



**UNIVERSIDAD DE CHILE**

FACULTAD DE FILOSOFÍA Y HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS HISTÓRICAS

**Transformación contemporánea en el rubro del maní  
confitado en Santiago:**

¿Expresión de tendencias seculares del sistema capitalista?

Informe de Seminario de Grado para optar al grado de Licenciado en

Historia

Autor:

**VICENTE NEIRA BARRÍA**

Profesor Guía:

**MARIO MATUS G.**

**Santiago, Chile**

**2005**

*A todos mis amigos, que han debido soportar por años que los maníes,  
los ciclos y el sistema capitalista ataquen nuestras conversaciones de  
forma errática.  
A mi familia, que lo viene soportando desde que el tema en cuestión eran  
dragones y tierras fantásticas.  
Y a quien quiera que le sirva este humilde intento por comprender un  
aspecto del sistema capitalista, y por lo mismo, algunas fisuras que  
puedan servir en la lucha por enterrarlo en pos de un futuro libertario e  
igualitario..*

*“Ya he dicho que el capitalismo de ayer (a diferencia del de hoy) no ocupaba más que un estrecho ámbito de la vida económica. Entonces, ¿cómo se habla de él, a propósito, como un "sistema" extendido al conjunto social? No es menos un mundo en sí, diferente, o sea extraño respecto a la globalidad social y económica que le rodea. Y es con relación a esto último que se define como "capitalismo", no sólo con relación a las formas capitalistas nuevas que surgirán más tarde. En realidad, es lo que es respecto a un no-capitalismo de inmensas proporciones. Y si no se quiere admitir esta dicotomía de la economía de ayer, con el pretexto de que el “verdadero” capitalismo dataría del siglo XIX, se renuncia a comprender el significado, esencial para el análisis de esta economía, de lo que se podría llamar la topología antigua del capitalismo. Si hay lugares donde se ha alojado por elección, no por descuido, quiere decir, en efecto, que eran los únicos favorables a la reproducción del capital.”*

Fernand Braudel

“La marca del mundo moderno es la imaginación de sus beneficiarios y su refutación por los oprimidos. La explotación y la negativa a aceptar la explotación como inevitable o justa constituyen la perenne antinomia de la era moderna, unidas en una dialéctica que está lejos de alcanzar su culminación en el siglo XX”.

Immanuel Wallerstein

## I.- INTRODUCCIÓN:

*"...para un historiador, comprender el ayer y comprender el hoy, es la misma operación." <sup>1</sup>*

Este trabajo tiene algunas características particulares que determinan su carácter *sui generis*, que es mejor explicitar. La primera de ellas es su campo de estudio, la historia económica. Esta especialidad, como espacio de cruce entre ambas disciplinas, debe hacer recurso a metodologías diversas para formular propuestas explicativas del desarrollo de las relaciones, sistemas e instituciones económicas a lo largo del tiempo. Se ha hecho un esfuerzo por presentar los resultados de forma tal que no se vuelvan crípticos pese a utilizar conceptos, y posicionarse en debates, que suelen ser desconocidos por la historiografía tradicional. Creemos que la antigüedad de esta disciplina, su alto impacto sobre la comprensión histórica, y por ello, la legitimidad reconocida de la misma, no exigen mayores introducciones ni justificaciones.

Pero, al mismo tiempo, este trabajo se sitúa dentro de una corriente bastante más nueva de la historiografía: la historia del presente, o historia inmediata. Esta corriente, que se desarrolla en tanto tal en la década de 1990, busca aplicar el método histórico con vistas a una comprensión de los fenómenos contemporáneos<sup>2</sup>. Como señala el epígrafe

---

<sup>1</sup> BRAUDEL, Fernand. *Civilización Material, Economía y Capitalismo*, Tomo II, Alianza editorial, Madrid, 1984. P. 193.

<sup>2</sup> *"La historia del presente busca establecer lazos entre el pasado reciente y el pasado, por un lado, y entre el ahora y el pasado reciente, por otro. Su propósito es develar lo que del pasado influye en el presente. Su efecto es un tiempo homogéneo, sin hiatos. En esto, por reciente que sea la especialidad, no se diferencia del discurso histórico heredado, cuyos objetos son recortes espacio-temporales porciones de un tiempo y un*

introdutorio, la superación del periodo de “distancia interpretativa” -preconizado por el positivismo decimonónico- es un proceso que se da a lo largo del siglo XX<sup>3</sup>. En la medida en que el método historiográfico es eso, un método, la validez de su aplicación está determinada por la rigurosidad con que se aplique, y no por la distancia de tiempo que nos separe del periodo en cuestión.

Habiéndose establecido los campos en que este trabajo se enmarca, esbozaremos su estructuración. En el primer capítulo se da una discusión teórica que pretende, en un primer momento, definir operativamente la economía-mundo capitalista en tanto unidad de análisis. Luego, se discute si existen movimientos estructurales que sirvan como guías para la comprensión de transformaciones actuales de la economía en general, y en particular, de la irrupción de formas productivas propiamente capitalistas en sectores que hasta este momento no habían concitado su interés. En el capítulo siguiente se emprende el análisis las transformaciones mencionadas en un rubro económico inserto en el pequeño comercio urbano, como es el de la venta de maní confitado en la Comuna de Santiago. Al concluir, se confrontan los aportes del estudio de caso al marco analítico, estableciéndose hasta qué punto las tendencias estructurales reseñadas sirven para comprender esas y otras transformaciones.

---

*espacio uniformes para todo tiempo y lugar. La historia del presente sólo se diferencia tal vez en la corta distancia temporal que la separa de su objeto.”*

JULÍAN, P. *¿Es posible una historia inmediata?*, [s.a.], Edición digital disponible en <http://www.h-debate.com/>

<sup>3</sup> Y hay ejemplos bastante anteriores a Braudel; se puede encontrar un antecedente reciente de esta corriente en *L'étrange défaite* de Marc Bloch, quien aplica el método historiográfico para comprender la derrota francesa a pocos meses de ocurrida. *La extraña derrota*, Crítica, Barcelona, 2002.

Finalmente, se incluyen en forma de anexos detalles del estudio económico, y se amplía éste, entregando algunos elementos culturales del mismo.

Pero antes de entrar en materia, nos gustaría detenernos en algunas discusiones preliminares.

La búsqueda de explicaciones a los fenómenos económicos contemporáneos en Chile tiene lagunas importantes, áreas importantes descuidadas por la investigación. Esto podría tener diferentes explicaciones. Por un lado la economía en tanto disciplina, como muchos de sus más eminentes exponentes han señalado, ha tendido a identificar patrones de recurrencia y a modelar matemáticamente hechos o variables económicas, que si bien pueden ser de gran utilidad, han marginado los esfuerzos por explicar los hechos económicos en tanto hechos sociales. Es en este contexto que R. Blackburn señala que *“Durante años la economía, como disciplina académica, se ha alejado continuamente de la explicación del mundo real. Y se ha centrado más en axiomas formales y modelos matemáticos que sólo tienen una precaria relación con la realidad”*<sup>4</sup>. Ese “alejamiento de la realidad” pasa en buena medida por la aceptación de hechos económicos como “hechos naturales”, y por lo tanto, por la negación de los hechos económicos en tanto hechos sociales. *“La economía nos invade en lo cotidiano, sin que veamos sus resortes, mientras que los “expertos” nos aseguran que las “adaptaciones” son “inevitables”*<sup>5</sup>. Este “alejamiento” ha sido explicado a través de expedientes diversos. Hay quienes se centran en una explicación ideológica, arguyendo que la pretensión de que relaciones sociales o económicas son hechos naturales, y aún inmutables, hace parte de todo constructo de hegemonía ideológica (de tipo gramsciano). En otras palabras, el

---

<sup>4</sup> BLACKBURN, R. Introducción a *El desarrollo desigual y la larga fase descendente: las economías capitalistas avanzadas desde el boom al Estancamiento, 1950-1998*. de BRENNER, Robert. Traducción y edición digital de Revista XXI, 1998, P. 1.

<sup>5</sup> LES ECONOCLASTES, *Petit Brevaire des idées reçues en économie*, Editions La Découverte, Paris, 2003. P. 5. Traducción propia.

abandono -por parte de las corrientes principales de la economía- de muchos campos que otrora estuvieron en el centro de sus interrogantes y, especialmente, el abandono sistemático de la caracterización del sistema económico como sistema capitalista<sup>6</sup>, responde a la necesidad de presentar la realidad contemporánea como fruto de algún demiurgo exógeno, externo al campo de las decisiones sociales. Otros autores señalan que esto se debería más bien a una serie de supuestos epistemológicos profundamente asentados en la disciplina económica en particular y en las ciencias sociales en general<sup>7</sup>. Otros, en fin, han preferido desarrollar la tesis marxiana<sup>8</sup> de que ello se produce, en

---

<sup>6</sup> La cita que sigue es especialmente expresiva del fenómeno, además de provenir de boca de dos economistas, lo que nos evita situarnos en un estéril debate de “chauvinismos de oficio”:

*“Existe el hecho extraordinario de que sólo en raras ocasiones encontramos en la American Economic Review, o en cualquier otra de las revistas prestigiosas de la profesión, referencias a la naturaleza capitalista específica del "sistema" cuyas propiedades están bajo examen. Esta omisión se notaría al instante en el caso de las revistas que analizaran la vida medieval sin incluir la palabra "feudalismo". Pero en el caso de la economía moderna, la misión de este término identificativo básico se da por hecho, nunca se señala, y por encima de todo, no se considera en sí mismo como un elemento importante de la visión que subyace al grueso de la investigación principal”<sup>6</sup> (Heilbroner y Milberg, 1995:20)*

Citado en MARTÍNEZ, Ángel. *Economía Política De La Globalización*, Editorial Ariel, Barcelona, 2000. p. 68.

<sup>7</sup> Para un desarrollo interesante de esta posición, ver DI RUZZA, Renato. *Éléments d'épistemologie pour économistes*, Presses Universitaires de Grenoble, 1988.

<sup>8</sup> En el presente trabajo utilizaremos el término “marxiano”, para remitirnos a las ideas o postulados de Marx, para distinguirlo del “marxismo”, entendiéndolo por éste último la

última instancia, por el “carácter fetichista” de la “sociedad de producción de mercancías”<sup>9</sup>.

