

ESTUDIO

EMPRESA Y SOCIEDAD DESAFÍOS PARA EL FUTURO

Gonzalo Parot*

El tema de la empresa y la iniciativa privada, el derecho de propiedad, y la forma y alcance de la intervención y regulación estatal están en permanente debate, muchas veces confuso. No parece haber en Chile ni la información necesaria ni un acuerdo básico sobre estas materias, y el marco institucional y legal actual son el reflejo de esta situación.

La empresa privada está llamada, en Chile y el mundo, a jugar un rol cada vez más clave en el desarrollo futuro, tanto en el crecimiento económico como en el bienestar y progreso generalizado. Los países que no lo entiendan están llamados a quedarse en el subdesarrollo y la miseria.

La tarea, según el autor, es comprender el desafío que se nos presenta y crear la base legal e institucionalidad que la empresa moderna y el progreso del país requieren. Es necesario que se tome conciencia y además comunicar e invitar a todos a trabajar en este proyecto de sociedad.

El presente trabajo tiene por objeto presentar la función social de la empresa desde un fundamento teórico moderno, identificar los principales problemas, distorsiones o falencias de nuestra realidad, y destacar lo que, a juicio del autor, son las principales tareas y desafíos, desde una perspectiva práctica para el futuro de la empresa chilena.

* Ingeniero Civil Industrial, Magister Ingeniería Industrial, Universidad de Chile. Master y Ph.D.(c) en Economía, Universidad de Chicago.

1. Empresa, Innovación y Desarrollo

La empresa constituye el pilar fundamental de una economía de mercado, ya que a través de ella se organiza la asignación de los escasos recursos de la sociedad. Esto incluye tanto las decisiones sobre bienes, servicios e insumes en el presente, como las decisiones intertemporales de ahorro e inversión.

Dado que la empresa es una institución creada por el hombre, para analizar su papel en la sociedad es necesario pensar en la función del hombre organizador de ellas, es decir, del empresario. En la tradición de Frank H. Knight,¹ la función fundamental del empresario en una sociedad moderna es la de actuar como líder o pionero, es decir, debe iniciar cambios útiles o innovaciones.

La innovación en sí ocasiona generalmente desembolsos significativos a quien las desarrolla, pero el innovador está usualmente imposibilitado de predecir los resultados de su "experimento" por adelantado, pudiendo también eventualmente constituirse en un fracaso. Esta actividad tiene, por tanto, un indudable mérito social, y representa, además, un alto contenido de riesgo.

Knight visualiza otra función fundamental de la cual sería responsable el empresario, ésta es la supervivencia o mantención del éxito de la empresa en el tiempo, a través del cambio adaptativo. El empresario debe decidir acciones y estrategias para adaptar las organizaciones a sus expectativas o pronósticos de cambios. Finalmente, cuando los cambios son impredecibles, el empresario asumiría las consecuencias de dichas contingencias.

El empresario es, entonces, un especialista enfrentando la incertidumbre del futuro y tomando decisiones riesgosas, aparte de todo otro aporte constructivo que pueda hacer a la sociedad. El indicador del éxito corresponde a la utilidad o renta económica que el obtenga en su actividad.

Utilidad económica se refiere al remanente obtenido entre ingresos y costos totales, incluyendo en esto el costo de oportunidad del capital, es decir, el retorno que se requiere para el capital con el objeto de atraerlo desde otros usos alternativos. La existencia de expectativas de rentas en una actividad constituye una señal para el empresario de que es socialmente deseable destinar esfuerzos además de inversión adicional a ella. El intento de capturar privadamente esta utilidad es el incentivo correcto para que el empresario desarrolle su función.

¹ F. Knight, "Profit and Entrepreneurial Functions", *Journal of Economic History*, 126(Dec. 1942).

Sin embargo, la utilidad o renta cumple también un papel no tan obvio, cual es justamente el de asignar uno de los recursos más escasos, tal vez el que más, para la sociedad, como es la capacidad empresarial. En la medida que exista libre iniciativa, la competencia entre empresarios aseguraría que, en equilibrio, lo que denominamos renta corresponderá en realidad a la remuneración al sector empresarial. En estas condiciones, representará además el costo mínimo en que deberá incurrir la sociedad con el fin de obtener el desarrollo deseado.

Quienes no reconozcan, al capital y a la capacidad empresarial como recursos escasos, tenderán a observar como pagos ilegítimos aquellos relacionados a la renta al capital y a la iniciativa y capacidad empresarial. Dicha lógica conduce linealmente a proponer expropiaciones o redistribución del ingreso entre los factores que concurren a la empresa e incluso a nivel de toda la sociedad.

La visión anterior es acompañada normalmente de la alternativa de organizar el desarrollo a través de un Estado utópico, supuestamente equipado en forma gratuita de información, capital y talento empresarial. Este Estado imaginario sería el encargado de eliminar la denominada explotación de un factor productivo a otro, y de obtener desarrollo y progreso a un costo inferior para la sociedad en relación a aquel en que se incurriría en una economía de mercado.

Sin embargo, la evidencia muestra que en la práctica el sistema basado en la libre empresa y en la propiedad privada supera por enorme distancia a las sociedades estatistas en términos de libertad, progreso y bienestar. Michael Novak² afirma que se "ha experimentado una tremenda explosión de creatividad humana en los últimos doscientos años" y que "todas las innovaciones e invenciones de ésta ...proviene, virtualmente, de tierras capitalistas democráticas", las que "están hechas precisamente para estimular la creatividad individual y empresarial".

El origen de la riqueza es, según este destacado autor,³ la creatividad humana, la que se incrementa precisamente incentivando la propiedad privada. Esta idea ha ido gradual y crecientemente ganando adeptos, siendo aceptada en la actualidad, incluso, por corrientes renovadas del socialismo.

² Michael Novak, "Pensamiento Social Católico e Instituciones Liberales", *Cristianismo, Sociedad Libre y Opción por los Pobres* (Santiago: Centro de Estudios Públicos, 1988).

³ Michael Novak, "Prólogo", *Cristianismo, Sociedad Libre y Opción por los Pobres* (Santiago: Centro de Estudios Públicos, 1988).

2. Empresa, Contratos e Intercambio de Mercado

La tradición de Knight descrita anteriormente se ve claramente desdibujada y confusa en la empresa moderna y en las grandes corporaciones. La innovación se genera efectivamente en la empresa, pero normalmente transan sus ideas o inventos a través de contratos con las empresas, muchas veces por una remuneración fija o bien con una fórmula preestablecida.

