

ESTUDIOS PÚBLICOS

Nº 142

OTOÑO

2016

Rodrigo Cerda

Remuneraciones del sector público:
¿Mayores que en el sector privado?

**José Díaz,
Francisco Gallego
y Jeanne Lafortune**

Nacimientos fuera del matrimonio en la
historia de Chile: Algunos hechos estilizados

Magdalena Aninat

Visión y práctica de los aportes sociales
de los empresarios en Chile

Simona Forti

Totalitarismo, filosofía y biopolítica

Juan Manuel Garrido

Producción de conocimiento en la universidad

Pablo Ortúzar

Humanitarismo con rostro neoliberal
(*Free Market Fairness*, de John Tomasi)

Raphael Bergoing

Sobre las virtudes y los vicios de la economía
(*Economics Rules*, de Dani Rodrik)

Sobre “La diversidad política va a mejorar la
ciencia de la psicología social”, de Duarte et al.

Jorge Fábrega

La ceguera en las ciencias sociales

**Carlos Rodríguez-S.,
Cecilia Monge-B.**

Diversidad política e interdisciplina

ESTUDIOS PÚBLICOS

REVISTA DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Nº 142 otoño 2016

ESTUDIOS PÚBLICOS

REVISTA DE POLÍTICAS PÚBLICAS

www.cepchile.cl

Estudios Públicos es una revista académica y multidisciplinaria de políticas públicas, editada por el Centro de Estudios Públicos. Su finalidad es contribuir, desde una perspectiva tanto nacional como internacional, al conocimiento y debate sobre la justificación, diseño, ejecución y evaluación de políticas públicas.

La revista aparece trimestralmente en forma impresa y electrónica. Los trabajos publicados en la primera sección (bajo la denominación “artículo”) han sido previamente sometidos a por lo menos dos especialistas externos al CEP en un proceso de arbitraje ciego. Los textos publicados en *Estudios Públicos* son responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente la opinión de los editores ni del Centro de Estudios Públicos.

Las colaboraciones deben ceñirse a las normas para Presentación de Trabajos a *Estudios Públicos*. Los trabajos sometidos a consideración, así como los comentarios y correspondencia deben dirigirse a: *Estudios Públicos*, Monseñor Sótero Sanz 162, C. Postal 7500011 Providencia, Santiago, Chile, o ser enviados por email a: estudiospublicos@cepchile.cl.

© Centro de Estudios Públicos.

Está prohibida la reproducción total o parcial de los trabajos publicados. Toda reproducción debe contar con la autorización expresa del Centro de Estudios Públicos.

Print and online editions of *Public Studies*

The online edition of *Public Studies* is published on CEP's web site, www.cepchile.cl, and includes the papers in Spanish, and their abstracts both in Spanish and English. A number of papers and documents are also available in English in the online edition.

Indexación

Estudios Públicos está, entre otros índices, en *Clase* (Universidad Nacional Autónoma de México); *Handbook of Latin American Studies* (Biblioteca del Congreso de los Estados Unidos); *HAPI* (Universidad de California, Los Angeles); *International Political Science Abstracts* (International Political Science Association) y *PAIS International in Print* (OCLC).

Suscripciones

Pedidos directos al CEP. Monseñor Sótero Sanz 162. Santiago, Chile.

Email: mponce@cepchile.cl

Teléfono: 22328-2400. Fax: 22328-2440 (Formulario de suscripción en última página).

ISSN 0716-1115 edición impresa; ISSN 0718-3089 edición en línea.

Composición: Pedro Sepúlveda; *diagramación:* David Parra

Impreso en *Andros Productora Gráfica*.

Hecho en Chile / Printed in Chile, 2016.

Director responsable **Harald Beyer**

Editor **Ernesto Ayala**

Asistente editorial **Joaquín Trujillo**

Comité editorial

Enrique Barros

Universidad de Chile.
Centro de Estudios Públicos.
Santiago, Chile.

Antonio Bascuñán

Universidad Adolfo Ibáñez.
Santiago, Chile.

Dan Black

The University of Chicago.
Chicago, Estados Unidos.

Marcelo Boeri

Universidad Alberto Hurtado.
Santiago, Chile.

Andrés Bordalí

Universidad Austral de Chile.
Valdivia, Chile.

José Joaquín Brunner

Universidad Diego Portales.
Santiago, Chile.

Alejandro Jofré

Universidad de Chile.
Santiago, Chile.

Dante Contreras

Universidad de Chile.
Santiago, Chile.

Vittorio Corbo

Centro de Estudios Públicos.
Santiago, Chile.

Sofía Correa

Universidad de Chile.
Santiago, Chile.

Sebastián Edwards

University of California
Los Angeles (UCLA).
Los Angeles, Estados Unidos.

Cristián Eyzaguirre

Director de empresas.
Santiago, Chile.

Juan Andrés Fontaine

Libertad y Desarrollo.
Santiago, Chile.

David Gallagher

Centro de Estudios Públicos.
Santiago, Chile.

Francisco Gallego

P. Universidad Católica de Chile.
Santiago, Chile.

James Heckman

The University of Chicago.
Chicago, Estados Unidos.

Juan Pablo Illanes

Diario *El Mercurio*.
Santiago, Chile.

Fabián Jaksic

P. Universidad Católica
de Chile.
Santiago, Chile.

Felipe Larraín B.

P. Universidad Católica
de Chile.
Santiago, Chile.

Jorge Larraín

Universidad Alberto Hurtado.
Santiago, Chile.

Jari Lavonen

University of Helsinki.
Helsinki, Finlandia.

Beltrán Mena

P. Universidad Católica
de Chile.
Santiago, Chile.

Sonia Montecino

Universidad de Chile.
Santiago, Chile.

Juan Pablo Montero

P. Universidad Católica
de Chile.
Santiago, Chile.

Emilio Pacheco

Liberty Fund., Inc.
Indianápolis, Estados Unidos.

Óscar Parra

Universidad de Concepción.
Concepción, Chile.

Francisco Javier Pinedo

Universidad de Talca.
Talca, Chile.

Hans-Jörg Rheinberger

Max-Planck-Institut für
Wissenschaftsgeschichte.
Berlín, Alemania.

Carlos Rosenkrantz

Universidad de San Andrés.
Buenos Aires, Argentina.

Lucas Sierra

Universidad de Chile.
Centro de Estudios Públicos.
Santiago, Chile.

John B. Thompson

Cambridge University.
Cambridge, Inglaterra.

Mariano Tommasi

Universidad de San Andrés.
Buenos Aires, Argentina.

Sergio Urzúa

University of Maryland,
Maryland, Estados Unidos.

Arturo Valenzuela

Georgetown University.
Washington DC.
Estados Unidos.

Rodrigo Vergara

Banco Central.
Santiago, Chile.

PRESENTACIÓN DE TRABAJOS A *ESTUDIOS PÚBLICOS*

- *Estudios Públicos* selecciona los trabajos a publicar entre aquellos que han sido previamente admitidos para revisión y luego favorablemente informados. En el caso de los trabajos académicos-científicos, una vez que éstos han sido admitidos para revisión, son sometidos a la evaluación de al menos dos especialistas externos en un proceso de arbitraje ciego.
- Se entiende que los trabajos recibidos para publicación no han sido publicados en forma íntegra o parcial en otro medio impreso o electrónico, ni han sido sometidos simultáneamente a otros editores en su forma actual o como parte de un trabajo más extenso. Los autores que presenten textos cuyos contenidos sean de algún modo similares a trabajos ya publicados, deben hacer presente esta situación en una carta adjunta. Asimismo, los autores deben informar en nota al pie de página si el trabajo fue realizado por encargo o si ha contado con el financiamiento de alguna entidad privada o del Estado, a fin de determinar si esa situación puede afectar o no el contenido del trabajo.
- Toda reproducción impresa o electrónica, parcial o total, de los textos aceptados o publicados en *Estudios Públicos* debe contar con la autorización previa del CEP.
- Los derechos de autor de los textos publicados por la revista pertenecerán al Centro de Estudios Públicos.

NORMAS DE ESTILO

- **Extensión:** El trabajo deberá tener una extensión máxima de diez mil palabras, incluidos gráficos, tablas, notas y referencias bibliográficas.
- **Resumen y palabras clave:** Se deberá anteponer en la primera página, antes del comienzo del texto o trabajo, un resumen del mismo, de no más de 120 palabras, y entre tres y cinco palabras clave. Tanto el resumen, como las palabras clave y el título del trabajo deben incluirse, además, en inglés.
- **Nota biográfica:** En hoja aparte del trabajo deben enviarse el nombre o los nombres del o de los autores, sus grados académicos más relevantes, ocupaciones actuales, instituciones a las que pertenecen, institución de filiación principal y direcciones electrónicas.
- **Citas, fuentes, referencias bibliográficas y otros:** Para estas materias *Estudios Públicos* se adhiere al Manual de Estilo de Chicago, con las necesarias adaptaciones al castellano. Ver detalles en http://www.cepchile.cl/dms/lang_1/estudios_publicos.htm.
- **Permisos de reproducción.** Los autores son responsables de obtener autorización escrita para publicar material sobre el cual no poseen los derechos de reproducción.
- **Lenguaje técnico:** Para que los textos puedan ser fácilmente comprendidos por personas cultas pero de otras disciplinas, se debe evitar en lo posible el lenguaje técnico. Cuando sea necesario usar tecnicismos, su sentido debe explicarse en el texto.
- **Idioma:** *Estudios Públicos* recibe trabajos en castellano e inglés. Los originales en inglés son traducidos al castellano por *Estudios Públicos*.
- Los trabajos deben enviarse de preferencia por correo electrónico, en programa Word, a estudiospublicos@cepchile.cl o bien a *Estudios Públicos*, Monseñor Sótero Sanz 162, Santiago, Chile. No se devuelven los originales.

ESTUDIOS PÚBLICOS

REVISTA DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Nº 142 otoño 2016

CONTENIDO

	<i>Artículo</i>	
<i>Rodrigo Cerda</i>	Remuneraciones del sector público: ¿Mayores que en el sector privado?	7
	<i>Artículo</i>	
<i>José Díaz, Francisco Gallego y Jeanne Lafortune</i>	Nacimientos fuera del matrimonio en la historia de Chile: Algunos hechos estilizados	37
	<i>Artículo</i>	
<i>Magdalena Aninat</i>	Visión y práctica de los aportes sociales de los empresarios en Chile	81
<hr/>		
	<i>Conferencia</i>	
<i>Simona Forti</i>	Totalitarismo, filosofía y biopolítica	129
	<i>Ensayo</i>	
<i>Juan Manuel Garrido</i>	Producción de conocimiento en la universidad	151
	<i>Reseña</i>	
<i>Pablo Ortúzar</i>	Humanitarismo con rostro neoliberal (<i>Free Market Fairness</i> , de John Tomasi)	169
	<i>Reseña</i>	
<i>Raphael Bergoing</i>	Sobre las virtudes y los vicios de la economía (<i>Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science</i> , de Dani Rodrik)	185

*Comentarios críticos a “La diversidad política
va a mejorar la ciencia de la psicología”, de
Duarte et al.*

<i>Jorge Fábrega</i>	La ceguera en las ciencias sociales	203
<i>Carlos Rodríguez-S., Cecilia Monge-B.</i>	Diversidad política e interdisciplina	207

ARTÍCULO

REMUNERACIONES DEL SECTOR PÚBLICO: ¿MAYORES QUE EN EL SECTOR PRIVADO?

Rodrigo Cerda N.

Clapes UC

RESUMEN: Este trabajo analiza las remuneraciones en los estamentos de planta y contrata del gobierno central en Chile. Para hacerlo, utiliza una base de datos inédita obtenida del sistema de transparencia del mismo gobierno central con datos acerca de 214.438 funcionarios bajo ambas modalidades en 2015, lo que representa más del 90 por ciento de los funcionarios del gobierno central en estas categorías en 2014. Además, siguiendo la literatura, utiliza la Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos (NESI), del INE, para contrastar las remuneraciones de los asalariados del sector público con los asalariados del sector privado. Se observa que después de controlar por variables observables subsiste una brecha considerable, de 32 por ciento, a favor de los asalariados del sector público.

PALABRAS CLAVE: remuneraciones, sector público, sector privado, brecha salarial.

RECIBIDO: enero 2016; **ACEPTADO:** marzo 2016.

CLASIFICACIÓN JEL: H83, J31, J45, J71.

RODRIGO CERDA N. Director alterno de Clapes UC y profesor del Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica. Email: rcerdan@uc.cl.

El autor agradece la ayuda de José Ignacio Llodrá y los comentarios de Felipe Larraín B., Sergio Urzúa y Salvador Valdés, así como los realizados por los árbitros anónimos de *Estudios Públicos*.

PUBLIC SECTOR SALARIES: HIGHER THAN THE PRIVATE SECTOR?

ABSTRACT: *This paper analyzes the salaries of regular and fee-based staff of the central government in Chile. It uses an unpublished database obtained through the transparency system that contains information on approximately 214,438 civil servants working in one of those two capacities in 2015, which accounts for more than 90 percent of civil servants active in 2014. Moreover, following literature, the New Income Survey Supplement (NESI) of the National Statistics Bureau (INE) was used to compare the public sector salaries to private sector salaries. After controlling for observable variables, there still is a considerable gap of 32 percent in favor of civil servants.*

KEYWORDS: *compensation, public sector, private sector, salary gap.*

RECEIVED: *January 2016; ACCEPTED:* *March 2016.*

JEL CLASSIFICATION: *H83, J31, J45, J71.*

1. INTRODUCCIÓN

El sector público es muy relevante en Chile. Éste representa cerca del 24 por ciento del PIB, provee servicios de alta importancia para la población de forma directa, compra servicios a privados para ser entregados gratuitamente a la ciudadanía y realiza transferencias monetarias.¹ Cuando hablamos de provisión de servicios por parte de los organismos públicos, no sólo importa la cantidad de éstos sino también su calidad, la que está muy influida por la entrega y el esfuerzo de sus empleados. Es por lo tanto relevante tratar de atraer al sector público a trabajadores calificados para las labores que se les encomiendan, comprometidos con el país y altamente motivados. Como las remuneraciones son uno de los factores (aunque no el único) que permite atraer a este tipo de trabajadores al sector público, el análisis de estos salarios es muy relevante.

Esto se relaciona con la necesidad de impulsar reformas al Estado conducentes a mejorar la calidad de las prestaciones y elevar la productividad. Algunas de esas reformas involucran incentivos relacionados con remuneraciones, mientras que otras se refieren a los sistemas de re-

¹ Los servicios entregados van desde aquellos que no tienen sustitutos, que puedan ser adquiridos por los hogares y ciudadanos, hasta aquellos que son altamente similares.

clutamiento y selección, y a los mecanismos de evaluación, promoción y capacitación. Este trabajo busca contribuir al debate en dichos ámbitos y, en específico, en el análisis de las remuneraciones.

Este documento describe y analiza las remuneraciones del sector público. Presenta las fuentes de información utilizadas, las que incluyen por primera vez en la literatura para el caso de Chile los datos administrativos del gobierno central, que son reportados públicamente. El documento también examina los niveles salariales respecto de los observados en el sector privado, utilizando encuestas.

Nuestra principal fuente de información es el sistema de transparencia del gobierno central, que reporta las remuneraciones mensualizadas brutas. En base a éstas, se construye una base de datos de 214.438 funcionarios —cuyo uso es inédito en Chile— bajo las modalidades de contrata y de planta para el año 2015.² Los resultados se resumen de la siguiente forma:

i) Utilizando información de 91.669 contratos para funcionarios de todos los ministerios y servicios —excepto la Junji y los servicios de salud y hospitales—, y distinguiendo según los “estamentos” definidos por el Estatuto Administrativo (Ley n.º 18.834), se observan remuneraciones brutas mensualizadas promedio de \$ 669.082 para auxiliares, \$ 856.050 para administrativos, \$ 1.112.266 para técnicos y \$ 2.080.910 para profesionales.

ii) Al incorporar los datos para el personal de los establecimientos de salud estatales y los servicios de salud, y el personal de los jardines infantiles estatales (Junji, pero no Integra³), se suman 122.769 contratos, y la muestra total se incrementa a 214.438 contratos. En esta mues-

² Esta base incluye todos los ministerios y sus servicios dependientes con excepción de organismos dependientes del Ministerio de Relaciones Exteriores, tales como Direcon, Difrol, AFCI e INACH. Tampoco incluye la información de otras entidades con información reservada, como la Agencia Nacional de Inteligencia, ni el personal de los servicios previsionales de las Fuerzas Armadas ni de servicios dependientes de ellas, a excepción de la DGAC. También se excluye el personal de los gobiernos regionales y del Servicio de Gobierno Interior, así como del Congreso Nacional, Contraloría y Poder Judicial.

³ La Fundación Integra está constituida como una entidad privada sin fines de lucro, a pesar de que casi todo su presupuesto proviene de aportes del fisco. Es por esto que sus trabajadores se regulan por contratos según el Código del Trabajo. Hemos excluido este sector, puesto que analizamos a quienes tienen la categoría de empleados públicos según calidad jurídica de planta y contrata definida en el estamento administrativo.

tra más amplia, las rentas brutas mensualizadas promedio son \$ 559.897 para auxiliares, \$ 737.790 para administrativos, \$ 695.757 para técnicos y \$ 1.776.578 para profesionales.

Una referencia interesante es que el sueldo imponible bruto promedio que se reporta en todo el país en el sistema de capitalización individual fue \$ 673.294 en agosto de 2015. Además, de acuerdo a la Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos (NESI), del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), el ingreso promedio de los ocupados en octubre de 2014 fue de \$ 473.300 netos de impuestos y cotizaciones previsionales.

Para profundizar en la comparación entre el sector público y el privado, se incorpora al análisis la encuesta NESI, que fue específicamente diseñada para levantar datos de ingresos laborales. Utilizando esta encuesta, encontramos:

i) La diferencia entre los ingresos de los asalariados del sector público y del sector privado es de 43,8 por ciento a favor de los asalariados del sector público (\$ 702.861 versus \$ 488.787, respectivamente, en el trimestre móvil octubre-diciembre de 2014). Las diferencias porcentuales en promedio son mayores en el caso de los hombres y marginalmente menores en el caso de las mujeres. En el caso de los hombres, la brecha a favor de los trabajadores asalariados del sector público es de 58,9 por ciento (\$ 838.753 versus \$ 527.984), mientras que para las mujeres es de 41,4 por ciento (\$ 599.177 versus \$ 423.658).

ii) Si alternativamente al usar datos de los “asalariados del sector público” reportados por el INE se utiliza la rama “administración pública” como indicador del sector público, se encuentra que la brecha de ingreso —en este caso calculada como el ingreso en la administración pública comparado con el ingreso promedio en todo el país— se mantiene en niveles amplios a favor del sector público. Al considerar ambos sexos la brecha es de 54,1 por ciento (\$ 729.229 en administración pública y \$ 473.251 para el promedio nacional). Al distinguir por sexo, la brecha de las mujeres es de 74,6 por ciento (\$ 667.318 versus \$ 382.253) y la de los hombres es de 42,5 por ciento (\$ 775.319 versus \$ 543.996).

iii) Esta brecha, favorable a los asalariados del sector público, va aumentando a medida que aumentan los ingresos.

iv) El único tramo de la distribución de ingresos en que el sector privado supera al sector público es 0,4 por ciento de los ingresos más

altos (ingresos laborales sobre \$ 4 millones al mes para asalariados del sector público).

Las dificultades técnicas para determinar cuánto habría ganado un mismo trabajador en dos o más empleos o sectores diferentes son grandes. Existen diferencias observables, tales como educación, localización geográfica y experiencia; pero también hay diferencias no percibidas por los analistas externos, que sí son observadas en detalle por el propio trabajador y su empleador, que inciden sobre la remuneración (ejemplos de estas últimas son el esfuerzo personal, la capacidad de coordinarse con pares y lograr mejores salarios, y el grado de la afinidad con los directivos o jefaturas). Un análisis que controla aquellas variaciones de remuneración que responden a diferencias observables externamente entre trabajadores, en particular por edad (experiencia), educación, localización geográfica y sexo, encuentra que subsiste un efecto diferenciador según el sector del empleador, que es cercano a 32 por ciento a favor de los asalariados del sector público o de los ocupados en la rama de la administración pública.

Luego de esta descripción, la sección 2 discute la evidencia en estudios anteriores, mientras que la sección 3 exhibe en detalle los resultados de analizar los datos de transparencia obtenidos de las subsecretarías y algunos servicios. La sección 4 presenta los resultados del análisis de la encuesta NESI: este estudio es de los primeros estudios que realiza la comparación entre remuneraciones del sector privado y público utilizando este instrumento. Finalmente, la sección 5 concluye.

2. ¿CUÁL ES LA EVIDENCIA EN ESTUDIOS ANTERIORES?

En los países desarrollados existen numerosos estudios que ha cubierto el estudio de las brechas salariales entre el sector público y el privado. Ehrenberg y Schwarz (1986) estudian el mercado laboral del sector público. Su análisis resume la mayor parte de los trabajos anteriores para los Estados Unidos y reporta evidencia de un premio salarial positivo en el sector público. De la misma manera, Gregory y Borland (1999) realizaron otra revisión de estudios, y también arrojaron evidencia de un premio salarial estadísticamente significativo a favor del sector público. Por su parte, Bender (1998) realiza una revisión de la literatura posterior a Ehrenberg y Schwarz (1986), analizando evi-

dencia dentro y fuera de los Estados Unidos, incorporando estudios de otros países desarrollados y en desarrollo (mayoritariamente países de África). Su resultado corrobora los hallazgos anteriores para los Estados Unidos, pero encuentra que la evidencia es mixta en los demás países.

El interés por el análisis de este premio salarial ha provocado nuevos estudios para países en desarrollo, como por ejemplo en India (Glinskaya y Lokshin 2007), Pakistán (Aslam y Kingdon 2009) y Ucrania (Gorodnichenko y Sabirianova 2007), entre otros.

En América Latina también hay estudios que investigan este tema. Panizza (2001) analiza muestras para 17 países de la región. Su trabajo encuentra que esta región se caracteriza por un premio salarial positivo en el sector público, y que en promedio tiende a ser mayor para las mujeres que para los hombres. Al mismo tiempo, este premio tiende a ser mayor para empleados de menor educación, mientras que los empleados con mayor educación tienen un castigo salarial respecto al sector privado. El trabajo de Panizza y Qiang (2005) también encuentra un premio salarial a favor de los empleados públicos, que también es mayor para las mujeres que para los hombres.

Gallegos et al. (2011) analizan la brecha salarial entre el sector público y el sector privado en 11 países de América Latina, incluido Chile, usando el método econométrico de *matching*. Ellos encuentran que, en promedio, los trabajadores del sector público están mejor remunerados que sus contrapartes del sector privado con similares características observables. No sólo eso, también encuentran que este diferencial aumentó en el periodo 1992-2007. Sin embargo, los trabajadores más calificados del sector público y aquellos con ingresos en la parte más alta de la distribución de ingresos sufren un castigo salarial respecto a su contraparte del sector privado.

En el caso chileno, los principales estudios son el trabajo de Gallegos et al. (2011) antes citado y el trabajo de Navarro y Selman (2014). El primero usa datos de la encuesta Casen y encuentra evidencia de un importante premio salarial del sector público, aunque menor que en el resto de los países de la muestra. Ocupando datos para Chile en 2006, la investigación calcula un diferencial salarial promedio de 40 por ciento a favor de los trabajadores del sector público. Una vez que se utiliza el método de Blinder-Oaxaca, el que permite controlar por las diferencias entre características de los trabajadores y por

las diferencias entre los retornos de esas características, se mantiene una diferencia no explicada a favor de los trabajadores del sector público de 19 por ciento. Al ocupar el método de Kernel, la diferencia no explicada se mantiene en promedio positiva en 13 por ciento. El estudio de Navarro y Selman utiliza datos de panel de la Encuesta de Protección Social (EPS), aplicando una metodología que controla por otras variables observables y efectos fijos. Allí se reportan diferencias salariales importantes a favor del sector público versus el privado. Éstas varían entre 31 y 41 por ciento, dependiendo del año en que se analice la muestra (ellos tienen datos entre 2002 y 2009), pero tienden a desaparecer una vez que controla por la heterogeneidad entre observaciones y una vez que utilizan efectos fijos en su panel de datos. Este control por efectos fijos corresponde a la variación no explicada y que permanece constante a través del tiempo en la muestra. Este efecto fijo puede estar captando múltiples factores, incluyendo la pertenencia al sector público. Para tratar de evitar este problema, Navarro y Selman (2014) utilizan un método econométrico conocido como *matching* para tratar de aislar la pertenencia del sector público de estos efectos fijos. De ahí que el control de efectos fijos puede ser clave en dar cuenta de la brecha. Sin embargo, da la impresión de que es necesario aún un mayor esfuerzo para explicar a qué se debe este efecto fijo. ¿Corresponde a mayor productividad? ¿O es simplemente mayor poder de negociación del sector público? ¿O responde a condiciones iniciales distintas?

Ambos estudios utilizan datos de remuneración que son autorreportados. Ello presenta desafíos, porque en Chile existen incentivos a subdeclarar ingresos en las encuestas, basados en el temor de que los encuestadores crucen las respuestas con la Ficha de Protección Social, y de ese modo el encuestado veraz reduzca su acceso a los subsidios y transferencias del Estado.

3. LOS DATOS DE TRANSPARENCIA

Si bien los datos obtenidos de encuestas pueden ser representativos de la población en fuerza de trabajo, el autorreporte de los ingresos es obviamente un factor que puede afectar la interpretación de los resultados. Una alternativa para analizar remuneraciones en el sector público

—y evitar el problema del autorreporte y, por lo tanto, disminuir los problemas de medición de ingresos— es utilizar las herramientas que entrega la Ley de Transparencia sobre Acceso a la Información Pública (n.º 20.285), del 11 de agosto de 2008. Esta ley tiene como objetivo proveer información de los organismos públicos a las personas, y por este medio mejorar su rendición de cuentas.

El artículo 7º de esta ley indica que los órganos de la administración del Estado deberán mantener a disposición permanente del público, a través de sus sitios electrónicos, distintos antecedentes entre los cuales se incluye la planta del personal y el personal a contrata y a honorarios, con las correspondientes remuneraciones.

i) *Número de trabajadores*. De acuerdo al informe de “Estadísticas de recursos humanos del sector público”, publicado por la Dirección de Presupuestos (Dipres) “sobre la base de los antecedentes oficiales proporcionados por los propios servicios”, la cantidad de personas que habrían estado empleadas en el gobierno central en 2014 fue 275.108 personas, la que incluye 47.239 personas contratadas a honorarios (sea jornada parcial o completa) y 227.869 que se desempeñaban una función administrativa regulada por la Ley n.º 18.834, conocida como Estatuto Administrativo. La tabla 1 muestra la evolución de estos ocupados desde 2010 a 2014.

Tabla 1. PERSONAL CIVIL DEL GOBIERNO CENTRAL

Calidad jurídica	2010	2011	2012	2013	2014
Planta	85.547	84.387	85.024	84.819	85.085
Contrata	113.823	119.043	125.528	131.705	138.672
Código del Trabajo	3.714	4.005	4.190	4.196	4.103
Honorarios asimilados a grado	9	11	13	14	9
Total Ley 18.834	203.093	207.446	214.755	220.734	227.869
Jornada parcial	7.553	13.720	12.788	12.581	20.994
Jornada completa	18.240	16.333	20.397	23.272	26.245
Total honorarios	25.793	30.053	33.185	35.853	47.239
Total gobierno central	228.886	237.499	247.940	256.587	275.108

Fuente: “Estadísticas de recursos humanos del sector público”, Dipres (2015).

En estos cuadros, el gobierno central corresponde al “conjunto de instituciones que están sometidas a las mismas normas de planificación y ejecución presupuestaria, mantienen una estrecha relación de dependencia del Ejecutivo y se les asigna presupuesto anual mediante la Ley de Presupuestos. Este conjunto se compone de la Administración Central, el Congreso Nacional, el Poder Judicial, la Contraloría General de la República y el Ministerio Público” (Dipres 2015, 13).

El número que corresponde al gobierno central excluye “el personal de las Fuerzas Armadas, de Orden y Seguridad Pública, el personal de las empresas públicas, los funcionarios municipales y de los servicios municipalizados, así como los diputados y senadores del Congreso Nacional. Respecto del personal del Ministerio de Defensa, considera la dotación efectiva de la Dirección General de Aeronáutica Civil, de las actuales Subsecretarías de Defensa y de las Fuerzas Armadas, y el personal civil a contrata de algunas instituciones descentralizadas dependientes de este ministerio” (Dipres 2015, 14).

ii) *Remuneraciones en subsecretarías y servicios*. Se obtuvieron 214.438 datos de personas con contratos tipo planta o contrata en 2015 por medio de los sitios “Gobierno transparente” de subsecretarías y servicios. En 2014, los bajo el estatuto administrativo (Ley 18.834) correspondían a 227.869 personas, de un total de 275.108 personas empleadas en el gobierno central (ver tabla 1). Es decir, los datos corresponden al 77,9 por ciento del total del estatuto administrativo de 2014 o, alternativamente, corresponden al 94,1 por ciento de las plantas y contrata de 2014 (Ley n° 18.834).

Para evitar contabilizar a los empleados que dejaron los cargos durante el año y evitar así problemas con la rotación de los empleados, se consideran todos los empleados con contrato vigente en agosto de 2015, de esta manera se eliminan a todos aquellos empleados cuyos contratos terminaron antes de agosto de 2015, o bien fueron contratados después de agosto.⁴

Las remuneraciones reportadas en el portal de transparencia de cada ministerio corresponden a remuneración bruta mensualizada,⁵ que

⁴ Debido a que pueden existir cargos con mucha rotación de personal, filtrar a los empleados vigentes en un mes particular evita contabilizar dos veces un cargo.

⁵ El instructivo de Transparencia señala sobre la remuneración bruta mensualizada: “Para su determinación deberán contemplarse todas las contraprestaciones en dinero que el funcionario tenga derecho a percibir en razón de su cargo, función y contrato, incluidas las asignaciones especiales, las que serán individualizadas en la columna correspondiente. En el caso de las remuneraciones que no sean pagadas mensualmente, deberá calcularse un promedio mensual para cada grado o cargo con jornadas”.

contienen los bonos y otras contraprestaciones en dinero que reciben los empleados públicos a lo largo del año.

En nuestro análisis se reportan datos para distintos estamentos dentro del gobierno central. Éstos son:⁶

a) Autoridades de gobierno: Considera a las autoridades de gobierno, el presidente de la Corte Suprema y los jefes superiores de los servicios e instituciones de la cobertura.

b) Directivos profesionales: Considera al personal que se desempeña en un cargo directivo y que percibe asignación profesional; incluye también al personal en cargos directivos de servicios fiscalizadores y al personal del escalafón superior de las instituciones del Poder Judicial.

c) Directivo no profesional: Considera al personal que se desempeña como directivo que no percibe asignación profesional y al personal de servicios fiscalizadores que desempeña un cargo de jefatura.

d) Profesionales: Considera al personal titular y contratado en los estamentos de profesionales, y al personal del área de la salud afecto a las leyes n.º 15.076 y n.º 19.664. Incluye también al personal titular y contratado en los estamentos de fiscales y fiscalizadores, y al personal del escalafón de asistentes sociales y de empleados profesionales de las instituciones del Poder Judicial. Hasta el año 2007, incluye también al personal contratado como honorario asimilado a grado.

e) Técnicos: Considera al personal titular y contratado en el estamento técnico, perciban o no asignación profesional.

f) Administrativos: Considera al personal titular y contratado en el estamento administrativo, independiente de si percibe o no asignación profesional. Incluye también al personal del escalafón de empleados no profesionales de las instituciones del Poder Judicial.

g) Auxiliares: Considera al personal titular y contratado en el estamento de auxiliares. Hasta el año 2007, considera también al personal contratado como jornal permanente.

A continuación se agrupan los directivos profesionales y no profesionales en la categoría “directivos”.⁷

⁶ Las definiciones en este párrafo corresponden al informe de Dipres (2015, 18).

⁷ La clasificación de los estamentos es reportada por los respectivos servicios cuando publican las nóminas de transparencia. Existen algunos servicios que reportaron nombres distintos a las categorías señaladas, tales como profesiones en detalle: médicos o cargos como fiscalizadores u oficiales y gendarmes. En dichos casos se optó por hacer clasificaciones diferentes, para los demás casos se adaptaron a las categorías existentes.

Antes de analizar nuestros resultados relativos a remuneraciones, vale la pena detenerse un momento en analizar la distribución de trabajadores de planta y contrata entre ministerios y servicios. En la tabla 2, aparecen estos datos entre 2011 y 2014 para personas en cargos no honorarios. La fuente de datos es el informe “Estadísticas de recursos humanos del sector público”, publicado por Dipres.

Tabla 2. DISTRIBUCIÓN DE PERSONAL CIVIL DE GOBIERNO CENTRAL (LEY N° 18.834) ENTRE MINISTERIOS Y SERVICIOS

Ministerios/Servicios	2011	2012	2013	2014
Presidencia de la República	328	323	319	341
Congreso Nacional	947	961	975	984
Poder Judicial	10.469	10.528	10.871	10.868
Contraloría General de la República	1.858	1.891	2.000	2.023
Ministerio del Interior y Seguridad Pública	3.734	4.068	4.106	4.091
Ministerio de Relaciones Exteriores	1.582	1.648	1.686	1.666
Ministerio de Economía, Fomento y Turismo	3.170	3.381	3.591	3.978
Ministerio de Hacienda	9.081	9.422	9.499	9.612
Ministerio de Educación	16.398	16.902	17.624	17.558
Ministerio de Justicia	22.964	24.062	25.271	26.997
Ministerio de Defensa Nacional	3.909	4.139	4.307	5.102
Ministerio de Obras Públicas	8.131	8.176	8.241	8.218
Ministerio de Agricultura	5.903	5.914	5.892	6.141
Ministerio de Bienes Nacionales	510	539	536	529
Ministerio del Trabajo y Previsión Social	7.309	7.385	7.484	7.589
Ministerio de Salud	97.749	101.565	104.022	107.726
Ministerio de Minería	593	714	764	805
Ministerio de Vivienda y Urbanismo	3.484	3.544	3.644	3.605
Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones	814	827	830	887
Ministerio Secretaría General de Gobierno	949	989	1.022	430
Ministerio de Desarrollo Social	2.376	2.427	2.600	2.634
Ministerio Secretaría General de la Presidencia	115	124	119	125
Ministerio Público	3.713	3.747	3.737	3.733
Ministerio de Energía	767	800	828	819
Ministerio del Medio Ambiente	593	679	766	781
Ministerio del Deporte	-	-	-	627
Total gobierno central	207.446	214.755	220.734	227.869

Fuente: Dipres (2015).

Debe notarse que de los 227.869 ocupados en planta y contrata en 2014, hay 107.726 en el Ministerio de Salud (y servicios relacionados como hospitales), mientras que Educación también tiene un número importante relacionado fundamentalmente con personal en la Junta Nacional de Jardines Infantiles (Junji). Para tomar en consideración el tamaño de estos grupos de trabajadores, se parte presentando los resultados, pero excluyendo a Salud y la Junji.

La tabla 3 muestra los resultados tanto para el promedio de ingresos, así como para el percentil 10, 50, 90 de la distribución y la desviación estándar al excluir a Salud y la Junji. En ese caso, tenemos 91.669 ocupados, es decir, 41 por ciento de los contratos de plantas y contratos reportados por la Dipres para 2014. En esta tabla aparecen estamentos nuevos. Esto ocurre ya que algunos servicios reportan contratos sólo mencionando sus cargos o profesiones.⁸ Estos estamentos son: (1) fiscalizadores (estamento muy recurrente en SII), (2) médicos, odontólogos, farmacéuticos, bioquímicos, (3) gendarmes y (4) otros (que corresponden a varias leyes especiales).

La remuneración bruta promedio es superior a 1,5 millones de pesos. En el caso de los administrativos y auxiliares, estos números disminuyen a \$ 856.050 y \$ 669.062 respectivamente, mientras que la remuneración bruta mensualizada de las autoridades de gobierno (mayores rentas entre los estamentos) es de \$ 4.074.330. Al separar entre empleados de planta y contrata, y excluir a la Junji y Salud, los valores promedios no cambian demasiado. En el caso de planta, la remuneración bruta mensualizada es \$ 1.639.078 mientras que en el caso de contrata, la renta bruta mensualizada es \$ 1.501.800.

En la tabla anterior, la desviación estándar como porcentaje de la media (que es una medida de dispersión normalizada) es menor para estamentos tales como administrativos y auxiliares, por lo que estos estamentos tienen distribuciones de ingresos más concentradas cerca de la media.

⁸ En el caso del Servicio de Impuestos Internos o el Servicio de Aduanas, por ejemplo, se mencionan a los fiscalizadores como un estamento aparte. Lo mismo sucede con servicios relacionados con áreas de salud que clasifican al personal médico de manera adicional. En el caso de la Defensoría Pública, los defensores se anotaron como profesionales, ya que todos son abogados, y estos se clasifican generalmente como profesionales en el resto del sector público. Al mismo tiempo, dentro del estamento de autoridades se incluyeron a aquellos que se describían como jefes superiores o jefaturas superiores de servicio.

Tabla 3. REMUNERACIÓN BRUTA MENSUALIZADA DE LOS EMPLEADOS, EXCLUYENDO PERSONAL DE LOS SERVICIOS DE SALUD, HOSPITALES Y PERSONAL DE JUNJI

Estamento	Media	Percentil 10	Mediana	Percentil 90	Desviación estándar	Desviación estándar como % media
Autoridad de gobierno	4.074.330	1.125.227	2.983.953	8.393.126	2.807.423	68,9
Directivos	3.823.376	1.706.666	3.654.522	6.152.318	1.699.836	44,5
Profesionales	2.080.910	1.232.653	1.959.247	3.042.888	794.674	38,2
Técnicos	1.112.266	642.507	961.469	1.802.363	504.304	45,3
Administrativos	856.050	553.014	784.004	1.285.948	314.931	36,8
Auxiliares	669.062	485.512	625.569	914.920	184.438	27,6
Fiscalizadores	2.266.608	1.385.472	2.097.421	3.390.698	761.044	33,6
Médicos, odontólogos, farmacéuticos, bioquímicos	2.041.622	754.260	2.105.255	3.265.802	979.560	48
Gendarmes	1.055.878	595.810	868.044	1.712.164	626.565	59,3
Otros	2.329.044	1.386.527	1.901.647	5.455.049	1.288.430	55,3
Total	1.546.298	622.195	1.278.302	2.750.102	997.257	64,5
Observaciones	91.669					

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del sistema de transparencia.

Las tablas 4 y 5 muestran los datos de las rentas brutas mensualizadas de los trabajadores de la Junji y de los servicios de salud y hospitales, respectivamente. Los datos de la Junji corresponden a 13.398 personas, mientras que en los servicios de salud y hospitales hay 109.371 personas. En el caso de la Junji, las remuneraciones brutas mensualizadas son sustancialmente más bajas que en la muestra de la tabla 3. Comparado con esa tabla, los auxiliares tienen remuneraciones 45 por ciento más bajas; los administrativos, 32 por ciento más bajas; los profesionales 51 por ciento más bajas y los directivos 18 por ciento más bajas.

La tabla 5, que corresponde a trabajadores en hospitales y servicios de salud, también muestra promedios algo más bajos que los de la tabla 3, aunque las diferencias son menores que en el caso de la Junji. En los auxiliares, los promedios son 17,5 por ciento menores que en la tabla 3; y en los directivos, profesionales, técnicos y administrativos, las diferencias son -13,7; -28,3; -44,9 y -35,2 por ciento respectivamente. La-

mentablemente, no existe información en los datos de transparencia que nos permita tratar de explicar estas diferencias de ingresos por variables tales como educación o experiencia, por lo que aquí simplemente reportamos estas diferencias.

Tabla 4. REMUNERACIÓN BRUTA MENSUALIZADA DE LOS EMPLEADOS DE LA JUNJI

Estamento	Media	Percentil 10	Mediana	Percentil 90	Desviación estándar
Directivos	3.138.834	2.624.273	2.888.679	3.656.904	635.303
Profesionales	1.017.395	718.928	875.476	1.510.671	377.974
Técnicos	425.769	367.000	406.613	563.640	128.799
Administrativos	578.788	431.696	520.435	771.853	180.030
Auxiliares	367.630	179.014	348.664	529.653	132.917
Total	610.752	345.944	448.410	1.106.928	377.277
Observaciones	13.398				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del sistema de transparencia.

Tabla 5. REMUNERACIÓN BRUTA MENSUALIZADA DE LOS EMPLEADOS DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE SALUD ESTATALES Y DE LOS SERVICIOS DE SALUD (EXCLUYE ESTABLECIMIENTOS DE SALUD MUNICIPALES)

Estamento	Media	Percentil 10	Mediana	Percentil 90	Desviación estándar
Autoridad de gobierno	5.845.171	5.845.171	5.845.171	5.845.171	
Directivos	3.299.354	1.156.388	3.447.623	5.374.865	1.559.707
Profesionales	1.492.236	972.542	1.443.084	2.128.766	503.629
Técnicos	612.948	400.615	571.478	889.917	210.470
Administrativos	554.507	373.233	503.649	823.110	204.446
Auxiliares	552.029	359.319	522.452	784.182	176.878
Médicos, odontólogos, farmacéuticos, bioquímicos	2.103.868	789.636	1.958.701	3.472.268	1.022.932
Otros	2.562.740	1.532.075	2.511.917	3.787.183	865.928
Total	1.141.786	413.938	802.841	2.278.627	854.407
Observaciones	109.371				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del sistema de transparencia.

La tabla 6 incluye todos los datos disponibles. Corresponde a 214.438 personas en estamento contrata y planta. Al incorporar a la Junji y a los hospitales y servicios de salud, los valores promedios disminuyen, lo que refleja que existen diferencias de remuneraciones brutas mensualizadas entre un primer bloque que es la Junji y los hospitales y servicios de salud, y un segundo bloque que es el resto del gobierno central, siendo las remuneraciones brutas mayores en este segundo bloque. Sin perjuicio de esto, la remuneración promedio (bruta mensualizada) se mantiene superior a \$ 1.250.000.

Tabla 6. REMUNERACIONES BRUTAS MENSUALIZADAS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA, MUESTRA TOTAL

Estamento	Media	Percentil 10	Mediana	Percentil 90	Desviación estándar	Desviación estándar como % media
Autoridad de gobierno	4.082.605	1.125.227	2.990.010	8.393.126	2.803.439	68,7
Directivos	3.751.623	1.577.938	3.627.826	6.058.338	1.687.411	45
Profesionales	1.776.578	981.762	1.644.308	2.714.284	752.575	42,4
Técnicos	695.757	385.822	599.764	1.098.872	370.380	53,2
Administrativos	737.790	412.248	680.125	1.135.565	312.958	42,4
Auxiliares	559.897	345.944	538.320	806.108	191.369	34,2
Fiscalizadores	2.266.608	1.385.472	2.097.421	3.390.698	761.044	33,6
Médicos, odontólogos, farmacéuticos, bioquímicos	2.102.663	787.382	1.960.634	3.468.608	1.022.125	48,6
Gendarmes	1.055.878	595.810	868.044	1.712.164	626.565	59,3
Otros	2.554.362	1.532.075	2.432.951	3.787.183	884.459	34,6
Total	1.281.530	440.889	961.999	2.522.483	935.095	73
Observaciones	214.438					

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del sistema de transparencia.

3.1. ¿Son similares estas remuneraciones a las que se obtienen en el sector privado?

Para poder responder si las remuneraciones del sector privado son similares a las que se obtienen en el sector público se necesita comparar salarios de trabajadores similares en cuanto a edad, experiencia, educación, etcétera. Esto lo haremos en la próxima sección, al utilizar la encuesta NESI.

Por el momento, podemos realizar comparaciones utilizando datos más agregados de la economía chilena. El promedio de las rentas brutas mensualizadas del sector público, ocupando los 214.438 datos obtenidos del gobierno central, es de \$ 1.281.530. Como grupo comparativo partamos por los cotizantes al Seguro de Cesantía. Los cotizantes a este seguro no incluyen funcionarios del sector público, dado que por ley estos últimos están excluidos. De acuerdo a los datos reportados por la Superintendencia de Pensiones, en agosto de 2015, el promedio de las remuneraciones imponibles de los cotizantes del seguro de cesantía era de \$ 674.109, es decir, 52 por ciento de la remuneración bruta mensualizada reportada indicada en la tabla 6. Otra fuente de comparación similar son las remuneraciones imponibles de los cotizantes a AFP (dato que sí puede incluir cotizaciones de personas contratadas en el sector público). En este caso, el salario imponible promedio en agosto de 2015 fue de \$ 673.294, es decir, se mantiene la brecha. Este último dato resulta de promediar remuneraciones de trabajadores dependientes, independientes y afiliados voluntarios. Las remuneraciones para esos tres tipos de trabajadores son, respectivamente, \$ 679.243, \$ 475.558 y \$ 390.398; por lo que representan 53, 37 y 30 por ciento de la remuneración promedio de la reportada para los trabajadores a planta y contrata en la administración pública (tabla 6). Hay que ser cuidadosos con estas comparaciones, porque los datos de la base del Seguro de Cesantía, así como los datos de AFP, no incluyen asignaciones no imponibles, tales como las asignaciones por movilización, por pérdida de caja,⁹ por desgaste de herramientas,¹⁰ por colación o por viáticos. Tampoco incluyen asignaciones familiares u obligaciones que surgen al extinguirse el contrato de trabajo, tal como la indemnización por años de servicios. Me parece que estas asignaciones en general no son montos mayores relativos al sueldo, por lo que si bien pueden explicar parte de la diferencia, debería ser sólo una parte menor.

Alternativamente, podemos ocupar los datos reportados en las estadísticas del Servicio de Impuestos Internos relativos al pago de im-

⁹ Asignación pagadera a personas que cumplen funciones de cajeros o que custodian dineros y valores, con el fin de resguardarlos por pérdidas eventuales de sus propias funciones.

¹⁰ Asignación pagadera a trabajadores que utilicen herramientas de su propiedad en sus labores, con el fin de compensarlos por el desgaste de estas herramientas.

puestos de segunda categoría (relacionadas con las rentas obtenidas del trabajo). Las rentas en ese caso excluyen los ingresos relativos de aquellos contribuyentes que además están en global complementario, debido a que esas rentas pueden incluir ingresos provenientes del capital. En relación con las rentas que se declaran para el pago del impuesto de segunda categoría, hay que notar que hay ingresos excluidos de la base imponible de acuerdo a lo indicado en el artículo 17 de la Ley de la Renta; por ejemplo, asignaciones de traslado y viáticos, gastos de movilización, asignación familiar, indemnización por desahucio o indemnizaciones por accidente del trabajo. Tal como discutimos en el caso de la base del Seguro de Cesantía o de los datos de AFP, estos montos no deberían alterar los resultados. El último dato disponible es el del año tributario 2015 (año comercial 2014). Estos datos se muestran en la tabla 7. En esta tabla las remuneraciones reportadas corresponden a las rentas imposables publicadas por el SII, a las que se les sumó un monto equivalente al 20 por ciento para incorporar el pago de leyes sociales.

Tabla 7. DISTRIBUCIÓN DE CONTRIBUYENTES CON PAGOS ASOCIADOS AL IMPUESTO DE SEGUNDA CATEGORÍA

Impuesto	Tramo de remuneraciones imposables		Tasa marginal		2015 Contribuyentes	
	\$		[%]	N°	%	
2ª categoría	-	699.808	0	5.817.544	89,2	
	699.808	1.555.128	4	594.932	9,1	
	1.555.129	2.591.880	8	79.129	1,2	
	2.591.881	3.628.632	13,5	16.692	0,3	
	3.628.633	4.665.384	23	5.751	0,1	
	4.665.385	6.220.512	30,4	3.803	0,1	
	6.220.513	7.775.640	35,5	1.823	0,0	
	7.775.641	y más	40	3.912	0,1	
Total				6.523.586	100	

Fuente: SII.

De acuerdo a los datos de la tabla 7, el 89,2 por ciento de los trabajadores afectos al impuesto de segunda categoría tiene una renta media imponible menor a \$ 699.808. La renta bruta media mensualizada del gobierno central está cerca del tope del tramo con tasa marginal del 4 por ciento, lo que corresponde al 98,3 por ciento de la distribución de

rentas imponibles. De ahí que la renta bruta promedio en el gobierno central estaría en un percentil superior al percentil 90 de las rentas reportadas por el SII. Hay que notar que los datos reportados por el SII muestran promedios de remuneraciones brutas menores a las reportadas por el Seguro de Cesantía o las AFP. Esto puede explicarse porque los datos del SII pueden incluir a personas que trabajaron sólo algunos meses del año (y por lo tanto su renta mensualizada es más baja) o a personas que trabajan por cuenta propia, que emiten boletas, pero cuyos empleos son de bajos niveles de remuneraciones.

Toda la evidencia anterior sugiere una brecha importante de los trabajadores a contrata y de planta del gobierno central versus el resto de los trabajadores de la economía. Parte de esto puede explicarse porque pueden existir factores que expliquen esta diferencia como la experiencia, niveles de educación u otros. La próxima sección realiza ese análisis.

4. DATOS DE LA NUEVA ENCUESTA SUPLEMENTARIA DE INGRESOS (NESI)

La Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos 2014 (NESI), elaborada por el INE, y que corresponde a datos del trimestre móvil octubre-diciembre de 2014, entrega información relativa a los ingresos corrientes de las personas y los hogares. Esta encuesta se realiza una vez al año, como complemento a la Nueva Encuesta Nacional de Empleo (NENE) del trimestre móvil respectivo. De ahí que el foco de ésta sean los ocupados y el levantamiento de datos de ingresos es representativo de los ingresos de este grupo de personas.

Alternativamente, podríamos pensar en utilizar los datos de la encuesta Casen para realizar comparaciones de salarios. Sin embargo, el análisis de esta encuesta puede no ser correcto, ya que los datos de mercado laboral relativos a la administración pública tienden a diferir de los datos de la NENE (aplicada por el INE). Por ejemplo, la encuesta Casen 2013, que fue tomada entre el 11 de noviembre de 2013 y el 2 de febrero de 2014, indica que el número de ocupados era de 7.277.759. Esta cifra difiere significativamente de los datos del trimestre móvil noviembre 2013 – enero 2014 de la NENE, que reporta 7.915.405 ocupados. Además, en la dimensión que más nos interesa, que corresponde

a trabajadores del sector público, hay también diferencias importantes. En la encuesta NENE, trimestre móvil ya referido, los trabajadores de la administración pública eran 429.482, es decir, 5,43 por ciento de los ocupados. En la encuesta Casen 2013, hay sólo 308.137 trabajadores en la rama de la administración pública, lo que representa sólo 4,23 por ciento de los ocupados. Otro dato relevante es que los asalariados del sector público en la NENE son 821.320 mientras que en la Casen 2013 corresponden a 800.697 (empleado u obrero del sector público, empleado u obrero de empresas públicas y de las fuerzas armadas y de orden), por lo que la administración pública representa cerca del 52 por ciento de asalariados del sector público en la NENE, pero sólo el 38 por ciento en la Casen 2013. Esta subrepresentación de la administración pública (que tiende a tener salarios mayores de acuerdo a los datos de transparencia), junto a las diferencias en composición en el empleo de los asalariados del sector público pueden llevar a disminuir los salarios promedios en la Casen 2013 para el sector público.

La NESI es justamente un complemento de la NENE (que es la encuesta relevante para el análisis del mercado laboral), por lo que es aconsejable al realizar estas comparaciones ocupar la NESI y no la Casen.

De acuerdo a estos datos del INE, los ingresos medios de los ocupados eran de \$ 473.251 en octubre de 2014, netos de impuestos y cotizaciones previsionales.¹¹ En el caso de los hombres, el promedio llegaba a \$ 543.996, mientras que en las mujeres era de \$ 382.253. Además, si se descomponen los ingresos de los ocupados en categorías, hay diferencias sustanciales. Por ejemplo, las personas en servicio doméstico tenían un ingreso promedio de \$ 195.398; mientras que el ingreso promedio de los trabajadores por cuenta propia era de \$ 272.061; de los asalariados fue \$ 525.020 y de los empleadores fue \$ 1.030.247. La apertura de estas series de acuerdo al sexo muestra también diferencias importantes en ingresos. La tabla 8 muestra estos desgloses. Resulta interesante que los trabajadores asalariados tengan alta dispersión de ingresos. Si bien el promedio es \$ 525.020, la diferencia por sexo es significativa: mientras los hombres tienen ingresos por \$ 566.446, las mujeres tienen por \$ 464.945.

¹¹ Si bien en la sección anterior analizábamos rentas brutas, en lo que sigue utilizaremos ingresos netos de impuestos y cotizaciones previsionales.

La diferencia entre los ingresos de los asalariados del sector público y del sector privado es de 43,8 por ciento a favor de los asalariados del sector público (\$ 702.861 versus \$ 488.787 respectivamente). Las diferencias se hacen aún mayores cuando se hace esta misma comparación controlando por género. De hecho, en el caso de los hombres la brecha a favor de los trabajadores asalariados del sector público es de 58,9 por ciento (\$ 838.753 versus \$ 527.984), mientras que en el caso de las mujeres es de 41,4 por ciento (\$ 599.177 versus \$ 423.658).

Por lo tanto, de acuerdo a los datos reportados por la NESI del INE, y en línea con la evidencia de la sección anterior, hay una brecha muy amplia a favor de los asalariados del sector público.

Tabla 8. INGRESO MEDIO MENSUAL DE LOS OCUPADOS POR CATEGORÍA EN LA OCUPACIÓN Y POR SEXO (OCTUBRE-DICIEMBRE 2014)

Categoría de la ocupación	Ingreso medio de los ocupados (*) (**) en pesos de octubre de 2014		
	Ambos sexos	Mujeres	Hombres
Total país	473.251	382.253	543.996
Empleador	1.030.247	844.981	1.092.798
Cuenta propia	272.061	197.180	331.674
Total asalariados	525.020	464.945	566.446
Sector privado	488.787	423.658	527.984
Sector público	702.861	599.177	838.753
Total personal de servicio doméstico	195.398	194.110	242.945
Puertas afuera	172.575	170.323	242.945
Puertas adentro	325.345	325.345	-
Familiar no remunerado	-	-	-
Brecha sector público y sector privado	43,8%	41,4%	58,9%

*: Incluye sólo ingresos del trabajo principal. Excluye ingresos por otros trabajos y otras fuentes.

** : Se refiere a los ocupados cuyo empleo actual en la semana de referencia es el mismo que tenía el mes anterior. Categoría en la ocupación según Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE). Disponible en: http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/mercado_del_trabajo/nene/nesi/nesi.php, cuadro 10.

Fuente: Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos (NESI), del INE.

En la tabla 8, los asalariados son personas que trabajan para un empleador público o privado y que perciben una remuneración. Este dato es auto-reportado por los encuestados. La clasificación del sector público puede incluir administración pública (ministerios, subsecretarías, servicios), pero también otros sectores tales como enseñanza (en la medida en que el empleador sea una entidad del sector público) o servicios de salud como hospitales (siempre y cuando corresponda a servicios de salud pública). Esto es relevante, porque explica por qué el dato de asalariados del sector público del trimestre móvil octubre-diciembre 2014 reportado por la NESI es un número alto de personas: 887.259 ocupados.

Una alternativa es utilizar un subconjunto de los trabajadores asalariados del sector público obtenido del análisis de las ramas de actividad. La tabla 9 hace esta distinción. Ahí se reporta la rama de “Administración pública”, que de acuerdo a los datos del INE corresponde a 445.087 personas en el trimestre móvil de referencia.¹²

Las brechas de ingreso —en este caso, calculadas como el ingreso de la administración pública comparada con el ingreso promedio— se mantienen en niveles amplios a favor del sector público. Al considerar ambos sexos la brecha es de 54,1 por ciento (\$ 729.229 en administración pública y \$ 473.251 promedio nacional), mientras que en el caso de las mujeres es 74,6 por ciento (\$ 667.318 versus \$ 382.253) y en el de los hombres es de 42,5 por ciento (\$ 775.319 versus \$ 543.996).

Las tablas anteriores comparan promedios. Las tablas 10a y 10b, a continuación, buscan ilustrar las diferencias en la distribución de los datos y presentan los ingresos del trabajo principal para los distintos percentiles de ingresos. Para los cálculos, cada categoría de la ocupación se ordena internamente de acuerdo a sus ingresos y se le asignan los percentiles de la distribución. En estas tablas se vuelven a calcular las brechas de ingresos promedio por percentil. Para cada percentil de ingreso, la brecha es favorable a los asalariados del sector público y esta brecha va aumentando a medida que son más altos los ingresos.

¹² Se incluye a personas trabajando en la administración central (ministerios, subsecretarías, servicios), más Fuerzas Armadas, de Orden y Seguridad, personal de las empresas públicas, funcionarios municipales y de servicios municipalizados, y diputados y senadores del Congreso Nacional.

Tabla 9. INGRESO MEDIO MENSUAL DE LOS OCUPADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD Y POR SEXO (OCTUBRE - DICIEMBRE 2014)

Rama de actividad	Ingreso medio de los ocupados (*) (**) en pesos de octubre de 2014		
	Ambos sexos	Mujeres	Hombres
Total país	473.251	382.253	543.996
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	284.128	233.735	297.443
Pesca	366.358	257.065	380.120
Explotación de minas y canteras	829.032	740.400	837.214
Industria manufacturera	422.367	276.175	493.807
Suministro de electricidad, gas y agua	604.076	360.784	675.248
Construcción	485.321	503.969	483.962
Comercio	363.433	271.884	457.033
Hoteles y restaurantes	349.436	301.929	424.565
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	477.339	437.405	487.194
Intermediación financiera	972.242	743.035	1.231.621
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	712.295	550.620	827.610
Administración pública	729.229	667.318	775.319
Enseñanza	530.690	486.857	655.683
Servicios sociales y de salud	675.135	561.231	961.876
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	372.075	319.092	423.115
Hogares privados con servicio doméstico	194.434	180.943	272.407
Organizaciones y órganos extraterritoriales	613.043	836.066	-
Brecha administración pública promedio país	54,1%	74,6%	42,5%

*: Incluye sólo ingresos del trabajo principal. Excluye ingresos por otros trabajos y otras fuentes.

** : Se refiere a los ocupados cuyo empleo actual en la semana de referencia es el mismo que tenía el mes anterior.

Fuente: NESI. Rama de actividad según Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU Rev.3. Disponible en http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/mercado_del_trabajo/nene/nesi/nesi.php, cuadro 10.

Tabla 10a. PERCENTIL DE INGRESOS DE LOS OCUPADOS POR CATEGORÍA EN LA OCUPACIÓN. PERCENTIL 10 AL 40

Ocupación	Percentil 10	Percentil 20	Percentil 30	Percentil 40
Empleador	199.963	299.944	400.000	500.000
Cuenta propia	30.313	60.000	99.981	141.459
Asalariado sector privado	180.000	224.958	251.953	299.944
Asalariado sector público	224.000	289.946	349.934	404.924
Personal de servicio doméstico puertas afuera	50.000	80.834	110.000	140.974
Personal de servicio doméstico puertas adentro	199.963	213.199	250.000	300.000
Total	90.000	180.000	225.000	267.950
Brecha asalariado sector público versus asalariado sector privado	24,4%	28,9%	38,9%	35,0%

Fuente: NESI.