Es interesante señalar que esta dicotomía es aceptada incluso por autores lejanos al marxismo. Angus Maddison afirma que la “*naturaleza del capitalismo*” puede ser estudiada en un plano “*último*” y uno “*próximo*”. La primera de ellas incluiría el estudio de “*las instituciones, las ideologías y presiones de grupos de intereses socioeconómicos, accidentes históricos*”, “*la política económica a nivel nacional*” así como el estudio del “*orden económico internacional*”. Plantea que “*Todos estos rasgos “últimos” hacen parte del dominio tradicional de los historiadores. Es virtualmente imposible cuantificarlos y, por ende, será siempre legítimo discrepar sobre lo que es importante*”<sup>10</sup>. En otras palabras, concluye que todo lo que pueda ser dicho con respecto

---

corriente intelectual que adscribe de forma general (pero con una heterogeneidad interna infinita) a dichos postulados.

<sup>9</sup> Entendemos por ello la propuesta marxiana de que la “escisión” de la esfera económica de la esfera social sólo puede ser explicada por el carácter fetichista del sistema capitalista, en que “*las relaciones sociales que se establecen entre sus trabajos privados aparecen como lo que son; es decir, no como relaciones directamente sociales de las personas en sus trabajos, sino como relaciones materiales entre personas y relaciones sociales entre cosas*”.

MARX, K. *El Capital, Crítica de la Economía Política*, Vol. 1, F.C.E., México, 1973. P. 38.

No nos referimos aquí a la simplista dicotomía superestructura/estructura desarrollada por el marxismo en base al Prefacio a la *Contribución A La Crítica De La Economía Política*.

<sup>10</sup> MADDISON, Angus. *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*, Editorial Ariel, Barcelona, 1991. P. 14.



a este plano no cuantificable, es relativo, y relativizable. En contraposición a ello, tendríamos “campos “*próximos*” de causalidad [que] son aquellos en que economistas y estadísticos han creado medidas y modelos. Aquí es más fácil valorar la importancia relativa de diferentes influencias”. Y por lo mismo, ese sería -según el autor- el plano de estudio, por excelencia, de la economía, que abandona con ello la pretensión de comprender los mecanismos últimos de funcionamiento, incluso del “orden económico” mundial. Dentro de la economía, suele referirse al “cajón de sastre”, lleno de retazos de teorías explicativas de largo plazo, con una clara connotación despectiva. Pero es paradójico que, incluso quienes niegan su pertinencia a la hora de emprender el análisis económico, deben recurrir a él para dar explicaciones de procesos a largo plazo. Es el caso del mismo Maddison, que se ve obligado a recurrir a ese plano “último” para explicar las diferencias acumulativas en el crecimiento económico. Hacemos esta reseña no porque la visión del autor tenga una especial importancia, sino pues es ilustrativa de una visión más extensa, que en su caso tiene la ventaja de ser explícita. Esta tendencia, que por momentos niega incluso la pertinencia de aplicar el orden causal al largo plazo, se ha visto acompañada por un descrédito creciente de la Economía Política dentro de las corrientes dominantes en esa disciplina. Decimos dominantes pues tenemos clara conciencia que dentro la economía, como toda rama del conocimiento, existen frecuentes –y más rara vez furiosos- enfrentamientos, entre autores y entre escuelas. Ello, sin embargo, no limita la posibilidad de hablar de corrientes dominantes dentro de la historia de esa disciplina. Y con ello se mantiene la pertinencia de esta crítica.

Ahora, es interesante señalar que esa crítica tiene larga data; ya señalaba Marx en 1867:

“Y, para decirlo de una vez por todas, advertiré que yo entiendo por economía política clásica toda la economía que [...] investiga la concatenación interna del régimen burgués de producción, a diferencia de la economía vulgar, que no sabe más que hurgar en las concatenaciones aparentes, cuidándose tan sólo de explicar y hacer gratos los fenómenos más abultados, si se nos permite la frase, y mascándolos hasta convertirlos en papilla para el uso doméstico de la burguesía los materiales suministrados por la economía científica desde mucho tiempo atrás, y que por lo demás se contenta con sistematizar, pedantizar y

proclamar como verdades eternas las ideas banales y engreídas que los agentes del régimen burgués de producción se forman acerca de su mundo, como el mejor de los mundos posibles.”<sup>11</sup>

Y efectivamente, como Maddison señala, los intentos por comprender el sistema económico mundial de una manera coherente e histórica han quedado fuera, para bien y para mal, de las corrientes mayoritarias de esta disciplina<sup>12</sup>. Para bien, en la medida en que al ser recogidos por especialistas que provienen de otros ámbitos, han sido enriquecidos por nuevos conocimientos, dinamizando estos estudios. Para mal, en la medida en que muchas veces los conocimientos económicos aportados son pobres (salvo algunas notables excepciones que trataremos más adelante), lo que evidentemente juega en su contra.

Pese a lo anterior, el estudio del sistema capitalista, entendido como realidad histórica y por ende con dinámicas y procesos que pueden ser aprehendidos, además de ser una necesidad académica, es una urgente necesidad histórica y política. El cúmulo diario de

---

11 MARX, Karl. *El Capital, Crítica de la Economía Política*, Vol. 1, F.C.E., México, 1973. P. 45.

<sup>12</sup> No pretendemos extendernos en la distinción dentro de las diferentes corrientes dentro de la disciplina económica y sus respectivas escuelas (y la manera en que esos supuestos de base afectan su visión de largo plazo) pues ello nos llevaría demasiado tiempo. Digamos simplemente que nos referimos aquí a lo que muchas veces se conoce como “Economía Tradicional” o Economía Ortodoxa. Personalmente, considero esas categorías (y sus pares binarios) algo pobres y confusas, pues los autores que incluyan, dependerá de los criterios distintivos de quien clasifica. Basta señalar por ahora que no todas las corrientes han abandonado esa senda, y que el impulso actual que conoce la Historia Económica se enmarca dentro de la necesidad de volver a factores causales de largo aliento, sin los cuales el progreso económico (o su ausencia) no pueden ser comprendidos.

informaciones de orden económico amenaza con ahogar la comprensión de las dinámicas que afectan o guían los procesos. El estudio histórico del sistema capitalista se ve amenazado por el mismo peligro. En el siglo XX el imprescindible estudio cuantitativo ha tomado un impulso enorme, a menudo superando arduos desafíos metodológicos, abriendo muchas perspectivas. Mas, la inserción de los datos aportados por las series dentro de un cuadro coherente e interpretativo de dichos fenómenos, es emprendida por cada vez menos estudiosos. Así, la búsqueda de las “leyes profundas” que guían los procesos es un deporte que tiene cada vez menos adeptos. ¿Puede ser esto explicado por el reflujo, a nivel mundial, de las corrientes estructuralistas? ¿Es fruto de las corrientes posmodernistas, que califican todo “metarelato” como algo *démodé*? Sin duda no existe una explicación unicausal. Como hemos visto anteriormente, esta tendencia “proximista” (parafraseando a Maddison) es muy anterior.

Por otra parte, hay una comprensible desconfianza frente a la entronización de “leyes económicas” que duran tanto como los presupuestos ideológicos que construyen tal sitio. Con respecto a esto, Braudel señala con agudeza y algo de ironía que

“... las leyes, o por así decirlo las leyes económicas, duran tal vez lo que duran las realidades y los deseos de una época económica de la cual han sido sus espejos e interpretaciones más o menos fieles. Otra época trae “leyes” nuevas.”<sup>13</sup>

Al hacerlo, nos remite a los resortes ideológicos de esas “leyes”, lo cual es esencial, ya que a partir del momento en que se es consciente del profundo nexo entre ambos elementos, es posible evitarlo, o al menos ser conscientes de su influencia. Ahora bien, esta claridad con respecto a las implicancias ideológicas de las “leyes” no debe llevarnos a renegar de trabajar en pos de la comprensión de las dinámicas que guían el funcionamiento del sistema capitalista. El mismo Braudel tiene, sin lugar a dudas, un sitio de honor entre quienes le han dado un nuevo impulso a estas preocupaciones, al unir de forma certera un exhaustivo trabajo de fuentes, la preocupación constante por

---

<sup>13</sup> BRAUDEL, Fernand. *Op. Cit.*, Tomo II, p. 148.

desentrañar las dinámicas profundas del sistema económico y social, y una pluma hábil para dar a conocer sus resultados.

Este legado ha sido recogido, desde las ciencias sociales (concebidas con la misma amplitud de miras con que lo hacía Braudel) por Immanuel Wallerstein, quien si bien no tiene un trabajo de fuentes comparable al francés, ha aportado desde otros ámbitos. En primer lugar su base sociológica lo impulsa a enmarcar sus trabajos dentro de una teoría general de desarrollo de la “economía-mundo capitalista”. Más allá de diferencias puntuales o de fondo que uno pueda tener con su propuesta teórica, es incuestionable que ningún estudioso del sistema capitalista desde la perspectiva histórica puede ignorar sus trabajos. Y tal vez ello se deba, y es una segunda característica importante de su obra, a la habilidad con que aborda discusiones bibliográficas enormes, temas donde, por paradójico que pueda parecer, la sobreabundancia de material termina por embrollar las interrogantes que atrajeron la atención de los estudiosos.

Nos hemos demorado en estas consideraciones de carácter general, pues son el telón de fondo frente al que se despliegan las interrogantes que guían este trabajo, i.e., ¿existen tendencias generales dentro de la economía mundo contemporánea que permitan comprender las transformaciones actuales?<sup>14</sup>

De manera general, todos estamos confrontados a una primera propuesta, heredera del viejo positivismo decimonónico, en cuanto a que la tendencia rectora dentro de la economía mundial es la de un crecimiento absoluto sostenido, tanto en el ámbito local como global. Esta premisa de estudio, sin embargo, no me dejó conforme en lo personal,

---

<sup>14</sup> Y esta interrogante abre la puerta a otras, ajenas a este trabajo pero igualmente urgentes: *¿Son ellas válidas, de resultar ciertas, a la hora de intentar un análisis de carácter predictivo? Y lo que es lo mismo, ¿ofrecen guías para la acción política?*

GUERRERO, Diego: *"Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo"*. Edición digital de 2004 disponible a texto completo en [www.eumed.net/coursecon/libreria/](http://www.eumed.net/coursecon/libreria/), p. 3.

y he de reconocer que ello fue así desde antes de tener claridad sobre cuales son los elementos capitales que ella deja fuera de foco. Su utilización como trama de legitimación del orden económico-social imperante me llamaba a ser suspicaz. O más bien, la realidad teñida de desigualdades y miserias recuerda -a quien quiera verla- que los supuestos efectos bienhechores de dicha tendencia demoran en llegar, tanto como la historia de su afirmación. En otras palabras, demuestran cuanto tiene de mecanismo de legitimación.