El concepto casi romántico del hombre con una idea que arriesga su capital en una aventura empresarial, ha dado paso a un complejo conjunto de contratos entre proveedores de capital financiero de distintas categorías (accionistas preferentes y comunes, acreedores financieros, proveedores, etc.) y de capital humano también de distinta naturaleza (capacidad empresarial, capacidad ejecutiva y adaptativa, supervisores, trabajadores, contratistas, consultores y asesores). Más aún, muchos de estos contratos toman formas tales que las personas involucradas comparten los riesgos y su remuneración o participación en el resultado depende del escenario que efectivamente se dé y del éxito o fracaso de la gestión.

La esencia de la empresa no está ni en el aporte de capital financiero ni en la forma que tomen los contratos que se efectúan para remunerar el aporte de un factor productivo. La empresa es fundamentalmente una institución a la cual concurren voluntariamente algunas personas y acuerdan, a través de contratos, la forma de relacionarse, las condiciones en que aportarán los recursos de su propiedad, las limitaciones y restricción a este intercambio, y la manera de repartirse el producto generado, el ingreso residual y la división de los activos en ciertas circunstancias. En síntesis, los contratos celebrados constituyen el vehículo a través del cual se realiza el intercambio voluntario entre los individuos.

Varios autores⁴ han caracterizado a la empresa por el trabajo conjunto de un grupo de personas y el control requerido del cumplimiento de contratos. Se enfatizan las distorsiones asociadas tanto a la diferencia de objetivos entre el empresario (Principal) y sus empleados (Agente), como a las dificultades de medir la productividad de cada empleado dentro del equipo de producción conjunta. Sin embargo, éste no es el elemento distintivo de la empresa, ya que el problema de control y "monitoreo" de contratos es válido no sólo dentro de la empresa, sino que también ocurre con todos los contratos que la definen, en

⁴ O. Williamson, "Managerial Discretion and Business Behavior", *American Economic Review*, (1963) y A. Alchian y H. Demsetz. "Production, Information Cost, and Economic Organization", *American Economic Review* (1972).

especial con proveedores, consultores, bancos y acreedores financieros. Los costos de "agencia" y de medición de productividad pueden ser válidos en todos estos contratos, y no sólo en aquellos que se asocian al "interior" de la empresa.

La empresa es el nexo entre múltiples relaciones contractuales de los individuos, pero no constituye una persona en sí. La empresa es en realidad una ficción legal, que canaliza un proceso mediante el cual se llega a un equilibrio, expresado en complejas relaciones contractuales entre individuos que presentan objetivos conflictivos. Por lo tanto, el comportamiento de una empresa dependerá del equilibrio obtenido de la interacción entre los individuos, de acuerdo al conjunto de contratos por los cuales han acordado regirse.

Este conjunto de contratos que conforman la empresa podría reemplazarse por una negociación diaria o permanente, a través de intercambios de mercado. Por ejemplo, si una empresa fabrica automóviles, ella ordenará y supervisará el trabajo de sus operarios en una línea de producción, actuando cada uno de ellos de acuerdo a lo estipulado en su contrato laboral. Alternativamente, cada una de estas personas podría adquirir en el mercado el automóvil en una cierta etapa de fabricación, agregar un proceso productivo (por ejemplo, las puertas) y vender al mercado el resultado obtenido. En el primer caso, las personas actúan de acuerdo a las instrucciones impartidas por el empresario, mientras en el segundo lo hacen según los incentivos y las señales de precios que observan en el mercado.

Del ejemplo se desprende que existe un costo asociado a utilizar mecanismos de precios vía transacciones de mercado. Entre estos costos de transacción destacan la búsqueda de información sobre alternativas en el mercado, el tiempo y los recursos involucrados en cada negociación y el costo de acordar un contrato para cada transacción. La existencia de la empresa permitirá reducir estos costos, pero hará aparecer mayores costos de planificación, coordinación y control.

El tamaño de la empresa, de acuerdo a Coase,⁵ dependerá del número de transacciones que se organicen dentro de la empresa, lo que se determinará por el punto en el cual el costo de coordinar y controlar una transacción adicional dentro de la empresa sea igual al costo asociado por llevar a cabo dicha transacción en el mercado abierto o bien con otra empresa. La autoridad, la jerarquía, el plan y el control al interior de la empresa, con el consiguiente costo reemplazan al intercambio de mercado, permitiendo a su vez un ahorro en el costo de información y de transacción que significa operar en dichos mercados.

⁵ R. Coase, "The Nature of the Firm", *Economica*, (1937).

Esta evaluación de las personas, que define el alcance y tamaño de la empresa, cambia en el tiempo por los avances tecnológicos y por variaciones en las funciones de producción. Por ello, imponer arbitrariamente un mayor grado de centralización de las decisiones económicas que aquel que surge del libre acuerdo de las personas puede reducir costos de transacción relativos a la operación de los mercados, pero ocasionará grave daño al desarrollo económico al eliminar señales e incentivos que sólo puede generar el funcionamiento del mercado. Esta ha sido una de las lecciones más dramáticas del fracaso de la planificación centralizada en los países socialistas.

En muchas oportunidades, la autoridad económica introduce interferencias en el funcionamiento de los mercados que generan mayores costos de transacción, y que, por lo tanto, alteran significativamente su estructura y desempeño. Por ejemplo, la aplicación en el pasado de un impuesto a la compraventa, es decir, a cada transacción en el mercado, obviamente incentivaba un grado de integración vertical de las empresas mucho mayor que el que prevalecería en una economía sin esta distorsión. Muchas regulaciones financieras y medidas tributarias contienen distorsiones de la naturaleza anotada, que pueden ser corregidas con el objeto de hacer más eficiente la operación de los mercados.

Tal vez el aspecto más desconocido y complejo en el funcionamiento de la empresa y del mercado es el hecho de que los múltiples contratos que constituyen la "empresa" pueden ser explícitos o implícitos. Es decir, no todos los contratos pueden ser escritos y resguardados por la acción de la justicia. La teoría establece la categoría de acuerdos implícitos, que no toman forma legal, en los cuales los incentivos para cumplir vienen dados por los propios mecanismos de mercado.

El ejemplo más característico de lo anterior es el de un consumidor que adquiere un producto, confiando en que la calidad de éste va a estar de acuerdo a la marca que lo distingue. La marca comercial es propiedad del productor y constituye un activo intangible, que pierde valor drásticamente si el consumidor queda insatisfecho en su compra. Existe, por lo tanto, un incentivo de mercado para que el productor cumpla su "contrato implícito" con el consumidor.⁶ Otro ejemplo, como veremos más adelante, es el de los contratos laborales, que contienen tanto acuerdos escritos en el "contrato de trabajo", como acuerdos implícitos resguardados sólo por incentivos de mercado.⁷

⁶ G. Parot, "Información y organización de los Mercados", Escuela de Economía, Universidad de Chile (1986).

