

### Ganadores y perdedores

*Los niveles de salarios de los altos ejecutivos representan hoy 110 veces el salario promedio en los Estados Unidos; hace dos d3cadas representaban s3lo 40 veces. ¿A qui3n hay que echarle la culpa?*

Patricio Arrau  
Gerente General  
Gerens Capital S.A.  
(Columna revista Capital, 9 de marzo de 2007)

En enero pasado, el prestigioso y liberal semanario The Economist trajo de portada un tema de gran actualidad: los ganadores y los perdedores de la globalizaci3n. Desde su particular estilo promercado, desregulador y prodescentralizaci3n de las pol3ticas p3blicas, el sesudo art3culo central intenta hacerse cargo de la principal arma que han esgrimido quienes se oponen a la globalizaci3n. El proceso de globalizaci3n ha venido acompa1ado de una desigual repartici3n de la torta, tanto a nivel mundial como al interior de cada pa3s. Tanto las tendencias proteccionistas del mundo desarrollado como los nuevos l3deres populistas y megal3manos de Am3rica latina han emergido de esta observaci3n de los tiempos. Muchas veces los ganadores son quienes gozan de alto nivel de educaci3n y mayores niveles de ingresos. Se destaca que los niveles de salarios de los altos ejecutivos representan hoy 110 veces el salario promedio en los Estados Unidos; hace dos d3cadas representaban s3lo 40 veces.

¿A qui3n culpar de este deterioro de la igualdad, a China o al computador? Aunque el art3culo tiende a asociar la globalizaci3n con la ampliaci3n del comercio mundial, las nuevas tecnolog3as de la informaci3n y del conocimiento son un segundo componente de este proceso dinámico. El debate de los pa3ses industrializados tiende a centrarse en el primer componente. Los perdedores pueden ser trabajadores de menores ingresos de vastos sectores geogrÁficos que pierden su sustento econ3mico por el traslado de industrias completas a zonas y pa3ses con menores salarios. Al contrario, varias naciones en desarrollo nos hemos visto favorecidos por la expansi3n del comercio mundial y el reacomodo de la producci3n industrial a lo largo y ancho del planeta. Para las grandes corporaciones, los nacionalismos no cuentan cuando se trata de mantenerse competitivas.

Ello explica tambi3n que en Chile exista tan poca oposici3n al mÁs amplio comercio internacional. Fue un gobierno socialista el que cerr3 acuerdos de libre comercio con casi todo el orbe. Fue tambi3n la amplia apertura comercial chilena desde los 70 y 80 la que ha impulsado nuevas industrias nacionales que explotan nuestras ventajas comparativas en varios cultivos y productos de exportaci3n no tradicional. Nuestro renombrado potencial alimentario naci3 del libre comercio con el mundo y de las liberales pol3ticas de inversi3n externa. El esfuerzo que hoy realizan los pa3ses en desarrollo por abrir el comercio mundial en la ronda de Doha tambi3n responde a este mismo debate, donde la ampliaci3n del

comercio mundial favorece al mundo en desarrollo en desmedro de sectores protegidos del mundo desarrollado.

Es el segundo componente de la globalizaci3n el que merece m3s atenci3n en nuestros pa3ses. La revoluci3n de las tecnolog3as de la informaci3n y el conocimiento (TIC) son otra fuente de desigualdad pues tiende a incrementar considerablemente la productividad de quienes tienen acceso a ella, que coincide con los segmentos de mayor educaci3n y mayores ingresos. Las llamadas TIC mejoran m3s que proporcionalmente el capital humano sofisticado y el capital f3sico de las empresas de lo que mejoran la productividad de los trabajadores de menor calificaci3n, al menos en ausencia de pol3ticas m3s expl3citas de acceso, capacitaci3n y educaci3n de estos sectores. El llamado de The Economist, sin embargo, es a no perder de vista un adecuado diagn3stico. Tanto los proteccionistas del mundo desarrollado como nuestros pol3ticos locales que promueven m3s impuestos para un mayor gasto est3n igualmente equivocados. Ambos caminos tienden a desfavorecer a quienes se desea proteger. Las tendencias de la globalizaci3n no se detendr3n y se requiere claridad para estimular una r3pida adaptaci3n de nuestras empresas, especialmente las m3s peque3as, a las cambiantes condiciones del entorno de los negocios.

Lamentablemente no se puede decretar una mayor igualdad. La globalizaci3n y sus tendencias han tra3do enorme prosperidad y tambi3n mayor desigualdad. S3 se puede estimular una cancha nivelada y que el trabajo se lo lleve el que tiene m3s m3rito. Se puede incentivar la capacitaci3n de la gente con calificaci3n general que permita menos fricci3n ante los necesarios cambios de trabajo. Se puede estimular la inversi3n, que es tan necesaria para que emerjan nuevos puestos de trabajo conectados con las nuevas tendencias del futuro. En nuestro pa3s a3n nos encontramos obnubilados con el prestigio y reputaci3n que nos ha dado nuestra exitosa inserci3n en el comercio mundial de las 3ltimas d3cadas. Muchos siguen creyendo que m3s ahorro fiscal es sin3nimo de m3s inversi3n privada y que un mercado laboral protegido trae mayor igualdad. Mejores pol3ticas para mercados flexibles y adaptables a condiciones cambiantes, tanto en el mundo laboral como en la inversi3n privada de las empresas peque3as, son urgentes para que Chile retome su impulso modernizador.