Pero más allá de ese elemento ideológico, el modelo del crecimiento continuo de raigambre positivista deja lagunas importantes dentro de la comprensión misma del sistema, y en especial, sus pautas explicativas de la fuerte desigualdad caen en punto muerto, o se intentan suplir con argumentos apologéticos *post factum* elevados a explicación causal del éxito económico (ello, tanto en el ámbito global, entre zonas del mundo, como local, entre individuos de una misma sociedad)<sup>15</sup>.

Ahora, al centrarnos en teorías explicativas alejadas de las formas de justificación del liberalismo, encontramos que todas las discusiones estaban cruzadas por una propuesta de Marx, la referente a la evolución general de las tasas de ganancia dentro del sistema. Decimos esto pues, a la hora de explicar por qué una actividad económica como la venta de maní confitado en la calle -que hasta hace algunos años no representaba ningún interés para el llamado “sector moderno” de la economía- ha venido siendo penetrada por formas capitalistas, el estudio de las tasas de ganancia es esencial. Por lo mismo, nos

---

<sup>15</sup> O dicho de forma más bella en las palabras de Benjamin: *“Los respectivos dominadores son los herederos de todos los que han vencido una vez. La empatía con el vencedor resulta siempre ventajosa para los dominadores de cada momento. [...] Quien hasta el día actual se haya llevado la victoria, marcha en el cortejo triunfal en el que los dominadores de hoy pasan sobre los que también hoy yacen en tierra. Como suele ser costumbre, en el cortejo triunfal llevan consigo el botín.”*

BENJAMIN, Walter. *Tesis sobre la Filosofía de la Historia*, Edición digital, p. 3.

hemos dado el tiempo de incluir tales reflexiones en la presente tesis, reseñando brevemente la evolución posterior de esos postulados, incluyendo a los autores que desde nuestro punto de vista han aportado elementos significativos a la cuestión<sup>16</sup>.

Estos instrumentos del análisis económico serán aplicados de modo instrumental a este estudio de caso, para examinar la dinámica general de la penetración de sectores “antiguos” por formas capitalistas de producción. El interés de centrarnos en fenómenos como éste, que han sido tan poco estudiados, es confrontar los resultados del análisis local a los aspectos teóricos descritos, definiendo cuáles aspectos resultan útiles y cuáles merecen ser revisados a la luz de investigaciones específicas como ésta.

---

<sup>16</sup> No pretendemos de ninguna manera que la validez de esa propuesta se desgaje a partir de su explicación. Por el contrario, como toda teoría, su validez sólo puede ser juzgada a la luz de si ofrece un marco que dé coherencia explicativa a los hechos de la realidad empírica.

## II.- HACIA UNA COMPRENSIÓN DE LAS TENDENCIAS SECULARES.

### 1.1.- El viejo problema de la caída de las tasas de ganancia.

Sin duda, una de las propuestas teóricas que más han marcado la discusión con respecto a la existencia de “leyes” dentro de la economía-mundo capitalista, ha sido la teoría marxiana de que existiría una tendencia a la caída de la tasa de ganancia media empresarial. Es un viejo fantasma, al cual la economía académica ha dado su extremaunción en innumerables ocasiones, pero que, con esa extraña habilidad de las tesis marxianas, insiste en entrar por la ventana. Su estudio, sin embargo, se ve dificultado por una serie de polémicas que en estricto rigor son exógenas a la tesis misma, pero que se nos hace menester despejar antes de abordarla.

#### 1.1.1.- Problemas de interpretación.

El debate sobre la validez de la teoría de la caída de las tasas de ganancias ha estado cruzada por tres distorsiones fundamentales, a saber: a) las discusiones “exegéticas” con respecto al sentido mismo de la propuesta teórica marxiana, b) las tergiversaciones sucesivas, determinadas por las profundas implicancias políticas de esta teoría, y c) La dificultad intrínseca de probar una teoría de carácter general. Veamos esto en mayor detalle.

a) Una difícil interpretación: ¿determinismo o tendencia secular?

Al igual que toda obra que durante un periodo histórico determinado ha sido sacralizada por algún campo intelectual, la discusión sobre la validez de las afirmaciones de la misma se ve opacada por la discusión “exegética” de la obra. O en otras palabras, la “herejía” de contradecir al “maestro” es esquivada a través de la pretensión de univocidad en la interpretación de su legado. El problema es que este proceso

sociológico (extensible según Weber a todo “liderazgo carismático”) no se circunscribe exclusivamente al campo religioso: sus efectos son tan poderosos, e igualmente nocivos, en el plano intelectual.

En este caso particular se suma otra dificultad: la formulación de la teoría fue dejada por Marx para el III<sup>er</sup> tomo de El capital, y por lo mismo su edición, e incluso el trabajo de llenar “lagunas” argumentativas, recayó en Engels. Sin pretender entrar en el largo -y bastante estéril- debate sobre el grado en que puede ser homologado el pensamiento de estos dos intelectuales que colaboraron por cerca de 40 años, es importante dejar reseñados algunos elementos, o al menos dejar sentadas las principales posiciones. Desde mi punto de vista, se podrían caracterizar de la siguiente manera: homologación, recurso al chivo expiatorio, y estudio histórico de sus evoluciones. Un conocido exponente de la primera posición es Eric Hobsbawm, quien alerta que “*debemos cuidarnos de la tendencia moderna a contrastar a Marx y Engels, generalmente en desventaja de este último*”<sup>17</sup>, pero de manera más general todo el marxismo ortodoxo se construye en base de esa “homologación”. La “tendencia moderna” a la que hace referencia es, desde mi punto de vista, al fuerte surgimiento a finales de los años 60 de una corriente crítica al contenido determinista e incluso mecanicista del marxismo ortodoxo, dentro de la cual muchos autores optaron por la cómoda posición de achacar esas “desviaciones” a Engels, para así poder mantenerse dentro de una postura acrítica frente a Marx y no ser acusados de “revisionistas”. Engels, efectivamente, estaba más impregnado de determinismo (que tiñe de forma evidente, por ejemplo, el Anti Duhring, y que será heredado a cabalidad por las principales corrientes de la II y III Internacional). Pero, más allá de eso, esta posición niega dicha tendencia en el propio Marx, que se hace patente en el tan célebre Prefacio a la *Contribución a la crítica de la economía política* de 1859. Finalmente, me parece que la única posición que permite un avance real con respecto a la discusión es la que -más allá de esas generalizaciones

---

<sup>17</sup> HOBBSAWM, Eric. "Introducción", en C. Marx, *Formaciones económicas precapitalistas*, Crítica, Barcelona, 1984. P. 38.



grotescas o falsas dicotomías- busca estudiar el pensamiento de estos dos intelectuales, por separado tanto como en sus obras comunes, y sobre esa base determinar los puntos de unión de los mismos<sup>18</sup>.

b) Debates en torno a las implicancias ideológicas y políticas de tal premisa.

Como se señalara, el debate sobre la caída tendencial de las tasas de ganancia también se vio cruzado por las enormes implicancias políticas de dicha tesis dentro del curso de acción de los partidos socialistas y comunistas. Al preparar Engels los volúmenes II y III para su publicación, influido por la depresión sostenida de la economía de la década de 1880, acentuó el carácter “autodestructor” del sistema capitalista, e impulsó a Kautsky a hacer de ello un elemento central de Programa de Erfurt, al tiempo que posteriormente el auge de 1890 suscitó toda una ola de revisiones hacia esas premisas. Implicancias decimos, pues ésta cuestión era vital a la hora de determinar el curso de acción: Si el capitalismo habría de derrumbarse por su propio peso, ¿para qué arriesgarse a la acción revolucionaria? Y después de algunos años: Si el sistema no se había derrumbado por su propio peso, y no habría de hacerlo (argumentación de Bernstein), ¿no era eso prueba de que se debía tender hacia el reformismo? Esto se vio reflejado en el seno de la II Internacional, primero por el debate Bernstein-Kautsky, y después por el debate que

---

<sup>18</sup> Con respecto a ello, Nestor KOHAN plantea un “viraje epistemológico de Marx” durante los 60, que lo habría llevado a una ruptura “*con el parámetro optimista y eurocéntrico correspondiente a 1848 (al punto de que en sus análisis sobre la comuna rural rusa y su posible tránsito al socialismo ni siquiera menciona al proletariado occidental sino que hace depender todo el tiempo dicho tránsito de las condiciones internas de Rusia)*”, en contraste con Engels quien “*seguirá fiel al esquema del Manifiesto de 1848*”. *Marx en su (Tercer) Mundo* Ediciones Biblos, B. Aires, 1998. Edición digital, p. 254. Este mismo autor ha desarrollado una interesante reflexión sobre los supuestos filosóficos presentes en el mentado *Prefacio* en su artículo *Gramsci y Marx: Hegemonía y poder en la teoría marxista*, Edición digital, 2001.

enfrentó a este último contra Lenin y Luxemburgo. Esos debates quedan fuera del marco de interés de este trabajo, pero es interesante el hecho que dinamizó las discusiones sobre las tendencias propias del sistema.

c) De la dificultad de pruebas empíricas a las tendencias seculares.

Finalmente, argumentaremos que un tercer elemento genérico obstructivo a la correcta comprensión de la propuesta marxiana ha sido la dificultad intrínseca de probar tendencias seculares del sistema mundo capitalista, por su carácter, valga la redundancia, secular. Frente a ello se podría argumentar que dicha dificultad es extensiva a toda investigación enmarcada en la *longue durée*, y no obstante, la adopción de esa unidad temporal extendida no exime de una prueba empírica de las mismas (sino que por el contrario redobla su necesidad). Volveremos sobre este punto más adelante.

### **1.1.2.- Pero bueno, ¿qué decía Marx al respecto?**

Como hemos señalado, el desarrollo de la “*Ley de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia*” es toda la sección tercera del tercer tomo de *El Capital*.