⁷ E. Fama, "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, (1980).

Todo lo anterior indica que el desempeño de una empresa dependerá esencialmente de este conjunto complejo e indivisible de acuerdos tanto explícitos como implícitos, que hemos denominado contratos. El resultado obtenido es único y responde al sistema de incentivos que percibe en cada momento cada una de las personas participantes en los acuerdos.

3. Intervención del Estado en Contratos Privados

Es conveniente hacer notar el carácter voluntario en que concurren las personas e instituciones a la empresa para negociar y encontrar acuerdos de mutua conveniencia. Son éstos los que se traducen en uno o varios contratos que regirán la interacción futura entre todos los concurrentes.

El hecho de imponer por cualquiera vía la voluntad de un individuo o grupo sobre otro, a través de obligarlo a contraer formalmente un compromiso no deseado, atenta contra el principio esencial de la empresa y de la libertad individual.

Una condición previa indispensable para que las personas puedan intercambiar libre y voluntariamente factores productivos y de servicio es el irrestricto respeto a la propiedad privada. En este sentido, para el correcto funcionamiento de la empresa y de los mercados, es necesario un compromiso de todos los miembros de la sociedad de eliminar la expropiación de cualquier recurso o forma de riqueza.

Conceptos tan vagos como "permitir la expropiación en los casos que lo aconseje el bien común" sólo consienten el abuso funcionario de quien por razones políticas se arroga el derecho a interpretar dicha prerrogativa a su conveniencia.

A mi juicio, el derecho de propiedad debe estar garantizado constitucionalmente y sin excepciones que puedan estar sujetas a la interpretación de la autoridad de turno o, incluso, a mayorías parlamentarias transitorias.

En consecuencia, el desempeño de la empresa privada no es reproducible a través de un esquema estatista de planificación central, porque en este caso el conjunto de contratos es de naturaleza e incentivos totalmente distintos.

El comportamiento de las empresas públicas tampoco guarda relación con el de la empresa privada, por cuanto en las primeras ni siquiera la propiedad está definida, los objetivos políticos accionan incentivos que interfieren la gestión productiva, y las personas interactúan en otro esquema contractual y reciben señales diferentes.

Lo anterior conduce a un planteamiento crítico respecto de iniciativas

de intervención del Estado en los contratos que acuerdan privadamente las personas, con el argumento de "regular el funcionamiento de las empresas buscando el bien común". El impacto que medidas de este tipo pueden ocasionar a la organización de los mercados y, por ende, a la sociedad, puede ser de enorme magnitud y ocurrirá que en la mayoría de los casos tomará direcciones desconocidas e inesperadas. Los cambios que se introducen en los sistemas de incentivos y señales que perciben las personas, y las consiguientes distorsiones que ocurren en el desempeño de los mercados, traen consecuencias no anticipadas y con un costo social elevado.⁸

Mayores fracasos aún se han observado en diferentes países, en especial de la órbita socialista, que han intentado reemplazar a la empresa privada en su papel esencial dentro de la sociedad. Las organizaciones alternativas que han ideado, como son la planificación centralizada y las "empresas" estatales, han sido ineficientes tanto en la producción y asignación de recursos, como en la generación del desarrollo económico y del progreso y bienestar de las personas.

4. "Aventureros" a la Búsqueda de Regulación Estatal

La riqueza se puede generar identificando oportunidades a través de detección de necesidades insatisfechas de los consumidores y produciendo nuevos bienes y servicios o innovando a partir de los existentes. El incremento de riqueza que percibe la empresa, es decir, los individuos que se organizan contractualmente frente a una oportunidad de negocio, coincidirá en este caso con el aumento de riqueza o bienestar de la sociedad, correspondiendo en definitiva a una verdadera creación de riqueza. Aquí el riesgo y los recursos aplicados en la aventura empresarial se ven recompensados por el retorno apropiado, siendo éste a su vez socialmente legítimo.

Otra forma de generar riqueza privadamente para un individuo es utilizando el poder de coerción sobre el resto de los ciudadanos que se le otorga al Estado. Esto se hace presionando organizadamente por intervención discrecional y arbitraria para generar legislación y regulación que favorezca a una actividad en desmedro del resto de la sociedad.

La riqueza que obtiene el individuo corresponde en este caso a una mera redistribución, pero la sociedad no percibirá creación efectiva de riqueza

⁸ G. Stigler, *The Citizen and the State, Essays on Regulation*, (Chicago: University of Chicago Press, 1975).

y bienestar. Más aún, estas transferencias pueden ser fácilmente identificables como ilegítimas y desprestigian a la empresa privada como actor de una economía social de mercado.

Cuando el marco institucional y legal permite una significativa discrecionalidad del Estado y éste puede llevar a cabo una importante redistribución de la riqueza o transferencia, las personas o empresas verán como más rentable destinar esfuerzos y recursos a lograr una intervención estatal que los favorezca, o bien a protegerse de las acciones o iniciativas que otros toman y que las pueden perjudicar. El empresario que caracterizamos como el individuo que toma el riesgo de innovar y crear progreso para la sociedad, se transforma en un "aventurero" a la búsqueda de la intervención estatal o de su protección.

Se concluye de lo anterior que la tarea del diseño del marco institucional y legal debe contemplar necesariamente la reducción tanto del tamaño del Estado como del grado de discrecionalidad de éste, limitando en todo lo posible la arbitrariedad funcionaria. Sólo así se puede lograr que los esfuerzos empresariales se orienten a la creación de riqueza y desarrollo económico para la sociedad, al mismo tiempo de evitar transferencias ilegítimas de riqueza.

5. Contrato Laboral y Legislación del Trabajo

El contrato laboral establece los acuerdos, en términos de derechos y obligaciones, a que han llegado el empleador y el empleado. Por una parte, fija las condiciones bajo las cuales una persona, el empleado, se compromete a cumplir las órdenes de la administración, la que tiene la responsabilidad de velar por el cumplimiento de todo el resto del conjunto de contratos que definen a la empresa. Por otra parte, la administración se compromete a cumplir una serie de condiciones específicas en el trabajo, entre ellas la forma por la cual se medirá y remunerará el servicio prestado por el empleado.