Tabla 10b. PERCENTIL DE INGRESOS DE LOS OCUPADOS POR CATEGORÍA EN LA OCUPACIÓN. PERCENTIL 50 AL 90

Ocupación	Percentil 50	Percentil 60	Percentil 70	Percentil 80	Percentil 90
Empleador	600.000	808.338	1.010.423	1.507.400	2.020.845
Cuenta propia	199.963	248.000	300.000	399.925	505.211
Asalariado sector privado	341.523	399.925	480.000	606.254	909.380
Asalariado sector público	500.000	600.000	772.973	999.813	1.499.719
Personal de servicio doméstico puertas afuera	171.772	199.963	222.800	250.000	295.043
Personal de servicio doméstico puertas adentro	335.000	353.648	399.925	404.169	454.690
Total	305.000	380.000	464.200	606.254	990.214
Brecha asalariado sector público versus asalariado sector privado	46,4%	50,0%	61,0%	64,9%	64,9%

Fuente: NESI.

Existe evidencia en Gallegos et al. (2011) de diferencias salariales a favor del sector público para varias economías latinoamericanas, incluyendo Chile. Sin embargo, ellos encuentran que, en la parte alta de la distribución de salarios, la diferencia salarial pasa a ser a favor del sector privado, lo que en principio se contrapone con la evidencia de la tabla anterior.

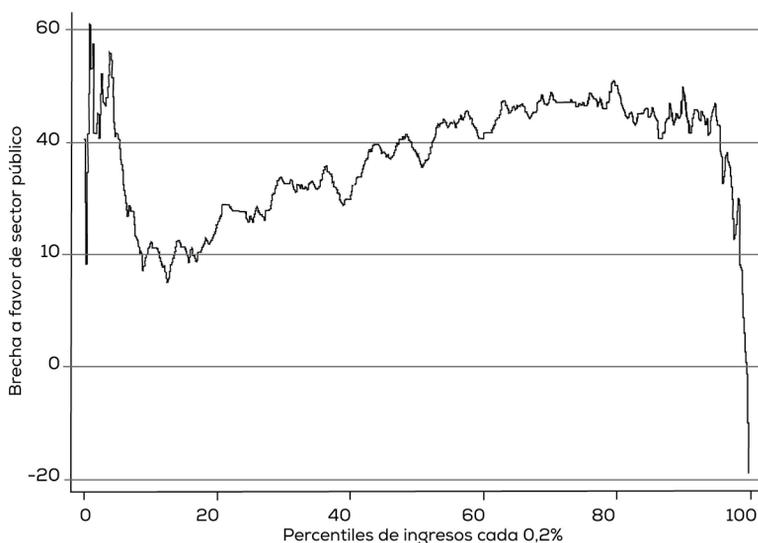
Sin embargo, el gráfico 1, que aparece a continuación, tiende a explicar esta posible contradicción. Ahí se ordenan los datos de acuerdo a percentiles de ingresos que van aumentando en tramos de 0,2 por ciento, lo que genera 500 grupos. Para cada uno de ellos se calcula la brecha de salarios para el sector público versus el sector privado. En el gráfico, un número positivo indica brecha a favor del sector público. Como puede observarse, en promedio la brecha está en la cercanía del 40 por ciento. Además, la brecha va aumentando a medida que nos movemos a la derecha en los percentiles de ingresos, es decir, hacia mayores ingresos.

Hay dos excepciones, que corresponden a los extremos: en la parte baja de la distribución —entre el 0,8 y el 1,4 por ciento de las distribuciones—, las brechas son más altas; mientras que sólo en los últimos percentiles de la distribución, que corresponde al 0,4 por ciento de mayores ingresos (en los datos del sector público corresponden a remuneraciones superiores a \$ 4.000.000), la brecha pasa a ser favorable al sector privado. Esto último puede ilustrarse así: el último 0,2 por ciento, es decir ingresos superiores a \$ 4,1 millones en el sector público, la brecha es de 18 por ciento a favor del sector privado.

Es posible que parte de estas diferencias de ingresos se deban a características observables tales como niveles de educación, años de experiencia o alguna otra dimensión, distorsionando la interpretación de los resultados. Para controlar por esto, a continuación, se realiza un análisis de regresión donde se incluyen estas características. Las tablas 11a y 11b muestran los resultados. La diferencia entre ambas está en que la tabla 11a incluye una variable *dummy*¹³

¹³ Esto es una variable ficticia que toma valor igual a uno si la persona se encuentra ocupada en el sector público y cero en caso contrario.

Gráfico 1. BRECHA DE INGRESOS ASALARIADOS SECTOR PÚBLICO VERSUS ASALARIADOS SECTOR PRIVADO, DISTRIBUIDOS EN GRUPOS DE 0,2 POR CIENTO



Fuente: Elaboración propia a partir de la NESI.

que controla por sector público, mientras que en la tabla 11b se incluye una variable *dummy* que controla por la rama “administración pública” (definida tal como discutimos antes). En ambas tablas, la primera columna corresponde al caso en que se incluye solamente la variable que controla por el sector público (o administración pública, según sea el caso), la segunda columna incluye como controles adicionales la edad, edad al cuadrado y el sexo; las columnas tres y cuatro incluyen adicionalmente variables ficticias (*dummies*) por nivel de educación completado y por región de residencia, respectivamente.

Los resultados son consistentes entre ambas tablas. Una vez que se controla por las distintas dimensiones, subsiste un efecto diferenciador cercano a 32 por ciento a favor de los asalariados del sector público o a favor de los ocupados en la rama de administración pública.

Tabla 11a. REGRESIONES DE MINCER: EFECTO DIFERENCIADOR EN ASALARIADOS SECTOR PÚBLICO

	(1)	(2)	(3)	(4)
Variables	Log (Ingreso ocupación principal)			
Asalariado sector público	0,574*** (0,00104)	0,599*** (0,000994)	0,295*** (0,000901)	0,318*** (0,000892)
Sexo		-0,452*** (0,000652)	-0,479*** (0,000575)	-0,481*** (0,000567)
Edad		0,0836*** (0,000133)	0,0849*** (0,000120)	0,0853*** (0,000119)
Edad al cuadrado		-0,000974*** (1,47e-06)	-0,000900*** (1,35e-06)	-0,000906*** (1,33e-06) (0,00443)
Dummies por nivel de educación alcanzado	No	No	Si	Si
Dummies por región	No	No	No	Si
Constante	12,60*** (0,000361)	11,63*** (0,00293)	12,11*** (0,0113)	12,31*** (0,0116)
R-cuadrado	0,039	0,141	0,334	0,353

Errores estándar entre paréntesis.

*** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$.

5. RESUMEN Y ALGUNOS DESAFÍOS

Las cifras muestran una importante brecha a favor de las remuneraciones en el sector público. Incluso, una vez que se controla por distintos observables, lo que se puede llevar a cabo utilizando los datos de la NESI, la brecha alcanza un mínimo de 32 por ciento y es altamente significativa. Este trabajo busca justamente aportar en entregar una contabilización de esta diferencia salarial.

Sin embargo, no hay que perder de vista que las remuneraciones son sólo una dimensión de las políticas de recursos humanos utilizadas en distintas organizaciones que emplean trabajadores. Queda por

Tabla 11b. REGRESIONES DE MINCER: EFECTO DIFERENCIADOR EN OCUPADOS DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA

	(1)	(2)	(3)	(4)
Variables	Log (Ingreso ocupación principal)			
Administración pública	0,551*** (0,00144)	0,506*** (0,00137)	0,307*** (0,00120)	0,325*** (0,00119)
Sexo		-0,413*** (0,000658)	-0,461*** (0,000575)	-0,462*** (0,000567)
Edad		0,0858*** (0,000135)	0,0858*** (0,000121)	0,0862*** (0,000119)
Edad al cuadrado		-0,000999*** (1,49e-06)	-0,000908*** (1,35e-06)	-0,000914*** (1,34e-06)
Dummies por nivel de educación alcanzado	No	No	Sí	Sí
Dummies por región	No	No	No	Sí
Constante	12,63*** (0,000353)	11,58*** (0,00298)	12,17*** (0,0113)	12,38*** (0,0117)
R cuadrado	0,019	0,115	0,330	0,349

Errores estándar entre paréntesis.

*** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1.

avanzar entonces en el diagnóstico de otro tipo de temas, tales como el acceso a beneficios como vacaciones, horas de trabajo efectivas (lo que incluye el uso de licencias) y rotación en los cargos. En el trabajo de Navarro y Selman (2014) se reporta que la antigüedad en los cargos es muy superior para los trabajadores del sector público (en comparación con trabajadores del sector privado), lo que indica una significativa menor rotación. Éstas son dimensiones relevantes, que pueden permitir tener incentivos para atraer trabajadores al sector público, lo que de por sí es positivo, pero al mismo tiempo estos beneficios no deben ser desproporcionadamente mayores a los del sector privado, porque en ese caso los incumbentes en cargos públicos difícilmente dejarán sus

cargos y será muy difícil producir la natural y necesaria renovación en el sector público. En este escenario, el mejoramiento de los sistemas de evaluación de desempeño resulta clave, ya que es la herramienta que debería producir la salida de funcionarios con altos salarios pero que no realizan su labor de forma satisfactoria.

El manejo de recursos humanos es un eslabón muy importante en la modernización del sector público, y los diferenciales a favor de trabajadores del sector público deben estar plenamente justificados. Por el momento, se puede argumentar que éstos existen, pero no es fácil encontrar una clara justificación para ellos. Un primer paso en este sentido es ampliar las estadísticas de recursos humanos del sector público con este tipo de información, de forma tal que sean fácilmente comparables con las del sector privado. Por ejemplo, mostrar remuneraciones promedios efectivas de acuerdo a: 1) estamento en cada repartición o 2) descripciones de cargo (auxiliares, secretarias, personal técnico de estudios, etcétera). Adicionalmente, realizar diagnósticos externos (por ejemplo, de una consultora nacional o internacional de recursos humanos) acerca de la situación de los recursos humanos del Estado y que estos sean públicos, y que al ser discutidos en el Congreso Nacional pueden ser útiles en mejorar el diagnóstico y posiblemente la dirección de las políticas de recursos humanos en nuestro Estado. Estos diagnósticos externos deben poder comparar las condiciones laborales para distintos tipos de cargos, tanto en el sector público como en el sector privado.

Un tema relacionado con lo dicho corresponde a los reajustes anuales de estos salarios. Usualmente éstos se realizan a partir de una negociación entre el gobierno (Ministerio de Hacienda) y los gremios de trabajadores, liderados por la CUT y la ANEF. En estas negociaciones, una de las variables claves debería ser el aumento de la productividad del sector público. Sin embargo, no existen medidas de productividad laboral para este sector. Lamentablemente, las cuentas nacionales miden el valor agregado del sector público por medio de costos de factores, es decir, básicamente por el nivel de gasto en este sector, lo que al final no describe cuánto se produce en el sector público. Con el fin de guiar estos procesos de negociación es necesario, entonces, diseñar instrumental técnico que permita medir la producción del sector público. Ésta es una labor que debería encomendarse a estamentos técnicos tales como, por ejemplo, el Banco Central, que justamente publica las cuentas nacionales.

6. REFERENCIAS CITADAS

- Aslam, M. & G. Kingdon. 2009. "Public-Private Sector Segmentation in the Pakistani Labour Market". *Journal of Asian Economics* 20 (1): 34-49.
- Bender, K. A. 1998. "The Central Government-Private Sector Wage Differential". *Journal of Economic Surveys* 12 (2): 177-220.
- Ehrenberg, R. & J. Schwarz. 1986. "Public Sector Labor Markets". En *Handbook of Labor Economics*, editado por O. Ashenfelter & R. Layard. New York: North Holland.
- Dipres. 2015. "Estadísticas de recursos humanos del sector público. 2004-2014". Gobierno de Chile. http://www.dipres.gob.cl/572/articles-140439_doc_pdf.pdf.
- Gallegos, S., A. Mizala & P. Romaguera. 2011. "Public-Private Wage Gap in Latin America (1992-2007): A Matching Approach". *Labour Economics* 18: S115-S131.
- Glinskaya, E. & M. Lokshin. 2007. "Private-Public Wage Differential and Sectoral Choice Decision in India". *Journal of International Development* 19 (3): 333-355.
- Gorodnichenko, Y. & K. Sabirianova. 2007. "Public Sector Pay and Corruption; Measuring Bribery from Micro Data". *Journal of Public Economics* 91: 963-991.
- Gregory, R. & J. Borland. 1999. "Recent Development in Public Sector Labor Markets". En *Handbook of Labor Economics*, editado por O. Ashenfelter & R. Layard. Amsterdam: North Holland.
- Navarro, L. & J. Selman. 2014. "Brechas salariales entre el sector público y privado en Chile: Evidencia a partir de datos longitudinales". *Revista Cepal* 112: 94-110.
- Panizza, U. 2001. "Public Sector Wages and Bureaucratic Quality. Evidence from Latin America". *Economía* 2 (1): 97-151.
- Panizza, U. & C. Qiang. 2005. "Public-Private Wage Differential and Gender Gap in Latin America. Spoiled Bureaucrats and Exploited Women?" *Journal of Socio-Economics* 34: 810-833. *EP*

ARTÍCULO

NACIMIENTOS FUERA DEL MATRIMONIO EN LA HISTORIA DE CHILE: ALGUNOS HECHOS ESTILIZADOS

José Díaz

Pontificia Universidad Católica de Chile

Francisco A. Gallego

Pontificia Universidad Católica de Chile

Jeanne Lafortune

Pontificia Universidad Católica de Chile

RESUMEN: Este trabajo identifica y examina una serie de hechos estilizados en la evolución histórica de la tasa de ilegitimidad en Chile, considerando datos agregados desde 1848 hasta el presente, así como datos a nivel departamental para el período 1862-1948. Los resultados más sustantivos apuntan a que las tasas de ilegitimidad y de matrimonios son fenómenos que cambian frente a transformaciones en la estructura económica y social existente y a los incentivos que

JOSÉ DÍAZ. Profesor del Instituto de Economía e investigador del Economic History and Cliometrics Laboratory (EH Clio Lab) de la Pontificia Universidad Católica de Chile (UC). Email: jdiazb@uc.cl.

FRANCISCO A. GALLEGO. Profesor del Instituto de Economía e investigador del EH Clio Lab de la UC. Email: fgallego@uc.cl.

JEANNE LAFORTUNE. Profesor del Instituto de Economía e investigador del EH Clio Lab de la UC. Email: jlafortune@uc.cl.

Los autores quieren señalar que este artículo se ha beneficiado de los comentarios de los árbitros anónimos de *Estudios Públicos*. Dicen también: “Agradecemos a Dominique Araya y Francisca San Juan por su excelente asistencia de investigación y a Conicyt / Programa de Investigación Asociativa (Project SOC 1102) por el apoyo financiero. Mantenemos el monopolio de los errores y de las omisiones”.

ello genera en el comportamiento de los agentes. En particular, los resultados sugieren que el fuerte aumento de la tasa de ilegitimidad entre 1880 y 1920 probablemente va asociado a un intenso proceso de urbanización y de movimientos desde el campo (y de la agricultura) a la ciudad. Este gran aumento en la tasa de ilegitimidad del período mencionado no se compensa con los efectos de ingreso hasta la década de 1920. La contracara de este fenómeno es la tasa de matrimonios por población, en la que encontramos que existe una correlación robusta con la razón de hombres a mujeres y con medidas de desarrollo económico, en que a más desarrollo hay más posibilidades de formalizar la relación de pareja en un matrimonio.

PALABRAS CLAVE: matrimonio, hijos fuera del matrimonio, nacimientos ilegítimos, análisis económico de la familia.

RECIBIDO: noviembre 2015; **ACEPTADO:** enero 2016.

CLASIFICACIÓN JEL: D10, J12, J13, N30.

OUT-OF-WEDLOCK BIRTHS IN CHILE: SOME STYLIZED FACTS

ABSTRACT: *This paper presents a series of stylized facts about the historical evolution of the rate of illegitimacy in Chile, looking both at aggregate data from 1848 to the present and at department-level data for the 1862-1948 period. The main results suggest that the rate of illegitimacy and marriage are phenomena that change depending on the economic and social structure and the incentives present in different periods rather than being predetermined structural and historical situations. In particular, our results suggest that the sharp increase in the rate of illegitimacy in the period between 1880 and 1920 probably is correlated with urbanization and migration to cities (and agriculture from other sectors). This is not compensated by significant income effects until the early 1920s. In parallel, the ratio of marriages to the total population is also strongly correlated with the sex-ratio and with proxies of economic activity.*

KEYWORDS: *marriage, out-of-wedlock births, illegitimate children, family economics.*

RECEIVED: November 2015; **ACCEPTED:** January 2016.

JEL CLASSIFICATION: D10, J12, J13, N30.

1. INTRODUCCIÓN

Existe una amplia discusión de política pública en el mundo y en Chile sobre las causas y las consecuencias del aumento de los nacimientos fuera del matrimonio, a veces referidos en la literatura como ilegitimidad. Sin embargo, cuando se mira la historia de Chile (y de otros

países) parece que la ilegitimidad no es un fenómeno reciente, lo que sugiere que entender sus mecanismos históricos nos puede ayudar a entender la realidad de hoy. De hecho, el tema de los nacimientos fuera del matrimonio es parte tanto de los estudios internacionales sobre historia de la familia (Burguière et al. 1988; Wall et al. 2001; Kertzer y Barbagli 2001; 2002 y 2003), como de la historiografía chilena (Montecino 2010; Rojas 2010; Salazar 1990 y 2007). En este último caso se han explorado tanto explicaciones sobre la evolución de la tasa de ilegitimidad como acerca de las consecuencias económicas y sociales de la misma.

Este trabajo toma una perspectiva descriptiva y realiza dos aportes. En primer lugar, identifica algunos hechos estilizados respecto de la evolución de la tasa de niños nacidos fuera del matrimonio desde mediados del siglo XIX hasta el presente.¹ En segundo lugar, presenta el primer estudio econométrico detallado de las variables correlacionadas con esta tasa a nivel de departamentos de Chile desde 1862 hasta 1948. Este período corresponde justamente a una etapa de la historia muy discutida en la historiografía de Chile respecto de temas como ilegitimidad y “huachismo” (Montecino 2010; Salazar 1990 y 2007) y durante la cual además se observa un importante aumento en la tasa de ilegitimidad (entre comienzos de la década de los 1880 y fines de los 1910) para luego comenzar a descender a valores más bajos (desde los 1920 hasta los 1960). En orden a entender mejor este fenómeno, complementamos el análisis con una mirada a la tasa de matrimonios en la misma época.

Las tendencias agregadas sugieren que la tasa de niñas y niños nacidos fuera del matrimonio sigue un patrón oscilante en el tiempo: un período inicial desde 1848 (primer año en que tenemos datos) y comienzos de los 1880, en que se mantiene una cierta estabilidad de esta tasa, para luego aumentar fuertemente hasta fines de la década de los 1920, para después descender hasta un mínimo histórico en torno a 1960 y luego comenzar un período de aumento secular que aún no termina y que supera con creces el máximo histórico previo. Ciertamente, la contracara de este fenómeno es la tasa de matrimonios por población, que presenta el patrón opuesto: justamente los períodos de mayor aumento del ratio de niños nacidos fuera del matrimonio respecto del total corresponden a períodos en que los matrimonios bajan fuertemente.

¹ En este artículo, los términos “hijo ilegítimo” y “nacido fuera del matrimonio” se emplean como equivalentes.

Cuando se miran los datos en perspectiva comparada se observa que el aumento secular posterior a 1960 también se presenta en países para los cuales tenemos series de datos comparables con las nuestras, como Estados Unidos y el Reino Unido. Al mismo tiempo, los datos para Chile de todo el período previo a 1970 hablan de una situación en la que se observan tasas de ilegitimidad mucho más altas que en estos países. Por otro lado, la información histórica existente sugiere que un porcentaje de los niños nacidos fuera el matrimonio, en el período de aumento de este ratio entre 1880 y 1920, fueron luego “legitimizados”. Así, los datos disponibles para Chile muestran que entre 1933 y 1948 aproximadamente el 25 por ciento de los matrimonios nuevos legitimizaban hijos nacidos previamente. Lamentablemente, no tenemos datos disponibles sobre el total de niños legitimizados salvo para 1933 y 1934, cuando cada nuevo matrimonio que legitima hijos lo hace a una tasa de algo más de 2 niños por matrimonio. Esto implica que en esos dos años el porcentaje de niños legitimizados respecto del total de niños ilegítimos es de 37 por ciento en promedio, lo que lleva a que la tasa de ilegitimidad caiga de cerca de 30 por ciento a un número cercano al 20 por ciento. Esto es consistente con el detallado trabajo demográfico de McCaa (1983) para Petorca, quien señala que “muchos niños nacieron en concubinatos que después condujeron a matrimonio”, por lo que “los niveles reales de ilegitimidad (*bastardy*) eran 25-40 por ciento menores que lo indicado en las cifras convencionales” (McCaa 1983, 43-46).

En orden a analizar la información e interpretar los resultados tomamos una perspectiva múltiple: recogemos hipótesis planteadas en la historiografía nacional como también en estudios internacionales sobre el tema, y agregamos las hipótesis planteadas por la literatura económica moderna sobre temas de matrimonio, natalidad y familia. Nos enfocamos en una serie de hipótesis específicas: el rol de la desigualdad entre los latifundistas y los inquilinos en el campo; el rol de los costos del matrimonio; y el rol del poder de negociación entre hombres y mujeres. Vamos a aproximar la primera hipótesis por el papel de la agricultura y la prevalencia de zonas urbanas o rurales. Para evaluar la segunda hipótesis no tenemos variación en el costo del matrimonio a través del tiempo, pero usaremos la variación en la riqueza local (medida por urbanización y crecimiento en la población), lo que permitiría a las parejas poder pagar más fácilmente los costos fijos (y constantes

en toda la República) del matrimonio. Finalmente, la última conjetura se mide usando la razón de géneros, tradicionalmente empleada para argumentar que, cuando hay más hombres que mujeres, los varones tienen una menor capacidad de negociación ante sus parejas. Además, consideraremos la importancia de los puertos en la costa, que pueden influir en este último argumento si se genera una población “flotante” de hombres en la zona.

La novedad del análisis viene en parte de la construcción de una base de datos a nivel de departamentos que cubre desde mediados del siglo XIX hasta la mitad del siglo XX. Se ha procurado que las zonas geográficas sean uniformes durante el periodo e incluimos todos los departamentos y regiones de Chile (para las regiones que se incluyen en el país, se incorporan los departamentos al momento en que se consideran en el Censo). La ventaja de usar este tipo de datos es que podemos controlar por varios elementos que son comunes a todos los departamentos (cambios en política nacional como la asignación familiar en 1937, *shocks* económicos al nivel nacional) o características específicas de zonas geográficas constantes a través del tiempo (clima, topografía u otro). Luego, nuestros resultados indican cómo cambios en las condiciones de una zona geográfica influyen en decisiones de fertilidad y matrimonio, limpiando nuestro estimador de otras consideraciones. Por ejemplo, para explorar la hipótesis de que la ilegitimidad puede depender de la razón de mujeres por hombres en una zona, uno podría abrigar el temor de que la razón de géneros y la tasa de ilegitimidad son ambas determinadas por factores culturales de cada región. Nuestra configuración de datos permite eliminar estos factores si son constantes a través del tiempo y así asumir que la correlación estimada está limpia de estos problemas. No obstante, no podemos evaluar tendencias de largo plazo dado que comparamos información de departamentos observada en un momento. Por ello empezamos con el análisis descriptivo de los datos a nivel nacional.

El ejercicio empírico para el período 1862-1948 con datos departamentales ayuda a entender la variación existente dentro del país y sus causas, y de ese modo facilita la interpretación de los patrones que observamos. Nuestros resultados implican, por un lado, que la tasa de ilegitimidad aumenta fuertemente en períodos que se asocian con incrementos de la urbanización de los departamentos y cae fuertemente

en períodos en que crece la población departamental (lo que se asocia a situaciones de expansión económica). Este punto es consistente con la discusión de Rojas (2010). Por otro lado, también observamos que la tasa de ilegitimidad es mayor en departamentos con puertos con comercio activo (denotando la existencia de una población flotante importante) y parece disminuir en momentos en que la producción agrícola aumenta. Este último resultado contrasta con parte de la argumentación histórica que plantea que el “huachismo” sería un fenómeno inherentemente asociado a la agricultura (Salazar 1990 y 2007). En un sentido más profundo nuestros resultados sugieren que la ilegitimidad es un fenómeno que responde a cambios en las situaciones económicas y sociales más que a factores estructurales inmutables en el tiempo.

Ciertamente, la contracara de la ilegitimidad corresponde a la tasa de matrimonios y por ello también desarrollamos un estudio empírico complementario a nivel departamental para entender los determinantes de la tasa de matrimonios. En este caso, observamos que existe una correlación robusta con la razón de hombres a mujeres (lo que es consistente con la literatura moderna que enfatiza el rol del poder de negociación en la decisión de matrimonio) y con medidas de desarrollo económico, en que a más desarrollo hay más posibilidades de formalizar la relación de pareja en un matrimonio. Estos resultados complementan los obtenidos sobre ilegitimidad.

El resto de este trabajo se organiza de la siguiente manera. La sección 2 presenta una discusión histórica para Chile. La sección 3 desarrolla una breve revisión de la teoría económica moderna sobre familia y las hipótesis que estudiaremos empíricamente. La sección 4 presenta una descripción de los datos usados en este estudio. La sección 5 entrega los datos agregados para Chile y una comparación internacional. La sección 6 expone los análisis que realizamos a nivel departamental para el período 1862-1948. Y en la sección 7 se realiza una breve conclusión.

2. LA ILEGITIMIDAD EN LA INVESTIGACIÓN HISTÓRICA

Existen indicios de que en el siglo XVIII el porcentaje de hijos ilegítimos experimentó un aumento en diferentes países de Europa y en Hispanoamérica (Hartley 1975). La investigación histórica internacional ha procurado establecer la dimensión del fenómeno a través de aná-

lisis demográficos, y ha explorado hipótesis sobre causas y efectos de esta tendencia. Por ejemplo, tras examinar la evolución de la ilegitimidad en Inglaterra y Gales, Laslett y Wall (1972) y Laslett y Oosterveen (1973) sugieren como determinante del fenómeno la postergación en la decisión de contraer matrimonio (hipótesis discutida por Schellekens 1995 y Ermisch 2008).

Los estudios de la evolución de la ilegitimidad en Chile comparten motivaciones similares a las de la investigación internacional, aunque el énfasis parece concentrarse menos en la cuantificación y más en el examen de sus causas y efectos. Hablando en general, las investigaciones que abordan el tema suelen enfatizar dos elementos. El primero de ellos es la discusión y cuestionamiento al ordenamiento jurídico que consagraba un estatus de desprotección a un grupo de la sociedad.² El segundo elemento es la inquietud sobre la situación de los niños ilegítimos y los efectos de esta condición sobre su calidad de vida. La condición de ilegitimidad estaría asociada a situaciones de abandono y miseria, afectando así las posibilidades de desarrollo personal.

Una primera forma de acercamiento al tema proviene del análisis de la evolución de los mecanismos de configuración y de las características de la estructura familiar en Chile. Aquí caben tanto los estudios históricos como los de corte jurídico sobre la familia, y en este contexto la ilegitimidad es visualizada como un problema de precarización y marginalidad causada por el marco institucional vigente.³

Este tipo de investigaciones plantea que la familia en el Chile hispano es de tipo nuclear con escaso énfasis en los afectos y formalizaciones (Cavieres y Salinas 1991; Goicovic 2006; Salinas 2004 y 2005a). En el siglo XVIII, la formación de la familia y el desarrollo de la vida familiar seguían una serie de tradiciones propias de un orden estamental (Muñoz 2005; Retamal 2005). La condición de ilegitimidad parece ha-

² El apéndice presenta una breve revisión del ordenamiento jurídico que gobernaba la situación de los niños nacidos fuera del matrimonio. Esto es importante para entender y contextualizar diferentes puntos que se mencionan más adelante.

³ En Hispanoamérica, la ilegitimidad en el siglo XVIII implicó la prohibición expresa del acceso a ciertos cargos públicos, al ejercicio de algunas profesiones e incluso reducía la posibilidad de formalizar matrimonios (Twinam 1999, 47). Honor, legitimidad y limpieza de sangre estaban reglados e interconectados. La única solución era la compra de un decreto oficial de legitimación llamado “cédula de gracias al sacar”, un recurso costoso.

ber sido común en los diferentes grupos étnicos según el examen demográfico de Malloa, San Fernando, realizado por Muñoz (1990).

El paso al siglo XIX implicó que el pensamiento liberal procurase hacer de la familia constituida legalmente una especie de instrumento civilizador (Salinas 2005b y 2010; Pereira 2007). En este contexto, Milanich (2009) muestra cómo el Código Civil vigente desde 1857 derivó en una serie de perjuicios para los niños clasificados como ilegítimos. Un efecto de esta norma sería el abandono regular de niños en hogares especiales (casa de expósitos) a la espera de una adopción o de una oportunidad de trabajo en algún hogar. La autora mencionada postula, incluso, la existencia de una especie de servidumbre tutelar para estos niños.

El vínculo entre ilegitimidad y abandono está también presente, por ejemplo, en la investigación de Delgado (1986 y 2001) así como en la de Salinas y Delgado (1990). Estos trabajos indagan en las características de los niños entregados a la Casa de Expósitos (huérfanos) en Santiago desde su creación en 1761, los que eran en su mayoría ilegítimos. Las condiciones de vida en dicha Casa no eran adecuadas a pesar de los esfuerzos de las autoridades, lo que se tradujo en una considerable mortalidad. En la práctica, además, la Casa de Expósitos se convirtió en un refugio para parturientas pobres (Zárate 2007, 377 y ss.).

No obstante, cabe señalar que el carácter de expósito, es decir de “padres no conocidos”, no necesariamente se traducía en abandono definitivo (Twinan 1999, cap. 5). Milanich (2009) documenta que en algunos casos la madre se ofrecía como nodriza del hijo abandonado o intentaba recuperarlo tiempo después, un procedimiento que se hizo más restringido a medida que avanzó el siglo XIX.

Una segunda aproximación historiográfica pone énfasis en el impacto social de la ilegitimidad. En este enfoque, la condición de ilegitimidad es un reflejo de características de la sociedad chilena y, a su vez, constituye un indicador de la precariedad y la pobreza.

Una versión de esta aproximación deriva de la antropología cultural y es propuesta por Montecino (2010). En este enfoque, la alta tasa de ilegitimidad en Chile refleja y define el ser chileno. En palabras de esta autora, la ilegitimidad “jugó un papel esencial en la formación de nuestra sociedad, y creemos que sus implicancias no sólo pueden analizarse desde un correlato sexual y cultural sino también social” (Monte-

cino 2010, 50). Aunque la legislación decimonónica habría condenado las relaciones que dan origen a hijos ilegítimos, esta práctica no se habría atenuado. El resultado habría sido una estructura social fundada en la simulación del orden y la normalidad, mientras paralelamente se forjaba un “horizonte de mestizos” y abandonados, fuente de origen de los trabajadores migrantes.

La ilegitimidad sería propiciada por la proliferación de relaciones de amancebamiento y de adulterio. Esto, a su vez, respondería a la estratificación social colonial, a la composición demográfica (abundancia relativa de mujeres respecto a hombres) y a trabas legales, específicamente, el costo del matrimonio. Este último punto fue señalado en 1836 por José Javier de Guzmán, quien, preocupado por la “despoblación de la República”, planteó que “es de absoluta necesidad proporcionar a los miserables que hai en nuestro país otros medios más eficaces, así para su subsistencia, como para que sin obstáculo alguno puedan contraer matrimonio, y puedan mantener sus familias con comodidad. (...) No teniendo un infeliz cómo subsistir individualmente, carece también de aquellos medios que le proporciona tomar el estado de matrimonio, y se halla sin resolución para casarse. ¡Ah! ¿Cuántos dejan de hacerlo por la triste reflexión de que no tienen cómo mantener la mujer, y a los hijos que resulten de su matrimonio?” (De Guzmán 2011, 568-569).

Una segunda versión de esta aproximación procede de la historia social y de la historia de la infancia, representadas en los escritos de Gabriel Salazar (1990 y 2007), Ponce de León et al. (2006) y Jorge Rojas (2010). Para Salazar, la ilegitimidad es resultado de la precariedad laboral que impedía la generación de un ingreso regular que permitiera la mantención de una familia. A su vez, la necesidad de subsistencia de estos niños “huachos” habría propiciado en ellos la formación de una “identidad popular”, siendo “el origen histórico del machismo popular y la conciencia proletaria en Chile” (Salazar 1990, 67). En un artículo posterior, Salazar (2011) parece considerar a la tasa de ilegitimidad (“tasa de niños huachos” según sus palabras) como un indicador de pobreza o negativo por se.

Sin el énfasis identitario de Salazar, Ponce de León et al. (2006) y Rojas (2010) destacan la precariedad en las condiciones específicas de vida de los niños ilegítimos. Por ejemplo, se cita a C. E. Bladh, un

viajero que visitó Chile en la década de 1820, que describe lo extendida que era la convivencia no matrimonial: “Los huasos que, según ya se ha dicho, carecen de un hogar estable, y siempre viven errantes, no están dispuestos a casarse, y pocos matrimonios se realizan entre las gentes de la clase baja. Otra causa de esto es la alta contribución que cobra el clero por la ceremonia religiosa de las bodas, pues el cura bendice el matrimonio por paga, y se dice que los derechos mínimos son de ocho pesos. La consecuencia de esto es que la mayoría del pueblo hace vida marital sin pasar por el matrimonio, y que se cambian esposas a su gusto. La inmoralidad en este respecto también ha aumentado a tal grado que en los campos, no solamente entre los huasos, sino también entre los propietarios y dueños de pequeñas fincas, no provoca crítica alguna el que una dama no casada viva con un hombre” (Bladh 1951, 179-180, cit. por Rojas 2010, 73).

Apoyándose en una serie de cifras a nivel nacional recopiladas desde el *Anuario estadístico*, Rojas (2010) postula que el incremento en la ilegitimidad desde 1880 sería resultado del cambio en los patrones morales y de la creciente urbanización, fenómenos que debilitarían la estructura familiar campesina. Sólo en el siglo XX las autoridades iniciarían un proceso de auxilio de los menores abandonados a través de la Ley de Protección a la Infancia Desvalida (1912), que postuló la intervención del Estado en la declaración de abandono de niños (Rojas 2010, 210 y ss.).

Resulta interesante señalar que parte de las impresiones presentadas sobre la ilegitimidad y su evolución se apoya referenciando a dos investigaciones hechas sobre regiones específicas: la de McCaa (1983) sobre el valle de Petorca entre 1840 y 1976, y la de Mellafe y Salinas (1987) sobre La Ligua entre 1700 y 1850. Ambos estudios revisan registros locales y sistematizan información sobre el perfil demográfico de sus áreas de estudio sin postular la representatividad de sus resultados. Ambos estudios coinciden en señalar como causas de la ilegitimidad a la miseria económica y a la promiscuidad, pero McCaa (1983, 43-46) agrega “que muchos niños nacieron en concubinatos que después condujeron a matrimonio”, por lo que “los niveles reales de ilegitimidad (*bastardy*) eran 25-40 por ciento menores que lo indicado en las cifras convencionales”.

En resumen, el problema de la ilegitimidad ha sido explorado históricamente desde diversos enfoques y reconociendo causas y efectos variados. Para comprender cómo actúan las causas de la ilegitimidad tradicionalmente identificadas por la investigación histórica puede resultar útil ponerlas en contexto.

El carácter de ilegítimo de un niño surgía de la falta de vínculo matrimonial entre los padres. Sin embargo, dicha inexistencia podía ser ocasionada por circunstancias temporales: los padres regularizarían posteriormente su relación y de esa manera modificarían el estatus de filiación del hijo. Esto significa que los registros de ilegitimidad no son definitivos tras la inscripción del nacimiento.

Que el vínculo matrimonial no se produjera puede responder a dos situaciones. La primera de ellas es que el vínculo fuese imposible debido a la naturaleza de la relación entre los padres: es el caso de las relaciones adúlteras y sacrílegas. Acá caben aquellas explicaciones que enfatizan problemas de moralidad, pero aun así era posible modificar el estatus de filiación si existía voluntad de los padres (Milanich 2003).

La segunda situación que hace que el matrimonio no se produzca es la oposición de uno de los padres o el acuerdo mutuo basado en la presencia de algún obstáculo. En el primer caso tenemos el problema de abandono paterno o materno, y acá puede haber el argumento de la falta de compromiso motivado por carencias económicas o por alguna forma de abuso. Es conocido el argumento del aprovechamiento patronal en el mundo rural (Salazar 1990 y Montecino 2010), lo que sugiere una mayor ilegitimidad en el campo respecto a las ciudades.

En el segundo caso mencionado, estamos en presencia de una posible relación estable no formalizada (amancebamiento), donde un argumento explicativo tentativo es el costo del matrimonio. No obstante, McCaa (1983, 53) señala que la instauración del Registro Civil significó una reducción considerable en dicho costo sin que se aprecie un aumento en la tasa de matrimonios.

La investigación histórica ha puesto también énfasis en denunciar los efectos de la condición de ilegitimidad (Valdés 2004), ello en el marco de una preocupación por el bienestar de los niños, la crítica por su situación jurídica y socioeconómica, y su relevancia como potenciales actores sociales y políticos.

3. TEORÍA ECONÓMICA MODERNA: HIPÓTESIS Y RESULTADOS

Para configurar nuestro análisis empírico, en esta sección se exponen algunos resultados de la teoría económica moderna, que intentan explicar los determinantes de la tasa de niños nacidos fuera del matrimonio, así como de la tasa de matrimonios. Básicamente, la teoría económica moderna aplicada al tema supone que la tasa de ilegitimidad responde, al menos parcialmente, a los incentivos que enfrentan los adultos y al poder de negociación relativo de hombres y mujeres (ver, por ejemplo, Neal 2004 y Akerlof et al. 1996 para referencias de esta literatura).

Una serie de trabajos argumenta que la falta de hombres (medida a través de la razón de hombres a mujeres) pone a las mujeres en una posición de negociación débil, que tiende a influenciar tanto la tasa de matrimonios como el porcentaje de niños que nacen fuera de los mismos. En este sentido, Willis (1999) expone un modelo teórico y Bethmann y Kvasnicka (2013) presentan evidencia para Alemania usando *shocks* asociados a la Segunda Guerra Mundial. En un ejercicio análogo, Brainerd (2007) encuentra evidencia en esta línea para Rusia durante la Segunda Guerra Mundial. De hecho, es interesante notar cómo estos antecedentes son consistentes con la argumentación presentada por Johnson (1978, 187 y ss.), Ponce de León et al. (2006) y Montecino (2010) para el caso de Chile. Es por esta razón que en los ejercicios empíricos que presentamos en este trabajo vamos a incorporar la razón de género como uno de los determinantes en nuestro análisis empírico.

Una hipótesis complementaria se relaciona con la “calidad” de los hombres existentes. Básicamente la idea se relaciona con los incentivos que tienen las mujeres a dar derechos de paternidad a los hombres vía matrimonio. Edlund (2013) argumenta que las mujeres dan los derechos de paternidad a los hombres vía matrimonio solamente si les conviene hacerlo. Entonces, para que una mujer quiera casarse para tener hijos es necesario que este hombre aporte más que el costo que implica para la mujer “perder” derechos respecto de los niños. Varios otros estudios argumentan que las mujeres afro-americanas en Estados Unidos tienen tasas muy altas de fertilidad extramarital porque los hombres afroamericanos en este país tienen tan poca probabilidad de éxito en el mercado laboral que los llevaría a convertirse más en un peso que en un aporte a la familia (Wilson 1987). Vamos a incorporar esta conjetura usando la importancia de los grandes sectores económicos en la economía regio-

nal, y observando los puertos que podrían traer a hombres que no van a quedarse en el largo plazo.

En términos de la tasa de matrimonios y su correlación con la actividad económica, diferentes trabajos encuentran que ambas variables se correlacionan de modo positivo y significativo. El trabajo más reciente es el de Schaller (2013), que encuentra que las tasas de matrimonios son pro cíclicas, es decir, que aumentan más fuertemente cuando la actividad económica se expande. Esta relación es consistente con resultados históricos que encuentran que tanto las decisiones de matrimonio como las de divorcio son pro cíclicas usando datos de series de tiempo (Ogburn y Thomas 1922; Strouffer y Spencer 1936; Kirk 1960) y con otros trabajos recientes que emplean datos microeconómicos (Gutiérrez-Domenech 2008 para España; Kondo 2012 para Estados Unidos).

Más recientemente, el trabajo de Iyigun y Lafortune (2015) argumenta que hay un costo fijo a pagar para poder establecer un hogar y casarse. Si las conductas sexuales no cambian pero hay restricciones de riqueza para casarse, entonces, se anticiparía que lugares que son más pobres o con actividad económica más restringida tendrían que atrasar el matrimonio y, por tanto, tener más hijos fuera del matrimonio. En consecuencia, la tasa de matrimonios es más alta en momentos en que la restricción presupuestaria se relaja, lo que también es consistente con un impacto de la actividad económica en la decisión de contraer matrimonio. Vamos a medir el desarrollo económico local usando la tasa de urbanización (que acompaña en general, durante este periodo, el crecimiento económico local) y el crecimiento de la población (que se ha usado en varios estudios como *proxy* de desarrollo económico local).

La hipótesis mencionada se relaciona con el potencial efecto que tiene la actividad económica tanto en la tasa de niños nacidos fuera del matrimonio como en el porcentaje de matrimonios que es mencionado en los trabajos de Salazar (1990 y 2007), además de relacionarse con la literatura que enfatiza que parte del fenómeno de ilegitimidad se explica por la pobreza de la población. Por ello, en nuestros análisis empíricos estudiaremos la correlación de las variables de interés con diferentes medidas de actividad económica de las regiones del país, en particular de especialización sectorial dada la importancia de la agricultura en las tesis de Salazar (1990) y Montecino (2010).

Un corolario obvio de esta hipótesis es que en momentos de mayor actividad económica la ilegitimidad debería bajar y hacerse más

intensa la “legitimización” de hijos en los matrimonios. Este punto ha sido mencionado ya por la literatura historiográfica para Chile (McCaa 1983). Aunque nuestros datos no nos permitirán estudiar en detalle esta última hipótesis, ya que tenemos información sólo para algunos años, los registros disponibles implican que un porcentaje importante de los niños nacidos fuera del matrimonio son “legitimizados” posteriormente, lo que sugiere que una parte de los niños nacidos fuera del matrimonio corresponden a una situación temporal que puede estar relacionada con la situación económica.

4. CONSTRUCCIÓN DE DATOS

Para este trabajo se elaboraron dos bases de datos: una con datos a nivel nacional y otra con datos a nivel departamental.

La primera base de datos está constituida por series nacionales anuales que cubren el período que va desde 1848 hasta 2010. Específicamente, la información anual de nacimientos, que distingue entre legítimos (hijo de madre casada) e ilegítimos (hijo de madre no casada), así como los datos de matrimonios, provienen de diferentes fuentes. Para el período 1848-1906, se usan las estadísticas retrospectivas publicadas en el *Anuario Estadístico de la República de Chile, vol. I, Demografía, año 1925* (Oficina Central de Estadística 1926, 78 y 79). Para el período 1907-1951, la base es la estadística retrospectiva del Servicio Nacional de Estadística y Censos (1951, 2 y 3), *Demografía y asistencia social, año 1951*. Finalmente, las cifras del período 1952-2010 provienen de la revisión año a año de diferentes volúmenes con información demográfica (“Demografía”, “Anuario de estadísticas vitales” o “Estadísticas vitales”), publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y sus predecesores. Otros datos demográficos, como la serie de población total, provienen de Díaz et al. (2016).⁴

La segunda base de datos, que constituye una de las innovaciones de este trabajo, proviene de la recopilación de información a nivel departamental que cubre antecedentes desde 1862 hasta 1948. Esta base es relevante porque nos permite, primero, evaluar si los datos nacionales ocultan heterogeneidad en el país, tanto en niveles como en tendencia. Y

⁴ La calidad de las series demográficas es bastante buena, considerando las regulares revisiones retrospectivas. Ver Mamalakis (1978).

segundo, la base nos permite evaluar mejor algunas hipótesis planteadas, dado que podemos excluir factores específicos a algunas regiones que no cambian a través del tiempo, y también factores comunes a todas las comunas que evolucionan de manera conjunta. De esta manera, si algunos elementos que podrían confundir el análisis son influenciados por tendencias nacionales o por factores locales fijos en el tiempo podemos tener más certeza de que nuestro análisis no los incluyen.

A continuación describimos en detalle la construcción de estos datos. La fracción de niños nacidos fuera del matrimonio proviene de los anuarios estadísticos de Chile para 1862, 1870, 1876, 1879, 1887, 1896, 1910, 1914, 1918, 1921, 1924, 1927, 1930, 1931, 1933-40, 1943 y 1948. En concreto, se digitalizó la cantidad de nacimientos, el número de niños legítimos e ilegítimos por departamentos y circunscripciones. En los primeros años la información está disponible sólo por parroquias. A partir de 1910, tenemos además datos sobre el número de matrimonios para cada año. Para los años desde 1933, existe adicionalmente la fracción de matrimonios que legitiman hijos al casarse por provincias.

Se incluyen todos los departamentos de Chile a partir de su incorporación en los anuarios. Por ejemplo, la región de Arica sólo ingresa tras la Guerra del Pacífico y Magallanes lo hace una vez que es colonizado. Los departamentos se crean en Chile a partir de la Constitución de 1823 y equivalían a las antiguas intendencias. Corresponden a una unidad administrativa del país ubicada entre la provincia (unidad mayor) y las subdelegaciones y distritos (unidades menores), y son entidades más grandes que las comunas de hoy. Dado que hay muchos cambios en los límites geográficos de cada departamento, se forman unidades geográficas constantes a través del tiempo juntando circunscripciones o departamentos. Eso nos genera un máximo de 62 unidades geográficas que denotamos como “departamentos” a través del tiempo. Para los años anteriores a 1896 tenemos menos unidades geográficas, empezando con sólo 45 y subiendo paulatinamente con el paso del tiempo.

A los datos de ilegitimidad agregamos información sobre las condiciones locales de cada unidad geográfica, replicando la unificación de departamentos o circunscripciones para generar zonas idénticas a las anteriores. Los datos de la razón de género, de la fracción de la población urbana y de la población total por departamento vienen de los censos de población desde 1865 hasta 1940. Además, existe información disponible para los años 1865, 1875, 1895, 1907, 1920 y 1940 para

las ocupaciones de los individuos por departamento. Estas ocupaciones se clasifican en agricultura, minería, industria y otros, siguiendo la clasificación hecha por Forero et al. (2015) para el período 1865-1920. Para 1940 se usa la clasificación industrial propuesta por el censo de ese año.

Finalmente, se incluyen otras variables a nivel de departamento que pueden estar relacionadas con las variables de interés, particularmente, datos sobre la existencia de puertos. Ello, dado que hay trabajos que documentan que la operación de puertos tiene implicancias en las tasas de matrimonios, fertilidad e ilegitimidad (Lawton y Lee 2002). En este caso, los puertos se clasifican en “grandes” si permiten el acceso de barcos internacionales, y “pequeños” si no lo permiten, con todo lo que ello implica. Para esta clasificación se usan los datos de Cuesta et al. (2015) para puertos grandes y los datos de los anuarios estadísticos para los puertos chicos (en este caso solamente tenemos observaciones hasta 1910).⁵

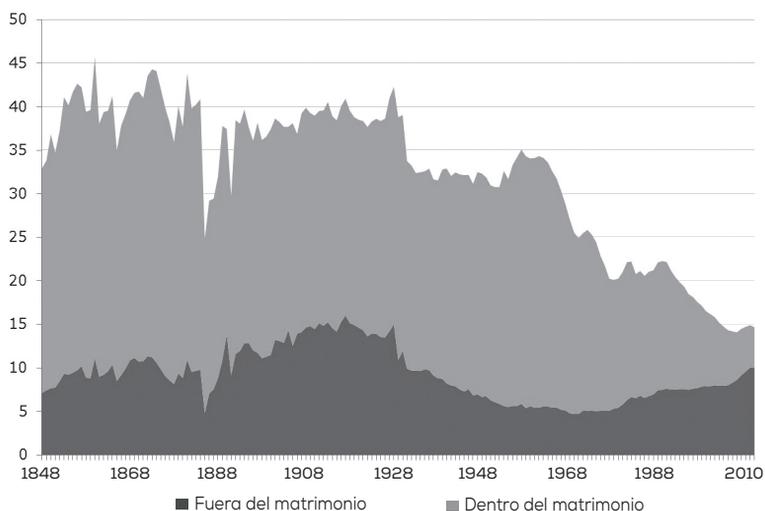
5. DATOS AGREGADOS Y COMPARACIÓN INTERNACIONAL

El gráfico 1 presenta la evolución de la tasa de natalidad entre 1848 y 2010 distinguiendo entre los inscritos como legítimos e ilegítimos. Es posible observar que la proporción de niños nacidos fuera del matrimonio registra un incremento desde el comienzo de la muestra hasta aproximadamente 1920, para luego tener una caída que culmina en la década de los 1960 y después aumentar fuertemente en el período final de la muestra.

El gráfico 2, a su vez, presenta la evolución temporal de la fracción de niños nacidos fuera del matrimonio y el número de matrimonios por cada 1.000 personas desde 1848 hasta 2010. La evolución de la tasa de matrimonios tiende a relacionarse inversamente con esta variable: la caída de la tasa de matrimonios en torno a 1880 justamente coincide con el aumento del porcentaje de niños que nacen fuera del matrimonio. Luego el aumento en la tasa de matrimonios que se produce desde fines de la década de 1910 es precisamente contemporáneo con el comienzo en la caída de la tasa de ilegitimidad. Para luego, a finales del siglo XX, caer fuertemente justo cuando el porcentaje de niños nacidos fuera del matrimonio aumenta.

⁵ La serie de datos anual está disponible en Díaz et al. (2016) y la de los datos departamentales se puede solicitar a los autores de este trabajo.

Gráfico 1. TASA DE NATALIDAD POR CADA 1.000 PERSONAS Y PROPORCIÓN DE NIÑOS NACIDOS FUERA DEL MATRIMONIO

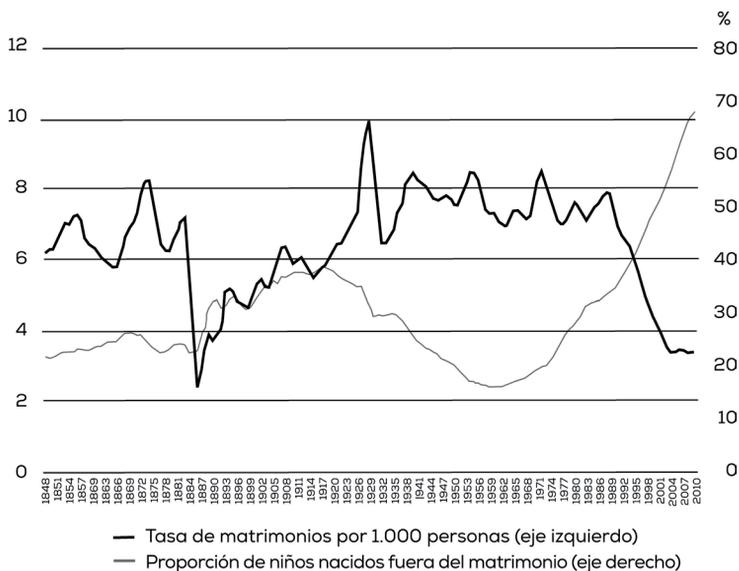


Fuente: Díaz et al. (2016) basado en antecedentes de la Oficina Central de Estadística, el Servicio Nacional de Estadística y Censos, y el Instituto Nacional de Estadísticas.

Las hipótesis planteadas inicialmente son difíciles de evaluar a un nivel agregado. Por ejemplo, si tomamos la hipótesis de que los costos del matrimonio eran prohibitivos, podríamos pensar que periodos de crecimiento económico deberían corresponder a periodos de menor tasa de ilegitimidad, dado que a mayor riqueza la barrera de acumulación de activos se podría superar de manera más sencilla. Pero el gráfico 1 no parece indicar que en periodos de auge económico Chile habría tenido necesariamente menos nacimientos fuera del matrimonio. Además, el gráfico no demuestra una fuerte correlación entre ciclos económicos y tasa de ilegitimidad. Ahora bien, hay varios otros cambios que ocurren en el periodo, al mismo tiempo que los económicos, que pueden explicar estas tendencias. Para poder lograr aislar los efectos de ingreso,⁶ de cambios demográficos, etcétera, nos concentraremos en el análisis

⁶ Efecto ingreso —o de ingreso— se refiere a modificaciones en las decisiones del agente como resultado de un cambio en el ingreso. Por ejemplo, en este contexto, un aumento de ingreso (aproximado por un aumento de la población) reduce la tasa de ilegitimidad.

Gráfico 2. TASAS DE MATRIMONIOS POR CADA 1.000 PERSONAS Y PROPORCIÓN DE NIÑOS NACIDOS FUERA DEL MATRIMONIO



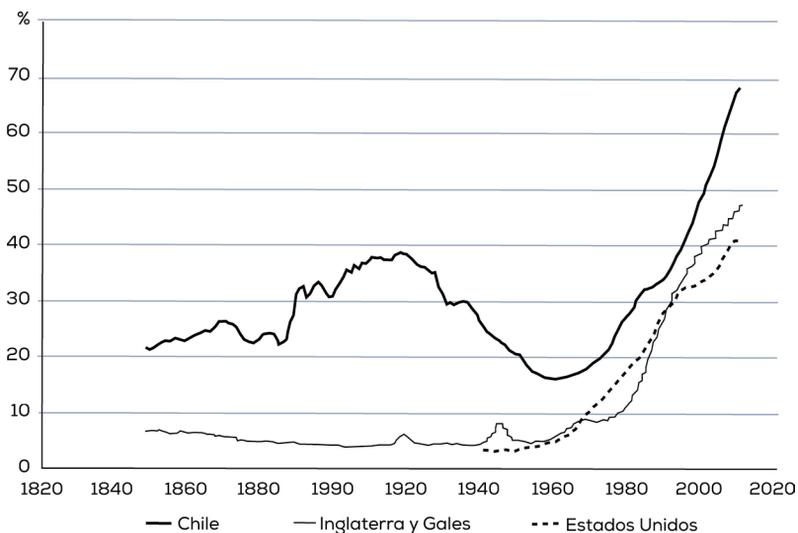
Fuente: Díaz et al. (2016) basado en antecedentes de la Oficina Central de Estadística, el Servicio Nacional de Estadística y Censos, y el Instituto Nacional de Estadísticas.

departamental, donde podemos controlar por elementos temporales comunes a todas las regiones de Chile.

Aunque el objetivo de este trabajo no es realizar una comparación internacional, los gráficos 3 y 4 ponen esta evolución en perspectiva internacional, al comparar las cifras de Chile con cifras para Estados Unidos y el Reino Unido (países para los cuales se tiene disponible una serie larga de datos de ambas variables).⁷

⁷ Los datos de EE.UU. provienen de las siguientes fuentes. Población total: Johnston y Williamson (2016). Nacidos vivos: 2000-2010: Martin et al. (2015); 1985-1999: Martin et al. (2002) Table 1; 1909-1984: USBC (2012). Nacimientos fuera del matrimonio (nivel y tasa): 2000-2010: Martin et al. (2015); 1985-1999: Martin et al. (2002); 1940-1984: Ventura y Bachrach (2000). Las cifras de Inglaterra y Gales provienen de las siguientes fuentes. Población total: interpolación spline considerando las siguientes fuentes y años, Mitchell (1988), años 1801, 1811, 1821, 1831, 1841, 1851, 1861, 1871, 1881, 1891, 1901, 1911, 1921, 1931, 1939, 1951, 1961, 1971, 1981; Office for National Statistics (<http://www.ons.gov.uk>), años 1991, 2001, 2014. Nacidos vivos y nacimientos fuera del matrimonio (nivel y tasa): 1999-2012: Office for National Statistics (<http://www.ons.gov.uk>); 1848-1998: series facilitadas por John Ermisch (2008).

Gráfico 3. PORCENTAJE DE NIÑOS NACIDOS FUERA DEL MATRIMONIO

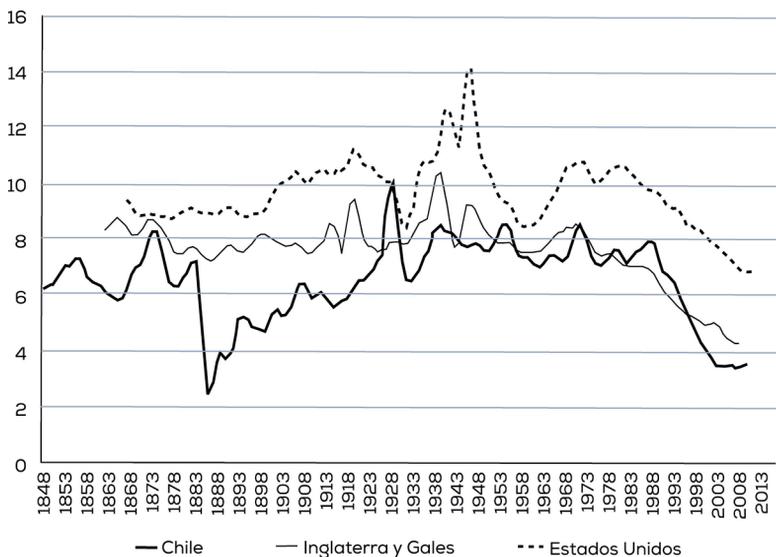


Fuente: Ver nota 7.

Respecto de la tasa de niños nacidos fuera del matrimonio, llaman la atención tres patrones respecto de esta comparación: (i) la mayor tasa de ilegitimidad en Chile, a lo largo de la historia, especialmente respecto de lo que sucede en el siglo XIX; (ii) el repunte de la tasa de ilegitimidad desde mediados del siglo XX, lo que también sucede en los tres países y que probablemente captura tendencias culturales internacionales; y (iii) el aumento que se produce a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX parece ser un fenómeno local, lo que motiva con mayor fuerza el ejercicio a nivel departamental que realizamos más abajo, para, precisamente, ese período. ¿Es posible que la tasa superior de Chile respecto a estos dos países esté correlacionada con la pobreza relativa de Chile comparada con los mismos países (lo que haría que el costo de formar una pareja fuese más alto en Chile que en EE.UU. o el Reino Unido)?

Respecto de la tasa de matrimonios, la comparación de los datos para Chile con los otros países que se presenta en el gráfico 4 sugiere nuevamente similitudes y diferencias. Por un lado, durante el siglo XIX la tasa de matrimonios respecto de la población en Chile fue significativamente más baja que en los otros dos países considerados. Por otro lado, la caída que se observa a fines del siglo XX también se observa

Gráfico 4. MATRIMONIOS POR CADA 1.000 PERSONAS



Fuente: Ver nota 7.

en los otros países. La diferencia más importante parece relacionarse nuevamente con el comportamiento que se observa en Chile a fines del siglo XIX y comienzos del XX, cuando incluso el país converge a una tasa de matrimonios similar a la del Reino Unido. Llamamos también la atención las mayores fluctuaciones de esta tasa respecto de la tasa de ilegitimidad. Por ejemplo, en Estados Unidos es bastante notorio el efecto de la Gran Depresión y de la Segunda Guerra Mundial en la tasa de matrimonios, situación que no se observa para la tasa de ilegitimidad.