Pero antes de entrar en materia, debemos al menos dar una reseña de lo que Marx entiende por algunos conceptos básicos. Basándose en su Teoría del Valor<sup>19</sup>, llama “capital constante” al valor de los materiales, la maquinaria, y la infraestructura usados, caracterizándose porque “no sufre, en el proceso de producción, ninguna alteración cualitativa de su valor”. En otras palabras, no produce valor, sino “sólo transfiere un valor a la nueva forma de producto en la medida en que, durante el proceso de trabajo, pierden valor bajo la forma de su antiguo valor de uso”<sup>20</sup>. Por el contrario, “la parte de capital que se invierte en fuerza de trabajo cambia de valor en el proceso de producción”, ya que “además de reproducir su propia equivalencia, crea un remanente,

---

<sup>19</sup> Es interesante señalar, pues es un hecho que normalmente se tiende a olvidar, hasta que punto el núcleo de la Teoría del Valor marxiana es heredera de las formulaciones de Ricardo.

*Por el contrario, Marx considera precisamente dicho concepto como una de las aportaciones teóricas fundamentales de David Ricardo: la de haber descubierto que "el valor de los salarios (y por consiguiente de la ganancia) depende en absoluto de la proporción de la parte de la jornada de trabajo durante la cual el obrero trabaja para sí (para producir o reproducir su salario) respecto de la parte de su tiempo que pertenece al capitalista [lo cual] no es más que otra manera de expresar la teoría real de la plusvalía" (1862, vol. III, p. 28). La cita remite a Teorías sobre la Plusvalía, 1862.*

Citado en GUERRERO, Diego. *Op. Cit.*, p. 31.

Es clarificadora la explicación del autor de hasta que punto la polémica entre Malthus y Ricardo (y posteriormente de sus respectivos seguidores) estaba cruzada por la importancia política de esas conclusiones.

<sup>20</sup> MARX, K. *Op. Cit.*, Tomo I, p. 155.

*la plusvalía*<sup>21</sup>, esta parte del capital será denominada en la obra marxiana “capital variable”<sup>22</sup>.

Se entenderá por cuota de ganancia “*la proporción de la plusvalía con respecto al desembolso total del capital*”<sup>23</sup>. Para el análisis de las cuotas de ganancia, trabaja con la definición operacional de ganancia media social, argumentando que

“...partimos del supuesto de que este cambio gradual en cuanto a la composición del capital no se opera simplemente en ramas aisladas de producción, sino que más o menos se da en todas ellas o, cuando menos, en las esferas de producción decisivas y que, por lo tanto, esos cambios afectan a la composición orgánica media del capital total existente en una determinada sociedad”<sup>24</sup>.

Es interesante notar cómo esta noción de ganancia media, si bien fue muy criticada en su momento pues no tomaba en cuenta las distinciones de productividad entre las empresas de una misma rama, se encuentra (con otro nombre) en plena vigencia en la actualidad. Cuando en el análisis económico se habla de tasas de retorno, se refiere a una definición

---

<sup>21</sup> Ibid., p. 158.

<sup>22</sup> No nos extenderemos al respecto pues esas clasificaciones conocen amplia difusión, además de haber sido reproducidas en todos los libros de economía marxista desde esa época. Para un cuadro sinóptico de los distintos componentes del valor, ver SWEEZY, Paul. *Teoría del desarrollo capitalista, Principios de la economía política marxista*. F.C.E. Editores, México D.F., 1973 (7ª Ed.), p. 74 y ss. Véase también la muy breve descripción de la misma presente en MOSZKOWSKA, Natalie. *Contribución a la dinámica del capitalismo tardío*. Ediciones Pasado y Presente, México, 1981. P. 19 y ss.

<sup>23</sup> SWEEZY, Op. Cit., p. 79.

<sup>24</sup> MARX, K. *Op. Cit.*, Tomo III, p. 214.

muy parecida a esta<sup>25</sup>. Cuando se hable en lo sucesivo de tasas de ganancia, o de tasa de ganancia media, nos referiremos a ello.

El cambio gradual dentro de la producción al que se refiere es justamente el hecho de que el

“... descenso relativo creciente del capital variable en proporción al constante y, por lo tanto, en relación al capital total, coincide con el aumento progresivo de la composición orgánica del capital social, considerado en cuanto a su media. Y no es, asimismo, más que otro modo distinto de expresar el desarrollo progresivo de la fuerza social productiva del trabajo, que se revela precisamente en el hecho de que, gracias al empleo creciente de maquinaria y capital fijo en todas sus formas, el mismo número de obreros pueda convertir en productos en el mismo tiempo, es decir, con menos trabajo, una cantidad mayor de materias primas y auxiliares.”<sup>26</sup>

Esto lo lleva a afirmar que “llegaremos necesariamente a la conclusión de que este incremento gradual del capital constante en proporción al variable tiene como resultado un descenso gradual de la cuota general de ganancia, siempre y cuando permanezca invariable la cuota de plusvalía, o sea, el grado de explotación del trabajo por el capital.”<sup>27</sup>

Ahora bien, es muy importante señalar que dicho autor muestra en reiteradas ocasiones que esa “ley” afecta la relación entre los distintos tipos de capital. Y aún con respecto a esa relación, es relativa, constituye una tendencia:

“La disminución es relativa, no absoluta, y no tiene en realidad nada que ver con la magnitud absoluta del trabajo y del trabajo sobrante puesto en

---

<sup>25</sup> Véase por ejemplo, CUEVAS, Homero. *Un modelo clásico de crecimiento económico*. En *Revista de Economía Institucional*, N° 4, Primer Semestre, 2001.

<sup>26</sup> MARX, K. *Op. Cit.*, p. 214.

<sup>27</sup> *Ibid.*, p. 214.

movimiento. La baja de la cuota de ganancia no obedece a un descenso absoluto, sino a un descenso puramente relativo de la parte variable del capital total, es decir, a su descenso comparado con el del capital constante."<sup>28</sup>

De lo anterior se desprende que la caída tendencial, de cumplirse algunos condicionantes, no se ve reflejada en la masa de los beneficios:

"El número de obreros empleados por el capital, es decir, la masa absoluta del trabajo puesto en acción por él y, por tanto, la masa del trabajo sobrante por él absorbido, o sea, la masa de la plusvalía por él producida, o lo que es lo mismo, la masa absoluta de la ganancia producida por él, puede por tanto aumentar, y aumentar progresivamente, a pesar del descenso relativo de la cuota de ganancia. Y no sólo *puede* ocurrir esto, sino que, además -prescindiendo de fluctuaciones transitorias-, *tiene necesariamente* que ocurrir esto dondequiera que impere la producción capitalista."<sup>29</sup>

La cita anterior tiene especial importancia pues en ella se establecen varios elementos que después abordaremos en mayor profundidad. Por un lado, reconoce que dichas fluctuaciones de las utilidades pueden tener fluctuaciones coyunturales en el tiempo, por lo mismo, abre la discusión a la pertinencia de los ciclos económicos. Por otro lado, deduce que la expansión del sistema capitalista es una tendencia condicionante de la mantención del sistema capitalista dada esa contradicción interna, e intrínseca. A lo que se sumaría la tendencia a la concentración de los capitales, que sería al mismo tiempo una resultante como una de las condicionantes materiales para la mantención de esta dicotomía<sup>30</sup>.

---

<sup>28</sup> *Ibíd.*, p. 218.

<sup>29</sup> *Ibíd.*, p 219. Énfasis en el original.

<sup>30</sup> Ello se expresa con mayor claridad en el siguiente pasaje:

*“La trayectoria de la producción y la acumulación capitalista exige procesos de trabajo en una escala cada vez mayor y, por tanto, en dimensiones sin cesar creciente y,*

El carácter tendencial de la ley no resta, a lo ojos del autor, ningún grado de importancia a la misma. Por el contrario, eleva esta teoría al máximo nivel de su contribución a la teoría económica. Es más, esta ley tendencial, que es vista por Marx como la expresión en el plano productivo del doble carácter del valor (valor de cambio y valor de uso), sería *“el misterio en torno a cuya solución viene girando toda la economía política desde Adam Smith y que, desde este autor, la diferencia existente entre las escuelas consiste precisamente en los distintos intentos hechos para resolverlo”*<sup>31</sup>.

El vínculo con los “clásicos” se estrecha si se analiza esta teoría con su andamiaje conceptual. La ley de los rendimientos decrecientes de Ricardo, o la utilidad marginal de los factores (para utilizar una expresión microeconómica más moderna) es uno de los pilares fundamentales de la economía contemporánea. Ella plantea que a igualdad de condiciones (*ceteris paribus*), el aumento de un factor productivo traerá rendimientos decrecientes. Ello incluye el capital. El desarrollo de la teoría microeconómica desde la escuela marginalista se centró en la búsqueda de los equilibrios dentro de la dotación de factores que permitiese maximizar el rendimiento de los factores agregados. Ello nos lleva al concepto de economía de escala, pero al mismo tiempo nos aleja de la ley ricardiana, en la medida en que justamente se basa en la ruptura del *ceteris paribus*. En términos estrictos, la caída tendencial de las tasas de ganancia puede ser interpretada como el rendimiento decreciente del factor capital. Y justamente, a nivel macro (y más allá de sus fluctuaciones cíclicas y de las diferencias de equilibrio de factores de cada

---

*como consecuencia de ello, desembolsos cada vez mayores de capital para cada empresa. La concentración creciente de los capitales (acompañada al mismo tiempo, aunque menor medida, por el número creciente de capitalistas) constituye, por consiguiente, tanto una de sus condiciones materiales como uno de sus propios resultados.”*

*Ibíd.*, p. 220.

<sup>31</sup> *Ibíd.*, p. 216.

actividad económica), el factor capital ha aumentado su participación dentro de todas las ramas productivas a través del tiempo.