La legislación laboral regula las condiciones y obligaciones de carácter general de toda relación de trabajo. Estas condiciones generales e irrenunciables no requieren ser escritas en el contrato mismo, ya que están implícitas en todo acuerdo laboral. Sólo los acuerdos que mejoren la posición del empleado deben hacerse explícitas.

Una peculiaridad del mercado del trabajo es que el servicio que presta la persona resulta imposible de separarlo de su cuerpo. En este caso, el trabajador está ofreciendo servicios y al mismo tiempo está recibiendo elementos no pecuniarios relacionados con el ambiente o clima laboral, y con las

condiciones del trabajo. Por otra parte, el empleador está demandando servicios del empleado, pero al mismo tiempo ofreciendo ciertas condiciones de trabajo.

En un mercado con estas características, el equilibrio está determinado por múltiples precios implícitos asociados a los variados atributos que se transan en un acuerdo o contrato laboral.⁹ El precio asociado al "arriendo del servicio laboral" corresponde sólo a uno de estos precios no observados, existiendo también un precio "sombra" para cada aspecto no pecuniario del trabajo. Uno no observa cada uno de estos precios en el mercado, sino que sólo se conoce el resultado neto o síntesis de ellos, que es lo que denominamos "salario".

Cualquiera que tenga contacto con el mercado laboral sabe de la enorme influencia sobre las decisiones de las personas de elementos como el clima organizacional, las posibilidades de ascenso, desarrollo y capacitación, las condiciones de las oficinas e instalaciones, la imagen de la empresa en la comunidad, la existencia de beneficios sociales (deportes, recreación, ayuda escolar y de salud, planes de vivienda, etc.), la estabilidad y seguridad que proyecta el trabajo y la empresa. Dada la gran variabilidad que se observa entre las empresas en relación a estos atributos, es evidente que ellos son valorados por las personas que participan en el mercado laboral, tanto empleados como empleadores, y se reflejan en los acuerdos que contiene el contrato de trabajo.

La primera conclusión que es necesario extraer es la dificultad para interferir exitosamente las relaciones y acuerdos laborales por parte del Estado. Estos reflejan negociaciones privadas muy complejas sobre muchas variables y acuerdos voluntarios sobre diversos elementos cuya valoración por agentes externos resulta extremadamente dudosa.

Otro elemento típico es que el mercado laboral es mirado con recelo por los trabajadores en períodos de crisis o recesiones, en particular cuando éstas generan cesantía y caída de salarios reales. En estas condiciones, se acude usualmente a imponer trabas al funcionamiento del mercado laboral, retardando los ajustes requeridos por la economía, agregando legislación laboral "a favor de los trabajadores", quienes son mirados como el grupo "débil" y sin defensa frente al grupo "fuerte" de los empleadores. Nada se dice del mercado laboral cuando la economía está a plena marcha y los salarios reales van creciendo y las personas enfrentan múltiples alternativas de trabajo, rotando entre ellos según su conveniencia. En estas condiciones, es claro

⁹ G. Parot, "Introducción al Análisis del Mercado del Trabajo", Escuela de Economía y Administración, Universidad de Chile, (Noviembre 1985).

que se han invertido los papeles entre quién es el "fuerte" e impone las "reglas del juego" y quién es el "débil".

Es fácil entender que quienes ven en las relaciones laborales el abuso o explotación de un grupo sobre otro, propongan regulaciones a los contratos de trabajo, negociaciones laborales a nivel nacional y finalmente una fuerte intervención del Estado en el mercado de trabajo. Ello sólo indica una visión errada del mercado del trabajo, sin comprensión de la esencia de su funcionamiento ni el complejo conjunto de acuerdos sobre múltiples variables que su equilibrio representa.

La sustitución del mercado por otras alternativas de división del trabajo en la sociedad ha probado ser un completo fracaso. Países en los cuales el funcionamiento del mercado del trabajo ha sido estrangulado por regulaciones estatales han mostrado también un decepcionante desempeño en desarrollo y progreso. Sistemáticamente, en los países que han alcanzado el mayor crecimiento económico, progreso y bienestar se observa una legislación laboral que permite el libre funcionamiento del mercado del trabajo.

En definitiva, el desarrollo económico alcanzado por el país en los últimos años y el progreso futuro no se pueden separar del esquema que ha normado y normará las relaciones laborales. La modernización laboral ha sido fundamental para alejar al país de las épocas en que los salarios eran negociados entre el gobierno de turno, el sindicato nacional de trabajadores y las cúpulas políticas. Las remuneraciones fijadas por encima de lo posible se compensaban protegiendo a las empresas de la competencia, y el desempleo generado en el sector privado se enfrentaba creando empleos artificiales en el sector público. El déficit fiscal provocado era la causa esencial de la inflación y de los desequilibrios macroeconómicos, que acompañaron normalmente a la ineficiente asignación de recursos y al usualmente mediocre desarrollo de la economía.

La legislación laboral vigente permite, en general, el correcto y eficiente funcionamiento del mercado del trabajo y debería ser preservado sin alteraciones en lo fundamental. Los elementos esenciales para alcanzar el progreso económico y el bienestar de las personas son los siguientes:

- a) Libertad de trabajo, es decir, elegir voluntariamente al empleador y acordar el contrato laboral.
- b) Libertad de afiliación a sindicatos, asociaciones gremiales u organizaciones de trabajadores. Para ello, es necesario permitir la libre formación de sindicatos, sin imponer regulaciones ni trabas funcionarias.
- c) Libertad de administrar la empresa para el empleador, permitiéndole la libre contratación de sus empleados, incluyendo el reemplazo de trabajadores luego de huelga prolongada.

- d) Negociación colectiva estrictamente por empresa, prohibiendo explícitamente tanto la agrupación de empleadores en cualquier asociación, como de empleados en sindicatos a nivel de ramas de actividad o a nivel nacional.
- e) Eliminar toda la posibilidad de establecer leyes de inamovilidad y de fijar salarios por ley, ya que estas medidas sólo generan desempleo y constituyen un freno al desarrollo.
- f) Reducir a un mínimo los beneficios sociales obligatorios, permitiendo que éstos se pacten libremente en el contrato laboral.

6. La Inversión Extranjera

Es un hecho que los recursos internos son absolutamente insuficientes para generar crecimiento económico, ya que históricamente el ahorro interno ha sido muy bajo.

Chile ha sido caracterizado como un país "impaciente", con fuerte preferencia por el consumo, por lo que debemos aceptar como un hecho que el financiamiento de la inversión debe provenir en estas circunstancias del ahorro externo.

Los capitales externos que el país requiere pueden ser aportados tanto en forma de préstamos financieros como también a través de inversión.

