

Las causas del alto desempleo

Hugo Fazio *

Desde la recesión producida en la economía chilena a mediados de 1998 las tasas de desocupación permanecen muy elevadas. En el último trimestre de 1997, de acuerdo a las cifras del INE, afectaban a un 5,3% de la fuerza de trabajo. En octubre-diciembre de 2004, utilizando siempre las estadísticas del INE, las tasas de desempleados alcanzaron a 7,8%, o sea 2,5 puntos porcentuales superior a la de siete años antes. En el curso de la presente década su promedio anual se ubicó hasta 2004 permanentemente sobre el 8,5% alcanzando el año 2000 a un 9,2%. Las cifras de la Universidad de Chile y del Censo entregan porcentajes de desocupación más elevados, más cercanos a la realidad. Con el agravante de que se trata de cifras de desocupación abierta, no contabilizando al conjunto de la población con problemas de trabajo, entre los cuales debe incluirse entre otros a los subocupados, a quienes se encontraban en programas gubernamentales de emergencia y a los miles de “inactivos” dispuestos a trabajar si se les presenta la oportunidad.

Cuadro n° 1
Tasas de desocupación nacional promedio años 2000 - 2004
(Fuente: INE. En porcentajes de la fuerza de trabajo)

Año	%	Año	%
2000	9,2	2003	8,5
2001	9,0	2004	8,8
2002	9,0		

De otra parte, el número promedio de trabajadores desempleados en 2004 fue mayor que todos los años anteriores en el curso de la década. Se trata de un año en que la tasa de crecimiento económica se recuperó después de un largo periodo contractivo y de bajo crecimiento. La elasticidad crecimiento/empleo se manifestó con rezago. En 2005 el número de personas desempleadas comenzó a reducirse, pero sigue siendo superior al nivel existente antes de la recesión de 1998.

* Economista y director del Área de Economía, Estado y Gestión de Univ. Academia de Humanismo Cristiano y del Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo, CENDA.

Cuadro n° 2			
Desempleados promedio por año			
(Fuente: INE. En número de personas)			
Año	Desempleados	Año	Desempleados
2000	538.000	2003	514.800
2001	535.500	2004	542.200
2002	527.900		

Entre febrero – abril de 2004 y diciembre – febrero de 2005 se registraron tasas de desempleo en doce meses sostenidamente superiores a las de iguales meses de los años precedentes. Recién en el primer trimestre de 2005 se registró una tasa anualizada menor. En otras palabras, se enteraron once trimestres móviles de aumento en las cifras de desocupados, a pesar del curso positivo experimentado por la actividad económica.

Las versiones oficiales y de sectores académicos explicaron este incremento preferentemente a partir de la recuperación de la fuerza de trabajo. El decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad de Chile, Joseph Ramos, por ejemplo, lo vinculó a que “muchas gente que estaba inactiva comenzó a buscar trabajo” (01/03/2005)¹. No se quieren ver las razones de fondo, para lo cual deben considerarse los cambios en la estructura productiva del país acontecido en los últimos treinta años, así como las consecuencias en el mercado laboral del proceso de apertura económica. Es evidente que la fuerza de trabajo reacciona positivamente frente a una coyuntura más favorable, ya que se percibe la posibilidad real de alcanzar un puesto de trabajo, que hasta ese momento se veía esquivo. Pero, explicarse a partir de ello que se haya mantenido durante un período tan largo un crecimiento en la tasa de desempleo en doce meses es absolutamente insuficiente, en una fase ascendente de la economía.