Comparaciones con otros países diferentes a Estados Unidos e Inglaterra y Gales respecto de la tasa de ilegitimidad, especialmente menos desarrollados, no son fáciles de realizar debido a que no existen series largas de datos, especialmente para el siglo XIX. Hartley (1975) presenta alguna información para el período que discutimos, y lo expuesto previamente para Estados Unidos y el Reino Unido parece ser representativo de muchos otros países desarrollados. Un grupo de naciones con mayores tasas de ilegitimidad durante fines del siglo XIX corresponde a los países escandinavos y algunos de Europa Continental.

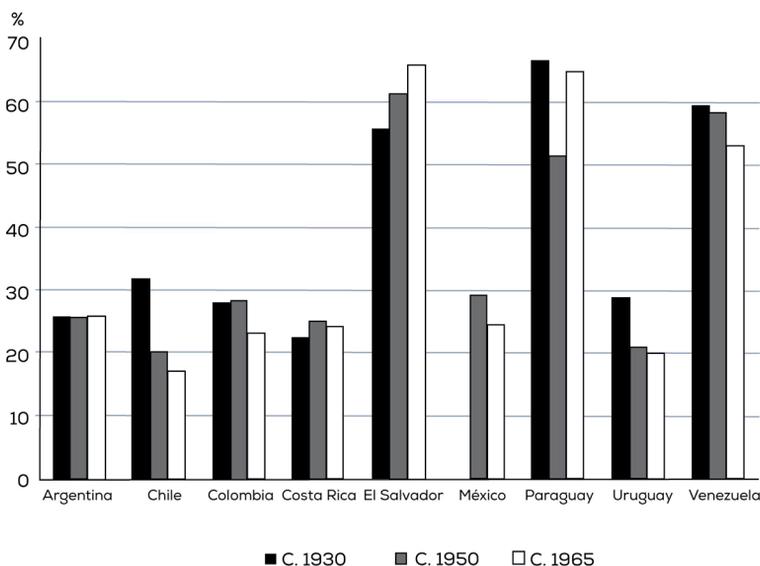
De hecho, los únicos que presentan tasas de ilegitimidad que se acercan al nivel observado para Chile en este período son Islandia y Austria. En el primer caso, Islandia presenta valores en promedio cercanos al 25 por ciento pero con una caída hacia valores en torno al 13 por ciento en las dos primeras décadas del siglo XX. Para el caso de Austria se observa un máximo de 25,6 por ciento para el período 1926-1930, que parten de un mínimo de 12,2 por ciento en 1906-1910 y luego caen a un mínimo de 13,2 por ciento en 1940, para después volver a subir durante la Segunda Guerra Mundial.

Respecto de la baja en la tasa de ilegitimidad que se observa para el período posterior a 1930, es interesante notar que no es una tendencia que sea claramente observable ni a nivel mundial ni en otros países de América Latina. El gráfico 5 presenta información para un grupo de países de América Latina para años en torno a 1930, 1950 y 1965. Como es posible ver, la gran caída que se observa para Chile (básicamente una baja desde 32 a 17 por ciento) sólo es parcialmente comparable con lo que se observa para Uruguay (que baja de 29 a 20 por ciento). Los otros países no presentan una tendencia tan clara a la baja como la observada en el caso de Chile. De hecho, Chile pasa de ser el cuarto país con tasa más alta de ilegitimidad a ser el país con la tasa más baja. Todo esto parece sugerir que el período de fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX, en que notamos un aumento y luego una reversión que culmina en torno a mediados de los 1950, es un período de especial interés, lo que motiva nuestro ejercicio a nivel departamental en la siguiente sección.

Como hemos mencionado antes, no existe evidencia sistemática disponible para el período previo a 1930 para la mayor parte de los países de América Latina. Sin embargo, existen diferentes discusiones y conjeturas respecto de la situación en el siglo XIX (e incluso en períodos previos). Por ejemplo, para el período colonial Newson (2006) postula una tasa de ilegitimidad del orden del 40 por ciento relacionada fuertemente con la existencia de población mestiza, un punto también mencionado por Borah y Cook (1966). En el caso de la ciudad de México, García (2004) sugiere que la ilegitimidad se mantuvo alrededor del 20 por ciento para la mayor parte del siglo XIX.

En el caso de Argentina, Mateo (1996) concluye que la tasa de ilegitimidad es similar a lo observado en otras regiones de América y

Gráfico 5. PORCENTAJE DE NACIDOS FUERA DEL MATRIMONIO EN AMÉRICA LATINA



Fuente: Hartley (1975).

su evolución es creciente durante la primera mitad del siglo XIX para descender en vísperas del siglo XX. Otero (2006) calcula que la ilegitimidad en Argentina es de alrededor de 21 por ciento hacia 1914, pero con mucha heterogeneidad entre provincias (67 por ciento en Formosa; 8 por ciento en Santa Cruz)

Un último elemento relevante a considerar cuando se observan las tasas de ilegitimidad planteadas para Chile corresponde a la “legitimización” que parece existir en diferentes momentos de la historia. Como argumentamos previamente, no tenemos datos para todo el período sino que sólo para algunos años de las décadas de 1930 y 1940. En particular, para 1933 y 1934 tenemos el número total de niños legitimizados. Si se netea la ilegitimidad de esos años la tasa baja desde un promedio de 29 por ciento a un promedio de 18,5. Esto es consistente con el argumento de McCaa (1983) para el valle de Petorca entre 1840 y 1976. Más aún, es interesante notar que en esos mismos años algo más del 24 por ciento de los matrimonios legitimizaron hijos y, en promedio, cada matrimonio legitimizó 2,4 niños. Eso habla de uniones de hecho con más de un hijo en promedio que luego se convierten en matrimonios. Tenemos tam-

bién datos disponibles para 1933-1948. En ese período el porcentaje de matrimonios que legitima tiene un promedio de 25 por ciento con un máximo de 28,8 en 1939 y un mínimo de 20,1 en 1948. Esto sugiere que la legitimación no es un fenómeno aislado a algunos años.

6. ILEGITIMIDAD Y MATRIMONIO A NIVEL DEPARTAMENTAL EN CHILE

La sección anterior presenta la evolución chilena con datos para la república. Pero, como discutimos antes, esta evolución agregada puede ocultar diferencias a nivel regional que podrían dar más indicaciones de las cualidades del fenómeno, lo que motiva la exploración a nivel de departamentos.

Empezamos mostrando las estadísticas de la muestra y su descomposición a través del tiempo en la tabla 1. La tabla 2 separa los departamentos por zonas geográficas.

La tabla 1 muestra que en promedio la tasa de ilegitimidad era de 30 por ciento en los departamentos de Chile, número bastante constante antes y después de 1920. Pero también se aprecia mucha varianza entre

Tabla 1. RESUMEN DE LAS ESTADÍSTICAS DE LA BASE DEPARTAMENTAL, ANTES Y DESPUÉS DE 1920

	Total		Antes 1920		Después 1920	
	Media	Desv. est.	Media	Desv. est.	Media	Desv. est.
% niños nacidos fuera del matrimonio	0,310	0,107	0,309	0,116	0,311	0,100
Razón de hombres a mujeres	1,037	0,166	1,044	0,182	1,031	0,150
% población urbana	0,328	0,235	0,288	0,25	0,362	0,216
Log (población)	10,577	0,869	10,399	0,858	10,732	0,849
Log (nacimientos)	7,301	0,879	7,106	0,870	7,474	0,851
Puerto grande	0,052	0,222	0,043	0,204	0,059	0,236
Puerto chico	0,263	0,441	0,227	0,419	0,297	0,457
% empleo agrícola	0,394	0,226	0,406	0,193	0,379	0,260
% empleo minería	0,039	0,084	0,036	0,072	0,043	0,097
% empleo manufactura	0,162	0,113	0,221	0,119	0,091	0,042

Tabla 2. RESUMEN DE LAS ESTADÍSTICAS DE LA BASE DEPARTAMENTAL, POR ZONA GEOGRÁFICA

	Norte		Centro		Sur	
	Media	Desv. est.	Media	Desv. est.	Media	Desv. est.
% niños nacidos fuera del matrimonio	0,415	0,102	0,255	0,078	0,297	0,090
Razón de hombres a mujeres	1,133	0,241	0,989	0,068	1,022	0,147
% población urbana	0,431	0,246	0,328	0,228	0,27	0,215
Log (población)	10,155	0,700	10,887	0,813	10,566	0,898
Log (nacimientos)	7,301	0,879	7,106	0,870	7,474	0,851
Puerto grande	6,869	0,771	7,579	0,845	7,314	0,869
Puerto chico	0,023	0,150	0,051	0,22	0,069	0,254
% empleo agrícola	0,298	0,233	0,428	0,199	0,418	0,230
% empleo minería	0,085	0,114	0,017	0,038	0,032	0,084
% empleo manufactura	0,160	0,106	0,172	0,124	0,155	0,107

los departamentos, con una desviación estándar equivalente a un tercio de la media. A su vez, la tabla 2 identifica que hay variación importante entre regiones, con el norte teniendo la tasa más importante de ilegitimidad, seguido del sur. Pero, aun así, hay bastante diferencia (varianza) al interior de cada región, entre departamentos y a través del tiempo, como lo indica la desviación estándar.

Por ejemplo, en 1862 el promedio de tasa de ilegitimidad es de 24,6 por ciento, pero hay departamentos que tienen tasas bajo 10 por ciento, como Castro, y otros con tasas sobre 40, como Coronel, Copiapó y Elqui. En 1918, año en que el promedio de la tasa de ilegitimidad sube a 38,8 por ciento, también se observa una amplia varianza. Mientras existen departamentos con tasas iguales o menores al 20 por ciento (como Quinchao, San Fernando y Magallanes), hay otros departamentos con tasas iguales o superiores al 55 por ciento (como Copiapó, Llanquihue, Elqui, Coquimbo, Ovalle y Huasco). Finalmente, lo mismo ocurre en 1948, en que la tasa de ilegitimidad decrece a 26,1 por ciento en promedio, pero nuevamente observamos una alta heterogeneidad: departamentos con tasas de ilegitimidad iguales o menores al 15 por ciento (como Caupolicán, San Fernando, Rancagua y Curicó) y otros

departamentos que continúan con tasas sobre el 40 (como Elquí, Huasco, Ovalle y Combarbalá). Si bien se pueden plantear explicaciones idiosincrásicas para cada uno de los casos, la idea es recurrir a nuestro análisis empírico para establecer correlatos empíricos robustos.

La tabla 1 también muestra varianza en las variables explicativas que vamos a evaluar en el modelo empírico. La razón de género favorecía levemente a los hombres tanto antes como después de 1920, pero mucho más en algunas regiones —Norte— que en otras. Chile vivió un episodio de urbanización reflejado en el aumento de la fracción urbana promedio en el período de nuestra muestra (1862-1948). Los departamentos promedios viven una caída de la agricultura y de la actividad manufacturera (a veces artesanal) y un alza del sector servicios. Hay un crecimiento de la población y de los nacimientos, que son más altos en la Zona Central. Finalmente, los puertos están más concentrados en la Zona Central y Sur que en el Norte, y no hay mucha diferencia antes y después de 1920.

Respecto de la tasa de matrimonios por cada 1.000 personas, para la cual tenemos disponibles datos a nivel departamental desde 1910, también se observa una alta heterogeneidad entre departamentos. Por ejemplo, mientras en 1918 la tasa de matrimonios por cada 1.000 personas era 5,8 en promedio, algunos departamentos tenían tasas inferiores a 3,5 —como Combarbalá, Cachapoal, Ovalle, Llanquihue, Castro e Imperial—, y otros departamentos presentaban tasas mayores a 8 —como Coronel, Tocopilla, Constitución, Rancagua, Loncomilla y Chañaral—. Esta heterogeneidad también se observa en 1948, cuando la tasa de matrimonios sube a 7,8. Sin embargo, aún existen departamentos con tasas menores a 5 —como Combarbalá, Huasco y Ovalle—, junto con otros departamentos con tasas superiores a 10 —como Quillota, Tocopilla, Valparaíso, Lontué, Antofagasta y Santiago—. Nuevamente dejamos al análisis empírico intentar las razones que puedan explicar esta diversidad.

Habiendo descrito brevemente los datos, ahora vamos a definir la estrategia empírica que vamos a utilizar. En esta sección realizamos una investigación empírica respecto de las variables correlacionadas con la tasa de ilegitimidad y de matrimonios en un panel de departamentos chilenos entre 1862 y 1948. Como hemos argumentado más atrás, este período corresponde a un momento especial en la evolución de la tasa de ilegitimidad, que ha recibido bastante atención en la literatura.

La idea básica es buscar correlatos de la tasa de ilegitimidad (para el período que va desde 1862 hasta 1948) y de la tasa de matrimonios (para el período que va desde 1910 a 1948) y para ello estimaremos regresiones de panel de la siguiente forma:

$$y_{it} = x'_{it} \beta + \eta_i + \eta_t + \varepsilon_{it},$$

donde i se refiere a departamento y t a año. La variable y corresponde a la variable que queremos explicar (en nuestro caso, la tasa de ilegitimidad y la tasa de matrimonios), x es un vector de potenciales correlatos de la variable que queremos explicar, η_i son efectos por departamento (para capturar diferentes niveles de la variable y que no cambian en el tiempo), η_t son efectos por tiempo (para capturar diferentes niveles de la variable que son comunes para todos los departamentos en un año específico) y ε_{it} es un efecto no observable para nosotros que varía por departamento y por año.⁸ Nuestro análisis empírico nos permite medir cómo cambios en las variables explicativas están correlacionados con cambios en la tasa de ilegitimidad, esperando que el uso de efectos fijos limpie potenciales factores que podrían determinar de manera simultánea la variable explicativa y la tasa de ilegitimidad.

En el caso de la tasa de ilegitimidad, presentaremos estimaciones para el período 1862-1948 y, además, para los subperíodos 1862-1918 y 1921-1948. La idea de esta división es estudiar si las estimaciones cambian cuando nos enfocamos en el período de auge de la minería del salitre (hasta la década de 1910) y después de ello. En el caso de la tasa de matrimonios, disponemos de información por departamento sólo a partir desde 1910, por lo que no podemos realizar análisis por subperíodos.

Las variables que vamos a evaluar están determinadas por nuestra revisión de las hipótesis planteadas para explicar la natalidad fuera del matrimonio. Para poder medir si el impacto del poder de negociación entre hombres y mujeres puede ser relevante, incluimos la razón del número de hombres por mujeres en la población. La teoría económica nos sugiere que entre más alto sea este valor, más poder de negociación ten-

⁸ En términos más técnicos, luego de utilizar un test de Hausman vamos a suponer que η_i no está correlacionado con el vector de variables x y que se distribuye con normalidad. Es decir, vamos a suponer un modelo de efectos aleatorios a nivel de departamento.

drán las mujeres y, en consecuencia, será menos probable que los niños nazcan fuera del matrimonio.

Medimos después la hipótesis de que la gente enfrenta una restricción para llevar a cabo el matrimonio a causa de la pobreza, lo que podría explicar la legalización de los hijos al momento del matrimonio. Mientras que el costo legal del matrimonio debería ser igual para todas las regiones, un ingreso más alto debería permitir pagar este costo más fácilmente. Como no tenemos medidas de ingreso a nivel departamental, usamos el logaritmo de la población, que es una *proxy* relacionada con el ingreso local. Dado que el crecimiento de la población a veces viene acompañado por urbanización, incluimos también la fracción de la población que es urbana. Eso nos permite contrastar la tesis de Salazar (1990), que argumenta que el “huachismo” era una realidad rural, con la hipótesis de Rojas (2010) sobre el rol de las redes sociales más débiles en el sector urbano.

Finalmente, incluimos variables relacionadas con actividades económicas específicas para poder explorar en más detalles la hipótesis de Salazar y contrastarla con otras conjeturas, relacionadas con la calidad del empleo masculino (que podría ser mayor en minería y manufacturas que en el sector agrícola) y la llegada de hombres “de paso” de manera frecuente con la medición de puertos.

La tabla 3 presenta los resultados para las regresiones que correlacionan la tasa de ilegitimidad con características del departamento para el período completo. En las primeras dos columnas correlacionamos la tasa de ilegitimidad con tres variables departamentales que capturan elementos presentes en la discusión histórica y en la literatura económica sobre el tema: la razón de hombres a mujeres, el grado de urbanización y el tamaño de la población (como *proxy* también de desarrollo económico a nivel departamental).

Los resultados sugieren que no existe una correlación con la razón de hombres a mujeres. Por otro lado, aumentos en el nivel de urbanización a nivel departamental se asocian a aumentos de la tasa de ilegitimidad (como es sugerido por Rojas 2010), probablemente reflejando la existencia de relaciones menos personales en ciudades. A su vez, aumentos de la población del departamento se correlacionan negativamente con la ilegitimidad, sugiriendo probablemente un efecto ingreso relacionado con el desarrollo de los departamentos. Luego, en

las columnas (3) y (4) agregamos dos variables relacionadas con las mismas que afectan la tasa de ilegitimidad: la tasa de matrimonios (sólo disponible desde 1910) y el número de nacimientos por departamento. Los resultados sugieren una correlación negativa y fuerte con la tasa de matrimonios (lo que es muy esperable, como hemos discutido más arriba). A su vez, los resultados sugieren que períodos de mayor natalidad se asocian con un aumento más que proporcional de los nacidos fuera del matrimonio. A su vez, los resultados sobre población total y tasa de urbanización se mantienen con los mismos signos y estadísticamente significativos.

En la columnas (5) a (7) analizamos la inclusión de variables relacionadas con los tipos de actividades económicas de los departamentos. En primer lugar, en la columna (5) agregamos variables que capturan la existencia de puertos. Los resultados sugieren que la existencia de puertos con acceso a rutas internacionales tiene un efecto positivo, significativo y grande en la tasa de ilegitimidad, confirmando resultados existentes en la literatura. En contraste, los puertos más pequeños (sin acceso a una alta población flotante internacional) tienen una correlación negativa con la tasa de ilegitimidad.

En la columna (6) agregamos la participación del empleo en agricultura, manufacturas y minería (dejando como categoría básica a la participación en el sector servicios).⁹ Los resultados sugieren que la participación agrícola parece correlacionarse negativamente con la tasa de ilegitimidad. Esto es consistente con los resultados previos sobre tasa de urbanización y nuevamente insinúan que el desarrollo de las ciudades (controlando por el tamaño de las mismas) se correlaciona positivamente con la ilegitimidad. Finalmente, la columna (7) combina las especificaciones de las columnas (5) y (6) y sugiere resultados muy similares a los de las columnas previas en términos de signos, aunque se pierde significancia estadística por la alta colinealidad existente entre las variables.

Las tablas 4 y 5 estudian si las correlaciones existentes se presentan antes y después de 1920. Mientras el período previo a 1920 corresponde básicamente al período de auge de la explotación minera del salitre, el período post 1920 corresponde a su declive y a la conso-

⁹ El número de observaciones desciende porque no tenemos disponible esta información para todos los censos a nivel departamental.

Tabla 3. TASA DE NACIDOS FUERA DEL MATRIMONIO, ESTIMACIONES A NIVEL DEPARTAMENTAL 1862-1948

Variable dependiente: Tasa de niños nacidos fuera del matrimonio							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Razón de hombres a mujeres	0,004 (0,020)	-0,001 (0,020)	0,012 (0,020)	0,001 (0,020)	0,006 (0,020)	0,019 (0,023)	0,027 (0,023)
% población urbana	0,041*** (0,016)	0,051*** (0,016)	0,085*** (0,022)	0,053*** (0,016)	0,046*** (0,016)	0,031* (0,018)	0,028 (0,018)
Log (población)		-0,013*** (0,004)	-0,033*** (0,006)	-0,026*** (0,009)	-0,015*** (0,004)	-0,011** (0,005)	-0,012** (0,005)
Matrimonios por población			-4,284*** (0,858)				
Log (nacimientos)				0,015* (0,009)			
Puerto grande					0,080*** (0,020)		0,057** (0,022)
Puerto chico					-0,031*** (0,014)		-0,000 (0,015)
% empleo agrícola						-0,057* (0,026)	-0,037 (0,026)
% empleo minería						-0,000 (0,045)	0,011 (0,045)
% empleo manufactura						0,031 (0,048)	0,032 (0,048)
Número de observaciones	908	908	609	908	908	670	670
Número de departamentos	62	62	62	62	62	62	62
R2 total	0,24	0,27	0,3	0,27	0,22	0,31	0,31
R2 within	0,49	0,49	0,66	0,49	0,51	0,55	0,56
R2 between	0,07	0,12	0,1	0,13	0,02	0,12	0,1

* coeficiente estadísticamente significativo al 10%

** coeficiente estadísticamente significativo al 5%

*** coeficiente estadísticamente significativo al 1%

lidación de las reformas asociadas a la cuestión social. En general, no observamos diferencias robustas entre períodos (se debe hacer notar, sin embargo, que no agregamos la tasa de matrimonios en la tabla 4 porque no está disponible para nosotros antes de 1910 y que no agregamos las *dummies* de puertos porque en el período posterior a 1920 no hay suficiente varianza intradepartamentos). El único resultado diferente que se aprecia es que sólo se observa una correlación positiva entre nacimientos e ilegitimidad en el período pre 1920.

Los resultados del análisis departamental nos pueden ayudar también a entender las tendencias nacionales. Por ejemplo, el alza marcada de la tasa nacional de ilegitimidad hasta 1920 corresponde a un periodo de urbanización fuerte para Chile. Y puede ser que solamente después de esta fecha el efecto ingreso que documentamos llegara a frenar esa tendencia.

Finalmente, la tabla 6 presenta correlaciones de la tasa de matrimonios con las mismas variables consideradas en el análisis de los determinantes de la tasa de ilegitimidad. Como hemos argumentado previamente, existen argumentos tanto conceptuales como empíricos como para notar que los fenómenos que afectan a ambas variables están correlacionados. Los resultados sugieren que algunas de las fuerzas que se correlacionan con la tasa de ilegitimidad presentan un patrón similar en términos de efectos en la tasa de matrimonios, mientras que otras presentan un patrón diferente. Esto es interesante, porque sugiere que ilegitimidad y matrimonio si bien están relacionados son fenómenos distintos.

En concreto, el efecto de la población es positivo y significativo en la tasa de matrimonios, probablemente capturando un efecto ingreso positivo, como se documenta en la literatura. Por otro lado, los resultados de la tabla 6 sugieren una correlación positiva y robusta con la razón de hombres a mujeres, lo que es consistente con los resultados de la literatura internacional que implican un aumento del poder de negociación de las mujeres cuando esta variable aumenta, lo que lleva a un efecto positivo sobre la tasa de matrimonios. A su vez la urbanización parece tener una correlación positiva en la tasa de matrimonios, lo que puede ser una consecuencia de cambios en la estructura demográfica de la población, de efectos ingreso o por la existencia de una mayor oferta de servicios públicos que facilitan la realización de matrimonios. Finalmente, en términos de efectos de los tipos de actividad económica, parece existir una correlación negativa pero débil entre el porcentaje de población que

Tabla 4. TASA DE NACIDOS FUERA DEL MATRIMONIO, ESTIMACIONES A NIVEL DEPARTAMENTAL 1862-1918

Variable dependiente: Tasa de niños nacidos fuera del matrimonio						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Razón de hombres a mujeres	-0,027 (0,032)	-0,031 (0,032)	-0,025 (0,032)	-0,023 (0,032)	-0,035 (0,033)	-0,032 (0,033)
% población urbana	0,082*** (0,023)	0,088*** (0,023)	0,088*** (0,023)	0,078*** (0,023)	0,046* (0,025)	0,043* (0,025)
Log (población)		-0,018*** (0,007)	-0,034*** (0,013)	-0,021*** (0,007)	-0,013* (0,007)	-0,015** (0,007)
Log (nacimientos)			0,019 (0,013)			
Puerto grande				0,136*** (0,034)		0,086** (0,034)
Puerto chico				0,008*** (0,017)		0,027 (0,017)
% empleo agrícola					-0,147*** (0,054)	-0,102* (0,055)
% empleo minería					0,067 (0,091)	0,083 (0,091)
% empleo manufactura					-0,005 (0,068)	0,026 (0,068)
Número de observaciones	421	421	421	421	365	365
Número de departamentos	61	61	61	61	61	61
R2 total	0,28	0,31	0,31	0,27	0,43	0,41
R2 within	0,46	0,46	0,47	0,5	0,49	0,52
R2 between	0,23	0,27	0,26	0,17	0,45	0,39

* coeficiente estadísticamente significativo al 10%

** coeficiente estadísticamente significativo al 5%

*** coeficiente estadísticamente significativo al 1%

trabaja en manufacturas y la tasa de matrimonios, lo que puede reflejar la existencia de costos de oportunidad en términos de oportunidades en el mercado laboral.

En suma, los resultados de las tablas 3 a 5 sugieren que tanto la tasa de ilegitimidad como la tasa de matrimonios están relacionadas con variables que presentan fuertes movimientos en el período bajo estudio. Esto es importante porque, como hemos dicho antes, el período en que nos enfocamos presenta variaciones importantes en dimensiones

Tabla 5. TASA DE NACIDOS FUERA DEL MATRIMONIO, ESTIMACIONES A NIVEL DEPARTAMENTAL 1921-1948

Variable dependiente: Tasa de niños nacidos fuera del matrimonio					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Razón de hombres a mujeres	0,006 (0,025)	0,012 (0,025)	0,015 (0,024)	0,011 (0,025)	0,05 (0,032)
% población urbana	0,059** (0,024)	0,072*** (0,025)	0,072*** (0,024)	0,072*** (0,025)	0,061** (0,029)
Log (población)		-0,020*** (0,008)	-0,020*** (0,007)	-0,018 (0,012)	-0,028*** (0,009)
Matrimonios por población			-3,539*** (0,870)		
Log (nacimientos)				-0,002 (0,011)	
% empleo agrícola					-0,057* (0,035)
% empleo minería					0,04 (0,057)
% empleo manufactura					-0,181 (0,124)
Número de observaciones	487	487	487	487	487
Número de departamentos	62	62	62	62	62
R2 total	0,23	0,25	0,29	0,25	0,23
R2 within	0,66	0,66	0,67	0,66	0,66
R2 between	0,03	0,06	0,11	0,06	0,03

* coeficiente estadísticamente significativo al 10%

** coeficiente estadísticamente significativo al 5%

*** coeficiente estadísticamente significativo al 1%

económicas, sociales y políticas. Así mismo, los resultados también sugieren que, si bien la tasa de ilegitimidad y la tasa de matrimonios se correlacionan negativamente, existen tanto fuerzas comunes (como los efectos ingreso) como fuerzas que mueven a las variables en direcciones opuestas (como la urbanización).

Nuestros resultados sugieren que el significativo aumento de la tasa de ilegitimidad en el período entre 1880 y 1920 probablemente va asociado a un fuerte proceso de urbanización y de movimientos desde el campo (y de la agricultura) a la ciudad. Este gran aumento en la tasa de ilegitimidad del período mencionado no se compensa por los efectos ingreso hasta la década de los 1920.

Tabla 6. TASA DE MATRIMONIOS POR CADA 1.000 PERSONAS, ESTIMACIONES A NIVEL DEPARTAMENTAL 1910-1948

Variable dependiente: Tasa de matrimonios (por 1.000 personas)					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Razón de hombres a mujeres	2,404*** (0,706)	3,081*** (0,766)	2,728*** (0,776)	2,462*** (0,778)	2,213*** (0,795)
% población urbana	2,439*** (0,584)	1,882*** (0,624)	1,415** (0,684)	2,958** (0,671)	2,653*** (0,728)
Log (población)		0,365*** (0,166)	0,460*** (0,171)	0,648*** (0,175)	0,721*** (0,181)
Puerto grande			-0,487 (0,597)		-0,554 (0,632)
Puerto chico			0,797** (0,350)		0,643* (0,377)
% empleo agrícola				-0,914 (1,021)	-0,920 (1,024)
% empleo minería				-0,870 (1,673)	-0,958 (1,682)
% empleo manufactura				-5,961* (3,212)	-5,935* (3,214)
Número de observaciones	609	609	609	425	425
Número de departamentos	62	62	62	62	62
R2 total	0,27	0,27	0,28	0,34	0,35
R2 within	0,22	0,23	0,23	0,27	0,28
R2 between	0,39	0,36	0,39	0,41	0,43

* coeficiente estadísticamente significativo al 10%

** coeficiente estadísticamente significativo al 5%

*** coeficiente estadísticamente significativo al 1%

El resultado según el cual la ilegitimidad sería menos intensa en zonas rurales y en departamentos con presencia agrícola fuerte no es consistente con algunas de las hipótesis planteadas por historiadores que plantean que el “huachismo” sería un fenómeno inherentemente relacionado con el campo (Salazar 1990 y 2007). Es interesante también notar que los resultados presentados (que son consistentes con la investigación empírica sobre economía familiar) sugieren que la tasa de ilegitimidad y de matrimonios son fenómenos que cambian frente al contexto existente y a los incentivos que éste genera en el comportamiento de los agentes.

7. CONCLUSIONES Y DIRECCIONES DE INVESTIGACIONES FUTURAS

Este trabajo toma una mirada múltiple para presentar una serie de hechos estilizados sobre la evolución histórica de la tasa de ilegitimidad en Chile. Por una parte, recogemos las hipótesis planteadas en la historiografía nacional como también estudios internacionales sobre el tema, y, por otra, a ellas agregamos las hipótesis planteadas por la literatura económica moderna sobre temas de matrimonio, natalidad y familia. Los resultados más sustantivos apuntan a que la tasa de ilegitimidad y de matrimonios son fenómenos que cambian frente al contexto existente y a los incentivos que ello genera en el comportamiento de los agentes.

En particular, los resultados de este trabajo sugieren que el fuerte aumento de la tasa de ilegitimidad en el período entre 1880 y 1920 probablemente va asociado a un fuerte proceso de urbanización y de movimientos desde el campo (y de la agricultura) a la ciudad. Este gran aumento en la tasa de ilegitimidad del período mencionado no se compensa por los efectos ingreso hasta la década de los 1920. Ciertamente, la contracara de este fenómeno es la tasa de matrimonios por población, donde encontramos que existe una correlación robusta con la razón de hombres a mujeres y con mediciones de desarrollo económico, donde, a más desarrollo, más posibilidades de formalizar la relación de pareja en un matrimonio. Estas conclusiones complementan los resultados de ilegitimidad que discutimos más arriba.

Mirando los datos en una perspectiva de más largo plazo, hay tres conclusiones adicionales que emergen de nuestros análisis. Primero, mientras Chile tuvo tasas de ilegitimidad más altas que muchos países del mundo (e incluso de la región) en el siglo XIX y comienzos del siglo XX, luego conoce un descenso importante hasta mediados de los 1960, que lo pone bajo varios países de la región y muy cerca de países desarrollados. Segundo, el aumento que se observa en Chile a partir de los 1960 también se ve en otros países y probablemente captura cambios culturales más profundos. Y tercero, cuando se mira la historia de Chile, los datos confirman a nivel nacional la información de McCaa (1983) para Petorca de que un porcentaje no menor de la ilegitimidad observada en el pasado corresponde a un fenómeno temporal, pues luego se regularizan los niños y dejan de ser ilegítimos.

En términos de direcciones de investigaciones a futuro, existen diferentes caminos potenciales a seguir. En primer lugar, nuestro trabajo es el primero que estima un ejercicio econométrico con datos departamentales para el período que va desde 1862 hasta 1948 y sólo identifica correlaciones. Por ello, trabajos que identifiquen relaciones causales, explotando algunos experimentos naturales de la época (quizás relacionados con migración externa, con conflictos bélicos o con *shocks* de ingreso), pueden generar interesantes avances para entender de mejor manera los resultados encontrados. En segundo lugar, se podría hacer un esfuerzo —no trivial— de recolección de datos a nivel local para períodos anteriores de la historia a fin de avanzar en el estudio de este fenómeno bajo otras circunstancias. Finalmente, también es posible entrar a realizar estudios comparativos entre países, luego de un esfuerzo adicional —nuevamente no trivial— de recolección de datos.

APÉNDICE*

LEGISLACIÓN SOBRE FILIACIÓN EN CHILE: UNA NOTA BREVE

La evolución de la legislación chilena sobre filiación puede dividirse en tres etapas: el período previo al dictamen del Código Civil de 1855, la fase de vigencia de este cuerpo legal en estas materias con sus reformas en el siglo XX y la etapa que comienza en 1998, con la Nueva Ley de Filiación.

En la primera etapa, es decir antes del Código Civil de 1855, las leyes españolas regían en materia de familia, siendo las fuentes relevantes la Novísima Recopilación (1805), el Fuero Real de Alfonso X el Sabio (1255), el Fuero Juzgo (1241) y las Siete Partidas, también de Alfonso X (1265), específicamente la Partida Cuarta que trata de las relaciones de parentesco y familia. También se dictaron algunas leyes especiales entre la Independencia y el dictamen del Código de Bello, como la Ley de Matrimonio de Disidentes (promulgada por Manuel Bulnes en 1844).

* Las siguientes líneas pretenden orientar al lector en los aspectos legales sin pretensión de exhaustividad. Para su elaboración se ha resumido información contenida en Abeliuk (2000), Corral (2005), Rossel (1994) y Somarriva (1983 y 1996).

Este conjunto de cuerpos normativos no era necesariamente consistente entre sí, pero establecía la distinción entre hijos legítimos (aquellos nacidos en el matrimonio) e ilegítimos. Estos últimos, a su vez, se categorizaban de acuerdo a la situación marital de los padres: hijos naturales (de parejas que podían casarse) y los de dañado y punible ayuntamiento (resultado de uniones ilícitas, incestuosas, adulterinas o sacrílegas).

Además, la norma fijaba los derechos correspondientes a cada tipo de hijo, diferentes estándares de prueba para acreditar su legitimidad. En la práctica, correspondía a un tribunal resolver una demanda por legitimidad.

La segunda etapa corresponde al Código Civil de 1855 (en vigencia desde 1857). Originalmente este código reconocía dos grandes categorías de hijos: legítimos e ilegítimos, siendo los naturales un subgrupo comprendido dentro de esta última categoría. Esencialmente, la normativa establecía como principio que sólo el reconocimiento era capaz de producir el vínculo filial. Los hijos ilegítimos en cuanto tales no gozaban de los mismos derechos que los legítimos en materia de alimentos o derechos sucesorios.

El hijo legítimo era aquel “concebido durante el matrimonio de los padres y el concebido en matrimonio nulo en los casos del artículo 122”. Acreditar la legitimidad requería cuatro elementos: la maternidad (que la mujer haya tenido un parto y el hijo que hace pasar por suyo sea realmente el producto de ese parto), el matrimonio (que la madre se encuentra ligada por vínculo matrimonial), concepción dentro del matrimonio (que el matrimonio haya existido al momento de la concepción del hijo, y los hijos nacidos después de 180 días de celebrado el matrimonio se presume que fueron concebidos dentro de éste) y la paternidad (el hijo nacido 180 días después de celebrado el matrimonio se presume que es hijo del marido de la madre, a menos que pueda probarse que el marido no tuvo acceso a su mujer en el rango de tiempo relativo a la concepción).

El hijo legítimo tiene derecho a llevar los apellidos de ambos padres, es legitimario en la herencia de sus padres (asignatario forzoso y en primer lugar), y sus padres tienen deber de crianza y educación, de corrección y castigo. El padre tenía la patria potestad y en caso de faltar aquél, le corresponde dicha facultad a la madre.

Los hijos naturales eran aquellos que no habían nacido al amparo de un vínculo matrimonial pero que eran reconocidos voluntaria y

espontáneamente por uno o ambos padres (no se podía obligar a los padres a reconocer al hijo como natural). La calidad de hijo natural confería derechos de herencia en conjunto con los hijos legítimos del padre que los tuviere, si bien en menor proporción: sólo la mitad de lo que correspondía a un hijo legítimo.

Respecto de los hijos ilegítimos, se decía en el antiguo artículo 280 inciso primero del Código Civil de 1855: “El hijo ilegítimo que no tenga la calidad de natural sólo tendrá derecho a pedir alimentos del padre o madre, o de ambos, en los casos que enumera el precepto. Son hijos ilegítimos, en consecuencia, aquellos que, nacidos fuera del matrimonio, no han sido reconocidos o no han obtenido el reconocimiento de sus padres como naturales”.

Sin embargo, los hijos ilegítimos podían obtener reconocimiento de filiación, pero siempre de manera forzada, a través de tribunales, con el único fin de conseguir alimentos por parte del padre o madre que no lo hubiera reconocido voluntariamente (como “natural”). La filiación ilegítima no daba derechos hereditarios ni derecho a usar el apellido de los padres. En el caso de los alimentos, la regla general es que éstos eran “necesarios” excepto en caso de violación, rapto o estupro de la madre por parte del padre, en cuyo caso se podía demandar alimentos “congruos”.

La mayor diferencia entre un hijo natural y un hijo ilegítimo reconocido como tal de manera forzosa se daba en materia de herencias, ya que el hijo natural podía concurrir como heredero legítimo en la herencia de los padres mientras que el ilegítimo no, y únicamente heredaría si así lo disponía el padre o madre, en caso de herencia testada y en la fracción denominada cuarta de libre disposición.

Esta norma experimentó modificaciones desde comienzos del siglo XX, en el sentido de mejorar los derechos de los hijos nacidos fuera del matrimonio. Por una parte, se facilita la investigación de la paternidad por vía judicial, primero para obtener alimentos (Ley n.º 5.570, de 2 de diciembre de 1935) y luego para lograr la calidad de hijos naturales (Ley n.º 10.271, de 2 de abril de 1935). Por otro lado, se incrementan los derechos de los hijos: se suprimen las categorías de hijos de dañado ayuntamiento, permitiendo su acceso a la calidad de hijos naturales (Ley n.º 5.570), se facilita la legitimación por subsiguiente matrimonio que permite el paso de hijo natural a la calidad de legítimo (Ley n.º 10.271; Ley n.º 18.802, de 1989; Ley n.º 19.089, de 1991), y se incre-

mentan los derechos alimenticios y los sucesorios de los hijos naturales, aunque en este último caso sin llegar a igualar la porción de los hijos legítimos (Ley n.º 10.271).

La tercera etapa en la evolución de la legislación chilena sobre filiación corresponde a la iniciada con la Nueva Ley de Filiación de 1998 (Ley n.º 19.585). La principal modificación al Código Civil elimina la diferencia que nuestra legislación establecía respecto a la filiación de los hijos: calificarlos como hijos legítimos, ilegítimos o naturales. Este concepto se ha reemplazado por el de “filiación matrimonial” o “filiación no matrimonial”, lo que permite igualar a todos los hijos ante la ley, inclusive en sus derechos hereditarios y al de reclamar alimentos de sus padres.

Todos los nacidos en Chile que no hayan sido reconocidos por sus progenitores tendrán derecho a exigir el reconocimiento de éstos, solicitando la investigación de la supuesta paternidad o maternidad, aportando todo tipo de pruebas para ello, ampliando el espectro a las biológicas, entre ellas, el examen de ADN.

La ley también establece que el derecho de reclamar la filiación es imprescriptible e irrenunciable y que no basta con solicitar la investigación de la paternidad o maternidad ante el Juzgado Civil en que hubiere correspondido interponer la demanda, sino que será el juez el que le dará curso “si con ella se presentan antecedentes suficientes que hagan plausibles los hechos en que se funda”.

Respecto a la sucesión por causa de muerte, el viudo o viuda no podrá heredar de su cónyuge una cuota menor a la cuarta parte de la herencia, testada o abintestato, como asimismo se le otorga el derecho de uso y habitación del bien raíz familiar en forma gratuita y por toda la vida, no obstante que existan más herederos que tengan derecho a aquél y quieran venderlo o arrendarlo.

Todos los menores de edad estarán sometidos a la patria potestad de alguno de sus padres. El que la tenga será el representante legal de su hijo, que en el caso de filiación matrimonial la ejerce generalmente el padre, pero, en el caso de existir separación o nulidad matrimonial, la ejercerá el cónyuge que haya obtenido la tuición del menor, casi siempre la madre, de acuerdo a lo establecido en la Ley n.º 18.802 (“Ley de la mujer” de 1989), que incorporó al Código Civil fundamentales modificaciones para establecer los derechos de la mujer relativos a los hijos, matrimonio y su plena capacidad, entre otros.

REFERENCIAS CITADAS

- Abeliuk, René. 2000. *La filiación y sus efectos*. Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
- Akerlof, George, Janet Yellen & Michael Katz. 1996. "An Analysis of Out-of-Wedlock Childbearing in the United States". *The Quarterly Journal of Economics* 111 (2): 277-317.
- Bethmann, Dirk & Michael Kvasnicka. 2013. "World War II, Missing Men and Out of Wedlock Childbearing". *Economic Journal* 567: 162-194.
- Bladh, Carlos Eduardo. 1951. *La República de Chile 1821-1828*. Santiago: Imprenta Universitaria.
- Borah, Woodrow & Sherburne Cook. 1966. "Marriage and Legitimacy in Mexican Culture: Mexico and California". *California Law Review* 54 (2): 946-1.008.
- Brainerd, Elizabeth. 2007. *Uncounted Costs of World War II: The Effect of Changing Sex Ratios on Marriage and Fertility of Russian Women*. Williamstown: Williams College. <http://www.williams.edu/Economics/faculty/brainerdrfwomen.pdf>.
- Burguère, André, Christine Klapisch-Zuber, Martine Segalen & Françoise Zonabend. 1988. *Historia de la familia*. Madrid: Alianza.
- Castro, Teresa, Clara Cortina, Teresa Martín & Ignacio Pardo. 2011. "Maternidad sin matrimonio en América Latina: Análisis comparativo a partir de datos censales". *Notas de Población* 93: 37-76.
- Cavieres, Eduardo & René Salinas. 1991. *Amor, sexo y matrimonio en Chile tradicional*. Valparaíso: Universidad Católica de Valparaíso.
- Corral, Hernán. 2005. "La familia en los 150 años del Código Civil chileno". *Revista Chilena de Derecho* 32 (3): 429-438.
- Cuesta, José Ignacio, Francisco Gallego & Felipe González. 2015. "Local Impacts of Economic Liberalization: Evidence from the Chilean Agricultural Sector". En *Economic Policies in Emerging-Market Economies*, editado por Ricardo Caballero y Klaus Schmidt-Hebbel, 351-378. Santiago: Banco Central de Chile.
- De Guzmán, José. 2011. *El chileno instruido en la historia topográfica, civil y política del su país*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Delgado, Manuel. 1986. "Marginación e integración social en Chile. Los expositos: 1750-1930". Tesis de grado. Universidad Católica de Valparaíso.
- . 2001. "La infancia abandonada en Chile, 1770-1930". *Revista de Historia Social y de las Mentalidades* 5: 101-126.
- Díaz, José, Rolf Lüders & Gert Wagner. 2016. *Chile, 1810-2010. La república en cifras*. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile (en preparación).
- Edlund, Lena. 2013. "The Role of Paternity Presumption and Custodial Rights for Understanding Marriage". *Economica* 80 (320): 650-669.
- Ermisch, John. 2008. "An Economic History of Bastardy in England and Wales". En *Quantitative Economic History. The Good of Counting*, editado por Joshua Rosenbloom, 8-33. London: Routledge.

- Forero, Andrés, Francisco Gallego, Felipe González & Matías Tapia. 2015. "Railroads, Specialization, and Population Growth in Chile". Trabajo en progreso, EH Clio Lab, Pontificia Universidad de Chile.
- García, Ana. 2004. "Madres solteras, pobres y abandonadas: Ciudad de México, siglo XIX". *Historia Mexicana* 53 (3): 647-692.
- Goicovic, Igor. 2006. *Relaciones de solidaridad y estrategia de reproducción social en la familia popular del Chile tradicional (1750-1863)*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Gutiérrez-Domenech, María. 2008. "The Impact of the Labour Market on the Timing of Marriage and Births in Spain". *Journal of Population Economics* 21 (1): 83-110.
- Hartley, Shirley Foster. 1975. *Illegitimacy*. Berkeley: University of California Press.
- Irrázaval, Ignacio & Juan Pablo Valenzuela. 1993. "La ilegitimidad en Chile. ¿Hacia un cambio en la conformación de la familia?". *Estudios Públicos* 52: 145-190.
- Iyigun, Murat & Jeanne Lafortune. 2015. "Why Wait? A Century of Education, Marriage Timing and Gender Roles". Mimeo.
- Johnson, Ann. 1978. "Internal Migration in Chile to 1920: its Relationship to the Labor Market, Agricultural Growth, and Urbanization". PhD. Thesis. University of California, Davis.
- Johnston, Louis & Samuel Williamson. 2016. "What Was the U.S. GDP Then?". MeasuringWorth. <http://www.measuringworth.org/usgdp/>.
- Kertzer, David & Marzio Barbagli. 2001. *The History of the European Family: Family Life in Early Modern Times (1500-1789)*. New Haven: Yale University Press.
- . 2002. *The History of the European Family: Family Life in the Long Nineteenth Century (1789-1913)*. New Haven: Yale University Press.
- . 2003. *The History of the European Family: Family Life in the Twentieth Century*. New Haven: Yale University Press.
- Kirk, Dudley. 1960. "The Influence of Business Cycles on Marriage and Birth Rates". En *Demographic and Economic Change in Developed Countries. A Conference of the Universities-National Bureau Committee for Economic Research*, editado por Universities-National Bureau, 241-260. New York: NBER.
- Kondo, Ayako. 2012. "Gender-specific Labor Market Conditions and Family Formation". *Journal of Population Economics* 25 (1): 151-174.
- Laslett, Peter & Karla Oosterveen. 1973. "Long-Term Trends in Bastardy in England. A Study of the Illegitimacy Figures in the Parish Registers and in the Reports of the Registrar General, 1561-1960". *Population Studies* 27 (2): 255-286.
- Laslett, Peter & Richard Wall. 1972. *Household and Family in Past Times*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Lawton, Richard & Robert Lee. 2002. *Population and Society in Western European Port Cities, 1650-1939*. Liverpool: Liverpool University Press.
- Mamalakis, Markos. 1978. "Historical Statistics of Chile: An Introduction". *Latin American Research Review* 13 (2): 127-137.
- Martin, Joyce, Brady Hamilton, Michelle Osterman, Sally Curtin & T. J. Matthews. 2015. "Births: Final Data for 2013". *National Vital Statistics Reports* 64 (1). http://www.cdc.gov/nchs/data/nvsr/nvsr64/nvsr64_01.pdf.
- Martin, Joyce, Brady Hamilton, Stephanie Ventura, Fray Menacker & Melissa Park. 2002. "Births: Final data for 2000". *National Vital Statistics Reports* 50 (5).
- Mateo, José. 1996. "Bastardos y concubinas. La ilegitimidad conyugal y filial en la frontera pampeana bonaerense (Lobos 1810-1869)". *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani* 13: 7-33.
- McCaa, Robert. 1983. *Marriage and Fertility in Chile: Demographic Turning Points in the Petorca Valley, 1840-1976*. Boulder: Westview Press.
- Mellafe, Rolando & René Salinas. 1987. *Sociedad y población rural en la formación de Chile actual: La Ligua 1700-1850*. Santiago: Ediciones de la Universidad de Chile.
- Milanich, Nara. 2003. "Perspectiva histórica sobre filiación ilegítima e hijos ilegítimos en América Latina". *Revista de Derechos del Niño* 2: 225-249.
- . 2009. *Children of Fate. Childhood, Class, and the State in Chile, 1850-1930*. London: Duke University Press.
- Mitchell, Brian. 1988. *British Historical Statistics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Montecino, Sonia. 2010. *Madres y huachos. Alegorías del mestizaje chileno*. Santiago: Catalonia.
- Mooney, Jadwiga. 2009. *The Politics of Motherhood. Maternity and Women's Rights in Twentieth-Century Chile*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Muñoz, Juan. 1990. "Los hijos naturales en la doctrina de Malloa". En *Familia, matrimonio y mestizaje en Chile colonial*, editado por Sonia Pinto, 35-50. Santiago: Universidad de Chile.
- . 2005 "Mujeres y vida privada en el Chile colonial". En *Historia de la vida privada en Chile*, vol. 3, editado por Cristián Gazmuri & Rafael Sagredo, 95-123. Santiago: Taurus.
- Neal, Derek. 2004. "The Relationship between Marriage Market Prospects and Never-Married Motherhood". *The Journal of Human Resources* 39 (4): 938-957.
- Newson, Linda. 2006. "The Demographic Impact of Colonization". En *The Cambridge Economic History of Latin America*, vol. I, editado por Victor Bulmer-Thomas, John Coatsworth & Roberto Cortés Conde, 143-184. Cambridge: Cambridge University Press.
- Oficina Central de Estadística. 1926. *Anuario Estadístico de la República de Chile*, vol. I, *Demografía, año 1925*. Santiago: Soc. Imp. y Lit. Universo.
- Ogburn, William & Dorothy Thomas. 1922. "The Influence of the Business Cycle on Certain Social Conditions". *Journal of the American Statistical Association* 18: 324-340.

- Otero, Hernán. 2006. *Estadística y nación. Una historia conceptual del pensamiento censal de la Argentina moderna 1869-1914*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Pereira, Teresa. 2007. *Afectos e intimidades. El mundo familiar en los siglos XVII, XVIII y XIX*. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Ponce de León, Macarena, Francisca Rengifo & Sol Serrano. 2006. "La 'pequeña república'. La familia en la formación del Estado nacional, 1850-1929". En *El eslabón perdido. Familia, modernización y bienestar en Chile*, editado por J. Samuel Valenzuela, Eugenio Tironi & Timothy Scully, 43-96. Santiago: Taurus.
- Retamal, Julio. 2005. "Fidelidad conyugal en el Chile colonial". En *Historia de la vida privada en Chile*, vol. 1, editado por Cristián Gazmuri & Rafael Sagredo, 49-69. Santiago: Taurus.
- Rojas, Jorge. 2010. *Historia de la infancia en el Chile republicano, 1810-2010*. Santiago: Junta Nacional de Jardines Infantiles, Junji.
- Rossel, Enrique. 1994. *Manual de derecho de familia*. Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
- Salazar, Gabriel. 1990. "Ser niño 'huacho' en la historia de Chile (Siglo XIX)". *Proposiciones* 19: 55-83.
- . 2007. *Ser niño 'huacho' en la historia de Chile (siglo XIX)*. Santiago: LOM.
- . 2011. "Reflexiones históricas en torno a las reseñas de Alfredo Jocelyn-Holt y Rolf Lüders sobre el libro *Mercaderes, empresarios y capitalistas (Chile, siglo XIX)*". *Estudios Públicos* 129: 263-287.
- Salinas, René. 2004. "Historia de la familia chilena". En *La familia en Iberoamérica 1550-1980*, editado por Pablo Rodríguez, 390-427. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- . 2005a. "Población, habitación e intimidad en el Chile tradicional". En *Historia de la vida privada en Chile*, vol. 1, editado por Cristián Gazmuri & Rafael Sagredo, 11-47. Santiago: Taurus.
- . 2005b. "La pareja: comportamientos, afectos, sentimientos y pasiones". En *Historia de la vida privada en Chile*, vol. 2, editado por Cristián Gazmuri & Rafael Sagredo, 59-83. Santiago: Taurus.
- . 2010. "Las otras mujeres: madres solteras, abandonadas y viudas en el Chile tradicional (siglos XVIII-XIX)". En *Historia de las mujeres en Chile*, vol. 1, editado por Joaquín Fernandois & Ana María Stuvén, 159-212. Santiago: Taurus.
- Salinas, René & Manuel Delgado. 1990. "Los hijos del vicio y del pecado. La mortalidad de los niños abandonados (1750-1830)". *Proposiciones* 19: 44-54.
- San Martín, Benjamín. 1938. "La filiación en su aspecto médico-legal". Tesis de grado. Universidad de Chile.
- Schaller, Jessamyn. 2013. "For Richer, if not for Poorer? Marriage and Divorce over the Business Cycle". *Journal of Population Economics* 26 (3): 1.007-1.033.

- Schellekens, Jona. 1995. "Courtship, the Clandestine Marriage Act, and Illegitimate Fertility in England". *Journal of Interdisciplinary History* 25 (3): 433-444.
- Servicio Nacional de Estadística y Censos. 1951. *Demografía y asistencia social, año 1951*. Santiago: Servicio Nacional de Estadística y Censos.
- Somarriva, Manuel. 1983. *Derecho de familia*, vol. 2. Santiago: Ediar Editores.
- . 1996. *Derecho sucesorio*, vol. 1. Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
- Strouffer, Samuel & Lyle Spencer. 1936. "Marriage and Divorce in Recent Years". *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 188: 56-69.
- Twinam, Ann. 1999. *Public Lives, Private Secrets. Gender, Honor, Sexuality, and Illegitimacy in Colonial Spanish America*. Stanford: Stanford University Press.
- USBC. 2012. *The 2012 Statistical Abstract: Historical Statistics*. https://www.census.gov/compendia/statab/hist_stats.html.
- Valdés, Ximena. 2004. "Familias en Chile: rasgos históricos y significados actuales de los cambios". En *Cambio de las familias en el marco de las transformaciones globales: necesidad de políticas públicas eficaces*, compilado por Irma Arriagada & Verónica Aranda, 333-351. Santiago: División de Desarrollo Social, Cepal.
- Vargas, Nelson. 2002. *Historia de la pediatría chilena: Crónica de una alegría*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Ventura, Stephanie & Christine Bachrach. 2000. "Nonmarital Childbearing in the United States, 1940-99". *National Vital Statistics Reports* 48 (16).
- Wall, Richard, Tamara Hareven & Josef Ehmer. 2001. *Family History Revisited: Comparative Perspectives*. Newark. Delaware: University of Delaware Press.
- Willis, Robert. 1999. "A Theory of Out-of-Wedlock Childbearing". *Journal of Political Economy* 107 (s6): 33-64.
- Wilson, William. 1987. *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Zárate, María Soledad. 2007. *Dar a luz en Chile, siglo XIX. De la "ciencia de hembra" a la ciencia obstétrica*. Santiago: Dibam. EP

ARTÍCULO

VISIÓN Y PRÁCTICA DE LOS APORTES SOCIALES DE LOS EMPRESARIOS EN CHILE*

Magdalena Aninat Sahli

Universidad Adolfo Ibáñez

RESUMEN: Este estudio analiza la visión y práctica de los empresarios chilenos respecto de la filantropía y las inversiones sociales, bajo el supuesto de que son elementos necesarios para el fortalecimiento de la sociedad civil y hábitos sociales como la cooperación y la confianza. A partir de una encuesta a 41 líderes y miembros de grupos controladores de los principales grupos empresariales de Chile, se obtuvo información cualitativa respecto de la percepción e implementación de aportes sociales en cinco dimensiones: motivaciones, intenciones, beneficiarios, proceso de intercambio y resultados obtenidos. Con este levantamiento se contribuye a ponderar la relevancia que la filantropía tiene entre los empresarios, e identificar ciertas trabas y falencias institucionales, aspectos que, desde una visión multidimensional de la filantropía, son necesarios para construir una estimación del potencial de escalamiento que tiene el fenómeno en Chile.

PALABRAS CLAVE: filantropía, empresarios, aportes sociales, sociedad civil.

RECIBIDO: julio 2015; **ACEPTADO:** octubre 2015.

CLASIFICACIÓN JEL: D64, H24.

MAGDALENA ANINAT S. Directora fundadora del Centro de Filantropía e Inversiones Sociales (CEFIS), Escuela de Gobierno de la Universidad Adolfo Ibáñez. Email: magdalena.aninat@uai.cl.

* Este estudio se realizó con motivo de la creación del CEFIS. La autora quiere agradecer la guía y el apoyo de Ignacio Briones, así como los comentarios realizados por los árbitros anónimos de *Estudios Públicos*.

THE VISION AND PRACTICE OF SOCIAL CONTRIBUTIONS OF CHILEAN BUSINESS OWNERS

ABSTRACT: *The study analyzes the philanthropic and social investment vision and practice of Chilean business owners, under the premise that these are necessary elements for the strengthening of civil society and of social habits such as cooperation and trust. Starting from a survey applied to 41 leaders and members of controlling shareholders of the main business groups in Chile, the study presents qualitative information regarding their perception and implementation of social giving on five dimensions: motivation, intentions, beneficiaries, exchange process and results. The study means to be a contribution for assessing the relevance that philanthropy has among business owners and for identifying potential obstacles and institutional deficiencies, as these, from a multidimensional view, are necessary to build an estimation of the potential growth of philanthropy in Chile.*

KEYWORDS: *philanthropy, business owner, social investment, civil society.*

RECEIVED: *July 2015; ACCEPTED: October 2015.*

JEL CLASSIFICATION: *D64, H24.*

I. INTRODUCCIÓN

La filantropía —definida por la Real Academia de la Lengua como amor al género humano— ha sido un fenómeno persistente en la historia del hombre y, pese a ello, difícil de conceptualizar desde el ámbito académico. Entendida como un fenómeno multidimensional, en ella concurren iniciativas y relaciones de personas y de organizaciones en las cuales surgen factores éticos, emocionales y cognitivos, así como procesos sociales, económicos y políticos, generándose efectos observables a nivel macro, medio y micro (Rey 2013a, 7).

El origen del término se remonta a la Atenas de Pericles del siglo V a.C., al concepto de *philanthropia* asociado a la divinidad. El diccionario filosófico de la academia platónica refiere el término a las buenas obras y a los hábitos correctos que emanan de la acción del amor a la humanidad, produciendo tanto beneficios para ella, como un estado de gracia o plenitud de conciencia al ser humano que las origina (Sulek 2010a, en Rey 2013a).

En la era moderna, el concepto se relaciona a virtudes cívicas —de justicia y beneficencia en Adam Smith, de benevolencia en David Hume—,

como elementos constitutivos de la sociedad. En el análisis contemporáneo, los conceptos de capital social, sociedad civil y tercer sector han incorporado nociones subyacentes al fenómeno de la filantropía. La colaboración y el sentido del deber con el prójimo, agentes motivadores de la acción altruista, se han identificado como factores que contribuyen a la formación de capital social, elemento necesario para la prosperidad de la economía de mercado (Fukuyama 1996, 384) y para el funcionamiento de la democracia (Putnam 1993, 185). Una forma esencial del capital social son las redes de compromiso cívico, y mientras más densas sean estas redes en una comunidad, más posible es que sus ciudadanos sean capaces de cooperar para beneficio mutuo (Putnam 1993, 173).

El análisis académico contemporáneo ha señalado límites y potencialidades de la filantropía en la construcción social. Si bien se le reconoce a la filantropía un rol colaborador en el desarrollo y fortalecimiento de la sociedad civil (Irrázaval y Guzmán 2008, 331), en un sentido estrictamente cuantitativo se reconoce que nunca estará en condiciones de ofrecer suficientes recursos materiales y humanos para transformar las sociedades latinoamericanas en términos de la distribución del ingreso, alivio a la pobreza o progreso social. No obstante, se le asigna un papel cualitativo para impulsar el cambio social como catalizador, dinamizador y constructor de modelos: en la difusión e innovación de modelos sociales escalables y en mejorar la efectividad y productividad de los programas sociales existentes (Coatsworth 2008, 10-11).