Sin embargo, a pesar de lo estrictamente indispensable que es la inversión extranjera para el desarrollo equilibrado del país, sorprende la actitud negativa de muchos sectores de la opinión pública. Más aún, la historia reciente muestra verdaderas aberraciones como es la burda expropiación de que fueron objeto muchas empresas por el solo hecho de ser extranjeras, lo que no sólo atenta contra el principio central de propiedad privada y de igualdad ante la ley de empresas nacionales y de capital extranjero que funcionan bajo el marco jurídico chileno, sino que constituye una franca agresión que sólo desalienta e incluso ahuyenta al inversionista foráneo.

Un elemento central que algunos ignoran es que la inversión extranjera no sólo trae al país capital financiero, sino que nos permite el acceso a recursos tal vez de mayor importancia aún, como son la tecnología, el capital humano y a algunos insumos específicos. En muchos casos integran a Chile a masivas redes mundiales de comercialización de productos, lo que permite tanto incrementar y diversificar las exportaciones, como desarrollar productos de mayor valor agregado.

Otros beneficios, además del acceso a estos recursos y mercados de difícil entrada, lo constituyen la transferencia tecnológica asociada al trabajo

conjunto con estas empresas internacionales, la educación y capacitación que reciben nuestros trabajadores, técnicos y ejecutivos.

7. Los Grupos Económicos

Tal vez uno de los temas más controvertidos es el de los denominados grupos económicos, particularmente porque ha sido manejado hábilmente por los enemigos de la empresa privada frente a la opinión pública.

Si se efectuase una encuesta de opinión lo más probable es que la imagen asociada al concepto "grupo económico" presente una connotación negativa, y que constituya un elemento de desprestigio de la empresa privada y del esquema de economía social de mercado. Esto constituye, en gran medida, un éxito de comunicación de los grupos que propugnan el socialismo.

El primer problema que surge es establecer una definición coherente del concepto de "grupo económico" tanto en el plano teórico, como en un sentido práctico e incluso legal.

Una definición muy aceptada, aunque bastante vaga, sería que "un grupo económico controla la gestión de numerosas empresas de distintas ramas industriales y sectores de la actividad económica nacional".¹⁰ Sin embargo, se reconoce la ventaja de tener la propiedad conjunta de una cartera de inversiones, al reducir el riesgo manteniendo ampliamente diversificado el patrimonio. Ello indica que no se encuentra en este factor el centro de la controversia. Por otra parte, un grupo también se puede concentrar en una rama industrial, por lo que no es tampoco la presencia en varios sectores el elemento distintivo.

Los elementos comunes que sobresalen en la literatura relacionada a "grupos económicos" son el control por parte del grupo de la gestión de empresas, la acción de presión o influencia directa del grupo sobre el Estado, y el tamaño o envergadura financiera del conglomerado. Los dos primeros puntos serían de importancia en esta visión sólo cuando se da la condición última en relación a la dimensión económica del conglomerado.

En efecto, se descarta de plano la denominación de "grupo económico" en el caso de un propietario que controla la gestión de un conjunto de empresas pequeñas. Por ejemplo, un empresario que maneja 200 hectáreas de terrenos agrícolas y frutales, una planta conservera y de fraccionamiento, una empresa distribuidora y una empresa de transporte no es denominado ni

¹⁰ Fernando Dahse, *Mapa de la Extrema Riqueza, Los Grupos Económicos y el Proceso de Concentración de Capitales* (Santiago: Editorial Aconcagua, 1979).

considerado grupo económico. Esto es independiente de si se maneja como una sola sociedad legal o como cinco sociedades ligadas.

Además, el control de la gestión es considerado de importancia por los intelectuales socialistas sólo por el hecho que sería el vehículo que el grupo utilizaría para apropiarse de los "excedentes económicos" que el proceso productivo generaría. Nuevamente, la clave del análisis se encuentra en el tamaño del conglomerado en relación a la economía y el grado de competencia en los mercados. De hecho, la definición operativa de grupo económico utilizada para delinear el "mapa de la extrema riqueza" corresponde a "personas naturales o familias que tenían un patrimonio, a diciembre de 1977, igual o superior a los diez millones de dólares".¹¹

La tesis central de los socialistas se encuentra, entonces, en la envergadura financiera de los grupos económicos, lo que generaría un problema de concentración del poder económico. Esta alta concentración sería la causa de una economía escasamente competitiva o monopólica, y que facilitaría acuerdos entre los grupos para imponer sus reglas sobre el mercado.¹² Los precios abusivos fijados por los grupos dañarían a los consumidores y generarían las ganancias excesivas que irían concentrando cada vez en mayor medida la riqueza.

Este conjunto de ideas tienen claro mérito desde el punto de vista comunicacional y propagandístico para quienes ven en la economía de mercado y en la empresa privada a los enemigos más poderosos del socialismo. Sin embargo, tanto desde el punto de vista teórico como empírico no resisten mayor análisis, siendo tarea fácil mostrar las falacias que contiene la tesis. Es además una tarea necesaria, para prevenir el grave daño de imagen ante la opinión pública, que tal visión puede ocasionar a la empresa y la influencia que esto puede tener en una eventual futura legislación con un sesgo anti-industrial.

En primer lugar, no existe la relación falsamente planteada entre la dimensión relativa del patrimonio de una empresa o conglomerado y la posibilidad de actuar monopólicamente en los mercados en que el conglomerado participa. En síntesis, "grande" no significa monopolio, así como "pequeño" tampoco significa competencia. Muchas empresas, cada una de ellas compitiendo en sus respectivos mercados, pueden sumarse en un conglomerado o *holding* de tamaño significativo, sin que esto altere el grado de competencia en cada mercado. Por otra parte, una empresa de taxis que obtiene una licencia

¹¹ *Op. cit.* Dahse.

¹² *Op. cit.* Williamson.

del Estado para atender un mercado (el aeropuerto, por ejemplo), asegurándose por esta vía una barrera a la entrada de competencia, podrá comportarse monopolícamente aun cuando su patrimonio permita clasificarla de empresa "pequeña".

La competencia en los mercados se resguarda primeramente por una política de apertura al comercio exterior, con la condición de que ésta sea no discrecional ni sometida a la arbitrariedad funcionaria. A la competencia internacional se suma la acción efectiva de la legislación antimonopolios, en aquellos casos en que eventualmente ocurran actos (no teorías dudosas) que atenten contra la libre competencia.