El desempleo abierto, reconocido en las estadísticas publicadas en el país no mide toda la dimensión del problema de la falta de trabajo. A ellos debe sumarse, por ejemplo, los subocupados. Las estadísticas del INE contabilizan el porcentaje de la población que trabaja menos de 35 horas semanales y está dispuesto a hacerlo por un tiempo mayor. Sin embargo, la información no se publicita, lo cual es muy grave en un organismo oficial que debería buscar proporcionar a los chilenos la máxima información posible, sin colocar en primer plano su comercialización. En Argentina, en cambio, es un dato que se proporciona junto con las personas afectadas por la desocupación abierta. Por ejemplo, en el primer trimestre de 2005, el índice de desocupación del vecino país llegó al 13% de la fuerza de trabajo, mientras que otro 12,7% se ubicó en la categoría de quienes fueron ocupados hasta 35 horas semanales y estaban dispuestos a trabajar por un lapso mayor. El

¹ Todas las fechas indican información de base de datos “Cuadernos de Prensa CENDA”.

porcentaje de desocupados y subocupados alcanzó así a más de la cuarta parte de la fuerza de trabajo. En Chile, el porcentaje de subocupados se ubica alrededor de un 5% de la fuerza de trabajo.

Entre las personas ocupadas, además, se contabiliza a quienes participan en los programas de emergencia establecidos por el Gobierno. Mientras estas personas no encuentran una ocupación permanente presentan problemas de trabajo no resueltos, situación que no puede desconocerse. El porcentaje total de la fuerza de trabajo con problemas para ocuparse normalmente es muy alta, acercándose al 20%. Uno de cada cinco de sus integrantes.

Otra de las explicaciones más habituales entregadas por los medios de comunicación y los centros de estudios de derecha para intentar justificar las tasas elevadas de desempleo, es una supuesta rigidez del mercado laboral desmentida por la evolución de las cifras de desempleo en los sectores intensivos en la ocupación de mano de obra y en el conjunto de la economía. Las estadísticas del nuevo sistema de seguro de cesantía indican que durante 2003 la creación bruta de empleos, por ejemplo, alcanzó a 750.000 nuevas plazas de trabajo, pero el aumento neto sólo llegó a 80.000 dado las disminuciones que paralelamente se produjeron, causada entre otros factores por la vieja práctica de no extender contratos permanentes.

La agricultura y la construcción, por ejemplo, incorporaron muchas personas, pero por temporadas cortas, escasamente cuatro meses en promedio, no alcanzando a las seis cotizaciones que se les exige para recibir los “beneficios” contemplados. Sólo un 19% duró un año o más en el nuevo trabajo. Ello constata la magnitud de la precariedad laboral y la alta rotación existente. La Unidad de Seguros de Cesantía contabiliza quienes se incorporaron al sistema desde octubre del 2002.

Cuadro n°3	
Contratos generados en 2003 por actividad	
(Fuente: Unidad de Seguros de Cesantía. En número de personas)	
Sector	Monto
Agricultura, servicios agrícolas, silvicultura y pesca	203.268
Industrias manufactureras	110.402
Construcción	211.135
Comercio por mayor y menor	185.877
Restaurantes, cafés y otros	41.086
Finanzas, seguros bienes inmuebles y otros	181.886
Servicios estatales, sociales, personales e internacionales	207.461

A marzo de 2005 los afiliados al mecanismo de seguro de desempleo sumaban 3.376.277 personas. Su número tiene que ir acercándose progresivamente a la fuerza de trabajo ya que se constituyó en un mecanismo obligatorio para los nuevos asalariados y quienes cambian de ocupación. En dicho mes fueron subsidiadas 46.532 personas, con un monto promedio por giro de \$78.797, que no alcanza para cubrir una canasta básica de subsistencia. El aporte estatal al subsidio es muy bajo.

Estas cifras muestran que la tan nombrada “rigidez” es una ficción. En definitiva lo que se busca fundamentalmente es terminar con liquidar el beneficio de indemnización por años servidos, que termina siendo el único mecanismo que impide una “flexibilidad” mayor. La legislación laboral establece el pago de la indemnización de un sueldo por año trabajado, con un tope de once. La carencia de flexibilidad se comprueba también en la evolución de las remuneraciones. Su crecimiento ha sido tan débil que incluso el FMI planteó la necesidad de reducir la “inequidad en los salarios”. Es evidente que si la precariedad del mercado laboral fuese menor existirían mejores condiciones para que *se estableciesen niveles salariales menos “inequitativos”*.

