

EL ORDEN DE MERCADO Y LA HEGEMONÍA NEOLIBERAL EN CHILE. LA REGULACIÓN DE LA VIDA SOCIAL POR LAS LÓGICAS MERCANTILES

*THE MARKET ORDER AND THE NEOLIBERAL HEGEMONY
IN CHILE
THE REGULATION OF THE SOCIAL LIFE BY THE
MERCANTILE LOGICS*

Manuel Sepúlveda¹

Universidad Mayor, Chile
mansepu@gmail.com

Resumen

En el trabajo se indaga en las transformaciones operadas en los procesos de producción y trabajo en el régimen dictatorial (1973-1989), los elementos explicativos de la hegemonía neoliberal en Chile. En base al canon interpretativo desarrollado por Antonio Gramsci en *Americanismo* y *Fordismo*, y a los aportes formulados por Michel Foucault en *Nacimiento de la biopolítica* sobre las innovaciones que introduce el neoliberalismo respecto del liberalismo previo, se examina en los nuevos mecanismos de integración y control social inherentes al orden de mercado, las condiciones de posibilidad de obtener un consenso activo hacia un modelo socioeconómico que produce y reproduce desigualdades profundas en su desarrollo.

Palabras clave: Neoliberalismo, hegemonía, flexibilidad laboral, competencia, empresario de sí mismo.

Abstract

In this paper, it explores transformations operated in the processes of production and work in the dictatorial regime (1973-1989), explanatory elements of neo-liberal hegemony in

¹ Doctor en Procesos Sociales y Políticos en América Latina por la Universidad de Artes y Ciencias Sociales, Chile.

Chile. Based on the interpretive canon developed by Antonio Gramsci in *Americanism and Fordism*, and contributions made by Michel Foucault in the *Birth of Biopolitics* on innovations introduced by neoliberalism with respect to prior liberalism, it delves into the new mechanisms of integration and social control inherent in the market order, the conditions of possibility of obtaining an active consensus towards a socio-economic model that produces and reproduces deep inequalities in their development.

Keywords: Neoliberalism, hegemony, labor flexibility, competition, entrepreneur of the self.

INTRODUCCIÓN

La teoría de la hegemonía desarrollada por Antonio Gramsci, constituye una valiosa caja de herramientas para el estudio de los procesos históricos de estructuración y ejercicio de la hegemonía en nuestras sociedades como, así también, de su desestructuración por procesos contrahegemónicos. Nuestra condición de países periféricos y dependientes de los del capitalismo desarrollado, hizo de la obra de Gramsci una herramienta valiosa para la comprensión de nuestras realidades².

Las modalidades de integración social del fordismo y, en nuestros países, del modelo de desarrollo industrial por sustitución de importaciones (en adelante ISI) o desarrollista, permitían identificar las condiciones materiales sobre las cuales se configuró el patrón de hegemonía en el período. Si bien las posiciones en el campo académico sobre el tema distaban de ser homogéneas, existía un marcado consenso en que las concesiones materiales y simbólicas a las clases y grupos sociales subalternos integrados al modelo ISI, la expansión de la ciudadanía política, social y económica, las perspectivas de ascenso social o de mejoramiento de las condiciones de vida en su condición de

² Portantiero, Juan Carlos, *Los usos de Gramsci*. Buenos Aires, Grijalbo, 1999.

clase, la educación como herramienta de movilización social ascendente, al tiempo que eran resultado de luchas sociales, permitían contener o morigerar los conflictos de clase. En este contexto, la relación hegemónica se asentaba en la posibilidad de articular un consenso inter-clases, relativo e inestable, en torno a un modelo de desarrollo centrado en la ampliación de la estructura industrial asociada al crecimiento del mercado interno, con el salario como componente relevante de la demanda y, por lo tanto, con una relativa centralidad de la clase trabajadora en el modelo de desarrollo. Así, en los mecanismos de integración social del modelo de acumulación como en sus dispositivos de disciplinamiento, estaban contenidos los momentos de la dominación y de la hegemonía, del consenso y el conflicto social. Toda una complejidad de experiencias, significados y sentidos del período, podía ser aprehensible desde la teoría de la hegemonía formulada por Gramsci.

La situación da un vuelco con la implantación del régimen de acumulación flexible³. El proceso de recomposición capitalista, al tiempo que reformuló las relaciones entre Estado y sociedad, alteró sustancialmente las condiciones materiales que posibilitaban a las clases dominantes el constituirse en dirigentes, a procesar la superación del momento económico-corporativo para convertir sus intereses en los intereses de los grupos aliados y subordinados. Esto plantea una cuestión sustantiva: si las formas de integración social en base a las cuales se articularon los consensos en el período anterior, ya no se encuentran inscriptas en el actual modelo de acumulación, ¿sigue siendo pertinente la teoría de la hegemonía para describir y analizar las relaciones entre gobernantes y gobernados, entre clases dominantes y subalternas? Y, de ser así, ¿sobre qué nuevas bases materiales se articula la relación hegemónica en y desde el neoliberalismo en Chile?

Responder a estos interrogantes involucra un complejo conjunto de problemas y dimensiones analíticas. Como un aporte en esa dirección, este artículo se centra en el análisis de las particularidades del régimen de acumulación de capital impuesto en Chile en dictadura (1973-1990), de modo de identificar, en el conjunto de transformaciones estructurales, los cambios en las condiciones de existencia que posibilitaron la hegemonía neoliberal en nuestro país. La hipótesis general que orienta este trabajo es que, al ser Chile el país donde se aplica en su mayor extensión y profundidad el programa neoliberal, es posible observar con más precisión las formas que adoptan las relaciones de dominación en una sociedad neoliberal madura. Es decir, si los mecanismos de

³ Harvey, David, *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires, Amorrortu editores, 1998.

integración y control social ya no son los mismos que en el régimen anterior, o al menos si se han modificado y/o integrado a otros, debemos precisar cuáles son éstos en el régimen actual.

EL PROBLEMA DE LA HEGEMONÍA EN LAS SOCIEDADES NEOLIBERALES

Una primera aproximación a este problema la encontramos en la propia obra de Gramsci. En *Americanismo y fordismo*⁴, Gramsci advierte sobre las repercusiones que tendrán al interior de la clase obrera, los nuevos métodos de producción y de trabajo impulsados por el fordismo en Estados Unidos. La generalización de esta forma de producción, advierte el italiano, comporta cambios tanto en las condiciones sociales como en las costumbres y los hábitos individuales, lo que acontece por medio de una combinación equilibrada de coerción (*autodisciplina*, readaptación psicofísica, destrucción del sindicalismo obrero de base territorial, prohibicionismo, control de la actividad sexual, etc.) y de persuasión (altos salarios, desarrollo de una nueva aristocracia obrera, mejora en el nivel de vida o un nivel de vida más adecuado a las nuevas formas de producción y de trabajo). Las dimensiones analíticas son múltiples y los nuevos problemas que plantea el nuevo modelo de acumulación se expanden desde la actividad productiva y la vida cotidiana de los trabajadores, a los cambios en las formas de ejercicio de la dominación: *la hegemonía nace de la fábrica*, es una proposición que resume la percepción del fordismo y el americanismo –entendido como todo un modo de vida– como un nuevo bloque histórico, donde se procesa una economía de la dominación, al “basar toda la vida del país sobre la producción”. Pero, a su vez, y por esto mismo, la centralidad de la conflictividad social se desplaza al interior de la producción, en torno a la puja redistributiva. La relación hegemónica, articula de este modo lo contingente y lo necesario.

La matriz explicativa de esta nueva forma de ejercicio de la hegemonía, se encuentra en los procesos de racionalización de la producción y del trabajo, en la elaboración de una subjetividad y un sujeto acorde a ellos, en la nueva racionalidad que comportan el americanismo y el fordismo. Pero, como se hace evidente, la aplicación de estos criterios interpretativos para el estudio de la hegemonía en Chile no puede ser literal, sin pasar por el cedazo de una necesaria “traducción” que dé cuenta del contexto histórico en que se producen estas transformaciones y de las particularidades del neoliberalismo.

⁴ Gramsci, Antonio, *Cuadernos de la cárcel*. Tomo 6. México D.F., Ediciones ERA-Universidad Autónoma de Puebla, 2000, pp. 59-95.

Una referencia primordial para la comprensión de las particularidades que entraña el neoliberalismo, es el ciclo de clases dictadas entre 1978 y 1979 en el Collège de France por Michel Foucault, en su cátedra de *Historia de los sistemas de pensamiento*, compiladas luego bajo el título de *Nacimiento de la biopolítica*. En ellas, analiza los rasgos específicos del liberalismo y de los neoliberalismos alemanes, austriaco y norteamericano, y de la que él denominara su “razón gubernamental”, es decir, de los tipos de racionalidad instaurados en los procedimientos destinados a dirigir la conducta de los hombres por medio de la acción gubernamental. Del examen que Foucault hace de los diversos tópicos de convergencia y desacuerdo entre estas escuelas neoliberales, interesa destacar las innovaciones que introduce el neoliberalismo respecto del pensamiento liberal tradicional. Por una parte, para Foucault, en la sociedad regulada según el modelo del mercado propuesto por los liberales, su principio regulador no es el intercambio de mercancías sino “los mecanismos de la competencia”. Lo que se pretende lograr, agrega, no es una sociedad “del supermercado” sino una “sociedad de empresa”, sometida a la dinámica de la competencia, la cual debe ser producida por medio de una gubernamentalidad activa. Por ello, no se intenta reconstruir el *homo economicus* del intercambio, como lo pensarán los liberales tradicionales, ni el hombre consumidor, sino “el hombre de la empresa y la producción”⁵. Esto significa para Foucault, un desdoblamiento del concepto tradicional del *homo economicus*. En el neoliberalismo, observa, también se encuentra una teoría del *homo economicus*, pero no ya en el sentido de un socio del intercambio, sino en el de “un empresario, y un empresario de sí mismo (...) que es su propio capital, su propio productor, la fuente de [sus] ingresos”⁶.

El problema del neoliberalismo, advierte Foucault, pasa por “proyectar en un arte general de gobernar los principios formales de una economía de mercado” y, en tal sentido, no se sitúa bajo el signo del *laissez-faire* sino, por el contrario, en el “de una vigilancia activa, una actividad, una intervención permanente”⁷. Más adelante, insiste sobre este punto al advertir que, si en la política neoliberal existe algún retorno, no es a la práctica gubernamental del *laissez-faire* ni a una sociedad mercantil tal cual se la imaginó el liberalismo clásico, sino “a una especie de ética social de la empresa”. Es decir, el neoliberalismo formula un verdadero programa de racionalización económica, en el que se trata de “construir una trama social en la que las unidades básicas

⁵ Foucault, Michel, *Nacimiento de la biopolítica*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2007, p. 182

⁶ *Ibíd.*, pp. 264-265.