En segundo término, es falso que el control de la gestión de las empresas defina la forma en que se reparten los "excedentes generados del proceso productivo". Esto es simplemente una visión marxista de la economía, que sólo reconoce el valor-trabajo incorporado al proceso productivo, y por lo tanto el término "excedente" es una conveniente traducción del concepto de plusvalía. En la economía de mercado, el valor (precio) que los consumidores asignan a (pagar por) los bienes que consumen, corresponde al costo de oportunidad de todos los recursos escasos que se utilizan (sacrificio de éstos en sus mejores usos alternativos) para la producción y comercialización de dichos bienes. Entre los muchos factores o recursos que concurren se destacan el trabajo, la información que se comunica a los consumidores,¹³ el capital financiero (en todas sus formas) y el capital humano, incluyendo la capacidad empresarial y de gestión, y la habilidad ejecutiva y de supervisión.

Por lo tanto, la existencia de conglomerados no altera la competencia en los mercados mientras exista una economía abierta como la chilena, por lo que no existirán precios abusivos con los consumidores ni ganancias excesivas o "excedentes para los grupos económicos". Es además imposible para cualquier conglomerado chileno afectar el equilibrio competitivo del mercado laboral, por lo que este planteamiento sólo corresponde a un "slogan" político sin fundamento alguno. Por el contrario, son las empresas de mayor envergadura, tanto chilenas como extranjeras residentes en el país, las que introducen nuevas técnicas de gestión de empresas, contratan capital humano de alta calificación y capacitan a sus trabajadores, desarrollan nuevos proyectos que generan empleo y aportan una cuota sustancial de la investigación tecnológica nacional.

Un punto de especial importancia es que en una economía abierta al comercio exterior, el grado de concentración industrial a nivel nacional pierde totalmente su significado y relevancia, desde una perspectiva de política

¹³ *Op. cit.* Parot (nota 6).

económica. Para la empresa nacional que compite con importaciones, el precio viene dado por el mercado internacional, siendo irrelevante si en Chile existen una, dos, o más empresas competidoras. Asimismo, si una empresa chilena es la única que exporta un producto, nada se puede inferir sobre la capacidad de alterar los precios internacionales que esa empresa puede tener.

Al abrir los mercados, también es necesario extender las fronteras de la región geográfica en que se mide la concentración. Por ejemplo, supongamos que hace cincuenta años había dos diarios locales, que compartían las preferencias de los lectores en una región del país y que en la actualidad sólo prevalece un diario local, que ha resultado de la fusión de los dos diarios antiguos. La concentración ha aumentado en la región, pero no se puede inferir nada respecto de un posible comportamiento monopolístico del único diario. Más aún, hace cincuenta años, los diarios regionales no enfrentaban competencia de los de otras regiones, mientras en la actualidad probablemente el único diario local compite con todos los diarios nacionales que llegan a primera hora a la región y con múltiples canales de televisión.

En este contexto, la empresa nacional que compita con importaciones debe ser capaz de enfrentar a las grandes empresas multinacionales que intentan atender cada oportunidad de negocio que se les presenta en nuestro país. Es indudable que esta competencia mundial trasladada a Chile ha traído consigo el acceso de los consumidores a productos de mayor calidad y menor precio en relación a lo que prevalecía en épocas pasadas, con una economía cerrada al comercio exterior.

En el caso de las empresas chilenas que exportan, el adaptar el concepto de concentración a nivel mundial y no nacional es clave para aclarar el debate sobre el futuro de la empresa. Por una parte, es un hecho que varias empresas exportadoras chilenas son "grandes" en relación al país, y pueden constituir cada una de ellas un "grupo económico" de acuerdo a la definición ya citada. Sin embargo, por otro lado, ninguna empresa chilena exportadora (con excepción tal vez de la estatal Codelco) aparecerá en el ranking mundial de las veinte empresas internacionales de mayor tamaño que atienden cada uno de los mercados internacionales relevantes. Esto constituye una significativa desventaja competitiva de las empresas chilenas, la mayoría de las cuales no alcanza aún un tamaño mínimo, que les permita aprovechar las economías de escala en la producción y distribución de sus productos.

La apertura de la economía chilena a la competencia internacional ha sido la llave maestra para eliminar sustantivamente los posibles poderes monopolísticos en los mercados internos. Mientras en una economía cerrada y protegida, la preocupación por la concentración tenía sentido, al abrir la economía el tamaño de las empresas chilenas pasa a ser insignificante, la

competencia prevalece en los mercados, y el desempeño social del esquema de mercado resulta óptimo. Esto último si bien constituye una realidad empírica, es simplemente inaceptable para los socialistas desde un punto de vista dogmático.

A todo lo anterior, es necesario agregar que en Chile es justamente el Estado el propietario del conglomerado de empresas que más se acerca a la definición ya anotada de "grupo económico". En efecto, el *holding* de empresas estatales (la mayoría hoy en Corfo) es el único que demostró, en el período 1970-1973, ser capaz de alterar el equilibrio macroeconómico, siendo el origen del enorme déficit fiscal (26% del PGB) y de la hiperinflación.

8. El Verdadero Desafío para la Empresa Chilena

El verdadero desafío para las empresas chilenas es que sean cada vez más grandes y eficientes, con el objeto de que puedan competir exitosamente en el escenario internacional.

El desafío para la empresa chilena exportadora es justamente crecer, para alcanzar una envergadura significativa o relevante en los mercados mundiales, que le permita sostener redes de comercialización, campañas de comunicación, investigación tecnológica propia y, al mismo tiempo, alcanzar ventajas relativas de costo.

Es fácil pronosticar que las empresas nacionales orientadas al mercado interno también deberán crecer significativamente, para poder tener éxito compitiendo con empresas multinacionales de gran tamaño, innovativas, con tecnologías propias y patentadas, muy agresivas en la comercialización de sus productos de alta calidad. No tiene relevancia si esto se hace con una o varias empresas nacionales, o si comparten la propiedad empresarios chilenos y extranjeros, o bien si se fusionan varias empresas locales en menos empresas de mayor tamaño o en conglomerados.

Lo anterior requiere, en primer lugar, de un cambio de mentalidad de toda la ciudadanía respecto de la empresa privada y su papel, en el desarrollo de Chile. Es necesario abandonar el lenguaje peyorativo tendencioso e infructuoso de los "grupos económicos", la "explotación", la repartición injusta de "excedentes" y la "concentración" de la riqueza. Esto se puede abordar, por ejemplo, con una campaña de comunicación masiva de los valores e ideas centrales de la empresa privada y del esquema de economía de mercado.

