamente, es en el mundo de los servicios en el que se vinculan los grupos sociales más expansivos y se encuentran las pautas más acentuadas de la modernización en boga, lo que en definitiva lo constituye en un ámbito muy sensible a los ritmos del modelo de crecimiento vigente.

6. Marginalidad, pobreza y desigualdad: nuevas formas de inclusión y exclusión social

El fenómeno de la marginalidad tuvo históricamente su aspecto más visible en las denominadas “poblaciones callampa”, que constituían formas precarias de vivienda y acceso a servicios sociales. Entre 1971 y 1990 se expande de un 9,6% a un 12%, principalmente en las comunas más pobres de los principales centros urbanos del país (ver Cuadro 1). Además, la desalarización registrada sobre todo en los sectores obreros, deja a un gran número de personas impedidas de participar del mercado laboral formal. Los desocupados y los incorporados a programas de empleo de emergencia, como el PEM y el POJH, constituyeron una fracción considerable de la estructura social. En este mundo, se configuraron una serie de organizaciones que, en su mayoría, concentran sus esfuerzos en atender necesidades específicas y conflictos particularizados, los que tienden a ser disueltos una vez que se obtiene lo demandado. En ese sentido, sus aspiraciones tuvieron como meta satisfacer sus necesidades de subsistencia y lograr incorporarse a la vida laboral y, excepcionalmente, constituirse como foco de resistencia contra la dictadura militar (Faletto, 2008).

A comienzos de los años noventa, en cambio, la marginalidad decae hasta estabilizarse en torno al 10,1% en 2009 (ver Cuadro 1). En términos de su composición interna se tiene que, en el período 1980 y 2009, pierde peso en forma significativa el servicio doméstico, mientras que los trabajadores marginales de servicios prácticamente duplican su participación, lo que resulta

indicativo de un cambio relevante en su fisonomía tradicional (ver Cuadro 2). En este sentido, los comerciantes marginales oscilan en forma acotada durante el mismo período. No obstante, debe considerarse que todas estas subcategorías presentan un aumento absoluto durante el mismo lapso, lo que en el caso de los trabajadores marginales de servicios resulta más marcado, al pasar de 62 mil en 1980 a 228,7 mil el año 2009 (ver Cuadro 2).

Cuadro 2

Significación numérica de grupos marginales, 1980-2009

(en porcentaje de la PEA nacional y miles de personas²¹)

Grupos marginales	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Comerciantes marginales	3,0 (107,6)	3,2 (137,7)	3,3 (155,0)	3,2 (166,4)	3,4 (198,7)	3,5 (223,3)	3,3 (239,8)
Trabajadores marginales de servicios	1,7 (62,0)	2,5 (108,4)	2,7 (127,8)	2,5 (133,4)	2,6 (151,3)	2,7 (172,8)	3,1 (228,7)
Empleados domésticos	5,7 (206,9)	6,1 (262,4)	6,0 (282,4)	5,1 (267,8)	4,6 (272,5)	4,1 (263,4)	3,8 (275,6)
Total	10,4 (376,5)	11,9 (508,5)	12,0 (565,2)	10,8 (567,6)	10,6 (622,4)	10,4 (659,6)	10,1 (744,1)

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

Asimismo, la pobreza y la indigencia también alcanzan un tamaño significativo en los años ochenta. Mientras que esta última se sitúa en 1970 en torno al 31% (Prado, 2007), hacia 1987 la pobreza se empina hasta un 45,1%, de la cual el 17,4% corresponde a la condición de indigencia, superando ampliamente las dimensiones históricas de la marginalidad (ver Cuadro 1), expandida hacia sectores obreros e incluso medios. Pero a comienzos de la década del noventa tanto la pobreza como la indigencia inician una disminución sostenida hasta 1998, cayendo a 21,7 y 5,6% respectivamente, para luego ralentizar dicha caída hasta 2006, donde las cifras oficiales arrojaron un 13,7% de pobreza y un 3,2% de indigencia (ver Cuadro 3). Resultados consistentes con la tendencia de aumento constante del ingreso y de crecimiento económico sostenido, además del retroceso del trabajo informal y el aumento de la cobertura en educación en todos los niveles, incluida la educación superior.

²¹ Los valores absolutos presentados en todos los cuadros se obtienen de la expansión de la muestra de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), sobre la base de estimadores no autoponderados según ajuste de población (proyecciones censales) por sexo y edad en cada estrato. El tamaño muestral para período 1996-2005 es de 35.910 casos, 1996-2006 de 34.269 casos y para 2006-2009 de 34.445 (INE, 1996 y 2006).

Cuadro 3

Población en situación de pobreza e indigencia, 1990-2011

(en porcentaje del total de hogares del país)

Categoría	1987	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2003	2006	2009	2011
Indigentes	17,4	13,0	9,0	7,6	5,7	5,6	5,6	4,7	3,2	3,7	2,8
Pobres no indigentes	27,7	25,6	23,8	20,1	17,5	17,0	14,6	14,0	10,5	11,4	11,6
Total pobreza	45,1	38,6	32,8	27,7	23,2	22,6	20,2	18,7	13,7	15,1	14,4

Fuente: Mideplan, 2009 y 2011.

En 2009 la batalla contra la pobreza evidenció su primer revés en veinte años. La encuesta Casen arrojó una pobreza de 15,1% y una indigencia de 3,7% (ver Cuadro 3). La pobreza aumentó por primera vez desde 1987. El año 2011, pese al impacto del terremoto de 2010, cuya devastación se calculó en torno al 18% del PIB (Gobierno de Chile, 2010), la pobreza volvió a disminuir al 14,4% y la indigencia alcanzó su punto más bajo en el período de la medición, situándose en torno al 2,8%.

Pero tras este conteo, de más o menos cantidad de pobres, se oculta otra transformación que remite a la frontera que plantea la línea de pobreza y su histórica rigidez. El Instituto Libertad y Desarrollo, usando datos de la Encuesta Panel Casen, concluyó que hay una alta movilidad entre la condición pobre y no-pobre (Larraín, 2002). De los 810 mil indigentes que había en 1996, un 78% dejó de serlo en 2001; pero 646 mil personas que no eran indigentes cayeron en tal condición en el mismo lapso. La principal razón en un caso radica en la pérdida del trabajo, mientras otros encuentran uno. De tal suerte, entre 1996 y 2000, cerca de 4 millones 800 mil personas pasaron por la pobreza, lo que equivale al 32% de la población.

Lo anterior sugiere que, simultáneamente, hay altas tasas de entrada y salida de la pobreza y la indigencia. Luego, reducir la indigencia y pobreza estadística es importante, pero no asegura la integración social ni una superación de la marginalidad y la exclusión. La alta movilidad de quienes viven en situación de pobreza e indigencia muestra lo complejo que resulta superarla de modo estable. Inciden allí diversas formas de segregación social, como ocurre en la educación, vivienda, salud y cultura; el grado de precarización que se alcanza en el mercado de trabajo, en cuanto a salarios, jornada laboral y protección social; la segregación socio-espacial existente en las ciudades con barrios para pobres y barrios para ricos; además de la dependencia de los

subsidios estatales a los que muchos deben someterse y la pésima calidad de vida que la mayoría debe acatar. Ello redundo en una débil cohesión social, en una sociedad segmentada, con tensiones entre distintos sectores sociales y con una exclusión geográfico-territorial creciente (Ruiz, 2005). En definitiva, la línea de pobreza no representa hoy un corte social que marque una diferenciación sustantiva. No distingue un grupo claramente excluido de la modernización de otro integrado a ésta en el tiempo. Más bien clasifica de uno y otro lado a una población relativamente homogénea (Ruiz y Orellana, 2011).

Luego, más que indagar sobre la pobreza real, como fenómeno social, se contabilizan simplemente individuos que resultan beneficiados por asignaciones entregadas por un Estado que focaliza su acción en grupos específicos de la población, al tiempo que excluye a muchos otros – a pesar de que su situación resulta equivalente–, de tal atención estatal. En ausencia de una noción de derechos sociales universales garantizados por el Estado, la focalización diferencia entre aquellos que legítimamente pueden aspirar a la asistencia estatal y los que deben recurrir al mercado para satisfacer sus necesidades. El dilema estriba en que esta segmentación se aplica a una amplia franja de la población de condiciones de vida más bien homogéneas, con lo cual otorga y quita derechos sobre individuos cuyos problemas no difieren significativamente. Se concentra entonces el problema de la desigual distribución de los ingresos en la parte “más alta” de la estructura social (Ruiz y Orellana, 2011).

Desde comienzos de los noventa se produce, en paralelo a la reducción de la pobreza e indigencia, un sostenido aumento de la desigualdad en la distribución de los ingresos (Ruiz, 2005). Si bien crecen los ingresos en la sociedad a nivel general, lo hacen en grados muy distintos según el sector social de que se trate. Así lo confirmó el informe de la OCDE (2010), llamando la atención sobre el acentuado contraste entre los “altos niveles de desigualdad” y los “impresionantes resultados económicos” del modelo chileno. El informe mencionado destacó que mientras la pobreza e indigencia han disminuido ostensiblemente desde 1987 hasta 2011 (ver Cuadro 3), el decil más rico de la población chilena exhibió para ese último año ingresos que se empujan hasta 29 veces el tamaño de aquellos correspondientes al 10% de los más desfavorecidos.

La discusión sobre la línea de pobreza, entonces, debe reemplazarse por una referida a la fisonomía y el carácter de la desigualdad en la distribución de los ingresos. Aunque la sociedad chilena ha sido siempre desigual, la curva de distribución de los ingresos se distingue hoy por la acentuada e inédita concentración del ingreso que refleja. En la actualidad, los rasgos fundamentales están dados por una extrema concentración que ostenta el sector más alto, de tamaño muy reducido, que ve aumentar su participación en la riqueza total con mayor celeridad, a tal punto que dicha condición la distingue a nivel latinoamericano.

Un aspecto clave en la constitución de estas fortunas –sobre todos aquellas de reciente data–, es el sistema previsional de AFP. Personas con ingresos muy altos pueden pagar organismos especializados para administrar sus fondos de inversión, alcanzando enormes rentabilidades. De modo que el modelo de capitalización individual vigente contribuye a aumentar la concentración del ingreso, incrementando en ese sentido la desigualdad existente en la sociedad (Ruiz y Orellana, 2010). En contraste con ello, la consignada privatización de las condiciones de vida, fruto de la privatización de los servicios sociales, ha tendido a homogenizar hacia abajo las situaciones sociales, introduciendo una gran dosis de incertidumbre e inestabilidad en aquellas posiciones. Además de acrecentar la desigualdad en la sociedad chilena, la ausencia de derechos sociales universales expulsa del ámbito de las certezas muchos aspectos de la reproducción de la vida cotidiana, tornando ésta más indeterminada y ajena a las condiciones de predictibilidad acostumbradas. Tal incertidumbre representa en definitiva la versión criolla de la “sociedad del riesgo”, signada por la soledad del individuo ante la indeterminación de sus propias condiciones sociales de existencia (PNUD, 1998).

De modo similar, la clásica relación entre marginalidad, trabajo precario e informalidad queda trastocada con la transformación neoliberal. Los cambios que adopta el trabajo precario que termina proliferando, originan, bajo diversas formas, realidades encadenadas –ya no propiamente marginales, aun cuando son formas precarias–, que introducen una complejidad eminentemente nueva. Efectivamente, los grados de encadenamiento productivo que registran los sectores formales se relacionan productivamente, cada vez más, con alguna situación de informalidad e incluso marginalidad que antes se consideraba excluida totalmente de los procesos de modernización. Lo que actualmente se consigna como marginalidad propiamente tal no resulta

una condición de total exclusión sino más bien de vinculación precaria, y se asocia preferentemente al crecimiento de la categoría “trabajadores marginales de servicios” (ver Cuadro 2). Al mismo tiempo, el fenómeno de la informalidad se vincula también a sectores de ingresos medios y altos insertos en sectores dinámicos del proceso productivo (Tokman, 2006). Luego, estos fenómenos estarían relacionados mediante variados mecanismos de encadenamiento precarizante con sectores de la economía que presentan mayores niveles de formalización y dinamismo. De este modo, se trata de una suerte de “marginalidad” encadenada a cursos de tercerización genuina, aunque ella, en sí misma, exprese fenómenos propios de la llamada tercerización espuria (Weller, 2004). De ahí que recientes discusiones señalen lo inadecuado de vincular en forma mecánica marginalidad con precariedad e informalidad, que en Chile disminuyen de forma significativa, así como también de asociar estos fenómenos a formas de reproducción social excluidas totalmente de los patrones de modernización en curso.

Lo anterior redefine, en parte, las nociones de exclusión e inclusión social desarrolladas al alero de la modernización nacional-popular. Hoy, en un panorama totalmente distinto, los grados de inclusión y exclusión, además de relativizarse al extremo, constituyen, en su gran mayoría, partes de un entramado productivo que los requiere para sostener un patrón de acumulación capitalista que se extiende vorazmente sobre realidades sociales históricamente excluidas.

7. Dilemas de interpretación de la nueva fisonomía social chilena

El emergente mundo de los agronegocios, las profundas mutaciones en las condiciones del trabajo, tanto a nivel subjetivo como objetivo, la configuración de nuevos cursos de modernización sustentados en procesos de tercerización genuinos y espurios, así como los cambios en la fisonomía de la informalidad, pobreza y desigualdad, modifican las bases de constitución social de los emprendedores y trabajadores en el Chile actual. De ahí que el sentido de examinar dichos cambios no remita exclusivamente a un problema productivo o de condiciones de empleo, más bien su relevancia está dada por el impacto que esos cursos de cambio tienen sobre los procesos históricos de formación y los códigos de interpretación social de clases y grupos sociales. Sobre todo, si las mutaciones se ligan a los procesos más dinámicos de los nuevos patrones de acumulación capitalista.

Vinculado a una creciente flexibilidad del trabajo, así como a efectivos procesos de precarización, es necesario anotar el menor peso que registran aquellas relaciones contractuales, salariales y organizacionales típicas del período nacional-popular y, en su lugar, relevar la fuerza que alcanzan las situaciones definidas por la mayor rotación y heterogeneidad de variantes laborales propias del modelo neoliberal, atendiendo tanto al peso cuantitativo como a las formas que adquiere el fenómeno en distintos sectores de la estructura social. Precisamente, el cambio que ello representa en su relación con la vida social, resulta fundamental al momento de considerar su vínculo con los actuales procesos de formación y desarticulación de clases y grupos sociales.

El mayor peso de ocupaciones no manuales en posiciones asalariadas trastoca la fisonomía del trabajo concentrado históricamente en el sector industrial, como también los grados de encadenamiento productivo que registran los sectores formales de aquellos que se encuentran en alguna situación de informalidad, y que antes se consideraban excluidos totalmente de los procesos de modernización. Luego, las distinciones que constituyeron el trabajo asalariado pero también el independiente, se ven significativamente modificadas, así como también, los conflictos y el tipo de acción asociados a éstos. Justamente, la nueva organización horizontal de las empresas, la elevada rotación del personal y los grados de integración diferenciados que alcanzan las distintas ocupaciones, diluyen al extremo la cohesión social, los grados de asociatividad y las formas colectivas de enfrentar las incertidumbres que el proceso de modernización neoliberal depara. De ahí la necesidad de repensar los marcos interpretativos con que la sociología ha dado cuenta de dichos procesos históricos. Se trata de un cambio que, como en otras épocas, altera los códigos de la vida cotidiana misma. Considerando que el aspecto más relevante del orden cotidiano es la producción y reproducción de las certezas sociales básicas, sin las cuales no sabríamos discernir las nuevas situaciones ni decidir qué hacer. Luego, representa un ámbito fundamental de la seguridad para enfrentar los riesgos de una vida no predeterminada.

Uno de los efectos más sustantivos del proceso de privatización de las condiciones de vida y del desmantelamiento del antiguo sistema de protección social estatal estriba –más allá de aquella dimensión económica usualmente apuntada–, en que altera las condiciones culturales de desenvolvimiento de la vida cotidiana. Justamente, en el actual panorama social el costo de la

reproducción social recae principalmente en el accionar de los propios individuos, erigiéndose este proceso, vital en la constitución de todo sujeto, en fuente constante de incertidumbres. Se trata de un cambio que nuevamente en la experiencia chilena alcanza una hondura inusual para el resto de los países latinoamericanos, tornándose en fundamental al momento de explicar los procesos de constitución de acción colectiva.

En definitiva, los cambios observados en los procesos de trabajo, y la propia condición asalariada, junto a la proliferación de variantes al interior de tales relaciones laborales, imposibilitan el uso de muchas de las interpretaciones de la sociología. Ello plantea nuevos desafíos de investigación para comprender el significado del actual proceso de formación de clases y grupos sociales en el Chile neoliberal.

Capítulo 3. Los grupos empresariales en el Chile actual

La radical versión del giro neoliberal chileno respecto al patrón desarrollista, y la alianza externa que lo ampara, fundada en una apertura extrema e ininterrumpida, abre cauces para la formación y desarrollo de nuevos grupos empresariales. Vinculados principalmente al desenvolvimiento del sector primario exportador y de servicios, sobre todo financieros, los nóveles emprendedores criollos destacan por su paulatina consolidación en la economía local, pese a la significativa presencia de capitales multinacionales, una sostenida tendencia a la concentración en la mayoría de los rubros productivos y terciarios, y una inusitada expansión a escala regional favorecida por la estable posición que detentan en el ámbito interno. Hoy las principales empresas nacionales resultan catapultadas a posiciones apenas inmediatamente detrás de sus pares brasileños y mexicanos, y muy por encima del resto de América Latina. Esta condición difiere marcadamente del panorama histórico anterior, en donde una economía de enclave minero como la local, no originó un pujante sector productivo como el que era posible apreciar en países como Argentina, Brasil o México. Pero tampoco, en otro nivel, como aquellos que asomaron en países como Colombia o Venezuela en la etapa anterior. En este sentido, se trata de un cambio radical respecto del panorama acostumbrado históricamente por el empresariado criollo.

Es, justamente, la inexistencia en el escenario local de un innovador emprendedor la que permite que a mediados de la década del setenta se impulsen tempranamente las reformas neoliberales. El empresariado local, junto al resto de las fuerzas nacional-populares, a diferencia de otras realidades regionales, fue incapaz de liderar una oposición social y política efectiva al “giro” neoliberal. Mientras que en países como Argentina y Brasil la resistencia de sectores productivos y la propia capacidad de las fuerzas sociales que sustentaban el viejo populismo y el consiguiente distributivismo apegado al patrón desarrollista, impiden con indistinta efectividad el avasallador arribo de las doctrinas monetaristas, la apertura externa pronunciada y, en general el sometimiento a la égida financiera internacional, en Chile, la ausencia de esos factores, o bien su efectiva desarticulación social y política, viabilizan tales mutaciones en una versión que, por más de tres décadas, pareció no tener contrapeso alguno (Ruiz, 2012a).

Así se explica que la primera ola de privatizaciones realizada entre los años 1973 y 1980, centrada especialmente en áreas productivas y de servicios financieros, así como el arribo de capitales foráneos fruto de la indiscriminada apertura de la economía, abran paso a un reordenamiento sustantivo del “mapa de la extrema riqueza”. Al punto que algunas de las “viejas fortunas” se deban ajustar a la nueva orientación del patrón de acumulación, mientras que otras, de reciente formación, ascienden vorazmente de la mano de las nuevas facilidades, políticas y económicas, abiertas por este curso. Se trata de condiciones de constitución empresarial marcadas por las nuevas alianzas con capitales financieros multinacionales, y las lógicas especulativas que le imprimen al mundo productivo, del comercio y de los servicios sociales.

Cabe recordar que la riqueza de viejo cuño ya había sido duramente golpeada por la Reforma Agraria –de los años sesenta y principios de los setenta–, que intenta cerrar la larga agonía de una de las estructuras económicas y fuente de poder social más longevas de la sociedad chilena, a saber, la hacienda de origen colonial. Su declive se plasma en la sistemática pérdida de poder de la añosa oligarquía castellano-vasca, que no se recupera con la “contrarreforma agraria” impulsada por los militares. Justamente, los cambios promovidos a fines de los años setenta e inicios de los ochenta en el mundo rural, estimulan la introducción de formas de producción y relaciones de trabajo capitalistas, vinculadas a la naciente industria agroalimentaria. Con ello, la gran mayoría de la poderosa clase de latifundistas termina por sucumbir, y solo algunas de sus facciones se acomodan a las nóveles lógicas empresariales, con asiento en los nuevos grupos favorecidos tanto políticamente como en sus alianzas con capitales multinacionales que desembarcan en el nuevo panorama abierto.

La formación de nuevas fortunas está ligada al ascenso de grupos tecnocráticos que copan los aparatos de gestión económica del régimen militar, y que, en muchos casos, son los mismos que lideran los procesos de privatizaciones y permanecen al frente de estas recién “creadas” empresas privadas. Se trata de tecnocracias que destacan no solo por sus capacidades de administración y dirección gerencial, sino directamente como propietarias, a partir de la escasa resistencia de sectores empresariales nacional-populares. Esta asociación con viejas fortunas, pero sobre todo la alianza con capitales externos atraídos por la desregulación financiera que

marcha de la mano con la apertura externa impulsada, configuran tempranamente un nuevo entramado de poder en el mundo empresarial local.

Esta expansión de los nuevos grupos empresariales será, pese a los ideologismos en boga, extraordinariamente dependiente a la orientación que asume la acción estatal durante el giro neoliberal (Ruiz, 2012a). A mediados de los años setenta, la nueva política promovida por el Estado,²² permitió el desarrollo de un empresariado de gran poder ligado al sector exportador y financiero. Organizados en grandes grupos económicos emergentes, sean de fortunas de origen anterior o nuevas, controlan la banca recién privatizada y compran empresas públicas con créditos de sus propias entidades financieras.²³ Se proyectan en detrimento de fracciones empresariales que pierden peso, sobre todo aquellas ligadas a la actividad industrial, cuya “espalda financiera” es limitada (Montero, 1997). Ello permite que estos nuevos grupos económicos se vinculen internacionalmente con el mercado de créditos, pero también que grupos multinacionales se asocien con este emergente empresariado nacional, todavía incapaz, en los años ochenta y buena parte de los noventa, de acceder de forma propia a la compra de estos grandes monopolios estatales. En efecto, diversos conglomerados transnacionales aparecen asociados a los grupos locales para asegurar el control y administración de estas enormes empresas, o bien para fortalecer aquellas ya controladas directamente por capitales extranjeros. En cambio, la ausencia de la acción protectora del Estado en favor de los empresarios manufactureros orientados al mercado interno significó, en muchos casos, su desaparición ante la competencia de productos importados o la absorción por parte de algún conglomerado multinacional (Faletto, 2008). Se trató de una nueva orientación de la acción estatal que modifica

²² En 1973-1980 destaca el traspaso al sector privado de empresas estatales que fueron liquidadas a precios considerablemente bajos en relación al asignado por el mercado, significando para los compradores un subsidio de su patrimonio neto; la transferencia de instituciones financieras estatales al sector privado permitió que este último pasara a controlar en 1981 el 88% del mercado cuando en 1974 solo poseía el 47%; el procedimiento y los ritmos de apertura financiera al exterior significaron entre 1976 y 1979, por la diferencia de tasas de intereses internos/externos, una ganancia de 800 millones de dólares para las grandes empresas, bancos y entidades financieras; y la reducción del costo de la mano de obra por diversas vías disminuyó su incidencia en la estructura de costos de la producción industrial del 15,8 al 9,6% entre 1970 y 1979 (Dahse, 1979).

²³ Todos los grupos económicos importantes de la época –por ejemplo, los Cruzat, Larraín, Matte o Vial–, excepto Angelini, tienen el control total o compartido de uno o más bancos privados y otras instituciones financieras. A través de ellos, estos grupos nacionales controlan el mercado financiero y el crédito externo, así como también se vinculan a grandes corporaciones financieras internacionales, canalizando un flujo creciente del crédito externo a tasas de interés por debajo de las existentes en el mercado financiero nacional, aumentando los mecanismos disponibles para la obtención de rentas (Dahse, 1979).

la modalidad de desarrollo y las lógicas de acumulación del capital, cada vez más integrada con los mercados extranjeros.

Esa dinámica financiera que desembarca, penetra las modalidades de gestión y organización del negocio de los nuevos grupos económicos. Si antaño prima la integración “vertical” en la lógica de expansión empresarial que abarca, además de actividades productivas propiamente tales, procesos ligados a la comercialización, servicios de transporte, administrativos, financieros o incluso la obtención de materias primas, todos vinculados a la realización de una sola línea productiva, en el nuevo panorama, bajo la nueva impronta financiera las cosas cambian. En la escena local se impone una articulación productiva de carácter “horizontal”,²⁴ definida por los constantes cambios de propiedad a partir de compraventas de empresas agrupadas en grandes holdings, operaciones consagradas a maximizar utilidades financieras, antes que a desarrollar innovaciones en la producción o los servicios prestados. De ese modo, reúnen en su interior empresas provenientes de diversos rubros, sin conexión entre sí, aunque sin mayor contradicción desde el punto de vista de la financiarización, que cubre todo el proceso, anclado en una empresa del rubro, la que estructura el conjunto del grupo económico. Generalmente se trata de un banco o de alguna otra modalidad institucional del mercado local de capitales, asociada con empresas productivas de los más diversos sectores, como el agroalimentario, primario-exportador, de servicios sociales, medios de comunicación y hasta clubes deportivos.

Se consolida así una nueva variante empresarial con nuevos cursos de privatizaciones que potencian esta verdadera “acumulación por desposesión” u “originaria”.²⁵ A inicios de los años ochenta, el paulatino desmantelamiento de los servicios sociales públicos permite la formación de enormes nichos de acumulación regulada en áreas como la educación, previsión o salud. La apertura de una oferta privada como proveedora de la nueva educación subvencionada con fondos estatales, constituye un ámbito de expansión capitalista que, de modo impactante sobre las formas de vida, acentúan la privatización de las condiciones de reproducción social de una porción cada vez mayor de la sociedad. La creación de las AFP a partir de un sistema de capitalización individual, obligatorio para todos los trabajadores asalariados del creciente

²⁴ Para profundizar sobre cambio en el paradigma productivo revisar Neffa (1999).

²⁵ Esta expresión acuñada por Harvey (2005) alude a la continuación y a la proliferación de prácticas de acumulación que Marx había considerado como “original” o “primitiva” durante el ascenso del capitalismo.

mercado formal, estructura por otra parte enormes masas de capital disponible, que fomentan el desarrollo de empresas que requieren un flujo creciente de inversiones. Para cubrir esa crecida demanda de capital, una autorización estatal para invertir en los mercados financieros les permite a las AFP intervenir decididamente en los procesos de privatización de las empresas estatales mediante su compra, y por esa vía capitalizar a grupos empresariales locales con fondos previsionales de todos los asalariados, acelerando así el proceso de concentración de la propiedad. De esta manera las AFP se constituyen en un componente esencial para la creación y expansión del emergente mercado local de capitales.

El grado de fortalecimiento alcanzado por estos grupos empresariales, que extienden su control sobre nuevas esferas de acumulación creadas por iniciativa estatal, y cuyo desenvolvimiento es garantizado precisamente por el Estado y el flujo de recursos proveniente de los fondos previsionales, abre paso a tasas de formación de capital que comienzan a destacar en el concierto latinoamericano. Entrados los años ochenta, ello permite a estos conglomerados sortear con éxito la llamada “década perdida”, dando paso al reconocido “milagro chileno” en la segunda mitad de esa década, sobre todo, en relación a sus pares empresariales de la región. De ahí en adelante, estos vigorosos grupos económicos enfrentan el nuevo panorama democrático de comienzos de los años noventa con políticas que permitirán su consolidación en los mercados locales hasta rebasar con fuerza, a comienzos de la primera década del siglo actual, los límites nacionales y proyectar su inversión sobre los mercados vecinos.

Los nuevos gobiernos democráticos continuarán promoviendo una orientación de la acción estatal favorable al empresariado forjado en dictadura. Si durante el gobierno de Aylwin se profundiza la apertura externa, bajo los gobiernos de Frei y de Lagos se elevan los límites de inversión externa de las AFP y se amplían los mecanismos para el desarrollo de sus dinámicas financieras. Con Lagos, se replica un sistema similar a la variante ensayada en la esfera educacional básica en la década, estimulando ahora con el llamado Plan AUGE el crecimiento de servicios de salud privados con subvención estatal. Asimismo, se extiende la política de concesiones para que las empresas privadas construyan y administren una importante red de carreteras, puertos y el sistema de transporte capitalino. En tanto, en el primer gobierno de Bachelet debuta un sistema de financiamiento para el pago de aranceles estudiantiles en

educación superior que, diseñado en el gobierno anterior, instauro un sistema de créditos que amplía la cobertura de matrículas terciarias con aval estatal, y ubica su administración en la banca privada, abriendo para esta última una fuente de ganancias descomunales. Se trata de una dinámica que, como se sabe, termina de estallar el año 2011 en una prolongada protesta estudiantil de resonancia internacional, en contra de los escandalosos niveles de lucro alcanzados bajo esta suerte de capitalismo de servicio público, amparado en la subvención estatal.

Será la protesta estudiantil, sumada a la explosión de una serie de conflictos asociados al medio ambiente y a las tensiones generadas por un centralismo exacerbado, además de algunos excesos en la gestión y el cobro de ciertos servicios financieros privados, los que permitirán hacer visibles estos enormes grupos empresariales y los problemas sociales vinculados a algunas de sus modalidades de acumulación. Por vez primera el empresariado será cuestionado por el extremo grado de concentración y poder que detenta sobre los otros grupos sociales. Algo que no significa, por cierto, que su dominación sobre el resto de la sociedad se haya visto minada en forma considerable, aunque sí apuntada de forma crítica con un grado de generalización inédito.

A continuación se analizan los rasgos más característicos de estos grupos empresariales. En particular, se examina su fisonomía interna, los grados de concentración alcanzados, el proceso de internacionalización que despliegan sobre algunos países latinoamericanos y el sello que le imprimen a la acción estatal. Asimismo, se discute el grado de constitución de clase que alcanza dicho empresariado local, que no solo se transforma en el principal timonel del crecimiento económico –cuestión inédita en una historia chilena acostumbrada al emprendimiento estatal–, sino que se erige en la fuerza social que lidera, todavía sin contrapeso, la alianza dominante. Al punto que deviene, cada vez más, en una suerte de “dirección intelectual y moral” de la sociedad chilena.

1. Fisonomía de los grupos empresariales

La formación de grupos empresariales ha ido en línea con la transformación económica y la orientación que asume la política estatal de las últimas décadas. En ese sentido, aquellos empresarios relacionados con el sector primario exportador, la dinámica financiera y los

servicios sociales, lideran este nuevo proceso de acumulación capitalista. De ahí que valga la pena revisar sus rasgos estructurales más característicos y su fisonomía interna.²⁶

En términos generales, se constatan dos ciclos de formación empresarial. El primero acelerado por las privatizaciones de fines de los setenta y comienzos de los ochenta, que pese a la crisis, permiten la expansión acelerada del empresariado –agrícola y no agrícola– que ve acrecentado su tamaño conjunto en la sociedad de 1,8 a 4,1% (ver Cuadro 1). El segundo, desde 1990 en adelante, caracterizado por el creciente proceso de concentración de la propiedad, expresado en una reducción de su tamaño, que al 2009 alcanza un 2,9% (ver Cuadro 1), pero ahora en un contexto de crecimiento sostenido del PIB.²⁷

Cuadro 4

Composición interna del empresariado, 1980-2009

(en porcentaje en relación a PEA de empresarios y miles de personas)

Empresarios	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Agrícola	23,2	29,1	21,7	18,1	17,4	13,4	14,2
Comercio	32,1	24,8	20,4	24,3	22,1	19,7	16,5
Industria	15,8	13,5	15,2	15,6	12,9	14,0	13,0
Servicios	6,5* ²⁸	10,5	10,5	11,1	8,8	11,2	13,1
Otros empresarios ²⁹	22,3	22,1	32,1	30,8	38,8	41,7	43,2
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

Entre los años 1990 y 2000, se registra una disminución del peso tanto relativo como absoluto de los empresarios en la sociedad, lo cual, en un ciclo de crecimiento económico sostenido, resulta indicativo del hecho que, en diversas ramas productivas, no más de dos o tres grupos

²⁶ A pesar de que la matriz de categorías sociales presentada en esta investigación (Cuadro 1 y 4) no resulta la mejor estrategia metodológica para estudiar el panorama de grupos cuantitativamente minoritarios, como es el caso del empresariado, una mirada general de su peso en la PEA permite una aproximación general a las principales tendencias de cambio que ha experimentado este sector durante el período 1980-2009. No obstante, sus grados de constitución se analizan a partir de información económica y estudios específicos.

²⁷ Para 1980-1990 el crecimiento promedio anual del PIB fue de 2,9%, en 1990-2000 el crecimiento promedio fue de 6,4% (Holloway y Marconi, 2009) y para 2000-2010 fue de 4,3% (Banco Central, 2011).

²⁸ Aquellos datos o categorías marcados con * registran valores considerados en el límite aceptado de representación muestral expandida de la ENE (10 mil personas), por lo que deben ser interpretados con mayor precaución.

²⁹ En la formulación original de León y Martínez (1987) esta categoría se vincula con ramas que no pertenecen al comercio mayor y menor, restaurantes y hoteles, la industria manufacturera y servicios. Pero sostenidamente la categoría “otros empresarios” aglutina empresarios de la minería, construcción, servicios financieros y aquellos prestadores de servicios intermedios que atienden a empresas mayores de distinto tipo.

empresariales detentan una posición cuasi monopólica sobre sus respectivos ámbitos de actividad (Fazio, 2006; Ruiz y Boccardo, 2010). Sin embargo, en la década 2000-2010, producto de la bonanza del cobre y el aumento sostenido de la demanda interna, estos grupos vuelven a expandirse en términos absolutos (ver Cuadro 4), con variaciones en su composición interna más marcadas esta vez, apuntando a un mayor grado de heterogeneidad en su interior. Una diversidad que, como se indicó, no es del todo apreciada por los instrumentos de medición ocupacionales existentes, que ante las nuevas transformaciones, requieren ser ajustados a la nueva realidad social.

La crisis de 1982-1983 impacta especialmente la actividad comercial e industrial, favoreciendo a variantes empresariales de menor tamaño en los rubros agrícola y de servicios, que operan como una suerte de “condición de refugio” para las franjas medias expulsadas de la burocracia pública u obreros despedidos de las empresas recién privatizadas, lo que sin embargo no alcanza a constituir procesos de modernización efectivos en el mundo de los emprendedores (León y Martínez, 1987). En cambio, desde 1986 en adelante, es posible apreciar tendencias de formación de grupos empresariales vinculadas al giro neoliberal en curso. Se trata de mutaciones afines al desenvolvimiento de un sector agroexportador privilegiado por la orientación estatal vigente, así como un mayor peso de las actividades ligadas a servicios sociales y nuevas modalidades empresariales concentradas en la denominada categoría “Otros empresarios” (ver Cuadro 4). Esta última, resulta vinculada con la expansión de emprendimientos en los ámbitos de la minería, la construcción, los servicios financieros y otros de carácter intermedios que son prestados a otras empresas que operan en forma directa en el mercado abierto. Se consolidan así las diversas variantes de encadenamiento productivo, entre unos empresarios de gran tamaño con otros medianos y pequeños, examinadas en el capítulo anterior.

Los empresarios agrícolas experimentan una honda transformación durante el período consignado. Son cambios que arrancan con la mentada “contrarreforma agraria”, que revierte la situación de los propietarios rurales mediante la reasignación, la restitución o el remate de las tierras expropiadas, un curso bajo el cual se parcelan predios que durante la reforma se explotaban colectivamente, y se eliminan trabas legales para otorgarle una mayor fluidez al recién creado mercado de tierras (Faletto, 2008). Frente a este proceso, la vieja oligarquía

terrateniendo fue perdiendo toda oportunidad de recuperar su antigua posición de poder, de modo que, o se reconvirtió a las modalidades empresariales emergentes o simplemente estuvo condenada a desaparecer. Como resultado, la modernización capitalista impulsada en el campo fue liderada por un nuevo empresariado agrícola que paulatinamente se orienta al mercado externo (ver Cuadro 5), dando vida a una pujante actividad agroindustrial que modifica drásticamente el tradicional paisaje rural chileno.

Cuadro 5³⁰

Composición interna de los empresarios agrícolas, 1980-2009
(en porcentaje del empresariado agrícola)

Categoría social empresarios agrícolas³¹	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Empresarios agrícolas exportadores	38,2*	38,4	40,6	39,0	45,4	49,2	52,2
Empresarios agrícolas no exportadores*	14,6	11,4	13,0	12,3	11,7	14,2	13,1
Terratenientes	26,8*	37,3	34,6	33,1	32,6	24,8*	26,1*
Otros empresarios agrícolas*	20,4	13,0	11,8	15,6	10,3	11,8	8,6
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

Pese a que los empresarios agrícolas mantienen en general su peso relativo en la estructura social (ver Cuadro 1), experimentan en este proceso un cambio sustantivo en su composición interna (ver Cuadro 5). Aquellos vinculados a una orientación exportadora, a pesar de las oscilaciones propias de la demanda internacional y la concentración de la propiedad, crecen en forma considerable, hasta abarcar el 2009 más de la mitad del total de los emprendedores agrícolas. En cambio, aquel empresariado agrícola no vinculado a actividades exportadoras, sino orientado más bien hacia el mercado nacional, mantiene una relativa estabilidad, propia de una dinámica económica donde la expansión y la concentración existen, pero en rangos considerablemente menores a los que adoptaba la producción para el mercado externo. Por otra parte, se debe consignar que la relativa recuperación en 2009 del peso absoluto que presentan los

³⁰ Para * ver nota 28.

³¹ La categoría incluye actividades relacionadas con el emprendimiento en agricultura, ganadería, pesca o silvicultura (León y Martínez, 1987).

“terratenientes”, dentro de una prolongada tendencia a su caída, no significa una rearticulación de la propiedad agrícola tradicional, sino más bien una reconversión de éstos a modalidades de producción capitalista propias de los términos de modernización en curso. Las diferenciaciones analíticas basadas en delimitaciones geográficas solo ubican a estos empresarios en regiones en las que tradicionalmente se concentró parte importante de la oligarquía chilena de raigambre colonial,³² y que se mantiene como categoría para dar continuidad a la serie histórica. De ahí que lo anterior no se puede asociar a la supervivencia de rasgos propios del modo de dominio hacendal.