El presidente del Banco Central, Vittorio Corbo, hablando en la Universidad de los Lagos, señaló que uno de los factores principales de riesgo en el futuro de la economía sigue siendo “la debilidad del mercado laboral que termina afectando el consumo” (05/08/2004). Se produce un círculo perverso: la debilidad del mercado laboral afecta a la demanda interna y ésta a su vez repercute negativamente en las cifras de ocupación. Es un círculo que debe romperse y el único que está en condiciones de hacerlo conscientemente es el Estado, ya que el sector privado actúa en función de sus intereses particulares, teniendo como objetivo prioritario obtener las tasas de rentabilidad más elevadas.

El factor determinante en la baja creación de empleo fue durante muchos años, sin duda, la evolución de la demanda interna. Entre 1998 y 2003 -período en el cual la economía estuvo en recesión o deprimida- se crearon en términos promedios sólo 36.000 nuevos puestos anualmente. Cifra muy inferior a períodos anteriores. “La causa principal de las bajas en el empleo –reconocía Eyzaguirre en su memoria para optar al magister en 1980- están en la baja del nivel de actividad económica y, en estas condiciones la demanda por mano de obra es independiente de su costo”. En consecuencia, de lo que se trataba era elevar la demanda interna, para lo cual el Estado, a través de políticas, debió efectuar su aporte con mucha mayor fuerza que lo realizado.

Cuadro n°4 Nuevos empleos cada año (En miles de personas, cifras promedio)	
1985-1990	240
1990-1994	175
1994-1998	90
1998-2003	36

La variación promedio anual de la fuerza de trabajo fue en el trienio 2000-2002 muy baja, de sólo 0,5%, muy inferior a la tasa de incremento de la población. Esta relación se modificó en 2003 (2,6%) y 2004 (2,2%) llevando la tasa promedio del quinquenio a 1,2%, exactamente al ritmo de crecimiento de la población. Por tanto, no se puede hablar de un crecimiento particularmente elevado de la fuerza de trabajo.

En 1997, antes de la recesión de 1998, la fuerza de trabajo promedio anual alcanzó a 5.625,4 miles de personas. En el año siguiente aumentó en 1,8%. El incremento de la desocupación, en el curso de la recesión, condujo en un primer momento a que más integrantes de los hogares en dificultades salieron a buscar trabajo tratando de esta manera de compensar la disminución en los ingresos familiares. En especial, como mecanismo de sobrevivencia demandaron trabajo mujeres y jóvenes, presionando a la baja el costo de la mano de obra. Este proceso, posteriormente, se deterioró drásticamente ante las dificultades para obtener trabajo. En 2000 y 2001, particularmente, la fuerza de trabajo se estancó. Para más adelante, cuando la economía se comenzó a recuperar, entrar a una fase de crecimiento. En los siete años transcurridos entre 1997 y 2004, la fuerza de trabajo laboral creció en algo más de 10%, a un ritmo muy similar al crecimiento de la población, evolución que el aparato económico debiera estar en condiciones de atender.

Cuadro n° 5 Fuerza de trabajo (Fuente: INE. En miles de personas)					
Año	Promedio	% Var.	Año	Promedio	% Var.
1997	5.625,4		2001	5.861,4	0,3
1998	5.738,5	1,8	2002	5.913,9	0,9
1999	5.826,9	1,5	2003	6.065,6	2,6
2000	5.846,8	0,3	2004	6.198,6	2,2

En la forma como se fundamenta el crecimiento de la desocupación pudiera incluso entenderse que este aumento, como ya hemos señalado, de la fuerza de trabajo es negativa. En estricto rigor, un porcentaje no pequeño de la población inactiva son desocupados. En consecuencia, la reducción de la masa inactiva es un hecho positivo, siempre es claro que encuentren trabajo. Los porcentajes de la población con problemas laborales son muy superiores a los de tasas de desocupación indicados por el INE.

Si el curso cíclico de la economía no resulta suficiente para explicarse el crecimiento de la tasa de desempleo deben considerarse otras variables. Una de ellas es el impacto en la generación de puestos de trabajo provocado por la profunda modificación producida en el sistema productivo del país, caracterizada en síntesis por una importante expansión en el sector exportador y una fuerte invasión de bienes importados que reemplazan o reducen producción interna, afectando obviamente ocupación en aquellos sectores que atienden las necesidades del mercado interno, muchas de ellas medianas o pequeñas empresas.