Pero antes de ver la evolución histórica de la teoría marxiana, es imprescindible esbozar las contratendencias señaladas por Marx. Y es igualmente importante señalar, para comprender la evolución posterior de la teoría, la consciencia de Marx de que las contratendencias por él señaladas eran susceptibles de mutar en el tiempo, y de ser apuntaladas por otras surgidas de la evolución del sistema:

“Si nos fijamos en el enorme desarrollo adquirido por las fuerzas productivas del trabajo social aunque sólo sea en los últimos 30 años, comparando este periodo con los anteriores, y si tenemos en cuenta sobre todo la masa enorme de capital fijo que, aparte de la maquinaria en sentido estricto, entra en el proceso social de producción en su conjunto, vemos que en vez de la dificultad con que hasta ahora han venido tropezando los economistas, o sea, explicar la baja de la cuota de ganancia, surge la dificultad inversa, a saber: la de explicar por qué esta baja es mayor o más rápida. Ello se debe, indudablemente, al juego de influencias que contrarrestan y neutralizan los efectos de esta ley general dándole simplemente el carácter de una tendencia, razón por la cual presentamos aquí la baja de la cuota general de ganancia como una tendencia a la baja simplemente. **Entre** las causas que contrarrestan la ley que estamos examinando, **las más generalizadas** son las siguientes...”<sup>32</sup>.

Las contratendencias que serán desarrolladas por Marx son: 1) aumento del grado de explotación de trabajo , 2) reducción del salario por debajo de su valor, 3) abaratamiento de los elementos que forman el capital constante, 4) superpoblación relativa, 5) comercio exterior, 6) aumento del capital accionario. No las desarrollaré en este apartado en mayor profundidad pues las que tiene relevancia directa para mi trabajo serán desarrolladas más adelante.

---

<sup>32</sup> Ibid., p. 232. El énfasis es mío.



### **1.1.3.- Algunos elementos del desarrollo de la teoría en el S. XX.**

Debido a las implicancias políticas de esta teoría (a las cuales ya hemos hecho referencia), y también al papel central que Marx le asigna dentro de su creación intelectual, esta teoría fue profusamente revisada y debatida tanto entre sus seguidores como sus críticos.

Debido a la limitación formal de extensión del presente trabajo, hemos dejado de lado las críticas desde la economía ortodoxa. En general, podemos distinguir en primer lugar, los críticos directos de sus propuestas, ya sea por razones metodológicas, o empíricas. Sin embargo, la posición mayoritaria fue evitar el debate, profundizando así la “separación de aguas” entre la economía tradicional y la economía marxista (que de forma general duró hasta la evidencia de ciertas posturas convergentes de la escuela keynesiana, especialmente con Kalecki). Creo que el punto nodal que influía en esta incapacidad de emprender un debate serio era la Teoría del Valor marxiana, que los marginalistas rechazaban viendo en ella “la vieja teoría de Ricardo transformada en máquina de batalla”<sup>33</sup>. Esa posición va a ser retomada por la corriente neoclásica en sus tres vertientes principales, la alemana, la austriaca y la inglesa<sup>34</sup>. Sólo cuando la teoría de los ciclos conozca un amplio desarrollo en la década del 30, algunos autores “tradicionales” abordarán nuestro tema de estudio.

Las discusiones dentro de la corriente marxista sí desarrollaron en mayor profundidad algunos de los elementos planteados dentro de la teoría. El apartado que sigue no pretende, sin embargo, ser acucioso en su recuento, sino resaltar algunos aspectos centrales que después tendrán relevancia para nuestro análisis.

---

<sup>33</sup> Citado en GUERRERO, *Op. Cit.*, p. 47.

<sup>34</sup> En realidad, existen ciertas distinciones internas que sería largo exponer. Para una reseña de este interesante debate es bastante útil el capítulo *El debate sobre la teoría laboral del valor*, en GUERRERO, *Op. Cit.*.

## Rosa Luxemburgo

Rosa Luxemburgo compartió la posición de que el capitalismo contenía, como modo de producción, sus propios límites objetivos. Su obra *La Acumulación del Capital* intenta demostrarlo, ya que de acuerdo a la autora la posición revisionista que negaba dicha tendencia implicaba que “el socialismo pierde entonces el fundamento de granito de la necesidad histórica objetiva”. La integración de este elemento fuertemente determinista, heredero del contenido evolucionista marxiano, entra en contradicción con otros elementos importantes de su obra tales como el lugar trascendental que le asigna a la acción revolucionaria (subjetiva) del proletariado, que incluso le valió el frecuente ataque de “espontaneista”, constituyendo esto la mayor antinomia de su obra.

Pero remitámonos a la cuestión de la caída de las tasas de ganancia. La autora es sostener la posición de Marx frente a las críticas de autores cercanos a la segunda internacional (Berstein, etc) o a críticos más generales de sus postulados (Otto Bauer), pero criticando su método de prueba. Sostiene que las abstracciones marxianas de los libros I y II de *El Capital*, esto es, el análisis del valor y de la plusvalía en un sistema capitalista puro y cerrado, compuesto exclusivamente de obreros y de capitalistas, es una abstracción excesiva, “destinada a simplificar y facilitar el estudio de los problemas”. Mas, critica justamente el no haber desarrollado esos aspectos con niveles menores de abstracción. Esto la lleva a afirmar que Marx “planteó la cuestión de la acumulación total, pero no la resolvió”<sup>35</sup>. En el desarrollo de su obra se centra antes que en la producción de la ganancia, en la realización en el mercado de la misma: es en ese plano que se engendrarían las crisis capitalistas<sup>36</sup>. Así, plantea que es “la profunda discrepancia

---

<sup>35</sup> LUXEMBURGO, Rosa. *En qué han convertido los epígonos la teoría de Marx*. En *La acumulación...*, p. 393 y ss.

<sup>36</sup> Op. Cit., p. 295 y ss. Esta inversión será posteriormente criticada por Grossman y Mattick. Es interesante sin embargo el hecho que la teoría keynesiana desarrollará en profundidad esa idea.

fundamental entre la capacidad de producción y de consumo de la sociedad capitalista, discrepancia que resulta, justamente, de la acumulación del capital, que se resuelve, periódicamente, en crisis, e impulsa el capital a extender constantemente el mercado.”<sup>37</sup>

Henryk Grossman

Rosa Luxemburgo encontrará a un furioso (aunque póstumo, ya que sus trabajos datan de la década del ‘30) crítico de sus postulados en el polaco Henryk Grossman. El estudio de este autor presenta el interés de influir de forma importante en muchos de otros autores que mantuvieron dichos postulados a lo largo del siglo XX. De manera general podemos afirmar que Grossman rebate las críticas metodológicas de Luxemburgo argumentando que los postulados marxianos tienen una correcta coherencia interna, que se ajustan de manera precisa al plano esbozado para *El Capital* (y de paso, desestima por lo mismo la posición de Luxemburgo con respecto a que éste tendría importantes “lagunas”)<sup>38</sup>.

Es importante señalar sin embargo, sobretodo por las implicancias que esto tendrá en sus continuadores, que Grossman tiende a amplificar el carácter de ley absoluta, o lo que es lo mismo en otras palabras, suele “olvidar” el carácter tendencial de la misma debido a

---

<sup>37</sup> *Ibid.*, p. 312.

<sup>38</sup> “...es absolutamente inadmisibile decir que Marx no llegó a exponer ningún esquema completo, y que sólo se quedó al principio de su análisis. Contra esta tesis, hemos tratado de demostrar que los esquemas de la reproducción no sólo están en la sección conclusiva del libro segundo, [...] que la estructura del plan de toda la obra está íntimamente ligada con el principio metodológico del esquema de la reproducción...”

GROSSMAN, H. *Ensayos sobre la Teoría de las Crisis, Dialéctica y Metodología en el Capital*, Ediciones Pasado y Presente, Mexico D.F., 1979. p. 63.

las contratendencias. Y no porque rehuya el término en sí (como se verá en la cita que sigue), sino que tiende a minimizar sus *consecuencias*. Así, afirma simplemente que

“El desarrollo de la fuerza productiva de trabajo permite la puesta en acción de una masa creciente de medios de producción por una masa relativamente decreciente de trabajo, de lo que resulta que la parte no pagada de trabajo (plusvalía o ganancia) sufre igualmente una reducción progresiva. El acrecentamiento de la riqueza social se exprime así, desde un punto de vista capitalista, por la reducción tendencial de la ganancia obtenida a partir de un capital dado. A raíz de esta disminución de la ganancia -elemento regulador y motor del mecanismo capitalista-, la sobrevivencia misma de ese mecanismo se encuentra puesta en cuestión: la tendencia a la baja (en valor) de la tasa de ganancia es mayor mientras más grande sea la masa de valores de uso.”<sup>39</sup>

Debido a lo anterior, concordamos con la afirmación del Grupo Aufheben de que “En esta teoría, y según ella también en la de Marx, la tendencia a la caída de la tasa de ganancia lleva a una caída en la masa relativa de beneficios, la que finalmente resultaría insuficiente para que prosiga la acumulación”<sup>40</sup>, por lo que “al interpretar la idea de Marx de que el capitalismo es un sistema transitorio, transforma el análisis de una dinámica particular de desarrollo en una teoría mecánica y determinista del derrumbe inevitable”<sup>41</sup> lo cual es incorrecto, como hemos visto, con respecto a la propia visión de Marx. Es incorrecto, también, a la luz de los hechos históricos...

Una vez establecida la forma en que este autor extralimita las consecuencias de esta tendencia, señalemos que su visión con respecto a las causas mismas de este proceso son muy similares a las de Marx:

---

<sup>39</sup> GROSSMAN, Henryk. *Marx, l'économie politique classique et le problème de la dynamique*. Editions Champ Libre, Paris, 1975. P. 72-73. Traducción propia.

<sup>40</sup> Grupo Aufheben, *¿Teoría de la decadencia o decadencia de la teoría?*, 1993-1995. Edición digital, p. 13.

<sup>41</sup> *Ibid.*, p. 5.

“Una fracción del capital que estaba precedentemente constituida por capital variable es progresivamente reemplazada por capital constante no productor de plusvalía. De lo cual una tendencia a la formación de un excedente de población laboriosa y, por lo demás, a la baja de la masa de la plusvalía disponible con respecto al monto del capital invertido”.<sup>42</sup>

Paul Mattick

Uno de los autores que desarrolló en mayor profundidad la teoría de la caída tendencial de las tasas de ganancia fue Paul Mattick. Por ello lo estudiaremos en mayor profundidad como exponente de la corriente teórica en que se inserta, la “izquierda consejista”<sup>43</sup>. De una manera amplia, podríamos afirmar que desarrolla el concepto marxiano confrontándolo a la realidad del siglo XX. Su obra fue durante muchos años ignorada, hasta que la crisis de los 70 le daría un impulso importante a estas cuestiones, pudiendo este autor ser considerado junto a Mandel y Rostow uno de los continuadores de esta tradición que ayudaron a reflotar la teoría.