Todo ello acelera el proceso de modernización del mundo rural, al menos en el sector empresarial agroexportador, en el que se formó una “mentalidad moderna” afín a la incorporación de nuevas tecnologías de producción y racionalización de recursos, pero muy dependiente de la acción estatal y de la nueva inserción en los mercados internacionales. Un “éxito” que no provino exclusivamente del “empuje empresarial”, sino de la capacidad de contar con una capitalización previa de tierras heredadas y fortuna acumulada, para no recurrir a créditos dentro del inestable y extremadamente especulativo mercado financiero de los años ochenta (Faletto, 2008). En estas condiciones, una parte de la oligarquía criolla tradicional logró reorientar su producción hacia el mercado internacional o al local, mientras que otras fracciones resultan desplazadas del campo por nuevos capitales nacionales y extranjeros, que vieron en el mundo rural un novedoso nicho de acumulación, que no detiene su crecimiento en estos mismos términos durante todo el período democrático.

Con posterioridad a la crisis económica, y tras una fase de recuperación y expansión, el empresariado comercial disminuye a partir de 1995 su peso relativo y absoluto dentro del empresariado local (ver Cuadro 4). Una reducción de su tamaño que transcurre durante un período de acentuada expansión del rubro que controla,³³ lo cual resulta indicativo de un sostenido y agudo curso de concentración de la propiedad en este ámbito. Efectivamente, la crecida sistemática de la demanda interna permite la emergencia de grupos empresariales

³² La taxonomía original los ubica en Colchagua, Talca, Linares, Ñuble, Biobío (Martínez y León, 1987).

³³ En el período 1990-2000 el PIB del sector comercio, restaurantes y hoteles registra un crecimiento promedio anual de 7,3% y para 2000-2010 de 5,3% (Banco Central, 2011).

comerciales de inéditas dimensiones en el escenario local, los que extienden redes de centros comerciales, supermercados y tiendas por departamentos y de artículos de construcción, que multiplican su expansión en la medida que pueden administrar servicios financieros asociados a la compra de sus productos y el otorgamiento de créditos de consumo a sus clientes, por lo que resultan crecientemente financiarizados. De esta manera, en esta “industria del *retail*” el negocio financiero llega, en la mayoría de los casos, a superar las utilidades que provienen de la venta de productos propiamente tal, o si se quiere, de las actividades comerciales tradicionalmente entendidas. Y, dado el poder que alcanzan al combinar el manejo de ambos rubros, terminan por absorber vorazmente el comercio pequeño y mediano, que resulta, comparativamente, carente de este respaldo financiero. Es un curso que aceleró el proceso de concentración económica y que no se detiene hasta dar lugar a una agresiva expansión internacional de este empresariado, que lo lleva a alcanzar posiciones dominantes, como ocurre en el caso de mercados regionales como el argentino, brasileño, peruano y colombiano. Un proceso de expansión externa en el que, dada la historia de constitución del empresariado chileno, sustenta su desembarco en el potencial de bancarización de la población y no necesariamente en la demanda interna de bienes y servicios.

En cambio, el empresariado de la industria manufacturera experimenta una disminución en los años noventa que, si bien se recupera levemente en la década siguiente (ver Cuadro 4), representa una pérdida de peso relativo vinculada a una dinámica económica considerablemente menor, por tratarse de un tipo de empresariado que no resulta especialmente privilegiado dentro del patrón de crecimiento vigente.³⁴ En ese sentido, la política estatal seguida en este período no favoreció la inserción externa de todos los sectores empresariales; pese a ello estos sectores perjudicados mantuvieron su apoyo irrestricto al nuevo modelo durante la dictadura, atribuible al temor a un nuevo desborde popular, que vio en este fenómeno un “daño colateral” de la modernización neoliberal, que inevitablemente dejaba rezagados a sectores empresariales poco competitivos (Arriagada, 2004; Faletto, 2008).

A partir de entonces, los grupos empresariales locales abandonan las formas propias de la impronta industrial para adoptar variantes de financiarización en que las nuevas condiciones de acumulación reestructuran mucha de la “plata vieja”. Un curso favorecido por las

³⁴ En el período 1990-2000 el PIB de la industria manufacturera registra un crecimiento promedio anual de 4,6% (Holloway y Marconi, 2009) y para 2000-2010 de 2,0% (Banco Central, 2011).

privatizaciones, que se proyectan como una verdadera “acumulación originaria”, capaz de acarrear un drástico reordenamiento del mapa de la extrema riqueza.³⁵ Más aún, la formación de nichos de acumulación regulada reveló el estilo rentista de estos nuevos grupos económicos que, aparte de dismantelar al viejo “Estado empresario”, prosiguieron hacia el “nuevo mercado” de la administración de los fondos de pensiones, los servicios de salud y la educación (Ruiz, 2012b).

En el caso del empresariado de servicios sociales, sobre todo en el ámbito de la educación y la salud, tras un acelerado proceso de expansión en los años ochenta, éste tiende a una reducción de su tamaño, sobre todo luego de la crisis económica de 1998 y una recuperación de los presupuestos públicos en las carteras respectivas, para volver a retomar el ritmo de crecimiento en la década venidera (ver Cuadro 4). Servicios sociales eminentemente privados que se expanden en forma sostenida,³⁶ tanto en el ámbito de la educación como de la salud, en donde se ofrecen prestaciones marcadamente diferenciadas para los distintos sectores de la sociedad, operando como sustantiva fuente de diferenciación social. No obstante, en el mercado de la educación particular subvencionada, tanto primaria como secundaria, todavía priman emprendedores de menor tamaño, así como corporaciones educacionales controladas por Iglesias, principalmente la católica. Mientras que, en el ámbito de la educación superior y de la salud, paulatinamente se consolidan empresarios de gran tamaño, que se asocian a grupos profesionales –intelectuales reconocidos y médicos de prestigio, respectivamente–, que legitiman frente a la sociedad la calidad de estos servicios privados. Algo similar ocurre con el sector inmobiliario, proveedor de enormes campus universitarios y clínicas de atención, que devienen la imagen misma de la modernización, para el inédito desempeño de esta suerte de capitalismo de servicio público. Más aún, en las décadas recientes, su expansión se acelera por el hecho de marchar acompañada de una crecida subvención estatal que, paradójicamente, los fortalece frente a aquellos mismos servicios –educación y salud– entregados directamente por el propio Estado.

³⁵ Un estudio acerca de este reordenamiento puede encontrarse en Dahse (1979) y en Rozas y Marín (1989).

³⁶ Para 2000-2010 el PIB en servicios sociales de educación y salud –público y privado–, aumentó en un 8,3% promedio anual (Banco Central, 2011). Pese a que esa cifra resulta agregada y que el gasto social en salud y educación ha crecido de forma significativa, los mecanismos de subvención pública al sector privado, incluidos en dicho gasto, han permitido la expansión de la matrícula privada en todos los niveles educacionales, en detrimento del sector público; en tanto, en salud, la tendencia observada es el fortalecimiento de la atención en clínicas privadas (Fazio, 2010).

En relación a la categoría “Otros empresarios”, cuyo tamaño resultaba muy reducido en el Chile nacional-popular –de ahí que en la formulación original aglutine una gran variedad de fracciones empresariales–, hoy pasan a constituirse en el principal componente cuantitativo del sector. Por esa razón se hace necesario cotejar su crecimiento en relación a las variaciones en la producción sectorial, para obtener una aproximación actual a su fisonomía.

En la minería del cobre, el empresariado experimenta una sostenida expansión durante los años noventa, pero esta vez liderada por conglomerados privados de capital extranjero, sobre todo de origen multinacional (Fazio, 2000 y 2006). Este crecimiento productivo se acelera durante la década siguiente.³⁷ En efecto, el boom de las exportaciones de cobre registrado desde el 2003, y una rentabilidad estimada en torno al 25%, han permitido la proliferación de emprendimientos de disímiles dimensiones. En 2012 la minería fue el principal destino de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el país, con 15.096 millones de dólares (49% del total). Para el lustro 2012 y 2016 –y pese a los alegatos del sector, fruto del encarecimiento de la mano de obra calificada y los mayores costos de la energía–, en el sector minero chileno se acumula una cartera de proyectos que asciende a más de 104.300 millones de dólares, de los cuales 58.231 millones provendrían de empresas extranjeras (Cepal, 2012). Números que dejan apreciar la medida en que todavía constituye el sector minero, sobre todo cuprífero, una de las principales locomotoras de la economía,³⁸ sostenida principalmente en la demanda de potencias desarrolladas en Asia, y los Estados Unidos.³⁹

En el caso del sector financiero,⁴⁰ a fines de los años noventa y durante toda la siguiente década, la banca experimenta un curso de fusiones y adquisiciones que concentran el mercado y permiten el arribo de firmas extranjeras (Fazio, 2000). Una situación que se replica en el propio mercado de las AFP, en constante expansión consecuencia de la mayor asalarización del mercado laboral y las nuevas cotizaciones del sector independiente. También se cuentan una serie de empresas que prestan servicios de seguros e inversiones para sectores de la población cuyas rentas exceden

³⁷ Para el período 1990-2000 el PIB del sector minero registra un crecimiento promedio anual de 7,8% y para el 2000-2010 de 8,8% (Banco Central, 2011).

³⁸ En el quinquenio 2006-2010 la minería aportó el 19,4% del PIB nacional, generó el 62,4% de las exportaciones y contribuyó con el 24,7% de los ingresos fiscales (Sonami, 2011).

³⁹ En el año 2012 el 31,5% de las exportaciones de cobre chileno tuvieron como destino China, un 13,4% Japón, 7,2% Corea del Sur y un 7,1% los Estados Unidos (Informe Mensual Electrónico Cochilco, 2012).

⁴⁰ Para 1990-2000 el PIB del sector de servicios financieros y empresariales registra un crecimiento promedio anual de 6,2% y para 2000-2010 de un 8% (Banco Central, 2011).

con creces la media nacional, o asesoran las grandes transacciones financieras entre grupos empresariales. En el caso de la industria del transporte, por su parte, el propio dinamismo económico exige un crecimiento y modernización del tránsito terrestre, marítimo –con la expansión y concesión de puertos– y aéreo; mientras que en las comunicaciones⁴¹ prolifera la penetración en vastos sectores de la población de la nueva telefonía móvil, internet y la televisión pagada.

En tanto la industria de la construcción, fruto de la mayor demanda de viviendas en las principales ciudades del país, gatillada por el aumento de los ingresos generales de la población, además de la profundización de la política de concesiones impulsada en los años noventa y la primera década del presente siglo, experimenta una expansión sostenida,⁴² con un crecimiento en el que la tendencia a la concentración de la propiedad resulta menos acentuada, dada la presencia de empresas constructoras, nacionales y extranjeras que, con mayor “espalda financiera”, compiten por adjudicarse las concesiones de mayor tamaño y la construcción de viviendas de alto valor agregado, ámbitos en que se concentra la mayor tasa de ganancia. Al mismo tiempo prolifera una miríada de empresas contratistas que desempeñan actividades menores alrededor de aquellas de mayores dimensiones. En todo caso, este boom de la construcción observado en la década reciente ha marchado acompañado de una serie de subsidios estatales para que sectores medios y populares accedan a la vivienda propia.

En cambio, dado su carácter “horizontal”, la nueva organización de la producción empresarial demanda la ininterrumpida formación de un empresario de servicios “intermedios” o “globales”. Estos emprendedores se desempeñan en rubros tan disímiles como la exploración de recursos naturales; la provisión de materias primas o de bienes intermedios, el diseño, el marketing, el análisis financiero, la comercialización y el transporte de productos; los servicios computacionales y de comunicación; los servicios complementarios al interior de las grandes empresas, como la alimentación, la seguridad, el transporte o el aseo, entre otros (Fazio, 2010).

⁴¹ Para 1990-2000 el PIB del sector de transportes y telecomunicaciones registra un crecimiento promedio anual del 8,9%, para 2000-2010 de un 14,8% (Banco Central, 2011).

⁴² Para 1990-2000 el PIB del sector de la construcción registra un crecimiento promedio anual del 5,1% y para el período 2000-2010 del 5,0% (Banco Central, 2011).

Aquellas empresas de mayor tamaño resultan ser, en su mayoría, poderosas firmas multinacionales,⁴³ que además de prestar servicios intermedios a otras empresas en el mercado local o al propio Estado, ocupan Chile –fruto de la consignada estabilidad institucional y social–, como plataforma de expansión regional. En cambio, aquellas de mediana o pequeña talla, en su mayoría de propiedad nacional, se encuentran rígidamente encadenadas a aquellos de mayor poder. Pequeñas y medianas empresas que compiten en un mercado extremadamente dinámico, de altas tasas de natalidad y mortalidad empresarial, el verdadero “capitalismo salvaje” en que sus utilidades dependen, por lo general, de la precarización de las condiciones de vida de sus trabajadores, a menudo contratados al momento en que se prestan dichos servicios, y sin más compromiso laboral con sus empleados que tal relación puntual. De ahí que resulten extremadamente sensibles a los ciclos de contracción económica, en los que la reducción de la demanda vinculada a los grupos económicos de mayor tamaño lleva, en muchos casos, simplemente a la desaparición de estos prestadores de servicios empresariales.

En definitiva, si en la década del ochenta las privatizaciones posibilitaron la irrupción de nuevos conglomerados económicos locales, ya en los años noventa su consolidación fue, en la mayoría de los casos, fruto de un acelerado proceso de absorciones y fusiones, de una mayor presencia de capitales multinacionales (Fazio 2000), así como del consiguiente desplazamiento de las medianas y pequeñas empresas (Ruiz y Boccardo, 2010). Específicamente los ámbitos agroindustrial, minero, comercial, financiero y de servicios sociales, en esta etapa resultan ser los más dinámicos dentro de la modalidad de crecimiento imperante (Fazio, 2006). En cambio, dicho fenómeno aparece menos acentuado en el área industrial manufacturera, que resulta negativamente privilegiada en este contexto de considerable apertura a las dinámicas de la economía mundial. Un panorama en el que una política de cambio alto estimuló las exportaciones volcando los capitales extranjeros hacia sectores orientados a los mercados externos, a través de filiales de transnacionales, como ocurre en la minería, o en alianza con capitales locales, como en el caso del sector agroindustrial, operando como principal atractivo una rentabilidad asegurada por dichos incentivos estatales derivados de la política de concesiones, y de la subvención estatal a las ganancias en el sector privado de servicios sociales;

⁴³ Se calcula que a fines de la primera década del siglo XXI arriban 70 firmas extranjeras (Fazio, 2010).

en tanto, los acuerdos comerciales bilaterales permitieron el arribo de productos importados a bajo costo que fortalecen al pujante sector comercial (Moguillansky, 2001).

Este sello del modelo de acumulación y los grupos económicamente dominantes se proyecta y ahonda en sus rasgos fundamentales, desde la experiencia autoritaria a la democrática. Ello, producto de que la desarticulación heredada de las clases medias y obreras, antaño bases sociales de sustentación de las alternativas políticas propias del régimen nacional-popular y del Estado de Compromiso, no solo no se revierte con la transición, sino que, como se revisó en el primer capítulo, se profundiza en democracia. De tal suerte, sin posibilidad de reeditar la vieja política, en la nueva democracia la política estatal se reduce a continuar con los fundamentos del modelo de desarrollo heredado de la etapa autoritaria. En particular, presupone una concepción acerca del Estado distintivamente restrictiva en términos de su carácter social, fundada en un desalojo, sin retorno, de esas fuerzas sociales desarrollistas respecto de su antigua capacidad de incidencia sobre la acción estatal (Ruiz, 2012a). El llamado Estado subsidiario, inaugurado bajo la dictadura, se extiende así por casi cuatro décadas sobre basamentos como la supresión de derechos sociales universales, la focalización de las políticas sociales en grupos específicos a partir de un gasto social reducido, y la transformación sustantiva de la burocracia estatal. La nueva modalidad subsidiaria se aboca a extender la subvención estatal a grupos privados oferentes de servicios públicos, ampliando con eso en forma ininterrumpida la formación de nichos de acumulación regulada. Al punto que dichas áreas se convierten en verdaderos pilares de las dinámicas de acumulación y concentración económica, distinguiéndose el caso chileno de otras experiencias a escala regional y planetaria.

2. El nuevo poder empresarial tras la oligopolización de los mercados

En 2010, alcanzó notoriedad el caso judicial de “colusión de las farmacias”, y el inédito fallo de la Fiscalía Nacional Económica (FNE) que obligó a la cadena Farmacias Ahumada S.A. a pagar una multa cercana al millón de dólares.⁴⁴ La colusión de las tres cadenas de farmacias existentes en Chile visibilizó un fenómeno de control oligopólico de mercados para nada reciente en el panorama local, que resulta distintivo de la modalidad de acumulación anotada, y la fisonomía

⁴⁴ Las tres cadenas farmacéuticas que dominan sin contrapeso en el rubro, se coordinaron ilegalmente para aumentar los precios de medicamentos hasta en un 3000% en relación a los de la estatal Central Nacional de Abastecimiento, asegurando, sin competir, rentas muy elevadas (Ruiz y Boccardo, 2010).

que, bajo tal orden de cosas, alcanzan los grandes grupos empresariales chilenos, marcada por una extrema concentración de la propiedad en la gran mayoría de los sectores de la economía.

Este proceso, caracterizado por la controladora presencia de unos pocos competidores que dominan en los distintos mercados, que les imprimen una condición de “competencia imperfecta” a partir de una suerte de fijación política de precios, ya resulta claro a mediados de los años noventa. Primero en forma más nítida sobre aquellos sectores vinculados a la exportación, para extenderse luego al resto de los rubros en la economía. Por ejemplo, en el caso del mercado ferretero, se estima que el duopolio formado por Easy (Paulmann) y Sodimac (Solari) “expulsó” a cerca de tres mil de los cinco mil operadores que había hacia fines de la década del noventa. En el caso aludido de las farmacias, las cadenas Cruz Verde, SalcoBrand y FASA –cuyo control abarca nada menos que el 92% de un así llamado mercado en 2011–, desplazaron a casi la totalidad de las farmacias independientes. En la misma línea, la banca privada redujo el número de instituciones de 33 en 1995 a 26 en el 2003. Mientras que, en el caso de las AFP, el número de entidades se contrajo abruptamente de 21 a seis en el decenio que corre entre 1995 y 2005 (Ruiz y Boccardo, 2010). En definitiva, un curso de oligopolización que avanza, además de en los rubros anotados, sobre la telefonía móvil, acceso a internet, televisión pagada, tiendas por departamentos, supermercados, transporte aéreo, suministro de electricidad, distribución de combustibles, entre otros.

Este acelerado proceso de absorciones y fusiones desplaza del mercado en forma implacable a las medianas y pequeñas empresas, cerrando cada vez más brechas a la existencia y desarrollo de una genuina pequeña burguesía, más allá de los anotados “emprendimientos menores” que resultan, en realidad, tan solo en proveedores de servicios y de fuerza de trabajo subcontratada precisamente para esas grandes compañías, lo que evidencia más bien una externalización de funciones y costos hacia las pequeñas y medianas empresas por parte de aquellas oligopólicas. Efectivamente, este curso de oligopolización reduce drásticamente el número de competidores en muchos rubros, en los que se configuran rígidas barreras de entrada. Un mercado que, contrariamente a lo que sugiere el ideologismo liberal, resulta mucho más rígido de lo que aparenta, y dificulta con esa protectora efectividad de los controladores existentes cualquier ingreso de nuevos competidores. En ese sentido, 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 modalidades de pago a proveedores de mediano o pequeño tamaño, cuyas posibilidades de negociar con la empresa mandante u optar por otros compradores es prácticamente nula.

Los excesos a que ha conducido este panorama no solo han estallado internamente, sino que han concitado la crítica de instituciones internacionales,⁴⁵ reconocidas por su dedicación a propagar los principios y la adopción de políticas propias del liberalismo económico. Esto último ha obligado al Estado a crear una serie de instituciones y hasta una burocracia especializada en “garantizar” la libre competencia, la regulación y control de los mercados, y a fiscalizar el comportamiento de los principales grupos empresariales. Precisamente, ya en 2008, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) falló en forma inédita en contra de la fusión del entonces grupo de supermercados D&S (ahora Walmart) con Falabella, por estimar que tal fusión habría producido un enorme cambio en la estructura del mercado, creándose una empresa que devendría el grupo dominante en el *retail* integrado, en prácticamente todos sus segmentos – tiendas por departamentos, mejoramiento del hogar, supermercados, negocio inmobiliario y financiero asociado–, y que, además, tendría la capacidad de traspasar ese poder de mercado a otras áreas del mismo negocio del *retail* en que decidiera participar en un futuro.

En una dirección similar, en 2010 estalla otro conflicto que ilustra los problemáticos niveles a los que escala esta tendencia. La pugna interempresarial enfrentó los intereses de la banca contra los nuevos servicios financieros prestados por la pujante industria del *retail*. Tras un fuerte lobby de la banca privada, el gobierno envió un proyecto de ley para la creación de un sistema de información único de deudores de la banca y del comercio, incluyendo moras y cuotas por pagar. El conocimiento de dicha información permitiría a la banca ofrecer créditos de pago a los

⁴⁵ El Foro Económico Mundial en su Informe Global de Competitividad 2013-2014 registró una baja de Chile en el ranking mundial de competitividad desde el puesto 33 al 34; su ítem peor evaluado fue precisamente el de la concentración de los mercados (Schwab, 2013).

deudores, debilitando el control que poseen actualmente los operadores de las multitiendas sobre las deudas de sus clientes. Mientras que la banca señaló que la propuesta legal permitiría bajar los costos de los créditos y mejorar la competencia, y con ello las condiciones financieras ofrecidas a los consumidores, el *retail* alegó lo contrario, esto es, que dicho proyecto de ley disminuiría el acceso al crédito de sus cuatro millones de deudores.

Este caso pone de manifiesto las disputas que se generan entre fracciones empresariales producto de los intentos de captura de rentas de naturaleza oligopólica, situadas por encima de la economía de competencia en que se desenvuelven la mayoría de los empresarios de menores dimensiones. Un orden de cosas en el que el hecho de alcanzar una posición dominante en un determinado rubro se traduce en ganancias que poco se explican a partir del “rigor de la competencia”, así como en unas casi inevitables pérdidas para aquellos que quedan excluidos. Las dinámicas de estos poderes económicos que manejan semejantes niveles de concentración adolecen de una escasa transparencia. Es lo que sucede, por ejemplo, a partir de la expansión de ciertos conglomerados hacia nuevos mercados, particularmente el financiero, en que históricamente ha prevalecido la banca privada. Más problemáticos aún resultan los estilos poco transparentes que, a partir de estas intensas dinámicas de concentración, se ciernen sobre importantes promulgaciones políticas, ya sea que busquen frenar o viabilizar sensibles procesos de oligopolización, a través de organismos del Estado como la FNE, el TDLC, el propio Parlamento o la justicia ordinaria. Esto último estimula la proliferación de tecnocracias expertas, cuyas redes en el sector público –forjadas a través de la ocupación de cargos de representación popular o en las propias funciones gubernamentales–, y en el privado –asociada a su participación en directorios empresariales–, les permite desarrollar campañas de lobby hacia el mundo político en donde promueven los intereses empresariales de sus representados.

En su expansión, entonces, la tendencia a la financiarización, motivada por la mayor renta que genera el servicio financiero por sobre las utilidades de la venta de productos o la prestación de servicios, se traslada a sectores de la economía que tradicionalmente permanecieron ajenos a ella. Esta modalidad de acumulación genera tensiones entre la banca privada, que históricamente ha controlado el sector financiero, y los grupos empresariales que ingresan tardíamente al negocio. En todo caso, lo anterior no significa que los banqueros locales pierdan capacidad de

financiación respecto al resto de los sectores de la economía. La tendencia oligopólica que también ha atravesado este rubro, y el poder que detenta en general el sector financiero sobre el industrial, les permite a los tradicionales conglomerados bancarios imponer sus condiciones de negociación sobre los grupos productivos.

Es la situación que se expresó, por ejemplo, en la crisis por la que atravesó la industria salmonera en 2010. Ésta se vio forzada a iniciar un proceso de negociación de créditos con los bancos por montos del orden de los 450 millones de dólares. Mientras que las salmoneras demandaron la condonación de deudas anteriores, prórrogas y el uso de las concesiones acuícolas como garantías para negociar y contraer nuevas deudas, la banca, en cambio, condicionó la entrega de créditos a la prenda de acciones, la presencia de veedores en la industria acuícola y la promulgación de una ley especial que permitiera a la industria financiera capitalizar las deudas de los salmoneros. La intransigencia de los banqueros y la inminente crisis social que generaría el desplome de dicha industria, obligó al gobierno a interceder, buscando mediar entre los intereses de ambos sectores. Mediante la figura del aval, el Estado garantizó y asumió parte significativa del riesgo que implicaba la operación financiera. Se trata de una intervención estatal que da cuenta de su centralidad en los intercambios financieros de mayor envergadura, y también más riesgosos, que la banca local, en su mayoría, todavía no está dispuesta a emprender de forma autónoma. No, al menos, en condiciones que le signifique un grado de riesgo importante. Una vez finalizada la renegociación de deudas con el sector bancario, la industria salmonera tendió a fusiones y alianzas internacionales con empresas acuícolas, profundizando los grados de oligopolización existentes en el sector.

Se trata de una modalidad de asociación con grandes capitales extranjeros que, por lo demás, no resulta exclusiva del sector salmonero. Tras la fallida fusión entre la empresa D&S y Falabella, la poderosa compañía estadounidense Walmart, líder mundial en el rubro de los supermercados, concluyó el 2010 la compra del 58,2% de la cadena de supermercados D&S, la principal red de ese tipo en Chile (Ruiz y Boccardo, 2010). Pero, aduciendo como razón una gestión considerada exitosa, mantuvo en posiciones de alta dirección a varios de sus anteriores dueños. Una tendencia que la banca local ya vivió con anterioridad con el desembarco del poderoso grupo estadounidense Citibank, que establece una alianza con el Banco de Chile, antes fusionado con el

Banco Edwards. No obstante, en este último caso, el grupo controlador local (el grupo Luksic) mantuvo una posición mayoritaria en la estructura de propiedad.

En ambos casos, tales asociaciones y fusiones aceleran la configuración de situaciones de control oligopólica sobre importantes ramas de la economía local. Pero también develan diversas modalidades del comportamiento empresarial imperante en el actual panorama chileno. Uno que apuesta al crecimiento orgánico por la vía de la adquisición de una empresa en el mismo rubro, ya sea en el país o el extranjero, o mediante la instalación de empresas propias, cuestión que consolida la concentración y expansión de los grupos nacionales. Otro accionar empresarial es aquel que descansa en la asociación de un grupo local con una firma de nivel internacional, pero en el que el primero, para alcanzar una posición dominante en el mercado, debe ceder una parte más o menos significativa del control de la propiedad. Un tercer comportamiento, es el que tiene lugar en situaciones marcadas por la celeridad de la compra y venta de las empresas, condicionadas por oportunidades de obtener una determinada renta, y en las que intervienen las propias AFP, o capitales de inversión cuyo anonimato obliga a poner a unos directores escasamente vinculados a la propiedad de la empresa.

En los dos primeros casos, prima la figura de empresarios locales o extranjeros reconocidos, que inciden decididamente en la gestión empresarial, pero en donde la aversión al riesgo resulta mayor en la primera modalidad en comparación a la segunda, que está más centrada en la búsqueda de certezas al alero de un capital extranjero. En todo caso, de ambas variantes devienen grupos de poder que influyen decididamente sobre la dirección general que asume la economía, la política, hasta la cultura y la sociedad como tal. En cambio, en aquellos casos en que prima una tendencia a la “anonimización” (Habermas, 1975) del capital que controla la propiedad, se dificulta la constitución de grupos empresariales propiamente tales pero, al mismo tiempo, se fortalece la presencia de tecnocracias en la alta dirección y gestión de dichas empresas, que operan en virtud de una suerte de poder delegado.

3. La nueva dimensión latinoamericana del empresariado criollo

El año 2012, otro hito alcanzado por el empresariado criollo resultó particularmente resonante en la escena económica y el panorama social. Se trata de inéditos grados de expansión regional

conseguidos por las empresas chilenas, ya sea a través de su crecimiento corporativo o directamente por la vía de la adquisición de otras empresas regionales, incluso europeas y norteamericanas, establecidas en América Latina. Ello evidenció el tamaño alcanzado y su capacidad para movilizar enormes masas de capital, de proporciones desconocidas para la historia local. Un exitoso recorrido que contrasta marcadamente con las profundas dificultades financieras que enfrentan en este período gran parte de las potencias desarrolladas y no pocas economías del vecindario.

Las fusiones y adquisiciones de empresas chilenas en 2012 superaron los 20 mil millones de dólares, en un curso que, en la última década, supera los 100 mil millones de esta divisa. Un proceso en que destacan la fusión de las aerolíneas chilena LAN y brasileña TAM, que conformaron el consorcio de transporte aéreo más poderoso de América Latina y el quinto del orbe, involucrando cerca de 6.502 millones de dólares en una operación que dejó a la empresa chilena como principal controladora. Mientras que la privada Cencosud se embolsó la reconocida cadena francesa Carrefour en Colombia, negocio que involucró más de 2.600 millones de dólares (Cepal, 2012). Las expectativas en términos que la tendencia continúe e, incluso, se amplíe en los próximos años, está dada no solo por las “oportunidades” que abre la crisis internacional de 2008 y 2009 y sus coletazos sobre los años que siguen, sino en el abundante financiamiento disponible en el mercado de capital local y externo al que tienen acceso los grupos económicos chilenos. Un escenario en el que contribuye de modo relevante para la formación y el ascenso de este nuevo empresariado local, la enorme masa de capital movilizada a partir del acceso privilegiado a masivos nichos locales de acumulación regulados, los fondos de pensiones y los mecanismos de subvención estatal constituidos en torno al “capitalismo de servicio público” que rodea áreas como la salud y la educación, así como las alianzas externas articuladas con poderes financieros globales. En este sentido, aparecen en la mira de los inversionistas nacionales los bancos españoles instalados en América Latina, como el BBVA, o centros de distribución de combustibles como Terpel Colombia.

En años recientes, precisamente este último país se convierte en uno de los puntos que más concentra el desembarco de capitales chilenos. A la compra de la cadena francesa por la local Cencosud, cuyo ciclo de expansión inició en Argentina, Brasil y Perú, se suma la adquisición del

español Banco Santander Colombia por parte del local Corpbanca en alrededor de 1.225 millones de dólares (Ruiz y Boccardo, 2013). Así las cosas, Chile termina por convertirse en el principal inversionista extranjero en Colombia, amparado en un Tratado de Libre Comercio bilateral. Los sectores predilectos de esta expansión internacional han sido el comercial, el financiero e industrial, contándose ya en más de setenta las empresas chilenas que operan en el mercado colombiano. En esta línea de internacionalización de las grandes empresas de matriz local, le siguen con fuerza países como Perú y Brasil.

Expansión que no solo abarca el más conocido rubro del *retail* a manos de los poderosos grupos locales Cencosud, Falabella, Ripley o Parque Arauco, sino también la banca y los servicios financieros, la minería, el negocio forestal, la industria de alimentos, de la construcción, el transporte aéreo y la electricidad. En particular, tanto la expansión orgánica como las adquisiciones en el rubro forestal, en países como Brasil, Colombia y Uruguay, pero también en Estados Unidos y Canadá, que incluye plantas de procesamiento, han terminado por proyectar a las principales matrices chilenas del área –como son los consorcios CMPC, Arauco y Copec–, a los primeros planos mundiales en términos de sus dimensiones productivas y de comercialización.

Al mismo tiempo que en rubros menos típicos como los servicios informáticos o la industria farmacéutica, en los que el valor agregado de la producción es considerablemente más alto que en la industria de materias primas y los tamaños de los competidores mundiales cobijan las mayores fortunas del mundo, arrancan nuevos cursos de expansión hacia diversos mercados del planeta. Es el caso de la local Sonda, que lleva varios años en una agresiva política de adquisición de empresas informáticas en Brasil, México, Argentina, Colombia y Perú; su proyección la instala como una de las mayores empresas que ofertan este tipo de servicios en toda la región, al punto que suma entre sus clientes a gobiernos centrales y federales, ministerios sectoriales, empresas locales y multinacionales. Mientras que la expansión de la farmacéutica CFR Recalcine Pharmaceuticals abarca la adquisición de laboratorios y plantas productivas, aparte de países latinoamericanos como Argentina, Perú, Colombia, México y Venezuela, y destinos aparentemente ajenos como Vietnam, Tailandia, India, Canadá, Estados Unidos e Inglaterra, además de países de Europa del Este, consolida una relevante internacionalización, así

como la concentración de una cantidad de patentes que le permite en ciertas líneas alcanzar una participación de relevancia global.

Fruto de esta sostenida internacionalización, el mercado nacional ya representa menos de la mitad de las ventas de estas grandes empresas locales, un hecho sin precedentes (Ruiz y Boccardo, 2013). De ahí que, por primera vez, la mayoría de los ingresos de las empresas chilenas provengan más del extranjero que del mercado interno, y no precisamente porque este último haya dejado de crecer (de hecho, ocurre todo lo contrario en este lapso). La relevancia de que Chile, como país de origen de los ingresos de estas empresas locales, venga cayendo sostenidamente en los últimos años, pese a seguir creciendo en términos absolutos producto de la mayor demanda interna, indica una tendencia que se establece por primera vez, amparada, especialmente, en la expansión continua sobre los enormes mercados brasileño y colombiano.

Esta diversificación de ingresos resulta particularmente fuerte en sectores como el forestal y de transportes, el financiero, el de la electricidad y el *retail*, sostenidos tanto en líneas de crecimiento orgánico como de ampliación de plantas productivas, modernización e innovación de servicios y construcción de nuevos locales comerciales, como directamente a través de adquisiciones de empresas de propiedad local o extranjeras instaladas en esos países, en donde incluso se puede mantener la marca de la empresa cuando ya se encuentra posicionada en el país. Destacan en este caso las estrategias de crecimiento orgánico o bien las alianzas con firmas extranjeras forjadas en el momento de arranque y de consolidación de estos grupos durante las décadas del ochenta y del noventa dentro de Chile, y que ahora se vuelven a ensayar en los procesos de expansión sobre los mercados latinoamericanos y de otras latitudes. Esta cuestión releva el poder alcanzado por estos grupos empresariales, que no dependen necesariamente de alianzas con sus pares latinoamericanos, como es el caso de la industria del *retail*, y cuando lo han requerido han mantenido una posición dominante, como resultó con la expansión de LAN. Ello, al menos dentro del concierto regional, promueve una mayor adecuación a modalidades de competencia por parte de dichos grupos empresariales, que difícilmente resulta observable en un mercado altamente concentrado como el chileno.

Todo esto da cuenta del peso que adquiere el empresariado nacional en el concierto latinoamericano en términos relativos o comparados. Algo que actualmente lo ubica, como se

indicó, apenas detrás de sus pares brasileños y mexicanos, por lejos las dos economías mayores de la región, y claramente por encima de otros usualmente de mayor tamaño, como el empresariado argentino, colombiano y venezolano. El ranking 2011 de las 500 mayores empresas de América Latina que desde hace varios años elabora América Economía Intelligence –de la revista *AméricaEconomía*–, y que contempla tanto empresas privadas como estatales, fue encabezado por Brasil con 215 empresas, México con 110 firmas, seguido por Chile con 73 y luego, a distancia, Argentina, Perú y Colombia con 30 empresas los dos primeros y con 28 el último (Ruiz y Boccardo, 2013). Una realidad que, por lo demás, si se mira en la perspectiva de los últimos años, muestra cierta estabilidad respecto a la presencia del número de empresas de la mayoría de los países, con la excepción de los crecimientos acentuados de Chile y Perú, en donde entre el 2005 y 2011, registran de 54 a 73 empresas el primero, y 12 a 30 el segundo; aunque en menor medida, Brasil también eleva su presencia en esos mismos años, de 204 a las 215 firmas consignadas, para disminuir en años recientes luego de haber alcanzado 226 firmas en dicho estrato. Mientras que en términos de retroceso, México pasa en el mismo lapso de 138 a 110 firmas apuntadas, y Argentina de 36 a 30 empresas. En definitiva, un panorama de reordenamiento de las inversiones destinadas a adquisiciones y crecimientos empresariales.

Visto desde el punto de vista de las empresas concretas, y a guisa del peso de la herencia latinoamericana, por lejos quienes encabezan este panorama son las grandes estatales ligadas al mundo petrolero: la brasileña Petrobras, la venezolana PDVSA y la mexicana Pemex, son las únicas empresas latinoamericanas con ventas anuales sobre los 100 mil millones de dólares. En cambio, en forma distintiva, en el caso de las firmas chilenas la novedad estriba en que la privada Copec (holding del grupo Angelini) supera a la minera estatal Codelco y se posiciona como la compañía con mayores ventas de Chile, superando los 20 mil millones de dólares en ventas en 2011, pasando del lugar 33 al 15 del ranking de América Economía Intelligence (2011). Un salto vinculado a la adquisición de la empresa Proenergía en Colombia, controladora de los activos de Terpel, propio de la dinámica expansiva en que se viene desarrollando en la última década, que también han dado otras, como Antofagasta PLC (minera del grupo Luksic), LAN (línea aérea del grupo Cueto y otras familias locales), CAP (empresa del rubro de siderurgia y metalurgia, del grupo Andraca), la estatal Enap, Arauco (del rubro forestal, vinculada al grupo Angelini), Mall Plaza (del rubro comercial, vinculado al grupo Solari-Del Río-Cuneo, controlador también de

Falabella), CMPC (del rubro forestal, ligada al grupo Matte) y Cencosud (del *retail*, ligado al grupo Paulmann), además de la estatal Codelco. El total de las ventas de las firmas chilenas que entran en el estrato que considera dicho ranking, crece desde 2010 a 2011 en un 19,9%, mientras el promedio total de las 500 compañías regionales lo hace en 5,1% durante el mismo lapso. Las interpretaciones de este hecho, corren a manos de los procesos de expansión ya consignados.