En Chile, la filantropía ha sido un fenómeno de estudio esporádico, en el que la escasez y dispersión de datos disponibles ha dificultado un análisis sistemático. El estudio histórico rescata la tradición de beneficencia y asistencia a las necesidades básicas de la población en condiciones de vulnerabilidad, con una importante influencia de la Iglesia Católica. En el siglo XIX, la limosna universal da paso a la caridad focalizada, organizada en instituciones y asociaciones, principalmente en contextos urbanos y con un carácter eminentemente moralizador (Ponce de León 2011, 17). A medida que, hacia finales del siglo, la “cuestión social” pone de relevancia las necesidades de la población en condición de vulnerabilidad, el Estado secularizado va adquiriendo un papel más activo en la provisión e institucionalización de la asistencia social. Durante el siglo XX, van cobrando protagonismo la beneficencia privada no sólo relacionada con la aristocracia lati-

fundista, sino también con asociaciones de profesionales y administrativos, sociedades laicas y de clase media, al tiempo que se fortalecen las redes de voluntariado femenino y las fundaciones en el ámbito de la educación, la asistencia a la pobreza, la cultura y la salud, muchas de las cuales han prevalecido en el tiempo. El sistema de Estado asistencial demuestra, sin embargo, su incapacidad de suplir todas las demandas sociales y confirma la necesidad de establecer una relación de cooperación con las organizaciones de la sociedad civil (Machado 2010, 10). La adopción de un modelo de libre mercado y un Estado subsidiario introduce hacia fines de la década de 1980 incentivos tributarios a la participación de la empresa privada en distintos ámbitos del desarrollo social, incorporándola como agente donante en la provisión de bienes públicos, rol que se incorpora en la tendencia de responsabilidad social empresarial y, en forma más reciente, en el concepto de valor compartido (Porter y Kramer 2011, 4-5).

Desde principios de la década de 1990 se ha registrado un incremento en la variedad de las instituciones e iniciativas filantrópicas en Latinoamérica, y en las expectativas acerca de lo que la filantropía organizada puede lograr en la sociedad, ya sea por sí sola o en alianzas con otras fuerzas. Debido, en parte, al crecimiento de la riqueza, a los procesos de democratización política y al desarrollo de la sociedad civil se ha constatado un florecimiento de la filantropía empresarial, el voluntariado organizado y la creación de fundaciones donantes y operadoras de programas, así como también de las redes y asociaciones nacionales de donantes (Sanborn y Portocarrero 2008, 13-14).

Si bien no existe una agencia pública que disponga ni realice un informe de las donaciones sociales totales en Chile, ni tampoco un registro público de donantes, donatarios o fundaciones filantrópicas que permita estimar el universo total de aportes sociales que año a año se realizan en el país, la información entregada por el Servicio de Impuestos Internos (SII) muestra que en Chile las donaciones registradas y acogidas a las principales leyes de incentivos tributarios han tenido un significativo crecimiento en el tiempo. Si se toma exclusivamente la variación de los aportes acogidos a las leyes de incentivos tributarios a las donaciones con fines deportivos, sociales, culturales, educacionales, a universidades o a instituciones sociales —las principales leyes

de incentivos tributarios—¹, se refleja un aumento de 97 por ciento del monto de las donaciones entre los ejercicios tributarios de los años 2008 y 2014 (gráfico 1), lo que va acompañado de un aumento de 143 por ciento del número total de contribuyentes que realizan estas mismas donaciones (de 8.673 contribuyentes en 2008 a 21.158 en 2014).

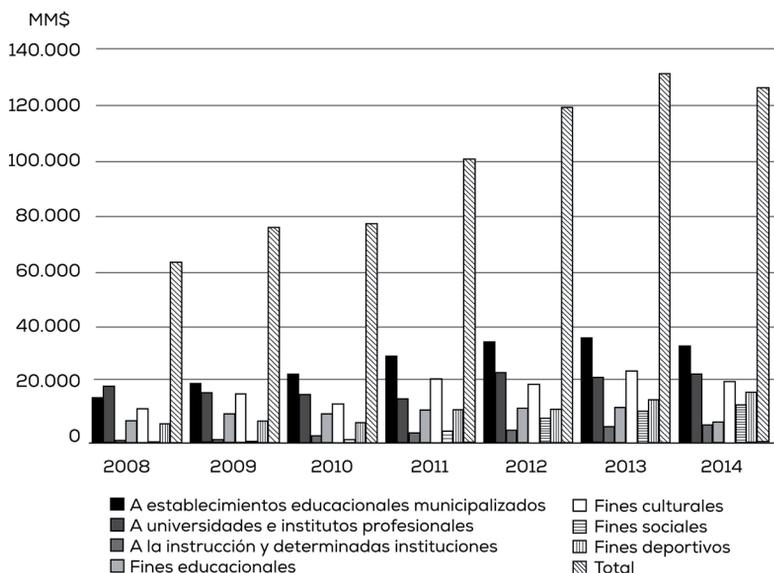
El país ha experimentado un crecimiento de la riqueza que se ve reflejado no sólo en el hecho de haber duplicado el PIB *per capita* entre los años 2004 y 2010, sino también en el incremento de individuos de alto patrimonio que tiene el país.² Sin embargo, con un ejercicio que considera el monto total de donaciones acogidas a las principales leyes de incentivos tributarios del año 2013 (que sumó 132.497 millones de pesos nominales) es posible determinar que éste representa el 0,12 por ciento del Producto Interno Bruto de ese año,³ lejos aún del promedio de 2 por ciento que muestra Estados Unidos (Giving USA Report 2014).

¹ Se incluyen las donaciones acogidas a los siguientes marcos legales: Art. 46° del Decreto Ley n.° 3.063, de 1979, para donaciones efectuadas a determinados establecimientos educacionales e instituciones traspasados a las municipalidades; Art. 31° n.° 7 de la ley sobre impuesto a la renta para donaciones efectuadas a programas de instrucción básica o media gratuita, técnica, profesional o universitaria en el país, ya sean privados o fiscales, donaciones hechas a los Cuerpos de Bomberos de la República, al Fondo de Solidaridad Nacional, al Servicio Nacional de Menores y a los Comités Habitacionales Comunales; Art. 3° de la Ley n.° 19.247, de 1993, para donaciones con fines educacionales; Art. 8° de la Ley n.° 18.985, de 1990, sustituida por la Ley n.° 20.675, de 2013, para donaciones con fines culturales; Ley n.° 19.885, de 2003, a instituciones que prestan servicios directos a personas de escasos recursos o discapacitadas y del fondo mixto de apoyo social; Art. 62° y siguientes de la Ley n.° 19.712, de 2001, para donaciones con fines deportivos; Art. 69° de la Ley n.° 18.681, de 1987, para donaciones destinadas a universidades e institutos profesionales.

² Según cifras de Global Wealth 2014, Boston Consulting Group, la cantidad de hogares millonarios en el mundo, es decir, con activos líquidos invertibles sobre un millón de dólares, alcanzó los 16,3 millones de hogares, un salto importante respecto de los 13,7 millones de 2012. Al mismo tiempo, el segmento de más de 100 millones de dólares en Chile está representado por 65 hogares, que poseen el 18 por ciento de la riqueza total del país, versus una participación promedio del 13 por ciento en América Latina.

³ Cifra aproximada: se calcula en base a montos de donaciones acogidas a las leyes señaladas en el gráfico 1 realizadas en el ejercicio tributario del año 2013 según datos entregados por el Servicio de Impuestos Internos frente al Producto Interno Bruto (PIB) del mismo año. Otras estimaciones han cifrado las donaciones en Chile en torno al 0,27 por ciento del PIB correspondiente al año 2005 (Rivera 2010). Estas estimaciones son parciales, ya que es posible que existan otras legislaciones con incentivos a las donaciones y otras donaciones que estos cálculos o el sistema no registran.

Gráfico 1. MONTO DE DONACIONES (EN MM\$) SEGÚN LEGISLACIONES QUE SE ESPECIFICAN



Nota: Cifras nominales.

Fuente: CEFIS UAI 2015, en base a información entregada por el Servicio de Impuestos Internos entre marzo-mayo de 2015. Los años corresponden a ejercicios tributarios.

Las donaciones privadas son reconocidas como un fenómeno complejo, definidas por múltiples factores relacionados con las normas, tradiciones y valores culturales, así como por los marcos institucionales en los cuales operan los donantes y las organizaciones sin fines de lucro (Sokolowski 2012). Construir una estimación del potencial de escalamiento que tiene la filantropía en Chile requiere incorporar a las variables económicas e institucionales (crecimiento de la riqueza, aumento de donaciones registradas, marco legal), dimensiones del ámbito ético, emocional y cognitivo propio de la práctica de sus actores.

2. OBJETO DE ESTUDIO

Si bien el ecosistema de filantropía involucra a una serie de actores (donantes, agentes de la sociedad civil, en tanto donatarios, y al Estado en tanto regulador de las donaciones), este estudio busca contribuir con

un análisis microsocial cualitativo de los individuos de alto patrimonio y propietarios de los principales grupos empresariales en Chile, en tanto agentes filantrópicos, reales o potenciales.

Recoger información y analizar la visión de quienes no sólo son “dueños del capital”, sino también líderes o miembros de los principales grupos empresariales respecto de sus aportes a organizaciones con fines de desarrollo social es especialmente relevante en el contexto chileno, donde diversas legislaciones establecen incentivos tributarios a las donaciones para los contribuyentes del impuesto de primera categoría. Por otra parte, las prácticas de responsabilidad social empresarial y la presión ciudadana respecto del desarrollo de proyectos productivos han impulsado un crecimiento de las inversiones sociales corporativas, especialmente en las llamadas “comunidades de impacto”.

El objeto del presente trabajo radica en estudiar el fenómeno filantrópico desde la visión multidimensional del concepto (Rey 2013a, 12), que se construye sobre *motivaciones* (¿por qué?), *intenciones* (¿para qué?), *beneficiarios* (¿para quién?), el *proceso de intercambio* (¿cómo, cuánto, dónde?) y *resultados obtenidos* (¿qué?). Esta visión reivindica la interpretación de la filantropía desde el ámbito moral, que hace hincapié en el carácter voluntario de los aportes privados en pro del bien público, acorde a valores éticos como la caridad, la generosidad, la solidaridad o la participación cívica, con resultados tanto trascendentes como tangibles y donde es necesario un componente de altruismo, ya que el donante no espera obtener un retorno para sí comparable al valor de su aporte (Rey 2013b, 181-182).

El análisis relacionado con motivaciones y comportamiento hizo recomendable aproximarse al objeto de estudio en base a, por una parte, entrevistas personales, estructuradas, y, por otra, a tomadores de decisión pertenecientes a los principales grupos empresariales, sin formular una hipótesis cerrada a comprobar. El estudio busca obtener información cualitativa, que contribuya a ponderar la relevancia que la filantropía tiene entre los empresarios e identificar su visión de las trabas y ciertas falencias institucionales, dimensiones que, desde una visión multidimensional del fenómeno, son necesarias de considerar en una estimación del potencial de escalamiento que tiene la filantropía en Chile.

3. METODOLOGÍA

Se definió un universo que cumpliera cuatro consideraciones generales:

- 1) que incorporara a los principales grupos económicos del país;
- 2) que cubriera una diversidad de ámbitos empresariales;
- 3) que incorporara a empresarios que cuentan con fundación filantrópica o han sido donantes activos en organizaciones de fines sociales, y
- 4) que se basara en información pública que contemplara empresas que, además del grupo controlador, incluyeran propiedad de otros accionistas.⁴

En base a estas consideraciones, para la construcción del universo se utilizó como fuente inicial de información el listado de grupos empresariales que reporta la Superintendencia de Seguros y Valores (SVS),⁵ en el cual se identificaron 67 grupos empresariales de propiedad chilena o propiedad mixta, excluyéndose a aquellos grupos de propiedad internacional. Esta cohorte se cotejó luego con el ranking de grupos económicos 2014 del Centro de Estudios en Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo, donde se identificaron cinco grupos económicos que no contemplaba el informe de la SVS, los que se incorporaron al universo junto con tres grupos empresariales relevantes en términos de patrimonio y aportes sociales no incorporados en los listados anteriores. Con ello, el universo sumó un total de 75 grupos económicos.

Entre el 8 de octubre de 2014 y el 31 de enero de 2015 se realizaron 41 entrevistas⁶ a miembros relevantes en la toma de decisiones de dichos grupos empresariales (GE), para lograr una tasa de cobertura del 55 por ciento del universo definido (tabla 1).

Todos los entrevistados están vinculados a la propiedad o grupo controlador de las empresas y en su mayoría ocupan posiciones relevantes en la toma de decisiones al interior de los grupos empresariales (gráfico 2).

⁴ Se buscaba recoger el rol de las empresas respecto de los aportes sociales en situaciones en que el control es compartido con otros accionistas.

⁵ Grupos económicos que reportan a la SVS a mayo de 2014, ver en: <http://www.svs.cl/portal/principal/605/w3-propertyvalue-18651.html>.

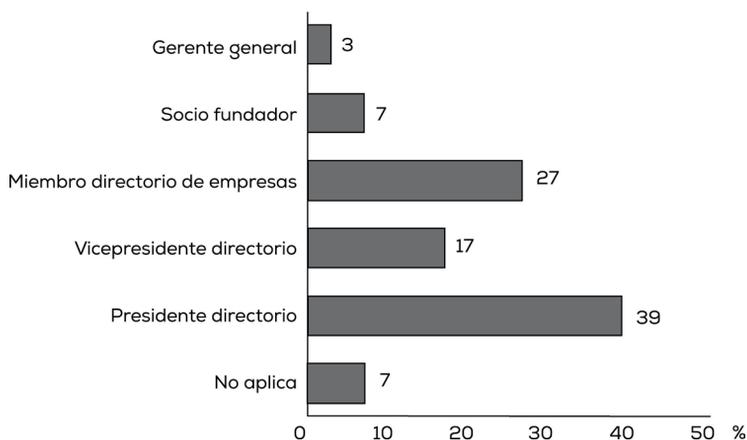
⁶ Ver Anexo 1 con listado de entrevistados.

Tabla 1. DATOS UNIVERSO Y MUESTRA

Datos universo	Universo	Muestra
Subtotal grupos empresariales de propiedad privada nacional o mixtos que reportan a la SVS	67	36
Cantidad de grupos empresariales ranking UDD no incluidos en SVS	5	3
Otros GE relevantes y con acciones de filantropía	3	2
Total grupos empresariales	75	41
Representatividad	100%	55%

La muestra tiene un perfil demográfico diverso en su composición etaria: el 12 por ciento de los entrevistados son mujeres y 88 son hombres; el 24 por ciento son menores de 50 años, mientras que el 57 por ciento está entre 51 y 70 años, y 19 por ciento tiene entre 71 y 85 años. Los ámbitos empresariales a los cuales están vinculados son amplios, con predominio de los sectores financiero (24,7 por ciento), industrial (20 por ciento) e infraestructura (17,6 por ciento).

Gráfico 2. PRINCIPAL CARGO EMPRESARIAL ENTREVISTADO (ADEMÁS DE SU PARTICIPACIÓN COMO ACCIONISTA MAYORITARIO O EN EL GRUPO CONTROLADOR DEL GRUPO ECONÓMICO)



Fuente: CEFIS UAI 2015.

Las entrevistas se realizaron en base a un cuestionario estructurado, aplicado en forma personal en encuentros de un promedio de 55 minutos de duración.⁷ A los entrevistados se les aseguró la confidencialidad de lo conversado, dado que las respuestas no serían vinculadas a cada persona en particular.

El cuestionario se elaboró en base a tres estudios similares (Noonan y Rosquetta 2008; Berger et al. 2004; y HICS y UBS 2015), siguiendo la guía de un grupo *ad hoc*⁸ de profesionales vinculados a la investigación y práctica de la filantropía y con el apoyo especial del Hauser Institute de la Harvard University. Además de las preguntas demográficas, el cuestionario constó de 27 preguntas base,⁹ de las cuales 10 tienen estructura de respuestas abiertas y 17 corresponden a preguntas que inducen a respuestas cerradas, relacionadas con las dimensiones del concepto filantrópico adoptado en el objeto de estudio (motivaciones, intenciones, beneficiarios, proceso de intercambio y resultados obtenidos, además de preguntas sobre la percepción del marco institucional).

Para su análisis posterior, las entrevistas fueron transcritas y analizadas para identificar percepciones y prácticas de los entrevistados. La información fue clasificada de acuerdo a los temas del cuestionario e indexada en una tabla de contenido, asociando respuestas a los grupos de temas y subtemas, identificando reiteraciones del mismo comentario entre distintos entrevistados. Esto permitió sistematizar las respuestas y agruparlas conceptualmente en series de entre 2 a 10 categorías de respuestas tipo según cada pregunta.¹⁰

Dada la escasa literatura y discusión pública en Chile respecto de este campo, existía un interés por levantar las denominaciones que utilizan los empresarios evitando sesgar sus respuestas. Por ello, en el

⁷ En algunos casos, por problemas de tiempo, algunas preguntas no fueron aplicadas a los entrevistados (se señala el detalle en los resultados).

⁸ Participaron: Paula Doherty Johnson, senior research fellow Hauser Institute, Harvard University; Ignacio Briones, decano Escuela Gobierno, Universidad Adolfo Ibáñez; Ricardo González, coordinador de opinión pública, Centro Estudios Públicos; Jorge Larraín, empresario y académico; Armando Holzapfel, gerente Fundación Chile + Hoy; Mario Valdivia, empresario; Felipe Medina, miembro del comité de filantropía de Goldman Sachs y presidente del directorio de Give to Colombia.

⁹ En el caso de los entrevistados que lideran fundaciones personales, familiares o con terceros, se incorporó un anexo de siete preguntas específicas. Estructura del cuestionario en Anexo 2.

¹⁰ Los resultados recogen patrones y tendencias presentados en porcentajes que se complementan con una selección de comentarios de los empresarios recogidos durante las entrevistas.

cuestionario se utilizó el concepto genérico de “aportes sociales”, entendido como donaciones o inversiones cuyo objetivo es el desarrollo de la sociedad, y no se entregaron definiciones *a priori* de los conceptos asociados al tema de estudio (filantropía e inversiones sociales).

4. RESULTADOS

El estudio agrupa en tres ámbitos los resultados obtenidos:

1) motivaciones, intenciones y beneficiarios, incluyendo en este ámbito la relación entre filantropía y confianza empresarial pública;

2) proceso de intercambio y resultados obtenidos: recoge la práctica de aportes respecto de una serie de variables que permiten identificar compromiso e involucramiento y manejo de instrumentos de medición de resultados, y

3) marco institucional, acotado en este trabajo a la visión del empresario respecto del marco de incentivos tributarios a las donaciones vigente en Chile.

4.1. Motivaciones, intenciones y beneficiarios

4.1.1. El rol social de la empresa y el empresario

Dado el objeto de estudio enfocado a los dueños de las empresas, en primer término se recogió la visión general que tienen estos actores respecto del rol de los empresarios y de las empresas en tanto actores del desarrollo social.

Los entrevistados reconocen un cambio de mentalidad en cuanto al concepto de empresa (“de lo que me enseñaron en la universidad”), a través de la incorporación de variables de inversión social en la creación de valor para los accionistas. El concepto de valor compartido con los *stakeholders* (Porter y Kramer 2011, 4-5)¹¹ y de la empresa como

¹¹ Mientras la visión neoliberal señala que la empresa no debe invertir en necesidades sociales sino concentrarse en maximizar el valor para los accionistas, Porter y Kramer plantean que las necesidades sociales, y no sólo las económicas convencionales, son las que definen los mercados. El concepto de valor compartido va más allá de la retribución a la sociedad, y propone incorporar en las políticas y las prácticas operacionales de la empresa estrategias que se hagan cargo de las limitaciones de la sociedad (como, por ejemplo, las insuficiencias en educación), y en especial de sus *stakeholders* y el entorno donde operan, como parte de la estrategia de productividad y expansión de mercados.

actor social que contribuye más allá de la generación de empleos, bienes o servicios se manifiesta ante la pregunta de si las empresas deben o no deben hacer aportes sociales. El 41 por ciento de los entrevistados afirma que las empresas deben realizar aportes como parte de sus estrategias de sustentabilidad o de responsabilidad social empresarial (RSE). Y ante la pregunta: “¿Está usted de acuerdo o no está de acuerdo con que los empresarios tienen un rol social que cumplir o el deber de ‘devolver a la sociedad’?”, el 51 por ciento de los entrevistados manifestó estar de acuerdo.

Dos ejemplos de respuestas:

Con el tiempo ha ido aumentando esta conciencia del rol social. Ahora es más evidente, más común. En parte, las comunidades te obligan a tomar contacto, establecer apoyo, porque hay proyectos que se quedan parados. La realidad ha hecho cambiar mucho a los empresarios y tender hacia allá.

(Presidente de directorio de empresa)

La primera responsabilidad social que tiene un empresario es administrar bien sus empresas, generar valor para la sociedad. Dicho lo anterior, su responsabilidad abarca todos los ámbitos y relaciones que tiene con los *stakeholders*, básicamente con los accionistas, los colaboradores y sus familias, los clientes, los proveedores y la sociedad o comunidades con las cuales se desenvuelve (...). Las empresas, como ciudadanos o parte de una sociedad, tienen una responsabilidad además de las anteriores de contribuir al desarrollo educacional, cultural, social y de todo orden, de las comunidades de la sociedad en las cuales nos desenvolvemos. Esas cualidades implican no sólo ser buenos ciudadanos y cumplir con las leyes, sino efectuar un aporte efectivo a que esas comunidades se desarrollen y progresen.

(Presidente de directorio de empresa)

Con todo, el 44 por ciento de los entrevistados comenta que la filantropía no es propia de las empresas. Subyace en este subgrupo un reconocimiento a una lógica transaccional en los aportes corporativos, en la cual los aportes sociales son utilizados por las empresas como una herramienta de legitimación (Chen et al. 2008, 141), para la viabilidad y

desarrollo de proyectos o mejora de reputación. Es interesante reconocer que este subgrupo diferencia los aportes sociales corporativos de la filantropía, que no busca retorno ni monetario ni simbólico y cuya toma de decisiones se realiza a nivel personal o familiar:

Hay que distinguir la responsabilidad social empresarial, que básicamente está en manos de las empresas y que la incorporan como parte de su política de relaciones con la comunidad o *marketing*. En mi criterio, eso no es filantropía. Eso forma parte de la labor de las empresas de insertarse bien en la comunidad, de tener una marca potente; es parte de su función maximizadora del valor de la empresa. Entonces, para mí, y lo hemos tenido claro en nuestras empresas, la filantropía es lo que hacen los dueños de las empresas, sus fundaciones familiares, lo que hacen personalmente, el compromiso personal en la gestión.

(Presidente de directorio de un grupo empresarial, dirige una fundación empresarial y una fundación con terceros)

En las empresas, las que son cerradas, no tienes problemas para donar. Pero, ¿cómo vas a donar cuando tienes otros accionistas? Por ejemplo, donar a la Iglesia Católica si hay accionistas que pueden ser judíos o musulmanes. Tú no puedes imponer. Las donaciones las tiene que hacer cada persona.

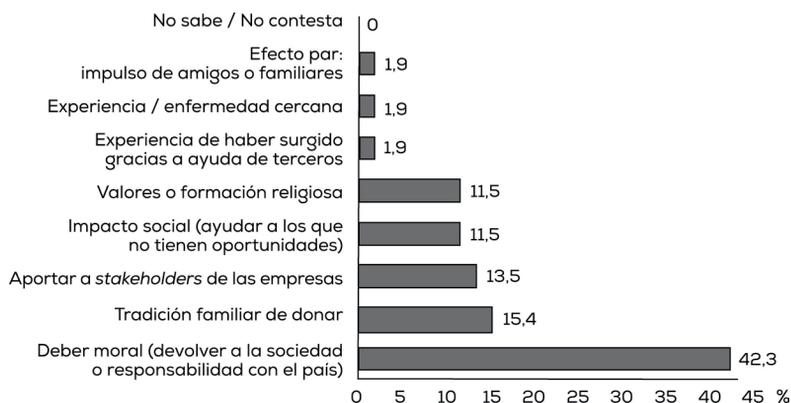
(Presidente de directorio de grupo empresarial, participa en fundación)

4.1.2. Motivaciones para donar

Consultados sobre la motivación para realizar aportes sociales, el bien común (deber moral de devolver a la sociedad) y la tradición familiar predominan sobre la necesidad de invertir en los trabajadores y *stakeholders* relacionados al desarrollo de la empresa, factor que ocupa el tercer lugar en importancia de las motivaciones (gráfico 3).

Las razones que subyacen a la obligación moral de “devolver a la sociedad o al país” están combinadas con la búsqueda de resultados —“dar oportunidades” e “igualar la cancha”— y con las experiencias personales que marcaron el progreso económico familiar:

Gráfico 3. ¿POR QUÉ RAZONES REALIZA APORTES SOCIALES, CUÁL ES SU MOTIVACIÓN?



Nota: El 27 por ciento de los entrevistados entregó dos razones. Los porcentajes se calculan sobre el total de respuestas.

Fuente: CEFIS UAI 2015.

Los aportes sociales de mi familia tienen que ver con esta actitud de devolver la mano. Mi abuelo y mi tío abuelo eran inmigrantes que llegaron a Chile con sus platitas, les fue bien, recibieron aquí una tremenda acogida y un bienestar que probablemente los mantuvo a ellos en estado de deuda de tratar de devolver la mano de estos beneficios recibidos.

(Presidente de directorio de un grupo empresarial, dirige una fundación empresarial y una fundación con terceros)

A mí me incomoda vivir en una sociedad muy desigual. (...) Y todavía en el empresariado hay gente que, con esa mirada del pasado, piensa que el Estado debe preocuparse de lo social mientras nosotros producimos. Yo no he creído nunca en eso. Me incomoda vivir en un país en que la gente tenga problemas severos y que no puedan tener igualdad de oportunidades de verdad.

(Miembro de directorio de un grupo empresarial, preside fundación)

Es interesante señalar que, pese a que el 90 por ciento de los entrevistados profesa una religión, las motivaciones religiosas quedan relegadas al quinto lugar, una tendencia similar a lo que ocurre a nivel internacional (Bishop y Green 2009, 57). Si bien, la religión y la fe

formaron parte del desarrollo histórico de la filantropía en Chile y Latinoamérica y continúan influenciando a ciertas personas, los principios de caridad, solidaridad se han internalizado y convertido en valores familiares y personales, más que mandatos de doctrina religiosa (HICS y UBS 2015, 31).

Por otra parte, ningún empresario menciona los incentivos tributarios como una motivación para realizar aportes sociales y, sin embargo, como se verá en el ámbito del marco institucional, se recoge una visión crítica respecto del sistema vigente en Chile.

4.1.3. Autoconcepto

En el ámbito de los aportes sociales, el estudio indica una difícil articulación de su autoconcepto.¹² Se preguntó a los empresarios sobre su propia identificación en el rol de aportes filantrópicos en base a tres alternativas: como persona que hace caridad, que hace filantropía o inversionista social, sin asociar definiciones específicas a cada una de estas categorías *ex profeso*, con el fin de levantar definiciones desde sus propios comentarios, y recoger información respecto de las intenciones de los empresarios en sus aportes sociales. El gráfico 4 muestra que el 63,4 por ciento de la cohorte no se identifica con ninguna de las categorías. Es interesante señalar que la mitad de este subgrupo participa en una fundación u organización filantrópica.

Con todo, los entrevistados sí entregan una definición por omisión: ninguno se identifica con el concepto de caridad, concepto que se entiende ligado a una donación reactiva (“dar el cheque”), sin hacer seguimiento al aporte en términos de resultados inmediatos y resultados de impacto. Por ejemplo:

Como familia, en el pasado éramos caritativos y ya no queremos ser caritativos. Estamos ordenándonos ahora para hacer inversionistas sociales, tenemos que llegar a hacer algo como familia que tenga un impacto real en la sociedad. Es filantropía, pero más inte-

¹² Autoconcepto se entiende como la percepción que el individuo tiene de sí mismo, la cual se basa directamente en sus experiencias en relación con los demás y en las atribuciones que él mismo hace de su propia conducta (Shavelson, Hubner y Stanton 1976, 411).

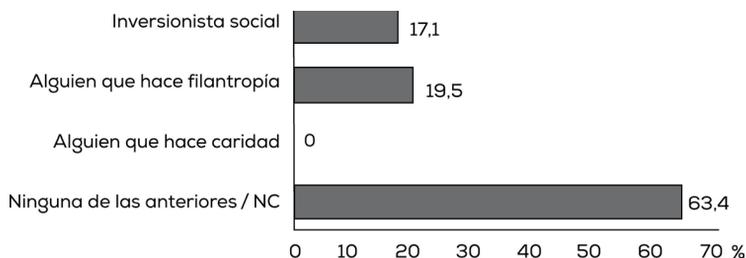
ligente. Es eso porque no pides nada a cambio (...). Ha habido una evolución. En la experiencia que me ha tocado vivir, ya dejamos de ser las familias caritativas, donde éramos muy buenos para la caridad. Levantabas una piedra y había una fundación, y la cantidad de gente que llega a esta oficina a pedir tiene que ver mucho con la caridad, con dar un cheque y no medir el resultado. (...) Hoy se está determinando una línea editorial en los grupos. Y, por otro lado, ahora somos una sociedad con más conciencia social.
(Director de empresas)

El 36,6 por ciento de los empresarios que se identifica con algún concepto (filantropía o inversionista social) señala que sus aportes van acompañados de algún tipo de seguimiento, involucramiento directo o, bien, búsqueda de impacto o transformación social. Por ejemplo:

Más que nada me identifico como una persona que hace filantropía. Caridad no, esa palabra no va con mi pensamiento ni con el de mi familia. Uno quiere lograr cosas. Caridad es hacer un cheque. Nosotros, en cambio, todo lo que hacemos es involucrarnos, ponernos en el lugar del otro.
(Directora de empresa, preside una fundación familiar)

No soy filántropo ni tampoco soy una persona que hace caridad. Soy inversionista social porque trato de enseñar a pescar más que dar pescado.
(Director de empresas, preside una fundación familiar)

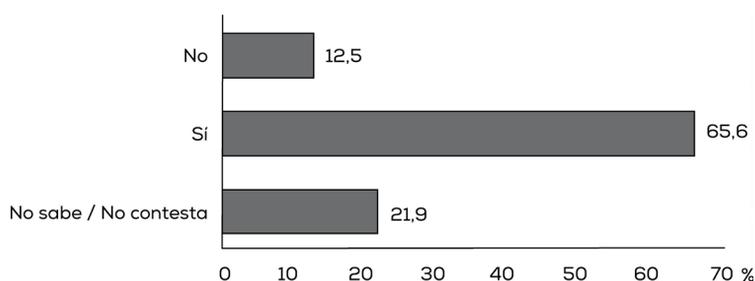
Gráfico 4. ¿CÓMO SE DEFINE USTED EN EL ÁMBITO DE LOS APORTES SOCIALES? (ALTERNATIVAS CERRADAS)



4.1.4. Filantropía y opinión pública

Diversos estudios de opinión pública reflejan la baja percepción y confianza de la ciudadanía respecto del sector empresarial.¹³ Se preguntó a los empresarios sobre la relación entre filantropía y la confianza hacia los empresarios (gráfico 5) dada la relación que se ha estudiado entre filantropía y legitimidad social de las empresas (Chen et al. 2008, 134).

Gráfico 5. ¿CREE USTED QUE UN DESARROLLO DE LA FILANTROPÍA Y LAS INVERSIONES SOCIALES EN CHILE TENDRÍA O NO TENDRÍA UN IMPACTO EN LA CONFIANZA HACIA LOS EMPRESARIOS?



Nota: Por escasez de tiempo, esta pregunta se aplicó al 88 por ciento de los entrevistados. Los porcentajes se calculan sobre el total de entrevistados a los cuales sí se les formuló la pregunta.

Fuente: CEFIS UAI 2015.

La visión generalizada respecto de la positiva relación entre desarrollo de la filantropía y generación de confianza hacia el mundo empresarial se señala con ciertos resguardos. Por ejemplo:

Definitivamente ayudaría a generar más confianza, pero en la medida en que donar sea cada vez más profesional, porque cala más hondo, llega más a fondo a los temas. Yo creo que, muchas veces, el profesionalismo que tienen los empresarios para el 90 por ciento de sus cosas no lo tienen en este ámbito.

(Director de empresas, preside fundación familiar)

¹³ Según la Encuesta Nacional Bicentenario, las personas que manifestaban tener mucha y bastante confianza hacia las empresas se redujo de 16 a 8 por ciento entre los años 2006 y 2015 (Universidad Católica y GFK Adimark 2015).

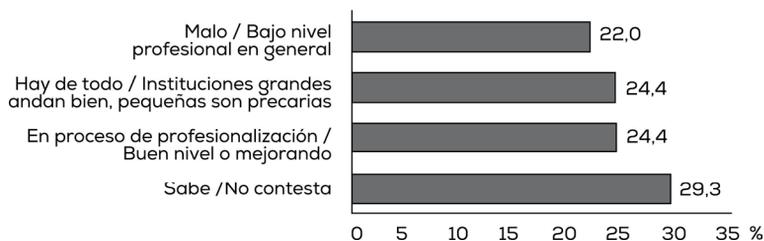
Hay que tener cuidado cómo se hacen esas cosas. Si se interpreta como lavado de imagen desgraciadamente podría jugar en contra.
(Presidente de directorio de empresa)

Es interesante señalar que esta positiva relación entre filantropía y confianza empresarial también es manifestada por la ciudadanía.¹⁴

4.1.5. Percepción sobre los beneficiarios

La totalidad de los empresarios entrevistados ha tenido o mantiene contacto con organizaciones donatarias, ya sea a través de las solicitudes de aportes sociales o de la participación en gobiernos corporativos de organizaciones sin fines de lucro. Sin embargo, la percepción del nivel profesional de las organizaciones sin fines de lucro a nivel general es bajo (gráfico 6), aunque se tiende a distinguir entre las “grandes” organizaciones (aquellas con mayor trayectoria) y el resto, donde se percibe un bajo nivel de administración.

Gráfico 6. ¿CUÁL ES SU OPINIÓN RESPECTO DEL NIVEL PROFESIONAL QUE TIENEN LAS ORGANIZACIONES SOCIALES SIN FINES DE LUCRO EN CHILE?



Fuente: CEFIS UAI 2015.

A nivel general, los entrevistados hacen mención de una marcada disociación entre las prácticas y herramientas del mundo empresarial

¹⁴ A nivel de la ciudadanía, el 60 por ciento de las personas estima que es positivo que los empresarios contribuyan con donaciones a áreas sociales como educación, salud pobreza o cultura; y el 65 por ciento señala que un aumento significativo de las donaciones a temas sociales mejoraría la imagen de los empresarios, mientras que el 27 por ciento afirma que no cambiaría nada su imagen pública y sólo el 4 por ciento dice que empeoraría su imagen (Estudio de Opinión Pública de Donaciones Empresariales, CEFIS UAI 2015)

(*accountability*, transparencia, gestión profesional, auditorías, planificación) con las prácticas y herramientas de las organizaciones de la sociedad civil:

Tengo que pensar en el impacto, en cuánta gente voy a impactar. Pero esto no es obvio para muchas instituciones. Nadie se los ha transmitido, no tienen visión estratégica. Me junto con fundaciones y no tienen modelo de negocios, no tienen plan estratégico, y es básico para la sustentabilidad a largo plazo. Les hablas de modelo de negocio y se ponen incómodos. Pero aunque sea sin fines de lucro tienen que tener un plan de negocios para reinvertir.
(Directora de empresas, preside fundación familiar)

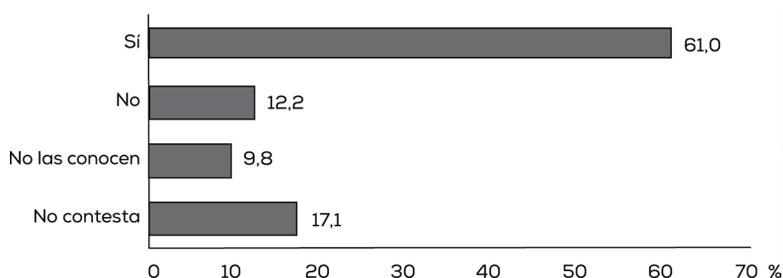
Son totalmente voluntaristas; personas con una voluntad y espíritu admirable, pero no funciona. No me ha tocado que se roben la plata, pero se ve en la ineficiencia, en cuánto llega al beneficiario final: en vez de atender a 100, pueden atender sólo a 20.
(Director de empresa)

Esta baja confianza en las capacidades de organizaciones de la sociedad civil —una realidad compartida por la filantropía en Latinoamérica— está influenciada por los bajos índices de confianza social (HICS y UBS 2015, 24), y constituye para los empresarios una traba para aumentar la escala de donaciones y un incentivo a crear estructuras propias, en un esquema de filantropía operativa más que de donaciones a organizaciones existentes.

La percepción deficiente o regular del nivel profesional de las organizaciones sociales sin fines de lucro contrasta con la visión optimista que tienen respecto de una nueva generación de líderes con alto grado de compromiso social y preparación profesional, que están liderando organizaciones sociales que buscan doble retorno —social/medioambiental y económico, en el modelo de las Benefit Corporations o Empresas B—¹⁵ o bien organizaciones sin fines de lucro con nuevos modelos de desarrollo, en algunos casos replicando modelos internacionales (gráfico 7).

¹⁵ Según información entregada por Sistema B (<http://www.sistemab.org/>), desde el año 2012 a marzo de 2015, se han certificado 76 organizaciones como empresa B en Chile y otras 750 están en proceso.

Gráfico 7. RESPECTO DE LOS EMPRENDEDORES SOCIALES, ¿CREE USTED QUE SUS INICIATIVAS TENDRÁN O NO TENDRÁN IMPACTO EN SOLUCIONAR DESAFÍOS SOCIALES QUE TIENE EL PAÍS?



Fuente: CEFIS UAI 2015.

Aunque sólo el 15 por ciento conoce directamente a emprendedores sociales o ha invertido en ellos, existe una visión generalmente optimista de este nuevo modelo de doble retorno. Por ejemplo:

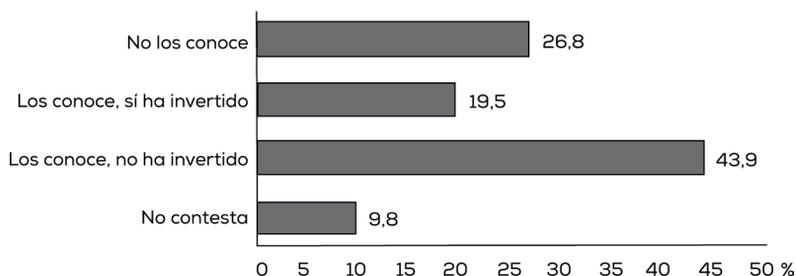
La gracia que yo le veo a los emprendimientos sociales es que inviertes para montar una empresa que después va a ser autosustentable, que vas a financiar y luego va a seguir adelante. A eso le encuentro valor, porque el resto de las cosas en que haces un aporte para algo después se muere. Es otra mentalidad, tiene fin de lucro, pero con un sentido.
(Socio fundador de empresa)

Los fondos de inversión social, que invierten exclusivamente en organizaciones que tienen un doble retorno, constituyen otro instrumento de canalización de las inversiones de impacto.¹⁶ Sin embargo, entre los empresarios existe desconocimiento y bajo nivel de aceptación de este tipo de instrumentos (gráfico 8).¹⁷

¹⁶ El concepto “inversiones de impacto”, acuñado en 2007, se refiere a instrumentos de inversión donde convergen valores y modelo de negocios, para aunar los objetivos sociales y medioambientales con la rentabilidad del capital (Rodin y Brandenburg 2014, 4).

¹⁷ El año 2010 se creó en Chile el primer Fondo de Inversión Social, dependiente de Ameris Capital, con un monto de 4,5 millones de dólares a diez años, con un retorno objetivo de UF + 2% anual y un aumento cuantificado del impacto social de los proyectos (que se mide usando la métrica internacional GIIRS).

Gráfico 8. ¿CONOCE O HA INVERTIDO EN FONDOS DE INVERSIÓN DE IMPACTO?



Fuente: CEFIS UAI 2015.

Quienes sí han invertido reconocen la ventaja del doble objetivo, aplicando análisis financieros al ámbito social y sin la necesidad de administrar organizaciones propias. Por ejemplo:

Creo que es una manera de que la inversión sea profesionalizada y con un doble sentido: primero, que sea sustentable financieramente, y, segundo, que haya alguien que lo esté administrando y le haga seguimiento. Para una persona que quiera aportar sin armar una gran estructura, me parece interesante invertir en un fondo así; hace un aporte con un proceso articulado.

(Socio fundador de empresa)

4.2. Proceso de intercambio y resultados obtenidos

El total de los entrevistados afirma realizar aportes filantrópicos y su percepción es que se trata de una práctica generalizada a nivel del grupo empresarial.

En el proceso de intercambio, el estudio caracteriza su práctica buscando elementos que permitan identificar el nivel de compromiso y de interiorización como parte sustantiva del desarrollo empresarial o familiar. Para ello se busca determinar:

1) El compromiso a nivel familiar a través del involucramiento de miembros de la familia en la toma de decisiones de los aportes —o la creación de fundaciones familiares—, además de la disposición a donar parte de la herencia.

2) El involucramiento personal directo en la toma de decisiones respecto de los aportes, y la realización de aportes no financieros (como participación en gobierno corporativo en organizaciones de la sociedad civil).

3) La disposición al reconocimiento público, ya que genera un efecto entre pares y en la opinión pública.

En el análisis del proceso de intercambio se buscó también identificar variables relacionadas con una práctica estratégica, que logra que los aportes sean incidentes en el desarrollo social. Estas variables se refieren a:

1) Identificación de un foco de destino de los recursos, lo que si bien no permite asumir que se ha hecho investigación de campo o se ha elaborado una teoría de cambio, es un paso inicial para ese proceso.

2) Institucionalización de protocolos o estructuras en los canales que se utilizan para realizar los aportes sociales, lo que permite inferir cuán sistemática es la práctica de donaciones.

3) Sistema de definición de presupuesto filantrópico, variables para la toma de decisiones y rango de montos.

4) Medición de resultados y de impacto para conocer el efecto real de la transformación lograda por las donaciones, más allá del reporte de cumplimiento de actividades y de utilización de recursos.

4.2.1. Percepción sobre sus pares

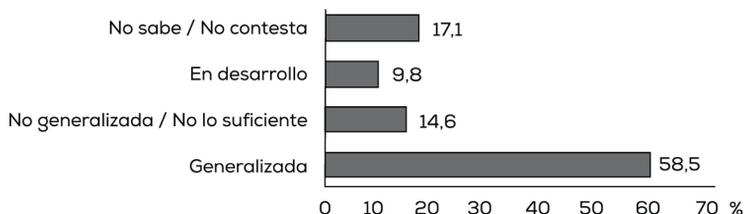
Si bien el total de los entrevistados afirma realizar aportes filantrópicos, consultados respecto de sus pares, el 58,5 por ciento de ellos afirma que es una práctica generalizada entre los empresarios hacer aportes sociales (gráfico 9).

Aunque las respuestas se basan en el conocimiento de su círculo social, como explícitamente lo mencionan los entrevistados, también destaca el hecho de que no siempre es de conocimiento público:

Es una práctica mucho más habitual de esta segunda generación que de la generación anterior que generó las “lucas”. Puede ser porque antes había mucho menos plata en este país, lo que indudablemente influye.

(Presidente de empresa, director de fundación familiar)

Gráfico 9. EN SU VISIÓN, ¿CUÁN GENERALIZADA ES LA PRÁCTICA DE REALIZAR APORTES SOCIALES FILANTRÓPICOS POR PARTE DE LOS EMPRESARIOS CHILENOS?



Fuente: CEFIS UAI 2015.

Se dona más de lo que se sabe, bastante más, pero con los incentivos correctos, esto podría ser aún más relevante.

(Presidente de empresa, director de fundación familiar)

Por otra parte, existe la percepción entre los empresarios de que los aportes no se realizan de forma estratégica (es decir, no habría medición de resultados o análisis previo de la institución beneficiaria) y, al mismo tiempo, de que los montos involucrados son poco relevantes respecto del tamaño de los patrimonios:

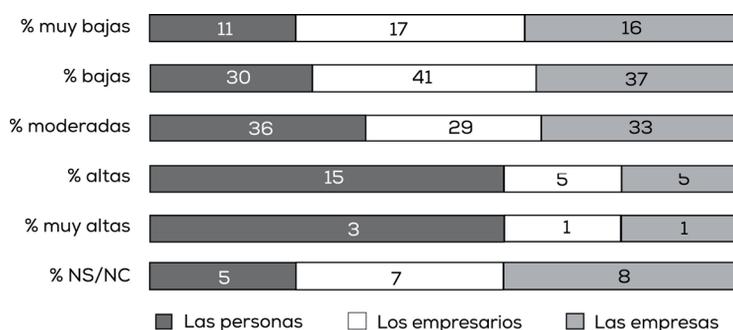
En Chile se picotea. Te llama el cura de la fundación X pero nadie se mete a ver si la fundación X está bien administrada. Es la plata más el involucramiento lo que hace falta. Cuando el mundo empresarial se involucra en organizaciones sociales hace la diferencia. Pensar que el donante no solo dé aportes, sino que también involucre a ejecutivos en la administración podría hacer una gran diferencia. Y eso no es para nada generalizado (...). Diría que hay una práctica generalizada, pero no en los montos que debieran ser para el nivel de desarrollo que hemos alcanzado. Tampoco es una práctica sistemática. La idea de la filantropía en Chile debiera avanzar hacia una práctica en los *family offices*, donde en el manejo del patrimonio estén evaluándose los montos filantrópicos al igual que el resto de las inversiones.

(Miembro de directorio familiar, presidente de fundación)

La visión de los empresarios contrasta con la percepción que tiene la ciudadanía. Según el Estudio de Opinión Pública de Donaciones Em-

presariales¹⁸ (CEFIS UAI 2015), las donaciones de las personas se perciben más altas que las de las empresas y la de los empresarios, aportes que más del 50 por ciento de los encuestados percibe como bajas o muy bajas (gráfico 10).

Gráfico 10. PERCEPCIÓN PÚBLICA DE DONACIONES.
DE ACUERDO A LA INFORMACIÓN QUE USTED MANEJA, ¿HOY LAS DONACIONES QUE HACEN LAS PERSONAS / LOS EMPRESARIOS / LAS EMPRESAS PARA AYUDAR A SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS SOCIALES EN CHILE SON...?



Fuente: Estudio de Opinión Pública de Donaciones Empresariales (CEFIS UAI 2015).

4.2.2. Involucramiento de la familia, herencia y participación directa

En Chile, entre los años 2004 y 2012, las empresas controladas por familias representaron el 56% del total de las empresas abiertas en la Bolsa de Santiago (Durán 2015). La familia constituye un factor relevante en el mundo empresarial chileno, pero no sólo en el desarrollo de negocios sino también en los aportes filantrópicos. De hecho, la generosidad —vinculada a acciones de tipo altruista— es un valor exclusivo de las empresas de propiedad familiar (Ceja et al. 2010, 18).

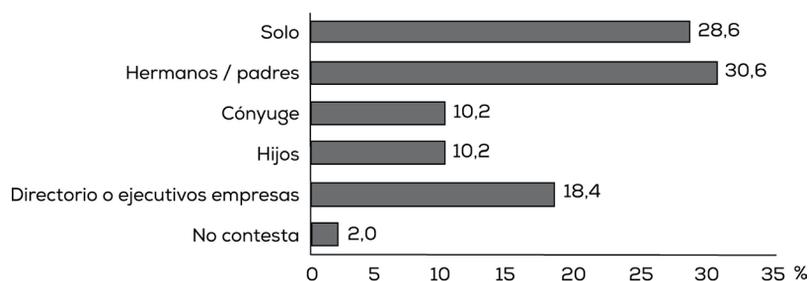
Entre los entrevistados, el 80 por ciento afirma tener o estar vinculado a una empresa familiar, el 95 por ciento está casado y el 96 por

¹⁸ Encuesta ciudadana de representación nacional (margen de error de +/- 3,7 puntos porcentuales al 95 por ciento de confianza), realizada en julio de 2015 por el Centro de Filantropía e Inversiones Sociales de la Escuela de Gobierno de la Universidad Adolfo Ibáñez (CEFIS UAI 2015).

ciento tiene al menos un hijo. En los ámbitos de los aportes sociales, la familia cumple un rol fundamental en la motivación y proceso de toma de decisiones. Como se señaló anteriormente, la tradición familiar es el segundo factor de motivación para realizar aportes sociales. Mientras el total de los entrevistados afirma estar involucrado personalmente en la toma de decisiones de los aportes, sólo el 28,6 por ciento lo hace individualmente, mientras que el 51 por ciento dice participar al incluir a algún familiar, sea cónyuge, hijos, hermanos o padres (gráfico 11).

En el contexto familiar, existe una creciente incorporación de los hijos en los aportes sociales y una consciencia transversal sobre el rol de este instrumento como vehículo para facilitar o fortalecer vínculos familiares. El 46 por ciento de los empresarios declara que sí ha incorporado a sus hijos —aunque la profundidad del involucramiento varía de un mero “están informados” a una participación en una estructura formal como una fundación familiar—, mientras que el 20 por ciento señala estar en proceso de incorporarlos. El 34 por ciento de los entrevistados cuenta con una fundación familiar, y en tres ocasiones señalaron que la creación de esta estructura filantrópica había sido parte de una estrategia *ex profeso* para incorporar a nuevas generaciones (menores de 35 años) en la formación de los valores familiares y el fortalecimiento de vínculos intergeneracionales. Por ejemplo:

Gráfico 11. ¿CON QUIÉN TOMA SUS DECISIONES ACERCA DE SUS APORTES SOCIALES?



Nota: El 20 por ciento de los entrevistados señaló dos tipos de personas con las que toma sus decisiones. Los porcentajes se calculan sobre el total de respuestas.

Fuente: CEFIS UAI 2015.

Creo que la principal ventaja de tener nuestra fundación ha sido familiar, porque participan todos los hijos y es una instancia muy enriquecedora para juntarse y no hablar de las empresas, sino para hablar de cómo dar.

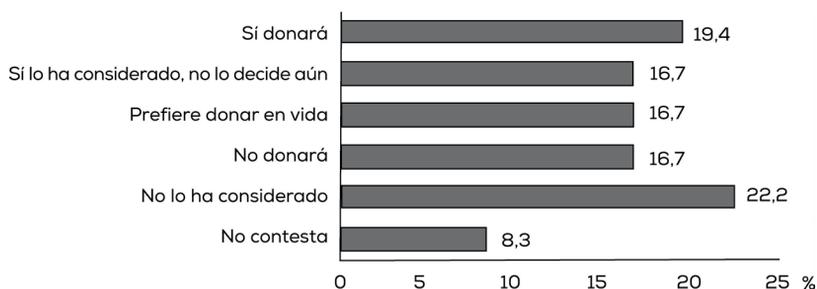
(Director de empresas, líder de fundación familiar)

Donar como parte de la herencia es otro factor que históricamente en Chile —y a nivel comparado— se ha convertido en instrumento de construcción de legados relevantes en el ámbito social, cultural o educacional. Los entrevistados manifiestan distintos grados de disposición a donar su herencia (gráfico 12).

Las trabas que mencionan aquellos que han considerado donar su herencia se relacionan con la falta de un contexto tributario y legal que facilite el proceso de donación, la reducida libre disponibilidad del patrimonio a legar —con menciones críticas a la legislación vigente en Chile que regula la disposición de la herencia— y con la carencia de instituciones confiables para administrar la donación.

Creo que hay que revisar la ley de herencia. En los orígenes esta ley buscaba proteger al grupo familiar. Cuando se hizo esta ley, Chile era extremadamente pobre y no había las fortunas que hay hoy. Creo que hay que actualizarla, dejar la misma ley para patrimonios inferiores a determinado monto, pero para la gente que

Gráfico 12. ¿HA CONSIDERADO DONAR A FINES SOCIALES EN SU HERENCIA?



Nota: Por escasez de tiempo, esta pregunta se aplicó al 88 por ciento de la muestra. Los porcentajes se calculan sobre el total de entrevistados a los cuales sí se les formuló la pregunta.

Fuente: CEFIS UAI 2015.

tiene varios millones de dólares, debiera existir un mayor grado de libertad. ¿Por qué esa persona no puede dejar su herencia donde le dé la gana? Es un tema de debate de un país que ha progresado, que es próspero, que tiene fortuna. Es parte de la libertad de las personas.

(Socio fundador de empresa)

Por otra parte, los recursos que los empresarios identifican como aportes sociales relevantes no sólo se relacionan con financiamiento, sino también con transferencia de capacidades en términos de gestión. El 66 por ciento de los entrevistados señala realizar aportes no financieros a través de la participación en directorios de fundaciones propias, de terceros o de la sociedad civil; en algunos casos, en más de una entidad.

4.2.3. Anonimato versus reconocimiento

En países como Estados Unidos, donde la filantropía y los aportes sociales representa el 2 por ciento del PIB y los aportes financieros o en trabajo voluntario son una práctica cultural generalizada, el reconocimiento público —o la emulación colectiva de la práctica filantrópica (Sorman 2014, 93)— constituye uno de los ejes de la masa crítica sobre el cual se basa un ecosistema que incita a una práctica generalizada de donaciones sociales. En Chile, la tendencia al anonimato ha sido una práctica común, de raíces históricas y religiosas (Rivera 2010, 37), una práctica que mantiene el 36,6 por ciento de los entrevistados (gráfico 13).

Las razones que señalan los empresarios que optan por el anonimato son diversas, pero sólo uno menciona razones religiosas, mientras que el resto apela a la idiosincrasia local, la formación familiar o evitar el resentimiento de familiares lejanos. Por ejemplo:

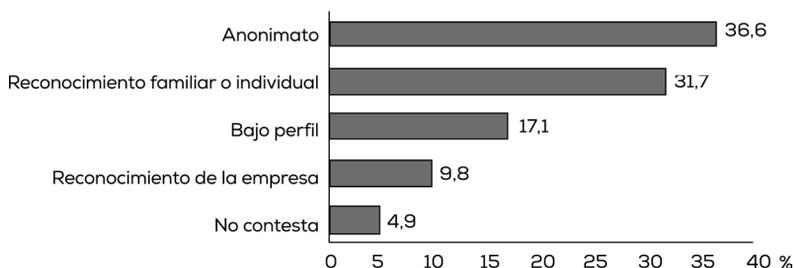
Esto tiene una raíz cultural católica del pasado. A nadie le gusta figurar porque a uno después lo marcan con el dedo que es caritativo y se portó mal en esa otra cuestión.

(Socio fundador de empresa)

Yo opto por el anonimato. ¿Por qué? Porque es una especie de pudor a que la gente interprete que me estoy comprando una imagen.

(Socio fundador de empresa)

Gráfico 13. RESPECTO DE LA DIFUSIÓN O RECONOCIMIENTO TRAS SUS APORTES SOCIALES, ¿USTED OPTA POR...?



Fuente: CEFIS UAI 2015.

Sin embargo, el 58,6 por ciento de los entrevistados admite estar dispuesto a algún tipo de reconocimiento, ya sea de bajo perfil, a nombre de las empresas o bien a título familiar o individual. Entre este grupo se reconoce una cierta “necesidad” de difusión, ya sea asociada a legitimación social o, bien, en busca de un efecto de influencia sobre sus pares, como sucede en países anglosajones:

Tiene sus bemoles y costos tremendos, pero hay que involucrarse y dar a conocer que uno está participando, en forma cuidadosa, sin andar pontificando. Pero sólo así se genera confianza.
(Director de empresas, presidente de fundación)

4.2.4. Foco de destino de los aportes filantrópicos

Los empresarios manifiestan claridad respecto de sus ámbitos de interés en términos sociales: todos los entrevistados cuentan con al menos un ámbito de necesidad social ya definido al cual entregan sus aportes sociales. Sin embargo, el grado de profundidad con que esta definición enmarca sus aportes sociales es variable, y se visualiza más sistemático entre aquellos que cuentan con una estructura formalizada (como fundaciones).

La educación y la salud históricamente han sido áreas donde la iniciativa filantrópica ha sido relevante en la provisión de servicios a poblaciones en condición vulnerable. Los dos ámbitos, pero en especial la educación, siguen ocupando un espacio fundamental en las prioridades de los empresarios para destinar sus donaciones (gráfico 14).

Gráfico 14. PRINCIPALES FOCOS O ÁMBITOS DE DESTINO DE LOS APORTES DE LOS EMPRESARIOS



Nota: El 58 por ciento de los entrevistados señaló solo un ámbito, mientras que el 17 por ciento señaló dos ámbitos, el 20 por ciento tres ámbitos y el 5 cuatro ámbitos. Los porcentajes de cada ámbito se calculan sobre el total de respuestas.

Fuente: CEFIS UAI 2015.

La educación escolar y preescolar (28,6 por ciento) y la cultura (15,7 por ciento) son los ámbitos prioritarios de destino de los aportes sociales de los empresarios, prioridades que difieren de la opinión de la ciudadanía.¹⁹ Sin embargo, un tercio de los aportantes a cultura señala que ésta es un área de relevancia en tanto aporta a la formación de las personas, es decir, en relación con la educación. Si se suma a ello el aporte a universidades en becas o infraestructura universitaria²⁰ (11,4 por ciento), el ámbito educacional-cultural en su conjunto constituye el foco principal de los aportes de los empresarios:

Es difícil separar educación de cultura. Se dice que un país es más culto cuando es más educado. Finalmente tiene que ver con que la educación apunta a tus primeros años de aprendizaje y la cultura es aprendizaje de toda tu vida. Y nosotros buscamos es-

¹⁹ Esta priorización contrasta con la percepción ciudadana recogida en Estudio de Opinión Pública de Donaciones Empresariales (CEFIS UAI 2015). Los ciudadanos priorizan como destino de las donaciones empresariales la salud y/o discapacidad (60 por ciento), la educación escolar y preescolar (51 por ciento), seguida por la superación de la pobreza (38 por ciento), innovación y emprendimiento (15 por ciento). Sólo en sexto lugar están las universidades (11 por ciento) y en séptimo y último lugar la cultura (8 por ciento).

²⁰ Se separa aportes al ámbito escolar y preescolar del ámbito universitario, ya que cuentan con regulación de incentivos tributarios diferentes.

tablecer un cambio conductual en personas que creemos que podemos agregarles valor a sus habilidades y competencias durante sus primeros años de vida.

(Director de empresa, preside fundación familiar)

Creo que este país tiene una carencia de educación muy grande, principalmente en el acceso a la educación de calidad como la puede tener un niño en un colegio privado: si naciste en La Dehesa tu vida está asegurada y si naciste en La Pincoya estás bien jodido y eso nadie lo ha solucionado. Yo he tratado de aportar en eso.