En segundo lugar, se debe permitir abiertamente que las empresas chilenas puedan invertir fuera de Chile. Una empresa nacional debe poder

organizar su presencia en otros países (redes de distribución, empresas subsidiarias de comercialización, plantas elaboradoras en otros países, etc) sin trabas burocráticas, debe poder asociarse libremente con empresas extranjeras de acuerdo a su conveniencia. Esto no sólo permitiría al empresariado chileno diversificar sus riesgos comerciales y financieros, sino que eliminaría una clara desventaja de la empresa chilena frente a las extranjeras, y permitiría crear para el país una mejor posición competitiva a nivel internacional.

Una tercera tarea, tanto del Estado como del sector privado, es apoyar la diversificación de la propiedad, no porque eso haga más competitivos los mercados, sino porque aumenta efectivamente la participación de la ciudadanía en el desempeño de la economía y permite una mayor y más amplia comprensión de la importancia de la empresa, de su papel en la sociedad y de los riesgos que esta enfrenta.

Fórmulas de diversificación llevadas adelante por el gobierno, como el denominado "capitalismo popular" apuntan claramente en el sentido indicado. En economías más desarrolladas se ha producido una participación creciente en la propiedad accionaria de las empresas de ejecutivos y trabajadores en general. Tanto los contratos laborales (de ejecutivos, supervisores y trabajadores), así como los de consultoría y asesoría tecnológica, pueden ser acordados en forma tal que, en ciertos escenarios, puedan remunerarse dichos factores a través de participación accionaria en la empresa. Los pagos de indemnizaciones o jubilaciones se podrían efectuar parcialmente en acciones emitidas para tal efecto, a través de fórmulas pactadas por contrato.

Por todo lo anterior, causan extrañeza y preocupación las amenazas de muchos partidos políticos a los capitalistas "populares" y a los inversionistas extranjeros respecto de las privatizaciones realizadas por el actual gobierno.

Otra tarea prioritaria es consolidar el marco legal en el cual se desenvolverá la empresa. La empresa privada en Chile, tanto nacional como extranjera, deberá estar protegida constitucionalmente de expropiaciones o "nacionalizaciones" por cualquier causa. Jamás debería repetirse algo tan atentatorio contra la propiedad privada como la denominada "reforma agraria" o la nacionalización del cobre, aun cuando mayorías (o incluso consejos) parlamentarias transitorios voten por tales políticas.

Otro desafío crucial para el futuro de Chile es el de continuar la privatización de empresas públicas. Ya ni siquiera hay debate en la actualidad, siendo aceptado internacionalmente como hechos:

- a) La incapacidad del Estado como empresario, tanto en la innovación y el desarrollo como en la gestión y administración de las empresas.
- b) El manejo politizado de las empresas públicas que terminan por lo general en profundos desequilibrios macroeconómicos.

- c) Las empresas públicas nacidas bajo la justificación de corregir ineficiencias del sector privado (monopolios naturales), han entregado en definitiva productos más caros y de menor calidad, y en condiciones de servicio muchas veces deplorables. En realidad el remedio ha terminado siendo peor que la enfermedad.¹⁴
- d) Las graves distorsiones que generan en los mercados en que compiten, haciendo a veces desaparecer las empresas privadas que intentan atender eficientemente dichos mercados, o al menos desalentando su desarrollo.

Por lo tanto, no sólo se debe abogar por la privatización de las empresas públicas, sino que además es fundamental insistir en limitar constitucionalmente al Estado en su posible rol empresario. La responsabilidad de producir y comercializar bienes y servicios debe recaer esencialmente en el sector privado. El Estado debe concentrarse en el campo de los denominados "programas sociales", intentando descentralizarlos y hacerlos más eficientes.

9. Algunas Amenazas para la Empresa

Para concretar los desafíos señalados en la sección anterior, es necesario avanzar hacia un ambiente nacional que lo permita. Sin embargo hoy se perciben algunas amenazas sobre la empresa que pueden impedir que se hagan realidad las claras posibilidades de desarrollo que hoy se vislumbran.

Indudablemente la primera amenaza para la empresa reside en la posibilidad de expropiación, o bien "nacionalización", que constituyen prácticas atentatorias contra la propiedad privada, la estabilidad de las expectativas y los incentivos de desarrollo que perciben los individuos. En esta categoría se incluyen las amenazas de algunos partidos políticos a los "capitalistas populares", a los inversionistas extranjeros, y a los empresarios que participan en sectores que ellos denominan "estratégicos".

Si bien la expropiación aparece como un atentado directo al derecho de propiedad, existen en la práctica medios más ocultos para atentar contra el mismo principio, básico para la empresa privada. Aquellos sobre los que más conviene advertir corresponden a la acción desleal del Estado como empresario y a las distorsiones creadas en el mercado por las empresas públicas. El Estado posee significativo poder de presión sobre una actividad del sector privado con el solo hecho de amenazar con organizar una empresa estatal, o

¹⁴ *Op. cit.* Stigler.

bien de introducir distorsiones a la competencia con una empresa pública existente.

Otra seria amenaza para la empresa la constituye el anuncio de posibles cambios en la política económica actual, como por ejemplo la reinstauración de aranceles diferenciados y áreas cambiarias, el incremento significativo de recaudación tributaria, la aplicación de impuestos específicos a algunos bienes que se categorizan arbitrariamente de "suntuarios" y las tasas diferenciadas del Impuesto al Valor Agregado (IVA), sólo por citar algunos.

Estas medidas sólo contribuyen a generar ineficiencias, a desestabilizar la economía y a frenar el desarrollo del país. A la larga, la empresa privada se desprestigia y pierde legitimidad y los empresarios reorientan sus esfuerzos y recursos desde la búsqueda competitiva de oportunidades en el sector privado hacia la búsqueda de rentas presionando a la autoridad y al sistema político para lograr ser favorecidos por medidas redistributivas discrecionales.

Párrafo aparte merecen las modificaciones a la legislación laboral que han anunciado diversos partidos políticos en el caso que lleguen al poder, violando en gran medida todos los principios básicos para un correcto funcionamiento de los mercados enunciados en la sección 6. Es difícil imaginar que podamos tener éxito exportando fruta, por ejemplo, con la presión indebida que pueden ejercer sindicatos nacionales poderosos a nivel de trabajadores portuarios, fruteros y de *packings*.

Otro problema posible lo constituiría un intento de politizar la acción antimonopolios, la cual ha sido crecientemente eficiente y profesional en los últimos años. La autoridad de la libre competencia ha mostrado en nuestro país, a través de sus comisiones, cuerpos profesionales y de la Fiscalía, un comportamiento ecuánime y una notable eficacia para velar por la libre concurrencia y competencia en los mercados.