Visto desde un punto de vista global, a su vez, el ranking de *Forbes* para el año 2011 ubica a nueve empresas chilenas entre las dos mil más grandes del mundo, tres más que en años anteriores, a partir también de las ventas, el valor en el mercado, los activos y las ganancias. Para eso cuenta a Falabella, Cencosud, Antarchile (matriz del grupo Angelini), CMPC, Banco BCI (perteneciente al grupo Yarur), LAN, Quiñenco (matriz del grupo Luksic) y SQM (vinculada al grupo Ponce Lerou) y CAP.⁴⁶ Integran el listado además, en una proporción similar a la señalada para el panorama regional, 33 empresas brasileñas, 16 firmas mexicanas, seis colombianas, dos peruanas, dos argentinas, una empresa venezolana y otra panameña.

En definitiva, las dimensiones que alcanzan la formación de capitales y la masa de capital que manejan estos grupos económicos gracias a ello, comienzan a hacer sentir su peso en el concierto regional. Tal curso permite que empresas chilenas, y otras extranjeras con asiento en el país, inicien una agresiva política de adquisiciones o directamente su expansión en la mayoría de los países de la región. Un posicionamiento inédito que destaca todavía más, si se considera que en Chile, el llamado Estado empresario resulta considerablemente más desmantelado que en el resto de las experiencias regionales, en especial, en relación a los casos brasileño y mexicano. En estos últimos países, a diferencia de la variante chilena, el liderato empresarial todavía resulta encabezado por empresas que se encuentran dentro de la órbita estatal.

4. Regulación estatal de la “libre competencia”

Uno de los mitos más difundidos del neoliberalismo es que para mantener sostenidamente los ritmos del crecimiento económico es necesario reducir la intervención estatal a su mínima expresión. No obstante este ideologismo, en la sociedad chilena actual el Estado está lejos de ser un ente ausente. En efecto, en el panorama del neoliberalismo local la acción estatal resulta

⁴⁶ Las cuatro primeras figuran entre las primeras mil, Falabella en el lugar 586 y Cencosud el 611 (Ruiz y Boccardo, 2013).

determinante, especialmente en 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 empresariales, y de la activa intervención en la construcción de una imagen externa, el Estado resulta fundamental en la celebrada expansión capitalista reciente (Ruiz y Boccardo, 2014).

Un ejemplo de ello es la creciente regulación estatal que ha experimentado el mercado de capitales local. Regulación que avanza en gran medida producto de la mayor presión por expandir el tamaño de estos mercados, sobre todo a partir del ingreso de nuevos inversionistas, especialmente las AFP y los capitales extranjeros. Desembarco que ha sido frenado por el accionar de algunos grupos empresariales locales acostumbrados a modos rentistas de ganancia hostiles a la libre competencia. Además, los escándalos empresariales que estallan en los años recientes en este rubro han obligado a las autoridades de gobierno a regular, cada vez más, el funcionamiento de los mercados financieros y la banca local. Todo con el propósito de asegurar el “libre funcionamiento” de éstos y mantener la credibilidad económica del país frente a los inversionistas e instituciones económicas internacionales, y así continuar proyectando el modelo chileno a escala global.

En el neoliberalismo local estos dilemas se han presentado reiteradamente en su historia reciente (Ruiz y Boccardo, 2014). En 1997 el mercado de capitales se vio duramente golpeado luego que se detectaran graves irregularidades en el ingreso de Endesa España a la propiedad de Enersis. El gerente general de la eléctrica chilena, José Yuraszeck, 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 en condiciones excepcionales, perjudicando los intereses económicos de los accionistas minoritarios, que debieron vender posteriormente en condiciones desventajosas. El escándalo obligó a formular una legislación destinada a cautelar los intereses de los pequeños accionistas de las maniobras de los controladores principales. Justamente, el bullado “Caso Chispas” dio origen a la Ley de Oferta Pública de Adquisición (OPA) en el año 2000, cuyo propósito ha sido regular el traspaso de propiedad de las sociedades anónimas, evitando discriminaciones entre accionistas así como vehiculizar mayor información

al mercado con anticipación a las tratativas de toma de control de las empresas, otorgándole mayor transparencia y fiscalización a estos procesos.

Una vez que el Estado reguló los “excesos” de la “competencia imperfecta” acaecidos en el neoliberalismo local, los anotados cursos de concentración oligopólica se aceleraron. Además, los grados de certidumbre que introdujo la Ley de OPA han acrecentado la valorización del mercado local de capitales en cifras estimadas para el período 2000-2013 en torno al 400% en términos de la capitalización bursátil de las empresas nacionales (Ruiz y Boccardo, 2014).

En línea con las nuevas regulaciones estatales le han seguido las sucesivas reformas a los Mercados de Capitales (MK) (Nodo XXI, 2014b). En los años 2001, 2007 y 2010 se lanzan distintas ofensivas de política económica. La primera ocurrió en el 2001 como una de las respuestas a la crisis asiática de 1998-1999. Su finalidad ha sido fomentar el ahorro, aumentar la liquidez en el mercado local y proteger a los accionistas minoritarios; así como también, liberar de impuestos a las ganancias de capital sobre acciones con presencia bursátil, flexibilizar los límites de inversión de las compañías de seguros y levantar los límites a las contribuciones voluntarias a las AFP y, con esto, los volúmenes de capital que manejan estas administradoras. La segunda, conocida como MKII, con antecedentes en el escándalo Inverlink, ha buscado potenciar 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 Aporte Previsional Voluntario con aporte complementario del empleador y ajusta la Ley de Quiebras. Las reformas MKIII del 2010 buscan aumentar la liquidez del mercado, fomentar la innovación financiera y conseguir una mayor integración del mercado de capitales, esto es, impulsar 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) impulsada durante el gobierno de Piñera –aún están en trámite varias de sus propuestas–, pretende aumentar la competencia del mercado y las atribuciones de los reguladores, establecer una Ley Única de Fondos, la modernización de la Superintendencia de Valores y Seguros transformándola en un cuerpo colegiado y autónomo, certificar a corredores y *traders*, y la creación de un Sernac

Financiero,⁴⁷ que incremente la productividad, liquidez y el acceso a la información del sistema financiero.

A la postre, sostenidos esfuerzos de regulación requeridos por las exigencias que plantea el modelo de proyección económica adoptado, que nunca ha tenido semejantes correlatos, por ejemplo, sobre el aparato productivo. Normativas que son puestas a prueba sistemáticamente por las recurrentes controversias corporativas y los escándalos empresariales que terminan por alcanzar una dimensión capaz de afectar en forma sustantiva el patrón de acumulación financiero local. En esa misma línea, el propio ingreso de Chile a la OCDE obligó, entre otras cuestiones, a establecer 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 el 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 (Ruiz y Boccardo, 2014). No obstante aquellas reformas, las prácticas empresariales de varios grupos económicos vuelven, una y otra vez, a poner a prueba la capacidad regulatoria del Estado. Así lo demuestran el reciente caso “Cascadas” y las críticas de las que ha sido objeto el año gobierno corporativo de la Bolsa de Comercio de Santiago.

En términos más inmediatos, el caso que afectó a la principal industria local del potasio, Soquimich-B (controlada por Ponce Lerou), revela el esquema poco transparente de control mediante una estructura empresarial conocida como “cascadas” y los vacíos de la legislación que todavía existen 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.⁴⁸ Por otro lado, diversas voces empresariales han señalado la inadecuación y poca transparencia del gobierno corporativo de la Bolsa de Santiago –organizado como una mutual que presta servicios a sus accionistas– y su nula capacidad de autorregulación del mercado financiero, expresada en la reactiva respuesta en muchos de los escándalos empresariales recientes. Son escándalos que dan cuenta de la poca modernización que ostentan algunos ámbitos empresariales –más cercanos a formas estamentales

⁴⁷ El cuerpo legal que lo instituye, la Ley 20.555, dota al Sernac de nuevas facultades en materias financieras. Entró en vigor el 5 de marzo de 2012.

⁴⁸ Más detalles de este caso se pueden revisar en Ruiz y Boccardo (2014).

de control–, que no solo afectan monetariamente a los mercados, sino que dañan la imagen país en su conjunto –expresado en la posición que éste alcanza en los rankings internacionales– y la pérdida de confianza en la institución financiera a nivel local y global.

Las presiones por una mayor regulación estatal han apuntado también a la industria bancaria. El derrotero es largo y tiene sus primeros antecedentes en la crisis de los años ochenta y los modos de rearticulación empresarial, tras las etapas iniciales de la transformación neoliberal chilena, en que las estructuras de grupos empresariales pasaron de la anotada integración “vertical” a una de tipo “horizontal”. Si la primera resultaba propia de una variante de expansión empresarial orientada a cubrir todas las fases de un determinado rubro productivo, en la actualidad se impone una integración marcada por una enorme heterogeneidad y abierta disparidad de los rubros involucrados en la propiedad del holding. Se trata de una cuestión que, especialmente tras los ajustes realizados con posterioridad a la crisis económica de inicios de los años ochenta, siguen la pauta de urgentes regulaciones abocadas a encuadrar en ciertos límites la promiscuidad financiera. Esta profusa desregulación, en las primeras fases de la transformación neoliberal, permitió préstamos y transferencias financieras poco claras entre las distintas 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, la marcada diversificación de los negocios propiamente financieros volvió a generar tensiones que fue necesario regular. En particular, el vínculo 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 también se consagra como un problema para las credenciales internacionales de la nueva democracia, en los tiempos de la transición. Se trata de la “deuda subordinada”, arrastrada desde el rescate estatal de la banca privada durante la crisis de 1982-1983.

Por ambas razones, entonces, en los años noventa los gobiernos democráticos se ven forzados a regular de forma más decisiva la industria bancaria. Para modificar el estado de la obligación subordinada se acuerda un mecanismo destinado a vehicular 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 el Banco Central, gracias a su condición de autonomía sobre los gobiernos de turno, puede avanzar sin contrapesos ciudadanos o condicionado a la coyuntura electoral, en reformas que le permitirán al sistema bancario local dar un salto cualitativo en la escena global. De tal suerte, la acción estatal, con un claro carácter pro empresarial, posibilitó la proyección de los bancos locales y el desembarco de capitales multinacionales en un sistema financiero crecientemente internacionalizado.

El nuevo marco regulatorio amplía el concepto de “actividad bancaria”, consolida las bases patrimoniales involucradas tras las entidades del sistema local y establece estructuras de supervisión de este sector. Este paso solo se alcanza luego de la “normalización” que permiten los términos de resolución de la “deuda subordinada” heredada. Un estímulo al desarrollo del sistema bancario, por lo demás, cuyos resultados no se hacen esperar: a finales de esa década se habían creado 19 sociedades filiales para efectuar giros recién autorizados; 12 bancos incorporan filiales de leasing a sus estructuras regulares; un banco abre una sucursal en Estados Unidos y adquiere participación en una entidad en el exterior. Además, con este impulso la banca amplía sus estrategias comerciales, iniciando un proceso de expansión de las herramientas de crédito y pago directo para considerables segmentos de la población. Solo durante la década de los noventa las colocaciones del sistema bancario crecen casi en un 140% y, el número de deudores, en 93,2% (Ruiz y Boccardo, 2014). El desarrollo de nuevos productos permite extender la cobertura de las actividades bancarias a cada vez más esferas de la vida social y cotidiana, tanto como de los negocios. 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.

En definitiva, la acción del Estado hoy resulta amplia y hondamente anclada en la constitución y el ajuste continuo de las bases de la expansión del empresariado nacional. No solo en aquellas conocidas fases de “acumulación originaria”, propias de las privatizaciones de la etapa autoritaria, sino continuamente en adelante, al alero de todos los gobiernos democráticos

siguientes, sin excepción. Se trata de regulaciones a los mercados financieros, bancarios e incluso del *retail*, cuyo objetivo es asegurar una libre competencia –rehuida solapadamente por varios de los grandes grupos empresariales–, que deviene en fundamental para sostener la expansión de un modelo de acumulación que comienza a tolerar, cada vez menos, prácticas empresariales que relativizan los estándares de transparencia y predictibilidad alcanzados por el neoliberalismo chileno en todo el mundo. De ahí que, pese a los ideologismos en boga, la intervención estatal en la economía local resulte fundamental en la constitución y proyección del empresariado nacional.

5. El empresariado nacional capitanea el “neoliberalismo avanzado”

No hay duda de que la nueva fisonomía del empresariado nacional dista de aquella que cobijó el ciclo nacional-popular, pero también, aunque acaso menos evidente, de aquella que asomó a comienzos del giro neoliberal a fines de los años setenta. Su panorama actual difiere de aquél en que arranca sin una oposición efectiva, y en el que la mayor preocupación de este empresariado – en alianza con los militares y las tecnocracias de entonces–, estriba en terminar de consagrar la desarticulación de las fuerzas sociales que hacían las veces de base de sustentación del antiguo régimen nacional-popular. Integrado también por viejas fortunas de origen oligárquico que logran acomodarse a los cambios en curso, este nuevo empresariado adopta un semblante en el que predomina la impronta de los grupos económicos emergentes, configurados a partir de los ciclos de privatizaciones impulsados por la dictadura militar. El marcado carácter financiero, más que productivo, de sus aliados externos, reafirma y proyecta la debilidad histórica del componente industrial en el empresariado criollo. Una característica que explica, además, esa tan menguada resistencia que oponen a la extrema versión del giro neoliberal experimentada en Chile, sobre todo si se compara con otras experiencias en América Latina.

Este nuevo empresariado organiza los diferentes procesos de la cadena productiva y de comercialización mediante una violenta desconcentración de los anteriores términos de articulación productiva y su consiguiente reintegración “vertical” en torno a una impronta eminentemente financiera. Ello, al punto que se desentiende de muchos procesos en los que, a través de la externalización impuesta, hace recaer sobre los pequeños y medianos prestadores de servicios encadenados a los de gran tamaño los costos de los cíclicos vaivenes propios de un

desregulado juego mercantil. La nueva modalidad, propia de un heterogéneo holding empresarial, que no tiene más coherencia que la propiamente financiera, orquesta dispares modalidades productivas y de servicios en torno a una matriz bancaria, u otra modalidad financiera, en donde los cambios de propiedad resultan frecuentes bajo la especulativa modalidad de acumulación dominante. A nivel de los sectores empresariales, el acceso a condiciones oligopólicas o bien la simple relegación a situaciones de “competencia”, marca diferencias fundamentales en las condiciones de acumulación de capital entre los grupos empresariales. Si los primeros cuentan con un amplio acceso a una política estatal a la cual, a menudo, le imponen condiciones, y de la que obtienen la configuración y el acceso privilegiado a unos nichos de acumulación políticamente garantizados, los segundos –los prestadores de servicios–, en cambio, expresan la exclusión de esa desigual incorporación a la alianza dominante y menor acceso a las orientaciones de la acción estatal. Una división que, a ratos, deviene en fuente de contradicciones, pese a que éstas no alcanzan a configurarse en términos de grupos sociales constituidos, producto de la absoluta primacía de los holdings financiero-empresariales, especialmente a partir de una determinación financiera sobre el crecimiento económico, que controlan en forma excluyente.

En el último tiempo, los grados de oligopolización e internacionalización envisten a estos grupos empresariales de un poder económico jamás visto en la historia local. Uno que bien lo podría hacer acreedor de esa condición de liderazgo incuestionado del crecimiento, y hasta de la propia modernización y el desarrollo, tal como se le atribuía en forma desembozada en medio de la euforia de los años noventa.⁴⁹ Empero, al mismo tiempo que adquiere semejante estatura, le salen al paso fuerzas sociales de diverso origen que, en torno a pugnas de carácter comunitario, medioambiental o, incluso, sobre el mismo conflicto educacional de más largo arrastre y visibilidad, terminan por instalar limitaciones a su desenvolvimiento, que resultan desconocidas en las últimas décadas de incontestado accionar.

En todo caso, más allá de voces que profetizan una crisis de proporciones epocales, de momento se trata principalmente de reclamos que buscan limitar sus excesos. No más que eso. Aunque se

⁴⁹ Una clara expresión de ello puede encontrarse en Tironi (1999).

trata de unos atropellos hasta ahora prácticamente naturalizados. De ahí el impacto local e internacional que adquieren. Unos excesos que, incluso, parte del propio empresariado está dispuesto a fustigar públicamente. Como ocurrió con la bullada estafa efectuada por la empresa de *retail* La Polar (Ruiz y Sáez, 2012). Se trata de prácticas abusivas, en términos de los efectos que generan ciertos cursos de acumulación sobre los intereses comunitarios, el medio ambiente y, en forma más general, sobre algunos aspectos de unas extremadamente privatizadas condiciones de reproducción social impuestas ininterrumpidamente por casi cuarenta años. De modo que abusos y excesos en la educación, en el desarrollo de proyectos energéticos, o simplemente las condiciones sociales más generales de habitación de ciertas comunidades, antes silenciadas con efectividad bajo el peso del centralismo cultural –como las protestas en Freirina o Aysén–, terminan derivando en una propensión a la acción social que se hace protesta (Ruiz y Boccardo, 2013). A su vez, esta limitación efectiva a tales excesos empresariales, condiciona los manejos lucrativos sobre la esfera educacional y hasta abre exigencias mínimas sobre algunas de sus inversiones en empresas productoras y en el campo de la energía. Se trata de cuestiones que, por básicas que puedan parecer, resultaban sistemáticamente ausentes del panorama político y social de las últimas décadas.

Tales limitaciones a sus excesos podrían parecer capaces de abrir una puerta hacia mayores equilibrios sociales. Aspectos capaces de revertir los incontestados términos del dominio empresarial que han marcado la historia reciente. Pero esas presiones sociales, y su efectividad, deben ponerse en perspectiva cuando se aprecia la ausencia de una conflictividad significativa en el mundo del trabajo (cuestión en que nos detendremos más adelante). Más aún si se considera que en el último tiempo se ha producido cierta modernización de dichas relaciones, reflejada en una disminución de los niveles de informalidad y ciertas mejoras en las condiciones de trabajo en general, y de ciertas regularizaciones en el plano de las remuneraciones, en particular. Algo que no parece responder tanto a la menguada capacidad de presión de las organizaciones de los trabajadores, en los que predomina todavía el peso de la desarticulación heredada de la etapa autoritaria, sino más bien a una más larga proyección de los condicionamientos derivados de la transformación estructural impuesta, de los grados extremos de inserción externa, así como a los

disgregantes controles que reproduce hasta hoy la institucionalidad, a guisa de disciplinamiento del mundo del trabajo. En suma, se trata de un nuevo panorama para el empresariado criollo, marcado por el control mantenido sobre el mundo del trabajo, la inédita talla de su expansión internacional, como también las limitaciones a sus abusos que empiezan a esbozar disímiles estallidos sociales que de momento no tocan el orden laboral.

Como se dijo, el grado de fortalecimiento que alcanzan estos grupos económicos locales, que de esa forma extienden su control sobre nuevas esferas de acumulación al amparo de la acción estatal, abre paso a niveles de formación de capital que destacan en el concierto regional. Ello permite que estos conglomerados alcancen, durante la década reciente, un grado significativo de concentración de la propiedad, y con eso un peso determinante en la economía interna, incluso en relación a los grupos multinacionales presentes en la escena local, merced a fusiones, adquisiciones y no poco apoyo en su expansión exterior, catapultándolos así, en forma históricamente inédita, a los primeros planos en el contexto latinoamericano.

Sobre el inusitado poder económico alcanzado por estos empresarios se cierne la interrogación por el nivel de constitución de clase que han conseguido. Especialmente si se considera que éstos hace tiempo ya no son la expresión monolítica de un bloque que busca defender la “obra de la dictadura” o sus meros intereses corporativos (Campero, 2003). En las últimas décadas, este gran empresariado es capaz de extender sus redes de influencia sobre el más variado espectro político que, en general, presenta escasos disensos sustantivos con el modelo de desarrollo heredado del período autoritario. Una cuestión que permite que la nueva alianza dominante, bajo el liderazgo de este nuevo empresariado, se consolide a través de la inclusión de cuadros tecnocráticos provenientes de la oposición política a la dictadura, pero que luego participan activamente en los aparatos económicos de los gobiernos neoliberales en democracia, así como en los grandes directorios empresariales ligados a los grupos económicos anotados.

Lo anterior no significa que la nueva conducción empresarial comparta una visión integrada o plenamente común acerca de las relaciones entre el Estado y el mercado, ni tampoco que, dentro de estos grupos económicos, no existan diferencias relevantes respecto a la dirección económica de la sociedad. Las tensiones entre las dinámicas especulativas y las productivas, o bien entre aquellas orientadas al mercado externo y la orientación predominantemente volcada “hacia

adentro”, ilustran esta cuestión. También son habituales las presiones empresariales para aumentar los grados y modalidades de precarización laboral, como fuente de acumulación, que amenazan la expansión de otros grupos empresariales cuyas utilidades dependen directamente de una mayor recaudación de las cotizaciones previsionales y de salud de los trabajadores. Sin embargo, en la medida que ante sus intereses más generales los lineamientos de esta exitosa experiencia neoliberal chilena se validan frente al resto de las clases sociales, estos nuevos grupos empresariales que lo lideran, resultan investidos de un inusitado poder para incidir en la “dirección cultural y moral” de la sociedad chilena. Efectivamente, la legitimación alcanzada por este empresariado al frente del modelo neoliberal les ha permitido influir, como no ocurría en mucho tiempo en la historia nacional, al menos desde el período de dominación oligárquica de finales del siglo XIX, en ámbitos que superan con largueza el quehacer estrictamente empresarial.

No resulta casual entonces que en las últimas décadas este empresariado de mayor envergadura comience a proyectar su poder sobre otras esferas de la sociedad, y no necesariamente por un mero interés económico directo ni inmediato. Es así como, a la histórica inclinación de las oligarquías por gestionar la educación primaria y secundaria de ciertos grupos más desfavorecidos, o al efectivo papel jugado por el diario *El Mercurio* en la formación tanto de las élites como de la opinión pública en la historia chilena, o ese tradicionalmente férreo vínculo entre el empresariado y los grupos católicos más conservadores, se suman otros intereses que amplían el radio de preocupaciones de los nuevos grupos empresariales, o al menos de aquellas fracciones más vinculadas al liberalismo político. En este sentido destaca la formación y el financiamiento de centros de estudio y universidades, no necesariamente reducidas a una perspectiva de lucro, sino a la formación de élites profesionales e intelectuales vinculadas a sus orientaciones ideológicas. Así se explica el patrocinio directo de iniciativas de desarrollo del cine, la literatura, la música, el arte o de proyectos de recuperación patrimonial en ciertas zonas del país, donde más que una simple actitud de beneficencia, aparecen sostenidas acciones destinadas a consolidar y proyectar un liderazgo ideológico de este empresariado, que alcanza una significativa legitimación sobre importantes grupos sociales en el panorama reciente. Más allá de la mera defensa o protección de su “imagen pública”, y de las compensaciones tributarias que tal actividad les comporta, este empresariado despliega una novedosa capacidad de incidir en

la organización del mundo de la cultura y en la propia formación de los grupos y las orientaciones intelectuales.

En definitiva, el prestigio de los empresarios privados crece con el impacto cultural del mercado, en la medida que resultan asociados como el nuevo motor del crecimiento económico, sobre todo entre los grupos medios emergentes y sus fracciones gerenciales (Manzi y Catalán, 1998). Si antes, en las clases medias –y para vastos sectores sociales–, los modelos a seguir son los profesionales liberales, los altos funcionarios estatales, los políticos y los intelectuales, ahora es este empresario el protagonista central del éxito económico, que forja una autoridad que se irradia hacia amplias esferas de la vida pública. Un empresariado transformado en los años ochenta con las privatizaciones, con tecnócratas de alta formación profesional y experiencia en asuntos de gobierno. Con vastas redes en el mundo político y otras esferas de poder, como la militar o la religiosa; un grupo social que comparte trayectorias, credos y estilos de vida. Lo cual –y a pesar del liberalismo económico que pregonan– no impide que desplieguen intensas disputas al momento de acaparar nichos de acumulación más o menos regulados por la propia acción estatal. Tampoco que lleguen a la confrontación, como ha ocurrido históricamente en torno a dilemas de orden moral. Pero tras estas diferencias, estos nuevos empresarios logran imponer al resto de la sociedad que el ingreso de Chile a la globalización simboliza la “nueva modernidad”, lo que sepulta de paso las viejas opciones vinculadas a un modelo nacional de desarrollo. Luego, no debe extrañar que tras el último terremoto que en 2010 sacude el país, la presencia del gran empresariado en las iniciativas de reconstrucción alcance una gran visibilidad, abarcando ámbitos no solo patrimoniales, sino directamente sociales, sobre todo en vivienda, empleo y educación.

Se trata de una dimensión del proceso de transformación social reciente en que se aprecia no solo la formación de este nuevo empresariado, sino su proyección como una clase que deviene líder de una alianza social dominante, integrada también por capitales multinacionales y franjas medias gerenciales que se encargan de “reproducir” sus valores y modos culturales, haciéndolos visibles al resto de la sociedad. Un liderazgo que logra situar con efectividad este éxito empresarial en amplios sectores, como el paradigma de la modernización a seguir. Un empresariado que no solo se constituye por vez primera en el motor del crecimiento alcanzado,

proyectando con efectividad incluso una torcida imagen de independencia respecto del Estado, sino que le impone un carácter restrictivo a la política, sobre todo mediante el liderazgo ejercido por su cúpula gremial. Pero también avanza en la instalación de una determinada forma de organizar la ciudad, de gestión y desenvolvimiento de los medios de comunicación, la cultura y los círculos de intelectuales, que en definitiva lo erigen como la fuerza social que detenta la mayor capacidad de conducción económica, pero también política y cultural, sobre el conjunto de la sociedad chilena.

Capítulo 4. El ancho, heterogéneo y conflictivo mundo de los grupos medios

Si hubo algún rasgo distintivo del panorama social chileno propio del período nacional-popular, fue el predominio de una pujante clase media que apostó a conducir la modernización impulsada desde la acción estatal. Gestada al alero de la expansión de la burocracia pública, no solo lidera el curso económico de la industrialización sustitutiva de importaciones, sino que interviene decisivamente en la formulación de los imaginarios sociales y culturales de un país que buscaba abandonar aceleradamente el pesado lastre de su pasado oligárquico. En efecto, aquellos sectores medios promovieron la expansión de la educación pública en todos sus niveles y del propio empleo estatal, participaron activamente en partidos políticos similares a los forjados en países desarrollados, sobre todo en comparación al concierto latinoamericano, y apoyaron una profusa actividad cultural y el desenvolvimiento intelectual, al punto que se constituyen en una suerte de faro que iluminó el camino hacia “lo moderno” al resto de los grupos sociales medios y populares. No obstante aquello, estas clases medias fueron incapaces de sostener esta modernización y, al mismo tiempo, integrar a unos sectores populares muy heterogéneos, sobre todo aquellos que provenían del mundo marginal urbano y campesino, cuyas demandas comenzaron a desbordar a los gobiernos de turno. Ello devino en el consiguiente fracaso de la experiencia nacional-popular chilena, que arranca con los gobiernos del Frente Popular en 1938 y finaliza abruptamente con la irrupción de los militares en 1973.

De ahí en adelante se produce el ascenso de unos novedosos sectores medios gerenciales, provenientes principalmente de la burocracia privada, que se expande durante el curso de la industrialización protegida y, fruto de su miedo al desborde popular de masas, respalda decididamente el golpe militar y el posterior giro neoliberal, al punto de integrar activamente muchos de los núcleos dirigentes de estos procesos. Una suerte de tecnocracias en ascenso que, paulatinamente, se deslindan de la alianza forjada por sus predecesoras con la clase obrera, pero que también se distancian de vastas fracciones medias más dependientes de la vieja orientación desarrollista. Son sectores que apuestan por el desmantelamiento del denominado “Estado empresario” y su política económica de desarrollo “hacia adentro”, con la consiguiente reducción

del empleo público y la desarticulación de las políticas sociales de carácter universal. Este curso histórico acarrea, en su avance, la “expulsión” de un significativo contingente de la vieja burocracia pública de su tradicional anclaje estatal, y que debe transitar forzosamente hacia posiciones asalariadas en el naciente sector privado o bien asumir el riesgo de un incierto emprendimiento de pequeña talla (Martínez y León, 1985).

Tal jibarización de las burocracias públicas no solo permite un cambio en la orientación de la acción estatal y una pérdida de relevancia del empleo público en la sociedad. También modifica los términos en que la propia sociedad concibe la modernización, la forma y dirección en que identifica sus principales liderazgos, la preponderancia que adquieren o pierden las instituciones en el desenvolvimiento de la vida cotidiana de las personas, las vías más efectivas para integrarse a un estilo de vida moderno, y hasta las formas más extendidas en que entiende la participación política o se aprecia la acción colectiva. Un cambio que abre cauces para una drástica reorganización del Estado y su imagen en la sociedad, y la irrupción de los referentes privados como nuevas fuentes de modernización.

Estos nuevos sectores medios gerenciales, que se fortalecen al alero del pujante sector financiero o primario exportador, y cuyos liderazgos provienen de las mismas tecnocracias que ejecutan las reformas neoliberales –y que en muchos casos devienen en propietarios de las mismas empresas privatizadas–, comienzan a encarnar una imagen de modernidad⁵⁰ que les confiere un “estatus superior” respecto a los grupos medios de antaño. Con semejante gravitación del sector privado y el desconocido peso que adquieren los grupos económicos, irrumpe una nueva tecnocracia de gerentes y directores en las altas esferas privadas, que bajo el liderazgo empresarial busca imponer, no ya desde el Estado sino desde el área privada, un nuevo modelo de organización de la sociedad. Con una constante circulación entre las altas esferas del sector privado y el estatal, bajo el régimen militar este grupo reemplaza a la antigua alta tecnocracia pública, ligada a las grandes empresas estatales. Se convierten así en puntales de unas nuevas clases medias asalariadas en ascenso, que aspiran alcanzar tales posiciones y con ello acceder en forma privilegiada a los frutos de la nueva modernización que comienza a gestarse en el país. Un edén que antes resultaba simbolizado por el empleo estatal y las ocupaciones profesionales, vinculadas

⁵⁰ Para profundizar sobre las imágenes sociales de la modernización vinculadas a la transformación tecnológica en Chile, ver Faletto (1991).

a la construcción de grandes obras públicas y servicios sociales que aseguraban el bienestar del conjunto de la población, o al menos de aquella que había logrado arribar a las ciudades.

La modernización neoliberal adquiere nuevos bríos con el retorno a la democracia y el auge económico experimentado prácticamente durante toda la década del noventa, lo que consagra y acentúa, entre otras cosas, los cambios arrastrados en las pautas del prestigio social, otorgando al consumo de bienes durables más peso en la conformación del estatus. El crédito termina por reemplazar gradualmente como motor del ascenso social al salario generado por el empleo y el gasto fiscal, al menos en su forma simbólica más visible. El acceso a bienes de consumo importados que ha traído consigo la sostenida apertura externa, antes inalcanzables para una mayoría significativa de los chilenos, aproxima ahora a una proporción mayor de la población a los modelos propios de aquellas sociedades que gozan de mayor prestigio (Tironi, 1999). Sin embargo, al mismo tiempo, se desatan agudas tendencias al individualismo y nuevas formas de disciplinamiento social que la propia dinámica crediticia estimula (Moulian, 1997).

Con el paso de la vieja seguridad del sector público a la flexibilidad distintiva del mundo privado, la continua reubicación de los grupos medios asalariados en el sector privado trae consigo cambios en las condiciones de estabilidad y de ascenso social. Las remuneraciones mutan de las clásicas escalas continuas de la administración pública a unas más segmentadas que priman en la burocracia privada. En tanto que el fundamento de los ascensos y los incentivos pasa de factores como la antigüedad o la educación formal a definiciones de logro basadas en la productividad de corto plazo, factores que confluyen en restringir las posibilidades de la acción colectiva y empujan agudamente la individualización en un sector de la sociedad de enorme relevancia, al punto que los rasgos del empleo de los grupos medios en el sector privado devienen en modelo de alto impacto social.

La euforia de los “exitosos años noventa”, sin embargo, contrasta con unos tiempos comparativamente más críticos de la década siguiente, en donde la expandida demanda de consumo resiente en forma más visible el valor de servicios sociales privatizados, cuyos ascendentes costos dificultan en forma intolerable las posibilidades de ascenso de sectores medios emergentes. La carga que dicho consumo de servicios sociales acarrea sobre sus posibilidades de progresión se asienta en el centro de un malestar que empieza paulatinamente a

tomar forma. Estos grupos finalmente terminan por respaldar sostenidamente una protesta estudiantil que, si bien asoma en forma comparativamente más tímida en 2001, ya resulta más clara en 2006, y definitivamente deviene en una revuelta de inusitada masividad y ecos internacionales en 2011 (Ruiz, 2007; Ruiz y Sáez, 2012). Alegatos que no remiten ya a las acostumbradas cuestiones meramente corporativas de los grupos sociales con mayor capacidad de organización, como ocurría con estos mismos grupos de estudiantes secundarios y universitarios durante la década anterior, sino a demandas que pasan a interpelar sorpresivamente las bases que constituyen el modelo neoliberal, de impulso germinal en los años de la etapa autoritaria y profundización sostenida en los siguientes de la etapa democrática. Se trata de un crecido malestar que interpela, cada vez más, las formas subsidiarias que adopta la política estatal hacia los grandes capitales privados, en especial a partir de la aguda privatización de los servicios sociales, que obligan a estos sectores medios emergentes a recurrir al mercado de dichos servicios y sobre todo a asfixiantes fórmulas crediticias, para asegurar las condiciones simbólicamente vinculadas a sus procesos de ascenso. Se trata de procesos de promoción social que ya no proveen los alicaídos servicios públicos, sobre todo en términos de la educación, la vía más tradicionalmente asociada a posibilidades de ascenso. La desatada privatización que acontece sobre el ámbito educacional, al configurarlo como un creciente y heterogéneo mercado de credenciales educacionales, tiende paulatinamente tanto a una aguda diferenciación interna como a su propia desvalorización, desencadenando una aguda crisis de sentido en estos sectores a partir de la crecida inconsistencia entre el costoso esfuerzo realizado y los escasos réditos obtenidos.

Los agudos cambios acaecidos en las últimas décadas en el seno de los sectores medios de la sociedad chilena terminan por cobrar una relevancia central en el conflicto social en curso. De ahí la relevancia de su comprensión, que remite a considerar tanto sus nuevas dimensiones estructurales como aquellas que ilustran el registro de sus imaginarios sobre lo “moderno” y sus frustraciones asociadas. Una perspectiva que está lejos de los enfoques economicistas que dominan la mirada sobre una “clase media” reducida a un grupo de ingresos determinado. Reducido el fenómeno a meros agregados económicos, difícilmente pueden explicarse sus términos de actuación política y social. Una comprensión para la que, aunque contribuyen, no bastan las aproximaciones restringidas a las actuales modalidades de integración simbólica de

dichos estratos económicos, especialmente a partir de un determinado nivel de consumo y la consiguiente constatación de que su inestable posición todavía los puede retrotraer a una situación de pobreza en caso de producirse una crisis económica.⁵¹ Tales concepciones, estructuradas preponderantemente en torno a la vía de los ingresos, las pautas de consumo vigentes y los actuales estilos de vida, agrupan individuos que, para las diversas tradiciones del pensamiento social occidental, latinoamericano e incluso chileno, poco tienen que ver con la interpretación de sus rasgos socioculturales, orientaciones políticas y disposición a la acción colectiva.

Para las diversas corrientes sociológicas que abordaron el problema de la diferenciación social y sus grados de constitución en clase, la riqueza que detentan determinadas posiciones sociales constituye una resultante de poder, fruto del prestigio social, la posición en el mercado o un determinado grado de control o relación con la propiedad. De tal suerte, estas variantes economicistas que constatan un aumento de los salarios de “nivel medio”, producto de la acción del mercado o la política estatal, poco aclaran por sí mismas las posibilidades de constitución social y política de las diversas fracciones medias, marcadas por una importante heterogeneidad en términos de su origen social, expectativas de vida, participación en la política y la vida colectiva, en la medida en que carecen, fundamentalmente, de una perspectiva de análisis relacional, que vincule a estos grupos con otros sectores y problemas de la sociedad. Una perspectiva que hoy resulta especialmente relevante, considerando que el actual escenario difiere significativamente de cursos pretéritos de mesocratización, en particular de aquel que cobijó el ciclo desarrollista, donde su vinculación a ocupaciones asalariadas públicas, altos grados de estabilidad laboral y una distinción sociocultural más diáfana respecto del resto de los sectores populares, le imprimió a dichos sectores medios un mayor grado de homogeneidad política, social y cultural (Martínez y Tironi, 1985).

En los siguientes apartados se examinan los cambios estructurales más significativos que experimentan los grupos medios chilenos. A partir de la variación que registra la matriz de categorías sociales antes mencionada, se discute luego el impacto diferenciado que generan en su constitución los cursos de privatización, en relación tanto a su experiencia laboral, como a las

⁵¹ Para una ilustración, véase respectivamente Barozet y Fierro (2011), Méndez (2010) y OCDE (2010).

nuevas formas de integración simbólica y de reproducción de las condiciones sociales de vida. Asimismo, se vinculan tales procesos con el actual malestar que dichas franjas expresan, sobre todo en relación al problema educacional. Finalmente, se reflexiona respecto a sus eventuales condiciones de constitución en clase, el eventual liderazgo que ejercen ciertas fracciones medias, las relaciones de éstas con los nuevos grupos empresariales y las tensiones que se producen en su interior como resultado de una marcada heterogeneidad que las atraviesa.

1. Composición interna de los grupos medios

Una de las principales huellas sobre la estructura social del prolongado crecimiento económico chileno ha sido la expansión sostenida de los sectores medios.⁵² Tal como se aprecia en la matriz de categorías sociales, es la de mayor significación numérica, relativa y absoluta (ver Cuadro 1). En particular, para el período comprendido entre 1980 y 2009 este proceso de mesocratización responde en forma clara al crecimiento de su fracción asalariada bajo la expansión de la empresa privada (ver Cuadro 6). Luego, contrario a lo que sugieren algunas ideologías en boga, la dinámica del “emprendimiento” –que habría dado lugar a un pujante pequeño y mediano empresariado criollo–, no parece estar asociada en forma significativa al actual panorama de tales sectores medios.