(Director de empresas)

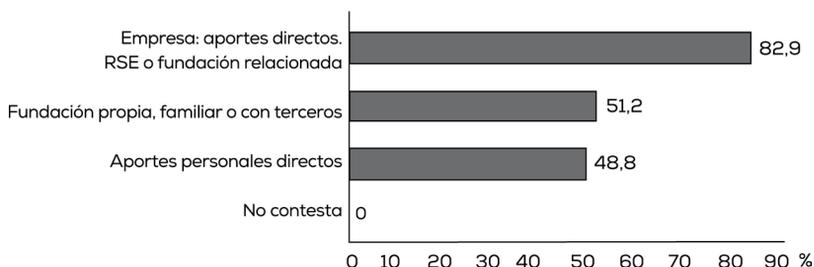
Áreas que recientemente han adquirido relevancia social, como la innovación y el emprendimiento, las políticas públicas y la investigación, aparecen también entre las prioridades de destino de los aportes al desarrollo del país. Por otra parte, uno de los menores índices corresponde al aporte a comunidades religiosas (4,3 por ciento), pese a que el 90 por ciento declara profesar una religión y varios entrevistados mencionan participar en organizaciones dirigidas por sacerdotes católicos a través de aportes financieros o en sus directorios. Asimismo, los ámbitos que no aparecen mencionados son aquellos relacionados con los denominados derechos civiles como tampoco la conservación medioambiental, ámbitos donde la actuación de fundaciones filantrópicas internacionales ha sido especialmente relevante en Chile.

4.2.5. Estructuras y canales de aportes

Existe una diversidad de visiones respecto de los mejores canales para realizar los aportes sociales de los empresarios. El 15 por ciento de los empresarios realiza aportes en tres niveles en forma paralela: a) aportes directos a organizaciones, emprendedores sociales o fondos de inversión social; b) participa o lidera una fundación familiar o con terceros; y c) cuenta con sistemas de aportes sociales en las empresas en las cuales participa en la propiedad (gráfico 15).

Las empresas son el canal más extendido de aportes sociales, una realidad compartida a nivel latinoamericano, donde se detecta una dis-

Gráfico 15. CANALES PRINCIPALES UTILIZADOS PARA LOS APORTES FILANTRÓPICOS



Nota: El 32 por ciento de la muestra señaló un solo canal, mientras que el 54 indicó dos canales y el 15, tres canales principales para la realización de sus aportes sociales. Se calcula sobre el total de entrevistados, por lo que suma más de 100 por ciento.

Fuente: CEFIS UAI 2015.

tinción poco precisa entre filantropía privada y corporativa (HICS y UBS 2015, 26). Los empresarios chilenos señalan distintos grados de institucionalización de sus aportes corporativos: el 25 por ciento dice que en sus empresas existe un protocolo o sistema formal que involucra al directorio o a la gerencia y otro 25 por ciento tiene una fundación relacionada con la empresa. Por ejemplo:

La ventaja de tener una fundación es tener un foco, colocar gente que está en la administración de la empresa y que tiene conocimiento y maneja bien los recursos. Les da a ellos una motivación social adicional al trabajo que realizan.

(Socio fundador, en proceso de crear fundación corporativa)

No tenemos fundación propia en la empresa. Se discutió y se decidió apoyar a otras instituciones ya existentes. Habiendo fundaciones que saben hacer su pega, nosotros podemos aportar como empresa al trabajo que ellos saben hacer.

(Director de empresa)

Es relevante la tasa de institucionalización de los aportes sociales a nivel personal y familiar: el 51 por ciento de los entrevistados está involucrado en una fundación propia, familiar o con terceros. Entre las ventajas de contar con una estructura de este tipo, señalan un mejor control

del destino de los recursos, la focalización, mirada de largo plazo y gestión profesional, además de ser una vía que facilita la incorporación de las nuevas generaciones en el caso de las fundaciones ligadas a familias empresarias:

Nosotros hicimos nuestra fundación principalmente para ordenar los recursos, si no sería un despelote. Por la ley era súper complicado hacer donaciones, pero con una fundación tienes mucha más libertad para entregarle a la gente. Además, le pusimos más estructura, un equipo y todo ello te ayuda a formalizar una serie de procesos. Entonces, cuando tienes una fundación, tienes más posibilidades de que las *lucas* sean bien canalizadas.

(Presidente de directorio, participa en fundación familiar)

Sin embargo, entre aquellos que no cuentan con una fundación predomina la idea de que éstas requieren de estructuras burocráticas y sólo se justifica en caso de montos altos:

¿Por qué no crear una fundación dentro de la familia como la nuestra? Es imposible. No son montos que justifiquen una fundación. Tendría que hacer una administración, balances, mandar la información a los ministerios de Economía y de Justicia. ¿Para qué? ¿Qué ganaría respecto de lo que ya hacemos y funciona?

(Director de empresas)

4.2.6. Presupuesto filantrópico

La confianza en el líder y en la organización, el profesionalismo de la gestión, la sustentabilidad de los proyectos y el reporte de resultados obtenidos son las principales variables que los empresarios señalan tener en consideración a la hora de decidir la entrega de un aporte a solicitudes de organizaciones sociales.

Sin embargo, la decisión respecto del monto global destinado a aportes con fines sociales se toma en base a una amplia diversidad de variables (ver gráfico 16).

Existe una renuencia a revelar el presupuesto destinado a aportes sociales. Ante la pregunta por el monto de los aportes (rango promedio de los últimos tres años), los entrevistados revelan distintos tipos de

Gráfico 16. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEFINICIÓN DEL MONTO DE LOS APORTES



Nota: El 22 por ciento de los entrevistados indicó dos factores; el 2 por ciento tres factores. Este planteamiento no se aplicó por falta de tiempo al 5 por ciento de los entrevistados. Los porcentajes se calculan sobre el total de respuestas.

Fuente: CEFIS UAI 2015.

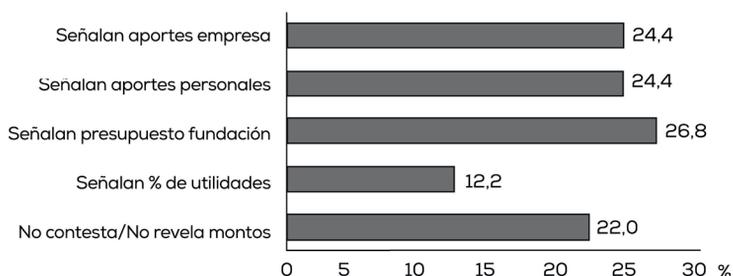
cifras: presupuesto anual de la fundación (lo que incluye en algunos casos también ingresos propios, además de las donaciones), donaciones personales o familiares anuales, o cifra de un aporte significativo a un proyecto específico de una sola vez (por ejemplo, destinado a un *endowment* o la construcción de infraestructura), o bien aportes a nivel de empresa, cuando éste es el principal canal de distribución de los aportes (gráfico 17).

Si bien el 22 por ciento de los entrevistados no reveló rango de montos específicos, es posible inferir que aquellos que estuvieron dispuestos a revelarlos y a la vez cuentan con una fundación invierten montos mayores que aquellos que lo hacen a nivel personal o de empresa sin una estructura formal filantrópica (gráfico 18):

El monto está marcado por el tope que nos permite la ley a nivel de empresas, pero también influye la calidad del proyecto y la inversión respecto del gasto corriente involucrado en nuestra fundación familiar. Ese gasto tiene que ser sustentable en el tiempo. Acá, en la empresa, puede haber años malos y no puede estar en riesgo la continuidad de la fundación.

(Presidente de directorio de empresa, participa en fundación familiar)

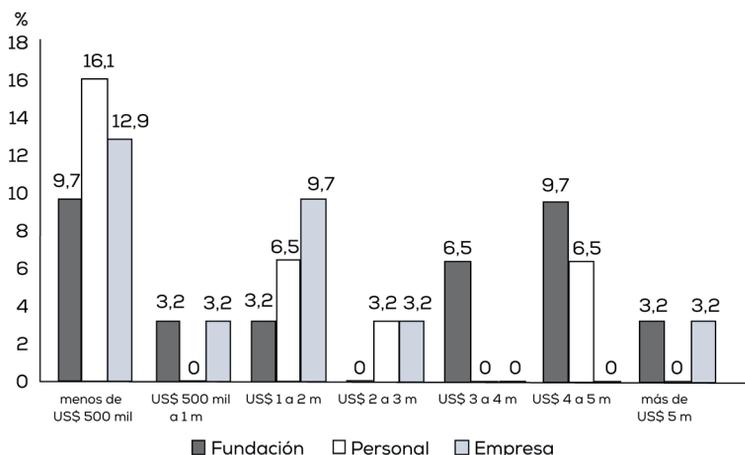
Gráfico 17. EMPRESARIOS QUE REVELAN MONTOS DE APORTES SOCIALES



Nota: El 10 por ciento de los entrevistados reveló más de un origen de monto de aportes (monto que entrega a nivel de empresa y fundación familiar o bien monto y porcentajes de utilidades de la empresa). Los porcentajes de respuestas se calculan sobre el total de entrevistados, por lo que suman más de 100 por ciento

Fuente: CEFIS UAI 2015.

Gráfico 18. CUÁL ES EL MONTO ANUAL PROMEDIO QUE HA DESTINADO A APORTES SOCIALES DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS?



Nota: Las respuestas se calculan sobre el subgrupo de entrevistados que reveló algún tipo de monto, esto es el 76 por ciento del total de los entrevistados. Se excluye de este subgrupo a aquellos que entregaron un porcentaje, pero no un monto. El 2 por ciento de los entrevistados reveló montos a nivel empresa y a nivel de fundación familiar.

Fuente: CEFIS UAI 2015.

Destaca el 12,2 por ciento de empresarios que señala tener predefinido un porcentaje anual de sus ingresos:

Tengo una idea de lo que estoy dispuesto a dar y los ingresos del año. Lo defino así: un monto al año, que es el 10 por ciento de los ingresos anuales que tengo, un número que creo que es alto.
(Director de empresas, participa en fundación con terceros)

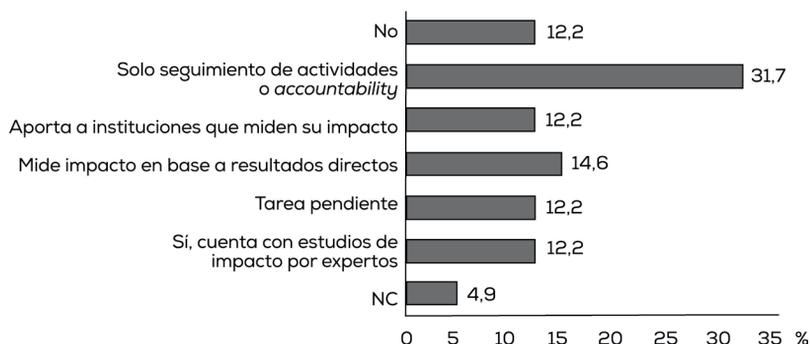
4.2.7. Evaluación de resultados y medición de impacto

Conocer si realmente los montos invertidos están cumpliendo su objetivo, transformando la vida de una persona o una comunidad, requiere un sistema de medición de resultados e impacto que vaya más allá del cumplimiento de actividades, una práctica incorporada en las corrientes de filantropía estratégica y especialmente vinculada al “filantropocapitalismo” (Bishop y Green 2009, 18), propias del perfil de filántropos-empresarios que utilizan el enfoque de *management* en sus donaciones. En una lógica de recursos insuficientes para los objetivos de cambio social definidos, este tipo de práctica no sólo permite optimizar lo invertido, sino también analizar cuánto de ello llega efectivamente al beneficiario final. Ello se realiza a través de mecanismos de medición de resultados que permiten determinar variables de costo por retorno social (SROI en su sigla en inglés). Los mecanismos de medición de resultados también facilitan al donante una evaluación *ex ante* frente a un proyecto o entidad, no sólo respecto a su eficiencia administrativa, sino también respecto de su capacidad para lograr efectivamente el objetivo o cambio final preestablecido según experiencias anteriores propias o de terceros. Sin embargo, en el ámbito local, ni la práctica de las mediciones de resultado ni la conciencia de su relevancia aparecen muy generalizadas (gráfico 19).

El subgrupo que sólo hace seguimiento de actividades desecha otro nivel de estudios más profundos, debido al costo asociado o por estar en desacuerdo con esta práctica:

Nosotros exigimos entregar resultados numéricos y planes de trabajo. Si no hay *feedback* de eso se corta la línea de acción. Pero no he visto evaluación de impacto y discrepo en la esencia en eso, porque no hay que esperar retribución.
(Presidente de directorio de empresa)

Gráfico 19. AL REALIZAR APORTES SOCIALES, ¿HA SOLICITADO ESTUDIOS QUE MIDAN EL IMPACTO REAL DEL PROYECTO O INSTITUCIÓN BENEFICIADA?



Fuente: CEFIS UAI 2015.

Sin embargo, aquellos empresarios que tienen una fundación propia o familiar han incorporado con mayor énfasis sistemas de medición de resultados, ya sea a través de reportes según resultados directos (ejemplo, variación en el Simce en proyectos educacionales o cantidad de prestaciones de salud *versus* costo) o bien a través de contratación de estudios de rentabilidad social con expertos:

Para mí, éste es el gran tema. Es fácil mirarse el ombligo, qué bonitas exposiciones, llegan 30 mil personas. ¿Es mucho o poco? ¿Vale la pena o no? ¿Qué pasa si, en vez de a nuestra fundación, le entregamos los recursos a la fundación X? No tenemos esa evaluación y eso es una preocupación. ¿Qué valor le estamos dando a este aporte que estamos haciendo?

(Presidente de directorio, preside fundación familiar)

Queremos tener el mayor impacto y de la mejor forma, dados los recursos que estamos involucrando. Cualquier actividad social en ese sentido tiene parámetros distintos, pero a nosotros nos interesa que esto tenga visión de largo plazo y cambiar la vida a las personas. Para eso hay que medir el impacto, y si algo no funciona, ajustarlo. Esto tiene que de alguna manera cambiar la vida de las personas.

(Presidente de directorio, participa en fundación familiar)

4.3. El marco institucional: los incentivos tributarios a las donaciones

En Chile, a partir de la década de 1990 se legisló respecto de una serie de incentivos tributarios que se concentraron, primero, en las donaciones destinadas a organizaciones sin fines de lucro, con objetivos culturales y educacionales (escolar y universitario). Con el tiempo, estos incentivos se ampliaron a organizaciones relacionadas con la pobreza y la discapacidad y el ámbito deportivo, y más tarde se amplió el tipo de contribuyente que puede obtener beneficios por sus donaciones.²¹ Estos incentivos han significado un impulso relevante para el desarrollo de las organizaciones sin fines de lucro, al estimular las donaciones por parte de privados. También han sido un factor articulador de lo que la literatura denomina “economía de la caridad”, modelando el costo que las donaciones tienen efectivamente para el donante (Irrázaval y Guzmán 2000, 14).

En ese sentido, han existido diversas iniciativas legales que proponen unificar el sistema. Como señala el mensaje del proyecto de ley que crea un régimen unificado para los beneficios tributarios por donaciones efectuadas a entidades sin fines de lucro, ingresado al Congreso Nacional el 6 de marzo de 2014 (Boletín número 9266-05), “la gran diversidad de normativas existentes y el aislamiento en el que cada una de ellas fue concebida, ha derivado en una legislación fragmentada, dispersa, heterogénea y poco coordinada. Esto presenta naturalmente dificultades a potenciales donantes y donatarios para operar con estos mecanismos, atenta contra la transparencia de los mismos y deja espacios abiertos para irregularidades en su utilización. También da lugar a arbitraje por parte de los donantes, quienes terminan usando el régimen más simple o aquel que les reporta mayores beneficios”.

Si bien los incentivos tributarios no aparecen mencionados entre los factores motivacionales que mencionan los empresarios para realizar aportes filantrópicos, el 32 por ciento de ellos señala que los incentivos tributarios son relevantes en el proceso de intercambio entre donante y donatario, ya sea como factor de decisión respecto del monto máximo de los aportes financieros o para definir el apoyo a un determinado proyecto sobre otro. Aquellos que no lo consideran del

²¹ Se han identificado 58 disposiciones legales que contienen beneficios excepcionales para las donaciones, en su mayoría artículos aislados dentro de cuerpos legales de diversa materia. Para conocer las principales, ver nota 1.

todo determinantes en el proceso de toma de decisiones aducen razones relacionadas con una visión crítica del uso del sistema, más que con la irrelevancia de los incentivos:

Son varias leyes distintas, complejas y entonces hay que hacer toda una ingeniería. En vez de facilitar, acá todo es complicado. Las empresas que tienen más recursos destinan más plata, lo que está mal porque son sólo una parte y son muchas más las empresas que pueden colaborar.

(Presidente de directorio, líder grupo empresarial, participa en fundación)

Las personas naturales no aportan hoy porque tienen temores. Cuando he aportado como persona no lo hago contra impuestos, lo hago personal, porque cada vez que aportas te retienen la declaración de impuestos.

(Socio fundador de empresa)

Esta visión crítica del sistema es extendida entre los empresarios. Sus falencias se señalan como una traba para el escalamiento de donaciones (gráfico 20).

Gráfico 20. OPINIONES SOBRE LA LEGISLACIÓN VIGENTE EN INCENTIVOS TRIBUTARIOS A LAS DONACIONES



*= Este ítem se relaciona con ausencia de incentivos relevantes y útiles para donaciones de personas naturales, *endowments* y/o fondos de inversión social.

Nota: El 24 por ciento de los entrevistados señaló dos opiniones. Los porcentajes se calculan sobre el total de respuestas.

Fuente: CEFIS UAI 2015.

El 25,5 por ciento de respuestas referidas a la falta de otros incentivos se relaciona con beneficios para personas naturales, fundaciones familiares, *endowments* o fondos de inversión social. Por otra parte, el 12 por ciento de los entrevistados mencionó la necesidad de definir incentivos a las donaciones para las sociedades de inversión:

Habría un gran cambio si a las personas naturales se les diera un beneficio relevante en las donaciones respecto de los impuestos que ellas pagan. Cuando una persona dona, tiene un impuesto a la donación que, en la práctica, significa reemplazar el impuesto a la herencia. (...) Si tuviéramos una buena ley de donaciones para estimularlas, sería genial. Es lo que hay en Estados Unidos, donde todos tienen fundaciones y puedes disponer de los bienes en vida y que perduren a través de los *trusts*, que no tenemos acá. Se podría desarrollar aquí una buena ley de donaciones, tanto para las empresas como para las personas.

(Director de empresas)

Las legislaciones que regulan los incentivos tributarios para fines deportivos, sociales, culturales, universitarios y establecimientos educacionales municipalizados contemplan beneficios, tanto para contribuyentes de primera categoría (empresas) como para contribuyentes de global complementario (personas). Sin embargo, la visión de los empresarios es que las personas carecen de incentivos suficientes²² y debiera fortalecerse su participación en el sistema de donaciones (gráfico 21).²³ Hay que considerar que si bien el incentivo para todos los contribuyentes está limitado respecto del alcance de los montos a donar (por el Art. 10 de la Ley n.º 19.885 que incentiva y norma el buen uso de donaciones), esta restricción parece mayor para los contribuyentes individuales. Mientras las empresas pueden acoger a incentivos las donaciones hasta el 5 por ciento de la renta líquida imponible, para los contribuyentes del impuesto global complementario y para los contribuyentes del impuesto único de segunda categoría se aplica cada año un límite global absoluto

²² Cabe destacar que la Ley de Donaciones con Fines Educativos (Art. 3º de la Ley n.º 19.247) no contempla beneficios para contribuyentes del global complementario. El ámbito de la educación es uno de los principales focos de destino de las donaciones señalados por los entrevistados (ver gráfico 14).

²³ Recordemos que en Estados Unidos los individuos representan el 72 por ciento de los donantes (Giving USA Report 2014).

equivalente al 20 por ciento de la renta imponible o a 320 unidades tributarias mensuales, si este monto fuera inferior a dicho porcentaje.

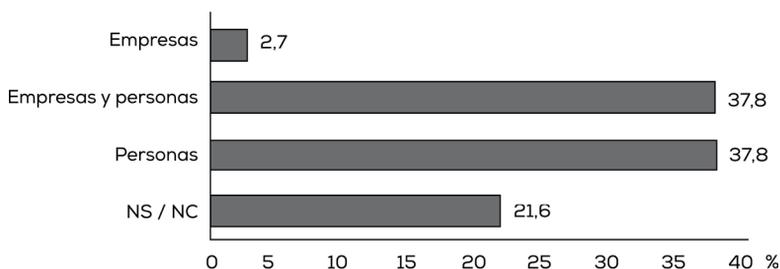
Esta visión generalizada respecto de la necesidad de ampliar y fortalecer los incentivos para la participación de personas en donaciones filantrópicas se da en sintonía con aquella visión que señala que las empresas realizan inversiones sociales con lógica transaccional (reputación u otros fines relacionados con la sustentabilidad del negocio):

Los incentivos debieran estar más enfocados en las personas y sus sociedades de inversión y fundaciones familiares, no en las empresas. Éstas debieran tener otro tipo de incentivos. Dado que la RSE son acciones necesarias para mejorar el valor de la empresa, entonces debiera ser un gasto como cualquier otro. Es decir, al no tener incentivos tributarios específicos debieran aceptarse como gasto. Pero en Chile es todo al revés. Las empresas tienen incentivos y las personas no.

(Presidente de directorio, líder de grupo empresarial y de fundación)

Debieran cambiar los beneficios tributarios para las personas. Las empresas están bien, pero si uno dona plata no aparece en tu pago de impuestos. Es muy caro dar como persona natural. Una

Gráfico 21. ¿CREE USTED QUE LOS INCENTIVOS TRIBUTARIOS PARA DONAR CON FINES SOCIALES DEBIERAN ESTAR MÁS ENFOCADOS EN LAS EMPRESAS, LAS PERSONAS, O EN AMBAS?



Nota: Por problemas de tiempo, esta pregunta se aplicó al 90 por ciento de los encuestados. Los porcentajes se calculan sobre el total de entrevistados a los que sí se aplicó la pregunta.

Fuente: CEFIS UAI 2015.

ley única sería más fácil en ese sentido. De todas maneras hay que buscar el típico equilibrio, que sea útil y que sea bueno, y que no se preste para abusos. Habría un gran cambio si a las personas naturales se les diera un beneficio relevante respecto de los impuestos que ellas pagan en las donaciones.

(Gerente general de empresa)

5. CONCLUSIONES

El presente trabajo analiza el fenómeno filantrópico desde la visión de los empresarios chilenos, abordando una visión multidimensional del concepto e inquiriendo sobre la percepción y práctica de sus aportes sociales en el ámbito de las motivaciones, las intenciones, los beneficiarios, el proceso de intercambio, los resultados obtenidos, y un ámbito específico del marco institucional (los incentivos tributarios). El estudio entrega información relevante a ser considerada para una estimación del potencial de crecimiento del fenómeno en Chile, que debe integrar otros factores de índole económica. También identifica ámbitos institucionales necesarios a considerar a la hora de impulsar su desarrollo. Con todo, tiene las limitaciones propias de un estudio inicial, que requiere profundizar en los respectivos temas que emergen en la práctica filantrópica, tanto a nivel del universo abordado como con otras fuentes documentales que permitan corroborar la praxis del empresariado en este ámbito.

Los resultados permiten identificar, en primer lugar, ciertos patrones indicadores de la relevancia que la filantropía tiene para los empresarios, especialmente en las dimensiones relacionadas con las motivaciones e intenciones. Ambas dimensiones se manifiestan en este estudio relacionadas mayoritariamente con el deber moral y la tradición familiar. En el señalado rechazo a identificarse con el concepto de caridad se vislumbra una aversión a una donación reactiva y una disposición a un mayor involucramiento en ciertos ámbitos de aportes sociales. El estudio permite identificar una correlación entre mayor formalización de la estructura de donación y mayores presupuestos destinados a fines filantrópicos, así como mayor implementación de sistemas de medición de resultados, correlación que una investigación sobre filantropía institu-

cional permitiría explicar en mayor profundidad. En la misma línea, colaboraría la existencia de una agencia pública que unificara los registros de donantes y donatarios y los montos involucrados con distintos fines, generando no sólo material de investigación, sino también prácticas de transparencia y buen uso.

En el ámbito de los beneficiarios, el estudio identifica una carencia en la percepción del nivel profesional de los donatarios y, sin embargo, una positiva percepción de la figura del emprendedor social. La literatura ha identificado una relación positiva entre reputación de las organizaciones sin fines de lucro y confianza y disposición a donar de los donantes, reconociendo la relevancia que las estrategias de comunicaciones tienen en los donantes de alto patrimonio (Torres-Moraga et al. 2010, 171-172), análisis que debiesen incorporar los donatarios entre sus ámbitos de gestión.

La familia empresaria no sólo cumple un rol en el ámbito de la motivación, sino también en el proceso de intercambio. En este ámbito, la práctica filantrópica de los empresarios es aún incipiente si se evalúa según los componentes básicos de la corriente filantrópica estratégica; esto es, la definición clara de objetivos, diseño de estrategias en base a información y a datos, rendición periódica de cuentas y evaluaciones rigurosas. Una de las carencias que evidencia este estudio es que la búsqueda de información en base a datos objetivos para la toma de decisiones respecto de los aportes es poco extendida entre el empresariado chileno, especialmente en el ámbito de evaluación de resultados intermedios (*outcomes*) y de impacto. De hecho, la evaluación de impacto y su difusión para generar y compartir conocimiento son temas emergentes dentro del mundo fundacional, pero aún varios de sus actores lo ven como un ámbito que compite con los recursos destinados a los proyectos y a los beneficiarios (Villar 2015, 128). Sin embargo, es importante tener en consideración que la demostración del impacto filantrópico se ha señalado como piedra fundamental para legitimar la filantropía a nivel de gobierno y sociedad e incrementar su práctica a través de nuevos participantes (HICS y UBS 2015, 51).

En segundo lugar, la visión crítica que manifiesta un subgrupo de empresarios respecto de donaciones a través del canal empresarial hace necesario analizar con mayor profundidad los alcances de las prácticas de filantropía corporativa en el ecosistema local. Se requiere también un

análisis crítico respecto de las prácticas y exigencias de retorno de la inversión y la pérdida de centralidad de la solidaridad como valor guía en las estrategias de inversión social privada (Villar 2015, 70). Asimismo, se ha identificado un impacto positivo de la práctica de transparencia en la legitimación de fundaciones empresariales ante *stakeholders* externos y la sociedad en general (Rey et al. 2012, 87). Ambos ámbitos —transparencia y motivación— son puntos de interés para investigar en el ámbito de la filantropía corporativa en el contexto chileno.

Por último, como una pieza del marco institucional, el sistema de incentivos a las donaciones existente en Chile es un instrumento sobre el cual los empresarios poseen una opinión crítica, y emerge como un punto relevante dentro de las carencias y trabas para la articulación de un ecosistema filantrópico fortalecido. Estos resultados sugieren que un cambio que tienda a la simplificación del sistema para los donantes contribuiría al escalamiento de los aportes filantrópicos. Sin embargo, surge la necesidad de un análisis en profundidad de las falencias del sistema vigente, del tipo de contribuyente a incorporar en los incentivos y de la utilidad de marcos legales para instrumentos de poco uso en Chile (*trusts, endowments, community foundations*), para que estos sean efectivos e incidentes en fortalecer el ecosistema y aumentar la cantidad de participantes, sea que se trate de empresas, familias o individuos en las distintas categorías de contribuyentes. Cualquier propuesta en este sentido debe tener en consideración la legitimidad social de estos instrumentos,²⁴ ya que la sociedad espera que el incentivo fiscal se traduzca en una creación de valor social que supere el costo de oportunidad que supone para las arcas públicas (Rey 2013b, 200).

La profesionalización tanto de donatarios como de los donantes, la investigación de este campo, el acceso a datos confiables para su análisis y la generación de conciencia del rol que tiene la filantropía en la cohesión social y en el fortalecimiento de la democracia son parte de los factores necesarios para articular un ecosistema de filantropía en Chile realmente incidente en el desarrollo económico y social. Este estudio contribuye desde el ámbito de uno de los actores del ecosistema, los empresarios, aportando un análisis de las múltiples dimensiones que influyen en su visión y práctica de la filantropía.

²⁴ Según el Estudio de Opinión Pública de Donaciones Empresariales (CEFIS UAI, 2015), el 43 por ciento de los ciudadanos está de acuerdo con que una parte del monto donado por empresas o sus dueños a áreas sociales pueda ser descontada de impuestos. El 50 por ciento está en desacuerdo con ello.

6. REFERENCIAS CITADAS

- Berger, Gabriel, Nicolás Ducoté & Lorena Reiss. 2004. *Filantropía individual en la Argentina. Estudio de opiniones, actitudes y comportamiento filantrópico de personas de alto patrimonio*. Buenos Aires: Centro para la Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC).
- Bishop, Mathew & Michael Green. 2009. *Filantrocapitalismo. Cómo los ricos pueden cambiar el mundo*. Buenos Aires: Tendencias Editores.
- Ceja, Lucía, Remei Agulles & Josep Tàpies Lloret. 2010. “The importance of values in family-owned firms”. Working Paper 875. IESE Business School, Universidad de Navarra. <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0875-E.pdf>.
- CEFIS UAI - Centro Filantropía e Inversiones Sociales. 2015. “Estudio de Opinión Pública: percepción ciudadana de las donaciones sociales empresariales. Julio 2015”. Universidad Adolfo Ibáñez. www.escueladegobierno.uai.cl/centros/cefis/.
- Chen, Jennifer C., Dennis M. Patten & Robin W. Roberts. 2008. “Corporate Charitable Contributions: A Corporate Social Performance or Legitimacy Strategy?” *Journal of Business Ethics* 82: 131-144. doi: 10.1007/s10551-007-9567-1.
- Coatsworth, John H. 2008. “Movilizando tiempo y dinero: la filantropía y el déficit social en América Latina”. En *Filantropía y cambio social en América Latina*, editado por Cynthia Sanborn & Felipe Portocarrero. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico & David Rockefeller Center for Latin American Studies.
- Credit, Suisse. 2014. *Global Wealth Report 2014*. Zurich: Research Institute. <https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/?fileID=60931FDE-A2D2-F568-B041B58C5EA591A4>.
- Durán, Patricio. 2015. “Strategy and performance of family firms: An institutional embeddedness perspective”. PhD. dissertation. University of South Carolina.
- Encuesta Nacional Bicentenario UC - Adimark. 2015. Centro de Políticas Públicas UC.
- Fukuyama, Francis. 1996. *Confianza*. Buenos Aires: Editorial Atlántida.
- Giving USA. 2014. *The Annual Report on Philanthropy for the Year 2013* (executive summary). Chicago: Giving USA Foundation. www.givingusa.org.
- HICS & UBS – Hauser Institute for Civil Society (Harvard University) & UBS Philanthropy Advisory. 2015. *De la prosperidad al propósito. Perspectivas sobre la filantropía y la inversión social entre las personas de alto nivel patrimonial en América Latina*. Zurich: Hauser Institute.
- Irarrázaval, Ignacio & Julio Guzmán. 2000. “Incentivos tributarios para instituciones sin fines de lucro: análisis de la experiencia internacional”. *Estudios Públicos* 77: 203-272.

- Irrarrázaval, Ignacio & Julio Guzmán. 2008. “¿Mucho o muy poco? El rol de los incentivos tributarios en la promoción de la filantropía”. En *Filantropía y cambio social en América Latina*, editado por Sanborn & Portocarrero.
- Irrarrázaval, Ignacio, Eileen Hairel, Wojciech Sokolowski & Lester Salamon. 2006. “Estudio comparativo del sector sin fines de lucro – Chile”. Santiago de Chile: Johns Hopkins University, PNUD y Focus.
- Kania, John, Mark Kramer & Patty Russel. 2014. “Strategic Philanthropy for a Complex World”. *Stanford Social Innovation Review* (summer): 26-37.
- Machado, Felipe. 2010. “Fundaciones en Chile. Bases para una propuesta de cambio normativo”. Documento de trabajo, Centro de Políticas Públicas UC.
- Noonan, Kathleen & Katherina Rosquetta. 2008. “‘I’m not Rockefeller’. 33 High Net Worth Philanthropist Discuss their Approach to Giving”. The Center for High Impact Philanthropy, School of Social Policy & Practice, Pennsylvania University.
- OECD. 2014. *Society at a Glance 2014: OECD Social Indicators*. OECD Publishing.
- Ponce de León, Macarena. 2011. *Gobernar la pobreza. Prácticas de caridad y beneficencia en la ciudad de Santiago, 1830-1890*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria, Dirección de Bibliotecas, Archivos y Museos & Centro de Investigaciones Diego Barros Arana.
- Porter, Michael & Michael Kramer. 2011. “Creating shared value”. *Harvard Business Review* (January-February): 3-18.
- Putnam, Robert, 1993. *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Quick, Elaine, Toni Ann Kruse & Adam Pickering. 2014. *Rules to Give By. A Global Philanthropy Legal Environment Index*. Charities Aid Foundation, Nexus & McDermott Will & Emery LLP.
- Rey, Marta. 2013a. “Filantropía y participación cívica en el albor del siglo XXI”. *Revista ICE* 872: 7-18. http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_872___42ADB6F8BDE04BAECA54825E166A6E1E.pdf.
- . 2013b. “Filantropía, familia, empresa: cómo convertir las en un triángulo virtuoso”. En *La suerte de dar*, editado por Carmen Reviriego, 179-201. Barcelona: Plataforma Editorial. doi: 10.13140/2.1.1716.0480.
- Rey, Marta, Javier Martin-Cavanna & Luis Ignacio Álvarez. 2012. “Assessing and Advancing Foundation Transparency: Corporate Foundations as a Case Study”. *The Foundation Review* 4 (3): 77-89. doi: 10.4087/foundationreview-d-12-00003.1.
- Rivera, Matías. 2010. “A Comparative Study of individual Philanthropy in the U.S. and Chile”. Tesis de grado, Escuela de Ingeniería, Pontificia Universidad Católica de Chile.

- Rodin, Judith & Margot Brandenburg. 2014. *The Power of Impact Investing. Putting Markets to Work for Profit and Global Good*. Philadelphia: Wharton Digital Press.
- Sanborn, Cynthia & Felipe Portocarrero. 2008. "Introducción". En *Filantropía y cambio social en América Latina*, editado por Sanborn & Portocarrero.
- Shavelson, Richard, Judith Hubner & George Stanton. 1976. "Self Concept: Validation of Construct Interpretation". *Review of Educational Research* 46 (3): 407-441.
- Sokolowski, S. Wojciech. 2012. "Effects of Government Support of Nonprofit Institutions on Aggregate Private Philanthropy: Evidence from 40 Countries". *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 24 (2): 359-381. doi: 10.1007/s11266-011-9258-5.
- Sorman, Guy. 2014. *El corazón americano. Ni el Estado, ni el mercado: la opción filantrópica*. Barcelona: Editorial Debate.
- Torres-Moraga, Eduardo, Arturo Vásquez-Parraga & Cristóbal Barra. 2010. "Antecedents of Donor Trust in an Emerging Charity Sector: The Role of Reputation, Familiarity, Opportunism and Communication". *Transylvanian Review Administrative Science* 29E (February): 159-177.
- Villar Gómez, Rodrigo, coord. 2015. *Recursos privados para la transformación social: filantropía e inversión social privada en América Latina hoy: Argentina, Brasil, Colombia y México*. Colombia: Grupo de Fundaciones y Empresas (GDFE), Grupo de Institutos, Fundaciones y Empresas (GIFE), Asociación de Fundaciones Empresariales (AFE) & Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI).

Anexo 1.

LISTA DE ENTREVISTADOS PARA ESTUDIO CEFIS UAI 2015

Juan Francisco Lecaros Menéndez, Nicola Schiess, Juan José Cueto, George Anastassiou, Nicolás Hurtado Vicuña, Eduardo Gras, Felipe del Río, Eduardo Fernández León, Paulo Bezanilla, Eduardo Muñoz, Jaime Said Handal, Felipe Briones, Luis Enrique Yarur, Sergio Icaza, Juan Manuel Santa Cruz, Carlo Solari, Juan Andrés Camus, Horacio Pavez, Roberto Izquierdo, José Cox, Patricia Matte, Paola Luksic, Jorge Marín, Heike Paulmann, Bruno Philippi, Fernando Larrain Peña, Ricardo Massú, José Said, Juan Manuel Casanueva, Catalina Saieh, Pablo Echeverría, Aníbal Montero, Pedro Donoso, Richard von Appen, José Antonio Garcés, Eliodoro Matte, Juan Obach, Sergio Cardone, Arturo Claro, Roberto Angelini y Alfonso Swett Opazo.

Anexo 2.

ESTRUCTURA CONTENIDOS DE CUESTIONARIO ESTUDIO CEFIS UAI 2015.

Percepción general	rol social de los empresarios
	aportes sociales de las empresas
	filantropía en Chile
	filantropía y confianza
Dimensiones de los aportes sociales	motivación
	toma de decisión: participación de terceros y/o hijos
	sistema de canalización de aportes sociales y estructura /fundaciones/ empresas, ámbitos de inversión
	autodefinición y reconocimiento público
	percepción de beneficiarios: organizaciones sociales, emprendedores sociales, fondo de inversiones de impacto
	medición de impacto
	presupuesto filantrópico: definición, monto, proyección y herencia
Marco institucional	incentivos tributarios
Datos demográficos	

CONFERENCIA

TOTALITARISMO, FILOSOFÍA Y BIOPOLÍTICA*

Simona Forti

Universidad del Piemonte Oriental

RESUMEN: En esta conferencia dada en el Centro de Estudios Públicos, la filósofa política italiana revisa parte de la discusión histórica que se ha desarrollado en torno al concepto de totalitarismo, así como su vigencia para describir fenómenos actuales, ya que existe cierta tendencia a calificar como totalitaria a la ideología que sustenta el fundamentalismo islámico, aunque no existe la misma conciencia de las características totalitarias que podrían haber en determinados órdenes político-económicos, en mecanismos usuales de control biopolítico o en el mismo imaginario occidental de una salud perfecta.

PALABRAS CLAVE: totalitarismo, biopolítica, nazismo, comunismo, neoliberalismo, utopía, modernidad, salud.

TOTALITARIANISM, PHILOSOPHY AND BIOPOLITICS

ABSTRACT: *In this lecture, given in Centro de Estudios Públicos, the Italian political philosopher reviews part of the historical argument that has existed around the concept of totalitarianism, as well as its validity for describing current phenomena, since there is a certain tendency to describe the ideology behind Islamic fundamentalism as*

SIMONA FORTI. Filósofa de la Universidad de Bolonia. Doctora en teoría política por la Universidad de Turín. Profesora de historia de la filosofía política en la Universidad del Piemonte Oriental. Ha publicado decenas de trabajos en torno a Hannah Arendt, la biopolítica y el totalitarismo. Email: simona.forti@uniupo.it.

* Esta conferencia es una versión depurada por Forti de la que dictó en el Centro de Estudios Públicos el 25 de noviembre de 2015. Se agradece la colaboración del profesor Gonzalo Bustamente y de la Universidad Adolfo Ibáñez en la gestión de esta visita. La traducción, desde el inglés, fue realizada por Cristóbal Santa Cruz.

totalitarian, but not so much awareness of the totalitarian characteristics that could exist in certain political-economic orders, in biopolitical control mechanisms, or in the Western collective imagination of perfect health.

KEYWORDS: *totalitarianism, biopolitical, Nazism, communism, neo-liberalism, utopia, modernity, health.*

1.

El concepto de totalitarismo, muy ligado a la tragedia de las dos guerras mundiales, es uno de los más erróneamente utilizados y polémicos en la jerga política. En términos muy generales, alude a un tipo de régimen extremado en su repudio de las libertades. Basándose en las semejanzas que supuestamente comparten el nazismo y el comunismo, en particular el estalinismo, el totalitarismo ha sido pensado como un régimen con ambiciones radicales. Sus principales objetivos serían gobernar sin restricción legal, oposición cívica, pluralismo organizado o multipartidismo político. A diferencia del autoritarismo, la opresión política totalitaria constituye una herramienta para remodelar la realidad humana. El carácter radical de sus propósitos llevó a los historiadores políticos a pensar que el totalitarismo, más que una versión extrema de la tiranía o del despotismo, representaba una nueva forma de gobierno.

El término, acuñado en 1923 por Giovanni Amendola, un tenaz opositor al fascismo de Mussolini, tiene una historia muy interesante. Rastreeé la genealogía de la palabra y del concepto en uno de mis libros.¹ No volveré sobre los hitos que transformaron el término en una categoría, pero no puedo dejar de evocar aquí, de manera muy sucinta, los rasgos generales que los científicos políticos concuerdan en atribuir a un régimen totalitario. Desde Carl Friedrich y Zbigniew Brzezinski,² en la primera mitad de los años cincuenta, a Norman Davies,³ a fines de

¹ Simona Forti, *El totalitarismo: trayectoria de una idea límite* (Barcelona: Herder, 2008); Simona Forti, *Il totalitarismo*, 5ª ed. (Roma-Bari: Laterza, 2015).

² Me refiero a la obra clásica de Carl J. Friedrich y Zbigniew K. Brzezinski, *Totalitarian Dictatorship and Autocracy* (Nueva York: Harper, 1956). Es la continuación del trabajo fundamental de Carl J. Friedrich, *Totalitarianism* (Cambridge, Mass: Cambridge U.P., 1954), que le debe mucho al análisis de Hannah Arendt.

³ Norman Davies, *Europe: A History* (Oxford: Oxford U. P., 1996).

los noventa, se ha llevado a cabo un proceso de actualización de estos rasgos. Sin embargo, esto no ha afectado sus características principales. ¿Cuáles son, pues, según los principales científicos políticos, los rasgos constitutivos de un régimen totalitario? Para ser auténticamente totalitario, un gobierno debe reunir las siguientes características:

a) una ideología dominante, revolucionaria, que expresa su fe en las leyes necesarias de la historia, que proclama la destrucción de un viejo orden y el surgimiento de otro, radicalmente nuevo y puro;

b) una estructura partidista, dirigida por un líder carismático que se autodeclara infalible y exige una adhesión incondicional de las masas;

c) un rediseño caótico de cargos y roles para generar rivalidad y, por ende, dependencia respecto del verdadero sitio del poder;

d) un sistema económico colectivo (capitalista o socialista), cuyo objetivo es alinear las fuerzas productivas con las metas autárquicas y militaristas del régimen;

e) un control total sobre los medios de comunicación masiva y, relacionado con lo anterior, la formulación de una retórica destinada a evitar ambivalencias o complejidades;

f) una permanente movilización de la población a través de guerras, conflictos o purgas;

g) el uso generalizado del terror a través de una policía secreta con el objetivo de aislar, intimidar y alinear a cualquier persona o grupo que el régimen perciba como una amenaza;

h) la centralidad del “enemigo objetivo”. En esa misma línea, la persecución y eliminación no sólo de opositores reales sino también, de manera más clara, de categorías de personas consideradas perversas en virtud de determinada cualidad establecida, como su raza o ascendencia. Los crímenes contra el Estado no necesariamente tienen que haber sido cometidos por la persona acusada de ellos;

i) la presencia de campos de concentración, como laboratorio de la dominación totalitaria. Constituyen el espacio para experimentar bajo qué condiciones los seres humanos se vuelven completamente maleables. Adicionalmente, un régimen laboral esclavista coexiste con una política de genocidio de carácter racial o clasista.

Los historiadores suelen criticar la rigidez tipológica, por decirlo así, con que las ciencias políticas caracterizan los fenómenos. A pesar

de que la imagen que se desprende de los horrores del nazismo y de la dominación estalinista puede considerarse como una referencia extrema, es importante revisar esa realidad histórica en su propia complejidad. Esa revisión indica que los regímenes totalitarios son flexibles y capaces de mutar. No constituyen monolitos; más bien, abundan en ellos facciones oportunistas que compiten entre sí para apropiarse de cuotas de poder.

A pesar de todas las críticas, lo cierto es que para muchos exponentes del liberalismo del siglo XX el concepto de totalitarismo ha sido una herramienta hermenéutica esencial. En cambio, para muchos marxistas —que no podían aceptar la comparación del nazismo con el comunismo— el totalitarismo no fue sino un simulacro científico en el contexto de una guerra ideológica cuyo propósito era destruir el comunismo. Como lo señala Abbott Gleason,⁴ el concepto ha sido un arma ideológica correspondiente a un tipo particular de maniqueísmo, que divide al mundo entre demócratas liberales virtuosos y comunistas perversos. Más aún, la distinción entre totalitarismo y otros regímenes autoritarios —siempre según Gleason y muchos otros— resultó muy útil para los gobiernos occidentales que apoyaron a juntas militares y otros regímenes con un historial desolador y sangriento de violación de los derechos humanos. Según ellos, calificar a las juntas militares de autoritarias en lugar de totalitarias obedecía a una estrategia legitimadora, como si el hecho de no ser totalitaria sino “sólo” autoritaria marcara una diferencia para las personas que asesinaron.

Pese a los múltiples debates de las últimas décadas del siglo XX, el concepto ha vuelto a la palestra a comienzos del presente siglo, con el islamismo y la “guerra contra el terror”, por un lado, y con la crítica contra la globalización neoliberal, por otro. Desde el 11 de septiembre de 2001, un creciente número de comentaristas ha afirmado que la actual ola de radicalismo islámico, asociada con el legado de la hermandad musulmana de Egipto y con el movimiento wahabí saudita, es absolutamente totalitaria. Inútil mencionar lo que muchos intelectuales están repitiendo estos días después de los ataques en París y Bruselas: “El totalitarismo terrorista y nihilista ha regresado con todo

⁴ Abbott Gleason, *Totalitarianism. The Inner History of the Cold War* (Oxford: Oxford U.P., 1995).

su vigor”.⁵ Según las interpretaciones más comunes, el islamismo moderno vendría siendo un movimiento radical en el cual el pluralismo y la distinción entre lo público y lo privado serían nociones abolidas, porque toda autoridad y orden emanan sólo de Dios. Según el mismo razonamiento, el “totalitarismo musulmán” viene a mostrar la organización capilar y globalizadora de sus precursores occidentales. Los militantes islámicos combinan el antisemitismo conspirativo de los nazis, por los cuales sienten una admiración nostálgica, con las ambiciones panterritoriales del universalismo bolchevique. El discurso islámico está también plagado de imágenes milenarias de lucha, destrucción despiadada y “terror sagrado”. Proclive a depurar el mundo del sionismo, liberalismo, feminismo y las pretensiones hegemónicas estadounidenses, la ideología islámica articula una cultura de la sumisión, el nihilismo, el terror y el martirio suicida por la causa, con la evocación mitológica de un mundo que está a punto de renacer. Esta reivindicación arcaica del restablecimiento del califato sagrado, objetivo perseguido por todos los medios que provee la tecnología moderna, es consistente con el “modernismo reaccionario” de movimientos totalitarios anteriores.⁶

Estos paralelos o linajes intelectuales no satisfacen a los historiadores que insisten en que, así como no logró explicar los “orígenes muy

⁵ Para todos los efectos, véase Benedetta Tobagi, “Agnes Heller: ‘È un nuovo totalitarismo, la sua ideologia è il terrore’”, una entrevista que Agnes Heller dio a *La Repubblica*, el 17 de noviembre de 2015, en la que la filósofa húngara evoca la tesis que planteara en su ensayo Agnes Heller, “9/11, or Modernity and Terror”, *Constellations* 9, n.º 1 (2002): 53-62. Para una visión “clásica” global, véase Michael Burleigh, *Blood and Rage. A Cultural History of Terrorism* (Nueva York: Harper 2010).

⁶ Para la tesis “canónica” establecida, véase Douglas J. Macdonald, “The New Totalitarians: Social Identities and Radical Islamist Political Grand Strategy”, The Strategic Studies Institute, US Army War College (2007). Para la biografía académica general, véase al menos Bassam Tibi, “The Totalitarianism and its Challenge to Europe and Islam”, *Totalitarian Movements and Political Religions* 8, n.º 1 (2007); véase también Peter Baehr, “Marxism and Islamism: Intellectual Conformity in Aron’s Time and Our Own”, *Journal of Classical Sociology* 11, n.º 2 (2011): 173-190; Peter Lentini, *Neojihadism: Towards a New Understanding of Terrorism and Extremism?* (Northampton, Mass: Edward Elgar Publishing, 2013); por último, véase Joel Hodge, “Terrorism’s Answer to Modernity’s Cultural Crisis: Re-sacralising Violence in the Name of Jihadist Totalitarianism”, *Modern Theology* 32, n.º 2 (2016): 231-258.

disímiles” del fascismo y del comunismo, la idea del totalitarismo tampoco logra dar cuenta del terrorismo islámico.

El conflicto entre la reconstrucción histórica y la tipología de la ciencia política se vuelve a repetir y prosigue hasta nuestros días por otras vías. Por ejemplo, con Enzo Traverso,⁷ un historiador muy renombrado que se especializa en los genocidios, se hace hincapié en la diferencia entre la violencia de los regímenes totalitarios del siglo XX, que se relaciona con un Estado monopólico fuerte, y la violencia terrorista que, por el contrario, surge en el seno de Estados débiles, debido a situaciones de crisis, de fragmentación y de un fallido proceso de institucionalización durante el período poscolonial. Ciertamente estos historiadores reconocen una vocación “totalitaria” en el fundamentalismo islámico que intenta permear por completo la vida de los individuos, pero esta misma vocación es compartida por muchas otras formas de fundamentalismo religioso. Sin embargo, afirman, los totalitarismos del siglo veinte se fundamentaron en ideologías orientadas hacia el futuro, que apuntaban a la creación de un nuevo tipo de sociedad, cultivaban el mito de un “hombre nuevo” y cuya visión de la historia era milenaria. El terrorismo islámico lucha por reorganizar la sociedad según principios que pertenecen al pasado. La modernidad reaccionaria de los yihadistas es capaz de desplegar cohetes, armas modernas, teléfonos celulares y propaganda en internet, pero su objetivo es devolver el mundo árabe al estado de pureza mítica del Islam original. En suma, el poder de comprensión del concepto de totalitarismo no es menos precario de lo que lo fue para captar la esencia de los regímenes europeos del período de entreguerras.

No cabe duda de que algunas de las críticas pretéritas y actuales a esta noción fueron y siguen siendo acertadas. Sin embargo, debo confesar que siempre he encontrado extrañas las disputas sobre el uso ideológico de la idea de totalitarismo. Es como si, entre los muchos conceptos que conforman el léxico político, el totalitarismo fuera el único que haya sido objeto de inexactitud historiográfica y revisión ideológica, como si las mismas ambivalencias y posibilidades de instrumentalización no fueran inherentes a todos los términos de la teoría política.

⁷ Véase Enzo Traverso, *Totalitarismo. Storia di un dibattito* (Verona: Ombre Corte, 2015); véase también E. Traverso, *Fire and Blood: The European Civil War, 1914-1945* (Londres: Verso, 2016).

Esto no significa negar que en cierto momento histórico el concepto de totalitarismo fuera *también* utilizado como un arma en la Guerra Fría o como una estrategia de legitimación.

Las tipologías que siguieron a la obra clave de Hannah Arendt, *The Origins of Totalitarianism*,⁸ publicada en 1951, o, más bien, la reelaboración esquemática de la lista de rasgos que supuestamente describen el “síndrome totalitario” (antes enumerados), muchas veces sirvieron a los fines de los profesionales del anticomunismo. Y, más importante aún, contribuyeron a simplificar una categoría compleja, reduciéndola a una taxonomía aséptica. Sin embargo, tiendo a creer que los motivos para la aversión actual al término no están solamente ligados a la carga ideológica que vino a pesar sobre el concepto. La negación está también relacionada con las estratificaciones de sentido de una categoría que ha sido capaz de romper fronteras que antes eran consideradas intocables. No olvidemos que los términos y conceptos “totalitario” y “totalitarismo” son muy anteriores a la Guerra Fría. Ya en los años treinta París fue una especie de laboratorio intelectual en el que todo tipo de disidentes, provenientes de la Unión Soviética o de la Italia fascista, se unieron en un combate colectivo por la libertad y la defensa de ideales heterodoxos, a partir de los cuales las palabras “totalitario” y “totalitarismo” se transformaron en un concepto⁹ que apuntaba a una dinámica globalizadora sin precedentes del poder político.

La transmisión de este legado es para mí fundamental. De Hannah Arendt a Jean-Luc Nancy, de George Bataille a Michel Foucault, de Simone Weil a Jean-François Lyotard, de Emmanuel Lévinas a Jacques Derrida —por nombrar sólo a algunos de los principales exponentes y seguidores en el medio parisino—, una línea de pensamiento radical y libertaria, no marxista dogmática, fue capaz de elaborar una categoría teórica a partir de experiencias históricas, especialmente las del nazis-

⁸ Hannah Arendt, una de las pensadoras más influyentes en la filosofía política del siglo XX, huyó de Alemania por su condición de judía, trasladándose a Nueva York en 1942, donde escribió gran parte de su trabajo. La obra que la hizo famosa fue *The Origins of Totalitarianism*, con una primera edición en 1951 y una importante reedición en 1958. Este libro es una cita obligada cuando se debate sobre totalitarismo y genocidio. Véanse también los ensayos reunidos en *Essays in Understanding 1930-1954: Formation, Exile, and Totalitarianism*, editado por Jerome Kohn (Nueva York: Schocken Books, 1994).

⁹ Véase Forti, *El totalitarismo*, 10-40.

mo y del estalinismo, que va más allá de la configuración concreta de esos regímenes.

No es casualidad, pues, que uno de los más grandes y libres historiadores políticos como es Sheldon Wolin,¹⁰ un intelectual de la izquierda radical, pero no marxista, publicara hace un par de años un libro titulado *Democracy Incorporated. Managed Democracy and the Specter of Inverted Totalitarianism*. Wolin designa como “totalitarismo” la forma en que en Occidente, especialmente en los Estados Unidos, las grandes empresas y los gobiernos trabajan conjuntamente para mantener cautiva a la ciudadanía, cómo la propaganda y la supresión del pensamiento crítico sirven para promover las ideologías a favor del crecimiento y de las empresas, ideologías que ven la democracia como algo prescindible y como un obstáculo potencial para su idea de progreso. La tesis de Wolin no presenta las políticas neoliberales como una réplica de las estrategias de la Alemania hitleriana o de la Unión Soviética estalinista. El análisis de Sheldon Wolin, más teórico que histórico, invita al lector a tomar conciencia de cómo las dinámicas totalizadoras de poder que surgieron de los horrores de las dos guerras mundiales se opusieron —y siguen haciéndolo— a los principios fundamentales de la democracia constitucional. Esto no significa empatar diferentes realidades históricas. El “totalitarismo invertido” difiere de lo hecho por los regímenes totalitarios del siglo veinte. A diferencia de su expresión más clásica, no obliga a la sociedad a adherir a una totalidad preconcebida, en nombre de un recambio revolucionario de todas las relaciones políticas, sociales y económicas. El “totalitarismo invertido”, de hecho, no está preconcebido por un tipo específico de diseño ideológico. Más aún, está sólo en parte centrado en el Estado. Wolin señala que representa la “llegada política de una era de poder corporativo”, la que trae consigo una desmilitarización política de la ciudadanía.¹¹ La nueva forma de totalitarismo, a la vez que explota la autoridad y los recursos del Estado, obtiene su fuerza dinámica de la combinación de una relación simbiótica entre el gobierno tradicional y el sistema de gobernanzas “privadas”, propio de

¹⁰ Sheldon Wolin, *Democracy Incorporated. Managed Democracy and the Specter of Inverted Totalitarianism* (Princeton: Princeton U.P., 2008); véase también el último capítulo —“Postmodern Democracy: Virtual or Fugitive?”— de Sheldon Wolin, *Politics and Vision. Continuity and Innovation in Western Political Thought*, edición aumentada (Princeton: Princeton U.P., 2004), 587-705.

¹¹ Wolin, *Democracy Incorporated*, 30 y ss.

las grandes empresas. Los Estados, especialmente los Estados Unidos, dependen del poder económico de las grandes empresas y megacorporaciones, cada vez más expansivas y agresivas, necesitadas del poder de coordinación propio del Estado. Juntos, éste y las empresas, se transforman en los principales auspiciadores de los poderes representados por la ciencia y la tecnología. El resultado es una combinación sin precedentes de las tendencias totalizadoras que cuestionan la idea misma de límite político, intelectual, ético y económico.

2.

Concebido como un conjunto de tendencias y no como una realidad consumada, el totalitarismo de Sheldon Wolin es abordado más desde la perspectiva de la teoría política que como un legado de las ciencias políticas. Mis reflexiones tienen una orientación aún más filosófica. De hecho, la herencia filosófica ya mencionada ha sido el tema específico de algunos de mis trabajos.

Desde esa perspectiva, propongo distinguir el concepto “regímenes totalitarios” de la expresión “totalitarismo”. Se trata, naturalmente, de una distinción apresurada, pero nos permite resaltar la diferencia clave que existe entre una realidad histórica —cuyo carácter único e irrepetible no puede ser asimilado bajo categorizaciones generales— y una conceptualización teórico-filosófica que también pretende dilucidar, dentro de la maraña del presente, las dinámicas impulsadas por los regímenes ya mencionados, que aún siguen vigentes.

En ese sentido, el totalitarismo puede designar no sólo un tipo de régimen en oposición a uno de carácter constitucional, democrático, parlamentario o pluralista, sino lo que significa también para la ciencia política. También puede describir algo más que la organización de la opresión política resultante de la simbiosis entre gobierno, por un lado, y grandes empresas y sus sistemas de gobernanzas, por el otro. Me refiero a algo que, de manera más radical, dice relación con las relaciones ubicuas e intrincadas entre el poder y la vida humana.

Como concepto filosófico —éste es mi punto central—, el totalitarismo entregó, en primer lugar, una herramienta valiosa para desbaratar el juego metafísico de opciones duales, incluidas las oposiciones que han delimitado, de manera patente, las áreas del ámbito político.

Si abordamos de manera seria *esa* reflexión libertaria radical del siglo veinte, que también consideró el totalitarismo como un evento filosófico, ya no es posible refugiarse en antítesis reconfortantes y acomodarse tras una identificación del nazismo o el fascismo con un antihumanismo irracional y particular, o entender el estalinismo como una desviación patológica de una ruta comunista que en, sí misma, sería perfectamente coherente, racional y universal.

En breve, desde mediados del siglo XX en adelante, gran parte de la filosofía —al menos de la filosofía “continental”— establece un verdadero círculo hermenéutico con el totalitarismo, que culmina con el “escándalo”, por llamarlo así, de pensar en una continuidad entre totalitarismo y la tradición occidental, y, específicamente, intentar rastrear en la lógica totalitaria el involucramiento de la razón occidental y sus formas de relacionarse con el mundo.

La pregunta que surge es la siguiente: ¿qué queda vigente para nosotros de esos análisis, siempre y cuando, claro está, el pasado no vuelva a presentarse con esas características específicas? Estoy convencida de que en esas reflexiones filosóficas se “descubrió” algo acerca del poder que podría aún ayudarnos a comprender los riesgos potenciales de una dinámica totalitaria contemporánea. Para concluir esta parte de mi ensayo, quisiera citar unas líneas de un pensador y escritor francés, muy destacado en la segunda mitad del siglo XX, Maurice Blanchot: “No existen pues conceptos denigrados, traicionados o traidores; existen sólo conceptos que requieren ser pensados nuevamente, una y otra vez”.¹² En mi opinión, eso es lo que la filosofía debe procurar: rescatar el totalitarismo del riesgo de la vulgarización y la negación. Debe ser repensado sobre la base de una premisa compleja, no siempre aceptada por todos: en los regímenes totalitarios se hizo patente, ahora “sin una sombra alguna de duda”,¹³ que el poder político, a pesar de no ser perverso en sí mismo, siempre tiene una vocación totalitaria. En otras palabras, es una fuerza que busca de manera constante la forma de ampliar su alcance; por ello tiende “de manera natural” a tener un control estricto sobre todas las personas y todas las cosas. De hecho, la temporalidad del poder es incesante. No apunta hacia un final, más bien devora cada

¹² Maurice Blanchot, *L'écriture du désastre* (París: Editions Gallimard, 1980).