Entre las muchas subdivisiones posibles de la fuerza de trabajo está hacerlo entre trabajadores del sector transable, es decir aquellos que producen bienes y servicios posibles de comercializarlos internacionalmente, y los del no transable, cuya actividad queda limitada a producir para el mercado interno. Si se compara con datos de una década atrás desde el trimestre móvil diciembre 1994 - febrero 1995 a diciembre 2004 - febrero 2005 los trabajadores del área transable disminuyen en cien mil, reduciéndose desde un 35% de la fuerza de trabajo a 28%. En cambio, los trabajadores del sector no transable aumentan en 909.000, pasando de un 65% a un 72% de la fuerza de trabajo. Este cambio en la composición de la población activa requiere ser tenido muy en cuenta.

La disminución registrada en el sector transable tiene dos explicaciones principales. Los cambios en la estructura productiva del país, correspondiente con el proceso de apertura de la economía iniciado en los años de la dictadura y que se acentuó con los tratados de libre comercio han conducido, de una parte, a un crecimiento del sector exportador, pero éste no es extensivo en mano de obra. Por tanto, los incrementos en el número de trabajadores son muy reducidos.

En ello influye que la oferta exportadora del país se basa en recursos primarios o de bajo valor agregado, lo cual incide en materia de ocupación y en la apropiación de excedentes que incrementen el ingreso nacional. Los records en exportaciones de los años 2004 y 2005 se dieron, ante todo, por el boom de demanda proveniente desde China, que se reflejó en cotizaciones del cobre y otras materias primas muy elevadas de los mercados internacionales. Los beneficiarios de esas alzas fueron las empresas exportadoras privadas, las cuales en un porcentaje importante las enviaron al exterior como utilidades y, por tanto, no generaron ocupación. También crecieron los excedentes de Codelco. Pero, sus traspasos al Estado contribuyeron a un superávit fiscal muy elevado o se incorporaron al Fondo de Compensación del Cobre, no a activar la economía.

Si la apertura económica fuese absolutamente simétrica, las diferencias en la retribución del factor productivo trabajo entre los países industrializados y los en desarrollo, actualmente muy elevadas, deberían irse progresivamente reduciendo. En cambio, la asimetría existente tiende a reproducirlo, incidiendo negativamente en otro de los aspectos en que se sostuvo que los tratados comerciales con las principales economías acortarían las diferencias, las salariales. El alto número de trabajadores de origen latinoamericano en EE.UU. – principalmente mexicanos y centroamericanos – acceden mayoritariamente a las ocupaciones peor retribuidas. Con todo, ha dado lugar al fenómeno que las remesas de recursos a sus países de origen se han convertido en una fuente de ingresos de divisas importante. En México es la segunda entrada en magnitud después de las exportaciones de petróleo. En varios países centroamericanos es claramente la primera.

El mayor peso en la década del sector exportador, que pasó a representar a fines de 2004 un 34% del PIB muy por encima del 22,5% de 1995, no se tradujo en un incremento significativo de los puestos de trabajo. Ello, de paso, desmiente, igualmente las afirmaciones propagandísticas de los tratados de libre comercio que presentaban como uno de sus efectos favorables el crecimiento en puestos de trabajo y la consiguiente reducción en las tasas de desocupación. Sin embargo, la realidad ha sido otra. Apertura económica no es sinónimo de crecimiento en ocupación. Tampoco en el extranjero los tratados constituyen una fuente de trabajo para el personal nacional. Entre las variadas discriminaciones presentes para citar un caso concreto en el tratado de “libre comercio” entre Chile y EE.UU. está que mientras el mercado de capitales nacional se abre completamente, constituyéndose en una fuente de desequilibrios potenciales, como lo muestra la cadena de crisis de origen financiero registradas en países en desarrollo en las últimas tres décadas, el movimiento de mano de obra permanece restringido, fijándose un cupo máximo de profesionales y técnicos chilenos a insertarse en el mercado laboral norteamericano.