Situando esta teoría, que él identifica plenamente a la teoría del valor (argumentando que es su expresión dentro del plano productivo), como elemento central del desarrollo y evolución histórica del sistema capitalista, plantea claramente que esta tendencia es relativa y no absoluta:

“Aunque la baja de las tasa de ganancia sea un resultado inevitable de la producción capitalista, no hay ninguna manera de predecir en que momento esta tendencia dominará las contratendencias a través de las cuales se prueba de hecho su existencia y, en particular, el crecimiento de la plusvalía con respecto a una composición orgánica del capital particular. En fin, aunque el proceso de acumulación desplaza al trabajo,

---

<sup>42</sup> GROSSMAN, H. *Op. Cit.*, p. 9.

<sup>43</sup> Lo cual, por supuesto, no significa que la visión sobre este problema de los autores adscritos a esa corriente, sea unitaria. Para una reseña a esos debates, cfr., MATTICK, PANNEKOEK, KORCH. *¿Derrumbe del capitalismo o sujeto revolucionario?*, Editorial Pasado y Presente, México DF, 1978.

en función de la masa creciente de capital, no es posible decir en que etapa de desarrollo el número de cesantes va a aumentar absolutamente, y esto más allá de cuales sean las condiciones de la producción capitalista.”<sup>44</sup>

Por lo mismo, sostiene al igual que Marx que “el aumento de la composición orgánica del capital puede ser compensada por el de la masa de mercancías, de manera que la tasa de ganancia pueda ser mantenida véase acrecentada, no sea más que por un tiempo.”<sup>45</sup> El proceso reseñado tiene el interés de dar al mismo tiempo un marco interpretativo del crecimiento exponencial del sector terciario a lo largo del siglo XX. Lo cual -desde mi punto de vista- no permite, sin embargo, desechar la propuesta de que más allá del aumento de la masa de mercancías y de la caída de su precio (producto del aumento de la productividad), la tendencia no implique un impacto absoluto con respecto a la masa de asalariados ligados al aparato productivo<sup>46</sup>. Es importante señalar que a través de esas

---

<sup>44</sup> MATTICK, Paul. *De la Pauvreté et de la nature fetichiste de l'économie*, Editions Ab Irato, Paris, 1998. P. 7. Esta edición corresponde al V capítulo de su obra póstuma *Marxism, Last refuge of the Bourgeoisie ?* (Armonk, NYC, 1983). Esta cita, al igual que todas las de esta obra, corresponden a traducciones propias. El énfasis es mío.

<sup>45</sup> *Ibid.*, p. 14.

<sup>46</sup> Es esta una discusión apasionante frente a la cual aún no he encontrado explicaciones satisfactorias: pese al enorme impacto de la microelectrónica y la robotización sobre los procesos productivos, la tasa de productividad de todos los países del centro de la economía mundo ha caído desde la década de 1970. Al menos, así lo prueban las series de Maddison de PIB por hora trabajada construidas con el apoyo de la OCDE para Estados Unidos, Francia, Alemania, G.B., P.B. y Japón (cfr. Angus Maddison, *La economía Mundial, 1820-1992. Análisis y estadísticas*. Paris, OCDE, 1997). En dicha obra no se ofrece una explicación causal al hecho. La única específica que he encontrado se centra en el desfase entre la innovación de procesos y el ritmo de asimilación de los mismos por parte del capital humano. Pero considero difícil mantener seriamente esa

distinciones Mattick no pone en cuestión la validez de la teoría general, sino que es un intento por resaltar su carácter relativo:

“La tasa de ganancia puede mantenerse, véase aumentar, al tiempo que la composición del capital aumenta. **La caída de las tasas de ganancia no es entonces más que una tendencia del proceso de acumulación.** Pero esta tendencia es sin embargo real, como la ley del valor que está en obra, aún si no se puede percibir en las relaciones de precios del mercado.”<sup>47</sup>

---

posición si tomamos en cuenta que el proceso sobrepasa las tres décadas. Brenner lo liga a la caída de la inversión. La única explicación plausible que se me ocurre es que el traslado de mano de obra al sector terciario esté repercutiendo negativamente, en la medida en que éste tiene un “tope” relativo de inversión de capital mucho más bajo que el del sector secundario. Ello se entroncaría de forma coherente con el conjunto de las posiciones relativas a la caída tendencial expuestas en esta tesis por un lado, y permitirían dar un contexto a la fuga del capital hacia los mercados especulativos. Espero poder desarrollar a futuro esta proposición, investigando las cifras sectoriales de productividad y de inventario de capital no residencial.

<sup>47</sup> MATTICK, *Op. Cit.*, p. 36. El énfasis es mío. En todos sus escritos, el autor se esfuerza por resaltar el carácter absoluto de la tendencia con las formas de compensación *reales*:

“La teoría de la acumulación como teoría del derrumbe no es naturalmente sino la consecuencia lógica de la aplicación de la ley del valor al proceso de acumulación, en función de las hipótesis simplificadoras efectuadas por Marx. **La tendencia al derrumbe es suspendida, en la realidad, por otras contra-tendencias de manera que la evolución tendencial hacia el derrumbe presentada en la teoría abstracta encuentra su expresión concreta en el ciclo de crisis.**”

*En* Henryk Grossman, théoricien de l’accumulation et de la crise, *prefacio de P. Mattick a Marx, l’économie... de Grossman*, p. 22.

Al tiempo que señala la tendencia, resalta los elementos compensatorios que han permitido que no se exprese en la masa total de beneficios, asignándole un rol central a la extensión del sistema a nivel mundial, pero también a lo que él llama la “*capitalización progresiva de la economía mundial*”<sup>48</sup>, elemento que nosotros abordaremos más adelante bajo el término de “mercantilización intensiva”. Señalemos por ahora que, aunque con procesos intelectuales muy disímiles, llega a conclusiones extraordinariamente concordantes con las de Wallerstein. Señala que ese proceso de “capitalización” está lejos de haber concluido, en extensión mundial y en intensidad, por lo que no existiría en la práctica “*ningún obstáculo material en la ruta de una expansión continua del capital*”<sup>49</sup>, salvo las ligadas a su propia dinámica interna: “*expansión “infinita” del valor de cambio –y es sólo ésta que es buscada por el capital- está limitada por el aspecto de valor de uso, es decir por el grado de explotabilidad de la fuerza de trabajo*”<sup>50</sup>.

Con respecto a los mecanismos de compensación, como ya vimos, le asigna suma importancia no sólo a la extensión geográfica de la economía-mundo capitalista, sino que a la expansión de la intensidad de su inserción en las relaciones sociales (“capitalización del mundo”). Desgraciadamente, no desarrolla en profundidad dichos elementos, sino argumentativamente se centrará más bien en el aumento de la tasa de explotación en un contexto en que la proporción de la fuerza laboral sobre el capital utilizado disminuye (no obstante aumentar su número en términos absolutos debido a la expansión del sistema).

Señala al mismo tiempo dos elementos que estarían aumentando la presión intrínseca de esa contradicción en la economía contemporánea. Por un lado, argumenta que la presión

---

<sup>48</sup> *Ibíd.*, p. 35.

<sup>49</sup> *Ibíd.*, p. 42. El énfasis es del autor.

<sup>50</sup> *Ibíd.*, p. 34.



del desgaste ecológico está afectando las tasas de ganancia, argumento que encontraremos de nuevo en la obra de Wallerstein<sup>51</sup>. Por otro, señala un efecto directo de la extensión de economías de escala a nivel mundial:

“El crecimiento de la productividad del trabajo que subtiende la disminución relativa del capital variable con respecto al capital productivo total, no solamente debe evitar una caída posible de la tasa de beneficio general, sino que **debe también compensar el crecimiento de los costos de circulación**. Este crecimiento es él mismo una consecuencia del aumento de la productividad del trabajo, ya que la masa aumentada de las mercancías producidas por cada vez menos trabajo exige un crecimiento desproporcionado del trabajo empleado en su distribución”.<sup>52</sup>

Afirmar lo anterior no significa desconocer que el costo absoluto del transporte ha disminuido tendencialmente, pero pese a ello, su participación dentro del coste total ha tendido a crecer. Dicho de otra forma: el aumento de la productividad del trabajo lleva a su mayor división, que no es sólo social sino también geográfica. El tan de moda “just in time” y la “deslocalización empresarial” son expresiones de la conformación de economías de escala a nivel planetario. Pero eso implica mayores costos relativos de

---

<sup>51</sup> Pese a los elementos concordantes entre ambos autores, al parecer no habrían tenido una influencia mutua, al tiempo que desconozco siquiera si se leyeron mutuamente. Los discípulos de Wallerstein han construido las influencias sucesivas de este autor (*Intellectual Sources en Paradigm Regained?* de W.L. GOLDFRANK, *Journal of World-System Research, Special Issue: Festschrift for Immanuel Wallerstein, Part I, Volume VI, Number II, 2000, p. 150-195*), y es notable justamente el desconocimiento de los autores “consejistas”, pese a muchas similitudes de análisis. Así, por ejemplo, Wallerstein se habría acercado a las posiciones teóricas que analizaban a los socialismos reales como capitalismo de Estado, influido por las corrientes surgidas en Europa alrededor de 1968, pero no de primera fuente en los autores que indirectamente las inspiraron.

<sup>52</sup> MATTICK, *Op. Cit.*, p. 29.

transporte. La ecuación sigue siendo positiva, de no ser así los capitalistas no lo harían. Pero la desesperada carrera por mantener las tasas de ganancia debe ser estudiada de forma desagregada, y en ella el transporte aumenta su peso relativo.

Ahora bien, llegados a este punto se nos hace indispensable abordar el debate que liga esta teoría con la de los ciclos económicos.

## **1.2.- ...Y su obligado corolario: Tasas de Ganancia y Ciclos económicos.**

Como se ha podido vislumbrar a través de la discusión anterior, las distintas posiciones teóricas con respecto a la teoría de la caída tendencial de las tasas de ganancia no pueden ser desligadas del largo debate con respecto a los ciclos económicos, y por lo tanto de su corolario, las crisis y los periodos de estagnación.