⁷ *Ibíd.*, pp. 157-158.

tengan precisamente la forma de la empresa”, y la multiplicación de esta “forma ‘empresa’ dentro del cuerpo social” constituye a su entender el “objetivo de la política neoliberal”⁸.

LA CONSTRUCCIÓN DEL ORDEN DE MERCADO EN CHILE

Los estudios coinciden en señalar que la racionalización de los procesos de producción y de trabajo implementados en dictadura, impactaron de lleno en los trabajadores, intensificando la explotación del trabajo por el capital y desarticulando sus formas tradicionales de organización y lucha. Dado el contexto represivo de violencia sistemática y masiva desplegada desde el Estado, y el carácter mismo de las reformas, son las relaciones de dominación y coacción las que predominan durante la primera fase del modelo (1973-1981). La precarización de las condiciones de trabajo y de vida, las diversas formas de flexibilización laboral, los variados modos de violencia – social, económica, política – ejercida sobre las clases y grupos sociales subalternos, se constituyeron en obstáculos insalvables al momento de pretender hacer de los intereses particulares de la clase dominante, los intereses de toda la sociedad.

Sin embargo, en la década del ochenta empiezan a madurar dos procesos vinculados a las transformaciones de la segunda fase del modelo (1982-1989)⁹, que impulsaron modificaciones sustanciales en las relaciones entre clases dominantes y subordinadas: la segunda ola de privatización de empresas, bienes y servicios públicos; y la mercantilización de derechos colectivos en salud, educación y seguridad social. Resultado del primero, se producen cambios significativos en los grupos económicos, con la emergencia de un nuevo empresario que se asume como el motor del progreso y como un actor activo en la definición de las condiciones de acumulación y agente de la modernidad¹⁰.

⁸ *Ibíd.*, pp. 183-186.

⁹ Existe consenso respecto de que la aplicación del conjunto de reformas neoliberales en dictadura se desarrolló en dos grandes fases o etapas: la primera, principia en 1973 o 1974 y finaliza con la crisis de la deuda en 1982; la segunda, se inicia luego de la crisis de 1982 y finaliza en 1989. Si bien existen pequeñas diferencias en los años de inicio y de término de cada una, se considera que en cada subperíodo se dieron modelos de desarrollo diferentes, dentro del mismo modelo económico de tipo neoliberal (régimen social de acumulación): el primero, se caracterizó por la puesta en marcha de un modelo neoliberal clásico, ortodoxo, propio de la Escuela de Chicago; en el segundo, en cambio, se introducen reformas significativas que flexibilizan el proyecto neoliberal anterior con el desarrollo de mecanismo de regulación y una decisiva intervención del Estado de estímulo a las exportaciones. Sobre el tema, consultar: Fazio, Hugo, “Chile: Modelo de desarrollo e inserción internacional”. *Historia crítica*. N° 13. 1997, pp. 68-89; Ffrench-Davis, Ricardo, “El modelo económico chileno en dictadura y democracia: mitos y realidades”. *Asuntos Públicos*. N° 167. 2012.

¹⁰ Sobre el tema consultar: Montero, Cecilia, “El actor empresarial en transición”. *Colección Estudios CIEPLAN*. N° 37. 1993. pp. 37-68.

Es decir, una clase social que articulaba la promesa de un futuro promisorio a su propia existencia en cuanto clase. Producto del segundo, se da un proceso gradual de subsunción de la vida social al mercado con la ejecución de las denominadas "Siete Modernizaciones", implementadas a partir de 1979 y que incluían: la extensión de la privatización a los sistemas de previsión social (AFP), de salud (ISAPRES) y de educación; la reestructuración del mercado laboral (Plan Laboral); la modernización de la justicia; la renovación de la agricultura y una reforma administrativa con la descentralización regional. A la par de ellas, se promulga el nuevo código minero, se privatizan y traspasan a transnacionales empresas estatales de utilidad pública (transporte, agua, electricidad, gas, comunicaciones, etc.), se reorienta "la inversión y producción hacia la explotación de recursos naturales y los mercados externos"¹¹, y se desregulan los mercados, en especial el del trabajo.

LA FLEXIBILIDAD LABORAL Y EL EMPRESARIO DE SÍ MISMO

Producto del desarrollo y extensión del modelo de acumulación flexible a nivel global, a mediados de la década del ochenta, en el contexto de crisis que la caracteriza, la Organización Internacional del trabajo (OIT)¹² advierte sobre el crecimiento de lo que se dio en llamar las *formas atípicas de empleo*, cuyas características permitían diferenciarlas de una relación laboral "típica", asalariado clásico¹³ o relación laboral normal¹⁴. En febrero de 2015, en la Reunión de expertos sobre las formas atípicas de empleo de la OIT celebrada en Ginebra, se advierte que "el estereotipo clásico (...) de empleo"¹⁵ constituye en la ac-

¹¹ Agacino, Rafael, "Hegemonía y contra hegemonía en una contrarrevolución neoliberal madura. La izquierda desconfiada en el Chile post-Pinochet". *Documento de trabajo en Clacso*, Buenos Aires. 2006. p. 13.

¹² Córdova, Efrén, "Del empleo total al trabajo atípico: ¿hacia un viraje de las relaciones laborales?". *Revista Internacional del Trabajo*. Vol. 105. N° 4. 1986, citado por Gálvez, Thelma, *Para Reclasificar el Empleo: Lo Clásico y lo Nuevo*. Cuaderno de Investigación N° 14. Santiago, Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, 2001, p. 39.

¹³ De acuerdo a Thelma Gálvez, analizados según las relaciones contractuales y la organización del trabajo, el asalariado clásico se caracteriza por la dependencia y subordinación del trabajador y su fuerza de trabajo al capital. Por el contrario, el trabajador independiente "se sitúa en la independencia y en la autonomía". Entre ambos, se han desarrollado diversos tipos de relaciones contractuales. *Ibid.*, pp. 18-19.

¹⁴ Elmar Altvater y Birgit Mahnkopf definen a la relación laboral normal como una relación laboral con retribución promedio que asegura la existencia y ofrece protección colectiva; es un "promedio histórico" limitado a la "Edad de oro del fordismo". La relación laboral normal, sostienen, es la "medida a la que deben adecuarse las relaciones laborales reales" y al brindar seguridad económica y social a cambio de dependencia y subordinación, disminuyó diferencias socio-estructurales de poder entre el trabajo y el capital. Los pactos sociales del período, agregan, se articularon en torno a dicha relación laboral. En: Altvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit, *La globalización de la inseguridad: trabajo en negro, dinero sucio y política informal*. Buenos Aires, Paidós, 2008, pp. 29-38.

¹⁵ Organización Internacional del Trabajo, *Las formas atípicas de empleo. Informe para la discu-*

tualidad una realidad que involucra cada vez a menos trabajadores. El término de *atípica* involucra un “conjunto heterogéneo de modalidades de empleo”, con una incidencia y nivel de desarrollo diferente en términos temporales y espaciales a nivel global¹⁶.

Si bien, el empleo permanente a tiempo completo continúa siendo predominante en los países industrializados (70% del empleo en EE.UU. y Europa), en el informe citado se constatan algunas situaciones de interés: 1) las modalidades atípicas de empleo se puede dar tanto en una relación laboral formal como informal; 2) en las últimas décadas se verifica un crecimiento de las mismas, con tendencias disímiles entre las distintas modalidades contractuales y los diversos países; 3) estas modalidades son utilizadas por las empresas para lograr una flexibilidad numérica o funcional; 4) pueden perjudicar a los trabajadores de diversa forma, contraviniendo, en algunos casos, normas establecidas por la OIT, como el principio de igual remuneración por igual trabajo, y los derechos a una cobertura social basada en el empleo, a afiliarse a un sindicato y a la negociación colectiva.

Cierto es que el predominio de aquello que se designa bajo el concepto de relación laboral típica ha sido breve y limitado, tanto en el espacio como en el tiempo. Siguiendo a Altvater y Mahnkopf, se advierte que se consolida como la “forma predominante de trabajo y remuneración (la relación trabajo-salario)”¹⁷ en el período de entreguerras y comienza a declinar entrado los años setenta. Sin embargo, en todo momento convivió con modalidades de trabajo atípicas o no formales, cuya función predominante era de “complemento” de las relaciones laborales formales, reguladas por el derecho laboral y social. En el marco del neoliberalismo, estas instituciones y normas que brindaban seguridad a los trabajadores, y posibilitaban planificar el trabajo y la vida, aparecen como rigideces y obstáculos para la acumulación del capital. Parte de la estrategia neoliberal, que en Chile se concretiza en el Plan Laboral de 1979, consistió en desmantelar -o al menos debilitar- el conjunto de normas e instituciones que regularon y posibilitaron la relación laboral típica, de modo de adaptarla a la multiplicidad de estrategias flexibilizadoras. En este sentido, aspectos centra-

sión en la Reunión de expertos sobre las formas atípicas de empleo. Ginebra, Departamento de Condiciones de Trabajo e Igualdad, 2015. En el Informe se define al estereotipo clásico de empleo como “un empleo permanente a tiempo completo, con horarios de trabajo fijos y un plan de jubilación basado en prestaciones definidas al que se tiene derecho al completar una carrera profesional segura y en gran medida predecible con un mismo empleador”. *Ibid.*, p. 1.

¹⁶ Se considera como formas atípicas de empleo a las siguientes: “1) el empleo temporal, 2) el trabajo temporal a través de agencia y otras modalidades contractuales que vinculan a varias partes, 3) las relaciones de trabajo ambiguas y 4) el trabajo a tiempo parcial”. *Ibid.*, p. 2.

¹⁷ Altvater y Mahnkopf, *La globalización de la inseguridad*, p. 31.

les de ese conjunto heterogéneo de modalidades de empleo, como las diversas formas de flexibilidad y de perjuicios a los trabajadores antes señaladas, están inscriptas en la relación laboral que hoy se nos presenta como formal, regulada y protegida en Chile por el Código del Trabajo y el Estatuto Administrativo, según se trate de asalariados del sector privado o público respectivamente.

Una orientación central de este proceso ha sido destacada con todo fundamento por Thelma Gálvez al señalar que, al tiempo que el trabajo asalariado continúa “siendo la relación social básica”, la forma “normal” de empleo y “la referencia obligada de toda otra forma de trabajo”, el conjunto de estrategias flexibilizadoras de las relaciones de trabajo ha dado “como resultado desdibujar los límites entre asalariados e independientes”¹⁸. Si bien las distinciones siguen vigentes, esta disolución de límites se ha expresado y expresa en el desarrollo y extensión de modalidades de empleo en donde se combinan elementos de ambas categorías (desde trabajadores contractualmente dependientes con diversos grados de autonomía organizativa, hasta aquellos donde se mezcla una independencia contractual con una subordinación organizativa)¹⁹, pero también en la introducción de componentes, mecanismos y lógicas propios de la actividad independiente en la forma “normal” de empleo asalariado. Esta tendencia a mayores grados de autonomía, en contraposición a la subordinación directa del trabajador al capital –distintiva de la relación asalariada de la gran industria capitalista del siglo XX– es totalmente coherente, como veremos más adelante, con el desarrollo de estructuras y modelos sociales que le proporcionen al mercado sujetos con valores y disposiciones acordes a un orden de competencia. Desde la perspectiva neoliberal, esta dimensión moral y su modelo social están expresados en la empresa, cuya versión más simple, desde la ideología del emprendedor, es el trabajador independiente.