Ello no fue siempre así, como lo señala el ex secretario ejecutivo de la CEPAL, José Antonio Ocampo. “Esta asimetría –escribe Ocampo– caracteriza a la fase actual de la globalización, ya que no se manifestó ni en el siglo XIX, ni a principios del XX (un período caracterizado por una gran movilidad, tanto de capital como de la mano de obra) ni en el primer cuarto de siglo posterior a la Segunda Guerra Mundial (período en que ambos factores mostraron escasa movilidad). Como lo ha señalado Rodrik (1997), esta asimetría en la movilidad internacional de los factores de producción genera sesgos en la distribución del ingreso, a favor de los más móviles –el capital y la mano de obra más calificada– y en contra de los menos móviles –la mano de obra con menores niveles de calificación–, y afecta a su vez las relaciones entre países desarrollados y los en vías de desarrollo, en la medida en que estos últimos tienen una abundancia relativa de mano de obra poco calificada”².

² José Antonio Ocampo, libro “Reconstruir el futuro. Globalización, desarrollo y democracia en América Latina”. CEPAL, 2004.

Más aún, al intensificarse las corrientes de mercancías hacia el país, como consecuencia de esos tratados los impactos sustitutos de producción nacional deben intensificarse. Esta tendencia se expresa claramente en los resultados comerciales del tratado de libre comercio entre Chile y EE.UU. La participación porcentual de las colocaciones en ese país disminuyó, mientras las importaciones siguen un curso creciente.

La productividad en el sector transable, de otra parte, es muy superior a la del no transable. En efecto –constata “Estrategia”–, durante la década del noventa y hasta 2003, la productividad horaria de trabajo en el sector transable se expandió en promedio en torno a 6%, mientras que la del sector doméstico lo hizo a un nivel cercano a 3.0%”. En 2004, añade la publicación, “la productividad laboral por hora mostró su mayor avance desde 1999 al crecer 4,7%, explicado fuertemente por el alza de 8,3% que mostró el sector transable, mientras que el doméstico señaló un aumento de tan sólo 2,8% en el nivel de productividad” (21/04/2005). Ello obviamente, tiene repercusión en las cifras de empleo. Crecimientos más fuertes de productividad conducen necesariamente a una reducción en el incremento de puestos de trabajo y, en circunstancias más extremas, a su caída.

La apertura económica incrementó el ingreso de producción sustitutiva a la fabricación nacional destinada al mercado interno, en muchas ramas de la economía que sí son extensivas en puestos de trabajo. Por tanto, se reemplaza trabajo efectuado en el país por importaciones, realizadas con mano de obra de otras naciones. La apertura económica tiene efectos muy profundos en el mercado laboral. La conclusión es tajante, los cambios en la estructura productiva conducen a pérdidas de puestos de trabajo muy altos, causantes en alto grado de las elevadas tasas de desocupados en doce meses. Son impactos negativos de la forma adquirida por la apertura económica. Los niveles de protección frente al ingreso de productos importados son ya casi inexistentes. En la primera mitad del año 2005 el arancel promedio fue ligeramente superior al 2%. Proceso sustitutivo que se refuerza en los períodos revaloratorios de la moneda nacional, al disminuir por este concepto también el costo en moneda nacional de los productos importados.

La apertura económica afecta de preferencia a empresas pequeñas y medianas que producen para el mercado interno, no siendo la razón única de sus dificultades. Muchos micro y pequeños empresarios, para citar otra causa, sufrieron la consecuencia de no contar en el momento adecuado con recursos crediticios, haciendo así más difícil una recuperación económica que descansó, básicamente, en un shock externo. Y, se trata, de actividades que absorben un porcentaje importante de puestos de trabajo.