Con respecto a esta discusión parece de suma utilidad la reseña que hace Fernand Braudel en su obra *Civilización Material, Economía Y Capitalismo*, por lo que la citaremos *in extenso*:

“Hace una cincuentena de años que las ciencias humanas han descubierto esta verdad, a saber, que toda la vida de los hombres fluctúa, oscila, en movimientos *periódicos*, infinitamente reiniciados. [...] Por el momento, ocupémonos solamente de la coyuntura económica, sobre todo la de los precios, por la que ha comenzado una enorme investigación. Su teoría ha sido establecida hacia 1929-1932 por los economistas, según los datos de la realidad. Los historiadores les han pisado los talones: su esclarecimiento, poco a poco, gracias a nosotros, se remontó muy lejos por la pendiente del tiempo. [...] El movimiento oscilante de conjunto ha sido dividido en movimientos particulares, cada uno de ellos distinguido por sus signos indicativos, su periodo y su posible significación.

El movimiento estacional, que todavía desempeña un papel a veces [...], por lo común queda sumergido en nuestras densas economías de hoy. [...]

Los otros movimientos - se habla preferentemente de *ciclos*- implican duraciones bastante más largas. Para distinguirlos, se les ha puesto nombres de economistas: el *Kitchin* es un ciclo corto, de tres a cuatro

años; el *Juglar*, o ciclo intradecenal [...] dura entre 6 y 8 años; el *Labrousse* [...] dura de 10 a 12 años, y aún más; [...]. El híperciclo, o el *Kutsnets*, doble ciclo de *Juglar*, duraría una veintena de años. El *Kondatrieff* cubre un medio siglo o más [...]. Por fin, no hay movimientos cíclico más largo que el *trend secular*.<sup>53</sup>

La anterior cita, larga lista de nombres alambicados, sirve sin embargo para situarnos en la complejidad de la discusión. Por supuesto, los distintos historiadores económicos contemporáneos reconocen la validez de distintos ciclos, negando la existencia de otros. Y la discusión se acentúa aún más cuando se trata de definir hasta donde éstos pueden ser rastreados en el tiempo. Y esta pregunta tiene importantes implicancias, pues “*si los ciclos de hoy se asemejan suficientemente a los ciclos de ayer, se esboza una cierta continuidad entre las economías antiguas y las de hoy: han podido actuar reglas análogas que están mezcladas con las experiencias actuales*”<sup>54</sup>, de tal forma que “*estos precios que fluctúan casi conjuntamente son, en todo caso, el mejor testimonio de la coherencia de una economía mundo penetraba por el intercambio monetario y que se desarrolla bajo el signo ya organizador del capitalismo*”<sup>55</sup>.

Por ciclos económicos entenderemos periodos de oscilación económica (no necesariamente regulares en su frecuencia, pero sí en la recurrencia), ya que

“...no se mide los ciclos a través de datos absolutos de crecimiento o declinación del producto, sino a través de tasas de crecimiento, procurando detectar las oscilaciones que se darían en torno a una tasa media, o que permitirían configurar un ciclo de ascenso o descenso, aún y

---

<sup>53</sup> BRAUDEL, Fernand. *Op. Cit.*, Tomo III, *El Tiempo Del Mundo*. Alianza editorial, Madrid, 1984. P. 51.

<sup>54</sup> *Ídem*.

<sup>55</sup> *Ibíd.*, p. 54.

cuando en su conjunto, la economía presente un movimiento general ascendente.”<sup>56</sup>

De manera general, se puede afirmar que casi todos los historiadores económicos reconocen la existencia de dichos ciclos. Sobre la base de las lecturas, no parece temerario afirmar que existen fuertes argumentos para sostener su existencia. Al menos, parecen absolutamente convincentes los gráficos presentados por Braudel en su obra ya citada, y basados en estudios de la Cambridge Economic History, del Laboratoire de l’Ecole de Hautes Études, así como los gráficos de Gaston Imbert reproducidos<sup>57</sup>. La argumentación de I. Wallerstein a lo largo de toda su obra según la cual el sistema-

---

<sup>56</sup> DO SANTOS, Theotonio. *La cuestión de las ondas largas*. Ponencia ante el Seminario La economía mundial contemporánea. Balances y perspectivas, [s/a], Edición digital. P. 4.

<sup>57</sup> BRAUDEL, Fernand. *Op. Cit.*, Tomo III, pp. 52, 53, 57, etc.

mundo capitalista ha “seguido un modelo cíclico de expansión y contracción”<sup>58</sup> a lo largo de su evolución, al igual que lo apuntado por Chaunu en cuanto que son distinguibles ciclos en la Sevilla del siglo XVI<sup>59</sup>, la posición de Rostow, etc., dan cuenta de una acumulación de pruebas difícil de contrarrestar.

---

<sup>58</sup> WALLERSTEIN, Immanuel. *El Moderno Sistema Mundial*, Tomo II, *El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750*. Siglo Veintiuno De España Editores, Madrid, 1984. P. 12.

Sobre la importancia asignada por este autor a los ciclos económicos, Goldfrank señala: “*This modern political economy is further characterized by regular cyclical rhythms which are asserted to be a third parameter of the system, constitutive of it rather than merely incidental to it. Wallerstein has been relatively uninterested in short-term business cycles, but struck by the regularities of the long waves emphasized by Kondratieff and Schumpeter (from forty to fifty years in length) and of the even longer swings (about 300 years) analyzed by Simiand, Labrousse, and most recently Rondo Cameron, who calls them “logistics.” [...]*

*Cyclical regularities systematically affect the differentiated zones of the world-economy. [...]*

*The cyclical rhythms of the modern world-system provide the basis for Wallerstein’s periodization of modern history, and hence for the temporal boundaries of his originally projected four (now five?) volumes. [...]”*.GOLDFRANK, *Op. Cit.*, p. 174. Sin pretender entrar en mayor detalle, debemos señalar que los ciclos de largo plazo con que trabaja están más cercanos a los propuestos por Simiand más que a ningún otro, tal como éste los presenta en su obra *Les fluctuations économiques a longue periode et la crise mondiale* de 1932. Se encuentra disponible una edición digital del texto en el sitio de L’Université du Québec à Chicoutimi.

<sup>59</sup> Citado por BRAUDEL, *Op. Cit.*, p. 54.

Hay sin embargo historiadores económicos que no creen en la validez de las pruebas de la existencia de ciclos económicos. Así, Angus Maddison plantea que su “*conclusión básica es que la existencia de movimientos cíclicos regulares a largo plazo en la actividad económica no está probada*”. Para él, las explicaciones de los “*cambios importantes en la marcha del crecimiento*”, “*no cabe buscarlas en ondas largas sistemáticas, sino en perturbaciones específicas*”<sup>60</sup>. Desgraciadamente, dicha posición no se argumenta confrontándola al conjunto de los datos reseñados con anterioridad, sino solamente frente a las teorías originales (Kuznets, Kondratieff, Shumpeter)<sup>61</sup> y tan sólo frente a algunos de sus sostenedores actuales (Rostow, Mandel)<sup>62</sup>. No hay posicionamiento frente a teorías generales, como las formuladas por Wallerstein y

---

<sup>60</sup> MADDISON, Angus. *Historia del desarrollo capitalista...*, p. 65 y ss.

<sup>61</sup> *Ibid.*, p. 67-81.

<sup>62</sup> *Ibid.*, p. 81-83.

Braudel<sup>63</sup>. Desde mi punto de vista, esta discordancia se debe ante todo a las premisas teóricas del autor, y lo que es lo mismo en un nivel de análisis más abajo, a sus unidades de estudio, que tienden a desechar las visiones de conjunto sobre la economía-mundo (“*los países son nuestra unidad de análisis básica*”<sup>64</sup>). No presta tampoco mayor atención al hecho de que las periodificaciones propuestas calzan muchas veces con sus propias series estadísticas<sup>65</sup>. Dicho de otro modo, coincidentemente, las perturbaciones específicas son cíclicas, y calzan con las series de los autores ya citados. Pero la posición de Maddison puede llevar a formarme una falsa idea, i.e. que la aceptación de los ciclos económicos sería exclusiva a los autores con influencias marxistas. Y eso está muy lejos de la realidad.

---

<sup>63</sup> Para efectos de este trabajo, asumiremos operativamente una similitud genérica entre ambos planteamientos, debido a un proceso de influencia mutua. La influencia del francés de los *Annales* sobre Wallerstein es bien conocida, y data de la década del 60, tomando de éste elementos centrales de su teoría. Sin embargo hay elementos de influencia significativa en el otro sentido. Como el mismo Braudel lo señala explícitamente, la construcción de todo el primer capítulo de su tercer tomo de *Civilización...* se basa en las formulaciones teóricas de Wallerstein (cfr. pp. 9-10-22-33-36-38-44-49-62, etc.).

Esta “homologación operativa” de ambas posturas no significa que no tengan puntos de divergencia (en elementos tan significativos como la fecha de nacimiento de la economía mundo capitalista). Una reseña de ese “debate nunca dado” puede encontrarse en ARRIGHI, Giovanni, *Capitalism and the Modern World-System: Rethinking the Non-Debates of the 1970s*, Fernand Braudel Center, 1997. Edición digital.

<sup>64</sup> MADDISON, *Op. Cit.*, p. 86.

<sup>65</sup> Cfr. MADDISON, *Op. Cit.*, p. 106.

➤ Muchos economistas, que difícilmente podrían ser señalados como cercanos al marxismo, reconocen la existencia de ellos, aunque sea de forma limitada. Al respecto, es útil ver la posición de Paul Samuelson y William Norhaus, autores del manual de economía más vendido de la historia, y con el cual se han formado innumerables generaciones de economistas<sup>66</sup>. Estos autores definen los ciclos económicos como *“una oscilación de la producción, la renta y el empleo de todo el país, que suele durar entre 2 y 10 años y que se caracteriza por la expansión o una contracción general de la mayoría de los sectores de la economía.”*<sup>67</sup> Con respecto a ello, es importante señalar algunos elementos. Reconoce ciclos, pero sólo a escala nacional, y no del sistema capitalista como conjunto coherente. Esto se debe, a la renuencia ya señalada a abordar el conjunto de la economía capitalista mundial como unidad de análisis coherente. Y por lo mismo, tiene bastante menos utilidad para nuestro tema de estudio. Al mismo tiempo, y debido a lo anterior, no menciona siquiera todo el cúmulo de estudios que apuntan a la existencia de ciclos de amplitud mayor.