¹³ Esto es lo que, por ejemplo, escribió Foucault en “La sécurité et l’Etat”, en *Dits et écrits. Tome II, 1976-1988* (París: Editions Gallimard, 2001), 383.

objetivo que logra. En ese sentido, no sólo carece de límites sino que además tiende a destruir todos los límites.¹⁴

A partir de los excesos de la dominación totalitaria del pasado, la filosofía inauguró uno de los campos de reflexión más apasionantes de la actualidad: la reflexión sobre la biopolítica. En ese aspecto, la obra de Foucault y el pensamiento de Hannah Arendt representan el núcleo teórico fundacional y central de una reflexión no convencional.

Michel Foucault abrió el debate contemporáneo sobre la biopolítica conectándolo con la tanatopolítica. Primero abordó este vínculo en su obra *La voluntad de saber*, en 1975, y en el ciclo de conferencias en el Collège de France denominado “La sociedad debe ser defendida”, en 1975-76.¹⁵ Foucault describe la biopolítica como una “nueva tecnología de poder que aparece en el siglo dieciocho”. En breve, según el filósofo francés, el advenimiento de la era moderna puede caracterizarse como una ruptura en la forma en que se ejerce el poder desde el Estado. El poder en manos del soberano estaba más relacionado con la potestad absoluta para matar. Las ciencias modernas de la vida y la reconceptualización, a partir de ellas, de la noción de vida, en que ésta se trata como una categoría abstracta separada de las formas singulares de vida, traen consigo una nueva forma de poder plasmada en la biopolítica. El poder

¹⁴ Desde esta misma perspectiva, Wolin diferencia dos imaginarios claros y opuestos: un imaginario constitucional y un imaginario del poder. El constitucional establece requerimientos de legitimación para el poder; prescribe coerciones y exigencias para la rendición de cuentas. Hace hincapié en la estabilidad y en los límites. Por el contrario, el imaginario del poder generalmente viene acompañado de una misión justificativa (derrotar el comunismo o, como lo observa Wolin en su propia época, “cazar terroristas, lo que requiere capacidades para hacer frente a un enemigo cuyos poderes son dinámicos, pero cuya ubicación exacta es indeterminada”). Una de las consecuencias de la búsqueda de un imaginario de poder expansivo es el desdibujamiento de las líneas que separan la realidad de la fantasía y el discurso verdadero del autoengaño y la mentira. En su imaginario, el poder, más que justificado, es santificado en función de los altos objetivos que proclama, objetivos que, por lo general, son contrarios al poder legitimado por el imaginario constitucional. Véase Wolin, *Democracy Incorporated*.

¹⁵ Michel Foucault, *The Will to Knowledge. The History of Sexuality. Volume I* (1976) (Nueva York: Random House, 1978), especialmente 115-132; M. Foucault, “*Society Must Be Defended*” (1975-1976) (Nueva York: Picador, 2003); M. Foucault, *Security, Territory, Population. Lectures at the Collège de France (1977-1978)* (Nueva York: Picador, 2007); y M. Foucault, *The Birth of Biopolitics. Lectures at the Collège de France (1978-1979)*, traducción de Graham Burchell (Nueva York: Palgrave MacMillan, 2008).

estatal puso su foco en cómo “maximizar la vida” a través de una debida gestión de la población y de la calidad de su vida biológica. A partir de Foucault, la idea de biopoder ha sido elaborada en varias oportunidades y ha involucrado en su debate a algunos de los más destacados intelectuales contemporáneos.¹⁶

3.

Si el propósito final de todo sistema totalitario es la transformación total de una realidad, en especial de la realidad humana, pienso que puede afirmarse que su objetivo se articula mediante una estrategia doble: la producción de una “víctima absoluta” —la no humanidad—, por un lado, y la realización de un ideal de “híperhumanidad”, como la única auténtica humanidad, por el otro. Así, desde una perspectiva filosófica, el totalitarismo asume hoy la función de una idea límite doble. Puede resultar útil describir el presente midiéndolo contra un *foco* imaginario doble, ojalá nunca completamente fenomenizable.

En otras palabras, por una parte tenemos la situación límite del poder total sobre la vida, situación que Giorgio Agamben denomina “vida desnuda”. Esta expresión nos recuerda la fuerza expresiva del “muselman”, de Primo Levi: el preso del campo de concentración que, a través

¹⁶ A este respecto, la bibliografía es realmente enorme. Mencionaré aquí sólo los trabajos esenciales en torno a los cuales ha girado el debate: Giorgio Agamben, *Homo Sacer. Sovereign Power and Bare Life* (Stanford, CA: Stanford U.P., 1998); y G. Agamben, *Remnants of Auschwitz. The Witness and the Archive* (Brooklyn, NY: Zone Books, 1999). Escrito durante el período, desde una perspectiva muy cercana, véase el trabajo de Alain Brossat, *L'épreuve du désastre. Le XXe siècle et les camps* (París: Albin Michel, 1996); Roberto Esposito, *Bios. Biopolitics and Philosophy* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 2008). Para un mapeo de las áreas disciplinarias incluidas en la biopolítica, véase el trabajo de Christian Geyer (ed.), *Biopolitik. Die Positionen* (Frankfurt: Suhrkamp Verlag, 2001); Thomas Lemke, *Biopolitik zur Einführung* (Hamburgo: Junius Verlag, 2007); Arona Moreau, *Le biosiècle: bioéconomie, biopolitique, biocentrisme* (París: L'Harmattan, 2009); Laura Bazzicalupo, *Biopolitica. Una mappa concettuale* (Roma: Carocci, 2010). Desde una perspectiva complementaria, véase también Judith Butler, *Precarious Life: The Powers of Mourning and Violence* (Londres: Verso, 2004); Adriana Cavarero, *Horrorism: Naming Contemporary Violence* (Nueva York: Columbia U.P., 2008); Miguel Vatter, *The Republic of the Living* (Nueva York: Fordham U.P., 2014); Simona Forti, *New Demons. Rethinking Power and Evil Today* (Palo Alto, CA: Stanford U.P., 2015).

de la privación, ha sido transformado en una especie de ser biológico en estado puro para quien toda opción de elegir ha sido borrada.¹⁷ Por otra parte, tenemos la situación límite de la identificación sin reservas de cada individuo al gran cuerpo político y simbólico de la comunidad totalitaria. A pesar de algunas perplejidades que suscita, sostengo que el enfoque biopolítico es la herramienta filosófica más valiosa para pesquisar continuidades y discontinuidades entre el pasado del siglo veinte y nuestro presente.

Giorgio Agamben es el pensador que ha liderado el debate filosófico contemporáneo para nuevamente centrarse, después de Foucault, en el “paradigma biopolítico”. Como lo demuestra de manera implícita en *Homo Sacer*,¹⁸ aunque sin afirmarlo abiertamente, lo que podríamos llamar el “paradigma biopolítico” —no el término o la idea, sino el paradigma— surgió en la intersección de las nociones que Hannah Arendt y Michel Foucault elaboraron para reformular la reflexión sobre la dominación total, algo que también se denominó “tanatopolítica”, política de la muerte. No se trata de minimizar las diferencias, incluso radicales, que separan a Arendt y Foucault, sino de sopesar la efectividad de la perspectiva teórica que se ha abierto a partir de la intersección de los trabajos de ambos. La terminología y los estilos muy dispares de Arendt y Foucault convergen en localizar un punto de inflexión singular. Éste consiste en que están abocados a identificar y caracterizar la discontinuidad representada por la inclusión de la vida, entendida en su aspecto biológico y como especie, en los mecanismos y cálculos del poder político. A pesar de que Arendt nunca utilizó los términos “biopoder” o “biopolítica”, pueden establecerse muchos paralelos entre su trabajo y el de Foucault. No es el objeto de este artículo detallarlos, pero el punto principal es que para ambos autores nos adentramos en un contexto que es moderno y biopolítico cuando el poder ya no sólo se preocupa de la vida y la muerte de un individuo, sino también del proceso vital de una sociedad y de su población. Como primera aproximación, por lo tanto, puede decirse que, de acuerdo a estos dos autores, “biopolítica” no es una categoría histórica. Es, en primer lugar, una herramienta heurística para hacer visible una discontinuidad crucial en el continuo del poder occidental.

¹⁷ Primo Levi, *Se questo è un uomo* (Torino: Einaudi, 1963).

¹⁸ Agamben, *Homo Sacer*.

Cuando la política asume como objeto propio la vida en su aspecto biológico elemental y primario; cuando el poder político está dirigido hacia lo vivo en su significado puramente biológico; cuando, por ende, las estrategias políticas gobiernan el cuerpo, tanto del individuo como de la población, se puede advertir una metamorfosis radical de las relaciones de poder. Contrariamente a lo que Agamben argumenta,¹⁹ en Arendt hallamos un vínculo muy estrecho entre las observaciones contenidas en *The Origins of Totalitarianism* sobre los campos de exterminio y las “no personas” y aquéllas que se encuentran en *The Human Condition* sobre el nacimiento de lo social y el triunfo del *animal laborans*.²⁰ Tampoco es enteramente cierto afirmar, como Agamben lo hace, que Foucault no fue capaz de investigar el *locus* de la biopolítica por excelencia: el campo de exterminio. Tanto Arendt como Foucault, cada uno en su propio estilo, intentaron reflexionar acerca de la compleja relación de continuidad y discontinuidad que conecta la forma moderna de biopoder —el poder que ha asumido el control de la vida incluso en su aspecto biológico— con el evento extremo y revelador representado por los genocidios del siglo XX. Ambos visualizan Auschwitz, y en muchos sentidos también los campos de concentración soviéticos, como la patología extrema del poder, pero a la vez como la realización de una política que, por paradójico que pueda ser, ha elevado la vida a una categoría universal con un valor indiscutible.

En la glorificación totalitaria de la sangre (nazismo), pero también en el ennoblecimiento de los trabajadores en armas (estalinismo), y, en términos generales, en una inédita supremacía del cuerpo —desde la edificación del cuerpo del Hombre Nuevo al aniquilamiento del cuerpo superfluo y corrupto— emerge un nuevo uso y valoración de lo biológico. Esto hace evidente el involucramiento total de una existencia desnuda en la ahora red capilar del poder. Por lo tanto, más allá de sus contenidos específicos, el proyecto ideológico no puede entenderse simplemente como una religión secularizada que reclama una adhesión o una fe absolutas; tampoco puede ser leído exclusivamente como la justificación que legitima el desmantelamiento del sistema jurídico y legal.

¹⁹ Como lo expresa Agamben, *Homo sacer*, 45 y ss.

²⁰ Hannah Arendt, *The Human Condition* (1958) (Chicago: University of Chicago Press, 1988).

La ideología, mucho más que un *instrumentum regni* para obtener adhesión y obediencia, es un instrumento que permite modificar y redefinir las fronteras de lo humano, de lo que es incluido y excluido del gran cuerpo de la humanidad, del organismo de la hiperhumanidad. Por ende, esto determina que los *lagers*²¹ no sólo cumplen el propósito de exterminar, sino también de experimentar la modificación de la realidad humana, su producción de masas y su transformación en material orgánico.

En los regímenes totalitarios, el poder se ejercía sobre la vida no sólo suprimiéndola. No se trataba únicamente de un enorme e inédito abuso de poder que suprimía los derechos de los individuos. El poder político también logró transformarse en una dominación total y capilar, para establecerse como garante de la *seguridad*, la *salud* y la *prosperidad* de la *vida* de las personas, que requerían la eliminación de una “parte viviente” dañina y destructiva para poder encarnar el ideal de la hiperhumanidad.

En otras palabras, la biopolítica totalitaria nos ha mostrado lo que un aparato político puede alcanzar. Éste, en nombre de la seguridad y la salud pública, apelando directamente a la “productividad” de la vida, fue capaz de invadir con una intensidad y capilaridad sin precedentes la existencia de todos y la existencia global. Ciertamente, se trataba de una lógica paradójica que incorporaba diferentes estrategias y técnicas; sin embargo, es la inauguración de un ejercicio de poder en el cual la lógica del pacto legal ya no funciona. Pero si el biopoder demostró ser tan funcional para la edificación de una dominación total —y ello es particularmente cierto en el caso del nazismo— esto no se debe simplemente al hecho de que utilizara un instrumento extremadamente peligroso de identificación, a causa a su carácter primigenio y “natural”: el concepto de raza, concretamente, el valor o desvalor del cuerpo en su condición orgánica y biológica. Ciertamente, esto permitió la organización de un exterminio concebido como una empresa planificada y sistemática para sanear el cuerpo político. Sin embargo, el marco conceptual para abarcar el totalitarismo tiene otro enfoque: no sólo operaba un nihilismo radical, no sólo era la expresión de una obra de muerte. Es demasiado simplista explicar ese tipo de demonio político en términos

²¹ Palabra alemana para designar los campos de concentración.

de colapso de la moralidad o de derrumbe de la humanidad con todos sus valores.

No es casualidad que otro vector intelectual convergiera para llevar a la biopolítica nazi a sus procedimientos extremos, algo que suena mucho más familiar para nuestra tradición filosófica que las teorías raciales evolucionistas. El totalitarismo nos recuerda aquí la otra situación límite. El racismo procede no solamente de una ideología biológica y evolucionista, sino también de la llamada “metafísica de la forma”. Esta teoría, que se vale mucho más de Platón que de las leyes de la genética, sostiene que el “valor espiritual supremo” de una raza estriba en el logro de una forma perfecta, en el sentido de su aspecto somático, porque dicha forma no es sino la expresión y confirmación de la idea, del alma del pueblo, del *Volk*.

No es éste el lugar para explayarnos sobre una cierta “antropología filosófica nazi”.²² Se trata de textos aberrantes pero claves, pues entregan una clara respuesta a la pregunta “¿Qué es lo humano en el Tercer Reich?”. Es necesario recordar que detrás de los panfletos racistas “basura”, la literatura nazi “cultivada” desarrolló un intenso esfuerzo para redefinir lo humano, ayudada por su llamado a desarrollar un “verdadero humanismo”. A la vez que establece la *forma* de la hiper-

²² Sin embargo, vale la pena citar algunos de los más influyentes “filósofos-antrópologos”. Aparte de, por supuesto, Alfred Rosenberg —*Der Mythos des XX. Jahrhunderts*, vol. II (Munich: Hoheneichen Verlag, 1933); *Gestalten der Idee* (Munich: Hoheneichen Verlag, 1936); y *Blut und Ehre* (Munich Hoheneichen Verlag, 1934)—, habría que mencionar a Ernst Krieck, *Völkisch-politische Anthropologie* (Leipzig: Armanen-Verlag, 1936). En la obra *Mein Kampf* de Hitler pueden encontrarse premisas antropológicas similares. Junto a ellos, debemos recordar a varios escritores que, entre 1932 y 1934, vinculan la filosofía de Platón con el movimiento nacional-socialista. Entre los más citados y de mayor circulación cabe citar: Joachim Bannes, *Hitler und Platon* (Berlín-Leipzig: de Gruyter, 1933); J. Bannes, *Hitlers Kampf und Platons Staat* (Berlín-Leipzig: de Gruyter, 1933); A. Gabler, *Platon und Der Führer* (Berlín-Leipzig: de Gruyter, 1934); y, el más importante, Hans F. K. Günther, quien convirtió en un sólido cuerpo doctrinario las teorías incipientes de Gobienau. Él es, de hecho, uno de los autores más leídos de la era nazi; sus obras tuvieron un gran éxito y fueron reimpresas muchas veces. En los años veinte, publica varios tratados sobre la raza: *Rassenkunde des deutschen Volkes* (Munich: Lehemanns Verlag, 1922), reimpreso 16 veces en más de 100 mil ejemplares. También *Rassenkunde des Jüdischen Volk* (Munich: Lehemanns Verlag, 1929); *Platon als Hüter des Lebens* (Munich: Lehemanns Verlag, 1928); y *Humanitas* (Munich: Lehmanns Verlag, 1937).

humanidad, el nuevo concepto de *humanitas* sanciona contextualmente la imposibilidad para una parte de los “seres vivientes” de elevarse para ser partícipes de la Idea, en otras palabras, de consumir la realidad de lo humano. Así, lo que aquí opera —como muchos neohumanistas bien intencionados desearían— no es una simple retórica del superhombre ario, que desprecia “los hombres pequeños” del vulgo democrático, pasando así por alto los valores igualitarios y universales de la noble tradición humanista.

Europa no ha sido sólo la tierra de la civilización, de la Ilustración y la razón, o, dicho de otra forma, del poder glorioso y civilizador de la *humanitas*. Lo que ocurrió en esta misma tierra fue el trágico paso a acciones de genocidio y destrucción de un discurso que también hablaba sin titubeos el lenguaje del humanismo.²³ Con ello, naturalmente, no quiero decir que el nazismo sea un humanismo. Sólo quiero plantear cierto escepticismo respecto de las visiones dualistas, cómodas e incuestionadas; cierta sospecha hacia toda retórica humanista, que suele caracterizar muy ligeramente al totalitarismo como la muerte del humanismo.

De ahí la necesidad de profundizar en el análisis para evidenciar el potencial doble rostro del humanismo, su dialéctica abierta a la posible complementariedad de lo hiperhumano y de lo no humano, y el llamado a ser vigilantes respecto de una voluntad de dominar que apunta directamente a la vida y que hoy sigue operando tras la máscara de la prevención y la promesa de la seguridad. Es la voluntad de gobernar de manera capilar nuestras vidas en nombre de nuestra seguridad, no sólo a través de las restricciones a la libertad que implica un estado de emergencia contra el terrorismo, sino también a través de la intrusión sutil y generalizada del discurso protector que habla de preservar nuestra salud. A pesar de que la absolutización de la vida como valor de una entidad colectiva —etnicidad, pueblo o raza— está en retirada, ésta ha sido sustituida por el imperativo de maximizar la vida del individuo. Un poderoso imaginario social gobierna nuestras vidas occidentales, fomentado por los avances tecnológicos que alientan la elaboración de fantasías de superación y habilidad, de vida eterna.

²³ Al respecto, véase Forti, *New Demons*, 200 y ss.; véase también, Peter Sloterdijk, *Regeln für den Menschenpark* (Frankfurt: Suhrkamp, 1999).

4.

Nuestro problema ya no es lo que Foucault elaboró a fines de los años setenta, explicando cómo el biopoder —el poder que en la era moderna asumió el control de la vida biológica de la población y de su mejora— fue capaz de transformarse en una dominación total sobre la vida y la muerte. Como él mismo lo señalara a inicios de los ochenta, a pesar de que los regímenes de entreguerras se centraron en la vida del cuerpo colectivo, promoviendo su salud, la biopolítica en las sociedades neoliberales occidentales es diferente.²⁴ Los funcionamientos sociales en los cuales nos encontramos inmersos ejercen control sobre nuestras vidas y manejan nuestros comportamientos y estilos de conducta, pero no lo hacen limitando o impidiendo nuestros movimientos o imponiendo prohibiciones y regulaciones. Estamos en la presencia de la fragmentación y multiplicación de los poderes que reclaman el derecho a regular nuestras vidas. Sin imponer normas trascendentales, gestionan y promueven la protección de la vida, avalando el desempeño de lo que se considera como comportamientos humanos “normales” y “fisiológicos”, e incentivando procesos que se traducen en un supuesto mayor bienestar. Al haberle encomendado el nacimiento, la muerte y la enfermedad al poder y al conocimiento de las ciencias de la vida, estos fenómenos nos parecen cada vez más controlables.

Los críticos de la biopolítica neoliberal tienen razón cuando dicen que una imaginación imbuida en la idea de optimizar la vida es fundamental para el refuerzo mutuo entre las ciencias médicas y biotecnológicas, por un lado, y las demandas por acumulación de capital, por el otro. Pero puede que la mera supresión de la demanda por ganancias no sea suficiente para devolverles a los individuos su poder de vida gozoso e independiente. El orden simbólico y el imaginario social son un *a priori* histórico y concreto de las estratificaciones de sentido, individuales y colectivas, que actúa sobre todos los actores involucrados sin que éstos necesariamente estén conscientes de ello, induciéndolos a compartir sus premisas. Es un conjunto de normas que, a pesar de que nadie está obligado a cumplirlas, incita a las personas a reproducir sus supuestos y contenidos. Por ejemplo, ¿cuántos agentes, dentro de las empresas privadas, asociaciones, ligas y actores públicos son moviliza-

²⁴ Foucault, *The Birth of Biopolitics*.

dos en la actualidad en nombre del ideal absoluto e ilusorio de la Salud Perfecta?²⁵ La “hiperhumanidad” actual corresponde a un ideal humano potencialmente inmortal, involucrado en su propia singularidad y ya no en los términos de una política del cuerpo colectiva, para la cual los límites constitutivos de la existencia, tal como los hemos conocido hasta ahora, parecen la herencia de un “hombre anticuado”. Es una cultura cargada con la fantasía de un control y un espectro de posibilidades cada vez mayores; un imaginario social que implica siempre ir más allá de las capacidades, las inhibiciones y las limitaciones actuales. Es como si estuviéramos obligados a vivir lo mejor posible, acrecentando y realizando al máximo el potencial que nos ha sido conferido. En respuesta a estos mandatos potenciales, nuestros valores esenciales se transforman en la fe y esperanza de una vida sin limitaciones, en la cual nada queda inexpresado.

No cabe duda de que las democracias occidentales nos han brindado innumerables oportunidades para autorrealizarnos. No se trata aquí de refutar los resultados de la “civilización”, la cultura o las ciencias; tampoco se trata de impugnar todas las políticas relacionadas con la salud y la protección social. Más bien, se trata de cuestionar los efectos colaterales de este nuevo imaginario social. Nuestra búsqueda es inagotable y ello, nos guste o no, refuerza los diversos poderes en los que se sustenta. El motivo por el cual este imaginario ha demostrado estar tan arraigado es porque responde a un deseo enraizado en nuestras pasiones más profundas, aquel que es tan fácilmente consentido pero a la vez tan usualmente abusado. Responde al deseo de ser y ser cada vez más y más poderosos. Nuestro contemporáneo “Tú debes” exige exactamente el tipo de autoafirmación que la “ley moral” buscaba evitar. El nuevo imperativo occidental nos exhorta a maximizar nuestra propia vida; en primer lugar y sobre todo, nuestra vida biológica. Casi podríamos reformular el imperativo categórico así: “Haz que mejorar de tu vida sea la ley absoluta y universal de tu conducta”. Así, absorbidos por el carácter

²⁵ Para la “Ideología de la salud”, véase, por lo menos, Jacques Ruffié, *Naissance de la médecine prédictive* (París: Odile Jacob, 1993); Lucien Sfez, *La santé parfaite. Critique d'une nouvelle utopie* (París: Seuil, 1995); Michael Fitzpatrick, *The Tyranny of Health. Doctors and the Regulation of Lifestyle* (Londres: Routledge, 2005); Jérôme Goffette, *Naissance de l'anthropotechnie. De la médecine au modelage de l'humain* (París: Vrin, 2006); y también la clásica obra, Ivan Illich, *Medical Nemesis: The Expropriation of Health* (Londres: Marion Boyars, 1976).

perentorio de un proyecto infinito —maximizar la vida sólo puede ser un compromiso infinito—, no tenemos ni el tiempo ni el espacio para percibir y juzgar la realidad muchas veces lacerante que está “ahí afuera” y que nos llama a realizar un cambio político.

OBRAS CITADAS

- Agamben, Giorgio. *Homo Sacer. Sovereign Power and Bare Life*. Stanford, CA: Stanford U.P., 1998.
- . *Remnants of Auschwitz. The Witness and the Archive*. Brooklyn, NY: Zone Books, 1999.
- Arendt, Hannah. *Essays in Understanding 1930-1954: Formation, Exile, and Totalitarianism*. Nueva York: Schocken Books, 1994.
- . *The Human Condition*. Chicago: University of Chicago Press, 1988.
- . *The Origins of Totalitarianism*. Nueva York: Meridian Books, 1958.
- Baehr, Peter. “Marxism and Islamism: Intellectual Conformity in Aron’s Time and Our Own”. *Journal of Classical Sociology* 11, n.º 2 (2011): 173-190.
- Bannes, Joachim. *Hitlers Kampf und Platons Staat*. Berlín-Leipzig: de Gruyter, 1933.
- . *Hitler und Platon*. Berlín-Leipzig: de Gruyter, 1933.
- Bazzicalupo, Laura. *Biopolitica. Una mappa concettuale*. Roma: Carocci, 2010.
- Blanchot, Maurice. *L’écriture du désastre*. París: Editions Gallimard, 1980.
- Brossat, Alain. *L’épreuve du désastre. Le XXe siècle et les camps*. París: Albin Michel, 1996.
- Burleigh, Michael. *Blood and Rage. A Cultural History of Terrorism*. Nueva York: Harper, 2010.
- Butler, Judith. *Precarious Life: The Powers of Mourning and Violence*. Londres: Verso, 2004.
- Cavarero, Adriana. *Horrorism: Naming Contemporary Violence*. Nueva York: Columbia U.P., 2008.
- Davies, Norman. *Europe: A History*. Oxford: Oxford U.P., 1996.
- Esposito, Roberto. *Bios. Biopolitics and Philosophy*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 2008.
- Fitzpatrick, Michael. *The Tyranny of Health. Doctors and the Regulation of Lifestyle*. Londres: Routledge, 2005.
- Forti, Simona. *El totalitarismo: trayectoria de una idea límite*. Barcelona: Herder, 2008.
- . *Il totalitarismo*. Roma-Bari: Laterza, 2015.
- . *New Demons. Rethinking Power and Evil Today*. Palo Alto, CA: Stanford U.P., 2015.

- Foucault, Michel. *The Birth of Biopolitics. Lectures at the Collège de France (1978-1979)*. Nueva York: Palgrave MacMillan, 2008.
- . “La sécurité et l’Etat”. En *Dits et écrits. Tome II, 1976-1988*. París: Editions Gallimard, 2001.
- . *Security, Territory, Population. Lectures at the Collège de France (1977-1978)*. Nueva York: Picador, 2007.
- . *The Will to Knowledge. The History of Sexuality. Volume 1* (1976). Nueva York: Random House, 1978.
- . “*Society Must Be Defended*” (1975-1976). Nueva York: Picador, 2003.
- Friedrich, Carl J. *Totalitarianism*. Cambridge, MA: Cambridge U.P., 1954.
- Friedrich, Carl J. & Zbigniew K. Brzezinski. *Totalitarian Dictatorship and Autocracy*. Nueva York: Harper, 1956.
- Gabler, A. *Platon und Der Führer*. Berlín-Leipzig: de Gruyter, 1934.
- Geyer, Christian (ed.). *Biopolitik. Die Positionen*. Frankfurt: Suhrkamp Verlag, 2001.
- Gleason, Abbott. *Totalitarianism. The Inner History of the Cold War*. Oxford: Oxford U.P., 1995.
- Goffette, Jérôme. *Naissance de l’anthropotechnie. De la médecine au modelage de l’humain*. París: Vrin, 2006.
- Günther, Hans F.K. *Humanitas*. Munich: Lehmanns Verlag, 1937.
- . *Platon als Hüter des Lebens*. Munich: Lehmanns Verlag, 1928.
- . *Rassenkunde des deutschen Volkes*. Munich: Lehmanns Verlag, 1922.
- . *Rassenkunde des Jüdischen Volk*. Munich: Lehmanns Verlag, 1929.
- Heller, Agnes. “9/11, or Modernity and Terror”, *Constellations* 9, n.º 1 (2002).
- Hodge, Joel. “Terrorism’s Answer to Modernity’s Cultural Crisis: Re-sacralising Violence in the Name of Jihadist Totalitarianism”. *Modern Theology* 32, n.º 2 (2016): 231-258.
- Illich, Ivan. *Medical Nemesis: The Expropriation of Health*. Londres: Marion Boyars, 1976.
- Krieck, Ernst. *Völkisch-politische Anthropologie*. Leipzig: Armanen-Verlag, 1936.
- Lemke, Thomas. *Biopolitik zur Einführung*. Hamburgo: Junius Verlag, 2007.
- Lentini, Peter. *Neojihadism: Towards a New Understanding of Terrorism and Extremism?* Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, 2013.
- Levi, Primo. *Se questo è un uomo*. Torino: Einaudi, 1963.
- Macdonald, Douglas J. “The New Totalitarians: Social Identities and Radical Islamist Political Grand Strategy”. The Strategic Studies Institute, US Army War College, 2007.
- Moreau, Arona. *Le biosiècle: bioéconomie, biopolitique, biocentrisme*. París: L’Harmattan, 2009.
- Rosenberg, Alfred. *Blut und Ehre*. Munich: Hoheneichen Verlag, 1934.

- . *Der Mythos des XX. Jahrhunderts*, vol. II. Munich: Hoheneichen Verlag, 1933.
- . *Gestalten der Idee*. Munich: Hoheneichen Verlag, 1936.
- Ruffié, Jacques. *Naissance de la médecine prédictive*. Paris: Odile Jacob, 1993.
- Sfez, Lucien. *La santé parfaite. Critique d'une nouvelle utopie*. Paris: Seuil, 1995.
- Sloterdijk, Peter. *Regeln für den Menschenpark*. Frankfurt: Suhrkamp, 1999.
- Tibi, Bassam. "The Totalitarianism and its Challenge to Europe and Islam". *Totalitarian Movements and Political Religions* 8, n.º 1 (2007).
- Tobagi, Benedetta. "Agnes Heller: 'È un nuovo totalitarismo, la sua ideologia è il terrore'". *La Repubblica*, 17 de noviembre de 2015.
- Traverso, Enzo. *Fire and Blood: The European Civil War, 1914–1945*. Londres: Verso, 2016.
- . *Totalitarismo. Storia di un dibattito*. Verona: Ombre Corte, 2015.
- Vatter, Miguel. *The Republic of the Living*. Nueva York: Fordham U.P., 2014.
- Wolin, Sheldon. *Democracy Incorporated. Managed Democracy and the Specter of Inverted Totalitarianism*. Princeton: Princeton U.P., 2008.
- . *Politics and Vision. Continuity and Innovation in Western Political Thought*. Princeton: Princeton U.P., 2004. *EP*

ENSAYO

PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTO EN LA UNIVERSIDAD

Juan Manuel Garrido

Universidad Alberto Hurtado

RESUMEN: En este ensayo, el autor arguye que la producción de conocimiento es impredecible e indomesticable, y requiere, por lo tanto, una autonomía propia. De esta manera, no puede ser sometida por el poder sin destruir su propia naturaleza, aunque sí necesita del poder para hallar el espacio institucional necesario para desenvolverse. Como este espacio institucional es, en las sociedades contemporáneas, la universidad, las necesidades propias de la producción de conocimiento deben ser consideradas en los modelos de financiamiento y administración universitario si se quiere que esta producción tenga éxito.

PALABRAS CLAVE: universidad, investigación, producción de conocimiento, poder, modernidad.

JUAN MANUEL GARRIDO. Doctor en filosofía por la Universidad Marc Bloch de Strasbourg, Francia. Director del doctorado en filosofía en la Universidad Alberto Hurtado. Email: jgarrido@uahurtado.cl.

El autor quiere señalar: “El presente texto reúne resultados de un seminario dictado junto al profesor Eduardo Molina Cantó en el Departamento de Filosofía de la Universidad Alberto Hurtado, durante el segundo semestre de 2015. El seminario contó con la participación de Boris Núñez y del profesor Jorge Costadoat. Inútil agradecerles detalladamente lo que el texto les debe. Lo expuse parcialmente en el simposio sobre el concepto de universidad organizado por Enzo Solari y Javier Wilenmann en el IV Congreso Nacional de Filosofía de la Achif, entre el 26 y el 30 de octubre de 2015, así como en la mesa ‘Educación y democracia’ en el coloquio ‘Cosmopolitismo, globalización y revueltas locales’, organizado por Aïcha Messina en el Instituto de Humanidades de la Universidad Diego Portales, el 16 de diciembre de 2015. Agradezco, por último, los comentarios que Luis Felipe Alarcón, Matías Bascuñán, Víctor Ibarra B., Daniel Silva y Nicolás Trujillo hicieron al manuscrito”.

PRODUCTION OF KNOWLEDGE IN THE UNIVERSITY

ABSTRACT: *In this essay, the author argues that the production of knowledge is unpredictable and cannot be domesticated, and therefore, requires its own autonomy. Thus, it cannot be submitted by the powers that be without destroying its own nature, but it does need the powers that be to find the institutional environment necessary for its development. Since this institutional environment is, in contemporary societies, the University, the particular requirements of the production of knowledge must be considered in University financing and administration models if this production is to succeed.*

KEYWORDS: *University, research, production of knowledge, power, modernity.*

Por razones históricas y económicas de índole variada, las sociedades contemporáneas les encargan a sus universidades la implementación y el cultivo de sistemas de producción de conocimiento o investigación. La investigación es, sin embargo, sólo una parte del quehacer universitario, que en la práctica incluye formación de profesionales y capacitación técnica, ejecución de idearios sociales, emprendimiento económico privado, desarrollo de bienes públicos, y más. La discusión acerca de si esta parte es además necesaria para el desarrollo del todo o si al menos puede ser funcional a este desarrollo, y en cualquier caso no dificultarlo, es muy importante desde el punto de vista de la administración universitaria.

La percepción de la naturaleza y relevancia de la investigación varía enormemente entre las distintas casas de estudio. Pesan las miradas sobre su aptitud para ajustarse a objetivos estratégicos, el costo y beneficio de la inversión en equipos humanos y no humanos, la eventual repercusión en la calidad de la docencia y en las actividades de gestión (por la obtención de recursos externos y por las acreditaciones), el fortalecimiento de los vínculos con el medio y la extensión, la imagen pública y el capital ideológico, entre otros.

Pero existe además un debate que se da al exterior de la universidad, y que se relaciona con el reconocimiento social y las condiciones de posibilidad, tanto ideológicas como materiales, de la universidad misma como institución económica y social, y su idoneidad para implementar los sistemas de producción de conocimiento requeridos por la sociedad.

Este debate pone en movimiento preguntas bastante más radicales que las que competen a la administración universitaria. En general, conciernen la definición de conocimiento y la percepción de su utilidad, en particular el costo y beneficio de producirlo al interior de instituciones —las universidades y, en otros países, escuelas e institutos tecnológicos— que mantienen, o al menos reclaman para sí, grados avanzados de autonomía respecto de la autoridad política y estatal y respecto de diversos actores económicos, pese a la existencia de mecanismos eficaces para controlar, estimular o inhibir de manera indirecta el desarrollo de la investigación y de formas determinadas de trabajo. Incluso, una vez admitida —por inercia o como resultado de una reflexión— la necesidad del conocimiento, y una vez aceptado su establecimiento en la universidad, subsisten preguntas relativas a las universidades mismas: qué son y para qué existen, si podrían haberlas puramente docentes o si el conocimiento que en ellas se produce obedece a fines claros y relevantes para la sociedad.

El siguiente trabajo analiza algunos de los conceptos que están a la base de la discusión sobre la naturaleza, el sentido y la utilidad de la universidad y de la producción de conocimiento en ella. Mi propósito es contribuir al espacio conceptual en que se desenvuelven los debates nacionales.¹ No me asiste un afán normativista o prescriptivo, aun cuando mis análisis transparenten algunas opiniones —de las que no necesariamente soy consciente— de ese orden. El recorrido que propongo es simple. Quiero definir qué es producción de conocimiento y qué universidad; cuáles son las condiciones y cuál el alcance de la producción de conocimiento en la universidad; qué cabe esperar de ésta y cuáles son algunos de los principales desafíos que enfrenta una política pública que quiere articular de modo satisfactorio investigación y educación superior. Este recorrido no pasará por alto un elemento muy relevante para captar la lógica con que la sociedad entiende sus relaciones internas, y que condiciona el cultivo del conocimiento en ella, aunque dicho elemento suele ser esquivo, si no irreductible, al análisis filosófico, en la medida en que trasciende por definición el campo del mero concepto y de la mera esencia. Me refiero, obviamente, al poder.

¹ Me refiero a la discusión que se lleva a cabo actualmente en el contexto de las reformas a la educación superior impulsadas por el gobierno de Michelle Bachelet.

PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTO

“Producción” es el proceso por el cual se ejecuta el conjunto de componentes definitorios de una cosa natural, social o ideal. Supone la determinación de los mecanismos que permiten el control y manipulación, intelectuales o empíricos, de la identidad de la cosa. Más: supone que tales mecanismos agotan la identidad de la cosa o que ésta es un sistema causal. Tomo la palabra “producción” en un sentido que abarca tanto lo que los griegos llamaban arte y técnica (*techné*), como fabricación o creación (*poiesis*) y curso natural de las cosas (*physis*). La definición que propongo incluye objetos de gran abstracción (por ejemplo, idealidades puras empleadas para modelar procesos naturales o investigadas a su vez en su estructura lógica) y entidades materiales dispares como los objetos tecnológicos (un par de zapatos o un teléfono celular), los hoyos negros, los movimientos sociales, las políticas públicas; en suma, cualquier fenómeno cuya identidad se establece de acuerdo con mecanismos que controlan intelectual o empíricamente su generación y sus propiedades. La definición excluye, sin embargo, el ámbito de la acción libre (*praxis*), que se define por oposición a la causalidad inherente a la idea de producción y que escapa a la práctica de la objetivación exacta, natural o social. Doy por descontado que el concepto de “producción” es una categoría de nuestra inteligencia, una forma que posibilita y a la vez condiciona nuestro acceso a la realidad, y no una estructura de ésta tal como se revelaría si se la pudiera considerar con independencia de nuestro modo de comprenderla (o tal como es “en sí”).

“Conocimiento” es el proceso por el que se determinan los componentes definitorios de una cosa o, lo que es lo mismo, las reglas de su producción. La palabra “conocimiento” se refiere a veces al resultado de este proceso, es decir, al sistema normativo (*eídos* o *télos*) con el que identificamos la cosa y que nos instruye sobre los mecanismos de su producción, control o manipulación. Un *paper* en cualquier área es, justamente, un instructivo de este tipo. Es indiferente qué clase de objetos consideremos, si naturales, sociales o ideales; es indiferente qué disciplinas o subdisciplinas se involucren en la determinación de los objetos; es indiferente en qué nivel situemos su estructura (subatómico, atómico, molecular, macromolecular, celular, multicelular, sistémico, cognitivo, social, semántico, lógico, etcétera), y la complejidad requerida para la

ejecución de las reglas que los definen. El conocimiento es siempre el establecimiento de sistemas normativos definitorios de procesos productivos.

“Producción de conocimiento” es de índole y estatuto diferente tanto de la producción como del conocimiento de un objeto. La producción de conocimiento se distingue de cualquier producción humana por el hecho de que no se conoce de antemano la naturaleza de la cosa —*eídos* o *télos*— que se desea producir y, por lo tanto, que debe guiar el proceso productivo. No sabemos qué será producido. De hecho, producir conocimiento es producir la identidad de una cosa por primera vez, engendrar un sistema normativo que puede luego convertirse, eventualmente, en el fin que guía un proceso productivo. Nada guía, empero, al proceso productivo de conocimiento. En otras palabras, la producción de conocimiento no es objeto de conocimiento. Un conocimiento que presumiera conocer el conocimiento —lo que hasta bien entrado el siglo pasado algunos filósofos llamaban teoría del conocimiento— y por lo tanto aislar y sistematizar los elementos que componen al conocimiento mismo, como si éste fuera a su vez objeto del conocimiento, culminaría ya sea en un círculo vicioso, ya sea en una regresión al infinito. Esto, porque o bien nos vemos obligados a dar por conocido en qué consiste (a saber: en una estructura normativa, productiva, en suma, un objeto del conocimiento), o bien tarde o temprano el análisis dejará pendiente la definición del sentido o metasentido en que el “conocimiento” conoce u objetiva el conocimiento. La producción de conocimiento no es, ella misma, objeto de conocimiento, en ningún sentido de la expresión.²

Si no conocemos el fin de lo que queremos producir, y la producción de conocimiento no es, ella misma, objeto de conocimiento, entonces no podemos determinar de antemano los medios eficientes, agentes, materiales y formales que son requeridos para la producción de conocimiento; por ejemplo, qué disciplinas, métodos, instrumentos, espacios, modelos, estilos, investigadores, equipos, etcétera, deben ser convocados en un determinado proceso de conocimiento. Para la desgracia de los ad-

² Seguiré usando la expresión “producción de conocimiento” sólo por costumbre, pero con ella me refiero a un tipo de actividad intransitiva, que no se confunde ni con una producción ni con un conocimiento. Confío en que los riesgos que pueda traer este abuso de lenguaje serán cada vez anulados por el contexto.

ministradores y economistas del conocimiento, no es posible especificar de antemano las actividades, soportes institucionales y agentes que son definitorios de la producción de conocimiento. Diremos que, por el contrario, ésta supone determinados sistemas que, sin ser ellos mismos objetos de conocimiento, posibilitan una exposición a lo no producido, a lo no pensado o a lo no conocido, sin la cual la producción de conocimiento simplemente no ocurriría. Me refiero a la existencia de sistemas y procesos de aprendizaje, de formación, de estudio, de experimentación, de exploración, de ensayo; en suma, de exposición a lo desconocido. Formar, cultivar, estudiar, experimentar, explorar, ensayar no es lo mismo que instruir. Instruir significa transmitir sistemas normativos conocidos (según Aristóteles, es un criterio que permite reconocer al que ya sabe algo)³. Instruir no es exponer a lo desconocido. ¡Lo que no quiere decir que sea posible exponerse a lo desconocido sin recibir instrucción! Para exponerse a lo desconocido hay que estar al límite de lo conocido.⁴

VIDA, PODER Y PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTO

La producción de conocimiento es un fenómeno ligado a la vida humana, y quizás a la vida en general. La primera frase de la *Metafísica* de Aristóteles dice: “Todos los hombres desean por naturaleza producir conocimiento”. Esta célebre afirmación no transparenta un presupuesto antropológico. Se trata de una observación de sentido común con la que todos, desde Platón a Marx o Nietzsche, deberían estar de acuerdo: vivir consiste en producir los medios de vivir, y producir los medios de vivir —se entiende: mientras se vive, mientras se está en el trance de vivir, de mantenerse en vida, de inventar las maneras de no morir— nos expone a lo desconocido. Hasta cierto punto, vivir es estar necesitado de producir conocimiento. El conocimiento no es algo que buscamos después de que las necesidades básicas y materiales de la vida sean satisfechas, sino a la vez; esto es, implementamos sistemas para la producción de conocimiento en vistas de producir la vida.

³ Aristóteles, *Metafísica*, libro A.

⁴ La producción de conocimiento es un proceso histórico que supone la referencia constante a la tradición que transmite conocimientos y problemas. La formación de un investigador implica siempre, en cierto grado, la formación de una conciencia histórica.

Y es que la vida —hablo de una idea, es decir, de un horizonte de sentido producido históricamente por el ser humano, no de una realidad en sí misma existente en el océano sin nombre de una naturaleza bruta o de un cielo verdadero— ha sido ella misma entendida como una actividad productiva, una producción de sí (autoproducción, autopoiesis). A tal punto, en verdad, que la idea de vida suministra quizás el prototipo principal de todo concepto de producción. La idea de vida no es la de una cosa, una sustancia, una entidad, una causa, ya sea alma, Dios, *élan vital*, genoma, etcétera. Corresponde a la idea de un modo de ser de entes definidos por tener-que-ser, por la acción de no dejar de ser lo que están siendo. Una piedra no está abandonada a la tarea de tener que ser, de cuidar de sí para no dejar de ser lo que es por naturaleza; un ser vivo, en cambio, es todo entero respuesta al problema de ser, de no dejar de ser lo que está siendo, de cuidar de sí como ser vivo. Los fenómenos vitales son actividades que ponen de manifiesto la tarea de ser (metabolismo, desarrollo, reproducción, evolución, comunicación, cognición); son actividades que revelan que ser, en el caso del ser vivo, es tener que ser. Vivir es producir la diferencia entre ser y no ser o entre ser y dejar de ser. El ser o estar vivo del ser vivo consiste en la producción de esta diferencia. La vida es la idea de una producción de sí como diferencia o como ser o como tarea de no dejar de ser en el proceso de nutrirse, crecer, reproducirse, organizarse, conocer...⁵

El ser vivo siempre puede dejar de ser. Por eso es tarea de ser. La vida puede dejar de ser porque la vida misma, en sí misma, consiste en poder-vivir. La posibilidad de dejar de ser o la mortalidad es definitiva de la vida. No hay vida inmortal. Vivir es poder-vivir, es decir, poder-morir. La vida no es: la vida puede. Y entonces puede dejar de poder.⁶ El fenómeno de la vida es un fenómeno de poder.

¿Qué es, en sí mismo, el poder? La pregunta está mal planteada porque el poder no es algo cuya naturaleza o estructura normativa podemos describir como describimos en general un objeto. Sin duda

⁵ Más sobre el concepto de vida en Juan Manuel Garrido, *On Time, Being & Hunger - Challenging the Traditional Way of Thinking Life* (New York: Fordham University Press, 2012).

⁶ Martin Heidegger, *Aristoteles, Metaphysik Θ 1-3 – Von Wesen Und Wirklichkeit der Kraft*, GA 33, (Frankfurt-am-Main: V. Klostermann, 1990), 113. Véase en particular el comentario de Heidegger a la frase de Aristóteles “toda potencia es impotencia” (πᾶσα δύναμις ἄδυναμία), *Metaphysica* Θ, 1, 1046 a 30.

reconocemos la existencia del poder, incluso lo percibimos como algo real, como una propiedad que predicamos de algo o de alguien. Decimos, por ejemplo, que una persona o que una institución tiene poder. Pero esa es una manera engañosa de hablar. Tener poder no es tener cosas. Tener cosas es disponer presentemente y efectivamente de entes que son o están siendo, presentemente y efectivamente, algo. Tener poder es disponer de campo o de espacio para producir lo que no está presente o lo que no es efectivo. Tener poder es tener posibilidad. Y la posibilidad no es, presentemente y efectivamente, nada. No podemos hablar de ella o teorizar sobre ella sin arriesgarnos a desnaturalizarla, a convertir su no ser en ser, en algo que es. En ello radica la dificultad filosófica tradicional del concepto de poder. Sin embargo, porque no es nada en sí mismo o por sí mismo, palpamos la realidad del poder a partir de cosas que efectivamente son, o están siendo, o han podido llegar a ser, o no dejan de ser, y que bien podrían no ser o dejar de ser, perder su poder ser. El poder se modaliza siempre en la ejecución de algo distinto de sí: poder-hacer, poder-vivir, poder-pensar, poder-volar, poder-gozar, poder-gobernar... El poder no es nada en sí mismo y por lo tanto no se lo puede considerar al margen de aquello que ejecuta —aquello en vista de lo cual medimos su poder—. El poder es efectivo y se muestra en la medida en que la indeterminación de una pura posibilidad es determinada y limitada por el fin que ejecuta.

Como le advierte Sócrates a Polo en un pasaje de *Gorgias*, confundir el poder con una cosa puede traer las consecuencias más nefastas. Nadie niega que el poder (τὸ δύνασθαι) es un bien, un bien que posee aquel a quien atribuimos poder (τῷ δυναμένῳ) (466b). Pero el poder no es nada en sí mismo, o es pura potencialidad y por lo tanto se muestra siempre en vista de (οἷ ἕνεκα) algo que no es él (467d). El poder mismo es medio, no fin. La confusión contra la que Sócrates nos previene se produce cuando el poder —el medio— es colocado como fin. Entonces deja de haber algo en vista de lo cual el poder pueda medirse y mostrarse como poder. El fin son los medios, y los medios son sin fin. Nos volvemos esclavos de la acumulación infinita o indefinida (sin fin) de medios. Y en ese momento se pierde el poder. El tirano mata, despoja, exilia, empobrece, atemoriza... hace lo que le da la gana. Sin embargo, al perder de vista el fin que controla esas ganas, corre el riesgo de engendrar situaciones adversas que le provoquen mal y que lo dejen, a

la postre, sin poder (468d). Jean-Luc Nancy escribe: "... existe un principio de identidad de la política según el cual el poder no puede (es su impotencia intrínseca) destruir, disolver o devorar aquello sobre lo cual se ejerce. A menos de renunciar a sí mismo".⁷

Más arriba hemos dicho que la producción de conocimiento se realiza sin tener a la vista un fin que organice el proceso productivo. Nadie sabe qué será producido. Como el fin no está dado, es inútil, por otra parte, describir el conocimiento como medio. Ni fin, ni medio, el conocimiento no parece maleable por la vida y el poder. Es de otro orden. Hemos dicho también, empero, que la vida necesita producir conocimiento. El conocimiento es, de alguna manera y paradójicamente, funcional al poder, o al poder-vivir. La paradoja es interesante. La vida y el poder necesitan de aquello que es de otro orden que la vida y que el poder para realizarse y ejercerse como vida y poder.

Supongamos que un grupo de inversionistas quiere producir una droga que luego se venda en el mercado. Es evidente que alguna comprensión, representación o relato acerca de la vida humana y sus fines subyace a dicha iniciativa. Sin embargo, ni los inversionistas ni el relato en cuestión pueden por sí mismos producir la droga. Las leyes del mercado y las representaciones socioculturales de la vida (que las instituciones encarnan) son incapaces de producir ese tipo de objetos. Así maltraten a sus ejecutivos, atemoricen a los investigadores o se coludan con otras compañías, los inversionistas no podrán controlar las entidades y actividades que son específicas para la producción de los objetos que son percibidos por ellos mismos como el fin de sus acciones. Entre estas actividades contamos sistemas y procesos de exposición a lo desconocido, es decir, de aprendizaje, de formación, de estudio, de experimentación, de ensayo, de imaginación, juego, curiosidad y pensamiento. Ni los inversionistas ni los relatos que organizan y dan sentido a sus acciones controlan el curso y las necesidades de estos sistemas, sin los cuales se suprime la posibilidad de conseguir el bien requerido. Y no sólo la droga puede nunca ser producida, sino que una serie de objetos inesperados pueden aparecer accidentalmente mientras se busca desarrollarla (nuevo conocimiento, nuevos instrumentos, nuevos métodos, nuevo capital humano, etcétera). Las leyes del proceso de

⁷ Jean-Luc Nancy, *Que faire?* (París: Galilée, 2016).

producción de objetos desconocidos (y el pensamiento, la educación, la imaginación...) son contingentes respecto de los relatos institucionales o socioculturales sobre la vida humana. El poder de los inversionistas no tiene poder sobre las cosas mismas que les devolverán más poder.

Supongamos que líderes políticos desean transformar las universidades en industrias de conocimiento relevante para los fines de la nación. Tarde o temprano se verán confrontados a una paradoja similar a la recién descrita. O bien instalan sistemas de producción autónomos capaces de engendrar objetos en sí mismos contingentes respecto de los fines previstos, o bien arriesgan suprimir la posibilidad de obtener de ellos los bienes susceptibles de incrementar el propio poder de la nación. Un poder político o institucional que busque evaluar, controlar y capitalizar minuciosamente los procesos de producción del conocimiento destruirá aquello sobre lo cual se ejerce. La voluntad de vivir no basta para poder vivir. Hay que estar dispuesto —y capacitado— a exponerse a lo desconocido.

Los sistemas de producción de conocimiento resisten al poder, resistencia que, sin embargo, es inherente a la producción o autoproducción del poder. El poder necesita de aquello que lo resiste para no dejar de ser lo que es. Es importante notar que lo que así resiste al poder no es, a su vez, otro poder que hace de contrapeso al poder. El poder necesita que la exposición a lo desconocido no se desnaturalice, que siga siendo otra cosa que poder. Pero debemos añadir la fórmula recíproca. Si el conocimiento resiste al poder porque es de otro orden que éste, entonces necesita, a su vez, de poder. Al menos si aspira a no desaparecer; a existir y desarrollarse como conocimiento. ¿Cómo, si no, podrían tener lugar la implementación de procesos productivos de conocimiento, por definición autónomos respecto de la planificación social de la vida? El conocimiento no subiste si no es amparado en una institucionalidad adecuada. Las instituciones dan existencia a interpretaciones del sistema de fines en que se desenvuelve la vida social; determinan y delimitan el ámbito de lo posible, son instancias del poder. Una institución del conocimiento aloja en ella actividades que se desentienden de las interpretaciones del sistema de fines que guían la vida social. Las universidades —entre otras instituciones— cumplen, al menos en parte, con el propósito de alojar en ellas el desarrollo de sistemas de conocimiento

que resisten al poder o son contingentes respecto de él. Producción de conocimiento y poder se contradicen y a la vez se necesitan mutuamente. Son opuestos co-esenciales el uno respecto del otro.⁸ El desafío de toda institucionalidad para la investigación consiste en darle forma social a esta oposición.

PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTO EN LA UNIVERSIDAD

La teoría de la evolución por selección natural es muchas veces evocada para justificar agendas ideológicas de desarrollo y crecimiento, cuando no la concentración del poder político y económico en grupos disfuncionalmente minoritarios. Conviene recordar que la selección natural se hace siempre sobre la base de variaciones producidas por azar. La idea es que existe un principio de diferenciación interno a la vida que no obedece a diseño teleológico alguno. En otras palabras, nada de lo que produce la vida es propósito de la vida; pero esta irracional productividad es, ella misma, generadora de los rasgos que sellan la adaptabilidad y sobrevivencia de las especies. Porque actúa sin fines, crea la posibilidad de adaptarse a fines. La vida es cachurera y chapuceira por definición.⁹ Ignoro si algún evolucionista se atrevería a explicar la finalidad de la reproducción sexual y de la muerte individual con independencia de contextos de presión. Nosotros mismos, los de género masculino, estamos en trance de volvernos cachureo, como lo enrostra Valery Solanas.¹⁰ No se conoce la necesidad de enterrar muertos con cráneos de animales hace cien mil años, aunque difícilmente la historia humana es comprensible sin un componente de tanteo simbólico. Tampoco se conoce la finalidad que pudo haber tenido la publicación de la *Crítica de la razón pura* en un contexto en que el 30 por ciento de la

⁸ La resistencia infinita del conocimiento al poder es elocuentemente analizada por Jacques Derrida en *La universidad sin condición* (Madrid: Trotta, 2002). Lo que este texto deja pendiente es estudiar la dinámica de esta recíproca dependencia o mutuo engendramiento de ambos elementos heterogéneos. ¿Cómo la estructura necesariamente finita del poder y la resistencia infinita del conocimiento se originan y necesitan mutuamente?

⁹ François Jacob, “Le Bricolage de l’Évolution”, en la antología *Le jeu des possibles* (París: Fayard, 1981). En inglés: “Evolution and Tinkering”, *Science* 196, n.º 4.295 (1977): 1.161-1.166. Agradezco al profesor Juan Ormeño haberme sugerido esta conexión con la idea de Jacob.

¹⁰ Valery Solanas, *SCUM Manifesto* (autopublicado, 1967).

población no sobrevivía a la infancia y otro 20 por ciento no cumplía los treinta (estadística muy inferior a la de otros países del continente europeo en el mismo momento).¹¹ Ni que a Descartes se le ocurriera el plano cartesiano, que hoy agota la realidad de varios que cultivan profesiones relevantes.

Es cierto que el conocimiento es un instrumento decisivo para la adaptación de la vida humana (toda la interpretación de Nietzsche sobre la emergencia de las ciencias biológicas durante el siglo XIX pone el acento en este aspecto), pero no es cierto que el conocimiento se produzca en vistas de este fin. Cualquier política pública que aspire a proteger el crecimiento y desarrollo del sistema de fines que compone la vida social debe proteger al mismo tiempo la autonomía de la investigación, aun a riesgo de generar pérdidas, de acumular cachureo y de fomentar chapucería. Para emplear una analogía que es tan antigua como poco fortuita y poco inocente, la percepción que debe tenerse del establecimiento de sistemas de producción de conocimiento responde a una lógica similar a la que se tiene de la inversión en capacidad e institucionalidad militar. No conviene esperar a tener que servirse de ella para empezar a implementarla. Por otra parte, no profundizaré aquí en la estrecha y decisiva relación que mantienen investigación y desarrollo militar, porque es inexistente en Chile.¹² Concentrémonos por ahora en la universidad.

Abandonar la universidad a la presión insufrible de producir lo relevante es una manera tan efectiva de destruir en ella la producción de conocimiento como lo sería abandonarla a la competencia y el cálculo de la inversión en conocimiento de acuerdo con la rentabilidad de los rankings, el marketing y las acreditaciones. El conocimiento no ocurre por arte o magia de la iniciativa política, estatal o privada. Pero de la

¹¹ David Blackbourn, *History of Germany, 1780-1918: The Long Nineteenth Century*, segunda edición (Oxford: Blackwell Publishing, 2003).

¹² Sí sería interesante estudiar algunos casos. Uno más o menos reciente, y que involucra aspectos sociales, económicos, políticos y técnicos de gran interés, es sin duda el de empresas Cardoen y los programas de innovación para Famae durante los años ochenta. En un ámbito distinto, pero igualmente asociado a la historia política y social de la ciencia chilena, existe el extraordinario estudio de Edén Medina sobre el proyecto Cibersyn durante el gobierno de Salvador Allende. Véase *Cybernetic Revolutionaries. Technology and Politics in Allende's Chile* (Massachusetts: The MIT Press, 2011).

iniciativa política, estatal y privada sí depende que no se destruya. De ella y sólo de ella cabe esperar que se regulen y consoliden los espacios para que los investigadores que trabajan en las universidades se dediquen a hacer lo que saben hacer.

Conviene distinguir el impacto propiamente académico del impacto social y económico de la investigación. Lo crucial es que no se da el segundo sin que se dé el primero (sí muchas veces lo inverso). No existe manera de calcular de antemano el impacto económico y social de la investigación. Por ejemplo, las pérdidas que produce cada año la creación e instalación de sistemas informáticos defectuosos¹³ superan hiperbólicamente el costo que supuso la producción de los *papers* de Gödel, Church, y Turing, sin los cuales ningún mandamás de Silicon Valley se habría dedicado a su negocio. De modo similar, sería desacertado medir la calidad de una investigación en ciencias sociales por sus efectos en la opinión o su elegibilidad para participar del diseño de políticas públicas. La investigación genera un sinnúmero de objetos con impacto puramente académico, a veces en comunidades muy pequeñas, pero imprescindibles para el desarrollo y cultivo de las disciplinas.

Es la propia investigación la que debe suministrar la vara con que la sociedad tenderá a medirla. Esa vara es la pertinencia o impertinencia de sus productos desde el punto de vista estrictamente académico y estrictamente científico. Sería imposible concebir un instructivo para generar un sistema de medición. No queda otra que confiar en los investigadores. La sociedad puede contribuir a controlar, eso sí, que éstos se comporten como tales, o que las instituciones les permitan, o los obliguen, a comportarse como tales, dejando a un lado agendas ideológicas o corporativas. Por otra parte, el uso político y social que se haga de las instituciones del conocimiento y de los productos que generen es asunto que compete a la autoridad pública. No es posible pensarlo como parte de los fines que estructuran internamente el establecimiento de sistemas de investigación. Algo parecido podría decirse de la valoración ética que se haga del uso y aplicación de los conocimientos obtenidos, de acuerdo con los diferentes contextos culturales.