LA FRAGMENTACIÓN PRODUCTIVA Y LA FLEXIBILIDAD LABORAL

En una economía abierta al mercado externo, los precios y la competitividad están determinados y sometidos a las fluctuaciones del mercado internacional. Esto exige adecuar el mercado interno –precios, salarios y costos– a dichas flexibilidades. Es por ello que, ante el impacto de las fluctuaciones de los precios internacionales, la *competitividad* se enfrenta por medio de una reducción de costos, ajustando –flexibilizando– en el polo del trabajo de la relación de capital. Rafael Agacino identifica dos vías principales por los que se resuelve

¹⁸ Gálvez, *Para Reclasificar el Empleo*, pp. 7,10.

¹⁹ *Ibíd.*, pp. 18-19.

esta flexibilidad: la fragmentación productiva y la flexibilidad del mercado de trabajo²⁰.

En el modelo de acumulación flexible, el capital productivo se organiza combinando una *centralización* horizontal de diversas actividades productivas – mineras, forestales, financieras, etc.–, agrupadas en conglomerados o grupos económicos, con una *desconcentración* de la actividad productiva misma. Este proceso combinado, de centralización y desconcentración, fragmenta los circuitos productivos y modifica los procesos de trabajo, mediante la coordinación de una variedad de unidad productivas diferentes, organizadas en relación “a un capital hegemónico”, perteneciente a un conglomerado que controla el proceso productivo directamente, mediante la sub-contratación – la tercerización o externalización es un aspecto de ella –, o indirectamente, por medio del control de los flujos de comercio, “pudiendo movilizarse de una actividad a otra *externalizando los costos de ajuste*”²¹.

Al fragmentar el proceso productivo en múltiples pequeñas empresas, se conforman cadenas de producción y comercialización integradas en unidades productivas ordenadas jerárquicamente, desde grandes o medianas empresas legalmente constituidas, hasta su base, compuesta por eslabones con alto grado de informalidad e inestabilidad de pequeños talleres y/o trabajo a domicilio. Por medio de subcontrataciones, la empresa que subcontrata le encarga etapas o partidas completas de la producción de bienes y servicios²² a la empresa contratada y la producción se realiza en las dependencias de ésta. Sin embargo, a pesar de esta fragmentación, el circuito productivo se encuentra orgánicamente constituido y centralizado²³.

La tercerización o externalización, es un proceso que puede tener dos aspectos independientes, aunque no excluyentes: por una parte, se desactivan, total o

²⁰ Agacino, Rafael, “El capitalismo chileno y los derechos de los trabajadores”. *Cuadernos de Trabajo*. N° 9. 2001. pp. 1-49.

²¹ Agacino, Rafael, “Acumulación, distribución y consensos en Chile”. *Archivo Chile. Centro de Estudios Miguel Enriquez (CEME)*. 1994. p. 4.

²² Sobre la subcontratación de actividades o personas, como modalidad e indicador de la flexibilización externa utilizada por las empresas en Chile, consultar, Echeverría, Magdalena y López, Diego, *Flexibilidad laboral en Chile: las empresas y las personas*. Santiago, Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, 2004.

²³ De acuerdo a datos de la Fundación Sol, en “el trimestre marzo-mayo 2015 el 49,9% del total de ocupados presenta una inserción endeble, es decir, un tipo de empleo donde se vulnera algún principio de la relación laboral tradicional. Como es el caso de los subordinados independientes, a quienes se vulnera su condición contractual (al no reconocer su dependencia con el empleador), mientras se mantiene su subordinación laboral, esta categoría corresponde al 13,9% del total de ocupados”. Fundación Sol, *Informe Mensual de Calidad del Empleo (IMCE). Análisis de los microdatos liberados el 30 de junio de 2015 correspondiente al trimestre móvil Marzo-Mayo 2015. Informe Nacional*. 2015. p. 7.

parcialmente, sectores productivos, por lo que la empresa deja de *producir* para pasar a *comprar* a terceros los productos o servicios. También se puede dar por medio de la contratación de terceras empresas, que colocan dotaciones de trabajadores al interior de la empresa contratante para la realización de tareas específicas, como limpieza, vigilancia, transporte, mantenimiento, alimentación, etc.

También se da que un mismo holding se subdivide formalmente en múltiples unidades menores para efectos tributarios y laborales. Modalidades introducidas en Chile por medio del *Multirut*, que ha dado lugar a que trabajadores de una misma unidad productiva, pertenezcan a “empresas” diferentes, aunque todas del mismo holding. Esta forma de flexibilidad laboral, muy común sobre todo entre las grandes empresas del *retail*, tiene como efecto directo dividir a los trabajadores entre múltiples empresas, pero también, instaurar situaciones de competencia entre ellos, al existir negociaciones y remuneraciones diferenciadas según departamentos o equipos de trabajo entre una empresa-rut y otra.

La estrategia de la fragmentación productiva presenta una doble utilidad para el capital: al tiempo que mantiene su tasa de ganancia, debilita estratégicamente al sindicalismo clásico y a sus formas de organización²⁴. En cualquiera de sus modalidades, se disminuye el número de trabajadores, se fragmenta su fuerza y capacidad de negociación. Pero, también, en algunos casos cambian las relaciones sociales al reconvertir antiguos empleados en micro-empresarios, que ahora le venden a la empresa su servicio²⁵. La flexibilización del mercado de trabajo, asociada al objetivo de disciplinar la fuerza de trabajo, se ha llevado adelante por medio de sucesivas normas laborales que han flexibilizado la relación capital-trabajo, de modo de conferir a las empresas de elevados márgenes de movimiento en las relaciones laborales y, como contraparte, dotar con amplios márgenes de inestabilidad a la relación contractual²⁶.

²⁴ Agacino, “El capitalismo chileno y los derechos de los trabajadores”.

²⁵ En el *Informe para la discusión en la Reunión de expertos sobre las formas atípicas de empleo*, al proceder al examen de los datos relativos a trabajo temporal a través de agencia, se observa que para el caso de Chile, en base a datos de la Encuesta Laboral (Encla) 2011, “se constató que en un 15 por ciento aproximadamente de las empresas contratadas para la prestación de servicios, la mano de obra estaba formada, en parte o en su totalidad, por antiguos empleados de la empresa cliente”. Organización Internacional del Trabajo, *Las formas atípicas de empleo*, p. 17.

²⁶ Durante el gobierno de Ricardo Lagos, con la ley 19.759, se permitió aumentar la polifuncionalidad, liberando de exigir una especificidad en el Contrato de Trabajo. En el primer gobierno de Michel Bachelet, con la ley 20.123 se reguló la subcontratación laboral y el empleo transitorio. Si bien hizo responsables solidarios a las empresas mandantes respecto de los trabajadores subcontratados (pago de salarios, cotizaciones y condiciones de trabajo), permitió la subcon-

Estos procesos se han llevado adelante por medio de la aplicación de un conjunto de técnicas flexibles de gestión de personal a nivel empresarial, tales como: a) la flexibilidad funcional, de contrato, polivalencia o polifuncionalidad, que permite a la empresa poder reubicar con rapidez a los trabajadores entre diferentes actividades y tareas, de modo de hacer frente a cambios en el mercado; b) la flexibilidad numérica o de las plantas, que tiene relación con los procesos de tercerización o externalización antes vistos, y permite a las empresa poder modificar de forma ágil y sin mayores gastos, su planta de trabajadores por medio de la contratación de fuerza de trabajo con modalidades de contratación diferentes al de contrato de larga duración, “flexibilizando tanto la entrada (contratación temporal, a tiempo parcial, subcontratación, trabajadores autónomos) como la salida de los trabajadores (externalización de funciones)”²⁷, con un aumento de la planta variable; c) la flexibilización financiera o de salarios, con una disminución de los salarios bases y un aumento de los variables, (pagos basados en competencias, en evaluación de desempeños, comisiones, bonos por productividad y producción), orientada a hacer relativamente más dependiente el salario total de los niveles de producción²⁸ y que tiende a aumentar “la intensidad del trabajo y la producción de diferencias entre los trabajadores al establecer compromisos individuales y pagos individuales”²⁹.

Como bien se observa desde la OIT³⁰, la segmentación del mercado de trabajo apunta a un reparto desigual de los riesgos en lo relativo “al desempleo y la seguridad de los ingresos”, tanto entre trabajadores con empleos permanentes y no permanentes, como también entre éstos últimos y los empleadores, al ser aquellos el eslabón más débil al momento de los ajustes económicos.

LA PRODUCCIÓN DEL TRABAJADOR FLEXIBLE

La aplicación de estas estrategias flexibilizadoras ha tenido consecuencias directas en la subjetividad de los trabajadores. Por una parte, han hecho desa-

tratación permanente de trabajadores sin restricciones y no hizo exigible el principio de igual salario por igual tarea para trabajadores subcontratados.

²⁷ Gálvez, *Para Reclasificar el Empleo*, p. 14.

²⁸ Arancibia Fernández, Freddy, “Flexibilidad laboral: elementos teórico-conceptuales para su análisis”. *Revista Ciencias Sociales*. N° 26. 2011. p. 45.

²⁹ Gálvez, *Para Reclasificar el Empleo*, p. 14.

³⁰ De acuerdo al informe de la OIT, producto de la segmentación del mercado de trabajo, “una parte de ese mercado (su periferia menos protegida) se enfrenta a peores condiciones de trabajo y a una mayor inseguridad, y se ponen en peligro las transiciones de un segmento del mercado de trabajo a otro”. En: Organización Internacional del Trabajo, *Las formas atípicas de empleo*, p. 45.

parecer anclajes colectivos que durante décadas concurrieron a configurar la identidad de la clase obrera, tales como la empresa, el oficio y la profesión, quitando bases de sustentación al sindicalismo clásico y sus formas de organización y de acción. Pero, también es posible identificar otro conjunto de consecuencias sobre las formas de subjetivación. Con la instauración de la flexibilidad laboral como norma³¹ de la relación laboral en Chile, se traspasó al individuo la responsabilidad de su inclusión social por medio de la *gestión* de su propia empleabilidad³².