En términos generales, cabe consignar que el peso de la burocracia estatal disminuye en forma ininterrumpida durante los años que corren entre 1973 y 1978,⁵³ período en que tiene lugar el primer ciclo de privatizaciones, de carácter mayormente productivo y financiero. Aquellos grupos medios “expulsados” del empleo público devienen forzosamente en pequeños emprendedores, urbanos o rurales, o se vuelcan hacia las nuevas ocupaciones asalariadas dentro de las recién formadas empresas privadas producto de las privatizaciones (León y Martínez,

⁵² Su fracción asalariada la componen toda la burocracia estatal, la burocracia moderna de servicios privados y los empleados del comercio; su fracción independiente la componen profesionales y técnicos liberales, pequeños empresarios del transporte, artesanos modernos y comerciantes detallistas. Para más detalles sobre su construcción, ver Martínez y León (1987), y Ruiz y Boccardo (2011).

⁵³ En 1970 se estima que el empleo público ocupaba 279.957 personas, representando un 12,1% de la fuerza de trabajo; en 1973 ocupaba 387.198 personas, representando el 15,3% de tal fuerza; en 1978 los empleados públicos son 293.587 y representan un 12,2%. Tal reducción corresponde, en su mayoría, a ocupaciones en instituciones dedicadas al fomento de la producción o empresas públicas, que reducen su tamaño dentro de la PEA pública del 42% al 24% en 1973-1978 (Marshall y Romaguera, 1981). Estas cifras permiten una aproximación general al peso de la burocracia pública en 1970-1978, pero no resultan comparables con las presentadas en la matriz de categorías sociales.

1987). De ahí, el significativo crecimiento experimentado por las posiciones medias independientes entre 1971 y 1980 (ver Cuadro 6). Una cuestión que se revierte en forma abrupta, tanto en términos relativos como absolutos, hacia la crisis de 1982 y 1983, que golpea con inusitada fuerza un sector productivo y comercial de menor tamaño, carente de cualquier protección por parte del nuevo Estado neoliberal.

Cuadro 6

Significación numérica de los sectores medios, 1971-2009

(en porcentaje de la PEA nacional y miles de personas)

Sectores medios	1971	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Asalariados	18,4 (543,9)	20,3 (737,4)	21,0 (896,8)	23,6 (1.117,6)	26,4 (1.391,5)	26,5 (1.557,1)	28,9 (1.832,7)	29,7 (2.185,4)
<i>Asalariados públicos</i> ⁵⁴		8,6 (311,5)	7,1 (305,0)	6,8 (319,3)	6,6 (349,7)	7,3 (426,6)	6,9 (438,6)	7,2 (527,6)
<i>Asalariados privados</i>		11,7 (425,9)	13,9 (591,8)	16,9 (798,3)	19,7 (1.041,8)	19,3 (1.130,5)	22,0 (1.394,1)	22,6 (1.657,8)
Independientes	7,8 (231,3)	9,2 (333,5)	5,7 (243,8)	6,2 (293,9)	8,1 (426,8)	8,0 (469,5)	7,9 (498,9)	7,4 (541,6)
Total sectores medios	26,2 (775,1)	29,5 (1.070,9)	26,7 (1.140,5)	29,9 (1.411,5)	34,5 (1.818,2)	34,5 (2.026,6)	36,7 (2.331,6)	37,1 (2.727,0)

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1971 y 1980.

Una vez que empieza a quedar atrás la crisis de comienzos de los años ochenta, es posible apreciar los rasgos más característicos de la mesocratización que cobija la transformación neoliberal en Chile, sin la sombra de rasgos temporales que suelen aparecer en tales situaciones críticas. Un proceso en el que los sectores medios asalariados recuperan el ritmo de crecimiento registrado en décadas anteriores, demostrando que las nuevas posiciones independientes habían servido principalmente como un refugio temporal en años de crisis, para sortear la aguda situación de desempleo registrada. Pero la acentuada privatización de las empresas productivas y de servicios financieros estatales, y el propio desmantelamiento que sigue sobre las instituciones prestadoras de servicios sociales públicos, modifican de forma significativa la fisonomía interna de este mundo asalariado tradicionalmente asociado a las “clases medias” (ver Cuadro 5). En la misma línea de cambio que la apreciada en los grupos empresariales, la tendencia de crecimiento

⁵⁴ Para el año 1971 las cifras de los asalariados no se encuentran desagregadas para el sector público y privado (Martínez y Tironi, 1987).

en los sectores medios apunta hacia una mayor asalarización pero, como se verá, principalmente situada en ocupaciones propias de una creciente burocracia de servicios privada.

a) Sectores medios asalariados

La principal distinción que tradicionalmente se establece al interior de los sectores medios asalariados corresponde al origen estatal o privado del empleo. El comportamiento registrado al respecto muestra que la fuente fundamental de la expansión consignada por estos sectores, radica notoriamente en el empleo privado (ver Cuadro 6). De modo que aquella tendencia observada en Chile en los años ochenta hacia la “privatización de las clases medias” (Martínez y Tironi, 1985), en la actualidad no adopta la forma de una empresarialización de estos grupos sociales, sino la de una clara asalarización al alero de la continua expansión de la empresa privada.

Los sectores medios asalariados privados experimentan un crecimiento significativo de su peso relativo dentro de la PEA nacional, alcanzando un 22,6% de ella en 2009. Esta expansión ha resultado prácticamente ininterrumpida, mostrando la alta sensibilidad de este sector de la sociedad a la dinámica económica determinada por la modalidad de crecimiento vigente. La excepción se registra entre 1995 y 2000, cuando éste cae en términos absolutos en 1999, tras la crisis asiática que golpeó duramente la economía nacional el año anterior (Ruiz y Boccardo, 2011). Lo último refleja el estrecho vínculo de la evolución de estos grupos sociales con los patrones de crecimiento imperantes. En cambio, de forma distante a lo anterior, los sectores medios asalariados vinculados al empleo público muestran una distintiva estabilidad en torno al 7,2% promedio de la PEA nacional.

Así, mientras aquellos sectores medios ligados al sector privado se encuentran sometidos a condiciones más flexibles en las diversas variantes que adopta dicho fenómeno, que como se discutió, no redundan en todos los casos en una mayor precariedad laboral. El sector público, en cambio, ofrece a estos sectores medios una mayor estabilidad en términos de empleo, pese a que en la última década también proliferen en su interior algunas modalidades de empleo flexible que, por cierto, no se comparan en alcance ni intensidad con aquellas que abundan en el sector privado. Algo que en definitiva hace de estos dos ámbitos universos marcadamente diferentes y distantes en términos de sus condiciones de trabajo, capacidades de acción social y participación

política organizada, muestra de la considerable heterogeneidad alcanzada por estos crecidos sectores medios asalariados en la sociedad chilena actual.

b) Cambios en los grupos asalariados del sector público

Tras una disminución relativa y absoluta de su peso en la sociedad, mantenida hasta 1986 y fruto de las primeras etapas de transformación de la acción estatal, desde 1990 en adelante su expansión absoluta marcha de la mano de una profunda mutación interna. Una transformación apreciable desde los comienzos mismos de la etapa democrática, es una tendencia marcada, tanto en grado como consistencia, al aumento de ocupaciones vinculadas a las funciones más coactivas de la acción estatal, como la actividad judicial, policial o relacionada con la administración central; lo que convive con el repliegue, también sostenido, de otras ocupaciones ligadas a la prestación de servicios sociales públicos, especialmente en los ámbitos de la educación y la salud.⁵⁵

Estos últimos rasgos remiten a las formas más recientes que adopta la gestión del Estado subsidiario heredado. Modalidades de administración en que las funciones relacionadas con el orden público –en especial ambas policías, Carabineros e Investigaciones, así como las burocracias del Poder Judicial y los ministerios relacionados–, y la seguridad nacional, se vuelven prioritarias, al punto que pasan a primar en la estructura del empleo público. Asimismo, 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 burocracias administrativas especializadas en estas materias del orden económico. En esa misma línea, se ha expandido una burocracia destinada a la canalización y el procesamiento de reclamos y consultas de la población, entendida ahora como usuarios, en torno a los problemas de la provisión privada de los antiguos servicios públicos.

En cambio, en forma directamente inversa, la prolongación en democracia de la concepción focalizada de la política social del Estado, heredada de la transformación autoritaria, así como la extensión de los procesos de privatización de los antiguos servicios públicos, en particular en

⁵⁵ La burocracia tradicional es integrada por la administración de servicios centrales de gobierno interior, justicia y defensa; la burocracia moderna por aquella que presta servicios sociales y de bienestar como educación, salud y previsión social. La distinción “alta”, “media” y “baja” corresponde a niveles educacionales, así como a una jerarquización de las profesiones (León y Martínez, 1987).

torno a la educación y la salud, disminuyen sistemática y considerablemente el peso de aquellas burocracias estatales asociadas a la provisión de este tipo de servicios educacionales y de salud, tradicionalmente expresivas de las mayores proporciones del empleo estatal, que en el nuevo escenario se desplazan en forma significativa hacia los prestadores privados, quienes absorben los nuevos nichos de acumulación abiertos en torno a la provisión de servicios sociales.

Luego, a pesar de la estabilidad general consignada para los sectores medios asalariados públicos, a lo largo de todo el período democrático se produce un cambio sistemático en la tendencia histórica de la composición interna de estos grupos burocráticos, marcada por el aumento de la participación relativa de las llamadas “burocracias tradicionales”, en detrimento de aquellas consignadas como “burocracias modernas” (ver Cuadro 7). Este nuevo panorama se relaciona con los cambios operados en las orientaciones políticas de la formación de las burocracias públicas, expresadas en el énfasis que adquieren los aspectos procedimentales y regulatorios propios de los modelos de gestión de la acción estatal subsidiaria, que importan las modalidades de administración típicas de la empresa privada,⁵⁶ por sobre aquel tipo de gestión estatal vinculado a sostener y/o ampliar la provisión de derechos sociales universales. Por último, aquellas viejas burocracias estatales ligadas al fomento y la administración empresarial, mantienen la pérdida de significación ya formulada en torno a los primeros cursos de privatización a partir de la segunda mitad de los años setenta (Marshall y Romaguera, 1981).

El crecimiento explosivo de la burocracia estatal “tradicional” resulta concordante con la introducción, en esos años recientes, de la reforma procesal penal y el consiguiente aumento de la dotación del aparato judicial, al tiempo que del acentuado crecimiento de la planta de Carabineros y la Policía de Investigaciones⁵⁷. La pérdida de peso de la burocracia estatal

⁵⁶ Sobre los nuevos modelos de gestión de la acción estatal se puede revisar Steger y Roy (2010).

⁵⁷ Implementada en forma gradual desde el año 2000, la Reforma Procesal Penal concluye su implementación en 2005 (ver www.minjusticia.cl). Durante el período 1995-2000, el aumento promedio anual del personal del poder judicial era de un 4,7%. Bajo la implementación de la apuntada reforma, entre los años 2001-2006, este crecimiento promedio alcanza un 6,2%, y específicamente entre 2005-2006 resulta de un 9,8%. Inclusive, en 2007 todavía registra niveles acentuados de crecimiento, en torno al 9,6% anual. Luego, el número de funcionarios del Ministerio de Justicia crece de 10.087 a 20.592 en 1995-2008, es decir, un aumento del 104,1%. Los funcionarios del Ministerio Público pasan de 96 a 3.675 en 2000-2008 y los del Poder Judicial crecen de 4.439 a 8.932 en 1995-2008, representando un aumento del 101,2% (Dipres, 2009).

También vinculado a la burocracia pública tradicional, la planta de Carabineros de Chile crece en 1990-2010 en un 50,4%, pasando de 30.512 a 45.882 funcionarios (Congreso de la República de Chile, 2010). La planta de la Policía de Investigaciones se expande en 2000-2009 en un 63,8%; solamente en 2004-2009 el total de funcionarios que componen la PDI creció de 7.230 a 10.326 personas, y en particular, el número de oficiales crece de 3.527 a 5.233

“moderna” concuerda con un magro y oscilante crecimiento absoluto y su consiguiente disminución relativa, especialmente apreciable en gravitantes ámbitos de la educación⁵⁸ y la salud en el empleo estatal (ver Cuadro 7).

Cuadro 7⁵⁹

Composición interna de los sectores medios asalariados públicos, 1980-2009

(en porcentaje PEA sectores medios asalariados públicos)

Sectores medios asalariados públicos	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Burocracia estatal tradicional alta	3,0*	5,1	3,3	3,7	6,5	6,4	7,3
Burocracia estatal tradicional media	14,3	17,8	14,2	15,4	14,9	17,2	18,7
Burocracia estatal tradicional baja	15,4	11,3	13,5	15,6	18,5	18,0	17,4
Sub total	32,8	34,2	31,0	34,7	39,8	41,6	43,3
Burocracia estatal moderna alta	6,8	8,2	9,5	6,2	7,4	6,3	5,4
Burocracia estatal moderna media	38,0	42,0	42,9	41,9	38,7	36,9	35,8
Burocracia estatal moderna baja	22,3	15,6	16,6	17,3	14,1	15,2	15,5
Sub total	67,2	65,8	69,0	65,3	60,2	58,4	56,7
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

Ambos cambios, independientes entre sí pero superpuestos, y difícilmente atribuibles a variaciones de mercado, representan el efecto de las políticas seguidas en los últimos veinte años en términos de reorientación de la composición de la burocracia estatal. Estas líneas de reforma en los procesos de formación del Estado, tienden al crecimiento de instancias no electivas que, en muchas ocasiones, concentran una burocracia pública en espacios institucionales a los que se les atribuye un carácter no deliberativo y, como tal, resultan ajenos a la selección ciudadana y considerablemente autónomos respecto de las propias autoridades electas, lo que limita la determinación ciudadana sobre la orientación política de la acción estatal, al tiempo que constituye espacios de crecimiento para los grupos tecnocráticos (Atria y Ruiz, 2009).

En ese sentido, más que una reducción del Estado a una forma mínima, como sugieren algunas interpretaciones para la década del ochenta (Salazar, 2006), lo que se produce es un cambio en la

en el mismo lapso (ver www.investigaciones.cl).

⁵⁸ En 1998-2008 los profesores de la educación pública (municipal) aumentaron en términos absolutos de 78.744 a 80.035; mientras aquellos de la educación particular subvencionada (privada) crecieron en 105,1%, desde 36.084 hasta 74.024 en igual período. Si en 1998 los profesores del sector público representaban un 58,4% del total nacional, diez años después esa proporción cae hasta un 45,4% del total (www.mineduc.gob.cl).

⁵⁹ Para * ver nota 28.

orientación de su acción y composición que restringe los canales institucionales destinados al procesamiento de conflictos sociales (Faletto, 1989). Un giro en que resulta fundamental la proliferación de burocracias capacitadas para ejercer tareas de control y supervisión del “libre” funcionamiento de los mercados, o para atender a la ciudadanía en su limitada condición de consumidor que reclama su insatisfacción por la calidad del servicio público prestado por manos privadas, y no ya como un ciudadano sujeto de derechos; o bien, a formular y administrar políticas sociales cuyos beneficios deben ser “focalizadamente” asignados a grupos específicos de población, al amparo de concepciones restrictivas de la gestión estatal, profusamente naturalizadas en las actuales líneas de formación profesional.

c) El significativo crecimiento de los asalariados medios en el sector privado

El marcado aumento de la significación relativa de la burocracia moderna de servicios privados dentro de la PEA nacional, constituye uno de los cambios más relevantes del nuevo panorama social chileno (ver Cuadro 8). Un crecimiento sostenido que termina por erigir, por lejos, a este sector en el componente principal del proceso de expansión actual de los sectores medios en la sociedad. Al interior de esta burocracia, el segmento medio y, en menor grado, el más alto, concentran la mayor expansión. De modo que, pese a que el estrato bajo de estas burocracias sigue siendo predominante, pierde sostenidamente peso en su interior, en especial desde 1995 en adelante. En cambio, los empleados del comercio oscilan en forma estancada, con variaciones asociadas a los cambios en las coyunturas económicas. Es así que el crecimiento de la asalarización de los sectores medios se asocia, en forma predominante, a una burocratización privada de calificaciones formalmente altas.

Se trata de un curso que diferencia a estas burocracias privadas locales de otros procesos de constitución que experimentan los grupos medios en América Latina. En la mayoría de los procesos observados en el resto de la región la acción estatal aparece con una función central en la promoción del empleo público, así como de modalidades de subvención del ingreso, a lo que resultan especialmente sensibles este tipo de grupos sociales. Pero en décadas recientes estas políticas se han reinstalado, permitiendo no solo la reanimación de sectores medios más propios del periodo nacional-popular, sino que incluso, abren curso a que grupos de obreros calificados accedan a un tipo de consumo típico de sectores medios, como ocurre en los casos argentino y

brasileño (Boccardo, 2012). En Chile, en cambio, todo indica que la pujante acción de la empresa privada, que demanda empleos asalariados calificados, así como la inédita expansión de la educación superior que la acompaña, son los factores que gatillan la actual expansión de estos grupos medios, lo que –históricamente hablando– acentúa esta rara mixtura entre su carácter privado y asalariado.

Cuadro 8

Composición interna de los sectores medios asalariados privados, 1980-2009

(en porcentaje de la PEA sectores medios asalariados privados)

Sectores medios asalariados privados⁶⁰	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Empleados de comercio	20,8	21,4	20,3	21,4	20,5	17,4	22,4
Burocracia moderna servicios privados alta	8,0	9,8	9,3	9,0	9,0	10,1	10,0
Burocracia moderna servicios privados media	11,1	17,8	18,2	16,7	19,0	21,2	21,9
Burocracia moderna servicios privados baja	60,2	51,0	52,1	52,9	51,5	51,3	45,7
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

Dado el tamaño absoluto alcanzado por estas clases medias de servicios privados (ver Cuadro 9), hay que consignar que desde 1995 hasta hoy los segmentos medio y bajo de esta burocracia moderna de servicios privada, se expanden en una medida prácticamente equivalente, que ronda en torno a las 200 mil personas. Aunque todas las subcategorías se expanden en términos absolutos, el crecimiento de la burocracia moderna de servicios media resulta particularmente significativo respecto al volumen general de los sectores medios. Como también destaca el hecho de que tales variaciones absolutas, en sí mismas, superen en forma ostensible el tamaño general de otras categorías sociales, enfatizando su peso en todo el panorama social actual.

⁶⁰ La categoría está compuesta por empleados del comercio y burocracias modernas de servicios privados –alta, media y baja– en que la diferenciación se realiza de acuerdo a profesiones. La burocracia moderna de servicios privados alta está compuesta por directores, gerentes, administrativos, arquitectos, ingenieros, médicos y abogados; la burocracia moderna de servicios privados media, por paramédicos, enfermeras, rectores, profesores y maestros, economistas, artistas, escritores y contadores; la burocracia moderna de servicios privados baja, por oficios no manuales como tenedores de libros, mecanógrafos y taquígrafos, operadores de máquinas de oficina, telefonistas, inspectores y despachadores, carteros y mensajeros, otros oficinistas y afines (León y Martínez, 1987).

Cuadro 9

Significación numérica de los sectores medios asalariados privados, 1980-2009

(en miles de personas)

Sectores medios asalariados privados	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Empleados de comercio	88,4	126,9	162,4	223,2	231,6	241,9	370,7
Burocracia moderna servicios privados alta	33,9	57,7	74,6	93,7	101,4	141,4	165,7
Burocracia moderna servicios privados media	47,1	105,2	145,6	173,6	215,2	295,9	363,6
Burocracia moderna servicios privados baja	256,5	302,0	415,7	551,3	582,2	714,9	757,9
Total	425,9	591,8	798,3	1.041,8	1.130,4	1.394,1	1.657,9

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

Una notoria mesocratización, que al estar impulsada por sus fracciones de mayor calificación formal, puede resultar indicativa de procesos de tercerización genuina, que nuevamente distinguen la experiencia chilena de aquellas acaecidas en otros países de América Latina, marcadas por un mayor peso de la llamada tercerización espuria, vinculada a bajas calificaciones y menores niveles educacionales de la fuerza de trabajo, así como a cursos de precarización que asimilan tal tercerización, más bien, a una “condición de refugio” ante contracciones económicas y del empleo en general (Weller, 2004). Una modernización genuina que también se ve reflejada en las remuneraciones que alcanzan los cuadros de esta burocracia de servicios moderna, sobre todo aquella vinculada a la alta dirección empresarial, que en su crecimiento supera marcadamente a las de aquellos otros sectores medios asalariados e independientes, pese a que resultan internamente muy segmentadas según las dimensiones y el rubro de las empresas que las emplean.

La estabilidad del peso relativo de los empleados del comercio (ver Cuadro 8), vinculados históricamente a bajos niveles de calificación formal, así como la disminución del peso relativo de las ocupaciones de servicio privado de nivel técnico, ratifican la tendencia de tercerización recién señalada. Una situación favorable al aumento del peso de las burocracias de servicio privadas vinculadas a ocupaciones de calificación profesional universitaria. Precisamente, la expansión sistemática de la cobertura general de la educación superior en Chile parece mostrar, junto con las variaciones en la estructura ocupacional, sus acentuados efectos sobre la estructura social. De ser así, ha de tenerse en cuenta la marcada heterogeneidad asociada a tal expansión de la educación terciaria, expresada en una producción agudamente diferenciada de profesionales

para segmentos muy dispares del mercado laboral, lo que contribuye a la formación de circuitos de socialización también rígidamente segmentados, como registran diversos estudios de movilidad relativos a este sector de la sociedad (Núñez y Riesco, 2004; Wormald y Torche, 2004; Torche, 2006; Orellana, 2010).

Lejos de producirse una homogenización y, acaso, una mayor organicidad que tradicionalmente pudieran suponerse asociadas a este proceso combinado de asalarización y calificación, sucede que en la actualidad, estos cursos de profesionalización recientes resultan marcadamente diferenciados e implican el desarrollo de muy dispares trayectorias sociales de acceso a estas burocracias modernas de servicios privados. Y con eso, se mantienen todavía en ciernes procesos de configuración de identidades socioculturales propias y, más todavía, dinámicas de formación de grupos sociales propiamente tales. En efecto, una parte significativa de esta burocracia privada se constituye a partir de fracciones de “clase media” de primera generación (Orellana, 2011), un hecho que acentúa su heterogeneidad, al tiempo que dilata, hasta su “maduración socio-demográfica”, las posibilidades de una acción de “clase” que pueda desprenderse de su condición común asalariada y sus calificaciones formalmente homogéneas. Por otro lado, ello contrasta con la pérdida de peso y de la significación relativa dentro de los sectores medios, tanto de la llamada pequeña burguesía, como de los grupos medios asalariados ligados al empleo público, marcando así una fisonomía claramente alejada de toda tradición histórica.

Se trata de sectores medios chilenos de tardía formación, con orígenes anclados en el giro neoliberal pero de configuración más reciente, que aspiran a acceder a estilos de vida como los que ostentan los nuevos grupos empresariales y las franjas tecnocráticas gerenciales que los acompañan en la administración de sus empresas. Fuertemente vinculados a los ideologismos que relevan el esfuerzo individual por sobre las tradicionales formas de la acción colectiva, estos sectores han alcanzado, al amparo de las credenciales educacionales obtenidas, ingresos y niveles de consumo altos, inéditas posiciones de estatus y confort en sus historias de vida. De tal modo, en un muy breve espacio de tiempo, dejan atrás una condición asalariada más baja, propia de la historia de vida de sus padres. Al mismo tiempo, la propia socialización que experimentan dentro de las nuevas burocracias modernas de servicios privadas, les permite entrar en contacto con las franjas gerenciales, que proyectan las imágenes más difundidas de los liderazgos a seguir. Para

estos nuevos grupos burocráticos, esas capas gerenciales se erigen en las representaciones del éxito y sus metas de realización. En la aspiración por alcanzar posiciones de dirección –al menos aquellas de nivel intermedio en las grandes empresas–, volúmenes de ingreso y estilos de consumo, barrios donde habitan o los colegios en que educan a sus hijos, elaboran y proyectan sus expectativas de ascenso social.

Una proximidad e interacción que permite, a su vez, a aquellos grupos medios altos que ocupan posiciones de dirección, influir decididamente sobre la configuración social, política y cultural de burocracias de servicios modernos de más reciente formación y acceso a dichos espacios laborales en una condición subordinada. En todo caso, de momento, estos cuadros medios gerenciales buscan sobre todo reproducir los modos sociales y culturales de vida de los dueños de las grandes empresas locales y multinacionales, que constituir formas más genuinas de identidad. En ese sentido, difieren de aquellas conducciones forjadas por la clase media desarrollista que, comparativamente, se distinguen por una mayor capacidad de elaboración de “imaginarios modernos” que alcanzaron una importante difusión, incluso en el seno de otros sectores medios y populares.

d) Sectores medios independientes

Mientras se expanden los grupos asalariados antes descritos, los sectores medios independientes disminuyen en forma sostenida su peso relativo en la fisonomía social del país (ver Cuadro 6). Estos “emprendedores” locales exhiben una condición que difícilmente responde, en esta etapa, a aquella “empresarialización forzada” de los sectores medios que señalan para los años ochenta Martínez y Tironi (1985). A diferencia de lo ocurrido en otras experiencias regionales, en las que la condición de “refugio”, producto de la contracción del empleo estatal y las inestabilidades económicas, se extiende durante buena parte de los años noventa (Portes y Hoffman, 2005), en Chile estas ocupaciones no pueden asociarse a esa condición, puesto que se sitúan en plena expansión económica y distantes, en más de dos décadas, del desmantelamiento de la vieja centralidad estatal en el empleo de los sectores medios. En suma, panoramas muy distintos.

El examen de su composición interna indica que, en general, son los profesionales y técnicos liberales quienes más se expanden en términos relativos (ver Cuadro 10), producto de la mayor

demanda de servicios de consultoría por parte de grandes empresas y del propio aparato estatal. Fruto del alto impacto de las nuevas modalidades de organización empresarial “horizontales”, crecientemente adoptadas incluso en la gestión estatal, se amplían los requerimientos de estudios especializados que acompañan el proceso de toma de decisiones en la alta dirección empresarial y gerencia pública, los que estimulan la proliferación de servicios privados ofrecidos por pequeñas unidades de estos profesionales y técnicos independientes. Se trata de servicios de estudio y análisis que, en las viejas modalidades laborales, eran llevados a cabo por profesionales y técnicos que trabajaban directamente en estas instituciones, lo que indica, en buenas cuentas, cierta externalización de funciones en la nueva lógica organizacional. Así se comprende la proliferación de consultoras altamente especializadas que alcanzan mayores dimensiones –no obstante se trata de casos contados–, sobre todo aquellas dedicadas a asesorar rubros productivos vinculados a las exportaciones, en las áreas minera y financiera o, más recientemente, en torno al pujante mercado de servicios educacionales. En este sentido, estos grupos medios independientes calificados resultan favorecidos por el ciclo reciente de modernización neoliberal.

Al considerar, sin embargo, las variaciones internas relativas a la composición general de los sectores independientes, resulta que, manteniendo inalterada una larga tradición, el grupo que predomina ampliamente en los sectores medios independientes es la vieja pequeña burguesía. Precisamente, son los comerciantes y los transportistas quienes mantienen el mayor peso en este sector de la sociedad; en tanto, pese a su expansión, los profesionales y los técnicos independientes tienen una participación considerablemente menor (ver Cuadro 10). Por último, la abrupta disminución del peso de los comerciantes detallistas dentro de esta categoría responde a su lento crecimiento absoluto, cuya recuperación se dificulta cada vez más, dados los escasos intersticios que para tales formas de “emprendimiento” dejan los importantes grados de concentración predominantes en estos rubros económicos, a partir de la inédita expansión de un puñado de grandes empresas en los nichos en que solía posicionarse, agravado por ciertas prácticas de aquéllas, muchas veces reñidas con efectivas dinámicas de libre competencia.

Cuadro 10 ⁶¹

Composición interna de los sectores medios independientes privados, 1980-2009
(en porcentaje de la PEA sectores medios independientes privados)

Sectores medios independientes	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Comerciantes detallistas	59,6	53,9	52,7	48,5	40,1	39,8	43,6
Profesionales liberales altos*	4,8	4,1	3,4	5,6	6,6	6,3	7,4
Otros profesionales y técnicos liberales	5,8	6,8	8,9	10,4	12,7	13,5	14,2
Artesanado moderno	13,3	15,1	13,6	13,2	15,5	14,9	11,7
Pequeña burguesía transportista	16,5	20,1	21,4	22,3	25,1	25,4	23,2
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

De este modo, aparte de su ligera disminución relativa, esta reproducción de una pequeña burguesía con niveles de calificación predominantemente bajos, interroga por los alcances reales de los procesos de modernización que han marcado, ya sea progresiva o regresivamente, a otros sectores de la sociedad chilena. Lo anterior cuestiona, entre otras cosas, la idea de amplios espacios que promueven esta dinámica neoliberal para los llamados “negocios enanos del capitalismo”, los que, más bien, parecen reducirse cada vez más a encadenadas modalidades de provisión de servicios y fuerza de trabajo para las grandes empresas, bajo las extendidas formas de externalización y subcontratación. Modalidades, estas últimas que, como se ha dicho, representan una dudosa condición independiente, al menos en su acepción tradicional.

Las mismas dinámicas de acentuada concentración de la propiedad que se extienden por diversos rubros de la economía, acarrear tendencias tanto al ascenso como al declive de fracciones pertenecientes a los sectores medios independientes. La propia diferenciación interna que produce el giro neoliberal en tales sectores de la sociedad, catapulta a ciertos pequeños emprendedores altamente calificados, que se ligan oportunamente a los sectores más dinámicos de la economía. Oportunidades sobre las cuales se ciernen, por cierto, sensibles dudas sobre su acceso equitativo, genuinamente fundado en el mérito y las capacidades competitivas. Mientras, otros grupos ven diluirse sus condiciones de reproducción social, forzados por los términos de expansión oligopólica de las mayores empresas.

⁶¹ Para * ver nota 28.

Finalmente, a causa de los términos que imponen las grandes empresas para la externalización, la función de aquellas unidades de pequeñas y medianas dimensiones encadenadas productivamente a las primeras, se centra, en definitiva, en proteger a esos grandes capitales de las eventualidades propias de los ciclos económicos de acumulación. Estas PYME suelen ser convocadas en los ciclos expansivos por grandes firmas que, luego, se deshacen de ellas –y de los trabajadores que comprenden– cuando la demanda se contrae o los requerimientos temporales desaparecen, traspasando hacia abajo los riesgos de las oscilaciones del mercado local e internacional (Ruiz, 2008). Se trata entonces, en medio de un panorama de “mercado” así configurado, de pequeñas y medianas empresas que difícilmente pueden migrar hacia otros compradores de sus productos y servicios –dado su encadenamiento productivo al gran empresariado, y que, además, reciben la presión directa de un tipo de trabajadores que soportan las condiciones más precarias del mercado laboral. Precisamente la magra capacidad de imponer precios de venta a los grandes compradores y la voraz competencia de sus pares, se traduce en que la precariedad en las condiciones laborales de sus trabajadores sea prácticamente la única fuente disponible para acrecentar sus rígidos márgenes de utilidad.

De tal forma, la presencia opresiva de la gran empresa oligopólica termina frenando la proliferación de un capitalismo competitivo. Amparados en el poder político para asegurar altos retornos a sus inversiones, estos grandes capitales adoptan conductas más propias de una condición estamental,⁶² traspasando las imágenes del “capitalismo salvaje” que difunden los ideologismos en boga hacia esa dura competencia que campea entre sus pequeños y medianos proveedores, así como a las precarias condiciones de los trabajadores que dependen de estos últimos.

2. El significado de la privatización de los grupos medios asalariados

La privatización de las clases medias no solo remite al consignado tránsito desde ocupaciones vinculadas al empleo público hacia otras situadas al alero de la empresa privada. Este fenómeno también dice relación con las modalidades a partir de las cuales estos sectores de la sociedad se integran al proceso de modernización, que transita desde una forma en que predominaba el

⁶² Sobre el carácter estamental o clasista del empresariado nacional en sociedades subdesarrolladas existe una prolífica discusión en la sociología latinoamericana que se puede revisar en Cardoso (1971), Solari, Franco y Jutkowitz (1976), o Faletto (1993), entre otros.

acceso a la ciudadanía política y el salario que proveía el empleo estatal, a otra vinculada principalmente al consumo de bienes y servicios amparada, en gran medida, en la expansión del acceso al crédito y de unos ingresos atados al crecimiento económico. La privatización de las condiciones de reproducción social, en especial aquella vinculada al desmantelamiento de los servicios sociales de carácter público, promueve o desalienta, según el caso, tanto el sentido de la participación en ciertas formas de vida colectiva como la definición de estrategias de desenvolvimiento individual. De modo que sobre ambas modalidades de modernización tiene lugar una creciente discusión, sobre todo a partir de fines los años noventa, aunque centrada todavía en forma predominante en los argumentos esgrimidos por aquellos que antaño defendieron la continuidad en democracia de las políticas económicas heredadas de la dictadura, y quienes las fustigaron. En cambio, en torno a los alcances de la mercantilización de las condiciones básicas de vida, en especial sobre la fisonomía de estos sectores medios, no tiene lugar aún un debate sistemático, a pesar de los grados distintivos de malestar y acción social que aparecen en años recientes vinculados a dicha franja de la sociedad chilena.

La privatización de las ocupaciones asalariadas en que se desempeñaban las viejas clases medias “desarrollistas”, pesquisada por Martínez y Tironi (1985) para la década del ochenta, acelera el curso de desestructuración de la antigua fisonomía de los sectores medios. Una privatización que las expulsa del empleo fiscal y, con ello, declina el poder que éstas ostentaban sobre la política estatal que, en adelante, resultan efectivamente cancelados. De ahí en más, son las capas medias gerenciales provenientes de la empresa privada las que asumen gran parte de las posiciones de conducción estatal. En tanto, la vieja burocracia pública, sobre todo aquella que desempeñaba ocupaciones en las instituciones dedicadas al fomento de la producción o en la propia dirección de las empresas estatales, debe migrar forzosamente a posiciones asalariadas en un sector privado liderado por unos emergentes grupos empresariales y la nueva clase media gerencial. Con ello, comienza el declive sistemático de la centralidad que, antaño, ocuparon en la dirección política y cultural de la sociedad chilena. En todo caso, este examen de la privatización de estas fracciones medias todavía remite más a procesos de desarticulación de dichos grupos sociales del período nacional-popular, propios de la década del ochenta y primeros años del noventa, que a la configuración de nuevas identidades vinculadas a etapas más avanzadas del ciclo neoliberal.

En cambio, las elevadas tasas de crecimiento alcanzadas por la economía chilena en los años noventa pusieron el foco de atención intelectual en la inédita expansión del consumo de bienes y servicios, principalmente vinculados a las clásicas formas de prestigio social asociadas a ellos, que les permite a unas emergentes fracciones medias distinguirse simbólicamente de los sectores obreros y del resto de las capas populares. Efectivamente, la temprana implementación de una estrategia económica aperturista significó el desembarco masivo de productos tradicionalmente considerados de lujo o asociados a las pautas de consumo de los grupos más altos, debido a los elevados aranceles que antes gravaban su ingreso al mercado interno, y cuyo consumo permite a quienes acceden a ellos integrarse al nuevo “Chile moderno”, al menos, en su dimensión simbólica (Tironi, 1999). Se configuran así imágenes de integración al desarrollo, en las que no priman ya las viejas modalidades de inclusión mediadas por la participación partidaria en la vida política y las asociaciones profesionales, que permitían el acceso a derechos sociales compartidos, configurados a partir de la propia acción estatal. Lo que predomina, en lugar de ello, es una integración mediada por el acceso al crédito que otorga la pujante banca local y otras entidades financieras que proliferan al alero de esta expansión, y permiten a tales sectores medios privatizados en ascenso, que no detienen su crecimiento, alcanzar el “estilo de vida” –o al menos aproximarse a él– que promueve la nueva cultura empresarial, propagado a través de las nuevas capas gerenciales.

La diversificación y expansión del consumo se relaciona con varios factores. Entre ellos, una significativa alteración de los precios relativos, el extraordinario aumento de los créditos de consumo, cuyo uso se empuja muy por encima de la evolución de los ingresos, tornando habituales los problemas de endeudamiento, y la intensificación de la propaganda, cuya inversión alcanza niveles antes desconocidos. Las dinámicas bancarias están cada vez más presentes en las relaciones sociales, fijando en forma importante las oportunidades de integración o desintegración de los sectores medios, al punto que para algunos intelectuales la masificación de estos procesos constituiría una creciente democratización que configura al ciudadano del Chile moderno, esto es, el consumidor en el mercado (Tironi, 1999). Una noción de “ciudadanía” que reduce sus derechos a la capacidad de exigencia de mejores productos y servicios a las empresas proveedoras, a la que, conforme expande sus dimensiones y alcances de consumo, las propias élites pasan a despreciar, por invadir espacios a los cuales estas antes accedían en forma

exclusiva. Se trata de una imagen que, para muchos, resulta indicativa del éxito del modelo de mercado que continúa en los años que siguen a la transición a la democracia. Efectivamente, en la década del noventa, para algunas fracciones medias aparece la oportunidad de acceder a exclusivos clubes y restaurantes, barrios residenciales y balnearios, o de vacacionar en rincones del territorio nacional de acceso antes vedado para ellos. La saturación cada vez más común de los estacionamientos en los centros de esquí, la irrupción de edificios en exclusivos balnearios costeros o la congestión del aeropuerto de Santiago, aparecen en los últimos años como imágenes del acceso de estos sectores a tales niveles de vida (Ruiz, 2003). Un “éxito” incluso capaz de atraer a aquellos grupos medios considerados “perdedores” en la transformación reciente, como las burocracias públicas y algunos grupos independientes tradicionales, que buscan frenéticamente su incorporación a las fracciones ascendentes de las clases medias.

En ese sentido, el consumo se torna central dentro del llamado “espíritu de los noventa”, permitiendo el acceso de estos grupos a bienes y servicios que hasta hacía poco tiempo atrás habían estado vedados por la restricción económica que imponían las anteriores coyunturas, o bien porque estaban reservados para las élites criollas. En su ascenso reciente, estos grupos alcanzan a “tocar” algunos de los privilegios que antes resultaban impensables para los propios sectores medios. Como ocurre en muchas sociedades actuales, en este lapso, en Chile el consumo impacta más allá de su aspecto material para adquirir una dimensión cultural capaz de granjearle a estos grupos un importante prestigio dentro de la sociedad. Un panorama que llevó a uno de los principales apologetas del neoliberalismo “democrático”, como Brunner (1994), a proclamar que Chile, al fin, arribaba a la modernidad.