Desde luego, es inevitable priorizar y desarrollar algunas disciplinas y áreas en desmedro de otras. Hay muchos criterios para hacerlo:

¹³ Gérard Berry, *Pourquoi et comment le monde devient numérique* (Paris: Fayard, 2008).

el impacto social y económico, las urgencias nacionales y regionales, la ubicación geográfica de los establecimientos, la masa crítica y la industria. Hay también razones presupuestarias. Hay incluso razones ideológicas y asociadas a intereses particulares. Sin embargo, para poder desarrollar conocimiento en áreas prioritarias tiene que existir previamente la posibilidad de siquiera realizar una priorización. Eso no se puede si el sistema completo no tiende de antemano al cultivo de todas y cada una de las disciplinas conocidas y por conocer. Además, esta diversidad de disciplinas es inherente a todo sistema de producción de conocimiento y resulta, a la larga, una condición para el éxito de programas específicos de investigación. Más allá de las disquisiciones filosóficas sobre la naturaleza del conocimiento, las disciplinas y áreas son abstracciones necesarias sólo desde el punto de vista de la institucionalidad y gestión de la investigación (por ejemplo, sirven para organizar su enseñanza y difusión). En la práctica, cualquier investigador en cualquier disciplina sabe que no debe presuponer la existencia de departamentos escolares estancos. La investigación es híbrida y compleja por definición. No se puede anticipar el tipo de disciplinas, de saberes, de instrumentos, de tecnologías, de objetos, de lenguajes, de teorías, de metodologías e incluso de estilos que deben concurrir para desarrollar una investigación. En este terreno, todas las verdades se tocan. Debe ser, en parte, el terreno de la universidad.

Pero, ¿qué es la universidad? La universidad es y existe como idea. Entiendo “idea” en el sentido kantiano del término. Las ideas no son predicados ni expresan propiedades de objetos, y por lo tanto no son susceptibles de manipulación deductiva. Pero las ideas no son meros entes de razón (*entes rationis*). Son artefactos plenamente existentes (la persona, el deber, la responsabilidad, la libertad, la vida, el poder, el ser humano, la sociedad, el crecimiento, el desarrollo, el territorio, etcétera, son ideas), e incluso, a su modo, eficaces o eficientes (la historia humana ha vivido y vive habitada por ideas...), y más: son horizontes de comprensión imprescindibles para la determinación de los sistemas causales que llamamos “objetos”. Kant definía las ideas como totalidades incondicionadas de series infinitas de condiciones. Hegel se percató tempranamente del oxímoron que esta definición contiene (totalidad/infinito). Podríamos decir que la idea de universidad, al igual que la idea kantiana de idea, hace convivir dos sentidos en extremo tensionados

entre sí: el infinito de la investigación, la acción incondicionada de lo desconocido, por una parte, y, por otra parte, la ejecución de representaciones (totalizantes) del sistema de fines de la vida social (interpreta el mundo y las necesidades profesionales, produce bienes, propone idearios, etcétera). Ambas, sociedad e investigación, obedecen a órdenes y legalidades diferentes que conviven en la universidad.

Es inherente a la institución universitaria el compromiso con una visión del mundo y una misión. La universidad produce comprensiones totalizantes de la realidad. Todas las universidades tienen idearios, no sólo los confesionales. El ideario de las universidades (estatales o privadas, laicas o confesionales) no condiciona por sí mismo la capacidad de contribuir a la producción de conocimiento. Esta afirmación supone que un ideario incapaz de autosuficiencia intelectual, sin vigor para exponerse a la posibilidad de su refutación, temeroso de las opiniones y preguntas que formulen desde la cátedra los investigadores que la institución financia, y que se afane, por último, en separar lo que disiente, no es, en rigor, un verdadero ideario. Un ideario debe tener la vocación de exponerse abiertamente a su cuestionamiento, si es verdad que busca promover un horizonte global de sentido para la sociedad en su conjunto y no para una porción aislada y excepcional.

La libertad de una universidad como institución social se mide por la capacidad de darle realidad pública a su misión o ideario. La libertad de la investigación es otra cosa. De una parte, concierne la capacidad de implementar sistemas de objetivación (ciencias exactas, naturales y sociales); de otra, la capacidad de someter a estudio las representaciones que la vida humana se hace de sí misma (humanidades y artes). La producción de conocimiento se mide por su impacto académico, es decir, por su valoración al interior de comunidades que son, por lo demás, interinstitucionales e internacionales. En sí mismos, los resultados de una investigación no son afectados, mejorados o empeorados por el compromiso ideológico de la institución que los aloja. Que, en la práctica, siempre exista cierto grado de condicionamiento o de contaminación no es atribuible a la lógica de la producción de conocimiento. De hecho, combatir con eficacia fenómenos como la censura y la autocensura supone concebir claramente, y por separado, la naturaleza de la investigación y el contexto institucional en que ésta se aloja. Por último, conviene tener presente que la producción de conocimiento es una acti-

vidad bastante más antigua que todos los idearios que animan la implementación contemporánea de universidades, incluidas las confesionales. La pura autonomía y libertad institucionales no son garantía de la autonomía y libertad requeridas para la investigación —ni viceversa—.

Un sistema puede hacer convivir proyectos educativos muy diversos o bien desarrollarlos centralizadamente desde el Estado. En el mundo hay ejemplos de experiencias exitosas en ambos modelos. A lo largo de su historia —que tiene la peculiaridad de haber propiciado los dos—, Chile no ha conocido ninguna experiencia exitosa. Cualquiera sea el sistema que en el futuro se adopte, es interés de la sociedad que se tienda a fortalecer los mecanismos de financiamiento y aseguramiento de la calidad con independencia de idearios particulares o estatales. Organismos como Conicyt o la CNA están llamados a jugar un rol esencial como promotores imparciales de la investigación.¹⁴ El Estado puede financiar la investigación a través de aportes directos a todas las instituciones con capacidad de generarla sin esperar ni temer que ello lo comprometa con alguna visión de mundo. Adicionalmente, convendría reflexionar sobre la necesidad de perfeccionar la carrera de investigador.¹⁵ Por ejemplo, en los Estados Unidos los académicos pueden aspirar a la “permanencia” (“tenure”) en sus universidades, lo que les entrega niveles de libertad y autonomía mucho mayores a los existentes en nuestro país, sin que ello obstaculice la ejecución de idearios o malogre la utilidad social y económica de la investigación.

La universidad de la que hablamos pertenece al mundo “globalizado”, “planetarizado”. El mundo globalizado es un mundo que existe al mismo tiempo como uno solo y como una multiplicidad irreductible de mundos. Es el mundo de las guerras civiles planetarias. El mundo en que vivimos es uno que se unifica y multiplica al ritmo de la auto-producción y autodiferenciación planetaria de la vida. La globalización no es una idea político-económica regulativa; es el problema del hecho de una coexistencia planetaria transestatal y transhumana, en que la singularidad y la diferencia proliferan incesante e inabarcablemente. La

¹⁴ Los desafíos principales de estas instituciones han sido lúcidamente descritos por Aïcha Liviana Messina en “Universidades en crisis: ¿qué vale el ‘publish or perish’ en Chile?”, *El Mostrador*, 22 de abril de 2015. Véase además Manfred Svensson, “El paper y la acreditación”, *El Mostrador*, 21 de enero de 2016.

¹⁵ Véase Jorge Gibert Galassi, “Ciencia: la única tarea”, *El Mostrador*, 22 de octubre de 2015.

universalidad de la universidad se encuentra evidentemente comprometida por esa proliferación, y exige de nosotros que la reinterpretemos. La tarea de universalizar ya no puede sólo concebirse como mera producción de insumos universales. Es cierto que el problema ecológico, las migraciones, las crisis económicas, los movimientos sociales, las “guerras contra el terrorismo”, etcétera, exigen de nosotros un esfuerzo por crear marcos y artefactos políticos, jurídicos, económicos, entre otros, que tengan eficacia universal. Es cierto que la universidad debe cumplir con la misión de dar acceso y difusión al conocimiento. Pero universalizar es también desarrollar la capacidad de participar del proceso de singularización y diferenciación en que consiste el mundo globalizado. La universidad es producción, cuidado, promoción de singularidad y diferencia. Es lenguaje para lo que no se satisface con nombres heredados, concepto para lo que no se entiende, exploración de lo que significa entender. Al confiarle la tarea de producir conocimiento a una universidad, la sociedad le da existencia social a lo desconocido y se da la oportunidad para vivirlo. Le confía la tarea de producirse ella misma a la vez como universal y singular.

Sin embargo, llamamos también universidades a instituciones que juegan un rol a primera vista mucho más modesto, o en las que la tarea universalizadora es apenas decorativa y la producción de conocimiento, insignificante. Durante las últimas décadas, en el mundo y en Chile, las universidades tienden a concentrar sus actividades en la pura formación técnica y profesional. Se espera de ella que capacite a los agentes productivos, sujetos humanos a los que es preciso inocular una serie de reglas y métodos para la reproducción de objetos conocidos. En los médicos, el conocimiento y la habilidad de sanar; en los arquitectos, el conocimiento y la habilidad de edificar; en los ingenieros, el conocimiento y la habilidad de calcular, etcétera.

Pero la producción de conocimiento no es sólo una actividad entre otras. Es una actividad que permea todas las otras. Los agentes técnicos y profesionales no son artefactos programables que responden a situaciones programables. Son entes humanos de los que se espera actividad creadora en contextos, por definición, inanticipables, expuestos a la proliferación de singularidad y diferencia. Por eso, no basta con instruirlos. Hay que enseñarles también a ejercer correctamente su profesión. Ahora bien, la dificultad de ejercer una profesión no es otra que la de captar

lo singular y diferente; darles forma de caso para una regla que hay que acomodar, transformar o inventar cada vez. Enseñar a ejercer una profesión es exponer a lo desconocido.¹⁶

De ello no se sigue que todos los centros de formación técnica (me refiero, en particular, a las universidades que se comportan como tales) deben desarrollar investigación. Y menos que todos los profesionales necesiten tener experiencia en investigación académica. Se sigue que una fuente importante de desigualdad en la calidad de la enseñanza técnico-profesional es atribuible al dispar acceso a contextos en que la producción de conocimiento es asunto real y robusto. Para los futuros técnicos y profesionales, no es lo mismo tener profesores que dedican toda su semana a instruir para pasar exámenes y controles que tener profesores con el tiempo y las condiciones para estudiar lo que no se entiende y no se sabe, solos o en equipo. No es lo mismo estar en instituciones administradas por personas que conocen el quehacer académico que en instituciones administradas por personas que no lo conocen. Hay que tomar en cuenta, entonces, una serie de exigencias para la preparación y selección de académicos y para la estabilidad del sistema en su conjunto, que debe asegurar el acceso a una producción diversa, amplia y compleja de conocimiento. *EP*

¹⁶ Más sobre esta idea, en Juan Manuel Garrido, Hugo Eduardo Herrera, Manfred Svensson, *La excepción universitaria. Reflexiones sobre la educación superior chilena* (Santiago: Ediciones UDP, 2012).

John Tomasi, *Free Market Fairness*
(Princeton y Oxford: Princeton University Press, 2012).

RESEÑA

HUMANITARISMO CON ROSTRO NEOLIBERAL

Pablo Ortúzar Madrid

Instituto de Estudios de la Sociedad

El libro *Free Market Fairness*, de John Tomasi, gira en torno a una intuición que se sostiene, según plantea, en los datos: las personas comunes y corrientes valoran más las libertades económicas en la medida en que sus sociedades progresan. Esta intuición parece concederle el punto a la crítica de izquierda relativa a que las libertades económicas formales serían valiosas sólo para aquellos que cuentan con los medios materiales para ejercerlas. Así, sigue Tomasi, es razonable pensar que la justicia social debe ser el estándar de evaluación de las instituciones. Sin embargo, el autor no deduce de ello que las libertades económicas deban ser restringidas todo lo posible en función de beneficiar a los más desfavorecidos. Y la razón práctica por la que no concluye eso es porque considera que esas mismas libertades son la condición de posibilidad del crecimiento económico que, al elevar el nivel general de vida, termina democratizando el valor de dichas libertades. Junto con ello, el autor plantea que las libertades económicas no sólo son valiosas por posibilitar el crecimiento económico y el mayor acceso a bienes (ni lo son principalmente por eso), sino porque además sustentan una particular forma de obtener estos resultados que honra en mayor medida la

PABLO ORTÚZAR MADRID. Antropólogo social y magíster de análisis sistémico aplicado a la sociedad de la Universidad de Chile. Director de investigación del Instituto de Estudios de la Sociedad. Profesor en la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. Email: portuzar@ieschile.cl.

dignidad humana. Ésta sería la razón central por la que se vuelven tan deseables una vez que ciertas necesidades básicas han sido satisfechas.

Este razonamiento suena muy simple. Básicamente es un ensamblaje de justicia social y liberalismo clásico. El autor llama al resultado de esta mixtura “market democracy”, o “democracia de mercado”, la que define como “una forma deliberativa de liberalismo que es sensible a las intuiciones morales del libertarismo”. Tal sistema se traduciría en la combinación de cuatro ideas: 1) Las libertades económicas capitalistas como aspectos vitales de la libertad; 2) la sociedad como un orden espontáneo; 3) instituciones políticas justas y legítimas, aceptables por todos quienes viven bajo ellas; y 4) la justicia social como el estándar último de evaluación política. El problema es que esta mezcla, hasta ahora, era considerada en el campo de la teoría política liberal como equivalente a la del agua y el aceite, por lo que plantearla le exige a Tomasi desarrollar una sofisticada argumentación. Este esfuerzo le permite *hackear* las tradiciones teóricas del liberalismo clásico, el libertarismo y el altoliberalismo, para terminar construyendo un híbrido que causará espanto en los dogmáticos y admiración en quienes se abren a una sana recepción de los puntos de vista de sus adversarios.

EL TABLERO

Lo primero que hace Tomasi, en los dos capítulos iniciales del libro, es mapear el debate político dentro del liberalismo, mostrando cuáles son los jugadores sentados en la mesa liberal y cuáles son sus principales cartas. Así, se extiende sobre las características principales del liberalismo clásico, el altoliberalismo y el libertarismo, para luego, en un segundo momento, golpear la mesa con una inesperada movida y hacer espacio para un cuarto jugador.

MOMENTO UNO DEL LIBERALISMO: LOS CLÁSICOS

El liberalismo clásico nace como doctrina con el trabajo de John Locke y de David Hume. Locke justificó la propiedad privada mediante una teoría de la autopropiedad que, además, le otorgaba al individuo prioridad respecto al Estado. Esto, a su vez, permitía comprender el poder político como un asunto público, nacido y legitimado por el con-

sentimiento de personas libres e iguales. Hume, por su parte, complementó esta visión con la idea de que el desarrollo de cierta autonomía en la esfera económica permitía la emergencia de órdenes sociales más complejos. Así, se sostenía que con un sistema confiable de derechos de propiedad los individuos y las asociaciones podrían florecer libre y pacíficamente, persiguiendo cada cual sus intereses sin entorpecer a los demás, sino al contrario.

Adam Smith agregó a este esquema la idea de que si los mercados eran liberados, mucho de lo demás necesario para el progreso se daría por añadido. Llamó a esta idea “el sistema de la libertad natural”, limitando la necesidad de la acción gubernamental a las áreas de la defensa nacional, la provisión de ciertos bienes públicos delimitados y la administración de la justicia.

Este programa liberal primigenio, que adquirió un nuevo impulso en el siglo XX con el trabajo de Friedrich Hayek, llegó a incluir también la tolerancia religiosa, la libertad de expresión y de asociación, las libertades de la vida privada (desplazamiento, ocupación y matrimonio) y, sobre todo, la libertad económica y contractual.

En suma, nos dice Tomasi, la oferta liberal clásica quedó configurada por tres elementos centrales: 1) Un concepto denso de la libertad económica, basado principalmente en consideraciones consecuencialistas (la libertad económica es buena porque tiene efectos beneficiosos); 2) una concepción formal de la igualdad que ve los resultados de la interacción dentro de los mercados como generalmente justos, y 3) un rol limitado pero importante del Estado en la provisión de educación, financiada mediante impuestos, y de programas de servicios sociales. Estos principios se ven, a su vez, limitados por una consideración importante. Ella está en que las libertades económicas no son vistas por los liberales clásicos como absolutas, ya que pueden ser limitadas o reguladas en función de buscar su equilibrio con otras libertades o bien para facilitar algún propósito social de importancia.

La materialización política más clara de este proyecto serían los Estados Unidos de América, lugar donde el sueño de una sociedad sin clases basada en el comercio y el emprendimiento individual llegó a convertirse en el sentido común de todo un pueblo.

MOMENTO DOS DEL LIBERALISMO: EL ALTOLIBERALISMO

El sueño de una sociedad sin clases también se arraigó en el continente europeo, pero tomó una forma muy distinta a la idea de una “república comercial” norteamericana. Desde Rousseau, pasando por la Revolución Francesa, y llegando hasta Marx, la sospecha de que los derechos de propiedad eran más bien obstáculos para la felicidad y la igualdad política fue *in crescendo*, llegando a considerar este último que las libertades formales ofrecidas por el orden burgués no eran más que una máscara más de la explotación del hombre por el hombre.

Bajo la sombra de esas críticas maduró un liberalismo distinto al clásico, que mantuvo algunas de sus características centrales, pero que relegó las libertades económicas a un segundo plano. El exponente más brillante de esa línea de pensamiento es John Stuart Mill, quien consideraba las libertades económicas como instrumentalmente valiosas, pero también como una carga que el ser humano debía intentar superar en su camino hacia una vida realizada cuya materialización era el ocio. Con esto, el filósofo y economista da inicio a una corriente que será llamada “altoliberalismo”, por entenderse a sí misma como una superación del liberalismo antiguo, el clásico.

El altoliberalismo se volvió hegemónico a comienzos del siglo XX, y su bandera de lucha fue el concepto de “justicia social”, entendida como una superación de la igualdad formal de oportunidades postulada por el liberalismo clásico, y basada en la idea de que las personas “tengan acceso a los bienes que son necesarios para hacer valiosas sus libertades”.¹

Las dos grandes estrellas en el firmamento altoliberal son John Maynard Keynes y John Rawls. Keynes argumentó que los programas redistributivos gubernamentales, lejos de dañar la economía, serían un impulso al crecimiento. Sus ideas tuvieron un enorme impacto mundial, incluso en Estados Unidos, y fueron la base de la doctrina del New Deal impulsada por Roosevelt. Rawls, por su parte, fue quien le entregó una justificación moral a la idea de justicia social. Él pensó a las sociedades democráticas como un sistema de cooperación entre personas entendi-

¹ John Tomasi, *Free Market Fairness* (Princeton y Oxford: Princeton University Press, 2012), 35. En esta cita como en las siguientes, las traducciones fueron realizadas por el reseñador.

das como ciudadanos libres e iguales agentes que se autogobiernan. Así, la teoría de Rawls busca determinar los requisitos que las instituciones sociales deben satisfacer para respetar a los ciudadanos como agentes morales comprometidos en un proyecto colaborativo. Así, desarrolla su concepto de justicia como “equidad” (“fairness”²), que se sostiene sobre dos pilares principales: un conjunto de derechos y libertades básicos y una serie de requisitos distributivos.

Para tratar de fijar un conjunto de principios de justicia básicos, Rawls ideó el mecanismo ideal de la “posición originaria” o “velo de la ignorancia”, que consistía en reflexionar respecto al orden social ideal sin saber qué lugar ocuparía uno mismo en ese orden. Sin embargo, ese ejercicio daba lugar a una serie de respuestas y, por tanto, a una serie de conjuntos de principios de justicia básicos. Sin embargo, tuvo éxito en darle contenido a la idea de justicia redistributiva por medio del llamado “principio de diferencia”, que establece que un sistema de cooperación social sólo será justo si mejora la situación de todos los que cooperan en él. Así, su postura concluye en la idea de que “un conjunto de arreglos institucionales será justo sólo si, además de proteger una serie de derechos y libertades básicas, está diseñado para ayudar a las personas a producir bienes y crear oportunidades de tal forma que esto beneficie a los miembros de todas las clases sociales”.³

Tomasi destaca el horizonte ideal de la visión rawlsiana como “el ideal democrático en el cual las personas, como ciudadanos, se reconocen como seres morales libres e iguales (...), un mundo en el cual las capacidades morales de todos los ciudadanos puedan desplegarse y ejercerse, incluyendo los de aquellos que tengan menos suerte en la lotería genética y social”.⁴ Las capacidades morales atribuidas por Rawls a los seres humanos, y defendidas por Tomasi, son principalmente dos:

² “Fairness” no es exactamente lo mismo que justicia. Su diferencia es parecida a la que existe entre lo razonable y lo racional. El *Blackwell Dictionary of Western Philosophy* la define así: “Equal, proportional, and impartial treatment, constituting a virtue of any institution that involves the distribution of goods and responsibilities. Aristotle distinguished between a general notion of justice, as the obedience to laws and regulations, and a particular notion of justice, as the fair distribution of honors and money”. (Nicholas Bunin & Jiyuan Yu, editores (Wiley-Blackwell, 2004), 247). A falta de un concepto mejor, usaremos el de “equidad”, aunque también podría usarse el de “imparcialidad”.

³ Tomasi, *Free Market Fairness*, 39.

⁴ *Ibidem*, 40.

la capacidad para ser autores responsables de nosotros mismos (que incluye la capacidad de desarrollar un plan de vida) y la capacidad moral para honrar a nuestros conciudadanos como autores responsables de sus propias vidas.

Finalmente, si uno quisiera definir en sentido general al altoliberalismo, sus características principales serían tres: 1) el rechazo al ideal liberal clásico de la igualdad formal, por considerar que una noción de justicia moralmente adecuada requiere de un componente sustantivo redistributivo; (2) la defensa de un rol expansivo del Estado en la regulación de los asuntos económicos en función de los requisitos distributivos de la justicia social; y (3) el relegamiento de las libertades económicas privadas del capitalismo a un segundo plano (concepción débil de la libertad económica), por considerar que la realización de la justicia sustantiva exige ponerlas por debajo de otros bienes.

Mill, Keynes y Rawls, en efecto, parecen ver las libertades económicas en términos meramente instrumentales, como manifestación de un problema a superar.

MOMENTO TRES DEL LIBERALISMO: LA REACCIÓN LIBERTARIA

La reacción contra la noción de justicia social dentro del mundo liberal tomó la forma de una doctrina llamada “libertarianismo”, siendo quizás su principal exponente Robert Nozick. Su trabajo, en vez de seguir una lógica consecuencialista y pragmática como la de los liberales clásicos, tiene un carácter axiomático o deductivo que toma como punto de inicio la autopropiedad de los individuos y una serie de derechos de propiedad naturales derivados de ella.

Los elementos centrales del libertarianismo son tres: 1) una concepción de la libertad económica que no es simplemente densa, sino absoluta; 2) una defensa de la igualdad formal que ve los resultados del mercado no como parcialmente justos, sino como absolutamente justos (incluso cuando involucran la alienación de otros derechos y libertades básicas); y 3) la negación, fundada racionalmente, de cualquier autoridad por parte del Estado para cobrar impuestos en función de proveer servicios sociales a terceros.

Así, si los altoliberales dan un trato especial a las libertades económicas, relegándolas a un segundo plano, los libertarios también les

dan un trato especial, pero poniéndolas en un primerísimo plano. Sin embargo, el propio Nozick terminó por alejarse de su obra y abrazar nociones más parecidas a las del liberalismo clásico (para lo cual había muy buenas razones, tal como un reciente trabajo de Felipe Schwember ha mostrado)⁵.

PENSAR LO IMPENSABLE: LA DEMOCRACIA DE MERCADO COMO PROVOCACIÓN

En la segunda parte del libro (entre los capítulos 3 y 5), Tomasi pone datos sobre la mesa y nos dice que, a diferencia de lo que los altoliberales pensaban, las libertades económicas parecen ser más valoradas por las personas comunes y corrientes a medida que sus países progresan y sus economías crecen, de lo que concluye que “la prosperidad hace que el ejercicio personal de la libertad económica sea más y no menos valorado por muchos ciudadanos”.⁶ El autor atribuye este giro a un cambio producido al interior del capitalismo desde mediados del siglo XX: un giro desde su formato industrial–alienante hacia una economía personalizada, donde las ideas y la información resultan ser el principal capital, lo que ha tendido a reconciliar el crecimiento económico con una valoración más integral de la persona humana y de sus libertades. Finalmente, Tomasi destaca que este hecho práctico no puede simplemente ser desconocido por la reflexión filosófica, pues es un indicio de que hay una experiencia moral valiosa en las libertades económicas que parece estar siendo pasada por alto.

El autor, entonces, aprovecha esta intuición para disparar a la línea de flotación tanto del liberalismo clásico y el libertarianismo, como del altoliberalismo. El nombre de su torpedo es, como ya dijimos, “democracia de mercado”. Y su postulado central es que una concepción densa de la libertad económica debe ser considerada como una parte integral de cualquier esquema amplio de derechos y libertades diseñado para permitir a los ciudadanos desarrollar y ejercer sus capacidades morales. Con esto reivindica, al mismo tiempo, el compromiso sustantivo del libertarianismo con las libertades económicas, la preocupación por

⁵ Felipe Schwember, “La teoría del título válido de Robert Nozick: Un balance”, *Estudios Públicos* 140: 55-82.

⁶ Tomasi, *Free Market Fairness*, 60.

la justicia social de los altoliberales y la concepción densa de la libertad económica de los liberales clásicos. Y, por cierto, desecha en la misma movida el “absolutismo económico” libertario (junto con su noción meramente formal de la justicia), el relegamiento económico altoliberal y la defensa meramente consecuencialista de la libertad económica de los liberales clásicos.

Al hacer esto, resuelve bastantes problemas y rellena muchos vacíos en las tres teorías: corrige el vacío de justificación de los altoliberales respecto a la exclusión de las libertades económicas del listado de libertades básicas, corrige el vacío de justificación de los liberales clásicos relacionado con la necesidad de cierta intervención estatal para proveer algunos bienes fundamentales y corrige el vacío de justificación política y moral del libertarianismo (que, al rechazar radicalmente los conceptos de justicia social y bien común, queda sin instrumentos para justificar las ventajas de su planteamiento).

Contra el argumento altoliberal de que la propiedad es una “mera convención legal”, Tomasi alega que todas las libertades y derechos lo son, y que plantearlo es un asunto trivial. Lo relevante sería demostrar que las libertades económicas deberían ser excluidas del listado de “libertades que deben ser protegidas en función de que los ciudadanos puedan desarrollar su horizonte evaluativo, haciéndolos realmente capaces de gobernarse a sí mismos”,⁷ libertades que son los requisitos básicos de la legitimidad política y que, por ello, los altoliberales consideran que deben estar aseguradas constitucionalmente. Y el punto es que, puestos frente a ese desafío, los altoliberales parecen no tener argumentos para considerar ciertas libertades económicas como importantes, pero no otras.

Ante esto, Tomasi afirma:

Una sociedad que niega a las personas la oportunidad de asumir por sí mismas asuntos de planificación financiera de largo plazo o que restringe la manera en que los individuos y las familias pueden responder a estas preguntas, disminuye la capacidad de los ciudadanos para realizarse como agentes independientes y responsables. Y lo mismo ocurre con una sociedad que limita la libertad de los individuos para negociar los términos específicos

⁷ Tomasi, *Free Market Fairness*, 75.

de sus contratos de trabajo o que somete a un cálculo de conveniencia social su propiedad sobre medios de producción. Sin importar lo buenas que sean las intenciones detrás de estos actos, ellos crean condiciones sociales en los cuales las capacidades morales de los ciudadanos pueden desarrollarse sólo en un sentido muy limitado. Tal como el respeto por la libertad y la igualdad de los ciudadanos exige el reconocimiento de su libertad religiosa, asociativa e intelectual, exige también el reconocimiento de su libertad económica. Como requisito liberal para la legitimidad política, y por respeto a la libertad e independencia de todos los tipos de ciudadanos, un conjunto de alto alcance de libertades económicas debería ser reconocido entre los derechos básicos de todos los ciudadanos.⁸

Así, lo que el autor propone es una defensa de las libertades económicas sostenida principalmente en el plano moral, postulándolas como un requisito para la legitimidad democrática.

La razón por la que tal postura golpea con fuerza a liberales clásicos y libertarios es que tal defensa de la libertad económica se encuadra en una perspectiva democrática o deliberativa de la vida en común, haciendo de la justicia social (entendida desde el principio de diferencia) el estándar último de evaluación institucional. Y esto obviamente es complicado para tradiciones que consideran que “justicia social” es un concepto que carece de significado. Además, la “democracia de mercado” postula las libertades económicas a la par de otras libertades y derechos, y no como un absoluto moral, por lo que los libertarios quedarían incluso más alejados de dicha visión.

Sin embargo, aquí Tomasi introduce un astuto argumento: casi todos los grandes intelectuales y políticos identificados con las corrientes liberales clásicas y libertarias han justificado sus posturas apelando a razones análogas al principio de diferencia; es decir, afirmando que sus ideas, llevadas a la práctica, se traducirán en un mejor nivel de vida para los menos afortunados. Incluso, en el caso del liberalismo clásico, esta preocupación se traduce, como vimos, en la defensa de la intervención estatal para la provisión de ciertos bienes y servicios. En otras palabras: liberales clásicos y libertarios siguen creyendo en algo cercano a la idea de justicia social, aunque lo nieguen debido a que asocian dicho

⁸ *Ibíd.*, 81.

concepto al intervencionismo estatal. Después de todo, ¿cómo podrían defender en sede política sus postulados sin apelar a algo parecido al bien común o a la justicia social? Armado de este argumento, Tomasi logra *hackear* ambas tradiciones, mostrando a la “democracia de mercado” como una visión más comprehensiva que ellas, capaz de incluirlas y mejorarlas.

El cierre de este ejercicio es el postulado de la “democracia de mercado” como un programa de investigación que postula una comprensión de la justicia social alternativa a la social-democrática, al defender la importancia moral de las libertades económicas. El nombre de esa concepción de la justicia social es “equidad de libre mercado” (“free market fairness”). Dicho programa sería superior al social-democrático, pues reconoce en la dimensión económica la dignidad y libre agencia de todos los seres humanos. Los regímenes institucionales que calzan dentro de la concepción democrática de mercado, en tanto, son diversos, pero se mueven entre los extremos del “*laissez faire* democrático” (que contaría con un Estado mínimo y una protección social muy básica) y el de “gobierno limitado democrático” (que contaría con un Estado subsidiario).

AJUSTANDO CUENTAS FILOSÓFICAS

La parte final del libro (capítulos 6 a 8) es algo reiterativa para quienes ya hayan captado hacia dónde va el autor con su argumento y simpatizan con éste. Sin embargo, resulta muy importante para quienes, proviniendo especialmente de la tradición altolibertaria, no estén convencidos de su razonabilidad. Allí Tomasi defiende su concepción libremercantil de la justicia social punto por punto en relación con otras concepciones, especialmente, como resulta lógico, la de Rawls.

Tomasi reconoce dos grandes desafíos a la visión de la “democracia de mercado”. El primero viene de la izquierda y consiste en la objeción de que este sistema permitiría significativas violaciones a la visión liberal de la justicia. El segundo viene desde la derecha y consiste en objetar que este régimen requiere que los talentos y habilidades de algunos sean instrumentalizados en beneficio de otros.

El autor, frente a estos desafíos, parte por decir, acertadamente, que la evaluación partisana de una visión alternativa suele comparar el ideal

de la propia visión con la realización, siempre defectuosa, de la visión del adversario. Y es para evitar este problema que distingue tres niveles de discusión: el de la filosofía política, el de la teoría política y el de la política pública.

Veamos cada uno de estos niveles:

1) El nivel de la filosofía política se encuentra en el plano puro del debate moral sobre asuntos políticos. En él se identifican los parámetros morales adecuados para evaluar las instituciones básicas de una sociedad y se esclarecen las distintas concepciones de justicia y los tipos de régimen que realizan las condiciones fijadas por esas concepciones.

2) El nivel de la teoría política es el plano de la defensa o apoyo respecto al régimen político que se considera que satisface de mejor manera los estándares morales identificados a nivel de la filosofía política.

3) La política pública, finalmente, es el nivel en el cual, bajo el marco del régimen elegido desde el punto de vista de la teoría política y bajo la guía de los principios morales identificados al nivel de la filosofía política, se decide respecto a leyes, regulaciones e iniciativas públicas particulares.

El desafío desde la derecha es despejado por el autor al mostrar que, en realidad, los autores liberales y libertarios nunca dejan de apelar del todo a la justicia social para justificar sus preferencias políticas. Así, no podría alegarse que la democracia de mercado instrumentalice en mayor medida a las personas que las propuestas emanadas desde dichas tradiciones.

En cuanto al desafío de izquierda, Tomasi entra a una discusión a distintos niveles con Rawls, dejando en claro que los altoliberales no ofrecen en ningún plano mejores garantías para la realización de las libertades y derechos que la democracia de mercado. De hecho, postula que estas libertades y derechos se ven expandidos y resguardados en mejor medida bajo un régimen de democracia de mercado que bajo uno altoliberal. Afirma así:

Al maximizar la riqueza del pobre y ampliar el rango de derechos y libertades básicas disfrutados por todos los ciudadanos, la equidad de libre mercado persigue una concepción muy ambiciosa de los requisitos morales de una comunidad democrática. En este sentido, los regímenes pro mercado de la democracia de mercado

no solamente son uno de los tipos de régimen que los filósofos deben considerar como razonablemente justos. Por el contrario, estos regímenes deberían ser reconocidos como los más razonablemente justos de todos. Evaluados por la calidad de sus intenciones morales, la democracia de mercado es la forma más desarrollada de liberalismo.⁹

COMENTARIO

El libro de Tomasi es notable porque pone en su lugar tanto a al-toliberales como a liberales clásicos y libertarios. A los primeros les deshace la superioridad moral con la que con mucha facilidad se cubren, mostrando la serie de arbitrariedades y suposiciones equivocadas mediante las cuales esta tradición ha tendido a poner en un segundo plano la importancia de las libertades económicas para la realización de los ideales liberales. A los segundos los obliga a aceptar la necesidad de un horizonte de justicia social al momento de defender un programa político, negándoles la interpretación meramente transaccional de la existencia en común y la valoración exagerada de las libertades económicas por sobre otras libertades y derechos. Y todo esto lo logra simplemente poniendo sobre la mesa la necesidad de evaluar la importancia moral de las libertades económicas.

El impacto de una visión como ésta en el actual debate público chileno es amplio. Por un lado, el argumento de Tomasi golpea con fuerza la pretensión moralizante del argumento de Fernando Atria respecto al Estado y al mercado. Recordemos que el profesor de derecho plantea que en un contexto de mercado “los individuos actúan motivados por su propio interés, no por el interés ajeno”, mientras que en el contexto del régimen estatal “el proveedor no provee porque de ese modo sirve su propio interés, sino porque sirve el interés del ciudadano”.¹⁰ En el marco propuesto por Tomasi, en cambio, las instituciones de mercado pueden entenderse perfectamente como esquemas posibilitadores de la realización mutua de los ciudadanos en tanto seres iguales en dignidad, mientras que las instituciones estatales, cuando limitan innecesaria-

⁹ Tomasi, *Free Market Fairness*, 266.

¹⁰ Fernando Atria, *Derechos sociales y educación: un nuevo paradigma de lo público* (Santiago: LOM Ediciones, 2014), 126-128.

mente la capacidad y el ámbito de decisión de los ciudadanos, aparecen justamente como mutilantes de la igual dignidad de todos. En otras palabras, mientras Atria postula al “neoliberalismo” como la negación de lo humano (que sólo puede disfrazarse bajo un rostro con apariencia humana), Tomasi nos propone algo así como un “humanitarismo con rostro neoliberal”.

En el otro extremo del debate, Tomasi deja expuesta la debilidad argumentativa de la vulgata neoliberal predicada en nuestro país por autores como Axel Kaiser, quien, en una misma página es capaz de equiparar el pago de impuestos con la esclavitud y el robo a punta de pistola,¹¹ y luego afirmar que igual la redistribución es aceptable si sus fines son razonables.¹² Frente a este tipo de argumentos contradictorios, Tomasi aclara que defender la libertad no significa necesariamente ni considerar la propiedad un absoluto moral, ni condenar cualquier acto del Estado como pura violencia arbitraria (¡ni mucho menos considerar el robo con intimidación como algo moralmente mejor que cobrar impuestos!). Por el contrario, fundamenta moralmente aquello que Kaiser sólo puede plantear en contradicción con sus propios postulados: la necesidad de que el Estado entregue una protección equilibrada, a veces interviniendo sobre la base de criterios de justicia distributiva, a una serie de derechos y libertades básicas, entre las que incluye las libertades económicas.

Finalmente, vale la pena destacar también que el trabajo de Tomasi se enmarca en una corriente intelectual orientada a defender un “capitalismo ciudadano”, que cuenta con exponentes cada vez más destacados.

¹¹ Cito: “Los liberales creen que nadie es dueño de otra persona, porque rechazan la esclavitud y todo lo que se le parezca, entonces sostienen que nadie puede obligar a trabajar a otro gratis. No es relevante aquí si la redistribución la hace el Estado por la fuerza a través de quitarles a unos para darles a otros o si la persona va directamente a la casa del que va a ser expropiado para quitarle lo que necesita con una pistola. Ambas son formas de confiscar por la fuerza la propiedad de otro. La segunda forma en todo caso tiene la ventaja de ser más eficiente porque el beneficiado se lleva toda la riqueza mientras hoy la mayor parte se pierde en el Estado en comisiones, coimas, corrupción y un aparato burocrático obeso e ineficiente”. Axel Kaiser, *La tiranía de la igualdad* (Santiago: El Mercurio - Aguilar, 2015), 74.

¹² Cito: “Los liberales, en todo caso, también aceptan la redistribución cuando se justifica desde el punto de vista de la utilidad social y se hace de manera focalizada y eficiente para que la gente pueda pararse sobre sus propios pies”. *Ibidem*, 74-75.

No es coincidencia que Luigi Zingales también se refiera al horizonte político que le parece deseable como “democracia de mercado”. Y tampoco es coincidencia que Rajan y Zingales (coautores de *Salvando el capitalismo de los capitalistas*) consideren que en algunos casos es justa y necesaria la intervención estatal para defender ese horizonte.¹³ Esta corriente ve a la política y a la democracia como aliados del libre mercado y no como enemigos: confían tanto en sus fundamentos morales como en la superioridad en cuanto a beneficios para todos del orden liberal. Y ya no ven el mayor peligro en la amenaza totalitaria, sino en las dinámicas autodestructivas de los propios mercados cuando son capturados por los grupos de interés. Como lo dicen Rajan y Zingales, “el mayor peligro para la democracia de mercado hoy no está en el socialismo, sino en su retroceso hacia un sistema oligárquico, que suprima la competencia bajo la excusa de reducir el riesgo”.¹⁴

En Chile, donde las instituciones de mercado fueron instaladas a la fuerza por una dictadura militar, muchos defensores del libre mercado asumieron también que la democracia deliberativa, a la que atribuían una tendencia populista irrefrenable, era uno de sus más letales enemigos. Esa postura es mantenida hasta el día de hoy por muchas personas que se autocomprenden como “de derecha”. En el caso de la izquierda, en tanto, esa asociación también tuvo consecuencias: se tendió a pensar que las instituciones de mercado eran, necesariamente, contrarias a la democracia y que serían vinculadas para siempre con la dictadura militar. Sin embargo, con el tiempo ha comenzado a darse la paradójica situación de que los ciudadanos, al tiempo que rechazan los abusos del mercado y del Estado, parecen valorar las libertades económicas y, a la vez, exigen una mayor intervención estatal en función de asegurar oportunidades a todos para desplegar sus proyectos e intereses. Tal situación, por supuesto, deja fuera de combate tanto a las visiones tradicionales de derecha como a las de izquierda.

Carlos Peña, Harald Beyer y José Joaquín Brunner han analizado este fenómeno con atención y han postulado que el ambiente de crisis

¹³ Cito: “Sin un marco político fuerte que los defienda y bajo la presión continua de los intereses creados, los mercados siempre serán demasiado restringidos, nunca demasiado libres”. Raghuram Rajan y Luigi Zingales, *Saving Capitalism from the Capitalists* (Princeton: Princeton University Press, 2004), 311.

¹⁴ *Ibidem*, 313.

que se vive en nuestro país tiene que ver mucho más con los efectos del éxito y aceptación popular de los principios de la libertad económica, que con su rechazo. Si eso efectivamente es así, Tomasi podría, con justicia, ser uno de los autores de cabecera de quienes pretendan pensar alternativas políticas sustentables en este nuevo contexto.

Para terminar, el rol de reseñador exige señalar las debilidades del libro comentado. En este caso, creo que el argumento de Tomasi no logra realmente hacerse cargo de las objeciones libertarias a la noción de “justicia social”. Él mismo lo reconoce, en alguna medida, cuando admite que aunque los libertarios defiendan su postura apelando a los efectos distributivos ventajosos de la aplicación de una noción de justicia estrictamente privada, esto no implica que ellos consideren que a cada ciudadano se le debe algo en función de criterios de justicia social. Esto es “sólo un paso en esa dirección”, nos dice. Sin embargo, no es claro que estén dispuestos a seguir por ese camino ni que puedan ser convencidos de ello.

Lo que Tomasi sí logra es mostrar que es más o menos imposible hacer una defensa política de una institución sin apelar a sus efectos distributivos; es decir, sin apelar a su evaluación en el plano de la justicia social. Esa institución puede negar, por ejemplo, la necesidad de medidas fundadas en la justicia distributiva, pero no negarla a ella en tanto criterio de justificación. Así, los libertarios, aunque no vencidos, quedan acorralados: o admiten la justicia distributiva como criterio de evaluación para poder defender políticamente sus propuestas institucionales, o se restan del debate político declarando que el solo hecho de someter a la deliberación política sus postulados es un acto que los violenta.

Otro problema del libro, aunque no demasiado importante, es que nunca queda muy claro si el autor cree que sus propuestas sólo tienen sentido práctico en el contexto cultural de los Estados Unidos o si las considera capaces de operar en otros contextos culturales. No deja de ser curioso, en ese sentido, el cierre del libro: “Yo llamo a esta interpretación de la justicia liberal equidad de libre mercado. Pero no me importa si otros le dan un nombre menos formal. Pueden decirle: justicia social, estilo americano”.¹⁵

¹⁵ Tomasi, *Free Market Fairness*, 272.

Lo que sí resulta más importante, y tremendamente problemático, es la pregunta respecto a cómo una teoría de la justicia de este tipo interacciona con la realidad de la globalización. Si algo nos confirman el escándalo de los Panama Papers, los golpes ambientales producto del calentamiento global y las crisis migratorias, es que muchos problemas de justicia se están planteando a escala mundial. Y eso nos desafía a pensar la justicia, también, a esa escala. Si en algún momento ya no bastó con situarse mentalmente en la *polis* para pensar los problemas, hoy parecen estar corriendo la misma suerte los Estados nacionales. Por ahí tendría que ir, de existir, una segunda parte de este interesante libro. *EP*

Dani Rodrik, *Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science* (Nueva York: Norton & Company, 2015).

RESEÑA

SOBRE LAS VIRTUDES Y LOS VICIOS DE LA ECONOMÍA

Raphael Bergoeing

CEP / Universidad de Chile

“La respuesta correcta en economía casi siempre es: depende”.

“Es *un* modelo, no *el* modelo”.

“Los modelos son una fuente de orgullo (para los economistas)... Para sus críticos (no economistas), los modelos capturan casi todo lo que está mal con esta profesión”.

Dani Rodrik, *Economic Rules*.¹

1. CONSTRUYENDO UN PUENTE

Dani Rodrik es un economista influyente y provocador. Ha enseñado economía en la Escuela de Gobierno de la Universidad de Harvard durante casi tres décadas, ha publicado en las principales revistas científicas especializadas y es expositor habitual en los foros internacionales sobre política pública. Pero no es un economista tradicional: es parte de un reducido grupo de académicos que cuestionan el consen-

RAPHAEL BERGOEING. PhD en economía, University of Minnesota. Investigador del Centro de Estudios Públicos y profesor asociado del Departamento de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile. Email: rbergoeing@cepchile.cl.

¹ Dani Rodrik, *Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science* (Nueva York: Norton & Company, 2015). Este libro será citado, de aquí en adelante, tan sólo con el número de página entre paréntesis.

so pro liberalización,² y apoya un tema tabú, la política industrial, que impulsa el desarrollo gubernamental de sectores específicos. En ambas materias, la opinión es mayoritariamente contraria. De hecho, pocas ideas son más ampliamente aceptadas entre los economistas que la necesidad de avanzar rápida y decididamente hacia un intercambio global. Sería la combinación de mercado y apertura comercial, profundizada desde la consolidación de la revolución industrial a mediados del siglo XIX, lo que definiría el enorme avance en prosperidad logrado por la humanidad durante los últimos 120 años.³ En cuanto a las políticas de desarrollo industrial, si bien recientemente ha habido un nuevo impulso, el peso de la prueba sigue en el Estado y, ante la duda, los economistas optan por no innovar. Pero Rodrik, desde una sala de clases o recorriendo el mundo asesorando a gobiernos de países en desarrollo, las apoya sin matices.

Por ello, cuando comencé a leer su nuevo libro, *Economic Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science*, esperaba encontrarme con un texto cargado de críticas a esta disciplina científica, empático con el acuerdo popular reciente, especialmente después de la crisis financiera de 2008, que responsabiliza a la economía y a los economistas por no haber predicho la crisis, ni saber qué hacer para impedir que alguna similar volviese a suceder en el futuro.

Pero me equivoqué. El libro de Rodrik enjuicia a los economistas, especialmente a los académicos, por cómo hemos asumido nuestro rol en el ámbito de las políticas públicas. Sin embargo, sus juicios no son los de un intruso ni los de un opositor: los construye desde dentro de la disciplina, pidiendo cambios que evitarían los errores cometidos, pero, al mismo tiempo, defendiendo con convicción la metodología que la economía aplica y que tiende a alejarla de otras ciencias sociales.

² En su libro *Has Globalization Gone too Far?* (Washington D.C: Institute for International Economics, 1997), Rodrik plantea que la internacionalización de los mercados de bienes, servicios y capital abre una brecha entre, por un lado, los grupos cosmopolitas, profesionales y capacitados que pueden aprovecharla, y, por otro, el resto de la sociedad. Ello fomenta que emerjan tendencias populistas de derecha que defienden las políticas de identidad, como las impulsadas por Donald Trump en Estados Unidos; y de izquierda, que se enfocan en la mayor desigualdad, como las que promueve Bernie Sanders.

³ Desde 1900, el producto per cápita mundial se ha multiplicado por seis, las expectativas de vida, por dos y las horas trabajadas han caído a la mitad.

Así, este libro busca construir un puente entre economistas y no economistas, y está en consecuencia escrito para ambos públicos. El elemento con el que arma este puente son los modelos. Por un lado, los modelos representan el orgullo de los economistas. Son su manera de llevar la realidad al laboratorio, de analizar problemas concretos en un ambiente controlado, de incorporar rigor en el análisis, de proponer políticas con base científica. Para los críticos de la economía, por su parte, los modelos representan todo lo que está mal con esta disciplina: la obsesión con transformar el comportamiento humano, complejo y de libre albedrío, en proposiciones exactas, como físicos explicando el comportamiento de los átomos; el medio a través del cual se disfrazan ideologías como verdades científicas y se impone la teoría a la realidad. Una parte importante de este libro es, por lo tanto, sobre el necesario uso así como el costoso abuso de los modelos y la teoría en economía.

El momento para su publicación es, además, oportuno, cuando las virtudes de la economía han sido exageradas por muchos a la vez que otros tantos permanecen ciegos ante sus beneficios. Hoy, demasiadas personas relacionan los errores de economistas —y en ocasiones de expertos financieros como los que trabajan en Wall Street— con debilidades de la economía y, por extensión, del liberalismo económico.

Por una parte, no cabe duda de que hay mucho por mejorar en esta ciencia, especialmente dado que la economía ha tendido a funcionar en silos. Porque si bien el contenido de un buen programa de doctorado en economía incluye las diversas áreas que conforman la disciplina y se enseña de la misma manera en prácticamente todas las universidades, los académicos e investigadores han tendido a especializarse en extremo, concentrándose durante largos periodos de tiempo en mercados y preguntas puntuales. Por ejemplo, un economista interesado en temas monetarios típicamente no participa del debate ni conoce los avances en la discusión sobre competencia, y un economista laboral poco se interesa sobre los determinantes del mercado de capitales. Pero las crisis recientes, especialmente las financieras, han involucrado una compleja interacción entre mecanismos de mercado y regulatorios, tanto a nivel sectorial como agregado. Por ello, hoy existe consenso sobre la necesidad de que los macroeconomistas aprendan más de finanzas, de que los expertos en finanzas entiendan mejor cuándo los mercados dejan de

funcionar, y todos tengan más conciencia sobre el rol de las burbujas de precios de activos y qué ocurre cuando éstas explotan.

Sin embargo, aunque los economistas estén en deuda, concluir que los políticos lo harán mejor al diseñar políticas públicas puede ser un corolario peligroso. El libro de Rodrik es un buen llamado a la medida, a reconocer los límites de la ciencia, pero también las posibilidades que ofrece —a saber, qué esperar y qué no—; y a complementar la contribución de distintas disciplinas para avanzar hacia mejores políticas públicas.

El libro está escrito de manera amena, con buena pluma y múltiples ejemplos ilustrativos, que ayudarán al lector no experto. Sin embargo, en ocasiones también se torna repetitivo y abusa de la discusión metodológica. De hecho, cuatro de los seis capítulos están dedicados casi por completo a ello. Desde allí, Rodrik plantea su propuesta para mejorar la contribución de la economía a la política pública. El foco estaría en entender que los modelos en economía se acumulan horizontalmente —es decir, sumándose en lugar de reemplazándose—, agregando conocimiento que debe ser adecuadamente utilizado, esto es, mediante la elección del modelo correcto para cada pregunta, lo que, según reconoce el mismo autor, tiene más de arte que de ciencia (21; 83). Así, los críticos habrían estado cuestionando a la economía por las razones equivocadas. Ningún modelo es correcto. Estos, por definición, son abstracciones de la realidad. En sus palabras, “los modelos nunca son verdaderos, pero hay verdad en los modelos” (44).

En este contexto, Rodrik aprovecha también este libro para difundir una metodología que ha desarrollado durante las últimas dos décadas para asesorar a gobiernos preocupados por el estancamiento económico. Esta herramienta, llamada “diagnóstico de crecimiento” (“growth diagnostics”), busca identificar las barreras principales para el crecimiento en un país y momento del tiempo específicos. La idea es que cada realidad necesita su propio diagnóstico, y él prioriza políticas al determinar qué debe ser solucionado primero. Esto lo ha apartado del Consenso de Washington, popularizado a fines de la década de 1980, cuando un conjunto ampliamente acordado de políticas liberalizadoras fue promovido desde los organismos multilaterales —Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, especialmente— e impuesto de manera general en América Latina.

En otras palabras, si bien Rodrik es un defensor del método científico, es también un difusor de un mecanismo específico, diseñado para adaptarse a cada realidad con el fin de asumir desafíos particulares. Cuesta creer —apelando a un concepto económico básico— que los incentivos no estén mal alineados. Como el terapeuta que decide cuándo termina la terapia y el consultor que siempre termina su informe recomendando una consultoría adicional, Rodrik plantea que cada realidad es suficientemente única como para requerir un modelo único y un set de recomendaciones *ad hoc*, los que, además, no son trivialmente reconocibles, salvo desde la experiencia acumulada tras muchas jornadas en esas lides. Y eso, en una disciplina en la que el contexto importa, llevaría a descartar un modelo universal, algo que erradamente muchos habrían intentado imponer durante las últimas décadas. Así, hay mucha —demasiada— coherencia entre su crítica a la manera como muchos economistas han desarrollado su trabajo y su proyecto profesional de asesorías gubernamentales. De esta manera, la claridad con la que defiende una y otra vez a la disciplina económica, apoyando la importancia del método científico, incluso para entender el comportamiento humano, se nubla cuando debe justificar, desde el mismo rigor científico, la metodología que pretende impulsar.

A pesar de esto, *Economics Rules* es un libro muy recomendable y cuya lectura probablemente disfrutarán economistas y no economistas por igual.

En la sección siguiente se analizan, más detalladamente, los distintos capítulos de este libro. Luego, en la sección final, se contextualiza la discusión y se plantean algunas reflexiones sobre la enseñanza de la economía y la necesidad de combinar su campo de acción con otras disciplinas sociales, para mejorar el diseño e implementación de las políticas públicas.

2. EL LIBRO Y SUS CAPÍTULOS

El desencanto ciudadano con la economía, decíamos, ha crecido desde la crisis financiera *subprime*. Pero no sólo debido a su incapacidad de predecir. Los detractores de esta disciplina reclaman por la simpleza y falta de realidad de sus modelos, el supuesto sesgo pro mercado de sus propuestas y la tendencia a considerar el comportamiento huma-

no motivado por objetivos parciales, ajenos a la cultura y dimensiones sociales. Dani Rodrik, sin embargo, es crítico de los economistas más que de la economía. En consecuencia, destina la mayor parte de su libro a los que enjuician esta disciplina, intentado explicarles por qué sus opiniones serían inadecuadas. Los primeros cuatro capítulos, de un total de seis, justifican, con ejemplos simples, el esfuerzo de la economía por avanzar desde el rigor del método científico. Recién en el capítulo 5 el libro asume una crítica frontal contra lo que considera es un sesgo en la profesión por privilegiar un tipo de modelos —pro mercado— sobre otros. Pero luego, en el capítulo 6 y final, vuelve a interpelar —aunque siempre con un lenguaje amigable— a los que se quejan contra la economía, explicando por qué, una a una, sus críticas estarían equivocadas.

En particular, en el primer capítulo, Rodrik explica para qué sirven los modelos y la relevancia de los supuestos simplificadores y de las matemáticas. Su argumento es como sigue: los modelos, al reducir la realidad, permiten entender fenómenos complejos en contextos específicos. Así, “cuando los modelos son elegidos juiciosamente, son una fuente de iluminación. Cuando son usados dogmáticamente, llevan a arrogancia y errores de política” (11). El objetivo es convencer al lector que más complejidad no es la respuesta. En este capítulo, además, aparece la tesis principal del libro, que consiste en que en economía se necesitan muchos modelos, con supuestos distintos, para ser utilizados en contextos particulares. De manera que “un buen economista” sería aquel que sabe cómo elegir el modelo más adecuado en cada caso (21).

Los capítulos 2 y 3 —“La ciencia del modelamiento económico” y “Navegando entre modelos”, respectivamente— explican cómo la economía utiliza modelos, por qué ésta es una ciencia, si bien social, y cuál es su diferencia con ciencias naturales como la física y la química, pensadas desde leyes universales. Aclara, además, qué se puede esperar y qué no del análisis económico académico. Al ser una ciencia social, la economía no ofrece predicciones exactas, más bien acota las posibilidades del comportamiento humano, permitiendo aproximar el impacto de políticas públicas en distintos contextos sobre los consumidores, inversionistas y productores, entre otros. La economía, por lo tanto, no ofrecería teorías absolutas. En el mejor de los casos, se podría hablar de “tendencias, regularidades específicas al contexto bajo análisis y consecuencias probables” (45).

Con todo, los modelos clarifican las hipótesis, imponen métodos empíricos y ayudan a producir nuevo conocimiento basado en estándares compartidos y acordados. Pero es en este mismo sentido que el planteamiento de Rodrik es ambiguo: si la economía no puede aspirar a modelar leyes universales, entonces no puede ser considerada ciencia. Porque si una cosa es no contar con un modelo único de aplicación total, otra es descartar la pretensión universal de la teoría. De hecho, la física clásica (o mecánica newtoniana) y la mecánica cuántica divergen en sus campos de aplicación, pero la aspiración científica es lograr construir un puente entre ellas. Al menos ésa es la aspiración científica. De la misma forma, y aunque todavía no tengamos modelos en economía para representar adecuadamente las crisis financieras, las teorías existentes han permitido avanzar significativamente en su comprensión. Y ese proceso de avance científico debería continuar durante los años venideros.

En estos capítulos, además, se explica cómo verificar cuáles son los supuestos críticos en un modelo, los mecanismos principales y sus implicancias incidentales. Esta tarea es compleja, y define la que parece ser una importante debilidad de la enseñanza de esta profesión: pese a lo determinante que serían el buen juicio y la experiencia para elegir el modelo adecuado a un contexto específico, la formación de economistas dedica poco o nada de tiempo y esfuerzo a desarrollar capacidades para ello.

Una parte sustancial del capítulo 3 lo dedica a explicar su método para elegir el modelo correcto, que consiste, tal como se mencionó, en el “diagnóstico de crecimiento”.

Dado que para implementar una política pública adecuada sería necesario identificar cuál es el modelo apropiado al contexto específico, los principales errores ocurren cuando la ideología nubla el juicio o cuando los paradigmas se imponen a la realidad del contexto bajo análisis. Esta elección, por supuesto, tiene mucho de ciencia, pero también algo de arte, más si debe ser hecha en tiempo real. Con todo, lo mejor que podemos esperar es una aproximación tendencial y un impacto estimado.

En el capítulo 4, “Modelos y teorías”, se recorre la evolución histórica de la economía y se explica cómo las teorías permiten estructurar el conocimiento ordenadamente, más que proveer respuestas concretas

a preguntas específicas en contextos particulares. Sin embargo, esta revisión es excesivamente breve, por lo que no contribuye a entender lo mucho que ha cambiado esta disciplina y cómo esta evolución ha respondido a la acumulación natural de conocimiento, construyendo teoría desde la experiencia práctica. Rodrik desperdicia la oportunidad, por lo mismo, de contextualizar la relación virtuosa entre el avance de la teoría y el diseño de buenas políticas públicas. Un ejemplo exitoso es el de la teoría macroeconómica, que ha avanzado impactando directamente la manera como se organizan los bancos centrales, que hoy son autónomos del gobierno de turno en la mayoría de los países. Así también hay una relación directa entre la mayoría de las políticas públicas orientadas a controlar la inflación durante las últimas décadas y los desarrollos teóricos ocurridos durante los años 70.

Parte importante de este capítulo consiste en explicar cómo identificar cuál modelo es más apropiado y entender las tendencias y consecuencias más probables de fenómenos y políticas específicas. El arte del uso de modelos se ejemplifica a través de múltiples ejemplos, y se insiste en la importancia de la experiencia acumulada y el buen juicio del responsable de esta tarea.

En los dos capítulos finales, más orientados a un público no especializado, se aterrizan las falencias de la disciplina y las principales críticas que ha recibido. En el capítulo 5, “Cuando los economistas se equivocan”, se plantea que el error más común es confundir “*un* modelo con *el* modelo” (152). Para ejemplificarlo, como ya se dijo, se recurre al Consenso de Washington y, más recientemente, a la desidia regulatoria y excesiva confianza en el mercado que habrían llevado a la crisis financiera global de 2008. Así, se señala que el problema no es la economía, sino los economistas y su sesgo pro mercado. Una vez más, sin embargo, la alternativa a la aplicación de un conjunto de recomendaciones que han resultado ampliamente exitosas, como la liberalización comercial y el desarrollo productivo descentralizado (más que desde el Estado), no emerge como herramienta de política concreta, lo que genera un vacío entre crítica y propuesta.