Los trabajadores sujetos a las diferentes estrategias flexibilizadoras, se caracterizan por puestos de trabajos temporales e inestables, y su articulación se establece a partir de competencias, saberes, experiencias y habilidades personales. Una de las modalidades que adoptó esta gestión organizacional, es la denominada *gestión por competencias*³³, alentada por los mentores del *management*, fenómeno ampliamente extendido en la actualidad en Chile, aunque con antecedentes previos. Estos antecedentes se remontan a la década de los ochenta, con el desarrollo de una elite empresarial que se caracterizó, entre otras cosas, por “una revolución managerial” y el desarrollo de managers identificados con una “visión economicista y un tipo de ‘management duro’, orientado a la métrica, el control y la eficiencia”³⁴ como estilos de gestión, cualidades vinculadas al predominio, hasta principios de los ochenta, de la vertiente neoliberal de la Escuela de Chicago.

Vicente Sisto recurre a la metáfora de *trabajador portafolio*³⁵, elaborada por

³¹ Por medio del Plan Laboral, un conjunto de prácticas que antes eran consideradas informales y vulneraban las normas laborales, se incorporan al derecho y se legitiman como prácticas, ahora, normales y legales. Se convierten en norma de la relación laboral.

³² Sobre este aspecto, la OIT observa que el uso “de modalidades de trabajo atípicas ha traspasado la responsabilidad de la formación y el perfeccionamiento profesional de las organizaciones a los propios trabajadores (Barley y Kunda, 2004). En general, cuanto mayor es la proporción de trabajadores empleados en modalidades de empleo atípicas en una organización, menor es la inversión que ésta realizará en la formación de esos trabajadores (Davis-Blake y Uzzi, 1993)”. Organización Internacional del Trabajo, *Las formas atípicas de empleo*, p. 44.

³³ Producto de la extensión del uso de formas atípicas de empleo y el consiguiente traspaso de la responsabilidad de planificar la carrera profesional de las organizaciones a los trabajadores, la OIT advierte que “la función de los servicios de recursos humanos se modifica y pasa de estar centrada en la formación y el perfeccionamiento profesional a especializarse en la identificación del conjunto de competencias que necesitan obtener del mercado y en conseguir esas competencias para la organización de manera eficiente y oportuna. Sin embargo, de ello puede derivarse un deterioro gradual de las competencias específicas de la empresa (Lepak y Snell, 2002)”. *Ibíd.*, p. 44.

³⁴ Undurraga, Tomás, “Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010: Antecedentes, preguntas e hipótesis para un estudio de redes”. *Working Paper*. ICSO-UDP. 2011. <http://www.icso.cl/wp-content/uploads/2011/03/Working-paper-elites-Tomas-Undurraga1.pdf>.

³⁵ Sisto, Vicente, “Cambios en el trabajo, identidad e inclusión social en Chile: desafíos para la investigación”. *Universum*. Vol. 24. N° 2. 2009. pp. 196-198.

Charles Handy –uno de los más importantes divulgadores de la cultura empresarial–, como expresión que permite describir y comprender las características del nuevo trabajador. Trabajador móvil, que lleva consigo, en su portafolio, las competencias por medio de las cuales se vende en el mercado de trabajo. El trabajador, de este modo, se constituye en un gerente de sí mismo, en un administrador de su inversión, en un bien accionario que debe estar en constante valorización para ser competitivo en el mercado, para estar en condiciones de *empleabilidad*.

La dimensión disciplinaria y coactiva de las diversas estrategias de flexibilización laboral y productiva³⁶, radicó en hacer recaer en el individuo aislado “todo el peso de la complejidad y de la competencia (...)”³⁷, la responsabilidad de planificar su carrera laboral y las culpas ante los fracasos personales. Es claro, que estas técnicas y dispositivos disciplinadores de la fuerza de trabajo, han operado y operan de modo diferente según las diversas posiciones que cada uno ocupa al interior de la empresa y según los tamaños de éstas. Hacia adentro de la empresa, este “*modelo flexible de recursos humanos*” se expresa en distintos tipos de relaciones contractuales, desde el personal fijo “más cercano a la propiedad empresarial”, pasando por el “núcleo profesional”, con una relación laboral más estable, pero flexibilizados salarial y funcionalmente, con una cultura “más de socios que de empleados”, hasta “un anillo periférico de trabajadores que aportan flexibilidad numérica”, sujetos a las variaciones del mercado³⁸. Hacia afuera de la empresa, un grupo externo, subcontratados sin relación laboral, independientes encadenados y subordinados, trabajadores a domicilio, donde la autoexplotación de los trabajadores y trabajadoras, encubiertas en la figura de la micro-empresa o micro-emprendimiento, se traduce

³⁶ De acuerdo a Richard Sennet, el fin del trabajo estable en el “nuevo capitalismo” ha tenido consecuencias significativas sobre la identidad personal –el carácter– de los individuos. Entre los partidarios del “nuevo capitalismo”, se piensa que las experiencias “no rutinarias” estimulan la innovación frente a circunstancias cambiantes bajo el deseo personal de libertad. Pero detrás de esta creencia, para Sennet se encuentra una nueva estructura de poder y control que no estimula la creación de condiciones de liberación. A dicha estructura se le ha llamado “flexibilidad”, cuyos elementos constitutivos son: la reinención discontinua de las instituciones, la especialización flexible de la producción y la concentración sin centralización del poder. “En la actualidad, reflexiona Sennet, el término flexibilidad se usa para suavizar la opresión que ejerce el capitalismo. Al atacar la burocracia rígida y hacer hincapié en el riesgo se afirma que la flexibilidad da a la gente más libertad para moldear su vida. De hecho, más que abolir las reglas del pasado, el nuevo orden implanta nuevos controles, pero estos tampoco son fáciles de comprender”, en Sennet, Richard, *La Corrosión del Carácter: Consecuencias personales en el nuevo capitalismo*. Barcelona, Anagrama, 2000, pp. 9-10.

³⁷ Laval, Christian y Dardot, Pierre, *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona, Gedisa, 2013, pp. 342-347.

³⁸ Gálvez, *Para Reclasificar el Empleo*, p. 14.

en jornadas de trabajo interminables, ausencia de toda forma de protección social e ingresos que rondan la supervivencia³⁹.

Una tendencia que refuerza este modelo flexible de recursos humanos, es el creciente distanciamiento entre los ingresos de la clase obrera y los de los sectores medios. Martínez y León⁴⁰ comprueban que entre 1971 y 1995, mientras las categorías de la primera disminuyen casi a la mitad su participación en la fracción de ingresos medios-altos (del 42% al 23%), se duplica su participación en el 20% más pobre de la población (de un 8% pasan a un 17%). En cambio, si en 1971 un 46% del estrato de ingresos medio-altos provenía de los sectores medios, en 1987 y 1995 representaban un 54% y un 59% respectivamente. Una constatación similar efectúa Osvaldo Larrañaga⁴¹, en base a datos provenientes de la Encuesta de Ocupación del Departamento de Economía de la Universidad de Chile para la ciudad de Santiago. El salario relativo, que surge de la relación entre el salario de los trabajadores con educación terciaria y de los trabajadores con educación básica, que en el período 1970-1973 era de 4,06 –su menor valor desde 1958, cota inferior del estudio–, a partir de 1974 evidencia una creciente diferenciación: en los períodos 1974-1981, 1982-1986 y 1987-1990 se ubica respectivamente en 4,62, 5,50 y 6,43.

En este contexto, estos dispositivos encontraron un dominio de aplicación y una adhesión más amplia en el mundo profesional. Quienes, además, asumieron el discurso del *management* como cierto, en la medida que se vieron envueltos en estructuras empresariales organizadas según estas modalidades, y fueron formados en –y sometidos a– las exigencias tanto de considerar la acumulación de recursos y la posición social como resultado de decisiones y esfuerzos personales, como a asumir los fracasos como responsabilidades personales. Sin embargo, la creciente diferenciación salarial entre trabajadores profesionales y no profesionales permitió a los primeros compensar estas exigencias y, a su vez, se convirtió en un indicador, en términos de Foucault, del mercado como ámbito de veridicción de la práctica gubernamental⁴². En este caso, como lugar de veracidad de un discurso que aseguraba que, con la flexibilización del mercado de trabajo inducida por el Plan Laboral, los trabajadores podrían negociar “sus remuneraciones con el empleador, sobre la base

³⁹ Henríquez, Helia, Cárdenas, Ana y Selamé, Teresita. *Trabajo a domicilio en el siglo XXI. Tres miradas sobre el teletrabajo*. Cuaderno de Investigación N° 26. Dirección del Trabajo, Departamento de Estudios, 2005, p. 8; Echeverría y López, *Flexibilidad laboral en Chile*.

⁴⁰ León, Arturo y Martínez, Javier, “La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX”. *Serie Políticas Sociales*. N° 52. Agosto de 2001.

⁴¹ Larrañaga, Osvaldo, “Distribución de Ingresos en Chile: 1958-2001”. *Documento de Trabajo*. N° 178. 2001.

⁴² Foucault, *Nacimiento de la Biopolítica*, pp. 44-67.

del valor que tienen sus aportes a la empresa”⁴³ y que éstas, mejorarían según sea su “capacidad, entrenamiento o especialización...”⁴⁴

La flexibilización laboral no sólo apuntó a crear un entorno laboral inestable, dominado por la incertidumbre y la adaptabilidad a las fluctuaciones del mercado internacional sino, también, y en relación a ello, contribuyó a la elaboración de lo que Foucault denominó el *empresario de sí mismo*, al exigir de cada uno una relación consigo mismo en tanto bien en constante proceso de valorización para ser competitivo en el mercado laboral. La apropiación del capital cultural institucionalizado (Bourdieu) se convirtió en una poderosa fuente de distinción y diferenciación social al interior de la ya de por sí heterogénea categoría social de los asalariados, y en un enérgico incentivo para la naturalización de las jerarquías y desigualdades sociales, según los méritos individuales asociados al valor del título académico obtenido. Las lógicas de la competitividad generalizada y de la figura del sujeto como propietario de un capital humano parecían encontrar asidero, para los sectores medios, en la cada vez mayor brecha salarial que los separaba del resto de los trabajadores. Por otra parte, esta ratificación y exacerbación del ideal meritocrático en el sentido común de los sectores medios, permitió forjar la susceptibilidad necesaria para tornar legítimo el ejercicio de la dominación de una minoría, que fundaba y justificaba su accionar en credenciales académicas, en un saber-poder autoritario que negaba toda posible alternativa.

LA INSTAURACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD Y EL INTERÉS EMPRESARIAL EN LAS RELACIONES LABORALES

La puesta en marcha del Plan Laboral, con la promulgación en 1979 de los Decretos Ley 2.756 sobre organizaciones sindicales y 2.758 sobre negociación colectiva, que diera forma al Código del Trabajo de 1987, como aquellos consagrados en la Constitución del 80 y en los decretos de 1981 –Ley 18.018 que modificó el D.L. 2.200 de 1978 sobre contrato de trabajo y de protección a los trabajadores–, tuvo como objetivo arrasar con las conquistas logradas por los trabajadores a lo largo del siglo XX y, sobre todo, consolidar legalmente la extensión y profundización del predominio del capital sobre el trabajo, aspecto central de la “revolución” capitalista impulsada por el bloque de poder.