Esta euforia viene acompañada de un patrón de conducta acentuadamente individualista. Reducida la confianza al esfuerzo propio como palanca de progreso, se busca sin complejos la diferenciación en los estilos de vida. Esto ocurre en gran parte de la sociedad a partir de la enorme referencialidad que alcanzan los patrones culturales de las fracciones ascendentes de los grupos medios. Allí, el consumo deviene en la forma para expresar ese estilo individual (Moulian, 1997). Se trata de algo que redunde en estos sectores –no así en el gran empresariado–, en un desinterés creciente en casi todo tipo de causas colectivas. De tal modo que, en su seno, se torna habitual no pertenecer a un partido político, a un movimiento social o

cultural. Sus miembros quedan así apenas ligados por los medios de comunicación y unas episódicas causas colectivas emanadas del deporte o el espectáculo. El interés que antes había por las actividades propias de la vida pública, se reduce ahora casi exclusivamente al espacio privado (Ruiz, 2003). Subyace así, a esta conducta, una indisposición a sacrificar el bienestar personal inmediato y concreto –única razón legítima del sacrificio y el esfuerzo–, por un interés general visto como alejado y abstracto.

Modelos culturales que se caracterizan por apuntar hacia la competitividad, lo que no debe confundirse con el carácter rentista que adoptan importantes sectores del empresariado. Se trata de una suerte de “ética de mercado”, en donde la moral no apela a una noción íntima de lo que es correcto o incorrecto, ni a una imagen del bien común, negando todo cuestionamiento ético posible a cualquier transacción siempre que el comprador “acepte” el precio y las condiciones fijadas por el vendedor. Es una combinación del espíritu de competencia con valores propios de la doctrina utilitarista, según la cual todo tiene un valor económico y el óptimo social es que cada individuo luche por maximizarlo en toda oportunidad (Ruiz, 2003). De ahí que el alabado “espíritu emprendedor” del capitalismo chileno, más que plasmarse en el seno de una pujante pequeña burguesía moderna, dado el marcado perfil tradicional que conserva esta última se traslada a estos nuevos grupos medios asalariados. Un espíritu bajo cuyo amparo estas nuevas burocracias de servicio privado deben “emprender” iniciativas que les aseguren la permanencia de sus empleos ante unos contratos cada vez más flexibles, la mantención y ampliación de sus remuneraciones, ahora sujetas al cumplimiento de metas de productividad individual, o la aceptación de formas de trabajo que se extienden más allá del horario de la jornada regular y/o del espacio físico en que usualmente se desempeñan estas tareas, tornando el trabajo en una presencia crecientemente ubicua sobre sus formas de vida.

Se trata de la inédita configuración de un modelo de “empreendedor asalariado”, que “compite” con sus pares con el afán de asegurar un empleo cada vez más flexible e inseguro (Ruiz, 2012). Un asalariado que, por esta vía, resulta disciplinado con efectividad ante el empleador (Moulián, 1997), presionado por sostener tal “estilo de vida”, mediante una combinación de iniciativa al interior de la empresa para alcanzar los bonos asociados a la productividad individual, con un

flujo constante de crédito cuya rotación solo asegura conservando su empleo. La combinación entre la creciente flexibilidad de la dinámica laboral y una vida social hipotecada con la banca resultan fundamentales a la hora de entender la ausencia de una conflictividad social relevante en el inequitativo mundo del trabajo asalariado. Más todavía cuando se trata de franjas medias profusamente abocadas a enfrentar sus problemas en forma individual.

Lo anterior no impide que se incuben en el seno de estos sectores otras formas de malestar. En efecto, en la última década, la tensión por el acceso a un consumo de bienes suntuarios se traslada en gran medida a obtener servicios sociales básicos. Precisamente, fruto de su privatización, el acceso a ellos deviene en una “pesada mochila” para estos sectores medios, carentes de cualquier apoyo estatal, por lo que deben proveerse en el mercado de servicios sociales de calidad. Se trata de una cuestión que cobra gran preeminencia en asegurar sus condiciones de ascenso social o, al menos, mantener las posiciones recientemente alcanzadas. De ahí la trascendencia que adquiere la aguda mercantilización de estas esferas de la reproducción social, inédita en el concierto latinoamericano e incluso mundial, y que marcan la modernización neoliberal chilena con pautas de integración tan diferenciadas.

Se trata de un panorama que en la experiencia chilena alcanza extremos inusuales, al punto que se llega a naturalizar el hecho que la capacidad de pago de gran parte del costo de la reproducción social recaiga sobre los individuos. En su inédita extensión, este régimen de “responsabilidad individual” hace que las nuevas condiciones de mercantilización obliguen a cada individuo a enfrentar aisladamente la lucha por asegurar su futuro y el de su familia. Una contienda plagada de miedos e incertidumbres, sobre todo las que remiten a perder la posición adquirida o, peor aún, retornar a una situación socialmente de menor prestigio, que llevan incluso a estos individuos a posponer sus expectativas de formar familia o, en caso de hacerlo, a disminuir el número de hijos.

Esta incertidumbre termina, entonces, por devenir en sustrato para un desencanto con la esfera política, que renuncia a articular horizontes colectivos y resolver condiciones mínimas para asegurar la vida cotidiana. La extrema autonomización de dicha esfera política, y su consiguiente enfrascamiento en una dinámica ensimismada, aparecen ante las nuevas condiciones de vida como un espectáculo autista cada vez menos soportable, incapaz de procesar siquiera demandas

corporativas o individuales que buscan mayor bienestar, y menos de movilizar compromisos o ideales de más largo plazo, como antaño (Ruiz, 2012b). En este panorama, las orientaciones de acción que actualmente apelan a un retorno a los anteriores patrones de socialización, muy a menudo quedan orilladas a imágenes pretéritas de un tiempo dejado atrás por un presente colmado por malestares que se experimentan individualmente.

Pero la radical privatización de las condiciones de vida alcanza connotaciones que empiezan a desbordar el enclaustrado ámbito del individuo. En línea con el discurso meritocrático y del esfuerzo individual, obsesivamente propalado por la alianza dominante, y los déficits de integración que no resuelven estos recién adquiridos bienes sociales, rápidamente devaluados en el mercado –en especial, aquellos vinculados a la educación–, comienza a articularse un malestar que desborda la lógica corporativa que primara en las organizaciones sociales que persisten durante la etapa democrática. Tales sectores comienzan ahora a expresar una criticidad con el actual estado de cosas, y a apoyar en forma creciente una protesta estudiantil que reclama contra la extrema mercantilización a la que arriba la sociedad chilena. Sobre todo cuando comienza a quedar en evidencia que la educación, forjada en forma profusa como un bien de mercado, se desvaloriza a medida que se masifica. En ese sentido, se trata de una defensa del valor de unos certificados educacionales que la promesa neoliberal erigió como la clave para alcanzar una integración definitiva a la modernización. Pero que, al mismo tiempo, enjuicia principios que estructuran ciertos pilares del modelo neoliberal en su conjunto, a saber, aquellos que remiten a la acción subsidiaria del Estado y a los anotados alcances de la mercantilización de la sociedad.

A partir de estas consideraciones, no resulta contradictorio que estos sectores medios adscriban a las banderas de la educación pública y el fin al lucro, levantadas tradicionalmente por las rémoras de una clase media del período nacional-popular y las fuerzas estudiantiles que todavía las representan. Más allá de cualquier consideración ideológica que se les pueda atribuir, estos emergentes sectores medios del mundo privado parecen hacer gala de un bien aprendido pragmatismo, aunando demandas con otras fracciones medias, y exige así una mayor intervención del Estado (Ruiz, 2013). En tal orden de cosas, la novedad en su conducta estriba en que la interpelación que emerge de su seno apunta a restringir el alcance de las modalidades subsidiarias de la acción estatal y a buscar fórmulas que, al amparo del Estado, promuevan el

desarrollo de una educación más vinculada a la noción de derecho social. Esta situación abre un inusitado escenario para la intervención de aquellas alicaídas fracciones medias más bien hijas de la industrialización sustitutiva, y de sus agobiadas instituciones de reproducción social, como es el caso de las universidades estatales que, pese a todos los embates privatizadores que sufren durante la etapa dictatorial, y a los apoyos estatales que definitivamente no llegan con el retorno a la democracia, mantienen todavía un peso relativo en la dirección cultural de la sociedad.

3. Educación, promesas de integración y malestar mesocrático

Sobre las revueltas sociales de la última década, sobre todo aquellas lideradas por estudiantes secundarios y universitarios, como otras que levantan banderas en favor de la protección del medio ambiente o de la defensa de los derechos de minorías, se han elaborado diversas interpretaciones. Se insiste en que estas revueltas comportan un cambio en las formas de entender la política, que constituyen un “nuevo amanecer” de los movimientos sociales, y hasta se agita la infaltable confusión de sueños con realidades que augurarían un genuino derrumbe del modelo neoliberal. No obstante aquellas optimistas interpretaciones, lo que mayor asombro genera es el hecho que, en la primera fila de tal malestar, estén precisamente los hijos de aquella modernización forjada por este “neoliberalismo avanzado” de la experiencia chilena.

Se trata de jóvenes que nacieron sin conocer las precariedades económicas, políticas y culturales propias de los años ochenta, pero también de las limitaciones típicas del desarrollismo, superadas “simbólicamente” por gobiernos que apostaron por la vía neoliberal para ubicar a Chile “en las puertas del desarrollo” (Ruiz, 2012b). De ahí, el desconcierto que reina en las interpretaciones de los actores políticos e intelectuales cortesanos del orden actual. Es que se suponía que el “milagro chileno” había logrado satisfacer las expectativas de una importante mayoría de la población. En especial, de aquellas facciones sociales propias de la pujante “clase media” que asciende con la modernización neoliberal. Pero se trata de unas expectativas que terminan de hacer crisis en el quinquenio que corre entre 2006 y 2011, en el que irrumpe, en forma creciente, un malestar largamente incubado y socialmente muy extendido, de dimensiones que exceden con creces la mera cuestión educacional. Malestar que se relaciona con condiciones de vida privatizadas hasta el extremo, y que encuentran en el plano educacional su eslabón más débil, en tanto se considera extendidamente la mejor herramienta de integración y movilidad social, y con

ello, la palanca principal para alcanzar expectativas en no poca medida promovidas por los discursos exitistas dominantes.

La consignada expansión ininterrumpida de los segmentos medios asalariados, mayoritariamente ocupados dentro del sector privado, con niveles de calificación medios y altos, termina por instalar en amplias capas de la población una “cultura del logro educacional”. Un rasgo muy propio de dichos sectores, que así como exportan el discurso del credencialismo como forma de legitimación, erigen también similares variantes de cierre social para asegurar una valoración distintiva de la posición conquistada (Ruiz y Orellana, 2010). Se trata de un proceso en el que la mayoría de las élites profesionales e intelectuales se distinguen educacionalmente por su formación escolar en instituciones privadas ligadas a grupos religiosos y conservadores, en donde acceden a vínculos sociales elitarios, que luego profundizan en la educación superior, en desmedro del sistema tradicional de educación pública. Se diferencian así del resto de los sectores medios de nuevo cuño, que constituyen la mayor parte de la burocracia de servicios privada, que han sido socializados en instituciones de educación media y superior, de muy disímil calidad y dispar acceso a vínculos sociales, que si bien consiguen un mayor bienestar en relación a los obreros y el resto de los asalariados, todavía no logran consolidar su posición en la sociedad (OCDE, 2010; Orellana, 2011). En todo caso, en una forma muy extendida, estos sectores medios emergentes aspiran, mediante el acceso a la educación de mercado, a participar de los exclusivos espacios de reproducción y socialización de los grupos medios gerenciales y tecnocráticos.

Luego, para hacer inteligibles los inusitados niveles de frustración y malestar expresados principalmente por grupos medios durante las protestas de los estudiantes secundarios y universitarios de 2006 y 2011, se debe considerar el entramado “estructural” que alcanza la fisonomía de estos grupos sociales, y su vinculación con el nuevo horizonte normativo que se impone en la modernización neoliberal, en relación al propio sistema de educación. Habiendo reparado ya en sus aspectos estructurales así como en los imaginarios sociales de la modernización, vale la pena examinar algunos rasgos del sistema educacional chileno que resultan gravitantes en la configuración de estos heterogéneos sectores medios.

Dado los enfoques eminentemente particularistas que priman sobre el examen de la transformación educacional y sus problemas actuales, tendientes a desvincular el fenómeno de los cambios más generales de la sociedad, siguiendo una muy común orientación analítica que fracciona los fenómenos sociales, presentándolos como inconexos, reducidos a dispersos “micro relatos”, y que reclaman proposiciones de envergadura técnica, valga entonces intentar ubicar el problema de la educación en el marco de los cambios ocurridos en la sociedad, refiriéndolo a aquellos sectores que se vinculan más directamente con las modalidades de desarrollo dominantes (Ruiz, 2003, 2013). De ahí, la necesidad de rastrear la sociogénesis de las revueltas estudiantiles que conmocionaron a Chile en los últimos años, y enhebrar estos hechos con una perspectiva que trascienda el coyunturalismo atónito de muchas interpretaciones en boga.

Debe recordarse, además, que no es primera vez que el movimiento estudiantil desata las coyunturas capaces de marcar inflexiones en la historia chilena. En los años veinte y en los sesenta de la centuria pasada, aparecen situaciones de estas características. Más próxima en el tiempo, irrumpió la llamada “revolución pingüina” en 2006 liderada por estudiantes secundarios, en la que ya se apreció la emergencia de una fuerza social expresiva de nuevas formas de acción política (Donoso, 2013); una inédita adhesión a sus demandas, más allá de los sectores populares, abarcó heterogéneas franjas medias; y la expresión de malestares que superaban la mera crisis educacional, apuntando a los patrones culturales vigentes y las expectativas asociadas a ellos. En todo caso, algunos de los elementos que hicieron visible esta revuelta estudiantil tiene sus antecedentes, a su vez, en experiencias como el “mochilazo” de 2001, ocasión en que los estudiantes secundarios se abren a formas más amplias de organización (Ruiz, 2013). Sin abandonar la originaria reivindicación sectorial, aquella experiencia constituye un antecedente temprano de organización social que rebasa las modalidades de las fuerzas sociales tradicionales y sus ramificaciones hacia los espacios de conducción a nivel universitario y secundario. Un proceso que, desde muy temprano, expresa los difíciles equilibrios entre las identidades sociales que van quedando atrás, y aquellas que aparecen como novedad en términos de las formas de acción y constitución de nuevas fuerzas sociales.

Es, precisamente, el “movimiento pingüino”, el que termina por desplomar esa incontestable seguridad con la que aparecían revestidas aquellas formulaciones que exaltaron el consumo, el

individualismo y la imposibilidad de nuevos horizontes colectivos de acción, y con eso, su ubicación como principales rasgos de la nueva sociedad chilena que emerge de la transición a la democracia. Ya en este período, y sobre todo desde 2006 en adelante, se aprecia una marcada descomposición del espectro político y sus instituciones, especialmente el sistema de partidos, que viene asomando desde finales de los años noventa; una cada vez más visible maduración de nuevas fuerzas sociales al calor de los cambios en la estructura social, las nuevas modalidades del trabajo y el consumo; y un creciente descontento y una desilusión anclados, sobre todo, en los segmentos mesocráticos, a manos de unos ingresos que crecen, pero bajo acentuadas brechas de desigualdad, de sobreendeudamiento y de una angustiante rotación del empleo (Ruiz, 2012b). Pero, todavía lo que entonces fue la primera gran convulsión del “Chile del _Bicentenario”, termina abriendo el último escenario en el que esa porfiada “política de los acuerdos”, propia de las restricciones de la transición, consigue acaso por última vez imponerse sobre la sociedad, aunque sea por un breve lapso, y con eso sus excluyentes patrones de gobernabilidad.

El escalón siguiente, en 2011, se distingue ya nítidamente por una mayor extensión social del conflicto, capaz de sobrepasar la desvencijada efectividad de las formas anteriores de control social. Allí, el carácter social de las fuerzas involucradas, así como el contenido político de las demandas enarboladas, expresan la profusa mezcla de viejos y nuevos elementos, propia de la naciente heterogeneidad que emana de los cambios de la historia reciente. Pese a que, nuevamente, la conducción del proceso y sus liderazgos más visibles provienen de los sectores medios más vinculados a los ámbitos tradicionales de la educación superior, su rasgo distintivo estriba en la masiva incorporación de nuevos sectores, que no resultan asimilables a las tradicionales clases medias del período nacional-popular (Ruiz y Sáez, 2012). Los estudiantes de las universidades privadas, centros de formación técnica, institutos profesionales y liceos técnicos, de una matrícula que en los últimos años excede con creces no solo a las instituciones estatales (Orellana, 2011), sino a todos los establecimientos tradicionales sumados, despliegan una fuerza que acaba desbordando los liderazgos que se quedaron apegados a las modalidades tradicionales de interacción con las instituciones políticas, en su mayoría constituidas a partir de la transición a la democracia.

Son precisamente estos nuevos sectores medios los que pondrán el problema del lucro como la causa última del malestar con el sistema educacional, cuya crisis deja de ser un asunto de política pública, para tener expresión en los modos de acumulación neoliberales y la estructuración del poder que arroja la mentada modernización reciente (Ruiz, 2013). De tal suerte, y asociado con el problema de la pérdida de valor de los certificados educacionales, se cuestiona a aquellos empresarios de la educación superior que, además de masificar unas instituciones de dudosa calidad, lucran con los elevados aranceles que pagan los estudiantes que acuden a éstas. Empresarios ligados con partidos que atraviesan todo el espectro político, sobre el cual estos sectores medios y las fuerzas estudiantiles vuelcan su desconfianza. Se trata de una pérdida de legitimación sobre la política que se acelera al llegar el año 2007, con el cierre de un acuerdo educacional protagonizado por toda la élite política, que desconoció en forma desafiante las demandas del movimiento pingüino (Donoso, 2013). Una cuestión que, en adelante, acelera el agotamiento de los términos políticos pactados durante la transición a la democracia, de la eficacia de sus silencios y su capacidad para mantener el equilibrio a pesar de los malestares largamente acumulados. Es en ello que radica la novedad del actual malestar de las clases medias chilenas.

En todo caso, este malestar todavía parece rebelarse más contra los excesos del empresariado de la educación, y ante aquellas modalidades subsidiarias más extremas que rigen el sistema educacional chileno, que contra los fundamentos del actual patrón de acumulación. Algo que, si bien marca un primer freno al avance sin contrapeso que detentó la mercantilización de la vida cotidiana durante los años noventa y buena parte de la década siguiente, no alcanza a manifestarse –al menos de momento– en contra de espacios de reproducción profesional e intelectual de la élite empresarial, que se encuentran fuera de la órbita mercantil y del interés privado por recibir subvenciones estatales. Ello, a pesar de que las nuevas orientaciones en la formación de las élites profesionales, la concentración de la producción del conocimiento en áreas de su interés concreto, o sus formas de vinculación con determinados centros y figuras académicas extranjeras, actúan de manera diferenciadora sobre unos elitistas espacios universitarios, cuya consolidación corre en los últimos años al alero de la enorme centralidad que adquiere el gran empresariado en la sociedad. Junto a su predominio económico prácticamente incontestado, a su enorme influencia política, parece sumarse en los últimos años no solo su

determinante injerencia en vastas áreas de los llamados “asuntos públicos”, sino además, el desarrollo de modelos propios de educación superior, lo que reafirma su ascendente cultural sobre amplias capas de la sociedad chilena. Un prestigio que, al menos de momento, no aparece en forma clara en los cuestionamientos asociados al malestar social tan visible en estos años. En particular, en estos grupos medios emergentes, que ven en estas instituciones educacionales –más que en aquellas en que se desenvuelve la vieja clase media–, el camino para consolidar definitivamente su posición ascendente en la sociedad.

4. Nuevas y viejas franjas medias

Pese a que en la actualidad la referencia a las “clases medias” aparece en una amplia gama de interpretaciones acerca de los problemas de la sociedad chilena, que son interpeladas por los discursos políticos del más amplio espectro, todavía no se dimensiona la profundidad de su transformación. Tampoco se comprende del todo el alcance que tiene la crisis de expectativas que se ha generado en los sectores medios emergentes, producto de las promesas incumplidas de la modernización neoliberal. Una crisis que, al mismo tiempo, detona por el avance rapaz de la expansión capitalista sobre aspectos inéditos de la reproducción social y la vida cotidiana. De ahí, el problema de reducir sus reclamos a unos supuestamente típicos problemas de una sociedad de “altos ingresos” o, en otra vereda, a la simple propagación de una suerte de ola epocal de “indignación con el sistema”. Más todavía cuando el discurso tecnocrático insiste en unos apabullantes resultados económicos que, pese a los elevados niveles de desigualdad, ostenta un país que hace menos de veinte años estaba mucho más distante de los estándares que exhiben aquellas sociedades tradicionalmente identificadas con la modernización avanzada.

Tal como se expuso, el rasgo distintivo de estas fracciones medias chilenas reside en su creciente asalarización en el sector privado. Privatización que no significa mayormente empresarialización, sino la gestación de una novedosa burocracia privada moderna de servicios, con la primacía de franjas profesionales y técnicas; mientras la crecida asalarización no significa necesariamente la mayor organicidad que entendían las ciencias sociales de antaño. En este curso, parecen primar más bien unos procesos de tercerización genuina, relacionados con el crecimiento de un heterogéneo sistema de educación superior, que transcurre de la mano del declive de la figura de la universidad pública de alcance nacional, con su consiguiente impacto

sobre los patrones de configuración de unos sectores medios que antaño alcanzaron un enorme ascendente político y cultural sobre la sociedad. Esta nueva heterogeneidad, en cambio, indica una sensible disparidad de orientaciones y, con eso, una baja integración efectiva, más allá de la que produce el compulsivo consumo de bienes suntuarios, así como una sujeción a nuevas formas de diferenciación social, a partir tanto de la dispar distribución de ingresos y de oportunidades, como de las formas de prestigio predominantes y de incorporación a unos sistemas de socialización rígidamente segmentados.

Esta heterogeneidad distingue en forma enfática a fracciones medias favorecidas con el modelo neoliberal, tanto asalariadas como independientes; de otras, que durante un largo tiempo de desestructuración, debieron resignarse a desaparecer o simplemente reacomodarse –en los asientos traseros– en las modalidades de integración promovidas por las primeras. No obstante, la radical mercantilización que se extiende sobre la sociedad, en áreas incluso desconocidas en amplias zonas del capitalismo occidental, trastocan incluso las nuevas fórmulas de diferenciación de estos sectores medios, tanto “exitosos” como “fracasados”. Ello, al punto que la propia promesa de ascenso meritocrático que promueve la alianza dominante termina por entrar en crisis. De tal suerte, las extremas modalidades subsidiarias de la acción estatal comienzan a ser cuestionadas por unas y otras fracciones medias, sobre todo, cuando queda en evidencia que el voraz mercado de servicios sociales produce nuevas formas de diferenciación al interior de las propias fracciones medias más “exitosas”, y no precisamente por vías congruentes con los patrones ideológicos propagados por el liberalismo económico y su promesa de “igualdad de oportunidades”. Es esta erosión de los anteriores niveles de legitimación que alcanza el discurso dominante, lo que lleva a una fracción considerable de estas franjas medias emergentes, hasta ahora deslumbradas por el liderazgo empresarial, a poner más atención al discurso enarbolado por unas porfiadas clases medias tradicionales y las organizaciones estudiantiles que canalizan sus demandas.

Un reclamo que interpela la rígida diferenciación impuesta sobre las modalidades de formación de las capas profesionales y los cuadros técnicos, disparmente destinados a distintas jerarquizaciones sociales. Un malestar desatado en contra de un sistema que, se supone, llama a integrar unas mismas “clases medias”, y cuyos integrantes son reclutados, en su mayoría, de

otras clases y grupos sociales, sobre todo populares, abriendo unas expectativas de dimensiones tales que posteriormente se transforman en una desmedida frustración.

En términos de la configuración de las condiciones que posibilitan la formación de clase, las bases de acción comunitaria o simplemente de la acción colectiva, lo anterior resulta fundamental. Y en tales términos, más bien lo que se aprecia son oleadas de incorporación reciente a través de la dispar formación profesional, escasamente asociada, como ocurre en algunos países de la región, a un retorno del Estado nacional-popular.

De ahí que la “vieja” clase media desarrollista, pese a los embates sufridos por casi cuatro décadas ininterrumpidas de neoliberalismo, logre imponer todavía términos de orientación sobre el resto de los sectores medios en formación. En tanto, las franjas medias emergentes no logran izar una bandera alternativa a la añosa propuesta de la educación pública, los derechos sociales universales y, en general, un papel más activo del Estado en la sociedad. Empero, pese a tamañas diferencias, una vez aunada una orientación aportada por las primeras, y sostenidas en la masividad que solo pueden comportar las segundas, se constituye una fuerza social que orada profundamente todo el espectro político. La esfera política, anclada en la pesada inercia de la “pax concertacionista”, tan celebrada en los exitosos años noventa y buena parte de la década que sigue, hace cada vez más patente su incapacidad de respuestas efectivas ante el nuevo escenario. Un malestar social que no produce soluciones, tampoco, en una línea alternativa a la política neoliberal. He ahí uno de los dilemas del actual panorama político chileno.

El cuestionamiento corre –aunque en formas todavía imprecisas– sobre los cursos de modernización en que se forjan sectores medios, que hasta ahora habían sido liderados por el discurso y los estilos de vida de las franjas gerenciales. De ahí, un espacio de tiempo marcado por la ausencia de respuestas que satisfagan unas no poco contradictorias aspiraciones de tales franjas medias ascendentes en la sociedad chilena de las últimas décadas. Un lapso de momento llenado por las inevitables vacilaciones de unos estadios primarios de formación, que han permitido esa alianza, antes impensable, entre sectores de las franjas medias emergentes y aquellas de raigambre nacional-popular. Frente a este escenario, no resulta casual que los propios grupos empresariales hayan tenido que salir a fustigar públicamente algunos de los excesos que cometen sus pares, o visen algunas reformas parcialmente distributivas, que si bien los obligan a

reajustar los ritmos de acumulación a los que están acostumbrados desde hace décadas, permiten dotar de mayor proyección los ritmos de crecimiento de sus utilidades, a unas tasas que todavía tornan Chile en un país atractivo para la inversión nacional y extranjera.

Es que tamaño malestar no proviene solo de aquellas fuerzas sociales descompuestas o sectores excluidos de la modernización neoliberal, sino que detona desde grupos sociales ubicados en los centros neurálgicos del patrón de acumulación vigente: la burocracia de servicios calificada. De ahí, la preocupada respuesta de algunos liderazgos empresariales. Al menos, desde sus fracciones más lúcidas.

Capítulo 5. En el lugar de la vieja clase obrera: el nuevo panorama del trabajo, los antiguos y los nuevos asalariados

Contraria a una idealizada imagen de homogeneidad que se ha proyectado en la actualidad, un rasgo que caracterizó al viejo movimiento obrero del Chile nacional-popular fue su acentuada heterogeneidad. Una variedad que provenía de la propia estructura productiva que, hacia fines de los años sesenta, exhibía disímiles niveles de tecnificación, formas de producción e intensidades en la utilización de bienes de capital (Aranda y Martínez, 1970). Es en tal escenario, que madura una clase obrera “moderna” integrada por los obreros calificados de la gran industria sustitutiva de importaciones y la gran minería del cobre. Clase obrera que se caracterizó por una mayor organización sindical y la distintiva participación de sus líderes en los partidos políticos, y en la que, también de modo contrario a idealizaciones propagadas en versiones extremas de uno y otro signo, primó más bien un tipo de acción reformista y una importante aceptación de las estructuras sociales existentes. Un panorama al que no resulta ajeno el hecho que sus miembros, gracias a unos efectivos niveles de integración social alcanzados, llegaron a considerarse parte de las “clases medias”, distanciando así en forma sistemática los intereses de estos sectores modernos del resto de la clase obrera y, de modo más marcado aún, de otros sectores populares (Di Tella y Touraine, 1966). Sin embargo, en la mediana y la pequeña industria tradicional se forjan sectores obreros comparativamente menos calificados que los primeros, con mayores dificultades para sindicalizarse –bajo los impedimentos legales relativos al tamaño de sus unidades laborales–, y menor presencia de sus liderazgos en partidos políticos. Estas limitaciones acotan efectivamente sus posibilidades dentro de la institucionalidad, para alcanzar mejoras similares a las obtenidas por las fracciones obreras más “modernas”, encaminándolas a formas de acción social más violentas o, al menos, propias del desborde de los canales establecidos.

La modalidad excluyente y concentradora que ostentó el proceso de industrialización protegido, forjó un sector obrero moderno de tamaño cada vez más reducido. Esta concentración, y una creciente burocratización de las empresas de mayor tamaño, permitieron que una fracción de estos obreros ascendiera a posiciones propias de los empleados, lo que se tradujo en un acceso a mayores responsabilidades de supervisión y control sobre el resto de la fuerza de trabajo,

aparejado de mejores remuneraciones y mayor prestigio. Esto, sumado al ascendiente que tuvo en ellos la “cultura mesocrática” forjada por la burocracia estatal, dificultó la configuración de una identidad clasista en los obreros de la industria moderna (Martínez y Tironi, 1985). De este modo, los intereses sociales y políticos de dichos trabajadores manuales y, por otro lado, los de aquellos asalariados de la pequeña industria tradicional, se fueron distanciando en forma creciente en aquella etapa, hasta llegar a articular orientaciones de acción completamente diferenciadas, expresadas en unas polares y hasta mutuamente enfrentadas tendencias a la movilización o la negociación, tanto social como política, y en grados de participación diferenciados en los principales partidos políticos del período nacional-popular.

Estas diferencias, fraguadas por las propias limitaciones de la industrialización sustitutiva de importaciones, provocan un abismo irremontable durante el gobierno de la Unidad Popular. Mientras los calificados obreros de la industria estatal y de la llamada “aristocracia obrera” de la minería del cobre, se muestran proclives a mantener una posición de reformas graduales y la negociación con otras fuerzas sociales, las distintas fracciones obreras de la pequeña y mediana industria tradicional, en concomitancia con sectores urbanos marginales, presionan por avanzar radicalmente en el programa de gobierno, “sin transar” con los intereses de sectores medios más conservadores (Baño, 2003). De ahí en adelante, el quiebre del mundo popular, y de los propios partidos políticos que los representan, se vuelve irreversible, y con eso es inminente el desplome del gobierno de Salvador Allende.

Tras la derrota de la Unidad Popular en 1973, se inicia un curso sistemático de represión sobre las organizaciones sindicales y sus principales liderazgos, lo que redundó en la disminución de la afiliación sindical⁶³ y, en general, del poder de los trabajadores en el nuevo panorama dictatorial. No obstante, es el impacto que generan los cursos de desindustrialización que experimenta la economía, sumado a la consecuente desasalarización y reasalarización, los que reducen en forma más decisiva y trascendente el “peso estratégico” de la clase obrera industrial en la sociedad chilena (Martínez y Tironi, 1985), que absorberá el sector de servicios ante la debacle producida en los rubros industriales. Se trata de un cambio que opera a nivel de las condiciones mismas del mundo del trabajo, y las modalidades de integración o exclusión social y cultural que éste

⁶³ Entre 1973 y 1983, el número de afiliados en la población ocupada se redujo del 28 al 11%, y en el sector industrial los sindicalizados quedaron reducidos de un 51% a un 26% (Faletto, 2008).

genera. Una mutación que se expresa inicialmente en una mayor precariedad, informalidad y marginalidad urbana. Posteriormente, continúa a través de una creciente flexibilidad, la fragmentación de las unidades laborales y la proliferación de una enorme diversidad en las modalidades de subcontratación de trabajo. Desde el punto de vista de las remuneraciones, se produce una caída general de éstas dentro del sector obrero. Todo lo cual aumenta las diferencias entre los trabajadores de las distintas ramas industriales como al interior de ellas, así como también entre los antiguos y los nuevos puestos de trabajo.

La nueva Ley Laboral de 1979 reduce con efectividad las posibilidades de acción sindical, primando una orientación centrada en defensas corporativas, tanto de los puestos de trabajo como de los escasos derechos que aún se le reconocen a la condición obrera, por sobre una política de reivindicaciones globales que les permita a los obreros incidir en la sociedad como fuerza social organizada (Faletto, 2008). La nueva legalidad disminuye al máximo las relaciones entre los sindicatos y el aparato estatal, restringiendo como ámbito de negociación legítimo la relación directa entre empresarios y las organizaciones de los trabajadores, y como espacio de negociación colectiva la propia empresa, impidiendo alcanzar acuerdos globales (Ruiz, 2002). Una dinámica que favorece incluso la creación de varios sindicatos por empresa, restando –en cambio– todo poder a las antiguas federaciones, confederaciones o centrales nacionales tan características del viejo mundo sindical.

La crisis económica de 1982 y 1983 fomenta la expansión de una economía campesina basada en la explotación del trabajo familiar, orientada preferentemente a la sobrevivencia, en donde el excedente comercializable está destinado a solventar la demanda que el sector urbano puede satisfacer (Faletto, 2008). Sin embargo, una vez superado tal escenario, la expansión del sector agroindustrial impulsa el aumento de los asalariados rurales, que reemplazan en forma creciente al tradicional inquilino hacendal y también al viejo campesino del minifundio. Precisamente, la nueva tendencia empresarial apunta a disminuir el número de trabajadores permanentes, y aumentar la contratación de trabajadores ocasionales en condiciones de mayor precariedad, donde la sindicalización alcanzada en el período asociado a la Reforma Agraria sufre un retroceso importante.⁶⁴

⁶⁴ Si se compara la cifra de sindicalización en 1984 (50.935) con la de 1972 (282.617), es posible advertir que la primera solo alcanza al 18% de la existente en 1972 (Faletto, 2008 [1987]).

El continuo proceso de tercerización de la economía y la estructura social consignado, alcanza una mayor intensidad en las fracciones obreras. Cada vez crecen más los empleos en ocupaciones de servicios no calificados, que en cualquier otra categoría obrera. En efecto, si en los años ochenta el curso expansivo de tercerización corre principalmente a costa de los trabajadores expulsados del sector productivo, dada la “desindustrialización” a que arrastró la abrupta apertura externa (Martínez y Tironi, 1985), en los noventa el crecimiento de los obreros de servicios y del comercio, se alimenta mayoritariamente de franjas provenientes de un origen marginal (ver Cuadro 1).

Lo anterior significa que, desde entonces y hasta la actualidad, la tercerización de esta clase obrera en su cambio interno expresa procesos de incorporación vinculados –más allá de aprensiones posibles acerca de su calidad– a expectativas elevadas de mejoramiento de la calidad de vida. En ese sentido, en la década de los noventa las nuevas fracciones obreras están ya abiertamente sometidas a una tercerización que no se vincula, como en el decenio anterior, a esa condición de “refugio” que prima tras la crisis económica de esos años. Aunque gran parte de ella se vincule, presumiblemente, a un curso de tercerización que no supone altas barreras de entrada, debido a los bajos requisitos de calificación exigidos. En muchos casos ello implica que estos obreros no accedan a las gratificaciones y el prestigio social vinculado al empleo no manual calificado, si bien participan de una dinámica de producción capitalista moderna. Este fenómeno se convierte en el complemento de un curso de modernización ligado a la expansión de la burocracia privada de servicios.

A pesar de las expectativas de unos y el temor de otros, con el retorno de la democracia el viejo movimiento obrero chileno no se rearticula. El marco legal heredado, y las profundas mutaciones del mundo del trabajo asalariado, lo impiden eficazmente. Se trata de un curso que trastoca al extremo las formas históricas de acción colectivas asociadas a la clase trabajadora. En efecto, sus organizaciones tradicionales, cuyo principal referente fue la Central Única de Trabajadores, pierden sistemáticamente peso en la sociedad, quedando su radio de acción reducido al ámbito del empleo público, tanto a nivel central como municipal. Un sector, pues, que ha mantenido cierta capacidad de presión, más anclado a partir de las vinculaciones políticas que sus dirigentes tienen con los nuevos gobiernos democráticos, que en la efectividad de sus capacidades de

movilización. Ello les permite convenir anualmente el reajuste de sus remuneraciones y mantener condiciones de trabajo que en relación al resto de la fuerza laboral sometida al ámbito privado, aparecen comparativamente elevadas. Se trata de una fuerza laboral que todavía logra articular a las burocracias públicas de menor calificación con el resto de los trabajadores del ámbito estatal.

En el nuevo panorama democrático las tasas de sindicalización no se recuperan,⁶⁵ y predomina, en cambio, la configuración de pequeños sindicatos organizados en torno a cada empresa, agrupaciones de escasa capacidad de negociación frente a los empleadores, tal como prescribe el espíritu de las normas laborales heredadas de la etapa autoritaria. No obstante, en el caso de la minería del cobre, y en menor grado en el sector financiero, todavía sus organizaciones sindicales son capaces de alcanzar reajustes salariales y bonos por término de conflictos significativos. La contraparte de tales trabajadores son aquellos que se encuentran en condiciones de subcontratación, que difícilmente ostentan una capacidad similar de organización y, en cambio, exhiben las más precarias condiciones del mercado de trabajo. Se trata de una cuestión que resulta más dramática cuando ambos mundos, el grupo de los trabajadores permanentes y aquellos subcontratados, conviven en un mismo espacio laboral y conocen la diferenciada realidad laboral del otro.

Pese a lo adverso de este escenario para los trabajadores, durante los últimos años las extremas condiciones de trabajo que imponen las modalidades de subcontratación han terminado por empujar a los asalariados subcontratados a movilizaciones por condiciones mínimas de empleo y salario. Inicialmente, detonan en la gran minería del cobre, pero luego los conflictos se extienden hacia las compañías agroindustriales, las plantas salmoneras y las empresas forestales, hasta alcanzar el poderoso rubro del *retail* y de los supermercados. La legislación actual les impide un accionar capaz de alcanzar una integración por rama económica, o bien exigir remuneraciones similares a las que obtienen aquellos empleados que dependen directamente de las grandes empresas de las cuales provienen las demandas de subcontratación.⁶⁶ Una situación que, además,

⁶⁵ La tasa de sindicalización de los trabajadores dependientes ha disminuido sistemáticamente para el período 1990-2011. Tras alcanzar un máximo de 21,7% para el año 1991, el año 2000 decrece hasta un 14,4%, en tanto el 2009 se vuelve a recuperar a un 17,3% –tras la crisis económica–, y en 2011 vuelve a descender a un 15,7% (Dirección del Trabajo, 2011).