Cuadro n° 6				
Deudores comerciales del sistema bancarios según volumen de deuda				
(Fuente: Sistema de deudores S.B.I.F. A febrero 2005)				
% Participación				
Tamaño de la deuda	Número	Deuda (MMS)	Según Número	Según deuda
Micro deudores	406.247	426.548	74,4	1,6
Deudores pequeños	105.947	2.130.778	19,4	8,1
Deudores medianos	24.995	2.457.786	4,6	9,4
Deudores grandes	7.232	5.032.200	1,3	19,2
Mega deudores	1.322	16.195.735	0,2	61,7
Total deudores	545.743	26.243.047	100,0	100,0

Los bancos comerciales frenaron en el período de las “vacas flacas” -para utilizar la expresión empleada por el ministro de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre- el otorgamiento de créditos. Mientras en 1998, antes de la recesión de ese año, tenían compromisos bancarios 754.000 clientes, en febrero de 2005 su número era de 545.743. La banca comercial dificultó la recuperación no sólo por las tasas de interés que impuso a un elevado porcentaje de los usuarios del sistema, sino además por negarle financiamiento. La superación de las altas tasas de desocupación pasa por una política de estímulos superiores a las medianas y pequeñas empresas, que les permita, ante todo, elevar su productividad y competitividad.

“Se debe crear -como lo ha señalado el asesor principal de CEPAL, Ricardo Ffrench Davis- un mercado de capitales de largo plazo. Las Pymes -agregó- tienen dificultad de acceso a este mercado y las propuestas que existen actualmente, como el fondo de garantía, van en la dirección correcta, pero son muy suaves. En ese sentido -propuso, con razón- necesitamos atraer el dinero que las AFP invierten en el extranjero. Es una profunda incoherencia decir que esas platas le quedaron grandes a Chile...” (11/04/2005). El sistema de AFP coloca cerca de un 30% de los recursos de los imponentes en el exterior, en circunstancias que el país requiere de recursos para su desarrollo. La incongruencia es aún mayor ya que en lo fundamental son recursos pertenecientes a los trabajadores -sometidos a un mecanismo de ahorro forzado- que se utilizan para generar ocupación en el exterior y no en el país.

De otra parte, es necesario revisar la forma de inserción de la economía chilena en los mercados internacionales. Debe buscarse profundizar relaciones con países que conduzcan a incrementar exportar trabajo, al tiempo de cuestionarse un proceso de apertura sin restricciones de ninguna naturaleza. Tanto EE.UU. como la Unión Europea, campeones en el papel de la libre competencia, al momento de cerrar el presente artículo amenazaban abiertamente a China de colocar restriccio-

nes al ingreso de sus productos de no revaluar su moneda, lo cual conduciría a hacer menos competitivos sus productos de exportación y abarataría en yuanes el ingreso de bienes importados. Se hablaba de imponer un arancel extraordinariamente fuerte a las mercancías procedentes de China o poner un cupo máximo de ingreso a determinados bienes. Por lo demás, el propio tratado de “libre comercio” Chile-EE.UU. estableció la asimetría que la economía nacional se abría completamente, mientras Washington mantenía mecanismos de protección y subsidios.

La Unión Europea también aplica un criterio absolutamente pragmático, defendiendo abiertamente determinadas actividades. El establecimiento de salvaguardias a la importación de salmones no fue un hecho que posteriormente no se vaya a repetir en una u otra esfera, aunque la medida a los pocos meses haya sido dejada sin efecto. “Hemos optado –declaró a fines de 2004 el director general de Relaciones Exteriores de la Comisión Europea, Eneko Landáburu– por la economía abierta de mercado. Y, por otra parte, tenemos que defender algunos intereses porque pensamos que corresponde a nuestro modelo de sociedad. Queremos que haya gente que se ocupe del campo –detalló colocando el ejemplo de la agricultura–, por eso tenemos una política de protección relativa. Defiendo a mi gente, porque no estoy seguro de que un libre comercio absoluto en agricultura solucione los problemas de los campesinos del tercer mundo” (17/12/2004).

Las altas tasas de desocupación son consecuencia simultáneamente de carencias de políticas para enfrentarla. El Banco Central privilegia en forma unilateral como objetivo la inflación. “A partir de los años ochenta se llegó a un consenso entre los economistas –aventuró Vittorio Corbo en una presentación efectuada en la Cámara Chileno-Británica de Comercio, transformando su opinión en la única visión posible– que reconoce que la política monetaria no tiene efectos directos de largo plazo ni en la tasa de desempleo, ni en el producto ni su tasa de crecimiento. La única forma en que la política monetaria tiene efectos indirectos sobre los valores de largo plazo de estas variables –sentenció– es a través de alcanzar y mantener una inflación baja y predecible”³.