El Plan Laboral se estructuró sobre cuatro ejes centrales⁴⁵, vigentes al día de

⁴³ Piñera, José, *La revolución laboral en Chile*. Santiago, Zig-Zag, 1990, p. 49.

⁴⁴ José Piñera, en Revista Ercilla. N° 1979. 24 de enero de 1979, citado en: Vergara, Pilar, *Auge y caída del neoliberalismo en Chile*. Santiago, FLACSO, 1985, nota 136, pp. 219-220.

⁴⁵ Salinero, Jorge, Rozas, María y Tapia, Andrés, *Veinte años de afiliación sindical y de negocia-*

hoy: a) en lo referente a la negociación colectiva⁴⁶, su limitación exclusiva a nivel de empresa y la negación de su ejercicio, y por lo tanto de la huelga legal, a importantes sectores de trabajadores; b) en cuanto al derecho de huelga, su desnaturalización al ubicarla al final de la negociación colectiva y sólo para trabajadores que participan de la negociación colectiva reglada, y al permitir el reemplazo de trabajadores en huelga; c) en lo concerniente al sindicalismo, su debilitamiento al estimular el paralelismo organizacional con la incorporación de los grupos negociadores y limitar la eficacia de los contratos colectivos sólo a aquellos trabajadores que fueron parte de la negociación; d) en cuanto a una cultura individualista, su producción y reproducción al privilegiar la negociación individual por sobre la colectiva⁴⁷ y al centrar la preocupación del sindicato a lo sucedido en la empresa. Estas disposiciones, en su mayoría, están en contradicción con normas de la OIT, particularmente en relación a la libertad sindical y los derechos a huelga y a negociación colectiva⁴⁸.

Entre los objetivos explícitos de estas reformas, se encontraban la modificación del sistema de relaciones laborales en detrimento de los trabajadores, por medio de restricciones severas a sus organizaciones y marcos de acción, y la institucionalización de un sindicalismo frágil y fragmentado⁴⁹. Pero, también, la legalización de las diversas formas de flexibilización laboral como nueva norma de las relaciones laborales, transfiriendo al individuo la responsabilidad de su inclusión social a través de la gestión de su propia empleabilidad.

Como bien advierte Karina Narbona⁵⁰, el Plan Laboral, con la “regulación más rígida y prohibitiva” que ejerció en el campo del derecho colectivo del trabajo,

ción colectiva en Chile. Problemas y desafíos. Cuaderno de Investigación N° 29. Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, 2006; Durán, Gonzalo y Kremmerman, Marco, “Sindicatos y Negociación Colectiva. Panorama Estadístico Nacional y Evidencia Comparada”. *Fundación Sol.* 2015.

⁴⁶ Hasta la fecha, Chile no ha ratificado el Convenio N° 154 de la OIT de 1981 sobre promoción del derecho a la negociación colectiva

⁴⁷ En el período 1990-2004, la gran mayoría de los trabajadores estableció relaciones contractuales individuales en el sector privado: 8,2 de cada 10 trabajadores en 1992, año de mayor cantidad de trabajadores cubiertos por instrumentos colectivos (18,2%); y 9,6 de cada 10 en 2004, al final de la serie. En: Salinero, Jorge, Rozas, María y Tapia, Andrés, *Veinte años de afiliación sindical y de negociación colectiva en Chile*, pp. 92-93.

⁴⁸ Sobre los Convenios de la OIT que vulnera la legislación laboral chilena y las recomendaciones realizadas al Estado de Chile por el Comité de Libertad Sindical y la Comisión de Expertos de la OIT, consultar: Caamaño, Eduardo. “La Negociación colectiva en el Derecho del Trabajo chileno. Un análisis en ambiente comparado y según estándares OIT”. Valparaíso, enero de 2008. Disponible en: <http://www.escuelasindical.org>.

⁴⁹ Córdova, Lorena, “Relaciones laborales y el proceso de reformas laborales”. Tesis para optar al grado de Magister en Ciencias Sociales con mención en Sociología de la Modernización, Universidad de Chile, 2005; Narbona, Karina, “Antecedentes del modelo de relaciones laborales chileno”. *Fundación Sol.* 2014.

⁵⁰ Narbona, “Antecedentes del modelo de relaciones laborales chileno”, p. 22.

al tiempo que cuestiona “el relato simple que entiende el neoliberalismo como mera retracción del Estado”, da cuenta que la presencia del Estado se fortalece en su tarea de establecer un marco institucional favorable para el desarrollo del orden de mercado. Bajo el precepto de desregular el mercado de trabajo, se procede a su regulación por medio de acciones reguladoras y de marco, con la finalidad que Foucault⁵¹ les atribuye: de una parte, se dirigen a suprimir los obstáculos que entorpecen el desarrollo de los negocios, por medio del despliegue de un poder interventor directo sobre las prácticas colectivas y formas de organización de los trabajadores que afecten el libre juego del mercado, expresado en la rígida y detallada regulación de las instituciones jurídico laborales (negociación colectiva y derecho a huelga)⁵². Por otra parte, apuntan a crear las condiciones jurídicas para el desarrollo del orden de la competencia, es decir, intervenir al interior de la relación laboral de modo tal que el conjunto de mecanismos competitivos pueda cumplir el papel regulador de las relaciones sociales, por medio, por ejemplo, del incentivo a la negociación individual sobre la colectiva y de la creación de espacios contractuales diferentes para trabajadores que comparten responsabilidades, obligaciones y competencias, como se ha argumentado en apartados anteriores.

La *modernización laboral*, en palabras de quien lo elaboró, José Piñera⁵³, se constituiría en “una parte clave de un modelo económico y social fundado en la libertad de las personas”, siendo, según su justificación, la *libertad para elegir*, junto a la *democracia*, los pilares básicos de las leyes contenidas en el Plan Laboral. La estrategia de promoción de la “libertad de elegir”, se inscribía, en lo que Laval y Dardot⁵⁴ denominan el horizonte de las estrategias neoliberales de “dirigir indirectamente la conducta de los hombres”, como dimensión de una gobernabilidad en el que la disciplina se redefine “como técnica de gobierno propia de la sociedad de mercado”.

La estrategia contenida en el Plan Laboral consistió en la creación de situaciones de mercado al interior de las relaciones laborales, de modo de *obligar a los trabajadores a elegir* por medio de la instauración de situaciones de competencia. En palabras de José Piñera:

⁵¹ Foucault, *Nacimiento de la biopolítica*, pp. 169-174.

⁵² En términos de derecho comparado, la excesiva regulación del ejercicio de la huelga, convierte al régimen jurídico chileno como uno de “los más intervencionistas en la tradición jurídica continental”. Asimismo, no se encuentran en otros sistemas normativos de las relaciones laborales, normas que restrinjan de forma tan explícita como en Chile las materias de negociación colectiva. Caamaño, *La Negociación colectiva en el Derecho del Trabajo chileno*.

⁵³ Piñera, *La revolución laboral en Chile*, p. 47.

⁵⁴ Laval y Dardot, *La nueva razón del mundo*, pp. 217-218.

“(...) el sistema diseñado por el Plan Laboral hace jugar libremente los intereses, aspiraciones y conveniencias que puedan tener empleadores y trabajadores. Los hace jugar libremente, pero sin perder de vista la disciplina del mercado. El ideal es que nadie salga perdiendo, que la remuneración de los trabajadores no esté por debajo de la productividad que ellos tienen como equipo en la empresa y que, a su vez, el costo de la mano de obra no termine siendo encarecido artificialmente para el empleador”⁵⁵

No es errado interpretar, que el objetivo del Plan Laboral fue hacer del mercado de trabajo un mercado más conforme al modelo de la entera competencia, con el objetivo de disciplinar la mano de obra someténdola a los imperativos de la rentabilidad empresarial. Al constreñir la negociación colectiva al objetivo de lograr “una equivalencia entre remuneraciones y productividad”⁵⁶, al tiempo que se le deniega la función distributiva que el derecho laboral internacional le reconoce y se garantiza el crecimiento continuo de las ganancias del empresario a expensas de los trabajadores, se buscó interiorizar en los trabajadores el interés de la empresa como interés propio y adecuar sus conductas según las normas de eficacia productiva y de rendimiento individual.

Esta disciplina del mercado, que pretende ajustar la conducta de los trabajadores en base al cálculo individual y a las exigencias de resultados cada vez más elevados, se complementó con la instauración de situaciones de competencia entre los trabajadores tanto al interior de la empresa como entre empresas. En base al principio de la libertad sindical, se habilita el paralelismo organizacional y de negociación colectiva, entre grupos negociadores y sindicatos y entre los propios sindicatos, de existir más de uno en la misma empresa. Así, se introducen las lógicas de la competitividad, esencia de la economía de mercado, entre sindicatos que negocian y entre grupos o equipos de trabajadores que “desarrollan un oficio, una experiencia que resulta más valiosa en la empresa”. Pero, también, al situar la negociación colectiva en el ámbito de la empresa, se estimula la competencia entre “trabajadores y empresarios de una misma empresa versus los de otras que compite con ellos, lo que es funcional a una economía de libre mercado”⁵⁷.

Este conjunto de acciones, más que a la desregulación del mercado de trabajo,

⁵⁵ Piñera, *La revolución laboral en Chile*, p. 49.

⁵⁶ *Ibíd.*, p. 49.

⁵⁷ *Ibíd.*, p. 50.

tendieron a su regulación, con el propósito de modificar el comportamiento de ocupados –y también de los desocupados– al trasladar a los trabajadores la responsabilidad de su propia empleabilidad y el nivel de sus remuneraciones. Cada cual debía “gestionar” la relación con el valor de su fuerza de trabajo y esta relación fue cada vez más objeto de *gestión*, de *inversión* y de *desarrollo*.

Para Christian Laval y Pierre Dardot⁵⁸, con esta mutación del trabajo, adviene el momento de “sustituir el contrato salarial por una relación contractual” entre “empresas de sí mismo”. Todas las actividades de los individuos pasan a ser pensadas “como un *proceso de valorización de sí*”. Como resultado de la diversidad de tipos de relaciones contractuales que produce y reproduce el propio *modelo flexible de recursos humanos*, el desarrollo de estas disposiciones en los trabajadores es heterogénea, tanto al interior de las empresas como entre ellas. Sin embargo, se puede inferir que la tendencia a desdibujar los límites entre asalariados e independientes”, resultado del conjunto de dispositivos flexibilizadores de la relación laboral, es un consistente estímulo en cada individuo a considerar ciertas dimensiones de su relación (remuneraciones, movilidad en el empleo, desarrollo de la carrera laboral, condiciones de trabajo) como resultado de disposiciones semejantes a las del emprendedor, el *entrepreneurship*, el hombre-empresa del neoliberalismo austriaco.