⁶⁶ A lo sumo, la Ley de Subcontratación del 2006 obliga a las empresas principales a asumir responsabilidades en remuneraciones o indemnizaciones que el contratista adeude, o sobre las condiciones de higiene y trabajo de todos

termina generando conflictos entre los propios trabajadores de planta y aquellos que proveen las empresas subcontratistas.

A continuación se analizan los principales cambios en la fisonomía de los sectores obreros; sus características estructurales, a fin de dimensionar los efectos más relevantes de la transformación neoliberal en este sector de la sociedad. Un examen que permite incorporar, en una perspectiva comprensiva, el registro de las diversas variantes de organización y de conflicto social presentes en los distintos grupos que componen dicho sector. Se pretende estimar la relevancia y consecuencias –más allá de la usual crítica reducida a una perspectiva descriptiva–, de la proliferación de modalidades de subcontratación, descentralización de las unidades laborales, las variantes que adoptan las extendidas prácticas de la flexibilidad en el ámbito de los servicios, el lugar de las reivindicaciones de la “aristocracia minera” o bien aquellas vinculadas al ámbito de la burocracia pública de menor calificación. Finalmente, se discute sobre los grados de desarticulación de las fuerzas obreras y sus posibilidades de constitución como clase.

1. Estructura interna de las clases obreras

Los grados de apertura externa que alcanza la economía chilena afectan principalmente a los grupos industriales locales. Un proceso que, además de modificar drásticamente el panorama empresarial, “expulsa” a una fracción considerable de obreros del sector productivo. El cambio más significativo en términos cuantitativos fue la drástica reducción que padece la clase obrera industrial y de la construcción entre los años de 1973 y 1980 (ver Cuadro 11). Esta desindustrialización no solo reduce en forma radical el peso cuantitativo de este grupo social – que fuera el de mayor tamaño dentro la sociedad chilena hacia 1971–, sino que desarticula al grupo popular mejor organizado, tanto sindical como políticamente dentro del panorama histórico del Chile nacional-popular.

los trabajadores que presten servicios.

Cuadro 11

Significación numérica de la clase obrera, 1971-2009

(en porcentaje de la PEA nacional y miles de personas)

Clase obrera	1971	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Clase obrera minera	1,3 (38,4)	1,3 (46,3)	0,7 (30,7)	1,0 (47,7)	0,8 (44,1)	0,5 (28,1)	0,4 (27,5)	0,5 (40,3)
Clase obrera industrial y construcción	25,8 (762,6)	11,1 (404,1)	10,0 (426,9)	12,1 (574,4)	13,2 (695,5)	10,4 (611,1)	10,9 (691,3)	10,1 (739,3)
Clase obrera del comercio y servicios	7,4 (218,7)	12,0 (437,5)	11,9 (506,8)	12,7 (601,7)	13,1 (692,5)	14,6 (857,6)	14,7 (935,2)	15,9 (1.165,8)
Total	34,5 (1.019,8)	24,4 (887,9)	22,6 (964,4)	25,9 (1.223,8)	27,1 (1.432,1)	25,5 (1.496,8)	26,1 (1.654,1)	26,5 (1.945,4)

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

De ahí en adelante, se registra una sostenida y significativa tercerización de los trabajadores asalariados, que en parte son absorbidos por ocupaciones propias del sector comercial y de servicios (ver Cuadro 11). En tanto, otros de sus contingentes experimentan una situación de desempleo abierto, de ocupaciones marginales, o deben “emplearse” en modalidades precarias a partir de planes estatales de emergencia, como el PEM y el POJH, promovidos para paliar la crisis de los años ochenta (ver Cuadro 1). A su vez, los obreros de la minería disminuyen su peso relativo dentro de la estructura social, producto de la privatización que experimenta este sector de la economía, la introducción de sucesivos cursos de mayor tecnificación de la producción y la propia subcontratación de trabajadores.

Desde 1980 en adelante, es el sector del comercio y de los servicios el que absorbe la gran mayoría de las nuevas ocupaciones obreras. Ello, al punto que modifica un curso histórico marcado por el predominio de los obreros de la industria en la fisonomía de los trabajadores asalariados. Se trata de un heterogéneo curso de tercerización, que comprende asalariados no manuales sin calificación formal, al mismo tiempo que demanda la expansión de una burocracia moderna de servicios privados, en un proceso en el que ambos grupos sociales, por dispares que resulten, participan diferenciadamente de la misma cadena de valor productivo. El panorama así constituido termina por tensionar las nociones clásicas acerca de la exclusión y la inclusión social, que tradicionalmente estuvieron vinculadas a un tipo de desarrollo periférico como el chileno, donde la proliferación de empleos manuales sin calificación era la consecuencia de un

tipo de modernización capitalista que mantenía estas ocupaciones al margen de sus dinámicas. En la nueva situación, en cambio, lejos de excluirse mutuamente, se presuponen y desarrollan en forma concatenada.

a) *Clase obrera minera*

La participación de la clase obrera minera en la PEA nacional se mantiene estable durante la última década, luego de un acentuado descenso entre los años 1990 y 2000 (ver Cuadro 11). Sin embargo, al examinar las variaciones en la composición interna de dicha clase entre 1980 y 2009 (ver Cuadro 12), se tiene que, al final de este período, la inmensa mayoría de los obreros del sector se encuentran empleados en la pequeña y mediana minería, mientras que la gran minería disminuye en forma importante su participación. En particular, en el caso del cobre, los trabajadores de la pequeña y mediana minería prácticamente duplican su significación numérica relativa en el período aludido, pero se trata en realidad de una expansión de los obreros de la gran minería cuprífera del sector privado.⁶⁷ Minería que como se consignó, crece sostenidamente en la década de los noventa y la siguiente, de la mano de una considerable expansión de la inversión extranjera directa (Cepal, 2012).

Cuadro 12⁶⁸

Composición interna de la clase obrera minera, 1980-2009

(en porcentaje de la PEA de la clase obrera minera)

Clase obrera minera ⁶⁹	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Proletarios gran minería cobre*	21,0	7,5	8,1	10,1	10,1	2,7	8,9
Obreros carbón sector público*	5,8	0,0	0,0	0,0	0,8	0,3	0,0
Proletariado pequeña y mediana minería del carbón	22,3	32,3*	26,8	9,8*	3,8*	7,1*	4,1*
Proletariado pequeña y mediana minería del cobre	32,2	30,3*	34,3	42,8	50,4	56,4	64,0
Proletariado pequeña y mediana minería resto	18,8*	29,9*	30,8	37,3	35,0*	33,5*	23,1*
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

⁶⁷ Tal situación se explica porque la taxonomía elaborada por Martínez y León (1985) considera obreros de la gran minería del cobre a las estatales Codelco y Enami, en tanto los obreros de la minería privada quedan reducidos a la mediana y pequeña minería. Eso se debe a que la formulación original fue diseñada en un momento en que la minería privada ocupa un tamaño reducido de la producción cuprífera nacional total.

⁶⁸ Para * ver nota 28.

⁶⁹ Solo las subcategorías proletariado de la pequeña y mediana minería del cobre y proletariado de la pequeña y mediana minería resto (desde 1986 en adelante) resultan representativas de la PEA nacional.

Ahora bien, la estabilidad registrada en el peso absoluto de los obreros de la minería en la estructura social (ver Cuadro 11), se explica por la proliferación de modalidades de trabajo subcontratado. Aunque la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) empleada para construir la matriz de categorías sociales no permite diferenciar en forma clara las modalidades contractuales involucradas, otros estudios de caso permiten ilustrar el peso que adquieren tanto los trabajadores contratados como aquellos subcontratados, al menos acotado a este sector. Se trata de grupos obreros que han resultado determinantes en varios de los principales conflictos laborales de los últimos años (Ruiz, 2007).

Un estudio sobre la fuerza laboral de las cinco mayores mineras del cobre del país,⁷⁰ en 2010, precisó que un 36% de los trabajadores correspondía a dotaciones internas, mientras un 64% a contratistas permanentes (Fundación Chile, 2011). Ello, solo considerando a aquellos trabajadores que participan directamente de la “cadena de valor principal”, lo cual deja fuera al personal administrativo y de servicios de alimentación y de seguridad, que por lo general también resulta subcontratado. Estos trabajadores de planta están integrados por una minoría de profesionales y supervisores –que alcanzan el 16% de la planta–, y por una mayoría de obreros dedicados a labores de extracción, refinación y mantenimiento.⁷¹

Estos obreros de planta de la gran minería del cobre estatal y privada alcanzan niveles salariales, protecciones laborales y beneficios asociados a la negociación colectiva –como bonos de término de conflicto y acceso a créditos con tasas de interés inferiores a las que ofrece la banca privada–, que se elevan no solo muy por encima de los que alcanzan sus pares obreros en otros rubros de la economía, sino que, inclusive, sobre las condiciones en las que se desenvuelven la gran mayoría de las capas profesionales y técnicas, y obviamente del resto de los asalariados que cobija el sector de los servicios (Ruiz y Boccoardo, 2010). Se trata de un hecho que, en sí mismo, no constituye una novedad histórica respecto, por ejemplo, a la vieja “aristocracia obrera” del salitre, y posteriormente del cobre. La diferencia estriba en que hoy el bienestar distintivo de estos mineros se sustenta en la combinación, solo en apariencia contradictoria, de una mayor

⁷⁰ Cinco empresas concentraron el 83% de la producción nacional: Codelco el 32% de la producción, BHP Billiton 25%, Collahuasi 10%, AngloAmerican 8% y Antofagasta Minerals 8% (Fundación Chile, 2011). En el estudio se distingue la gran minería –de la mediana y pequeña– en base al nivel de producción involucrado, que debe ser superior a las 75.000 toneladas métricas anuales (Ley 18.940, 1990).

⁷¹ No se tiene antecedentes específicos sobre los trabajadores subcontratistas, dado que las empresas mandantes no disponen de tal información (Fundación Chile, 2011).

incorporación de tecnologías intensivas en capital y la expansión de contingentes de una fuerza de trabajo subcontratada y precarizada, que sostienen una privilegiada y cada vez más reducida planta de obreros de la gran minería.

La contracara de estos obreros privilegiados por los términos de la modernización impuestos, la constituyen aquellos trabajadores que dependen de esa miríada de pequeñas y medianas empresas subcontratistas, que proveen tanto de servicios como de fuerza de trabajo a la gran minería del cobre, sin mayor distinción de su carácter privado o estatal. Estos trabajadores subcontratados se desempeñan tanto en actividades relacionadas directamente con el trabajo minero como en ocupaciones relativas a servicios complementarios. Son obreros que deben aceptar menores ingresos y condiciones de trabajo mucho más precarias que las de sus pares de planta. Esto último producto de que las grandes empresas imponen unilateralmente sus términos productivos y comerciales a la PYME, impidiéndoles generar condiciones de trabajo similares a las de la gran industria cuprífera y, al mismo tiempo, mantener utilidades que hagan de su negocio algo sostenible en el tiempo. La tensión que alberga tal panorama, comienza a detonar conflictos que adquieren una visibilidad cada vez mayor, y que vincula a tres de las principales configuraciones sociales del periodo neoliberal en Chile: a la gran industria primario-exportadora, al expandido mundo de las pequeñas y medianas empresas prestadoras de servicios intermedios, y al heterogéneo y aún inorgánico universo de los trabajadores subcontratados. En ese sentido el tipo de fuerzas sociales involucradas en los conflictos laborales de la gran minería del cobre, pese a su condición de enclave, termina resultando expresiva –como se verá más adelante– de nuevas tensiones y dinámicas que tienen lugar en otros rubros de la economía.

b) Clase obrera industrial y de la construcción

Hasta 1973, el principal componente de la clase obrera, e incluso de toda la estructura social chilena, fue el que cobijó el sector de los trabajadores de la industria. Pero la privatización productiva y la desindustrialización de la economía llevaron a un drástico descenso de ésta dentro de la fuerza laboral hacia 1980 (ver Cuadro 11). En tanto, hacia 1995, la clase obrera industrial⁷² y de la construcción registran una leve recuperación, para descender nuevamente

⁷² La clase obrera tradicional integra empleados y obreros de ramas de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, vestuario, cuero, calzado, muebles, papel, imprentas, barro, loza, porcelana y vidrio. La clase obrera de segunda industrialización sustitutiva comprende empleados y obreros de la industria de la madera (excluyendo muebles);

hasta un 10,1% de la PEA nacional hacia 2009 (ver Cuadro 11). Sin embargo, tales variaciones relacionadas con el peso de los sectores obreros en la sociedad chilena contienen, a su vez, una profunda mutación en la composición interna de las propias clases trabajadoras.

Cuadro 13 ⁷³

Composición interna de la clase obrera industrial y de la construcción, 1980-2009

(en porcentaje de la PEA clase obrera industrial y de la construcción)

Clase obrera industrial y de la construcción	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Clase obrera industrial tradicional	45,9	46,2	41,8	41,2	37,6	33,0	31,7
Clase obrera industrial segunda industrialización sustitutiva	20,2	22,2	27,1	24,1	24,5	22,8	23,3
Clase obrera industrial sectores estratégicos privados	4,9	3,1	1,1*	1,3*	1,9	2,0	1,5
Obreros de la construcción	24,9	27,0	28,8	32,1	34,9	41,2	42,3
Asalariados públicos industrial tradicional*	1,4	0,5	0,3	0,5	0,8	0,8	0,8
Asalariados públicos segunda industrialización sustitutiva*	0,8	0,3	0,4	0,4	0,1	0,1	0,0
Asalariados públicos sectores estratégicos*	0,7	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0	0,2
Asalariados públicos de la construcción*	1,1	0,7	0,3	0,5	0,1	0,1	0,1
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

Son los obreros de la construcción, de la industria tradicional y de la llamada segunda industrialización sustitutiva, aquellos que conforman el 97,2% del total de la clase obrera industrial y de la construcción en 2009, mientras que en 1980 explicaban el 91% (ver Cuadro 13). El resto de las distinciones vinculadas a la industria estatal que, como se dijo, prácticamente desaparece hacia 1980, hoy no solo resultan completamente residuales, sino también situadas más allá de los márgenes de error estadísticamente aceptables en este tipo de estudios. Luego, si se consideran las fracciones obreras más gravitantes, se tiene que aquella vinculada a la industria tradicional disminuye su peso en forma sostenida dentro del sector, mientras que los grupos ligados a la segunda industrialización sustitutiva lo hace de forma menos acentuada desde 1990. En igual período, aumenta en forma sostenida la proporción relativa de los obreros de la

sustancias y productos químicos; fabricación de productos de caucho y plástico; farmacéutica y otros productos químicos; industria del cemento; fabricación de productos metálicos, maquinaria, equipos de construcción, de material de transporte; fabricación de equipos profesionales y científicos. Los obreros del sector estratégico comprende empleados y obreros de refinería de petróleo, producción de derivados del petróleo y carbón e industria de metales no ferrosos (Martínez y León, 1987).

⁷³ Para * ver nota 28.

construcción, hasta alcanzar un 42,3% del volumen total de dicha clase, ubicándolos como el principal grupo entre los trabajadores manuales del país.

En particular, cabe apuntar que la expansión de los obreros de la construcción ha transcurrido, tanto en términos absolutos como relativos, estrechamente de la mano de un crecimiento de la inversión en obras públicas –fruto de la política de concesiones impulsada por el Estado desde fines de los años noventa– en el pujante sector minero y energético, además de la creciente demanda de edificios para la instalación de oficinas comerciales y viviendas, que alojarán a una crecida burocracia de servicio privadas. Empero, la escasa tradición de organización sindical de los obreros de la construcción, así como la considerable movilidad propia de una fuerza de trabajo que se reorganiza de faena en faena, dificultan sus posibilidades de constitución en una fuerza social con capacidad de presión y de dirección sobre el conjunto de los trabajadores manuales asalariados, como lo fueran antaño los grupos obreros vinculados a la industria moderna.

c) Clase obrera del comercio y de los servicios

Los trabajadores ligados al sector terciario representan con largueza la fracción de mayor peso y más acentuada expansión dentro de la clase obrera en la última década (ver Cuadro 11), al punto que se constituyen, además, en el segmento de trabajadores no pertenecientes a los sectores medios de mayor crecimiento en el conjunto de la estructura social chilena (ver Cuadro 1).

Cuadro 14 ⁷⁴

Composición interna de la clase obrera del comercio y de los servicios, 1980-2009

(en porcentaje de la PEA clase obrera del comercio y los servicios)

Clase obrera del comercio y los servicios	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Obreros de comercio	13,8	6,8	4,1	4,2	4,2	3,7	3,0
Asalariados en transporte privado	26,0	21,1	21,5	22	21,6	19,4	19,4
Obreros sector servicios	14,4	32,4	30,8	27,4	23,8	25,1	22,4
Asalariados públicos transporte, almacenaje y comunicaciones*	3,0	1,5	1,1	1,3	1,2	1,1	0,7
Asalariados públicos sector terciario	8,6	6,2	6,4	5,6	10,0	6,8	5,7
Personal de servicio en oficinas privadas	30,0	28,3	32,6	37,0	35,5	39,7	44,0
Personal de servicios en oficinas públicas	4,3	3,8	3,5	2,7	3,8	4,2	4,9
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

En particular, la expansiva participación que exhiben las categorías asociadas a los servicios, resultan ampliamente predominantes sobre aquellas ligadas al comercio (ver Cuadro 14). Un hecho que resulta especialmente marcado es el caso del personal de servicios en oficinas privadas, que entre los años de 1995 y 2009 pasa de 35,5% a un 44,0% de participación en el total de esta categoría social. Cabe apuntar que en los estudios sobre los procesos de expansión de los servicios en América Latina, este tipo de empleos se vinculan en forma predominante a una denominada tercerización espuria, que resulta marcada por el tránsito de las ocupaciones manuales a unas no manuales que, a pesar de involucrar una mayor calificación formal, significan un tránsito que viene aparejado de una disociación entre el prestigio y los beneficios asociados a tales ocupaciones, y lo que efectivamente encarna alcanzar tal posición laboral (Weller, 2004).

La relevancia de lo anterior puede dimensionarse si se toma en cuenta su gravitación absoluta dentro de la estructura social chilena (ver Cuadro 15). Al menos, en términos de sus tres subcategorías más significativas. El personal de servicios en oficinas privadas aumenta su participación desde un 4,1% hasta un 7,0% de la PEA nacional entre los años 1990 y 2009. En igual período, y a una menor celeridad, crecen también los llamados obreros de servicio y del transporte privado. A pesar de ello, como se estimó en el análisis de los sectores medios, el

⁷⁴ Para * ver nota 28.

mayor peso relativo en la PEA nacional referida al sector de los servicios, se vincula a posiciones de clase media en la estructura ocupacional.

Cuadro 15

Significación numérica de la clase obrera de los servicios y el comercio, 1980-2009

(% de la PEA nacional y miles de personas)

Clase obrera del comercio y los servicios	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Personal de servicio en oficinas privadas	3,6 (131,2)	3,4 (143,6)	4,1 (196,2)	4,9 (255,9)	5,2 (304,2)	5,8 (371,2)	7,0 (512,3)
Obreros sector servicios	1,7 (63,0)	3,8 (163,9)	3,9 (185,2)	3,6 (189,4)	3,5 (204,3)	3,7 (234,3)	3,6 (261,2)
Asalariados en transporte privado	3,1 (113,6)	2,5 (106,8)	2,7 (129,5)	2,9 (152,0)	3,2 (185,0)	2,9 (181,6)	3,1 (225,8)

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), con excepción del año 1980.

Esta transformación trastoca la fisonomía clásica de la clase obrera, forjada durante el período nacional-popular. En la actualidad, la fisonomía obrera se constituye principalmente en torno al trabajo no manual, específicamente aquel demandado por las oficinas privadas, donde también prolifera la moderna burocracia de servicios. Pese a su escasa calificación formal, que alcanza a lo sumo el nivel secundario, muchos de estos “obreros de servicio” participan en ocupaciones ligadas a las dinámicas de producción de valor más típicas del patrón de acumulación actual. Un proceso que se vincula al acceso a devaluados empleos de “cuello blanco”, en el que algunos enfoques detectan la presencia de tercerización espuria (Weller, 2004). La complejidad de la nueva condición, más allá de sus dilemas de denominación, estriba en que estimula entre tales trabajadores una percepción de integración, aunque sea de forma periférica, a la modernización neoliberal, dada su proximidad directa a los referentes culturales más relevantes del nuevo panorama. Esto resulta claro cuando las nuevas ocupaciones se comparan con aquellas posiciones obreras ostentadas por sus padres, que por lo general estuvieron vinculadas con la industria.

Se trata de espacios laborales privados en los que las clases medias gerenciales, mediadas por las modernas burocracias de servicios medias y bajas, ejercen una significativa influencia sobre las configuraciones sociales y culturales de estos grupos obreros de servicio. En esta dinámica se

valora mucho más el nivel educacional, la iniciativa personal y el apoyo familiar, entre los factores que explican el éxito económico alcanzado, y no –a diferencia de antaño–, el apoyo de la acción estatal o instancias colectivas, como la organización sindical (CIES, 2010). En este sentido, la desarticulación heredada del período autoritario, se mantiene no solo a partir de las limitaciones que mantiene el marco legal laboral o la propia ineficacia de las organizaciones sindicales, sino también por el grado de penetración que alcanzan los nuevos valores empresariales en los recién formados asalariados de servicios. Valores que, en última instancia, son también los que prevalecen en la mayoría de los grupos sociales medios y obreros forjados por el neoliberalismo chileno.

2. La nueva conflictividad laboral en el neoliberalismo avanzado

A pesar del panorama descrito, marcado por la desarticulación general de los grupos obreros en Chile, en el período 2006-2013 emerge una mayor conflictividad en el mundo del trabajo. Si bien se trata en forma predominante de alegatos aislados, llama la atención que éstos resultan crecientemente encabezados por grupos obreros vinculados a las nuevas modalidades laborales, propias de la transformación neoliberal que marca al desarrollo capitalista por estos lares. Son grupos de trabajadores que se constituyen principalmente en torno a las nuevas formas de tensión entre el capital y el trabajo, esas que arrojan, consiguientemente, tanto los cambios dentro del propio mundo del trabajo, como en las modalidades de acumulación abiertas. Un proceso de conflictividad laboral que, de este modo, no acaba en las modalidades de negociación típicas de los asalariados tradicionales de la gran empresa, ni en los acostumbrados conatos de los trabajadores del sector público. En los años más recientes, entonces, se empieza a dibujar una escena marcada por la heterogeneidad propia de la fragmentación de las realidades laborales, que ya no solo se expresa pasivamente en los registros consignadas por los analistas, sino que irrumpe en el escenario a través de una diáspora de modos del conflicto y de la constitución de fuerzas sociales, en especial en esa medida en que los nuevos grupos asalariados, recién movilizados, no resultan integrados en forma significativa en los viejos términos de organización sindical, abriendo así la posibilidad de la emergencia de un movimiento obrero, organizado en torno a nuevos términos de intereses comunes y formas de representación.

Por cierto, antes de ello, el panorama social dista marcada y largamente de lo que empieza a mostrar en estos años más recientes. Tras los drásticos cursos de desestructuración iniciales, las formas de acción social propias de estos sectores de la sociedad, prácticamente ven desaparecer sus viejos anclajes en situaciones vinculadas al trabajo y la producción como tal. Es un tiempo en que, bajo el opresivo peso de la desestructuración, lo que ocupa la escena de la “acción popular” no es ya la condición asalariada de los individuos, sino una más propia de una lógica “territorial”. De la mano de esto, toda una ideología comunitarista se extiende sobre estos desestructurados segmentos de la sociedad como entre sus propias expresiones políticas, incluyendo, de manera principal, a los diversos grupos de izquierda.

Conforme a ello, en sus correspondientes formulaciones intelectuales, se excluyen de manera sistemática de cualquier tipo de interpretación o de marco de los basamentos de las líneas de acción política aquellos viejos principios de carácter eminentemente clasista. Difusamente “presente”, entonces, cualquier acepción de clase, se diluye en una imprecisa suerte de “clase popular”, sin mayor anclaje en tensiones concretas relacionadas con la refundación capitalista experimentada –más allá de contradicciones “culturales”, a menudo reducidas en realidad a criticismos moralistas–, ni proyectos históricos que puedan emanar de tal condición. Mientras, se formulan interpretaciones que se encaminan directamente a elaborar, y luego afianzar los nuevos términos de “governabilidad democrática”, que insisten en esta “desaparición” de cualquier anclaje posible de una interpretación de tipo clasista, acerca de la conflictividad social emergente, luego de la transformación neoliberal. Estas formulaciones, más que la confusión y el desarme político e intelectual de los grupos de izquierda –cada vez más marginados de la escena política–, terminan por silenciar la histórica discusión sobre la formación y desarrollo de las clases y el conflicto social en Chile.

Es un tiempo donde la estructura ofrece, por así decirlo, magros y difusos marcos estructurales de explicación y comprensión, dada la primacía de cursos precisamente inversos, de desestructuración como tal. De ahí que, en el panorama más reciente, lo que resulta contrastante con estas décadas de oscuridad clasista –con la excepción, ya anotada, de la constitución acelerada de nuevos grupos empresariales, y sus nuevas modalidades de dominación clasista asociadas–, es precisamente un curso en el que parecen empezar a asentarse tales cambios, y con

eso, a madurar la nueva fisonomía estructural de este neoliberalismo avanzado, que tan distintivamente proyecta la experiencia chilena a nivel regional e internacional. Ello, al punto que empieza a expresarse en las modalidades conflictivas emergentes, en especial, dentro de los nuevos sectores medios, así como –aunque algo más lento– en estos nuevos asalariados, que emergen desde una mutada condición obrera. En ambos casos, las relaciones con sus pares –los viejos grupos medios “desarrollistas” y el viejo sindicalismo de raíz nacional-popular– aparecen en el centro de sus posibilidades de constitución en clase.

Precisamente, para poder ubicar las nuevas modalidades de conflicto laboral en una perspectiva de comprensión vinculada a procesos de formación de tipo clasista, es necesario relevar el hecho que, en el ámbito del trabajo, éstas resultan todavía marcadamente diferenciadas; ello pese a que las distinciones actuales, a diferencia del panorama anterior, ya no impiden la emergencia de una conflictividad social eminentemente referida al trabajo asalariado.

Una de estas modalidades conflictivas, aparece relacionada con los trabajadores subcontratados que proliferan en la gran minería, el sector forestal y agroexportador, que logran desbordar los marcos de la empresa que los contrata. Otras, más presentes en el ámbito del comercio, registran la proliferación de variantes de “descentralización” empresarial y pequeños sindicatos de obreros de servicios, que alegan un entendimiento general con la gran empresa. En el caso de los servicios financieros, en particular dentro del expandido sector bancario, los trabajadores asalariados tradicionales comienzan a oponerse a unas modalidades de flexibilidad salarial y operacional impuestas, pese a mantener una significativa estabilidad laboral. En tanto, en la gran minería crece una negociación colectiva de los tradicionales trabajadores de planta, que reclaman una mayor participación en las elevadas utilidades que registran las empresas cupríferas. Finalmente, están los empleados públicos, cuyo componente mesocrático y la vinculación de sus dirigencias con algunos de los gobiernos de turno, les permite mantener cierta capacidad de presión sobre la acción estatal, aunque de reducidos horizontes corporativos, y alcanzar así mejoras salariales, y mantener ciertos márgenes de protección laboral inexistentes para el resto de la fuerza de trabajo.

a) Conflictos de los trabajadores subcontractados

Los extendidos cursos de externalización de funciones por parte de las grandes empresas, por medio de diferentes modalidades de subcontratación y suministro de trabajadores,⁷⁵ todavía no aparecen como dominantes en el mercado laboral, y tienden a concentrarse en empresas de una primacía oligopólica sobre algunos rubros productivos, como ocurre en la minería o la agroindustria (Encla, 2011). No obstante, los acentuados grados de precariedad laboral y las bajas remuneraciones que reciben estos grupos de trabajadores ha devenido en que, de forma gradual y creciente, sean éstos los que encabecen las principales protestas recientes en el mundo del trabajo. Unas formas de resistencia laboral que recién comienzan a asomar en el panorama social chileno y que, de paso, termina por arrastrar consigo a segmentos de la pequeña y mediana empresa prestadora de servicios al conflicto planteado con la gran empresa oligopólica que los demanda.

A comienzos de 2007, dos fueron las protestas que alcanzan notoriedad en el ámbito de la condición del trabajo subcontractado. Una, liderada por trabajadores subcontractados por la empresa forestal Bosques Arauco, filial de Celco y controlada por el grupo Angelini, y la otra, por trabajadores vinculados a la empresa estatal Codelco (Daroch, 2007; Ruiz, 2008). En el caso de los trabajadores forestales, tras el fracaso de las negociaciones entre el holding, las empresas contratistas, los trabajadores y el gobierno, la firma Bosques Arauco se margina y fuerza a las empresas subcontratistas a resolver directamente el problema. Ello detona una violenta reacción de los cerca de cinco mil trabajadores subcontractados, a la que, excepcionalmente, se suman unos 200 trabajadores de planta. La muerte de un trabajador a manos de Carabineros concita la atención pública sobre este proceso de movilización, afectando en forma sensible la propia imagen del grupo Angelini. La mediación de la Iglesia católica aparece justo en el momento en que el conflicto alcanza una visibilidad nacional. Esto lleva, en forma inédita, a que este holding “autorice” a las empresas subcontratistas a reajustar los salarios de sus trabajadores en 40%, sobre una base cercana al sueldo mínimo.

En la misma línea, los trabajadores subcontratistas de Codelco comienzan a presionar por una negociación interempresas. Estos trabajadores, agrupados en una novedosa confederación que

⁷⁵ Según estimaciones al 2007 en torno a un volumen –que por la precariedad que alcanzan las relaciones contractuales es difícil de precisar– se trata de alrededor de 1.200.000 trabajadores en el país (Ruiz, 2008).

reúne a cerca de 80 mil subcontratados de la minería estatal y privada, presionan al gobierno por una negociación directa con ellos, en su papel de “propietario” de la empresa mandante. A la cabeza de este proceso se sitúa la Coordinadora Nacional de Trabajadores Contratistas del Cobre, que agrupa a unos 28 mil trabajadores, entre operarios tanto de las faenas de Codelco como de otras dependientes de la gran minería privada. El acuerdo entre estos trabajadores y la estatal arroja bonos de considerables montos, así como beneficios en salud y un seguro de vida (Daroch, 2007). Las dimensiones de este sindicato, su carácter interempresarial, y su capacidad de sostener huelgas prolongadas terminaron por encender las alarmas gubernamentales y del propio mundo empresarial.

Tras las conquistas de estos trabajadores subcontratistas, que económicamente no significan una mella relevante al capital de tamañas empresas, se instala entonces la preocupación empresarial. De ahí, la formulación de un reclamo por la vulneración de un principio fundamental del actual modelo de crecimiento, a saber, que el valor de la fuerza de trabajo se estima según criterios de “mercado”. Este fundamento descansa en la idea que las remuneraciones de los trabajadores se relacionan con la productividad de cada empresa, y con eso, se trataría de un principio que la negociación interempresa, por su propio carácter, no respetaría. En esta línea se alega que, en un ambiente competitivo, la productividad laboral crece, y con ella los salarios, pues cada unidad laboral, para mantener dicha competitividad, requiere aumentarla mediante una gestión moderna. Por el contrario, si las empresas subcontratistas pactan de manera conjunta sus salarios frente a una empresa mandante, o si los trabajadores llegan a negociar como antaño por rama de actividad, los salarios tenderían a ser “artificialmente” similares, con independencia de la capacidad competitiva de cada empresa (Ruiz, 2008). Ello conduciría a un panorama en el que los salarios alcanzarían un nivel más alto que su productividad, empujando a las empresas a sustituirlos por nueva tecnología. Por esa vía, en definitiva, aumentaría el desempleo. En suma, se trata de una vuelta a los principios de legitimación del orden laboral, a partir del deterioro en que empieza a entrar su anterior efectividad. A lo que se unen las preocupaciones del empresariado por eventuales ajustes a la propia legislación laboral, como el establecimiento de la imposibilidad de reemplazo de los trabajadores en huelga, alegando que ello forzaría a la obtención de salarios “irreales”, quiebras de empresas y la propia disminución de la actividad productiva. El resumidero de todo esto, es un ambiente económico que se empieza a enrarecer,

contrastando con el panorama local reciente que, bajo los gobiernos democráticos, resultase tan alabado por los mercados financieros y las potencias desarrolladas.

Pero los trabajadores subcontratistas parecen no coincidir con esta percepción de la realidad laboral. Sus sueldos han permanecido considerablemente bajos frente al crecimiento económico, y abiertamente contrastantes con las grandes utilidades de las empresas oligopólicas. Unas variaciones salariales que dependen más del reajuste del salario mínimo que define anualmente el gobierno, que por criterios efectivamente de mercado. A modo de ejemplo, se estima que los trabajadores subcontratistas en la anotada Codelco, por la misma actividad de aquellos trabajadores en condición de planta, ganan tres veces menos (Ruiz, 2008). Ello, sin contar con que las empresas contratistas no están sometidas a las mismas obligaciones previsionales y sociales con estos trabajadores, producto que las relaciones contractuales ofertadas por éstas suelen ser totalmente flexibles.

Se trata de tensiones que terminan constituyendo, paulatinamente, una nueva fuerza de trabajadores subcontratados, representativa de las nuevas fracciones asalariadas forjadas por el modelo de crecimiento que emerge tras el giro neoliberal. En efecto, quien termina rebelándose es un trabajador cuyas condiciones de trabajo y salario se han precarizado al extremo. Trabajador que deviene en un pilar de las altas tasas de crecimiento y ganancia que exhiben los rubros más dinámicos de la economía chilena en todo este tiempo. De ahí el sentido de la alarma empresarial, que reclama agitadamente que dicha variante de negociación, que está fuera de la ley, amenaza con elevar los costos de los futuros contratos con las empresas subcontratistas, a partir de mayores presiones por seguros de salud y seguridad.

Son unos costos que ni la empresa mandante ni aquellas contratistas quieren internalizar. Estas últimas reclaman que los beneficios ofrecidos debe asumirlos íntegramente la empresa mandante, dado que incorporar tal cantidad de recursos para cubrir estos compromisos los conduce a la quiebra. Los grandes grupos empresariales oligopólicos señalan que, de continuar tal dinámica, optarán por buscar en el mercado proveedores que estén “dispuestos” a incorporar los nuevos costos de la fuerza de trabajo. El nuevo cuadro abierto interroga así por el grado de “modernización” efectivo al que conduce un régimen laboral como éste, el cual produce una situación en que las empresas encargadas de la externalización de funciones carecen de márgenes

para mejorar la situación de los trabajadores subcontractados. El panorama termina por desnudar que la ganancia posible en estas empresas contratistas no tiene otra fuente que la precarización de las condiciones laborales, tanto en términos contractuales como operacionales, de la fuerza de trabajo que movilizan para las empresas mayores. De ahí que el conflicto de los trabajadores subcontractistas, termina por generar un panorama de incertidumbre sobre el mundo de las firmas contratistas, acostumbradas a obtener sus márgenes de ganancia a costa de la precarización antes mencionada, más que a modernización alguna en las relaciones laborales.

Inicialmente, los grupos empresariales atribuyeron este auge de la movilización de los trabajadores subcontractistas a un mal manejo del conflicto de parte del grupo Angelini. Luego, a una equívoca señal enviada por la estatal Codelco. Pero, en realidad, la protesta de los trabajadores subcontractados arranca a fines del 2006 cuando, tras casi un mes de huelga, los mineros subcontractados del yacimiento de Escondida, volvieron al trabajo después de haber alcanzado una negociación inédita con la empresa mandante (Ruiz, 2008). De modo que la resolución de tales conflictos a favor de los contratados en ese régimen sentó un precedente para nuevas demandas salariales de estos trabajadores, y con ello, se abrieron cauces para que la legalidad heredada de 1979 resultara sobrepasada. Un desborde que, como se dijo antes, tal legislación busca impedir al bloquear la posibilidad de que un grupo de trabajadores subcontractados instale una mesa de trabajo con la empresa mandante, esto es, más arriba del nivel de las minúsculas y dispersas empresas contratistas, cerrando el paso así a una negociación interempresa. Empero, es precisamente tal modalidad la que comenzó a ser utilizada por los trabajadores subcontractistas de la gran minería privada y estatal, para luego extenderse a otros rubros como el agroexportador y de los servicios.

Por consiguiente, en la medida que tales relaciones laborales no responden a una realidad particular, sino a una más bien ampliamente extendida, el conflicto de esos trabajadores se propaga con relativa celeridad hacia otros sectores de la economía. Inspirados por el actuar de los subcontractistas de la empresa forestal Arauco y la cuprífera estatal Codelco, otros sindicatos de empresas subcontractadas buscan instalar una “supra-negociación” directa con las respectivas empresas mandantes. De hecho, desde mediados del año 2007 y durante el siguiente, otros conflictos, ahora en la empresa Agrosuper, la principal compañía del sector agroindustrial del

país, volvió a enrarecer el ambiente empresarial (Ruiz, 2009). Esta vez, más que la violencia registrada, las alarmas corren claramente ante unas propagadas expectativas entre los trabajadores por instalar una negociación colectiva interempresas. Por esas mismas fechas, por primera vez un movimiento de trabajadores de empresas contratistas del yacimiento aurífero El Peñón, de la canadiense Meridian Gold, obliga a suspender las faenas de una minera privada. Lo mismo ocurre con los trabajadores temporeros de Pacific Nut, la mayor productora de nueces y almendras del país, que obligan a cerrar temporalmente dos plantas.