Finalmente, en el capítulo 6, “La economía y sus críticos”, se explica por qué el método científico es adecuado en economía, incluso cuando se trata de una disciplina social. Así, la simplificación de los modelos, sean estos construidos asumiendo mercados competitivos o

no, no sería un inconveniente, siempre y cuando ellos se utilicen para responder preguntas acotadas en contextos en los que esos supuestos son útiles. Y dado que la economía trata sobre el comportamiento humano, no se puede esperar que los modelos entreguen predicciones precisas, sino más bien condicionadas, lo que permite una discusión sobre pilares técnicos objetivos y evaluables (184).

El principal problema del libro de Rodrik es su incoherencia al defender y criticar a la economía. Rodrik la defiende apelando al método científico, el que busca la construcción de ideas generales y de amplia aplicación, pero al mismo tiempo propone un método para asumir sus desafíos basado en casos absolutamente particulares. Y si todo es un caso particular, si no es posible establecer teorías de uso común, si cada problema requiere su propia solución y cada lugar y momento es una realidad en sí misma, se cae en la falacia que critica cuando defiende la simpleza de los modelos. El cuento de Borges que cita Rodrik, “Del rigor en la ciencia”, sobre los mapas con escala 1:1, exactos pero inútiles, como parábola de la necesidad de aplicar el método científico es, a la vez, una crítica a la propuesta práctica del libro (43).⁴ Y es que las diferencias entre países y entre momentos no impiden aplicar un conjunto amplio de ideas representadas a través de modelos cuyas implicancias han demostrado ser concretas.

La mayor preocupación, visto desde la política pública, es que la falacia de la indeterminación, como ocurre en muchas disciplinas sociales, transforme la necesidad de explorar en una justificación para no actuar. Hay personas, de carne y hueso, esperando beneficiarse de buenas políticas públicas. Hay desafíos sociales insoslayables y urgentes. La economía ha avanzado mucho y ha generado en la práctica herramientas para enfrentar estos desafíos. La incapacidad de replicar con perfección cada situación no es excusa para su mal uso, pero tampoco puede serlo para su no uso. La gran mayoría de los fracasos económicos recientes, especialmente en América Latina, son lisa y llanamente resultado del diseño e implementación de malas políticas públicas por parte de malos gobiernos, no de la incapacidad de los economistas de reconocer políticas específicas en contextos particulares.

⁴ Jorge Luis Borges, “Del rigor en la ciencia”, en *El hacedor* (Buenos Aires: Emecé, 1960).

Con todo, el libro deja una sensación de dulce y agraz: dulce, por su claridad y compromiso con la difusión de un método y una disciplina muchas veces criticada desde la ignorancia, que ha contribuido enormemente a mejorar el bienestar de millones de personas durante los últimos dos siglos; y agraz, al criticar la ideologización de muchos economistas que, cumpliendo un rol como líderes de opinión, disfrazan sus preferencias como ciencia, pero sin ofrecer, desde el mismo rigor científico que demanda, una respuesta objetiva y evaluable sobre cómo éstos deberían asumir su tarea hacia adelante.

3. REFLEXIONES FINALES

Como el libro de Rodrik se inserta en un debate crítico de la economía, vale la pena intentar algunas reflexiones más sobre el tema.

Hay que comenzar por decir que el reparo actual a la economía no se limita a su rol durante la crisis financiera de 2008. El cuestionamiento es más profundo: se señala que el modelo económico de mercado, globalizado, imperante en Occidente durante gran parte del siglo pasado, habría fracasado. De hecho, hoy es habitual preguntarse cómo cambiarlo para asumir los desafíos que le esperan al mundo moderno. Estos reproches, si bien son más comunes entre los no economistas, han crecido también al interior de la profesión, con destacados académicos liderando el debate.⁵

Pero la mala reputación de la economía no es nueva. A mediados del siglo XIX, el historiador y filósofo escocés Thomas Carlyle la calificó como una “ciencia lúgubre” (“dismal science”), por su incapacidad para resolver el problema laboral que generaba la emancipación de los esclavos en las plantaciones de las Indias Occidentales.⁶ Más tarde, usó la misma expresión para referirse al futuro funesto que, según el reverendo Thomas Malthus, nos esperaba.⁷ Con recursos limitados, y ante la

⁵ Un ejemplo es el Institute for New Economic Thinking, el que integra, entre otros, Joseph Stiglitz, profesor de la Universidad de Columbia y Premio Nobel de Economía 2001.

⁶ Thomas Carlyle, “Occasional Discourse on the Negro Question”, *Fraser’s Magazine for Town and Country*, vol. XL (1849): 672.

⁷ Thomas Carlyle, *Chartism. Past and Present* (London: Chapman and Hall, 1858).

inexorable ley de rendimientos decrecientes, la expansión de la población no podría ser frenada sin producir miseria.

Defender a la economía exige enfrentar una complejidad mayor e importante: cuán rápido avanzan las ciencias, particularmente las sociales, y cómo se transforman en políticas concretas. En lo que sigue, se desarrolla esta idea y se reflexiona en torno a las principales críticas a esta disciplina y los desafíos que enfrenta para contribuir al diseño e implementación de mejores políticas públicas.

La economía como ciencia

La economía es una disciplina científica reciente. Por ejemplo, la macroeconomía, preocupada de las fluctuaciones agregadas de corto plazo, se origina a comienzos de la década de 1930, como reacción al alto y persistente desempleo que generó la Gran Depresión. La discusión previa se centraba en los temas que importaban para el financiamiento del Estado, principalmente el comercio internacional y la recaudación tributaria, y era asumida por los filósofos morales. Sólo a comienzos del siglo XIX aparecen los primeros cursos de economía enseñados por politólogos y economistas en las universidades europeas.

Que la economía sea una disciplina reciente significa que no debe extrañar su incapacidad para explicar fenómenos que, en lo cotidiano, son comunes. Y es que los tiempos de la ciencia y los de la vida práctica no son los mismos. Por ejemplo, en el ámbito de la astronomía, y pese a que el modelo de Copérnico, desarrollado a comienzos del siglo XVI, fue rápidamente aceptado como un instrumento teórico más elegante y apropiado que el modelo geocéntrico desarrollado por Tolomeo durante el siglo II, las técnicas de navegación continuaron basándose en la teoría de este último durante casi un siglo más.

La economía, como ciencia, trabaja con hechos y modelos. Los datos son obtenidos de la realidad habitual y, al ser sistematizados, revelan regularidades empíricas. Luego, con modelos se intenta replicar estas regularidades. Cuando un modelo parece apropiado, es utilizado para responder preguntas específicas. Por ejemplo, cuál es el efecto en el consumo privado de un aumento en la tasa de interés del Banco Central; o cuál es el impacto en la productividad agregada al liberalizar la economía; o qué pasa con los trabajadores poco calificados al aumentar el salario mínimo.

Entonces, una cosa es la realidad, otra son los datos que intentan describirla y una tercera son los modelos que pretenden replicarla. Y en economía, por ser una ciencia social, surgen dos complicaciones particulares: trata sobre seres humanos, muchas veces impredecibles; y la mayor parte de las veces tiene relación con decisiones que dependen del futuro, casi siempre incierto. La economía debe, por lo tanto, predecir el comportamiento humano. Y esto, hasta ahora, no ha sido una tarea fácil.

Un ejemplo ilustra. El Banco Central es una institución, como pocas en Chile, que construye proyecciones con los más altos estándares técnicos. Comparemos sus predicciones para algunas variables clave con las cifras efectivamente observadas. Es trivial encontrar diferencias enormes entre ambas. Por ejemplo, a fines de 2014, el Informe de Política Monetaria (IPoM) —que el Banco Central publica trimestralmente— estimó para el año siguiente un crecimiento en torno al 3 por ciento y una inflación de 2,8. Los datos efectivos fueron 2,1 y 4,4 por ciento, respectivamente; esto es, sobrestimó el crecimiento en 30 por ciento y subestimó la inflación en 57 por ciento, ambos a doce meses.⁸

Por cierto, otras proyecciones han terminado siendo más atinadas. De hecho, cada vez que la variable proyectada no cambió significativamente entre un año y otro, el Banco Central acertó. La razón es obvia: cuando el comportamiento de las variables económicas se repite, las proyecciones aciertan; pero cuando las variaciones alcanzan magnitudes inusuales, aquéllas tienden a fracasar. Y es que las proyecciones económicas, alimentadas por la historia, nos hablan más del pasado que del futuro.

⁸ Los errores en las proyecciones son comunes en todos los bancos centrales. De hecho, y como comparación con un país avanzado, Janet Yellen, presidenta de la Reserva Federal de Estados Unidos, señaló a mediados del año 2014 que esperaban subir su tasa de política monetaria hasta cuatro veces durante los doce meses siguientes. A comienzos de marzo 2015, sin embargo, en una audiencia ante el Congreso, dijo que no era descartable que la bajaran durante este año. La dificultad para acertar proyecciones macroeconómicas de corto plazo ha llevado a los bancos centrales a aumentar la frecuencia de sus intervenciones públicas, de modo de ir ajustando sus estimaciones ante los cambios que se generan en el entorno económico global. Durante la década de 1990, por ejemplo, era muy inusual que el presidente de un banco central hiciera declaraciones en la prensa. Hoy, sin embargo, estas instituciones tienen un calendario de entrevistas y presentaciones abiertas que aseguran intervenciones mensualmente. Al mismo tiempo, la información estadística que entregan al mercado ha crecido de manera significativa.

Así, para que una proyección informe, ésta debe explicitar el grado de incertidumbre que la acompaña. Esta incertidumbre se representa a través de un intervalo de confianza. Por lo general, sin embargo, los medios de comunicación sólo publican el valor central de ese intervalo; algunas veces por simplicidad, otras porque el analista consultado no proporciona el rango.

Con el fin de ilustrar este concepto, se puede utilizar nuevamente la experiencia práctica del Banco Central de Chile. De acuerdo a sus IPoM, las proyecciones económicas son mucho menos precisas que lo que la discusión de coyuntura sugiere o hace aparecer. Según sus modelos, la desviación probable entre el centro del rango estimado y los valores observados es amplia. En el caso de la inflación, el Banco Central predice en su IPoM de marzo de 2015 que, con 90 por ciento de probabilidad, ésta se ubicará durante los próximos 18 meses entre 0 y 6 por ciento. Y en el caso del crecimiento, nuevamente con una confianza del 90 por ciento, la autoridad espera que la economía se expanda entre -1 y 7,5 por ciento durante el año 2017.

Los economistas y Wall Street

Hoy las opiniones de los economistas son recibidas con más escepticismo que antes, y eso está bien. Dado el nivel de incertidumbre ya mencionado, se debe sospechar de cualquier economista que plantee sus puntos de vista categóricamente.

Pero las críticas tienden a confundir el rol de los economistas académicos y el de los analistas profesionales, típicamente enfocados en el análisis coyuntural macroeconómico o en la predicción de precios de activos financieros. Estos últimos, muchas veces recuerdan al oráculo de Delfos que, más de 2.700 años atrás, se transformó en el primer servicio institucionalizado de proyecciones. Sus profecías eran astutamente reveladas: mediante un lenguaje ambiguo y confuso, se anunciaba al que consultaba lo que éste quería escuchar. De forma similar, en el mundo de las proyecciones económicas y financieras, éstas son generalmente fraseadas en forma condicional, con oscuro significado e imposibles de ser contrastadas con la realidad. Los cuánto, cuándo y cómo no abundan, y el análisis económico, que explica las causas y los efectos de los escenarios de riesgo enfrentados, tampoco. Así la cosa, poco contribuyen a la toma de decisiones. Con todo, el énfasis hacia proyeccio-

nes libres de análisis sugiere que, en el terreno de los pronósticos, aún hay mucho por avanzar. El Banco Central entiende esto perfectamente; no es claro que la mayoría de los inversionistas privados que utilizan estas proyecciones también lo entiendan.

¿Significa esto que podemos liberarnos de las proyecciones? No mientras los agentes económicos deban planear sus estrategias en un entorno dinámico e incierto. Sí es necesario entender qué puede y qué no puede ser predicho, así como las ventajas y limitaciones de estas predicciones.

La economía y el libre mercado

Otra crítica reiterada es el supuesto sesgo pro mercado de la economía. Ella señala que las recomendaciones de política pública estarían desproporcionadamente inclinadas a soluciones descentralizadas, con un rol mínimo del Estado, y ello se explicaría por una presencia omnipresente del mercado en la enseñanza de la economía.

Pero la realidad es otra: un estudiante típico de economía accede a cursos enfocados en mercados no competitivos, con información incompleta, comportamiento estratégico, y un conjunto amplio de situaciones que justifican la intervención del Estado, en desmedro del rol del mercado. De hecho, el libro de texto más utilizado por estudiantes de economía en pregrado durante la segunda mitad del siglo XX, *Economía: Un análisis introductorio*, de Paul Samuelson, dedica más de un centenar de páginas al rol de Estado. La primera edición de este libro es de 1948. Desde entonces, además, la disciplina ha avanzado y los textos recientes incluyen numerosos tópicos adicionales a los considerados por Samuelson, con foco en las fallas de mercado. Esto se ha profundizado desde los años 80, cuando los modelos con competencia imperfecta y problemas de información fueron popularizados. Y más recientemente, lo mismo está ocurriendo con la preocupación por la desigualdad de ingresos.

Lo que ocurre, posiblemente, es que un problema común en los países pobres es la presencia de un Estado ineficiente y un mercado ahogado por regulaciones innecesarias. En el mundo desarrollado, sin embargo, esa dicotomía entre más Estado o más mercado carece de sentido y el foco está puesto en mejorar la calidad de ambos, lo que significa modernizar el Estado y fomentar la competencia dentro del mercado.

A modo de conclusión

Hasta aquí se ha separado lo que hace la ciencia económica, como disciplina académica, y lo que el mundo de los negocios, y particularmente el mercado financiero, pretende. Se ha señalado, además, que la frontera del conocimiento es capaz de generar predicciones bastante menos certeras que lo que la prensa o incluso las presentaciones en seminarios públicos sugieren.

Una explicación posible para esta separación entre lo que la economía puede hacer y lo que los ciudadanos esperan de ella es la manera como muchos aprenden de economía. La mayoría de las personas acceden como máximo a uno o dos cursos básicos de economía en la universidad, y estos se enfocan en el modelo de competencia perfecta, una representación de la realidad en la que consumidores y productores se someten a las condiciones del mercado con información libre y abundantemente disponible, y en donde los poderes de unos y otros están desconcentradamente distribuidos. En este mundo, los precios y cantidades que resultan son, en un sentido preciso, socialmente óptimos.⁹ Esta es la base de una economía de mercado y sobre ella se construye el edificio de la disciplina.

En muchos mercados, la experiencia diaria de un consumidor y de un productor está bien representada por este modelo. Pero en la mayoría de los desafíos de política pública actuales, al enfrentar crisis financieras globales o ejemplos de colusión en mercados productivamente concentrados, los problemas son otros.

Por ello, los temas económicos que copan la discusión en los medios tratan sobre anomalías más que sobre los ejemplos del buen funcionamiento de la mayoría de los mercados. Lo que funciona bien pasa inadvertido, y lo que la mayoría de los no economistas estudió en cursos básicos no tiene relación con el debate en los medios. De hecho, hoy hay menos crisis que en el pasado, y cuando éstas ocurren son menos intensas; la inflación ha caído a niveles nunca antes vistos; y la liberación y el mercado globalizado han generado crecimiento sostenido, mejorando significativamente la prosperidad de miles de millones

⁹ En economía, una producción y consumo son definidos como óptimos cuando cumplen el criterio de Pareto, esto es, cuando no es posible redistribuir estas cantidades mejorando a alguno sin empeorar a otro.

de personas. La capacidad para generar un crecimiento alto y estable, que multiplicó el producto disponible seis veces durante el último siglo, mientras las horas trabajadas cayeron a la mitad de las observadas a comienzos de 1900, no había ocurrido antes en la historia de la humanidad. La preocupación original de Malthus por la hambruna resultó al revés. Hoy, según la Organización Mundial de la Salud, la principal causa de muerte global es la obesidad. Malthus predijo el fin de la humanidad por la falta de comida, pero es su exceso lo que nos está matando.¹⁰ La pobreza material es, en la mayor parte de los países, resultado de problemas políticos e institucionales, reflejados en la falta de derechos de propiedad, la existencia de corrupción o inestabilidad política, pero no de escasez económica. Y es que el mercado globalizado está acabando con la escasez, tal cual la entendieron y vivieron cientos de generaciones desde el comienzo de la vida en sociedad siete mil años atrás. La pobreza en el mundo, que superaba el 95 por ciento de la población total a comienzos del siglo XIX, y que se había mantenido así por siglos, hoy es de 15 por ciento, según estima el Banco Mundial. Y con la superación de la pobreza, ha sido posible enfocarse en otros desafíos, hasta hace poco totalmente omitidos: la desigualdad, la sustentabilidad ecológica y la protección de la identidad cultural de los pueblos, entre otros. En gran medida, todo esto se debe al avance de la teoría económica y su reflejo en mejores políticas. Pero muchos de estos temas se discuten en profundidad sólo en cursos avanzados, a los que acceden exclusivamente los que luego serán economistas.

A pesar de lo anterior, estas mejoras no significan que se hayan superado las crisis económicas. Y que la pobreza se haya reducido a mínimos históricos no significa que estas crisis económicas, especialmente cuando son financieras, no causen enormes trastornos, en algunos casos con un alto costo material para varias generaciones.

La crisis de 2008 ha sido, como toda crisis, una oportunidad para aprender más sobre los desequilibrios financieros y la necesidad de seguir avanzando hacia regulaciones y políticas que reduzcan aún más su ocurrencia e impacto.

Este acervo de conocimiento, así como las nuevas preocupaciones que el crecimiento ha permitido asumir, representan también un desafío

¹⁰ Thomas Robert Malthus, *An Essay on the Principle of Population* (1798; reimpresso, Oxford: Oxford World's Classics, 1999), 39-45.

para la enseñanza de la economía. Hoy, en todas las universidades se discute más sobre desigualdad, y se plantea el desafío de combinar la economía con otras ciencias sociales, tradicionalmente ausentes de su análisis. Junto a las matemáticas, la estadística y la computación, hoy aparecen la psicología, la sociología y la politología. También deberían incorporarse la historia y filosofía. De hecho, hasta mediados del siglo pasado los políticos eran asesorados por historiadores y filósofos. Parte importante de ese rol hoy lo asumen los economistas, y se han generado expectativas desmedidas con respecto a su capacidad para ofrecer soluciones concretas. Pero la sociedad tiene también la responsabilidad de haber elegido este camino. El resultado ha sido concentrarse en el corto plazo y obviar muchas de las tendencias de largo plazo. En el futuro, todas estas disciplinas deberán contribuir a diseñar e implementar mejores políticas públicas. Ésa es la tarea pendiente. *EP*

José L. Duarte, Jarret T. Crawford, Charlotta Stern, Jonathan Haidt, Lee Jussim & Philip E. Tetlock, "La diversidad política va a mejorar la ciencia de la psicología social", *Estudios Públicos* 141 (2016).

COMENTARIOS CRÍTICOS*

LA CEGUERA EN LAS CIENCIAS SOCIALES

Jorge Fábrega

jfabrega@udd.cl

Centro de Investigación de la Complejidad Social
Universidad del Desarrollo

“¿Y eso para qué sirve?” es una pregunta recurrente en el quehacer de los investigadores en ciencias sociales. Ello se debe a que sobre estas disciplinas recae siempre una demanda por utilidad social inmediata. De ellas se espera que contribuyan a mejores soluciones aquí y ahora sobre la convivencia, la productividad, la gestión, el desarrollo de mejores políticas públicas e instituciones, y, en términos generales, existe una expectativa de que las ciencias sociales produzcan mejoras tangibles en el bienestar colectivo.

Por este motivo, es relevante el debate que se ha generado en torno al artículo de Duarte et al. (2016): debido a que el bienestar social es una creación colectiva y por lo tanto una construcción política, cabe preguntarse si la falta de diversidad política dentro de una ciencia social podría entorpecer su contribución a dicho bienestar. Los autores sostienen que sí. Además argumentan que la diversidad política está declinando y que nada bueno surgirá de aquello. Al respecto, proponen una serie de acciones que, a su juicio, permitirían enmendar el rumbo. No me voy a detener aquí sobre la calidad de la evidencia que presentan (otros artículos en esta edición de *Estudios Públicos* se abocan a ello).

* Los comentarios aquí expuestos nacen de académicos chilenos a los argumentos y evidencias de Duarte et al. (2016). Las referencias se han unido al final de ambos comentarios.

A mi parecer, tal evidencia no es convincente. Pero el que no lo sea no quita relevancia a la pregunta que levantan, la que podemos reformular así: ¿pueden las ciencias sociales seguir siendo funcionales a la sociedad si carecen de diversidad ideológica, o, bien, si dicha diversidad va disminuyendo en el tiempo?

En línea con la preocupación de Duarte et al. (2016), un buen ejemplo de los alcances negativos que podría tener un sesgo ideológico en una comunidad científica se hizo patente en las ciencias económicas en octubre del año 2008.¹ En plena crisis *subprime*, Alan Greenspan (quien en 2006 había culminado veinte años al mando de la Reserva Federal de los Estados Unidos) fue invitado a exponer al Congreso norteamericano. En esta ocasión, un congresista le preguntó si sentía que su ideología lo había inclinado a tomar decisiones que hubiese preferido no tomar. “Sí, encontré una debilidad. No sé cuán relevante o permanente es. Pero ese hecho me ha tenido muy molesto”, respondió Greenspan, agregando: “Aquellos de nosotros que hemos cuidado el interés de instituciones prestamistas con el fin de proteger su patrimonio, estamos en un estado de profunda incredulidad”.²

En apariencia, un error de juicio (una confianza absoluta de Greenspan en la capacidad de autorregulación de los mercados financieros), motivado por un sesgo ideológico estaría en las bases del problema. No obstante, no es menos cierto que quienes sostenían posiciones ideológicas divergentes con Greenspan tampoco anticiparon la crisis que finalmente se produjo. En gran medida, ello se debe a que, más allá de las diferencias de énfasis (algunos como Greenspan proclives a mercados financieros desregulados y otros a mercados financieros regulados), existe un amplio consenso dentro de la disciplina económica en torno a métodos y marcos conceptuales. De hecho, diez años antes de las palabras de Greenspan, los economistas Fuchs et al. (1997) hicieron

¹ Concentraré mi comentario en torno a la ciencia económica que, me atrevo a afirmar, ha sido la disciplina dentro de las ciencias sociales con mayor incidencia en los asuntos públicos en las últimas décadas.

² En inglés original: “Yes, I’ve found a flaw. I don’t know how significant or permanent it is. But I’ve been very distressed by that fact (...). Those of us who have looked to the self-interest of lending institutions to protect shareholders’ equity, myself included, are in a state of shocked disbelief”. Edmund Andrews, “Greenspan Concedes Error on Regulation”, *New York Times*, 2008, http://www.nytimes.com/2008/10/24/business/economy/24panel.html?_r=0.

una encuesta entre economistas de las más prestigiosas universidades norteamericanas en torno a temas laborales y de finanzas públicas, y concluyeron que sus propuestas de política pública no discrepaban porque sus métodos de análisis los llevaran a conclusiones diferentes, sino porque sus preferencias diferían.

Por lo anterior, me parece muy ilustrativo que, un año después de las palabras de Greenspan, Paul Krugman (también pensando en la crisis *subprime*) se preguntara en qué se habían equivocado los economistas. Sostiene Krugman que el error no radicaba en no haber podido predecir esa crisis, sino en la total ceguera que impedía considerar la mera posibilidad de una catastrófica falla de los mercados. ¿De dónde venía esa ceguera? Escribe Krugman (2009): “El error de la profesión fue el deseo de una aproximación omnicompreensiva, intelectualmente elegante, que además diera a los economistas la posibilidad de lucir su destreza matemática”.³

No es, como sugieren Duarte et al. (2016), en la falta de diversidad ideológica donde radica el riesgo de que una ciencia social no ofrezca los servicios que la sociedad le pide. Sin ir más lejos, ellos mismos reconocen que su punto ha sido levantado varias veces antes dentro de su disciplina, la psicología social. Es más, su propio artículo es reflejo de la capacidad de una comunidad científica de autorregularse y corregir faltas de diversidad política. Por eso, el problema puede parecer uno ideológico sólo en la superficie. En cambio, yo creo que Krugman tiene razón: el riesgo es epistemológico y radica en el natural deseo de todo constructo teórico de buscar expandirse intelectualmente. Ése es el problema que detecta Krugman en la comunidad de economistas, pero ante el cual no puede hacerse nada desde dentro de dicha comunidad. El verdadero peligro de una ciencia social es que sus miembros, a diestra y siniestra, estén convencidos por igual de las bondades de un marco analítico específico, y, por ende, la disciplina pierda su capacidad de someter a escrutinio sus propios fundamentos. Es allí cuando se torna ciega. Y esa ceguera es, en jerga sociológica, la que acontece cuando se clausura operacionalmente frente a su entorno. Luego de ese cierre, el mundo puede estar cayéndose a pedazos afuera, pero desde adentro de la comunidad ya no es posible percibirlo.

³ En inglés original: “The profession’s failure was the desire for an all-encompassing, in intellectually elegant approach that also gave economists a chance to show off their mathematical prowess”.

Un ejemplo concreto para el caso chileno, sobre el que me he extendido en otra parte (Fábrega 2015), es el debate entre focalización y universalidad de las políticas públicas que ha empezado a producirse en los últimos años. En Chile se instauró como verdad sagrada que una buena política social es necesariamente un subconjunto de las políticas que focalizan. En ese sentido, el fracaso de una política social siempre fue visto como el resultado de una focalización mal hecha. Nunca se planteó como posibilidad que dicho fracaso pudiera derivarse precisamente del hecho de que esa política social, en ese contexto específico, se basara en criterios de focalización porque había, y sigue existiendo, un consenso extendido en torno a que toda buena política pública focaliza. Dentro de la ciencia económica, la decisión sobre focalizar o no hacerlo no fue objeto del mismo rigor analítico —en que se comparan costos y beneficios— que la disciplina obliga en toda toma de decisiones.

No obstante, la realidad se niega a ser encapsulada y cosas empezaron a pasar en Chile desde, al menos, la revolución pingüina del año 2006. Eventos que empezaron a remecer los contextos sociales y el debate público en direcciones para los que la disciplina económica no tenía lenguaje, como, por ejemplo, para hacerse cargo de la irrupción del concepto de “derecho social”. Las propuestas sobre universalidad que se han hecho en el último tiempo ponen ese concepto sobre la mesa, y la reacción casi unánime de la disciplina económica ha sido de rechazo bajo la idea de que, una vez definido lo que queremos, la decisión socialmente más rentable es aquella que maximiza el bienestar social con el menor uso posible de recursos (es decir, la que focaliza bien). Pero ello supone un consenso social sobre lo que se desea maximizar, consenso que en el actual contexto político ya no puede tomarse como dado. Entonces, si ya no tenemos claridad sobre lo que la sociedad desea, ¿cómo puede decirse que la alternativa que mejor focalice es la socialmente más deseable? *Profession's blindness*, como lo llama Krugman.

Más que en la falta de diversidad política de sus miembros, es aquí donde radican los riesgos de futilidad de las ciencias sociales. Dirigidas como están las ciencias sociales a entender a los seres humanos en sus relaciones, de ellas se esperan altas dosis de utilidad práctica. Dosis que obligan a aterrizar sus postulados de pretendida validez general a realidades concretas que se resisten a ser reducidas a un único marco de conceptos. Cuando una disciplina científica se cierra sobre sí misma dificul-

ta su capacidad de visualizar las especificidades del contexto social de la cual se espera diga o proponga algo. Y, por ende, sólo en la convivencia entre métodos, aproximaciones y preguntas complementarias desde disciplinas diferentes es posible construir colectivamente el insumo que la sociedad pide de las ciencias sociales. El síntoma de algo que no está funcionando bien no es la falta de diversidad política, sino la carencia de diálogo interdisciplinario. Cuando una ciencia social se retira del diálogo interdisciplinario corre el riesgo de no dimensionar el peso de todo lo que ha dejado afuera de su análisis. Es allí donde la respuesta al “¿Y eso para qué sirve?” corre el riesgo de verse reducida a un simple “Bueno, fundamentalmente sirve para que yo alimente a los míos”.

DIVERSIDAD POLÍTICA E INTERDISCIPLINA

Carlos Rodríguez-Sickert **Cecilia Monge-Babich**

carlosrodriguez@udd.cl

cmonge@udd.cl

Centro de Investigación de la Complejidad Social
Universidad del Desarrollo

Duarte et al. (2016) nos hacen notar la falta de diversidad política en las ciencias sociales en general y en la psicología social en particular, para luego discutir los efectos perversos que ella causa en la actividad científica de estas comunidades. Esta falta se expresaría en la sobrerepresentación de los liberales, la subrepresentación de los conservadores y la dinámica emergente de esta asimetría.

En la tabla 1, de nuestra autoría, se presenta la distribución de posiciones políticas en las comunidades académicas de interés y que sostiene la preocupación de los autores respecto a la falta de diversidad política.

Duarte et al. no especifican la forma exacta en que se mediría la subrepresentación de los conservadores y la sobrerepresentación de los liberales. Si se utiliza la desviación de una distribución uniforme entre las tres categorías posibles, es decir de 33 por ciento a cada una, la magnitud de la sobrerepresentación de los liberales estaría dada por 25 por ciento en las ciencias sociales y un dramático 52 por ciento en la psicología social.

Tabla 1. COMPOSICIÓN POLÍTICA DE COMUNIDADES ACADÉMICAS Y POBLACIÓN GENERAL

	Liberales %	Moderados %	Conservadores %
Ciencias sociales	58	37	5
Psicología	84	8	8
Psicología social	85	9	6
Ciencias de la computación e ingeniería	11	78	11
Ciencias físicas y biológicas	45	47	8
Humanidades	52	44	4

Fuente: Elaboración de Rodríguez-Sickert y Monge-Babich a partir de Gallup (2010), Gross y Simmons (2007), Inbar y Lammers (2012).

La subrepresentación de los conservadores, por su parte, ascendería a 28 por ciento en las ciencias sociales (lo que le falta para completar el 33 por ciento) y a un similar 27 por ciento en la psicología social. Si, alternativamente, se tomara como referencia la distribución de la población, la magnitud de ambas medidas se acrecentaría en las dos categorías, pues liberales y conservadores representan menos y más de un tercio, respectivamente (Gallup 2010).

Para nuestra discusión, nos basaremos en la desviación de la distribución uniforme, en parte porque medidas de diversidad global, como la propuesta por Simpson (1949), se construyen sobre esta base. Específicamente, el índice de Simpson está dado por:

$$H = \sum_{i=1}^{i=N} S_i^2$$

donde N representa la cantidad de categorías y S_i , la fracción de la población que pertenece a la categoría i . Utilizando esta medida, que en el fondo es una medida de homogeneidad, la diversidad es máxima cuando cada segmento está representado en proporciones equivalentes y mínima cuando toda la población se concentra en una categoría. Para el caso de tres categorías, el índice se mueve entre 0,333 (máxima diversidad) y 1 (mínima diversidad). Es interesante notar que el índice de Simpson está dado por 0,48 para las ciencias sociales y 0,73 para la psicología social, en comparación con el 0,34 de la población general. Esto

significa que la población general presenta niveles significativamente superiores de diversidad que las comunidades académicas de interés, sobre todo respecto a la psicología social.

Efectos perversos asociados a la falta de diversidad

La preocupación no es nueva. Ya desde mediados de los noventa autores como Tetlock (1994) y Redding (2001) habían abordado buena parte del problema, mostrando interés por el “sesgo” en la psicología general y psicología política, pero lo que plantean Duarte et al. es profundizar y categorizar los impactos de estos sesgos ideológicos en la psicología social y de la personalidad.

Duarte et al. identifican varios efectos negativos en la producción científica que resultan de la falta de diversidad, sesgos que se podrían resumir en que la dominancia liberal puede: a) interferir en los métodos y las preguntas de investigación al incorporar como supuestos o naturales valores propiamente liberales; b) alejar a los investigadores de tópicos incómodos o de poco interés para el mundo liberal, y c) producir una mala caracterización de los grupos conservadores y liberales.

Para explicar, en parte, estos impactos, los autores los vinculan con el concepto de “comunidad moral”, donde el segmento de la población que posee la sobrerrepresentación en el grupo constituye una comunidad con relatos y formas de interpretación fijas, que favorecen o evitan hipótesis y enfoques de investigación. Este sesgo en las preguntas y métodos se realiza dependiendo de si existe o no congruencia con la narrativa común sobre la que se articula la comunidad moral.

En la misma línea, si el objeto de estudio es el o los subgrupos en los que se descompone la comunidad académica (por ejemplo, la caracterización de liberales y conservadores que señalan Duarte et al.), la mayoría dominante podrá imponer una visión más favorable de sí misma. Un efecto similar se produciría al favorecer publicaciones que presentan resultados que validen la deseabilidad social de una política determinada.

La dinámica en la creación del conocimiento de una comunidad poco diversa

Para poder visualizar los efectos de la falta de diversidad en la actividad científica es útil pensar en un modelo de la creación de conocimiento por parte de una comunidad de pares como el propuesto por

Kauffman et al. (2000), en el que una comunidad explora un paisaje físico donde cada locación (x, y) en un mapa de coordenadas describe una teoría (o tecnología como en el trabajo de Kauffman), con x e y representando los atributos de dicha teoría (por ejemplo, x podría representar la intensidad en el uso de una metodología, mientras que y , la importancia que se le da a un determinado factor) y $V(x,y)$ da cuenta del valor predictivo/explicativo de dicha teoría.

Bajo este modelo, podemos clasificar los efectos perversos de la falta de diversidad política de la siguiente forma:

1. *Efectos institucionales*. Asimetría en el poder relativo y su impacto en la estructura de incentivos que enfrentan miembros de la minoría (proceso de revisión de pares, jerarquización). En esta clase de efectos, la falta de diversidad se traduce en una visión distorsionada del paisaje.⁴ Si, como resultado del proceso de publicación, se exagera el valor predictivo de una determinada teoría, estos resultados son recogidos por el resto de la comunidad y se generan incentivos perversos para explorar áreas menos productivas del paisaje.

2. *Efectos culturales*. Efectos asociados a la emergencia de una “comunidad moral” en la formación de hipótesis y estrategias de análisis. En esta segunda clase de efectos, la comunidad moral recorre el paisaje en forma no exhaustiva.⁵

¿Cómo enfrentar la falta de diversidad?

El rol de la interdisciplina

Las soluciones propuestas por Duarte et al. para mitigar los efectos perversos de la falta de diversidad se concentran en medidas institucionales, docentes y de prácticas de investigación, apuntando fundamentalmente a valorar y promover la inclusión de los conservadores en los distintos estamentos de la producción científica.

⁴ El trabajo de Jelveh et al. (2014) es muy iluminador en su análisis del vínculo entre afiliación política y producción científica, pues muestra cómo la afiliación política de los investigadores se correlaciona con los resultados reportados en sus estudios.

⁵ Como se sugiere en Rodríguez-Sickert et al. (2015), la concentración de la comunidad de investigadores en un sector acotado del paisaje puede prevenir la ocurrencia de cambios de paradigma que produzcan cambios cualitativos en el desempeño de los miembros de la comunidad científica.

Sin embargo, los mismos autores dan cuenta del poder de los mecanismos promotores de homofilia en el segmento de la mayoría —que van desde las diferencias en las materias de interés hasta el rechazo activo de los investigadores pertenecientes a la minoría—, algo que dificultaría el éxito de las medidas propuestas por Duarte et al. Estos obstáculos para crear diversidad son mayores cuando se considera, además, que siempre existirán las limitaciones naturales de los perfiles propios de la disciplina.

Así, las medidas propuestas por Duarte et al. son más necesarias para proteger la carrera académica de las minorías en las áreas de investigación científica —y en cualquier otro ámbito— que útiles en un posiblemente lento mejoramiento de la diversidad.

Para abordar el problema de la diversidad proponemos buscar la respuesta en la interdisciplina. Antes que todo, consideremos que la clausura de la comunicación es la antesala de la emergencia de la “comunidad moral”. En este sentido, la mejor forma de romper con esta estructura hegemónica es romper las barreras entre disciplinarias. No sólo por el efecto asociado a la sinergia misma, sino también por su efecto indirecto en la diversidad política.

A continuación presentamos los resultados de un ejercicio en el que se crean equipos interdisciplinarios de investigación en ciencias sociales enriquecidos por miembros de las i) ciencias de la computación e ingeniería (incorporando científicos de la computación para desarrollar proyectos en el área de *data science*); ii) ciencias físicas y biológicas (incorporando, por ejemplo, físicos para desarrollar proyectos en sociofísica o biólogos para desarrollar proyectos en psicología evolutiva); y iii) humanidades (incorporando, por ejemplo, historiadores para desarrollar proyectos en el área de la historia económica). La tabla 2 presenta el impacto en la diversidad política causado al incorporar un tercio de científicos provenientes de estas áreas en un grupo de científicos sociales.

Como se puede apreciar, las diferencias en composición política de los nuevos miembros de los equipos interdisciplinarios generados en nuestro ejercicio hace aumentar la diversidad de todos los grupos. Cuando la interdisciplina se logra con ciencias de la computación baja significativamente la mayoría liberal, aumenta la minoría conservadora y mejora la diversidad de acuerdo al índice de Simpson. Un efecto significativo se evidencia también en la mezcla entre ciencias sociales

y miembros de las ciencias físicas y biológicas; mientras que las humanidades no aportarían diversidad política en la interdisciplina con las ciencias sociales.

Tabla 2. IMPACTO DE LA INTERDISCIPLINA EN LA DIVERSIDAD POLÍTICA

	Reducción del tamaño de la mayoría liberal	Aumento del tamaño de la minoría conservadora	Aumento de la diversidad (reducción índice de Simpson)
Incorporación de miembros de las ciencias de la computación y la ingeniería	15,8%	2,1%	3,5%
Incorporación de miembros de las ciencias físicas y biológicas	4,3%	1,0%	2%
Incorporación de miembros de las humanidades	2,0%	-0,4%	0,3%

Fuente: Elaboración de Rodríguez-Sickert y Monge-Babich.

Una de las implicancias del ejercicio desarrollado es que nos lleva a reevaluar el juicio que Duarte et al. realizan al minimizar la importancia de la diversidad sociodemográfica, pues no consideran su impacto indirecto en la diversidad política. La composición de la afiliación política de la academia, separada por género, muestra que cambios de la composición de esta variable inciden significativamente en el porcentaje de liberales, moderados y conservadores. Esto se evidencia en los datos de Gross y Simmons (2007) donde, por ejemplo, se muestra que en las ciencias físicas y biológicas las mujeres tienden a ser significativamente menos liberales que los hombres (25,7 por ciento versus 53,8, respectivamente) y más moderadas (74,3 por ciento versus 35).

Así, aumentar el número de mujeres en este campo equivaldría a disminuir el porcentaje liberal y aumentar el segmento moderado. Por otra parte, dos de los riesgos que Duarte et al. identifican asociados a la homogeneización política de una disciplina —el sesgo en las áreas de estudios (o disminución de la amplitud del paisaje) y la mala caracterización que reciben las minorías (y también las mayorías idealizadas)—son perfectamente aplicables a los factores sociodemográficos.

La evidencia presentada nos hace creer que, concordando con todos los efectos perversos de la falta de diversidad postulados por Duarte

et al., su abordaje debe realizarse no sólo tomando medidas institucionales y administrativas dentro de cada disciplina para favorecer la aceptación de la diversidad, sino que además es urgente trabajar en la creación de equipos interdisciplinarios (que también varíen en aspectos sociodemográficos) para obtener las ventajas que la diversidad traerá a la calidad del conocimiento científico generado.

REFERENCIAS CITADAS

(Las iniciales al final de cada entrada indican qué comentarista o comentaristas citaron dicha fuente)

- Duarte, José L., Jarret T. Crawford, Charlotta Stern, Jonathan Haidt, Lee Jussim & Philip E. Tetlock. 2016. "La diversidad política va a mejorar la ciencia de la psicología social". *Estudios Públicos* 141: 173-213. [JF] [CRS]
- Fábrega, Jorge. 2015. "Focalización vs universalidad. ¿El fin del consenso entre economistas?" *Reflexión y Debate* (Centro Democracia y Comunidad) 1. <http://www.cdc.cl/web/focalizacion-versus-universalidad-el-fin-del-consenso-entre-economistas-en-chile/>. [JF]
- Fuchs, Victor, Alan Krueger & James Poterba. 1997. "Why Do Economists Disagree About Policy? The Roles of Beliefs About Parameters and Values". Working Papers 7, Princeton University, Department of Economics, Industrial Relations Section. [JF]
- Gross, N. & S. Simmons. 2007. "The Social and Political Views of American Professors". Working paper presentado en Harvard University Symposium on Professors and Their Politics. [CRS]
- Inbar, Y. & J. Lammers. 2012. "Political Diversity in Social and Personality Psychology". *Perspectives on Psychological Science* 7 (5): 496-503. [CRS]
- Jelveh, Z., B. Kogut & S. Naidu. 2014. "Political Language in Economics". Columbia Business School Research Paper n.º 14-57. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2535453>. [CRS]
- Kauffman, S., J. Lobo & W. G. Macready. 2000. "Optimal Search on a Technology Landscape". *Journal of Economic Behavior & Organization* 43 (2): 141-166. [CRS]
- Krugman, Paul. 2009. "How Did Economists Get It So Wrong?" *New York Times*, 2 de septiembre. <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>. [JF]
- Redding, R. E. 2001. "Sociopolitical Diversity in Psychology". *American Psychologist* 56 (3): 205-215. [CRS]
- Rodríguez-Sickert, C., D. Cosmelli, F. Claro & M. A. Fuentes. 2015. "The Underlying Social Dynamics of Paradigm Shifts". *PLoS one* 10 (9): e0138172. [CRS]

- Simpson, E. H. 1949. "Measurement of diversity". *Nature* 163: 688 doi:10.1038/163688a0. [CRS]
- Tetlock, P. E. 1994. "Political Psychology or Politicized Psychology: Is The Road to Scientific Hell Paved with Good Moral Intentions?" *Political Psychology* 15: 509-529. [CRS] *EP*

NÚMEROS ANTERIORES

Nº 141, verano 2016

Francisca de Iruarrizaga, *Rediseñando el sistema de protección a la infancia en Chile*; **Mauricio Duce**, *Legislando en la oscuridad. El caso del control de identidad preventivo y su debate en la Cámara de Diputados*; **Martín Krause**, *Boyas, faros y la provisión voluntaria de bienes públicos*; **Leonidas Montes**, *Milton Friedman y sus visitas a Chile*; **José Duarte**, **Jarret Crawford**, **Charlotta Stern**, **Jonathan Haidt**, **Lee Jussim** y **Philip Tetlock**, *La diversidad política va a mejorar la ciencia de la psicología social*; **David Gallagher**, *El guardián del Santo Grial (Octavio Paz en su siglo, de Christopher Domínguez Michael)*.

Nº 140, primavera 2015

Mauricio Rojas, *El incierto futuro de la democracia*; **Manfred Svensson** y **J. García-Huidobro**, *Sentido de las universidades con ideario en una sociedad pluralista*; **Felipe Schwember**, *La teoría del título válido de Robert Nozick: Un balance*; **Rodrigo Márquez**, *La distancia entre la ciudadanía y las élites. Una mirada desde el informe Desarrollo humano en Chile*; **Harald Beyer**, *Diagnósticos alternativos sobre la crisis de confianza*; **Vicente Serrano**, *Felicidad y biopolítica*; **Ernesto Ottonne**, *Una América Latina incómoda en una globalización incómoda*; **Jorge Fábrega**, *Subsidiariedad: El eslabón olvidado (Subsidiariedad. Más allá del Estado y del mercado, de Pablo Ortúzar, ed.)*; **J. L. Ossa Santa Cruz**, *Roger Scruton o el "liberalismo clásico" de un conservador inglés (How to be a Conservative, de Roger Scruton)*; **Daniel Villalobos**, *Recuerdos del futuro (Historia del cine, de Román Gubern)*.

Nº 139, invierno 2015

Javier Tapia y **Luis Cordero**, *La revisión judicial de las decisiones regulatorias: Una mirada institucional*; **Sebastián Edwards** y **Álvaro García M.**, *Educación y derechos constitucionales*; **Ignacio Valenzuela N.**, *Regulación*

de conflictos de interés y deberes fiduciarios de los directores en las universidades chilenas; **José Joaquín Brunner**, *Ideas y fines de la universidad*; **Otto Dörr**, “El legado” de Goethe; **Enrique Barros**, *En búsqueda de una constitución legítima* (Diálogos constitucionales, de Lucas Sierra, ed.); **Ricardo Lagos E.**, *La cuestión constitucional: Reflexiones de un actor* (Diálogos constitucionales, de Lucas Sierra, ed.); **Pablo Ortúzar M.**, *El sueño de la razón* (Derechos sociales y educación: Un nuevo paradigma de lo público, de Fernando Atria); **Daniel Loewe**, *Ateos del mundo, uníos* (Ateos fuera del clóset, de Cristóbal Bellolio); **Hugo E. Herrera**, *Derecha y comprensión política. Respuesta a Joaquín Fermandois, Renato Cristi y Max Colodro*; **John Dewey**, *Fuerza y coerción*.

Nº 138, otoño 2015

Michael W. Traugott, *Problemas relacionados con las encuestas preelectorales desde una perspectiva comparada*; **Slaven Razmilic**, *Impuesto territorial y financiamiento municipal*; **José Miguel Valdivia y Tomás Blake**, *El decaimiento del procedimiento administrativo sancionatorio ante el derecho administrativo*; **Jorge Edwards**, *Andrés Bello, el progresista aterrizado*; **Joaquín Fermandois**, *Indigencia de ideas: La derecha en Chile* (La derecha en la Crisis del Bicentenario, de Hugo Herrera); **Max Colodro**, *De la crisis al futuro* (La derecha en la Crisis del Bicentenario, de Hugo Herrera); **Luis Felipe Céspedes**, *El desafío de crear oportunidades para todos* (Growth Opportunities for Chile, Vittorio Corbo, editor); **Mariano Tommasi**, *Los desafíos de Chile hoy* (Growth Opportunities for Chile, Vittorio Corbo, editor); **Sebastián Edwards**, *Ya pronto una sombra serás* (Growth Opportunities for Chile, Vittorio Corbo, editor); **Renato Cristi**, *¿Una derecha republicana?* (“La derecha ante el cambio de siglo”, de Hugo Herrera); **Ana Josefina Trujillo y Joaquín Trujillo**, *La educación pública según los hermanos Amunátegui*.

UNA PUBLICACIÓN DEL
CENTRO DE ESTUDIOS PÚBLICOS

Diálogos constitucionales

Lucas Sierra (editor)



Este libro recoge las discusiones que un grupo transversal de 30 profesores de derecho sostuvieron en un ciclo de trabajo académico sobre la actual Constitución y su eventual reforma. Se debatieron temas como la potestad constituyente, la estructura del Estado, derechos constitucionales y el régimen político, entre otros.

Más información en www.cepchile.cl

CENTRO DE ESTUDIOS PÚBLICOS

Monseñor Sótero Sanz 162 - Fono 2328 2400 - Fax 2328 2440

Santiago de Chile

EN VENTA EN LIBRERIAS

UNA PUBLICACIÓN DEL
CENTRO DE ESTUDIOS PÚBLICOS

Geografía de pájaros

Fernando Claro y Juan José Donoso



A través de *Geografía de pájaros, Chile Central*, los autores recorren el territorio siguiendo las aguas de un “río típico de la zona central de Chile, desde la cordillera al mar”, identificando el hábitat, los comportamientos y las principales características de las aves que encuentran en el camino.

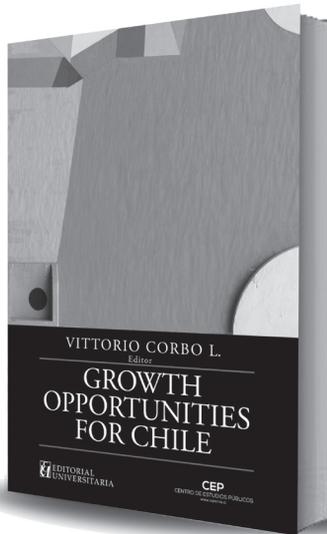
Más información en www.cepchile.cl

CENTRO DE ESTUDIOS PÚBLICOS
Monseñor Sótero Sanz 162 - Fono 2328 2400 - Fax 2328 2440
Santiago de Chile

EN VENTA EN LIBRERIAS

UNA PUBLICACIÓN DEL
**CENTRO DE ESTUDIOS PÚBLICOS
Y EDITORIAL UNIVERSITARIA**

Growth Opportunities for Chile
Vittorio Corbo (editor)



Autores

Daron Acemoglu, Harald Beyer, Ricardo Caballero, Vittorio Corbo, Fernando Díaz, J. Rodrigo Fuentes, Alexander Galetovic, Francisco Gallego, Ricardo González, Cristián Hernández, Fernando Lefort, Jorge Marshall, Patricio Meller, Alejandro Micco, Verónica Mies, Marco Morales, Cristián Muñoz, Luz María Neira, Andrea Repetto, Klaus Schmidt-Hebbel.

Más información en www.cepchile.cl

CENTRO DE ESTUDIOS PÚBLICOS

Monseñor Sótero Sanz 162 - Fono 2328 2400 - Fax 2328 2440

Santiago de Chile

EN VENTA EN LIBRERIAS

Vol. 35
Nº 3
2015
ISSN: 0716-1417



RCP

REVISTA DE CIENCIA POLÍTICA

RICHARD NADEAU, MARÍA CELESTE RATTO
MICHAEL S. LEWIS-BECK, ÉRIC BÉLANGER
FRANÇOIS GÉLINEAU, MATHIEU TURGEON
YANN BASSET

HELICIMARA DE SOUZA TELLES
PEDRO SANTOS MUNDIM

ILKA TREMINIO SÁNCHEZ

OTTO ARGUETA

VÍCTOR M. MIJARES

RAÚL BERNAL MEZA

JUAN ANDRÉS MORAES

ADOLFO GARCÉ

UMUT AYDIN

TOMÁŠ DOŠEK

JUAN PABLO MILANESE

PAULA AHUMADA

ARTÍCULOS

*Rendición de cuentas en las democracias en desarrollo:
El votante latinoamericano*

*¿Voto amarrado? Personalización del voto y trayectorias
electorales de los Senadores en Colombia*

*Movilidad cognitiva y religión: Paradojas del voto a
Marina Silva en las elecciones presidenciales brasileñas
de 2010*

*Llegaron para quedarse... Los procesos de reforma a la
reelección presidencial en América Latina*

*Community Policing in Guatemala:
Continuity in Self-Defence?*

*Realismo neoclásico: ¿El retorno de los estudios
internacionales a la ciencia política?*

*Paradiplomacia y regionalismo en situación de relaciones
políticas en conflicto: El caso de Chile y Bolivia*

DEBATES

*Del pluralismo incómodo a la comodidad del pluralismo.
Una respuesta a Adolfo Garcé y Cecilia Rocha sobre el
estado de la ciencia política en Uruguay*

*Hacia un pluralismo inteligente.
Respuesta a Juan Andrés Moraes*

RECENSIONES

Fabrizio de Francesco (2013). *Transnational Policy
Innovation: The OECD and the Diffusion of Regulatory
Impact Analysis*. Colchester, UK: ECPR Press, 207 pp.
Katerina Linos (2013). *The Democratic Foundations of
Policy Diffusion: How Health, Family and Employment
Laws Spread Across Countries*. Oxford and New York:
Oxford University Press, 231 pp.

Giraudy, Agustina (2014). *Democrats and Autocrats.
Pathways of Subnational Undemocratic Regime
Continuity within Democratic Countries*. New York:
Oxford University Press, 240 pp.

Freidenberg, Flavia y Suárez-Cao, Julieta (eds.)
(2014). *Territorio y poder: Nuevos actores y competencia
política en los sistemas de partidos multinivel en
América Latina*. Salamanca: Ediciones Universidad
de Salamanca, 386 pp.

Renato Cristi y Pablo Ruiz-Tagle (2014). *El
constitucionalismo del miedo. Propiedad, bien común y
poder constituyente*. Santiago: LOM Ediciones,
serie republicana, 252 pp.

INSTITUTO DE CIENCIA POLÍTICA
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE

VOL. 52 No. 1 | MAY, 2015

SYMPOSIUM

ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL MOBILITY IN LATIN AMERICA

**Reexamining the link between instability
and growth in Latin America:**

A dynamic panel data estimation using k-median clusters

Cecilia Bermúdez | Carlos D. Dabús | Germán H. González

A cluster analysis of FDI in Latin America

Rosa Forte | Nancy Santos

**Foreign direct investment in Latin America
and the Caribbean: An empirical analysis**

Kevin Williams

**A note on the S-curve dynamics of commodity trade
between Brazil and the United States**

Mohsen Bahmani-Oskooee | Dan Xi

**U.S. monetary policy's impact on Latin America's structure
of production (1960-2010)**

Nicolás Cachanosky

SUBMISSIONS

We invite you to submit your original research article for consideration for publication in the Latin American Journal of Economics, formerly Cuadernos de Economía, at:

www.editorialexpress.com/laje

For instructions, please visit:

www.laje-ce.org/submissions

SUBSCRIPTIONS

Prices for annual subscription
(2 issues, May and November)

Chile	\$11,000
Latin America	US\$30
Rest of the world	US\$40

Please fill out the form available at:

www.laje-ce.org/subscriptions

INSTITUTO DE ECONOMÍA
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE



CENTRO DE ANÁLISIS E
INVESTIGACIÓN POLÍTICA.

REVISTA PLÉYADE

NÚMERO 16 | JULIO-DICIEMBRE 2015 | ISSN: 0718-655X

DOSSIER

OBRA E HISTORIA INTELECTUAL DE ERNESTO LACLAU

Hernán Cuevas
Ricardo Camargo

Introducción
Obra e historia intelectual de Ernesto Laclau

Yannis Stavrakakis
Hernán Cuevas
Jason Glynos
Ricardo Camargo
Doreen Massey

INTERVENCIONES

Laclau y el psicoanálisis: Una evaluación
Ernesto Laclau y el concepto post-marxista de discurso
On Paradox, Political Discourse and Affect
Ernesto Laclau y la política
Space, Politics and Difference

Sergio Villalobos-Ruminot

Transferencia y articulación. Política de la retórica como economía del deseo

Agustín Méndez

Espectralidad, falta y ontología. La teoría de la Hegemonía frente a su reverso excluido

María Martina Sosa

El legado althusseriano. Apuntes para una reflexión sobre los vínculos entre ideología, subjetividad y política en Laclau, Badiou y Žižek

Juan Sandoval Moya

¿Qué sujeto? ¿Qué cambio?: Laclau y el problema del sujeto de la acción política transformadora

Claudio Riveros
Alejandro Fielbaum
Senda Sferco

Laclau: el populismo como dimensión y lógica de la política
Catacresis de la política. Ernesto Laclau y la deconstrucción
¿Las metáforas tienen un límite? Temporalidad, barroco y peronismo

Nicolás Panotto

Mediaciones analíticas en el trabajo de Ernesto Laclau: una relectura crítica desde la antropología política

Chantal Mouffe
Mauro Basaure

ENTREVISTA

Democracia Radical y Antagonismo

Fernando Carreño

RESEÑAS

Laclau, Ernesto (2014) Los fundamentos retóricos de la sociedad, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica

David Soto Carrasco

Mouffe, Chantal & Errejón, Iñigo (2015) Construir el pueblo. hegemonía

ESTUDIOS DE ECONOMIA

VOLUMEN 43 • N° 1 / JUNIO 2016

ARTÍCULOS

ANÁLISIS DE LA DEMANDA RESIDENCIAL DE LOS SERVICIOS BÁSICOS
EN ESPAÑA USANDO UN MODELO QUAIDS CENSURADO

Pablo Gálvez, Petr Mariel, David Hoyos

THE NEW HYBRID VALUE AT RISK APPROACH BASED
ON THE EXTREME VALUE THEORY

Nikola Radivojević, Milena Cvjetković, Saša Stepanov

RELATIONSHIP BETWEEN LEVERAGE AND THE BARGAINING
POWER OF LABOR UNIONS: EVIDENCE FROM THEORETICAL AND
EMPIRICAL PERSPECTIVES

Chil Sun Choi, Pando Sohn, Ji-Yong Seo

AN EXAMINATION OF SHORT-RUN PERFORMANCE OF IPOS
USING EXTREME BOUNDS ANALYSIS

**Muhammad Zubair Mumtaz, Zachary A. Smith,
Ather Maqsood Ahmed**

METODOLOGÍA PARA COMPARAR COMISIONES POR FLUJO
Y SALDO EN FONDOS DE PENSIONES

Luis Chávez-Bedoya

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

ÚLTIMAS PUBLICACIONES

VENTA ONLINE EN WWW.LYD.ORG



Educación: Una transformación pendiente, 2016
Julio Isamit

"El paciente se pone impaciente" (2014)
Mikel Uriarte P.



Migraciones en Chile: Oportunidad Ignorada (2014) Álvaro Belloio A., Hernán Felipe Errázuriz C.

Sentencias Destacadas 2014 (2015),
Varios autores



Pensiones: Propuestas para el Futuro (2015)
Varios autores



La transición a la democracia 1988-1990. (2014)
Carlos F. Cáceres.

Activismo judicial en Chile ¿Hacia el gobierno de los jueces? (2013)
José Francisco García y Santiago Verdugo



LYD ES REPRESENTANTE EXCLUSIVO EN CHILE DE LIBROS UNIÓN EDITORIAL DE ESPAÑA.

NO SE PIERDA ADEMÁS LAS NOVEDADES EN EL CATÁLOGO DE LIBROS DE UNIÓN EDITORIAL.



LIBERTAD Y DESARROLLO
ALCÁNTARA 498, LAS CONDES
SANTIAGO DE CHILE

WWW.LYD.ORG / LYD@LYD.ORG

FORMULARIO DE SUSCRIPCIÓN

ESTUDIOS PÚBLICOS

NOMBRE: _____
DIRECCIÓN: _____
COMUNA: _____
CIUDAD: _____ PAÍS: _____
TELÉFONO: _____ FAX: _____
PROFESIÓN/CARRERA: _____
UNIVERSIDAD/INSTITUTO: _____
INSTITUCIÓN: _____
RUT: _____
EMAIL: _____

TIPO DE SUSCRIPCIÓN

NUEVA RENOVACIÓN 1 AÑO 2 AÑOS

Adjuntar cheque cruzado a nombre de Centro de Estudios Públicos por la suma de (US\$) \$ _____ por ____ suscripción(es).

TIPO DE DOCUMENTO

BOLETA FACTURA

SUSCRIPCIÓN*	1 AÑO (4 Revistas)	2 AÑOS (8 Revistas)
Nacional*	\$ 13.000	\$ 18.000
Estudiantes**	\$ 7.000	_____
América	Aéreo US\$ 70	US\$ 120
Europa y otros	Aéreo US\$ 100	US\$ 190

* No incluye gastos de envío para direcciones fuera de la Región Metropolitana.

** Se debe acreditar esta condición.

CENTRO DE ESTUDIOS PÚBLICOS

Monseñor Sótero Sanz 162 - Fono 22328 2400 - Fax 22328 2440

Santiago de Chile

RUT: 70.649.100-7

Giro: Analizar y divulgar problemas filosóficos,
políticos, sociales y económicos