Estas acciones, además, dan cuenta que la construcción de un orden de mercado no tiene nada de espontáneo ni natural, sino que depende en todo momento de acciones políticas deliberadas e instituciones jurídicas, que permitan la creación de un marco institucional particularmente adecuado a una economía de competencia⁵⁹. Como bien advierte Foucault⁶⁰, no se trata de un gobierno

⁵⁸ Laval y Dardot, *La nueva razón del mundo*, p. 339.

⁵⁹ Entre las instituciones reguladoras de los mercados, se crea en 1981 la Superintendencia de Administradora de Fondos de Pensión, que en 2008 pasa a constituirse en la Superintendencia de Pensiones; el Fondo Nacional de Salud (FONASA) cumplió entre 1981 y 1990 la función de fiscalización de las ISAPRES, en 1990 se crea la Superintendencia de ISAPRES y en el 2005 su sucesora legal, la Superintendencia de Salud. En lo que respecta a instituciones de defensa de la libre competencia, en diciembre 1973 se promulga el Decreto Ley N° 211, que tiene por objetivo “promover y defender la libre competencia”, el cual da origen a la Fiscalía Nacional Económica, cuya misión es proteger y promover la libre competencia en los mercados productivos. La Concertación hace su aporte a la institucionalidad de la libre competencia, con la creación en 2003 del Tribunal de la Libre Competencia. Entre las instituciones que estimulan la competencia y la regulación de las conductas en la lógica de la valorización de capital, se encuentra el Programa de Evaluación de Rendimientos (PER), conducido por la Universidad Católica, antecedente del Sistema de Evaluación de la Calidad de la Educación (SECE), creado en 1985, y del SIMCE (Sistema de Medición de la Calidad de la Educación) instituido en 1988, el cual pasa a ser el sistema de evaluación de la actual Agencia de Calidad de la Educación. Instituciones de vieja data, como el Tribunal Constitucional y el Consejo de Defensa del Estado, fueron redefinidos en línea con la nueva institucionalidad neoliberal.

⁶⁰ Foucault, *Nacimiento de la Biopolítica*, pp. 179-180.

económico sino de “un gobierno de sociedad”, donde el objetivo y el blanco de la acción gubernamental es la sociedad en su conjunto, acción que transcurre sobre dos ejes: la formalización de la sociedad según el modelo de la empresa y la creación de un orden jurídico para una sociedad regulada según una economía de competencia.

EL SUJETO FLEXIBLE, ARQUETIPO DEL MODELO DE TRABAJADOR NEOLIBERAL

En el marco del nuevo modelo de acumulación de capital, la estabilidad laboral y la empresa como fuente predominante de constitución de identidad, se vieron diluidas producto de la fragmentación productiva y de las diversas formas de flexibilización en el empleo de la fuerza de trabajo según los intereses del capital. El nuevo sujeto flexible, adaptable a los cambiantes “humores” del mercado tanto local como internacional, desestructurado como sujeto colectivo e individual y despojado de todo anclaje identitario, es el arquetipo, en tanto ideal a conseguir, del tipo de trabajador e individuo del nuevo paradigma productivo. Susana Murillo⁶¹ afirma que en el nuevo paradigma productivo consolidado en los setenta, junto a la “*integración de todos los procesos, productos y sujetos al mercado*”, la flexibilidad se afianza como otro de sus rasgos sobresaliente. Frente a las formas de organización de la producción y del trabajo, a las normas e instituciones formales que brindaban cierta seguridad y estabilidad a los trabajadores, la flexibilización de todas las relaciones sociales surge como la respuesta (ofensiva) del nuevo paradigma productivo para las, ahora, consideradas rígidas y obstáculos a la efectiva acumulación de capital. La flexibilidad de los procesos de producción, de los productos y de las relaciones laborales, exige sujetos flexibles, sustraídos de toda identidad colectiva firme.

Flexibilización de las relaciones sociales e informalización del trabajo, del dinero y de la política fueron fenómenos concurrentes, que hicieron de la vida algo poco confiable e inseguro⁶². Ambos fenómenos, de flexibilización e informalización, fueron formalizados en la legislación laboral promulgada en dictadura por medio de la normalización de relaciones laborales, que en el modelo previo eran consideradas informales (tipos de contratación y de empleo) y con una serie de restricciones a los derechos laborales de índole colectivo, tal como vimos recientemente.

⁶¹ Murillo, Susana, *Posmodernidad y Neoliberalismo. Reflexiones críticas desde los proyectos emancipatorios de América Latina*. Buenos Aires, Ediciones Luxemburg, 2012, pp. 78-79.

⁶² Altwater y Mahnkopf, *La globalización de la inseguridad*.

Cierto es, que este sujeto flexible ira mutando a lo largo del tiempo. Sobre la base de las diversas estrategias flexibilizadoras implementadas en dictadura y de una sociedad regulada según el principio de la competencia, a partir de los noventa y con mayor énfasis a partir del presente siglo, el ideal de que cada individuo se gobierne como una empresa, es decir, de la generalización de las diversas “formas ‘empresa’ (...) dentro del cuerpo social”⁶³, se estimula a través de la figura del emprendedor y de una cultura del emprendimiento, cuyo florecimiento y extensión se asumen como indicadores de desarrollo económico y modernización⁶⁴. La imagen de Chile como país de emprendedores, es una proyección ideológica que no deja de tener asidero en las múltiples iniciativas desplegadas desde la sociedad civil y la sociedad política, desde instituciones oficiales y privadas, nacionales e internacionales, que estimulan y celebran el “espíritu” emprendedor de los chilenos⁶⁵. Eufemismo que encubre una de las dimensiones que adoptaron los procesos de flexibilización y de informalización: la extensión de la economía informal, donde los ingresos varían según el capital social, cultural y económico de los individuos, conformando para amplias capas de la población una economía de subsistencia que se combina con relaciones formales de ocupación y de trabajo familiar no remunerado. En el individuo emprendedor, arquetipo del individuo neoliberal a partir de los noventa, se combinan los fenómenos de flexibilización y de responsabilización individual de los propios riesgos iniciados en los setenta, con la disolución de la relación laboral en una relación de “auto-explotación”, asociado al fenotipo de la “pequeña empresa”, del “pequeño empresario” -“el empresario de sí mismo”-, el que se debe procurar su propio sustento y/o negociar individualmente sus condiciones de trabajo y salariales⁶⁶.

⁶³ Foucault, *Nacimiento de la biopolítica*, p. 189.

⁶⁴ En su Mensaje Presidencial del 21 de mayo de 2006, la Presidenta Michelle Bachelet presenta las “cuatro grandes transformaciones que impulsará” su gobierno, con el objetivo de “llegar al 2010 con un país más moderno, integrado y desarrollado”. A la de innovación y el emprendimiento, se le asigna la función de constituir “una nueva política de desarrollo para el crecimiento”. Bachelet, Michelle, “Mensaje Presidencial. 21 de mayo de 2006”. p. 3. http://www.camara.cl/camara/media/docs/discursos/21mayo_2006.pdf.

⁶⁵ Sobre el tema, consultar: Larrain, Jorge, “A treinta años del Golpe Militar: cambios en la identidad chilena”. Richard, Nelly (ed.). *Revisar el pasado, criticar el presente, imaginar el futuro*. Santiago. ARCIS. 2004. pp. 143-158. También, pero desde la perspectiva del management, ver: Castillo, Alicia, “Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento”. INTEC-CHILE. 1999. <http://recursos.ccb.org.co/bogotaemprende/portalninos /contenido/doc2estadodelarteenlaensenanzadeemprendimiento.pdf>.

⁶⁶ De acuerdo a datos de la Encuesta CASEN 2011, del total del poco más de millón y medio de emprendedores existentes en Chile –definidos como quienes declaran trabajar como Patrón-Empleador o Trabajador por Cuenta propia–, los tres primeros quintiles concentraron el 42% de los emprendedores (en 2012, el quintil III quedaba definido en la brecha de ingresos de \$ 105.908 a \$ 167.879, mientras el sueldo mínimo se ubicaba ese año en los \$193.000). Los emprendedores de más bajo nivel educacional se ubican en los quintiles de menores ingresos. Si en el quintil V predomina el emprendimiento en establecimientos independientes, en el

LA MODERNIZACIÓN DE LA SOCIEDAD CHILENA O LA REGULACIÓN DE LA VIDA SOCIAL POR LAS LÓGICAS DEL MERCADO

Junto a la flexibilización de las relaciones sociales, la integración y sujeción de la producción, del trabajo y de los sujetos al mercado, contribuirán en la elaboración de una nueva subjetividad. Los procesos de privatización de instituciones, bienes y servicios públicos, junto a la mercantilización de derechos colectivos, como los de educación, salud y previsión social, significaron, en un primer nivel de análisis, extender las fronteras para la acumulación de capital a dominios considerados hasta entonces como excluidos de la apropiación privada según los criterios de la rentabilidad mercantil.

Con la implementación del programa de *modernización del capitalismo chileno*, se da un proceso gradual de disolución de los derechos de propiedad sobre lo común –a pensiones dignas brindadas por el Estado, al bienestar, a la salud pública, a la educación pública–, obtenidos luego de décadas de luchas sociales, en derechos de propiedad sobre mercancías, operándose la reducción de sujetos de derechos sociales a individuos que compran sus productos –educación, salud, previsión social– en el mercado. La mercantilización de cada vez más ámbitos de la vida social, otrora exentos de los criterios de rentabilidad mercantil, se tradujo en la conversión de necesidades sociales en necesidades mediadas por el dinero y la valorización del capital.

La importancia de este conjunto de reformas radica, en que por medio de ellas se sientan las bases para la constitución de un orden de mercado y no ya sólo de una política económica de corte neoliberal, estableciendo paulatinamente mecanismos reguladores de la conducta de los chilenos, según los principios de la competencia generalizada y de la empresa como modelo de subjetivación. A mediados de los noventa, Norbert Lechner⁶⁷ advertía que la novedad de la actual sociedad de mercado radicaba en la regulación de la vida social –la sociabilidad– por las lógicas mercantiles. Estos cambios, sostenía, eran indi-

quintil I el “emprendimiento” se realiza fundamentalmente en la vía pública o en medios de transporte, mientras en los quintiles II, III y IV lo hacen principalmente a domicilio. Información disponible en: “El perfil socioeconómico de los emprendedores en Chile”. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo-Emprende Chile. División de Estudios. Diciembre de 2012. De acuerdo a la Asech (Asociación de Emprendedores de Chile), según cifras del Ministerio de Economía, al 2012 “la mitad de los emprendedores de Chile son reemprendedores: el 52% de ellos ha realizado un negocio con anterioridad atravesando por un proceso de quiebra, de los cuales, el 26% tuvo que cerrar alguno de esos negocios por problemas económicos. De ese universo, el 64% no formalizó su término de actividades en el SII.” Asociación de Emprendedores de Chile, “Ley de Reemprendimiento. La segunda oportunidad de los emprendedores”. Santiago. Marzo de 2013, <http://www.asech.cl/wp-content/uploads/2014/04/Ley-de-Reemprendimiento.pdf?d86892>.