De aquí en adelante, tales movilizaciones continuarán año tras año en diversos rubros de la economía, aunque sus resultados positivos constituyen todavía una excepción. Es que las dificultades para la organización de los trabajadores subcontractados son demasiadas. El rechazo de las empresas mandantes a ceder frente a demandas de unos trabajadores que, alegan éstas, no dependen contractualmente de ellas, sigue siendo férreo. Por otra parte, la negativa de organismos públicos como la Dirección del Trabajo de interceder a favor de trabajadores que protestan en la ilegalidad, secunda lo anterior. La dificultad de intervención de la propia CUT, fruto de su incapacidad para integrar formas de organización laboral “atípicas” en el mundo sindical, que además, producto del tamaño que alcanzan, afectan los equilibrios de poder interno de la central, sindical, suma otra dificultad al avance de estos nuevos asalariados. Además, las propias tensiones entre los trabajadores subcontractados y aquellos de planta, que al calor de la protesta se enfrentan producto de que, en muchos casos, los segundos no detienen la faena e incluso reemplazan a los primeros por requerimientos de las empresas, es otra dificultad con la que deben lidiar. Todos estos se erigen en factores que obstaculizan que tal fuerza de trabajadores se constituya y proyecte sostenidamente en el tiempo. Solo la mediación de instituciones como la Iglesia católica o alguna figura institucional local reconocida –como los alcaldes, intendentes o diputados de la zona–, o bien la excesiva violencia que torna público el conflicto y amenaza dañar la imagen corporativa de las grandes empresas involucradas, permiten circunstancialmente algún tipo de acuerdo entre las partes.

En definitiva, la externalización que acompaña las nuevas formas de administración “horizontal” de las empresas termina convirtiéndose ya no en un elemento auxiliar del proceso productivo, sino en un pilar que viabiliza su resultado comercial. Por tanto, tales variantes laborales, en

extremo precarias, devienen una condición básica de la producción y las tasas de ganancia. Condiciones desproporcionadamente favorables para la acumulación del capital, en detrimento de los derechos de los trabajadores, que terminan desequilibrando los propios patrones de control social. Es, precisamente, aquello lo que las protestas de los subcontratados han puesto al desnudo.

b) Conflictos de los nuevos asalariados de servicios en empresas descentralizadas

Otra modalidad de conflicto que emerge en el mundo de los nuevos asalariados, es aquella que se concentra en el ámbito de los servicios. Sobre todo, en los sectores del comercio y la llamada industria del *retail*. Es un conflicto orientado hacia los términos de descentralización empresarial que, dentro de la misma gran empresa matriz, constituye una miríada de pequeñas empresas con personalidad jurídica independiente, de las cuales dependen contractualmente sus trabajadores. Esta modalidad de “descentralización” le permite a las empresas de gran tamaño reducir, por la vía de la dispersión legal, la presión de los trabajadores, que en tales condiciones deben organizarse en pequeños sindicatos con escaso poder de negociación, y cuyo campo de acción tiende a reducirse a la unidad laboral mínima, que ahora constituye una “empresa”. Pero resulta que, para estos grupos de trabajadores, la referencia sigue estando ubicada en la empresa matriz, siendo ésta el foco principal hacia donde apuntan sus demandas. Cuestión que, en definitiva, contraviene los marcos legales inspirados en la concepción de “sindicalismo de empresa”.

Un ejemplo de esta modalidad de conflicto laboral ocurre en 2008, en la multitienda Ripley (Ruiz, 2009). La Federación de Trabajadores de Ripley, formalmente sin capacidad legal de negociación, por sobrepasar las condiciones del sindicalismo de empresa que limita el marco de acción de los trabajadores a cada unidad o sucursal específica, realiza un intento de negociación en bloque. Se presenta un pliego de demandas, pero las tratativas no proliferan, y la CUT dividida se ve obligada a interceder. El epílogo de esta protesta no difiere demasiado de otros intentos frustrados de huelga llevados adelante por los obreros del *retail*. Allí se producen sucesivos quiebres al interior de las organizaciones que conforman un enjambre de pequeños sindicatos, liderados por aquel que pertenece a la empresa matriz. Producto de la inexperiencia de sus dirigentes, el temor de los trabajadores a ser despedidos por paralizar sus actividades y las pugnas internas entre una gran cantidad de pequeños sindicatos, las cosas se orientan usualmente

a la derrota de tales presiones laborales. A ello se agrega la propia incapacidad de la CUT para incursionar en las nuevas áreas emergentes que, en el caso de este conflicto concreto, redunda incluso en la negativa inicial de la multisindical a involucrarse –y su ingreso tardío cuando la pugna adquiere dimensiones que tornan impresentable su silencio– puesto que recela de reconocer tamañas organizaciones que, de ser incorporadas en su seno, alterarían los equilibrios de poder de las burocracias sindicales que la controlan.

En tales reveses, es posible observar ciertas pautas de acción que comienzan a instalarse en las protestas de los grupos de trabajadores que pertenecen a las tiendas por departamentos, las cadenas de supermercados y de farmacias. En éstas, un grupo de sindicatos pertenecientes a subempresas encadenadas a una empresa matriz, presentan conjuntamente un proyecto de contrato colectivo. La empresa matriz lo rechaza, alegando que no corresponde negociar con tales sindicatos, sino solamente con el de los trabajadores directamente contratados por ella. Es decir, veta la legitimidad del sujeto constituido. Los trabajadores representados por los sindicatos, proceden a paralizar los servicios en que se desempeñan. Suelen, además, entrar en conflicto con aquellos trabajadores que temen las consecuencias de participar en el paro, sindicatos completos que no participan de la huelga y una mayoría de trabajadores no afiliados que concurre normalmente al trabajo. Se trata de factores que se constituyen en amenaza para las pretensiones de paralización. El gobierno, a través de la Dirección del Trabajo, objeta reiteradamente la negociación interempresa solicitada por estos sindicatos menores, que se han aunado frente a la empresa matriz. Usualmente, en este nivel, el conflicto se radicaliza. De ahí en adelante, se siguen enfrentamientos violentos, y luego, oleadas de despidos que recaen sobre los grupos de trabajadores movilizados. Sobre todo, de sus nóveles dirigentes. En definitiva, se trata de una fuerza social que se constituye a partir de las nuevas condiciones de empleo habidas, muchas veces en forma paralela, y hasta confrontada, con aquellas expresiones propias de los asalariados tradicionales. Sin embargo, la mayoría de las veces no alcanza reconocimiento por parte del gran empresariado ni del gobierno (Ruiz, 2009).

De esta modalidad de conflicto, algunos temas empiezan paulatinamente a instalarse en términos de la eventual modificación de la regulación de las relaciones laborales. Entre ellos, destaca la eliminación del concepto de múltiples empresas como base de organización de la empresa

matriz, la propia posibilidad de negociación interempresas, así como el fin del reemplazo de los trabajadores en huelga, entre otros. En la medida que sus condiciones de trabajo no mejoran, el conflicto se acentúa, pero sin posibilidad de ser procesado todavía por canales institucionales. Lo cual pone de manifiesto las dificultades intrínsecas que enfrentan las incipientes fuerzas asalariadas de servicios dentro de los actuales marcos laborales, que dicho sea de paso, sostienen en importante medida el patrón de acumulación vigente.

c) La flexibilidad laboral de los asalariados tradicionales de servicios financieros

Los trabajadores de los servicios financieros son una de las fracciones que ha mantenido cierta organización sindical en el actual panorama chileno. Se trata, en forma mayoritaria, de asalariados tradicionales con cierta estabilidad laboral, unas remuneraciones y unos beneficios asociados, que resultan considerablemente elevados en relación a otros grupos de trabajadores del ámbito de los servicios. Sin embargo, en línea con la transformación de las grandes empresas locales durante la última década, se han incorporado en la nueva gestión de la banca una serie de innovaciones tecnológicas que flexibilizan la organización misma del trabajo, al punto de vulnerar algunas de las distintivas condiciones laborales que antaño ostentaban. En particular, éstas incorporan una serie de mecanismos variables de ingreso, que se asocian mensualmente al cumplimiento de metas individuales y colectivas.

Esta realidad queda ilustrada en un estudio de casos para trabajadores sindicalizados en el Banco de Chile (Boccardo, 2013). Allí se constatan modalidades de polifuncionalidad que, en muchas ocasiones, son asignadas arbitrariamente por la jefatura y no por contrato; la proliferación de formas de trabajo que se realizan fuera de la jornada regular, al amparo de las nuevas tecnologías de información, relativizando la duración formal que alcanza la jornada propiamente tal, el lugar físico de trabajo, así como quién asume los costos por el uso de dicha tecnología y de esos tiempos adicionales. Se registra también una alta flexibilidad financiera, que da cuenta de una gran cantidad de formas de ingreso variable, que actúan en desmedro de la estabilidad de aquellos trabajadores que deben enfrentar esa situación mediante el endeudamiento, que será eventualmente pagado en caso de alcanzar metas y bonos, tanto individuales como colectivos. Se trata de modalidades de flexibilidad que trasladan parte del riesgo del negocio al “emprendimiento” individual del trabajador dentro de la propia institución. Esto último significa

que las condiciones de bienestar dependen de los resultados variables de la productividad de cada trabajador, y sobre todo, de su “disponibilidad” a aumentar la intensidad del trabajo, incluso en horarios fuera de la jornada regular, en particular, mediante la realización de “horas extraordinarias”, bajo la amenaza de registrar una merma sensible en sus ingresos que aparece, así, como responsabilidad individual de los propios trabajadores.

Tales condiciones han llevado a que, por ejemplo, en 2011 los sindicatos de los fusionados Banco de Chile, Edwards y Citibank, cuyo principal controlador es el grupo Luksic, iniciaran negociaciones con “elevadas” exigencias a la empresa que se sustentaban en el malestar de sus trabajadores producto de las modalidades de flexibilidad impuestas, y en las mayores expectativas justificadas ante las siderales utilidades registradas por el banco. Mientras los sindicatos del Banco de Chile y Edwards alcanzaron un convenio colectivo, fruto de la negociación anticipada que desarrollaron con la administración, el sindicato del Citibank afrontó una inédita huelga en el marco de su negociación colectiva “reglada”. De manera típica, en el primer caso, el eje que articuló las demandas de los sindicatos fue el aumento a la renta, la gratificación e indemnización sin tope, asignación de colación y movilización, bono de vacaciones y otro de término de conflicto (Boccardo, 2013). Sin embargo, la “huelga legal” a la que llegó el sindicato del Citibank enfrentó elevadas expectativas de sus afiliados, que apostaron a forzar al banco a entregar mayores beneficios que los alcanzados por sus pares negociando por la vía tradicional. El fracaso de los trabajadores del Citibank, que arriesgaron la paralización de actividades y una inédita protesta callejera, consolidó de momento la modalidad tradicional de procesamiento de conflictos dentro del sector. No obstante, la novedad que comporta la introducción de tales modalidades de flexibilidad, tanto operacional como relativa a los sistemas de remuneraciones, deja abierta la puerta a la proyección de un malestar ya insinuado, dentro de un sector que hasta ahora se distinguía por lo contrario. Además, es de consignar que tales organizaciones sindicales se encuentran integradas tanto por asalariados calificados como no calificados de servicio, lo cual explica, en parte, el éxito de sus tratativas con la empresa.

d) Aristocracia obrera y la puja por las utilidades

A diferencia de las nuevas fracciones trabajadoras, la clase obrera de la gran minería del cobre alcanza durante todo el período democrático sucesivos reajustes salariales, beneficios laborales,

bonos y términos crediticios claramente diferenciados, a partir de sus incomparables condiciones ventajosas, de cualquier otro grupo laboral. En este sector, se trata de negociaciones marcadas por la presencia distintiva de una mesa que sienta a las partes a dialogar, antes que se venzan los contratos colectivos. De ahí que, en tales procesos, rara vez se llegue a la huelga legal, menos a la protesta violenta. Es que el marco de referencia de los trabajadores involucrados en estos procesos no está dado tanto por los beneficios usuales en otras realidades laborales, como por las utilidades sin par –respecto a otras áreas de la economía– que ostentan las grandes empresas del rubro.

Por ejemplo, a finales de 2010 se llevaron a efecto en este sector varios procesos de negociación colectiva, tanto en el ámbito privado como estatal. De tal suerte, finalizan y se reformulan contratos colectivos en Minera Spencer, Minera Escondida, la División Andina y División Codelco Norte. Curso en que los cerca de nueve mil trabajadores de las mineras estatales y privadas involucrados en estas negociaciones obtienen millonarios bonos, importantes reajustes de sus remuneraciones y créditos a tasas preferenciales. A modo de referencia, en el caso de Escondida, perteneciente a BHP Billiton, los bonos de término de conflicto alcanzaron los 14 millones de pesos, más créditos blandos del orden de los tres y medio millones de pesos. A lo que se suma el reajuste salarial del 5%, y mejoras en los beneficios de salud y educación para ellos y sus familias. Paquete por el cual la empresa debió desembolsar casi 60 mil millones de pesos (Ruiz y Boccardo, 2013).

Se trata de resultados que impactan al resto de los grupos de trabajadores. Ante estos últimos, los mineros del cobre aparecen en condición de privilegio, especialmente en términos de su amplísima capacidad de consumo. Esta “aristocracia obrera” hoy no impresiona tanto por las elevadas prestaciones sociales y condiciones laborales que históricamente ha mantenido, sino por su aparatoso estilo de vida, donde se amplifican los patrones culturales más extendidos sobre la sociedad en general, a partir de la diferenciada capacidad de consumo que alcanzan. En la actualidad lo que parece definir al sujeto es el grado de satisfacción que encuentra en el consumo de ciertos bienes y servicios distintivos a los que logra acceder, y mediante los cuales se integra simbólicamente a la modernización. Así, lo que parece gravitar más en el impacto que estos grupos obreros privilegiados sobre los restantes sectores populares, e incluso medios

propiamente tal, es el tipo de patrón de consumo al que hoy acceden. De la mano de los medios de comunicación masiva, se propaga un imaginario social que vincula a estos trabajadores del cobre a automóviles y electrodomésticos de lujo, aparatos tecnológicos de punta, y costosos vestuarios, propios de otra condición social. Cuestión que, a ojos de muchos sectores de la sociedad, relativiza el peso de otros elementos, como el nivel educacional o el desempeño de ocupaciones de mayor responsabilidad, entre los factores asociados como determinantes del ingreso y, con ello, de las posibilidades de alcanzar un mayor bienestar material.

e) La persistencia del sindicalismo estatal

Las organizaciones sindicales que representan a los trabajadores dependientes del Estado han mantenido cierta capacidad de presión corporativa, pese a la ya mencionada disminución del empleo estatal y del poder de sus propias burocracias en la sociedad. Se trata de una dinámica que lleva todos los años a sus dirigentes, agrupados en la Mesa Nacional del Sector Público, a negociar un reajuste de las remuneraciones de estos asalariados. Escena que, en el último tiempo, ha animado fuertes tensiones entre la Asociación Nacional de Empleados Fiscales (ANEF) y la propia Central Unitaria de Trabajadores (CUT). Así, en 2008, las cosas llegan al punto de amagar el quiebre entre los principales conglomerados del sindicalismo chileno actual, asentados –como es sabido– en los trabajadores del ámbito público.

Esas tensiones obedecen a la cercanía que han mantenido los máximos líderes de la CUT con los gobiernos de la Concertación, que según la ANEF y otros gremios del sector explica los bajos reajustes salariales conseguidos hasta ese año, incluso inferiores a los niveles de inflación oficial. Pero en 2008, la movilización del sector público se alejó de la rutina tradicional. La mayoría de los gremios afiliados le restaron protagonismo a la mesa ejecutiva de la CUT, y con eso limitaron la capacidad del gobierno de intervenir en la mesa, abriendo paso a una dura movilización, además de la disputa por el liderazgo sindical. El gobierno, confiado en experiencias anteriores, subvaloró la fuerza de las burocracias públicas y tuvo que asumir el costo de que la movilización lo sobrepasara. Termina así cediendo un reajuste salarial histórico, al punto que desata la preocupación de los principales grupos empresariales locales, ante la posibilidad de que ello traspase alguna influencia hacia los reajustes salariales del sector privado, en el que, en rigor, no priman niveles, modalidades ni escalas de remuneración similares a los existentes en la esfera

estatal. La preocupación empresarial anida, en realidad, en las novedades que acarrea el panorama de ese momento, en términos de erosión de muchas de las hasta entonces efectivas formas de control social sobre los diversos grupos de trabajadores.

El punto que abre esta situación, es si este sector de los trabajadores, distintivamente más organizado, con acceso a espacios de expresión política y a la propia acción estatal, así como usualmente asentado en condiciones de estabilidad laboral claramente diferenciadas del inmenso mundo de los trabajadores que se desempeñan al alero de las empresas privadas, se aproximará a las formas emergentes de constitución de los grupos de trabajadores vinculados a las nuevas condiciones asalariadas, o bien terminará por cerrar su divorcio corporativo respecto de esas expresiones.

3. ¿Transformación o declive de la clase obrera?

El nuevo mundo del trabajo, forjado por la avanzada experiencia del neoliberalismo chileno, se caracteriza en primer término por su extrema fragmentación, que, a grandes rasgos, atraviesa desde modalidades asalariadas tradicionales con contrato indefinido, previsión laboral y cobertura en salud, pasando por unas formas intermedias en las que proliferan distintas variantes de flexibilidad contractual, financiera u organizacional, hasta otras en que prima la extrema precariedad, como aquellas formas de empleo subcontratado o dependientes de empresas descentralizadas. Sin embargo, a diferencia de otros períodos históricos, bajo el nuevo panorama de continua expansión económica, tales diferencias en las condiciones del trabajo quedan crecientemente vinculadas dentro de las mismas cadenas de producción de valor, integrándose con disímiles formas y grados, al actual curso de modernización capitalista.

La presencia de tales encadenamientos productivos, que arrancan desde las grandes empresas hasta alcanzar a gran parte de las medianas y pequeñas, y cuyo alcance cubre muy variados grados de modernización y formalidad, resultan de especial incidencia en la fisonomía de las clases trabajadoras de hoy. En la medida que tal característica atraviesa, principalmente, al expandido mundo de los servicios y al sector exportador, estos encadenamientos aluden, en definitiva, a las relaciones que se establecen entre distintos grupos de trabajadores dentro de ámbitos productivos en acelerada expansión y más reciente formación. Sin embargo, la marcada

heterogeneidad de condiciones laborales hace que tal ligazón productiva, más que articular, distancie todavía más a trabajadores que poco tienen que ver en relación a sus remuneraciones, contratos, protecciones laborales y posibilidades de sindicalizarse. De este modo, tal fenómeno, que vincula y al mismo tiempo diferencia a los obreros de diversos rubros de la economía, expresa en forma distintiva las nuevas orientaciones que asumen los procesos de modernización a partir del llamado giro neoliberal, en el que una encadenada fragmentación todavía permite al capital organizar sin contrapesos al mundo del trabajo asalariado, y en el que la constitución de nuevos sujetos sociales remite, forzosamente, a la apropiación de nuevas condiciones sociales, muy diferentes a aquellas que poblaban el viejo panorama de los trabajadores en el período nacional-popular.

Se trata de modalidades que privilegian la expansión del empleo en los servicios de toda índole, pero en donde destaca el sostenido crecimiento de obreros de servicios de oficina. Son grupos de trabajadores que se desempeñan en empleos vinculados a la también expandida burocracia moderna de servicios privados. La confluencia está dada por cursos de tercerización dominantes, que articulan significativas fracciones del trabajo asalariado, tanto de posiciones calificadas como otras que no requieren un alto nivel de instrucción. Este crecimiento se produce en detrimento de aquel empleo demandado por el sector minero y de la industria. En efecto, la disminución relativa de la clase obrera de la minería, y la propia mantención de sus privilegios, se sostiene por la expulsión de mano de obra y la creciente subcontratación de fuerza de trabajo “externa”. Mientras, la radical disminución que sufre aquella antaño poderosa clase obrera industrial marcha acompañada por un cambio en su composición interna, que ahora lideran grupos de trabajadores vinculados al rubro de la construcción.

Tales procesos de desestructuración y de formación de grupos obreros en diversos sectores de la economía, trastocan la fisonomía históricamente marcada por el sello que le otorgaron sus fracciones industriales. En la actualidad, los nuevos obreros de los servicios, cuyas modalidades de dependencia con las empresas varían desde la total estabilidad a la mayor precariedad, no han devenido en fuerza social organizada. En forma parcial e intermitente, se han constituido sus facciones subcontratadas, y en menor grado, aquellos trabajadores vinculados a descentralizadas empresas del *retail*, y asalariados de los servicios financieros donde hoy prima la introducción de

expansivas modalidades de flexibilidad. Mientras, aquellas fracciones asociadas a la tradicional minería del cobre y el empleo estatal, reclaman privilegios exclusivos que los aíslan del resto de los grupos de trabajadores.

En particular, la presencia dominante de fuerza laboral subcontratada ya no resulta marca exclusiva del sector minero. En los últimos años, se extiende a través de otras ramas de la producción como la agroindustria exportadora, el comercio, los servicios financieros, la construcción y el transporte. Y fruto de la precarización de sus condiciones de trabajo, en relación a los trabajadores de planta, se han movilizado, encarando directamente a las grandes empresas mandantes, sobrepasando para ello a las pequeñas y medianas empresas contratistas, detonando una negociación interempresa hasta hace poco eficazmente evitada por la ordenanza laboral heredada del período autoritario. Desde 2006 en adelante, quienes irrumpen más decididamente en la escena laboral no son los obreros tradicionales, sino aquellos sometidos a esta intermediación, y que se encuentran en condiciones de extrema precarización. Términos de organización laboral que reducen el costo de la fuerza de trabajo, y sostienen las elevadas tasas de acumulación de los rubros más dinámicos de la economía (Ruiz, 2007). Tales movilizaciones de subcontratados, además de aquellas impulsadas por los obreros del *retail* y los supermercados, que buscan superar el ámbito de la negociación dentro de la empresa legalmente constituida, han sido las únicas formas de protesta que desafían el actual orden laboral chileno.

Ahora bien, 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.

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 de una acción estatal reguladora. De este modo, el Estado deviene en el principal garante de la desregulación de las relaciones laborales “bipartitas” o “autónomas” –términos que aluden a la ausencia estatal–, cuyo origen dictatorial es legitimado desde los mismos inicios de la transición a la democracia. El argumento alegado en favor de ello, apostado en el interés de evitar una “politización” de la acción estatal, no solo 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 sello social restrictivo de las políticas estatales actuales.

No obstante, se trata de una situación que en el último tiempo comienza a ser rebasada. Justamente, en la medida que las variantes de subcontratación, a partir de múltiples pequeñas y medianas empresas contratistas, se extiende, resulta inevitable que las formas de organización de los trabajadores que laboran en el actual régimen contractual tiendan a adaptarse a las nuevas condiciones. Ante ello el “espíritu” de la ley que reza la imposibilidad de negociar colectivamente por fuera del acotado radio de la empresa, es decir, que niega la negociación interempresa, aparece rebasado en los hechos. Si el mecanismo para evitar “mega-negociaciones” consistió en estimular la proliferación de una miríada de pequeños sindicatos, entonces la fórmula de instalar por la fuerza esta negociación interempresas, como punto de reunión de tales organizaciones sindicales de reducido tamaño, aparece como la única opción de aumentar el poder negociador del crecido número de trabajadores sometidos a las condiciones de trabajo más precarias. No obstante, el carácter legalmente voluntario para los empleadores de este tipo de acuerdos, genera presiones violentas por parte de los trabajadores.

En todo caso, se trata todavía de escaramuzas. Como se consignó, en el mundo del trabajo forjado por el neoliberalismo, todavía no se constituye fuerza trabajadora capaz de incidir sostenidamente en la definición de las políticas laborales. Menos aún, de forzar, como antaño, a

modalidades de alianza e inclusión a las fuerzas sociales dominantes. Se trata de una cuestión que no tiene solo que ver con el débil liderazgo que ostentan anquilosadas burocracias sindicales, ni tampoco que resulte factible atribuir solamente a elevados grados de individuación generalizados en la actual sociedad chilena. Más bien, el problema parece residir en las dificultades mismas que imponen grandes grupos empresariales, cuyo poder en la sociedad todavía no ha sido desafiado con efectividad. Al menos, no en la forma que interpele los fundamentos del actual modelo de acumulación en que se amparan. Todo parece indicar que tal liderazgo empresarial se mantiene como algo incuestionado para la mayor parte de la fuerza laboral. De ahí que, en forma mayoritaria, a los obreros les parece más atractivo “integrarse” mediante el consumo de bienes posibilitado por el crédito bancario, antes que por la vía de la organización sindical y de la participación política. Aunque esta sea una integración totalmente periférica. He allí donde se concentran los dilemas para la configuración de una nueva clase obrera en Chile.

Conclusiones. La conflictiva constitución de clases y grupos sociales en el Chile neoliberal

Radical e ininterrumpida, la versión criolla de la transformación neoliberal conlleva una ortodoxa aplicación de políticas económicas de corte monetarista, y una inalterada orientación subsidiaria de la acción estatal. Esa experiencia termina modificando hondamente la fisonomía de las clases y grupos sociales que proviene del pasado nacional-popular de la historia chilena. Con eso, socava las bases sociales de sustentación de las viejas identidades, proyectos y alianzas políticas. El grado de desarticulación social y política que sufren esos grupos y clases sociales tradicionales, resulta distintivo a nivel de la propia experiencia latinoamericana. Un panorama regional en el que los procesos políticos actuales, el carácter social que adopta el Estado, y las propias imágenes e identidades sociales que llenan la dinámica cultural, registran todavía la presencia gravitante de aquellas clases sociales tan radicalmente borradas de la escena chilena.

La transformación económica e institucional impacta así radicalmente en la reconfiguración del panorama social chileno. Después de los tumbos propios de la violenta irrupción inicial, en su maduración reciente la nueva escena social empieza a mostrar la emergencia de unas modalidades de acción, y unas orientaciones políticas en formación, más propios de las nuevas fisonomías sociales. Si la transformación condiciona la configuración de una nueva alianza dominante y los propios términos de la dominación social como tal; hace otro tanto respecto a las formas de resistencia y la constitución de fuerzas sociales subalternas. Los modos del conflicto social y las propias fuerzas que lo animan, resultan redefinidos en este curso de transformación capitalista. Es que, a menudo divorciados en el análisis, la configuración de nuevas condiciones de constitución y desarrollo de los grupos dominantes se produce en el mismo proceso histórico en que transcurre esa aguda desarticulación de los grupos y clases sociales subalternos más relevantes de la historia anterior.

Es más, la desestructuración de los viejos grupos y clases sociales, referentes fundamentales para la reflexión sobre la sociedad y sus posibilidades, termina interpelando los propios códigos de interpretación forjados por la sociología en el período desarrollista. En fin, la forma en que la sociedad se conoce a sí misma. Aquella elaboración resultaba atravesada por los dilemas del

desarrollo, buscando dilucidar los liderazgos sociales que lo harían posible, escrutando desde esa preocupación a los grupos empresariales, ciertos sectores medios e incluso populares. Esa era la mirada sobre los grupos y clases sociales. Pero la desarticulación social anotada, acarrea la propia desarticulación de los términos de la reflexión sociológica. Mientras, otro tanto ocurre con la reflexión política: su efecto más grande, un pacto de la transición a la democracia que limita a las fuerzas democráticas a naturalizar la transformación económica e institucional heredada.

La mutación arrasa con el paleolítico mundo rural, con la influyente burocracia estatal de los servicios públicos, y con los emblemáticos obreros de la industria.

La introducción de modalidades de producción y de relaciones de trabajo capitalistas en el agro, en vez de desatar la “revancha” de las añosas oligarquías sobre las fuerzas nacional-populares, más bien entierra definitivamente la dominación de la otrora poderosa clase terrateniente de raigambre colonial. Al tiempo que termina por borrar la tradicional figura del campesino independiente, vinculado a la producción de subsistencia. Los llamados “agronegocios” llegan para quedarse, imponiendo unos términos de modernización muy distintos a los imaginados en aquellas discusiones de la sociología desarrollista. Con ello, los resabios oligárquicos y las “estructuras familísticas” que sobreviven a este reordenamiento del “mapa de la extrema riqueza”, habrán de asociarse en los nuevos holdings con las fortunas emergentes, mezcla siempre incómoda para el viejo monopolio del prestigio social.

Por otra parte el neoliberalismo acaba, en el mismo curso de esas reformas, con el “peso estratégico” que ostentaban los sectores medios y obreros durante el período nacional-popular, en que dominaban buena parte de la orientación de la acción estatal, así como las principales configuraciones políticas y organizaciones sociales, y ejercían una influencia determinante acerca de las imágenes sobre la modernización posible.

En este giro, la vieja burocracia pública no solo merma su peso cuantitativo general en la sociedad. Esa disminución se concentra principalmente en aquella fracción vinculada a los servicios públicos, lo que afecta en forma trascendente su capacidad de incidencia sobre la orientación de la política estatal. Mientras que, de un modo acentuado en los años noventa, crece otra fracción burocrática estatal abocada a la creciente demanda por control y supervisión del orden público, en unas expandidas filas tanto policiacas como judiciales, así como otras

dedicadas a supervisar ciertos mercados, principalmente los financieros. De modo que, contrario a lo que sugieren unos ideologismos muy difundidos, lo que ocurre no es tanto una reducción de la gravitación del Estado en la sociedad sino, más bien, una transformación radical del carácter social de éste y sus modalidades de acción. Un cambio en el que pasan a primar nuevas formas de gestión y regulación estatal importadas de los modos de organización de la empresa privada, en detrimento de la orientación más integradora que primaba bajo el viejo Estado de Compromiso, al que aquellos sectores medios y obreros condicionaban una promoción de servicios sociales públicos extendidos a la gran mayoría de la población urbana trabajadora.

Entre los clásicos obreros industriales, la drástica disminución de su peso en la estructura social, consecuencia de las sucesivas privatizaciones en los años ochenta y la creciente pérdida de centralidad en la economía del aparato manufacturero, se ve acentuada por la sustitución de puestos de trabajo a manos de unos expandidos sectores de trabajadores vinculados a los servicios. Sin embargo, las altas tasas de rotación laboral características del sector, no les permiten a estos trabajadores reemplazar el liderazgo sobre el resto de las fracciones laborales que mantuvieron antaño aquellos trabajadores de la industria. Y menos aún sobre otros sectores populares.

En contraste, en la otra vereda transcurre la acelerada formación de nuevos grupos empresariales, al punto de erigirse como la figura social distintiva del neoliberalismo chileno. De marcado carácter oligopólico, contravienen así sus propios ideologismos “liberales” y resultan, más bien, apegados a la configuración de unos nichos de acumulación regulada debidamente asegurados por la mano del Estado. Adoptan, así, un carácter rentista más propio de la condición estamental y, con eso, resultan en realidad reticentes a la competencia más desembozada. En tal condición estriba, precisamente, su entendimiento con aquella oposición democrática a la dictadura, que luego encabeza más de dos décadas de gobierno civil. Sin embargo, ello no impide que este empresariado se integre profusamente a las modalidades de circulación y acumulación internacionalizadas y, por lo mismo, empuje acuerdos internacionales aperturistas. La mano de los gobiernos civiles con legitimidad democrática abrirá más puertas en los grandes centros capitalistas para este empresariado, que aquella militar manchada con los repudiados excesos de la noche dictatorial. Resulta así, un empresariado que asegura de forma poco competitiva el

control y la dominación oligopólica de los mercados locales. Y desde esas inigualables condiciones de “acumulación originaria”, emprende, en una forma inédita para la historia local, una conquista de escala continental, que lo convierte en un “competitivo emprendedor” latinoamericano. Una expansión internacional en que despliega un agresivo crecimiento orgánico apostado, en la mayoría de los casos, a la absorción de empresas del mismo rubro o a competir directamente con los grupos económicos del país respectivo.

La aguda concentración oligopólica apenas deja espacio para el mitificado emprendimiento de aquellos grupos medios ocupados en los “negocios enanos del capitalismo”. De ahí que resulte distintivamente reducido en la experiencia chilena, respecto a otras en la región. Unas llamadas pequeñas burguesías cuyo panorama muestra efectivas condiciones de competencia, marcadas por altas tasas de natalidad y mortalidad de las empresas. A diferencia de los nuevos grupos oligopólicos, este pequeño y mediano empresariado a menudo “compite” por encadenarse productivamente a las empresas de mayor tamaño, en condiciones de negociación totalmente asimétricas. Incluso, se encargan allí de procesos que antes pertenecían directamente a esas grandes empresas, las cuales los externalizan con la finalidad de reducir costos o simplemente protegerse de oscilaciones del mercado, trasladando esos riesgos a este enjambre de pequeñas y medianas empresas que son convocadas con fines parciales y tiempos acotados. En definitiva, esta dispar relación obliga a los pequeños y medianos empresarios a encontrar, en la precarización de las condiciones laborales y salariales de sus trabajadores, la única fuente de alguna utilidad.

Al alero de los grupos empresariales que absorben lo más dinámico del patrón de crecimiento vigente, se constituyen unos restringidos pero influyentes sectores medios gerenciales. Unas tecnocracias que asumen posiciones de control y supervisión en la alta dirección de las empresas privadas, pero también en el propio Estado. Un tránsito profuso entre altas posiciones públicas y privadas que le otorga a este grupo una condición de poder, dada su centralidad en la formación y administración de esas oligopólicas condiciones de acumulación dependiente de nichos regulados. En la medida que gozan de un alto estatus social, estos grupos gerenciales actúan de forma relevante en la reproducción de los imaginarios sociales, patrones valóricos y estéticas propias de la modalidad de modernización impuesta. Se destacan como un núcleo social

referente en términos de la configuración de expectativas sociales. No obstante, a diferencia de las viejas élites de los sectores medios que proveían las imágenes socialmente más aceptadas de la modernización desarrollista, hoy estos grupos gerenciales no son capaces de promover la asociación de intereses ni la construcción de alternativas políticas, y con eso una integración regulada de los sectores subalternos más allá de apostar a un orden social amparado en su desarticulación. Desde las filas de estas tecnocracias emergen discursos que legitiman el orden, a partir de argumentos que ponen la eficiencia técnica sobre la capacidad para producir integración social. Unos términos de dominio que niegan el diálogo y el pacto social con fuerzas ajenas a la restrictiva alianza dominante.

Las modalidades de dominación social impulsadas, al amparo de una proyección sin contrapesos de los grandes grupos empresariales sobre la acción estatal, resisten una integración y participación subordinadas de las clases y grupos sociales subalternos. En lugar de ello, se inclinan por la mantención del orden en todas sus formas y de las condiciones de desarticulación social. Así lo muestran los términos de la institucionalidad laboral, los restrictivos horizontes de los derechos sociales y políticos, y la fomentada proliferación de modalidades de subcontratación y de encadenamiento productivo de pequeñas unidades “empresariales”. Se trata de un orden de muy reducidas posibilidades de ascenso social y, con eso, de una distintiva desigualdad que sin embargo no niega, por cierto, la elevación de los niveles de ingresos de amplios sectores de la sociedad.

En tanto, una emergente burocracia moderna de servicios privados y amplios grupos de obreros ocupados en esos mismos servicios, completan el desfile de las nuevas figuras sociales que arroja la transformación capitalista sobre las cenizas de la vieja sociedad chilena. La contracara de la desestructuración de las viejas identidades y grupos sociales relevantes, es la proliferación de modalidades asalariadas en el extendido ámbito de los servicios, produciendo significativos grupos sociales. Tales ocupaciones, de ininterrumpida expansión, terminan por demandar trabajadores de dispares orígenes, desde las altas calificaciones hasta la ausencia casi total de ellas, dibujando así la extrema heterogeneidad del panorama emergente.

En el crecimiento de las franjas medias destaca, precisamente, la presencia preponderante de esas extendidas burocracias de servicio privado. Al punto que se convierten en el nuevo sello de los

sectores medios: su asalarización privada. Son principalmente grupos de reciente formación, donde se superponen unos de origen popular, con otras fracciones más tradicionales con raíces en las viejas clases medias del período desarrollista. Si las primeras devienen, por alrededor de dos décadas, en unas inorgánicas bases sociales de sustentación del patrón de crecimiento y la integración “simbólica” que provee su acceso al consumo, las segundas en cambio intentan resistir los embates privatizadores y los procesos de mercantilización, a través de sus organizaciones tradicionales. Pero ambas terminan sucumbiendo a la aguda privatización de las condiciones de vida propias del patrón vigente. Una situación que afecta especialmente a estas franjas de la sociedad, y las termina vinculando, circunstancialmente, tras el único discurso que interpela el ideologismo del emprendimiento, el mérito y el esfuerzo individual, a saber, aquél que remite a los extintos derechos sociales y a la ampliación y mejoramiento de los servicios públicos. El acercamiento entre ambas fracciones medias se expresó en el amplio apoyo que concitaron las revueltas estudiantiles del último quinquenio, cuya extensión social abarcó una heterogénea mayoría de la sociedad chilena.

En el ámbito de los trabajadores asalariados no calificados, la extrema fragmentación que alcanzan sus diversas fracciones es la marca principal. De allí la coexistencia de dispares modalidades de organización y conflicto. Una de ellas, de perfil más clásico, es liderada por las franjas asalariadas tradicionales que sobreviven en el Chile neoliberal, y defienden unas condiciones laborales que, frente al resto de las franjas trabajadoras, aparecen como “privilegiadas”. Pero sus organizaciones sindicales no resultan capaces de representar intereses que convoquen al resto de las fuerzas asalariadas, reduciendo su accionar a una defensa corporativa de la excepcionalidad detentada.

En cambio, una segunda fracción obrera, mucho más expresiva del mutado mundo del trabajo que irrumpe con la transformación neoliberal, es aquella integrada por los trabajadores subcontractados, de servicios comerciales y financieros, y ciertas áreas productivas. Son sectores que estallan ante la aguda precarización que sufre el trabajo subcontractado, aquél que se desenvuelve en empresas de reducido tamaño, pero usualmente atadas en forma rígida a las matrices empresariales de los grandes grupos económicos. Estos trabajadores reclaman por condiciones de empleo y salario similares a las de los trabajadores que tienen contratos directos

con las grandes matrices empresariales. La razón de su demanda es que si bien comparten con aquéllos funciones idénticas, sus salarios y condiciones de estabilidad difieren enormemente. Los estallidos protagonizados son expresivos de estas tensiones, y exteriorizan configuraciones sociales que comienzan a forjarse bajo las nuevas formas de organización productiva. Algo que, con la profusa dispersión sembrada, era lo que precisamente se buscaba evitar. Proliferan así una gran cantidad de pequeños sindicatos, que no decantan aún en una fuerza con capacidad de superar los marcos de la dispersión impuesta, capaz de obligar a negociar a los grandes intereses que están tras semejante dispersión. Y si bien son aún escaramuzas que no ponen en riesgo los fundamentos del modelo laboral y sus correlatos de dominación empresarial, desbordan los viejos moldes de la organización sindical y, en no pocas oportunidades, logran superar los marcos de la dispersión subcontratista e interpelar a las grandes matrices empresariales.