Si bien la legislación antimonopolios no ha establecido normas y criterios absolutamente definidos para cada caso, a los cuales las personas e instituciones puedan atenerse (objetivo casi imposible de alcanzar en la práctica), y pueden haber algunas contradicciones e imprecisiones menores en sus fallos, no cabe duda de la influencia positiva que ha tenido en el correcto funcionamiento de los mercados. Cabe hacer notar que el efecto disuasivo o preventivo de la mera existencia y eficacia de nuestra legislación antimonopolio, si bien no medible, puede ser de mayor relevancia aun que su intervención directa.

El profesionalismo de la acción antimonopolios en nuestro país resalta especialmente por el alto nivel técnico aplicado al análisis de diversos casos de suma complejidad. Muchos de sus fallos reflejan la aplicación de las tendencias de pensamiento moderno en materias económicas y legales.

Frente al positivo cuadro descrito, y que ha tomado varios años de esfuerzo y estudio, destacan muy negativamente las declaraciones de algunas agrupaciones políticas de centro izquierda, de corte socialista, con un lenguaje anticuado y con un fuerte sesgo anti-empresa, estableciendo amenazas de acciones si llegan a ser gobierno. Sin embargo, estos mismos grupos proponen cambios de política económica que tenderían en la práctica a crear condiciones monopolísticas en muchas áreas de actividad donde hoy no existen. Como ejemplo se puede citar el cierre parcial y selectivo del comercio exterior, la eliminación del sindicalismo libre y de la negociación por empresas, la fijación de salarios, la reinstauración de colegios profesionales obligatorios con poder de fiscalización y de fijar tarifas.

Lo que estos grupos parecen no haber aprendido es que la mejor arma contra los comportamientos monopolísticos la constituye la apertura a la competencia internacional y la eliminación de barreras a la entrada de nuevos oferentes de capitales, productos y tecnologías, tanto nacionales como extranjeros. Requisitos mínimos para el éxito de estas políticas son las protecciones arancelarias no discriminatorias, la apertura comercial con reglas claras y parejas, entre ellas un tipo de cambio real estable y adecuado al equilibrio macroeconómico, y la inexistencia de barreras a la entrada y salida de recursos en todas las actividades.

Algunas acciones que se pueden emprender hoy para garantizar el correcto funcionamiento de la legislación antimonopolios en un futuro contexto político son:

- a) Fortalecer la autonomía y profesionalismo de la legislación de defensa de la libre competencia en relación al poder político transitorio. Por ejemplo, la designación de los miembros de las comisiones y de la Fiscalía no debería recaer con el actual peso en el Poder Ejecutivo.
- b) Mejorar la información a quienes participan en los distintos mercados sobre la jurisprudencia y las penalidades que pueden esperar de comportamientos atentatorios a la libre competencia. Conviene enfatizar el rol que deberían tener las universidades e instituciones educacionales en la difusión de estos conceptos. También se debe sumar el esfuerzo de organismos gremiales de empresarios, profesionales y trabajadores.

Otra potencial amenaza a la empresa nace de la posible utilización política de una legislación de Protección Ambiental, la cual es en la actualidad vaga y desorganizada, y se presta para una utilización abusiva en el futuro.

La contaminación ambiental es claramente una de las banderas de

lucha del socialismo en su versión moderna o renovada. P. Johnson,¹⁵ por ejemplo, la cita entre los cuatro temas líderes ("los cuatro nuevos jinetes") que han sido escogidos para cambiar la cara del socialismo frente al fracaso de su estatismo económico, los que serían: política sexual (relajación de reglas de conducta sexual), política racial (ingeniería social para "mejorar" la raza), política artística (creación con subsidios estatales de un sector de cultura pública radicalizado), y política del medio ambiente (asociación de la contaminación con el capitalismo y el afán de lucro).

En particular, existe el temor de que el argumento de "Protección Ambiental" pueda ser utilizado como la vía de estatización acorde con los tiempos, así como lo fue la reforma agraria hace veinte años. Ello porque hoy es posible la aplicación arbitraria de una legislación vaga, que no contiene normas ni estándares que le permitan saber a cada empresa qué se espera de ella en materia de emisiones y efluentes, y con una enorme desorganización, al punto de ser imposible definir cual es la autoridad responsable en cada tema.

Tal vez el elemento central es que resulta fácil impactar a la opinión pública con el tema de la contaminación, y lograr inculcar a la comunicación un fuerte sesgo anti-industria, sin equilibrar deliberadamente los argumentos de desarrollo económico con los de calidad del medio ambiente. Este aparente olvido de la relación directa entre el progreso económico y la utilización del medio ambiente hace caer a los "ecologistas" en un manejo demagógico para justificar la intervención estatal.

Algunas acciones que garantizarían una mayor protección a las personas y empresas de que no habrá abusos políticos con el tema de la contaminación son los siguientes:

- a) Generación de una legislación de Protección del Medio Ambiente moderna que reemplace la confusión y el desorden actuales por una situación que equilibre las necesidades de crecimiento económico y utilización apropiada de los recursos del medio, con las necesidades de la población de contar con un medio ambiente adecuado en el cual vivir.
- b) Creación de una Comisión de Protección del Medio Ambiente autónoma del poder político de turno y que sea profesional en su organización y funcionamiento.
- c) Uso de normas, estándares y procedimientos claros, no discriminatorios y transparentes, que permitan a las empresas saber con certeza qué

¹⁵ "¿Ha Muerto el Totalitarismo?", *El Mercurio*, abril 1989.

se espera de ellas. Ello impide o limita significativamente el abuso funcionario y la discrecionalidad política en la aplicación de la legislación de protección del medio.

- d) Utilización de mecanismos eficientes descentralizados para lograr objetivos eficientes de descontaminación en ciertas áreas. Esto significa traspasar a las personas y empresas la responsabilidad de la ejecución de los objetivos, por la vía de establecer derechos de propiedad y sistemas de incentivos apropiados para ello.

El desafío para el futuro es impedir que estas y otras amenazas se transformen en realidad, haciendo todos los esfuerzos que sean necesarios para permitir el desarrollo libre y creativo de la empresa privada. Son el progreso y bienestar de todos los chileros los que están en juego.

Bibliografía

- Jensen M. y Meckling W., "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure". *Journal Financial Economics*. (1976).
- Krueger A., "The Political Economy of the Rent Seeking Society". *American Economic Review*. 67 (1977).
- Stigler, George, *The Organization of Industry*. Chicago: University of Chicago Press, 1968. □