Por tanto, en este esquema los objetivos antiinflacionarios son los únicos a considerar. El país paga las consecuencias de esta unilateralidad, agravada por la implementación de una política fiscal fuertemente conservadora; y la carencia de política cambiaria, salvo que se defina como tal no tenerla. El mecanismo de superávit fiscal estructural aplicado conduce a que si la economía crece en el nivel estimado de tendencia y el precio del cobre se ubica en el promedio previsto en un horizonte de diez años se produce un excedente equivalente a un 1% del producto, porcentaje que equivale aproximadamente a mil millones de dólares. Si ambos crecimientos son mayores, como ha acontecido en 2004-2005, los incrementos en los ingresos fiscales se traducen en elevados superávit presupuestarios. Las políticas estatales no fueron diseñadas para aprovechar en un nivel superior años en la economía mundial favorables. El jefe de estudios de la Cámara Chilena

³ Banco Central, Boletín Mensual, marzo 2005.

de la Construcción, Felipe Morandé, cifró en 70% el impacto de las exportaciones en el crecimiento del año 2004. Para 2005 volvió a estimar el aumento en los envíos al exterior como el aporte mayoritario al crecimiento (16/05/2005).

En el país, se produjo un incremento en el desempleo de tipo estructural, el cual tiene lugar cuando la economía, en un momento de crecimiento de tendencia se muestra incapaz de resolver las demandas por puestos de trabajo. Con el agravante que esto acontece cuando el gobierno ha creado transitoriamente un gran número de ocupaciones de emergencia, sin que ello se traduzca significativamente en reducciones de la tasa de desempleo.

La forma adquirida por el proceso de apertura económica conduce a un incremento de las tasas de desocupación. Los tratados de libre comercio y las políticas seguidas tienden a acentuar este proceso. El problema no se resuelve con medidas de parche o creando trabajos de emergencia. Hay que actuar sobre los problemas de fondo. Y ello exige tener una concepción de desarrollo, que considere entre los objetivos a cumplir crear ocupación.

Las tasas de desempleo influyen sobre la regresividad en la distribución de los ingresos existentes en el país. “Las diferencias sociales –expresó la Conferencia Episcopal de Chile, al término de su 89ª Asamblea Plenaria-, manifestadas en calidad de vivienda, acceso a los bienes de consumo, salud, educación, salario, etc., alcanzan niveles escandalosos”. No puede lograrse una mejor distribución sin tocar a los grandes intereses económicos, nacionales y extranjeros, favorecidos por el modelo económico.

Los defensores del modelo económico son de opinión –desmentido por los hechos- que se debe privilegiar “el crecimiento en vez de la distribución del ingreso”. Es la opinión expresada por el economista jefe de Larrain Vial Corredores de Bolsa, Leonardo Suárez (22/05/2005). Es la vieja y desgastada teoría “del chorreo”. “El precio de crecer y de reducir la pobreza termina siendo –explícita Suárez- mantener la desigualdad, pero la ventaja es que el pobre es menos pobre”. Lo fundamental es que cuando “tú creces -agrega-, es posible que los ricos ganen más, que ganen mucho más, pero los pobres también ganan. En la medida –concluye Suárez- en que más plata ganen los ricos van a pagar más impuestos. O sea, el crecimiento te va a generar más recursos para el Estado. Pero si le cortas la posibilidad a las personas más ricas de generar ingresos, al final pueden ganar más porque están más calificadas para producir, al final no van a producir y no vas a tener esos recursos para ser redistribuidos o reinvertidos en sectores como la educación”.

En otras palabras, no se debe enfrentar directamente la desigualdad en la distribución del ingreso. Por lo demás, la baja carga tributaria de las empresas, muy inferior a la cancelada en los países desarrollados o en el sudeste asiático, transforma en absurda la afirmación de que vía estos niveles de impuestos se produzca efectivamente redistribución. Menos aún cuando se trata de un modelo que conlleva altas tasas de desocupación, lo cual repercute negativamente en el terreno distributivo.