Pero se trata de procesos de asalarización muy distintos a aquellos imaginados en los estudios de los ochenta y primeros años noventa, en los que tal condición se asociaba a una mayor “organicidad” de los grupos trabajadores (tal como, por oposición, la desasalarización se vinculaba a una “inorganicidad” de éstos). En efecto, los cursos de asalarización posteriores a los años iniciales del giro neoliberal, que en su expansión ininterrumpida abarcan diversos sectores de trabajadores, terminan hoy por configurar una suerte de situación “nómada” sobre las condiciones de trabajo de gran parte de la estructura ocupacional. En efecto, hoy la asalarización, en lugar de asociarse a puestos de trabajo estables y condiciones de socialización permanentes, muestra más bien unos agudos niveles de rotación laboral, que hacen extremadamente interrumpida y difusa esa socialización a través del trabajo. La condición asalariada termina, así, paradójicamente expuesta a mayores niveles de inestabilidad laboral, en comparación con las condiciones de los trabajadores independientes. Un rasgo sobre el que se apoyan las alabanzas al “espíritu emprendedor” que cobija el capitalismo en Chile. Un ideologizado emprendimiento que, más que vincularse a una pujante pequeña burguesía, como podría desprenderse de su sentido original, termina trasladado a los trabajadores asalariados que deben resistir el tránsito constante de un empleo a otro. Una inestabilidad que afecta directamente las posibilidades y condiciones de constitución de fuerzas sociales en este sector de la sociedad.

En otro orden de ideas, respecto a la alta movilidad consignada entre quienes viven en situación de pobreza y marginalidad extrema, conviene agregar que, pese a su reducción estadística absoluta desde el retorno a la democracia, se mantienen muy altas tasas de rotación en torno al umbral de dicha condición, convirtiendo su frontera más bien en una puerta giratoria. Lo que muestra que su superación permanente es un problema todavía abierto. Inciden allí diversas formas de segregación social y, sobremanera, el grado extremo de precarización que alcanza el mercado del trabajo en esos sectores de la sociedad, además de la marginación socio-espacial y la dependencia paliativa de los subsidios estatales. Por tanto, el grado en que estos sectores de la pobreza estadística colindan con otros en muy similar condición, resulta indicativo de una débil cohesión social y una sociedad segmentada en mucha mayor medida de lo que sugieren esos índices estadísticos, en los cuales la línea de pobreza no distingue claramente un grupo social excluido de la modernización neoliberal, de otros integrados en forma estable. Lo anterior relativiza las nociones sociológicas al uso en torno a los problemas de inclusión y exclusión social, y demanda reformulaciones.

En suma, se trata de una fisonomía social donde las distinciones características de la vieja sociología de la modernización, entre el trabajo rural y el urbano, trabajo manual y no manual, o trabajo calificado y aquel que no lo es, pierden su antigua capacidad de diferenciación sustantiva, y con eso, dejan de advertir muchos elementos y procesos fundamentales en la configuración actual de las clases y los grupos sociales. Un escenario que obliga a replantear los criterios de diferenciación social más significativos, especialmente considerando el nuevo contexto de asalarización y tercerización que experimenta, en forma creciente, la fuerza de trabajo chilena. De este modo, es posible obtener una aproximación mayor a los rasgos distintivos de la nueva configuración de las clases y grupos sociales en el Chile neoliberal, en que la inmensa mayoría de la sociedad registra, en diversas modalidades, los agudos términos de esta experiencia de expansión capitalista.

La nueva heterogeneidad subalterna, a diferencia de una condición marginal con que se le asociaba antaño, hoy resulta estrechamente entrelazada con los epicentros más activos, y simbólicamente más influyentes, de los términos de modernización impuestos. Como tal, esa heterogeneidad resulta directamente expuesta, en sus diversos sectores, a las experiencias e

imágenes sociales más relevantes de la cultura dominante. No viven fuera de ella. De ahí que esta realidad plantee nuevos dilemas de interpretación de esa extendida “zona gris” de la sociedad chilena actual. Participan allí desde sectores medios calificados, hasta asalariados carentes de toda formación técnica o profesional. Una zona en la que, sobre vastos sectores, no se constituyen en forma clara condiciones que permitan asociarlos a la condición de “clases medias” –pese a la reducción conceptual que sostenidamente se hace de ello bajo supuestas identidades circunscritas a niveles de ingreso–, pero tampoco a procesos de proletarización en las acepciones aceptadas del término.

Los nuevos desafíos comprensivos que esto plantea a la sociología, y las ciencias sociales en general, están anclados especialmente en las profundas mutaciones que experimenta la esfera del trabajo, y en su inédita expansión sobre las actuales formas de la vida social. Las visiones tradicionales del trabajo no dan cuenta de ello, y los instrumentos de medición correspondientes tienden a dejar sin registro relevantes modalidades a través de las cuales el proceso productivo se introduce en la vida cotidiana. Una cuestión a la que, por el desajuste cultural que involucra, no resultan ajenas las crisis de los viejos términos de construcción de sentido que intervenían organizando la propia vida social. Empero, tanto la atención que todavía concita el panorama de desarticulación de las fuerzas sociales propias del período nacional-popular, como el interés de la intelectualidad cortesana reducido a promover discursos de legitimación, resta atención en la sociología reinante a aquellos aspectos más novedosos del panorama actual de las clases y el conflicto social.

De hecho, por varias décadas buena parte de las ciencias sociales, y la propia sociología, explicaron el éxito material alcanzado por algunas personas, en detrimento de otras, a partir del mérito y el esfuerzo realizados por tales individuos y sus familias. Una interpretación de la diferenciación social al hilo de las teorías funcionalistas del *rational choice*, que llegó a constituirse en discurso sobre el ascenso social individual, como la única modalidad de movilidad socialmente legítima. Por supuesto, en detrimento de cualquier forma de generalización de intereses, de organización de la acción colectiva o de participación en la vida política, más allá de la actuación pasiva en los procesos electorales, al punto de quedar deslegitimadas estas vías por “clasistas” y “clientelares”. Del mismo modo, el supuesto de que la

desarticulación social heredada del período dictatorial, y reproducida por los gobiernos democráticos, se mantendría bajo la efectividad de las modalidades de dominio impuestas, apunta a la negación de una sociedad organizada en términos de clases y grupos sociales, y cuyos conflictos y frustraciones han de procesarse a través de pactos sociales, en los espacios legítimos de la política democrática.

De paso, allí donde al menos no se niega en forma analítica ni política el conflicto, lo anterior alentó formulaciones que aprecian la formación de la nueva conflictividad social en ámbitos intrínsecamente divorciados de la esfera de la producción. Una suerte de conflictividad propia de una sociedad “posmaterial”. No obstante, los extremos niveles de privatización que alcanzan las condiciones de reproducción de la vida social en el Chile neoliberal, que terminan por descargar sobre el individuo todo el costo de ello, configuran un creciente malestar, que deviene paulatinamente en crisis social. Estos reclamos comienzan a volcar las miradas hacia las modalidades subsidiarias de la acción estatal, y su concomitante orden de “responsabilidad individual” que sustituye, sin llenarlo, el viejo espacio ocupado por las ideas y las prácticas de la protección social, y la propia noción de derechos sociales universales. Comienza a configurarse así un malestar cuya expansión comienza a irradiar, cada vez más, amplios sectores vinculados con ese heterogéneo mundo del empleo de los servicios. Como conflicto social, más que en el ámbito laboral, este malestar se canaliza principalmente mediante el apoyo de un inédito espectro social a las protestas estudiantiles en torno al problema de la educación, que se constituye en la imagen más próxima a formas ilegítimas de desigualdad; en fin, de injusticia.

Revueles estudiantiles que alcanzan una extensión social desconocida en las últimas décadas, colocan en el centro de un reanimado debate público las frustraciones relacionadas con la promesa de movilidad social, a través de la educación como vía privilegiada para ello. En especial, lo falaz que termina resultando el ideologismo que propaga la utopía de la “igualdad de oportunidades” como fundamento de la competencia individual. Ideologismo que el neoliberalismo criollo se encargó de reproducir hasta el hartazgo, y que cifraba en la ampliación de la cobertura educacional mediante modalidades subsidiarias en todos sus niveles. Oportunidades a todo aquel individuo que demostrara esfuerzo y mérito. El discurso dominante insistió por años en que, mediante la obtención de un título profesional, era posible alcanzar una

mejor posición social, justificando lo costoso que fuese obtener tal certificación. No obstante, la frustración que producen los elevados niveles de endeudamiento generados por el acceso a estos servicios sociales privatizados, cuyo eslabón más sensible es el educacional y, al mismo tiempo, la devaluación de estos títulos universitarios a causa de la masificación del sistema educacional a manos privadas, terminan por hacer estallar una frustración largamente incubada en vastos sectores de la sociedad, en especial, aquellos nuevos sectores medios. Fracaso que deviene en un creciente malestar, que deja perpleja a gran parte de la intelectualidad tecnocrática que defendió por décadas tales principios de subsidiariedad.

Este malestar, así constituido, escala no solo sobre las formas institucionales y sus correlatos restrictivos de representación política, sino que amenaza, en su avance, las limitadas capacidades de construcción de sentido que portan los términos de dominación cultural vigentes. Una cuestión que remite a la inexistencia, en el orden neoliberal actual, de canales institucionales para procesar la presente conflictividad que emana de la nueva estructura de clases y grupos sociales. De ahí que reiteradamente estos conflictos terminan por estallar “por fuera” del actual sistema político. Un orden político que, por décadas, se organizó en la reductiva idea de mantener la desarticulación social heredada, y así terminar de enterrar a las fuerzas sociales del período nacional-popular. Orden que no se planteó la organización y promoción de los intereses de la nueva sociedad, y con eso la construcción de modalidades legítimas de procesamiento de conflictos. Esto contribuyó a que los modos de dominación vigentes no se ajustaron para contener la fisonomía social que emerge como formación social neoliberal, y que hoy alcanza ya mayores grados de maduración. Es que, sobre tamaños grados de constitución, ya no resulta suficiente seguir apelando a la condición de masa de las nuevas fracciones sociales, como bases pasivas e inorgánicas de sustentación del actual modelo de acumulación. Una condición que, si bien posibilitó por décadas a la alianza dominante ejercer un poder avasallador, hoy ha terminado por mostrar el desgaste de unos términos de contención que no apelan a otra cosa que la desarticulación de los grupos sociales subalternos, y con eso, amparan la prolongada negativa política a encarar los problemas de la integración social de modo colectivo en la sociedad.

La transición a la democracia y el nuevo sistema político no encararon la constitución de modos de procesamiento de los conflictos sociales propios de aquellos sectores y grupos de la sociedad

más expresivos de la propia transformación neoliberal. Su apuesta, cerrada por las modalidades de desarticulación heredadas de la etapa anterior, termina por empujar hacia la conflictividad que emerge de los procesos de constitución social de estos grupos, a desbordar las modalidades restrictivas de la política existente, abriendo con eso una crisis de representación. De ahí surge uno de los dilemas centrales del nuevo ciclo político que arranca en la primera década del siglo XXI.

Los desafíos abiertos interpelan tanto a la alianza dominante como a las fuerzas subalternas que buscan irrumpir en el nuevo escenario trazado y abrir perspectivas de transformación. Si la alianza dominante mantiene su resistencia a abrir canales institucionales de procesamiento de conflictos sociales, al amparo de la premisa conservadora que supone que tales canales acarrearán situaciones de irracionalidad en la gestión estatal –una que, se supone, solo puede evitar la administración tecnocrática del Estado, para “evitar el retorno de las crisis sociales del pasado”–, entonces la conflictividad y el desborde del sistema político tenderán a ir en aumento. En tanto, si se abre a establecer puentes con grupos y fuerzas sociales subalternas hasta ahora excluidas de toda posibilidad de incidir desde una posición propia en la orientación del modelo de desarrollo, la consideración de restricciones a los grados de mercantilización y privatización de las condiciones de vida, tendrán que implicar ajustes en los patrones de acumulación que tan cerradamente ha defendido este nuevo empresariado rentista. En este último caso, se trata de generar consensos sociales que difícilmente pueden construirse en un sistema político tan restringido y autonomizado respecto de la inmensa mayoría de la sociedad.

En definitiva, por más que se intentó instalar una brecha entre lo social y lo político, se trata de ámbitos que se vuelven a interpelar. De tal modo, los malestares anotados, hondamente ligados a los pilares del modo de acumulación vigente, al carácter subsidiario de la acción estatal y las restringidas fórmulas de resolución política que los acompañan, serán el sustrato de los conflictos y la proyección de las fuerzas sociales y políticas que inauguren el nuevo ciclo histórico. Malestares que emergen desde la propia base social que provoca la transformación neoliberal experimentada por la sociedad chilena en su historia inmediata.

Bibliografía

- Aranda, Sergio y Alberto Martínez. “Estructura Económica: algunas características fundamentales”. En CESO: *Chile, hoy*. Santiago: Siglo XXI Editores, 1970.
- Antunes, Ricardo. *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*. Buenos Aires: Ediciones Herramientas, 2003.
- Arenas, Alberto. *Historia de la Reforma Previsional Chilena: Una experiencia exitosa de política pública en democracia*. Santiago: OIT, 2010.
- ____ y Julio Guzmán. “Política fiscal y protección social en Chile”. *Revista de la Cepal*, 81 (Diciembre de 2003).
- Atria, Raúl y Carlos Ruiz. “Política y transformación social en América Latina: descentración de la acción estatal e ilusión tecnocrática”. Santiago: Ponencia al XX Congreso Mundial de Ciencias Políticas, 2009.
- Arriagada Genaro. *Los empresarios y la política*. Santiago: LOM Ediciones, 2004.
- BANCO CENTRAL DE CHILE. *Anuario de Cuentas Nacionales de Chile 2003-2010*. Santiago: Banco Central de Chile, 2011.
- ____. *Anuario de Cuentas Nacionales de Chile 1996-2004*. Santiago: Banco Central de Chile, 2005.
- Baño, Rodrigo. “Más allá de las culpas y las buenas intenciones”. En Rodrigo Baño (editor): *Unidad Popular 30 años después*. Santiago: Departamento de Sociología, Universidad de Chile, 2003.
- ____ y Enzo Faletto. *Transformaciones sociales y económicas en América Latina*. Santiago: Cuadernos del Departamento de Sociología, Universidad de Chile, 1999.
- Barozet, Emannelle y Jaime Fierro. “Clases Medias en Chile, 1990-2011. Algunas implicancias sociales y políticas”. En Serie de Estudios Chile, Fundación Konrad Adenauer, 4 (2011).
- Bell, Daniel. *Las contradicciones culturales del capitalismo*. Madrid: Alianza Editorial, 1968.
- Boccardo, Giorgio. “Condiciones laborales en trabajadores del Sindicato Banco de Chile y Federación de Sindicatos del Banco de Chile”. En Informe de Resultados (julio, 2013).
- ____. “Cambios recientes en la estructura social en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil y Chile (1980-2010)”. *Revista de Sociología*, Universidad de Buenos Aires, 2 (Enero-Julio, 2012).
- Boeninger, Edgardo. *Democracia en Chile. Lecciones de Gobernabilidad*: Santiago: Editorial Andrés Bello, 1997.
- Brunner, José Joaquín. *Bienvenidos a la modernidad*. Santiago: Editorial Planeta, 1994.
- Campero, Guillermo. “La relación entre el Gobierno y los grupos de presión: El proceso de la acción de bloques a la acción segmentada”. *Revista de Ciencia Política*, 23 (2003).
- Canales, Manuel. “La nueva ruralidad en Chile: apuntes sobre subjetividad y territorios vividos”. En Serie Temas de Desarrollo Humano Sustentable: “Chile Rural, un desafío para el Desarrollo Humano”. Santiago: 12 (2006).
- Cañas, Enrique. *Proceso político en Chile: 1973-1990*. Santiago: Andrés Bello, 1997.
- Castel, Robert. *La metamorfosis de la cuestión social*. Buenos Aires: Editorial Paidós, 1997.
- Castell, Manuel. *La Era de la Información. Volumen I: La Sociedad Red*. México D.F.: Siglo XXI Editores, 2002.
- Cardoso, Fernando Henrique. *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil)*. México D.F.: Siglo XXI Editores, 1971.
- CEPAL. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Cepal: Santiago de Chile, 2012.
- ____. *Panorama social de América Latina 2010. Anexo estadístico*. Santiago de Chile: Cepal, 2011.

- CIPER. "CAE: Cómo se creó y opera el crédito que le deja a los bancos ganancias por 150 mil millones". Consultado en www.ciper.com (1 diciembre, 2011).
- Cifuentes Luis, Juan Cuenca y René Salinas: "En defensa de la Universidad Estatal chilena". *Revista Ciencia al Día*, vol. 1, núm. 1 (1998).
- CONSEJO DE EDUCACIÓN SUPERIOR. *Índices 2011 del Consejo de Educación Superior*. Santiago: CNED, 2011.
- CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE CHILE. "Cuenta sesión 66ª de Cámara de Diputados". En Cuenta Sesión Cámara de Diputados (agosto 2010).
- COCHILCO. "Destino de los embarques físicos de exportación de cobre". En Informe Mensual Electrónico Cochilco (2012).
- Correa Sutil, Sofía. *Con las riendas del poder. La derecha chilena en el siglo XX*. Santiago: Editorial Sudamericana, 2004.
- Cristi, Renato y Carlos Ruiz Schneider. *El pensamiento conservador en Chile. Seis ensayos*. Santiago: Editorial Universitaria, 1992.
- Dahse, Fernando. *Mapa de la Extrema Riqueza. Los grupos económicos y el proceso de concentración de capitales*. Santiago: Editorial Aconcagua, 1979.
- Daroch, Solange. "Conflictos laborales en Chile. Principales ejes para la discusión". En Documento de Trabajo, Estudios del Trabajo, (2007).
- DIPRES. *Estadísticas de Recursos Humanos del Sector Público 1995-2008*. Santiago: Dipres, 2009.
- Di Tella, Torcuato, Alain Touraine et al., Huachipato et Lota. Étude sur la conscience ouvrière dans deux entreprises chiliennes, París, Centre National de la Recherche Scientifique de Paris (CNRS), 1966; Sindicato y Comunidad. Dos tipos de estructura sindical latinoamericana, Buenos Aires: Editorial del Instituto Torcuato Di Tella, 1967.
- DIRECCIÓN DEL TRABAJO. *Compendio de series estadísticas. 1990-2011*. Santiago: Departamento de Estudios, 2011.
- _____. ENCLA. *Informe de Resultados. Séptima Encuesta Laboral*. Santiago: 2011.
- _____. "Sindicatos activos y tasa de sindicalización". En *Estadísticas*, 8 (2002).
- Donoso, Sofía. "Dynamics of Change in Chile: Explaining the Emergence of the 2006 Pinguino Movement". *Journal of Latin American Studies*, vol. 45, Issue 1 (February, 2013).
- Drake, Paul. "El movimiento obrero en Chile: de la Unidad Popular a la Concertación". *Revista de Ciencia Política*, 23, Instituto de Ciencia Política de la Pontificia Universidad Católica de Chile (2003).
- Faletto, Enzo. "Chile: Transformaciones económicas y grupos sociales (1973-1986)". En Faletto, Enzo: *Obras Completas*. Tomo I. Chile. Santiago: Editorial Universitaria, 2008 [1987].
- _____. "Formación histórica de la estratificación social en América Latina" *Revista de la Cepal*, 50 (1993).
- _____. "Imágenes sociales de la modernización y la transformación tecnológica". En Documento de Trabajo, Flacso Chile, Serie Estudios Sociales, 15 (septiembre 1991).
- _____. "La especificidad del Estado latinoamericano". *Revista de la Cepal*, 38 (1989).
- _____. "La dependencia y lo nacional-popular". *Nueva Sociedad*, 40 (enero-febrero 1979).
- _____ y Eduardo Ruiz. *Conflicto político y estructura social, en Chile, hoy*. Santiago: Editorial Siglo XXI, 1970.
- Fazio, Hugo. *La crisis económica modifica el mapa de la extrema riqueza*. Santiago: Cemda, 2010.
- _____. *Mapa de la Extrema Riqueza al año 2005*. Santiago: LOM Ediciones, 2006.

- _____. *La transnacionalización de la economía chilena. Mapa de la extrema riqueza al año 2000*. Santiago: LOM Ediciones, 2000.
- _____ y Magaly Parada. *Veinte años de política económica de la Concertación*. Santiago: LOM Ediciones, 2010.
- Fitoussi, Jean-Paul y Pierre Rosanvallon. *La nueva era de las desigualdades*. Buenos Aires: Editorial Manantial, 1997.
- Fontaine Aldunate, Arturo. *Los economistas y el Presidente Pinochet*. Santiago: Editorial Zig-Zag, 1988.
- Franco, Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León (coordinadores). *Las Clases Medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas Tendencias*. México: Cepal-Siglo XXI, 2010.
- FUNDACIÓN CHILE. *Fuerza laboral en la gran minería chilena. Diagnósticos y recomendaciones. 2011-2020*. Santiago: Fundación Chile, 2011.
- Gálvez, Thelma. “Para reclasificar el empleo: lo clásico y lo nuevo”. *Cuadernos de Investigación del Trabajo*, Dirección del Trabajo, 14 (diciembre, 2001).
- Garretón, Manuel Antonio. *Del post-pinochetismo a la sociedad democrática. Globalización y política en el Bicentenario*. Santiago: Random-House Mondadori, Debate, 2007.
- _____. “¿Crisis de la idea de sociedad? Las implicancias para la teoría sociológica”. *Revista de Sociología del Departamento de Sociología de la Universidad de Chile*, 10 (1996).
- Godfarb, Enrique. *No todo está perdido, la encrucijada de las pymes y de la clase media*. Santiago: Tajamar, 2007.
- Gogna, Mónica (coordinadora). *Las reformas en el sector salud en la Argentina y Chile. Oportunidades y obstáculos para la promoción de la salud sexual y reproductiva*. Buenos Aires: Cedes, 2004.
- Goldthorpe, John. “Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro”. *Zona Abierta*, 59/60 (1992).
- Gómez, Sergio. *La “Nueva Ruralidad”: ¿Qué tan nueva?* Universidad Austral de Chile, Facultad de Filosofía y Humanidades. Santiago: LOM Ediciones, 2002.
- Goetz, André. *Adiós al proletariado. Más allá del Socialismo*. Barcelona: El Viejo Topo, 2001.
- Habermas, Jürgen. *Teoría de la acción comunicativa. Tomo I y II*. Buenos Aires: Taurus, 1997.
- _____. *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*. Buenos Aires: Amorrortu Editores, 1975.
- Harvey, David. *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal, 2005.
- Holloway, Matías y Salvador Marconi. *América Latina y el Caribe: Series históricas de estadísticas económicas 1950-2008*. Santiago: Cepal, División de Estadística y Proyecciones Económicas, 2009.
- Huneeus, Carlos. *El régimen de Pinochet*. Santiago: Editorial Sudamericana, 2000.
- INE. *Metodología de la Encuesta Nacional de Empleo 1996*. Santiago: INE, 1996.
- _____. *Encuesta Nacional de Empleo. Diseño Muestral*. Santiago: INE, 2006.
- Jobet, Julio César. *Ensayo crítico del desarrollo económico-social de Chile*. Santiago: Editorial Universitaria, 1955.
- Jocelyn-Holt, Alfredo. *El Chile perplejo. Del avanzar sin transar al transar sin parar*. Santiago: Editorial Planeta, 1998.
- Larraín, Felipe y Rodrigo Vergara. “Un cuarto de siglo de reformas fiscales”. En Larraín, Felipe y Rodrigo Vergara (editores): *La transformación económica de Chile*. Santiago: Centro de Estudios Públicos, 2001.
- Larraín, Luis. *Nuevo Mapa de la pobreza*. Santiago: Libertad y desarrollo, 2002.
- Lechner, Norbert. *Los patios interiores de la democracia. Subjetividad y política*. Santiago: FCE, 1988.
- Levy, Daniel. *La Educación Superior y el Estado en Latinoamérica: Desafíos privados al predominio público*. México: FLACSO-CESU, Colección Problemas Educativos de México, 1995.

- Lozano, Lucrecia, “La iniciativa para las Américas. El comercio hecho estrategia”. *Nueva Sociedad* (Buenos Aires) 125, Mayo-Junio, 1993.
- Maldonado, Marcial. *La privatización de la educación en Chile*. Santiago: Oficina Regional de la Internacional de la Educación para América Latina, 2003.
- Manzi, Jorge y Carlos Catalán. “Los cambios en la opinión pública, en Chile en los noventa”. En Toloza, Cristián y Eugenio Lahera (editores): *Chile en los Noventa*. Santiago: Editorial Dolmen y Dirección de Estudios de la Presidencia de la República, 1998.
- Marshall, Jorge y Pilar Romaguera. “La evolución del empleo público en Chile, 1970-1978”. *Notas Técnicas*, 23. Santiago: Cieplan (Febrero, 1981).
- Martínez, Javier y Arturo León. “La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX”. En Serie Políticas Sociales Cepal, 52 (2001).
- ____ y Arturo León. *Clases y clasificaciones sociales. Investigaciones sobre la estructura social chilena, 1970-1983*. Santiago: Coedición CED y Sur Editores, 1987.
- ____ y Arturo León. *Una matriz de categorías sociales*. Tomos I y II. Santiago: Sur Editores, 1985.
- ____ y Eugenio Tironi. *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980*. Santiago: Sur Editores, 1985.
- Méndez, María Luisa. “Las clases medias en Chile: transformaciones, sentido de pertenencia y tensiones entre distintos proyectos de movilidad”. En Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León (coordinadores). *Las Clases Medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas Tendencias*. México: Cepal-Siglo XXI, 2010.
- MIDEPLAN. “Distribución del ingreso. Encuesta Casen”. En Documento de Trabajo, Mideplan (2011).
- . “Distribución del ingreso. Encuesta Casen”. En Documento de Trabajo, Mideplan (2009).
- Mizala, Alejandra y Pilar Romaguera. “Regulación, incentivos y remuneraciones de los profesores en Chile”. En Cox, Cristián (editor): *Políticas educacionales en el cambio de siglo: la reforma del sistema escolar en Chile*. Santiago: Editorial Universitaria, 2003.
- ____ y Pilar Romaguera. “La legislación laboral y el mercado del trabajo: 1975-2000”. En Ffrench-Davis, Ricardo y Bárbara Stallings (editores): *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973*. Santiago: Cepal-LOM Ediciones, 2001.
- ____ y Pilar Romaguera. “Desempeño escolar y elección de colegios: La experiencia chilena”. En Serie Economía, Centro de Economía Aplicada, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile, 36 (Junio, 1998).
- Moguillansky, Graciela. “Privatizaciones y su impacto en la inversión”. En Ffrench-Davis, Ricardo y Bárbara Stallings (editores): *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973*. Santiago: Cepal-LOM Ediciones, 2001.
- Montero, Cecilia. *La revolución empresarial chilena*. Santiago: CIEPLAN, Dolmen Ediciones, 1997.
- ____. “Estrategias de flexibilidad laboral en la empresa chilena: estudio de casos”. En Colección de Estudios Cieplan, 43 (Septiembre, 1996).
- Moraga, Fabio. *Muchachos casi silvestres: Historia de la FECH*. Santiago: Universidad de Chile, 2007.
- Moulian, Tomás. *Chile actual. Anatomía de un mito*. Santiago: LOM Ediciones, 1997.
- Neffa, Julio. “Crisis y emergencia de los nuevos modelos productivos”. En De la Garza, Enrique: *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*. Buenos Aires: Clacso, 1999.
- NODO XXI. “El mundo del trabajo bajo el gobierno de Piñera”. *Cuadernos de Coyuntura. Política, Sociedad, Cultura y Economía*, 2 (Abril, 2014a).

_____. “Tras las riendas del neoliberalismo criollo. Balance económico del gobierno de Piñera. *Cuadernos de Coyuntura. Política, Sociedad, Cultura y Economía*, 2 (Abril, 2014b).

_____. “Mercado del trabajo en Chile (1986-2013). Menos emprendedores y más trabajadores asalariados pero inestables”. *Cuadernos de Coyuntura. Política, Sociedad, Cultura y Economía*, 1 (Diciembre, 2013).

Núñez, Javier y Cristina Riesco. *Movilidad intergeneracional del ingreso en un país en desarrollo: el caso de Chile*. Santiago: Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Chile, 2004.

OCDE. *Perspectivas Económicas de América Latina. En qué medida es clase media América Latina*. Santiago: OCDE, 2010.

Orellana, Víctor. “Nuevos Estudiantes y Tendencias Emergentes en la Educación Superior: Una Mirada al Chile del Mañana”. En Jiménez, Mónica y Lagos, Felipe: *Nueva Geografía de la Educación Superior y de los Estudiantes*. Santiago: Aequalis, 2011.

Palomino, Héctor y Díaz Aloy, Viridiana. “Sobre las fronteras jurídicas y sociales del trabajo asalariado en Argentina: análisis de una selección de fallos de la jurisprudencia laboral entre 1993-1997”. *Sociologías*, 4 (2000).

Pinto, Aníbal. “Desarrollo Económico y relaciones sociales”. En CESO: *Chile, hoy*. Santiago: Siglo XXI Editores, 1970.

PNUD. *Desarrollo humano en Chile rural. Seis millones por nuevos caminos*. Santiago: PNUD, 2008.

_____. *Desarrollo Humano en Chile 1998: Las Paradojas de la Modernización*. Santiago: PNUD, 1998.

Portes, Alejandro. “La economía informal y sus paradojas”. En Carpio, Jorge, Emilio Klein e Irene Novacovsky (compiladores): *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: FCE-SIEMPRO-OIT, 2000.

_____ y Kelly Hoffman. “Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal”. En Serie Políticas Sociales Cepal, 68 (2003).

Reinecke Gerhard y Christian Ferrada. *Creación y destrucción de empleos en Chile: Análisis de datos longitudinales de la ACHS*. Santiago: ACHS-OIT, 2005.

Riesco, Manuel. *Se derrumba un mito: Chile reforma sus privatizados sistemas de educación y salud*. Santiago: Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo (CENDA), 2007.

Rojas, Irene. “Las reformas laborales al modelo normativo de negociación colectiva del Plan Laboral”. En *Ius et Praxis*, Talca, vol. 13, núm. 2 (2007).

Rozas, Patricio y Gustavo Marín. *El “Mapa de la Extrema Riqueza” 10 Años Después*. Santiago: Cesoc / Pries - Cono Sur, 1988.

Rueda, Alexandra y Alexis Gutiérrez. *Crecimiento del empleo asalariado en Chile*. Santiago: Documento de trabajo, Subdirección Técnica, INE, 2008.

_____ y Carla Saavedra. “Análisis de la duración del desempleo en Chile”. En Serie de Investigación. Ministerio del Trabajo y Previsión Social, 4 (2005).

Ruiz Contardo, Eduardo. “Chile: ¿Un camino “democrático” antipopular?”. En González Casanova, Pablo y Marcos Roitman (coordinadores): *La democracia en América Latina. Actualidad y perspectivas*. México D.F.: UNAM-La Jornada, 1995.

Ruiz, Carlos. *Conflicto social en el ‘neoliberalismo avanzado’. Análisis de clase de la revuelta estudiantil en Chile*. Buenos Aires: Clacso, 2013.

_____. *Estructura social, Estado y Modelos de desarrollo en América Latina Hoy. Elementos para una interpretación sociológica de la transformación reciente*. Santiago: Tesis de Doctorado en Estudios Latinoamericanos, 2012a.

_____. “El fin de los silencios de la transición chilena”. *Debates & Combates* (2012b).

_____. “El paraguas de siempre”. *Revista Análisis del Año 2008. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2009).

_____. “La problemática emergencia de nuevas identidades sociales.” *Revista Análisis del Año 2007. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2008).

_____. “¿Qué hay detrás del malestar con la educación?”. *Revista Análisis del Año 2006. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2007).

_____. “¿Habrá crecimiento con igualdad hacia el bicentenario?”. *Revista Análisis del Año 2004. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2005).

_____. “La discusión universitaria y la transformación de las clases medias”. *Revista Análisis del Año 2002. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2003).

_____. “Sociedad y orden laboral. Acerca de la discusión del año que termina”. *Revista Análisis del Año 2001. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2002).

_____ y Giorgio Boccardo. “Discriminación de la acción estatal y producción de la desigualdad social”. *Revista Análisis del Año 2013. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2014).

_____ y Giorgio Boccardo. “Peripecias del capital y el trabajo en el neoliberalismo avanzado”. *Revista Análisis del Año 2012. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2013).

_____ y Giorgio Boccardo. “Panorama actual de la estructura social chilena. En la perspectiva de la transformación histórica inmediata”. En Documento de Trabajo CIES (2011).

_____ y Giorgio Boccardo. “Problemas sociales de la concentración económica (vistos desde la crisis)”. En *Revista Análisis del Año 2009, Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2010).

_____ y Víctor Orellana. “Panorama social del Chile del Bicentenario”. En *Revista Análisis del año 2010. Política, Sociedad y Economía* (Enero 2011).

_____ y Víctor Orellana. “Campos Trabajo e Ingresos para cuestionario sobre Estructura Social”. Santiago: Documento de Trabajo, CIES, Universidad de Chile, 2009.

_____ y Benjamín Sáez. “La irrupción de los hijos de la modernización”. En *Revista Análisis del Año 2011. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2012).

_____ y Eduardo Toro. “La opacidad social”. En *Revista Análisis del Año 2005. Política, Sociedad y Economía* (Enero, 2006).

Ruiz-Tagle, Jorge. “Hacia una reforma provisional solidaria: Propuestas alternativas”. En *Revista Chilena de Administración Pública*, 9 (2007).

Salazar, Gabriel. *La violencia política popular en las “Grandes Alamedas”. La violencia en Chile 1947-1987. (Una perspectiva histórico-popular)*. Santiago: LOM Ediciones, 2006.

Schwab, Klaus (editor). *The Global Competitiveness Report 2013-2014*. Geneva: World Economic Forum, 2013.

Serván, María José. “La municipalización educativa en Chile, 1980-1989”. En Documento presentado en el IV Simposio de la Asociación Española de Americanistas, Sigüenza, España (2003).

Silva, Consuelo: “La subcontratación en Chile. Una aproximación sectorial”. En Documento de trabajo elaborado para Consejo Asesor Presidencial “Trabajo y Equidad” (2007).

Solari Aldo, Rolando Franco y Joel Jutkowitz. *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*. México D.F.: Editorial Siglo XXI, 1976.

SONAMI. *Memoria Anual 2010-2011*. Santiago: SONAMI, 2011.

Stallings, Bárbara. “Las reformas estructurales y el desempeño socioeconómico”. En Ffrench-Davis, Ricardo y Bárbara Stallings (editores): *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973*. Santiago: Cepal-LOM Ediciones, 2001.

Steger, Manfred y Ravi Roi. *Neoliberalismo. Una breve introducción*. Madrid: Alianza Editorial, 2010.

Supiot, Alain. “Trabajo asalariado y trabajo independiente”. En Informe para el Sexto Congreso Europeo de Derecho del Trabajo y Seguridad Social, Varsovia (1999).

Tironi, Eugenio. *La irrupción de las masas y el malestar de las elites. Chile en el cambio de siglo*. Santiago: Editorial Grijalbo, 1999.

Tokman, Víctor. “Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina”. En Serie de políticas sociales Cepal, 130 (2006).

Torche, Florencia. “Una clasificación de clases para la sociedad chilena”. En *Revista de Sociología*, Departamento de Sociología, Universidad de Chile, 20 (2006).

Touraine, Alain. *Un nuevo paradigma para comprender el mundo de hoy*. Barcelona: Paidós, 2005.

_____. *La sociedad post industrial*. Barcelona: Ariel, 1969.

Varas, Augusto. “Del éxito al fracaso concertacionista. El gobierno de Michelle Bachelet y la derrota electoral de 2010”. En Quiroga, Yesko y Jaime Ensignia (editores): *Chile en la*

Concertación (1990-2010): Una mirada crítica, balance y perspectivas (Tomo II). Santiago: FES, 2010.

Vásquez, David. “El sistema electoral binominal y las elecciones parlamentarias 1989-2005”. En Serie Estudios, Biblioteca del Congreso Nacional, 1 (Marzo de 2006)

Velasco, Andrés, Alberto Arenas, Jorge Rodríguez, Michael Jorratt y Cristóbal Gamboni. “El enfoque de balance estructural en la política fiscal en Chile: Resultados, metodología y aplicación al período 2006-2009”. En Serie Estudios de Finanzas Públicas, Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda, 15 (Febrero 2010).

Vergara, Rodrigo. “Privatización de la banca: La experiencia chilena”. *Estudios Públicos*, 63 (Invierno 1996).

Weissbluth, Mario. “La Reforma del Estado en Chile 1990-2005. Diagnóstico y propuestas de futuro (Del Balance del Terror al Consenso Promisorio)”. En Serie Gestión, Departamento de Ingeniería Industrial, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Universidad de Chile, 76 (Diciembre 2005).

Weffort, Francisco. *Clases populares y desarrollo social*. Santiago: ILPES, 1968.

Weller, Jürgen. “El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia”. *Revista de la Cepal*, 84 (Diciembre, 2004).

Wormald, Guillermo y Florencia Torche. “Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro.” En Serie Políticas Sociales Cepal, 98 (Octubre, 2004).

Wright, Erik Olin. "Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases". *Zona Abierta*, Madrid, 59/60 (1992).

Base de Datos

Encuesta Nacional de Estructura Social, del Centro de Investigación de la Estructura Social (CIES), Universidad de Chile, 2010.

Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), 1986, 1990, 1995, 2000, 2005 y 2009.

Sitios web consultados

www.investigaciones.cl

www.mineduc.gob.cl

www.minjusticia.cl

www.serve.cl