⁶⁷ Lechner, Norbert, “La política ya no es lo que fue”. *Nueva Sociedad*. N° 144. 1996. p. 4.

cativos de un desplazamiento de mayor envergadura: lo público se encuentra cada vez más determinado por el mercado que por la política. Son los criterios del mercado –competitividad, productividad, eficiencia– los que “establecen las medidas para las relaciones públicas”.

No es menos cierto, que esta determinación de lo público por el mercado estuvo precedida por el proceso de extensión del mercado a la vida social en los ochenta y, con ello, de la regulación de la sociabilidad por las lógicas mercantiles. Sin embargo, así como el neoliberalismo introduce un desplazamiento en el sentido que el liberalismo tradicional le asignaba a la competencia y al concepto del *homo economicus*, el consumidor y el consumo también adquieren nuevos énfasis en el orden de mercado. Para la ideología neoliberal, si las intervenciones proteccionistas del Estado tendían a la desresponsabilización de los individuos frente a sus actos, corresponde a cada cual hacerse absolutamente responsable de sí mismo⁶⁸. En el nuevo paradigma, es el consumidor, ya no el ciudadano-sujeto-de-derechos, el que debe proveerse en forma individual de todas las garantías que le permitan sobrevivir en la nueva sociedad de *riesgo*, transfiriendo al consumo nuevas funciones respecto del pasado⁶⁹. Por una parte, a través del consumidor se introduce la competencia como principal mecanismo de “responsabilización” y, a su vez, de exigencia a un cada vez mayor rendimiento de los trabajadores en las empresas. A partir de la aplicación de las reformas estructurales de los ochenta, se responsabilizó a cada individuo de sí mismo por medio de la gestión de sus propios riesgos en el mercado. Salud, educación y previsión social, no sólo devinieron en objetos de

⁶⁸ De acuerdo a datos de la Encuesta Nacional Bicentenario, realizada en forma conjunta por la Pontificia Universidad Católica de Chile y Adimark/GfK, ante la disyuntiva si “cada persona debería preocuparse y responsabilizarse por su propio bienestar” o si “el Estado debería preocuparse y hacerse responsable por el bienestar de las personas”, en 2014 un 44% de los encuestados se inclina por la primera y un 25% manifiesta su opinión a favor del Estado, retomando la tendencia registrada en 2006 (43% y 25%, respectivamente). En 2013, la primera había sufrido una disminución de 6 puntos, alcanzando el 38% y la segunda un aumento de 8 puntos, registrando un 33%. Información disponible en: <http://encuestabicentenario.uc.cl/>

⁶⁹ Un ensayo precursor sobre las nuevas funciones que adoptó el consumo en la sociedad de mercado chilena, lo constituyó *Chile Actual. Anatomía de un mito*, el primer bestseller del análisis social en los noventa, escrito por Tomás Moulian. La problemática del consumismo, emerge como una de las dimensiones más visibles del proceso de extensión progresiva de los límites de lo mercantilizable. Tomás Moulian advierte, que la dimensión consumista no es sino un placebo que “(...) compensa-corrige-metamorfosea el énfasis productivista. Esto significa que hace más vivible la sociedad del trabajo flexibilizado, de la subordinación del trabajo al capital (...)”. Pero, a su vez, observa que el consumismo, al tiempo que presenta una dimensión de placer-realización personal, también presenta un aspecto coactivo, al imponerse como mecanismo de disciplinamiento de la fuerza de trabajo a posteriori, vía el crédito a largo plazo. Es en esta doble cara, la del placer-realización personal y la de la dominación-subordinación a largo plazo, donde el consumismo, para Moulian, se constituye en un mecanismo eficaz de dominación social. Moulian, Tomás, *Chile Actual. Anatomía de un mito*. Santiago, LOM, 2002, pp. 83-122.

consumo –mercancías- que permitieron aventar estos riesgos sino, también, en medios de autoproducción de sí. Esta fue una segunda inflexión en el consumo y el consumidor, que estuvo íntimamente asociada a la innovación del neoliberalismo que Foucault conceptualiza como “empresario de sí mismo”.

Zygmunt Bauman observa, que en la sociedad de consumidores –que contrapone a la sociedad de productores, propia del régimen de acumulación fordista- el “propósito crucial y decisivo del consumo (...) no es satisfacer necesidades, deseos o apetitos, sino convertir y reconvertir al consumidor en producto, *eleva el estatus de los consumidores al de bien de cambio vendibles*”⁷⁰. El pasaje de la sociedad de productores a la de consumidores, suele ser representado como el triunfo final del “derecho del individuo a elegir libremente”. Así, cada miembro de esta “sociedad de consumidores se define, primero y ante todo, como un *homo eligens*”, el cual no debe ser confundido con el hombre que realmente elige, pues lejos de conducir a la emancipación humana, este pasaje da cuenta de “la conquista, anexión y colonización de la vida por parte de los mercados”⁷¹, que convierten a *productos y clientes* en bienes de cambio. Para Bauman, la tracción al consumo “se alimenta de la búsqueda individual de un óptimo valor de venta de sí mismo, el ascenso a una categoría diferente, escalar posiciones en algún ranking (...)”⁷².

Si bien podemos disentir en que el consumo, en esta nueva *sociedad líquida*, actúe con la omnipresencia y omnipotencia que Bauman le atribuye en su capacidad de convertir todo lo que toca en bien de cambio, es correcto admitir que en el marco de las inflexiones que el neoliberalismo les imprime a las lógicas mercantiles, el consumo sobrevino en herramienta medular en el proceso de autoproducción de sí mismo por medio de la movilización de diversos recursos.

Desde diferentes disciplinas y enfoques teóricos se ha sometido a crítica los supuestos teóricos, filosóficos y antropológicos en que se fundó el proceso de modernización del capitalismo chileno. También se han puesto en evidencia la verdadera naturaleza de clase de estas transformaciones estructurales; la falacia distributiva y de integración social que los justificaron; su carácter expropiador de la riqueza producida por los trabajadores; los efectos regresivos sobre las condiciones de vida de la población y el papel que desempeñan en la

⁷⁰ Bauman, Zygmunt. *Vida de consumo*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2011, p. 83.

⁷¹ *Ibíd.*, p. 89.

⁷² *Ibíd.*, p. 90.

producción y reproducción de las desigualdades sociales, económicas y culturales que atraviesan a la sociedad chilena.

A pesar de ellas, las lógicas mercantiles de la competencia generalizada como norma del vínculo social, del empresario de sí y del consumidor con sus nuevos énfasis, lenta, pero progresivamente, empiezan a regular la sociabilidad de los chilenos. La disciplina del mercado se impone con fuerza en las elecciones a los que se ven sometidos en los nuevos mercados. La inversión en previsión, en salud, la elección de dónde y qué estudiar, pasan a ser decisiones individuales guiadas, si bien no en toda su extensión ni en todo sentido, cada vez más por el cálculo individual y el valor que pueden aportar a la autoproducción como un bien en condiciones de empleabilidad, para un mercado cada vez más competitivo⁷³.

Cabe decir, que estas lógicas no se interiorizan ni actúan de igual modo entre los distintos grupos y clases sociales. Enfrentados en la sociedad de mercado a la obligación de elegir, en cada clase y grupo social las alternativas de elección fueron radicalmente diferentes, conformando conjuntos de opciones que estructuraron –y estructuran aún– espacios de diferenciación y distribución de los sujetos en esos espacios, reforzados por un proceso de modernización capitalista altamente selectivo, que combinó la exclusión de gran parte de la sociedad con la adquisición de patrones de consumo altamente sofisticados por parte de las clases medias y altas⁷⁴. En la estratificación social que genera esta distribución de las opciones, la formación personal devino la principal, sino ex-

⁷³ Son las lógicas que se promueven desde las páginas institucionales del Ministerio de Educación, como mifuturo.cl; en la del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE), dependiente del Ministerio de Trabajo y Previsión Social; en la de Chilevalora, de la Comisión Sistema Nacional de Certificación de Competencias Laborales, en funcionamiento desde 2009 e integrada por tres representantes de trabajadores (CUT), tres representantes de empleadores, tres del sector público (Ministerios de Educación, Trabajo y Economía) y una Secretaria Ejecutiva.

⁷⁴ En un informe presentado por el relator especial sobre el Derecho a la Educación, Kishore Singh, a la Asamblea General de las Naciones Unidas en diciembre de 2014, se ilustra, entre otros aspectos, la desigual distribución de la “obligación a elegir”: a) los criterios de elección de las familias en la selección de las escuelas para sus hijos varían según su situación socioeconómica. En las familias más pobres, los criterios de elección son los gastos bajos en matrícula, libros, etc., y la disponibilidad de ayuda financiera. Por su parte, las familias ricas privilegian “los niveles de logro de los estudiantes o el ambiente de la escuela”; b) la zona como limitación a la “realización de las preferencias” en la oferta educativa. Las familias más pobres privilegian el mercado educativo local, donde los estudiantes en escuelas de bajo rendimiento no suelen tener otras alternativas cercanas a su hogar. En cambio, las escuelas privadas de alto rendimiento se establecen en zonas donde las familias tienen recursos para pagarlas. Concluye que la “gente pobre de este modo se enfrenta con ‘elecciones’ obligadas que son fuente de desigualdades”, con lo cual “el aumento de la competencia y las políticas de ‘elección’ (...) son fuentes de segregación y discriminación”. En el Informe se hace una especial mención a Chile. Singh, Kishore, “El derecho a la Educación”. *Informe del Relator Especial sobre el derecho a la educación, Kishore Singh*. Asamblea General de las Naciones Unidas. 24 de setiembre de 2014.

clusiva, herramienta de movilidad social. A primera vista, esto no constituiría una diferencia respecto del modelo previo; sin embargo, la novedad radica en que ahora es un proceso continuo, que se desarrolla a lo largo de toda la vida y está asociado a las modalidades de flexibilización organizacional y productiva antes vistas, caracterizadas por puestos de trabajos temporales e inestables. Es decir, la educación –formal y no formal– se reconvierten en herramienta vital de la gestión de la propia empleabilidad, en inversión que valoriza al capital humano en la dinámica de la competencia generalizada.

Con las reformas estructurales de los ochenta, como bien lo advirtiera Norbert Lechner, estas lógicas mercantiles pasan a regular la sociabilidad y la conducta de los chilenos. La privatización de las universidades y los diversos sistemas de créditos, ideados en dictadura y perfeccionados durante los sucesivos gobiernos de la Concertación, convirtieron a la educación, además de un buen negocio para los grupos económicos y el sistema financiero, en una *inversión*, primero familiar y luego personal, para la gestión individual de los riesgos.

CONCLUSIONES

Contrariamente a lo sostenido por Hayek y la escuela neoliberal norteamericana, las reformas estructurales de los ochenta no fueron el resultado espontáneo de interacciones individuales, sino que respondieron a la decisión constitutiva de institucionalizar la económica de mercado, por medio de un ordenamiento legal que aseguró el funcionamiento de la lógica de la competencia. Por medio de leyes, decretos ley y decretos con fuerza de ley, se crearon mercados y situaciones de mercado donde antes no existían y, con ello, se puso a los chilenos en situaciones que los obligaron a la *libertad de elegir*, es decir, a manifestar sus capacidades de cálculo y a gobernarse ellos mismos como individuos *responsables*. Una vez creado los mercados y las situaciones de competencia, el marketing, la publicación de rankings, las instituciones que regulan sus actividades y velan por la libre competencia, las encuestas y estudios de mercado, hicieron un aporte sustantivo en la interiorización de los mecanismos del cálculo individual, como forma de guiar la conducta de los individuos.

En el ocaso de la dictadura, el neoliberalismo –como modelo de desarrollo y de acumulación de capital– ya era hegemónico al interior de la sociedad chilena. No existía un modelo capitalista alternativo, ni al interior del bloque de poder, que planteara algún tipo de fractura o disputa interbloque, ni en la oposición política –la Concertación–, en condiciones de disputar la conducción del futuro gobierno democrático, en el marco del proceso de transición establecido por

la dictadura y su Constitución. Las críticas de la Concertación al neoliberalismo *autoritario, monetarista y fundamentalista* de la Escuela de Chicago, se complementaban con un amplio consenso en torno de la continuidad del paquete de reformas estructurales que legitimaban y tornaban viable el proceso de acumulación de capital en el marco del modelo de desarrollo implementado. No estaba en discusión ni la continuidad del orden de mercado, ni los mecanismos de la competencia como norma del vínculo social, ni la figura de la empresa como modelo de subjetivación.

A diferencia del alto grado de cohesión política e ideológica y de la clara identidad de clase que se verificaba en las clases dominantes a fines de los ochenta, las clases subalternas evidenciaban los procesos de “fragmentación objetiva y descontinuidad subjetiva”⁷⁵. Ciertamente, que este cuadro de situación no fue el resultado *mecánico* de las transformaciones operadas en los procesos de valorización del capital. Complementario a ello, convergieron dos procesos que consolidaron las tendencias fragmentarias inscritas en el nuevo patrón de acumulación. Por un lado, un contexto de terror de Estado y de reformas que legalizaron y regularon dichas transformaciones. Por el otro, las privatizaciones de los sistemas previsionales, de salud y educación, como de las empresas de servicios de utilidad pública (electricidad, agua, transporte, comunicaciones, etc.), no sólo significaron una enajenación del patrimonio social a manos de los grandes grupos económicos nacionales y extranjeros, sino que, además, extendieron las lógicas de lo individual, de lo privado, de la competitividad, del empresario de sí mismo, del consumidor como árbitro de la competencia en el mercado y del consumo como medio de integración y resguardo individual de las garantías sociales, todas dimensiones inherentes a la relación social de capital, a ámbitos donde primaban lógicas vinculadas a lo colectivo y los derechos económico-sociales. Lenta, pero progresivamente, las lógicas de mercado se fueron asentando en el sentido común, para operar como mecanismos concurrentes a la conformación de un nuevo individuo, una nueva subjetividad y de legitimación del nuevo modelo.

Los procesos de reorganización de la producción y del trabajo, y de regulación de la vida social según las lógicas mercantiles, permitieron articular el interés general de la sociedad en torno de la relación de capital como razón social, sentando las bases para la construcción de los consensos que permitirían ampliar la hegemonía neoliberal, del interior del bloque de poder al conjunto de

⁷⁵ Agacino, “Hegemonía y contra hegemonía en una contrarrevolución neoliberal madura”.

las clases subalternas y su posterior consolidación durante el régimen democrático abierto en 1990.

BIBLIOGRAFIA

- Agacino, Rafael, "Acumulación, distribución y consensos en Chile". *Archivo Chile. Centro de Estudios Miguel Enríquez (CEME)*. 1994.
- Agacino, Rafael, "El capitalismo chileno y los derechos de los trabajadores". *Cuadernos de Trabajo*. N° 9. 2001.
- Agacino, Rafael, "Hegemonía y contra hegemonía en una contrarrevolución neoliberal madura. La izquierda desconfiada en el Chile post-Pinochet". *Documento de trabajo en Clacso*. Buenos Aires. 2006.
- Altvater, Elmar y Mahkopf, Birgit, *La globalización de la inseguridad: trabajo en negro, dinero sucio y política informal*. Buenos Aires, Paidós, 2008.
- Arancibia Fernández, Freddy, "Flexibilidad laboral: elementos teórico-conceptuales para su análisis". *Revista Ciencias Sociales*. N° 26. 2011.
- Asociación de Emprendedores de Chile, "Ley de Reemprendimiento. La segunda oportunidad de los emprendedores". Santiago. Marzo de 2013. <http://www.asech.cl/wp-content/uploads/2014/04/Ley-de-Reemprendimiento.pdf?d86892>.
- Bachelet, Michelle, "Mensaje Presidencial. 21 de mayo de 2006". p. 3. http://www.camara.cl/camara/media/docs/discursos/21mayo_2006.pdf.
- Bauman, Zygmunt. *Vida de consumo*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2011.
- Caamaño, Eduardo. "La Negociación colectiva en el Derecho del Trabajo chileno. Un análisis en ambiente comparado y según estándares OIT". Valparaíso, enero de 2008. Disponible en: <http://www.escuelasindical.org>.
- Castillo, Alicia, "Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento". INTEC-CHILE. 1999. <http://recursos.ccb.org.co/bogotaemprende/portalninos/contenido/doc2estadodelarteenlaensenanzadelemprendimiento.pdf>
- Córdova, Lorena, "Relaciones laborales y el proceso de reformas laborales". Tesis para optar al grado de Magíster en Ciencias Sociales con mención en Sociología de la Modernización, Universidad de Chile, 2005.
- Durán, Gonzalo y Kremmerman, Marco, "Sindicatos y Negociación Colectiva. Panorama Estadístico Nacional y Evidencia Comparada". *Fundación Sol*. 2015.
- Echeverría, Magdalena y López, Diego, *Flexibilidad laboral en Chile: las empresas y las personas*. Santiago, Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, 2004.
- "El perfil socioeconómico de los emprendedores en Chile". Ministerio de Economía, Fomento y Turismo-Emprende Chile. División de Estudios. Diciembre de 2012.

- Encuesta Nacional Bicentenario. Pontificia Universidad Católica de Chile – Adimark/GfK. 2006, 2013 y 2014. <http://encuestabicentenario.uc.cl/>.
- Fazio, Hugo, "Chile: Modelo de desarrollo e inserción internacional". *Historia crítica*. N° 13. 1997.
- Ffrench-Davis, Ricardo, "El modelo económico chileno en dictadura y democracia: mitos y realidades". *Asuntos Públicos*. N° 167. 2012.
- Foucault, Michel, *Nacimiento de la biopolítica*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2007.
- Fundación Sol, *Informe Mensual de Calidad del Empleo (IMCE). Análisis de los microdatos liberados el 30 de junio de 2015 correspondiente al trimestre móvil marzo-mayo 2015. Informe Nacional*. 2015.
- Gálvez, Thelma, *Para Reclasificar el Empleo: Lo Clásico y lo Nuevo*. Cuaderno de Investigación N° 14. Santiago, Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, 2001.
- Gramsci, Antonio, *Cuadernos de la cárcel*. Tomo 6. México D.F., Ediciones ERA-Universidad Autónoma de Puebla, 2000.
- Harvey, David, *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires, Amorrortu editores, 1998.
- Henríquez, Helia, Cárdenas, Ana y Selamé, Teresita. *Trabajo a domicilio en el siglo XXI. Tres miradas sobre el teletrabajo*. Cuaderno de Investigación N° 26. Dirección del Trabajo, Departamento de Estudios, 2005.
- Larraín, Jorge, "A treinta años del Golpe Militar: cambios en la identidad chilena". Richard, Nelly (ed.). *Revisar el pasado, criticar el presente, imaginar el futuro*. Santiago. ARCIS. 2004.
- Larrañaga, Osvaldo, "Distribución de Ingresos en Chile: 1958-2001". *Documento de Trabajo*. N° 178. 2001.
- Laval, Christian y Dardot, Pierre, *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona, Gedisa, 2013.
- Lechner, Norbert, "La política ya no es lo que fue". *Nueva Sociedad*. N° 144. 1996.
- León, Arturo y Martínez, Javier, "La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX". *Serie Políticas Sociales*. N° 52. Agosto de 2001.
- Montero, Cecilia, "El actor empresarial en transición". *Colección Estudios CIEPLAN*. N° 37. 1993.
- Moulian, Tomás, *Chile Actual. Anatomía de un mito*. Santiago, LOM, 2002.
- Murillo, Susana, *Posmodernidad y Neoliberalismo. Reflexiones críticas desde los proyectos emancipatorios de América Latina*. Buenos Aires, Ediciones Luxemburg, 2012.

- Narbona, Karina, "Antecedentes del modelo de relaciones laborales chileno". *Fundación Sol*. 2014.
- Organización Internacional del Trabajo, *Las formas atípicas de empleo. Informe para la discusión en la Reunión de expertos sobre las formas atípicas de empleo*. Ginebra, Departamento de Condiciones de Trabajo e Igualdad, 2015.
- Piñera, José, *La revolución laboral en Chile*. Santiago, Zig-Zag, 1990.
- Portantiero, Juan Carlos, *Los usos de Gramsci*. Buenos Aires, Grijalbo, 1999.
- Salinero, Jorge, Rozas, María y Tapia, Andrés, *Veinte años de afiliación sindical y de negociación colectiva en Chile. Problemas y desafíos*. Cuaderno de Investigación N° 29. Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, 2006.
- Sennet, Richard, *La Corrosión del Carácter: Consecuencias personales en el nuevo capitalismo*. Barcelona, Anagrama, 2000.
- Singh, Kishore, "El derecho a la Educación". *Informe del Relator Especial sobre el derecho a la educación, Kishore Singh*. Asamblea General de las Naciones Unidas. 24 de setiembre de 2014.
- Sisto, Vicente, "Cambios en el trabajo, identidad e inclusión social en Chile: desafíos para la investigación". *Universum*. Vol. 24. N° 2. 2009.
- Undurraga, Tomás, "Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010: Antecedentes, preguntas e hipótesis para un estudio de redes". *Working Paper*. ICSO-UDP. 2011. <http://www.icsoc.cl/wp-content/uploads/2011/03/Working-paper-elites-Tomas-Undurraga1.pdf>.
- Vergara, Pilar, *Auge y caída del neoliberalismo en Chile*. Santiago, FLACSO, 1985.

Recibido el 29 de junio de 2015

Aceptado el 26 de abril de 2016