---

<sup>66</sup> No nos parece necesario extenderse sobre la escuela del mismo. A Samuelson, ganador del mal llamado “Premio Nobel” de economía de 1970 (decimos esto pues el premio es entregado por el Bank of Sweden in Memory of A. Nobel), se le clasifica normalmente como uno de los creadores de la “síntesis neoclásica” (que entrecruza los aportes de Keynes con los de sus predecesores). Su posición con respecto al capitalismo queda explícita al hacer suyas las palabras de Sach y Warner, *“la difusión del capitalismo en los últimos veinticinco años es un acontecimiento histórico sumamente prometedor y de gran importancia”*, aunque en el resto de su obra no habla del capitalismo en tanto tal, sino generaliza sus particularidades como elementos inmanentes a la “economía de mercado”. El apartado en que trata las posiciones marxianas da cuenta de una evidente ignorancia sobre el tema. Baste señalar que le asigna la autoría de la sentencia *“De cada uno según su capacidad, a cada uno según sus posibilidades”*.

<sup>67</sup> SAMUELSON, P. / NORDHAUS, W. *Economía*. Decimosexta Edición, McGraw-Hill, España, 1999. P. 432.



Estos autores, al tratar brevemente la discusión sobre las causas de los ciclos económicos, distinguen dos posiciones, a saber:

1. Las explicaciones externas, que sitúan las causas de las fluctuaciones en “factores que están fuera del sistema económico: en las guerras, en las revoluciones y las elecciones; en los precios del petróleo y los descubrimientos de oro y las migraciones; en los descubrimientos de nuevas tierras y recursos; en los avances científicos y en las innovaciones tecnológicas; e incluso, en las manchas solares y en el tiempo meteorológico”<sup>68</sup>.

2. Las explicaciones internas, que “buscan mecanismos dentro del propio sistema económico que dan lugar a ciclos económicos que se autogeneran. En este enfoque, toda expansión produce una recesión y una contracción y toda contracción produce una reanimación y una expansión en una cadena casi regular y repetitiva”<sup>69</sup>.

Más allá de lo cuestionable de este modelo de categorización causal, que a nuestro juicio se debe al erróneo enfoque nacional de dichos fenómenos (difícilmente resiste al análisis el plantear que los precios del petróleo están “fuera del sistema económico”), en la práctica, los autores dejan abierta la puerta a ambas corrientes de explicación. La importancia fundamental que asignan a los ciclos inducidos por la demanda agregada), y en general al modelo keynesiano, deja entrever su inclinación por las segundas. Esto, pues concluyen afirmando que “*las fluctuaciones cíclicas de la producción, el empleo y los precios suelen deberse a desplazamientos de la demanda agregada, que se producen cuando los consumidores, las empresas o el Estado alteran el gasto total en relación con la capacidad productiva de la economía*”<sup>70</sup>. De ello se desprende la convicción de

---

<sup>68</sup> *Ibid.*, p. 434.

<sup>69</sup> *Ibid.*, p. 434.

<sup>70</sup> *Ibid.*, p. 435.

los autores de que las crisis económicas *nacionales* pueden ser atenuadas, véase evitadas, por correctas políticas macroeconómicas *nacionales* basadas en correctas proyecciones econométricas. De más está señalar la contradicción absoluta de dicha postura con las corrientes que tienden a analizar la economía capitalista como un sistema mundial coherente e interdependiente.

Do Santos afirma que la dificultad por parte de muchos economistas para aceptar la existencia de ciclos se debería a que pondría en duda la efectividad de la aplicación de políticas macroeconómicas por un lado, y a la dificultad de integrarlos en modelos econométricos.

Ángel Martínez señala que a la hora de comprender el crecimiento del sistema capitalista no hay “Nada más alejado de una evolución estable y sostenida. Los cambios del ritmo de crecimiento, las fluctuaciones, los retrocesos, la incertidumbre, no son anomalías sino comportamientos consustanciales al sistema económico capitalista. Y, hasta un punto, funcionales para su reproducción a largo plazo.”<sup>71</sup>

En el mismo sentido, Lester Thurow, quien plantea que “nadie sabe cómo dirigir una economía próspera con otros principios que no sean los del capitalismo”<sup>72</sup>, afirma que “los ciclos económicos son tan intrínsecos al capitalismo como los terremotos lo son a la geología de la Tierra. El capitalismo siempre los ha tenido y siempre los tendrá. [...] Además de los exógenos choques ascendentes y descendentes, la dinámica interna de las decisiones económicas (lo que en economía se conoce como el modelo multiplicador-acelerador) conduce a los ciclos económicos”<sup>73</sup>. Plantea que al ser el mercado de mano

---

<sup>71</sup> MARTÍNEZ, Ángel. *Economía Política De La Globalización*, Editorial Ariel, Barcelona, 2000. p. 79.

<sup>72</sup> THUROW, Lester. *El futuro del capitalismo*. Editorial Ariel, Barcelona, 1996. p. 9.

<sup>73</sup> *Ibid.*, p. 216.

de obra menos elástico de lo que “debiera ser” en teoría, esto impide que las empresas reestructuren su planta según el real pulso de la producción. “Como resultado de ello, el capitalismo va unido a las recesiones, éstas son parte del sistema capitalista. No pueden ser eliminadas. No obstante, decir que las recesiones van a ocurrir no explica con qué frecuencia o cuán graves serán, o cuán pronto llegarán las mejorías.”<sup>74</sup>

La relativa unanimidad de los historiadores económicos, durante las “Treinta Gloriosas” (o, dicho en términos de ciclos, durante el periodo ascendente de la economía que va de 1945 a 1973) ahondó una brecha teórica con los economistas contemporáneos, ya que afirmándose en aquel periodo de enorme crecimiento éstos plantearon en su gran mayoría que “*con las síntesis neoclásicas-keynesianas en manos de todos los gobiernos bien informados, las recesiones eran “ahora... previsibles, como los accidentes aéreos” (sic) y las fluctuaciones de los negocios como amenaza al tranquilo desarrollo de la economía moderna estaban “obsoletas.”*”<sup>75</sup>

Sin embargo, la triunfalista visión según la cual “el milagro del mercado, supervisado por el estado, podía virtualmente garantizar un crecimiento perpetuo” no podía ser formulada en peor momento (primeros años de la década de 1970) pues “en el mismo momento en que estaban haciendo esas declaraciones, la economía mundial entraba en una larga y cada vez más seria fase descendente que, incluso ahora, un cuarto de siglo después, muestra sólo ciertas señales de mitigarse”<sup>76</sup>. Esta situación llevó a una renovada atención por parte de la economía académica a la cuestión de los ciclos económicos. Al

---

<sup>74</sup> *Ibíd.*, p. 217.

<sup>75</sup> BRENNER, Robert. *El desarrollo desigual y la larga fase descendente: las economías capitalistas avanzadas desde el boom al estancamiento, 1950-1998*. Edición digital y traducción a cargo de Revista *Encuentro XXI*. P. 16. El autor cita a Arthur Okun, “*alto consejero de Kennedy y Johnson*”.

<sup>76</sup> *Ibíd.*, p. 17.

mismo tiempo, este nuevo foco de interés entró en estrecha relación con la reflatada discusión sobre la caída tendencial de las tasas de ganancia, a partir del momento en que algunos de los “resucitadores”<sup>77</sup> defendían ambas teorías.

Para no extendernos en demasía con respecto a ello, valga entonces recordar el renovado interés tanto por los postulados del troskista Mandel<sup>78</sup> como por los “autores consejistas” Paul Mattick, Anton Pannekoek y Karl Korsch<sup>79</sup> (mucho más reducido al campo de la “izquierda radical”), la reimpresión masiva de Grossman en varios idiomas, etc.<sup>80</sup>.

Paralelamente, los postulados de Wallerstein tendrán un renovado eco, y verán la luz obras de colaboración junto a autores ligados a la teoría de la dependencia. Ejemplo de ello es *Dinámica de la crisis global*, que reúne ensayos de Samir Amir, Giovanni Arrighi, André Gunder Frank y Wallerstein<sup>81</sup>. La postura de éste último retoma la

---

<sup>77</sup> Para utilizar la ambigua expresión de Maddison.

<sup>78</sup> De ahí el éxito de su libro *El Capitalismo tardío*, que planteaba en 1972 una formulación de los ciclos industriales basada en las corrientes ya estudiadas (cfr. pp. 427-450).

<sup>79</sup> Expresión viva de ello es, por ejemplo, la publicación en 1978 de *¿Derrumbe del capitalismo o sujeto revolucionario?* por la editorial Pasado y Presente, que reúne ensayos de estos tres autores. La misma casa editorial publicó profusa bibliografía de esta corriente y de otras afines.

<sup>80</sup> “*El interés por las ondas o ciclos largos despertó de un prolongado letargo de más de tres décadas, de tal manera que múltiples investigadores han orientado sus esfuerzos a tratar de responder preguntas y de aportar nuevos elementos y más información sobre discusiones que quedaron abiertas durante los pasados años veinte y treinta...*”

FERNANDEZ, José. *La economía mundial desde la perspectiva del ciclo largo*. Edición digital, [s/a], p. 3.

posición marxiana de la caída tendencial de las tasas de ganancia. Al analizar la mecanización de la producción, tendencia que constituye para él uno de las 4 grandes tendencias seculares del sistema, lo analiza siguiendo a Marx como “el crecimiento de la relación entre capital constante sobre el capital variable”. En conclusión sigue el postulado marxiano al afirmar que esta tendencia puede hacer descender la tasa de beneficio<sup>82</sup>. Pero de ello se podría deducir que ve como algo secundario a las dinámicas seculares (secular trends). En realidad, lo que hace es incorporar la visión (keynesiana) de la sobreproducción general del sistema como causa de las crisis a la tendencia genérica a la caída de las tasas de ganancia, siendo la crisis la suma de las respuestas individuales a la primera, pero que se expresa a nivel de economía-mundo<sup>83</sup>.

---

<sup>81</sup> WALLERSTEIN, I. [et. al.]. *Dinámica de la crisis global*, Siglo XXI Editores, Mexico DF, 1983.

<sup>82</sup> Como afirma agudamente Goldfrank: “...he follows Marx in suggesting that continuing increases in the ratio of constant to variable capital can decrease profitability. He has not suggested what the limit might be in this regard.” Op. Cit., p. 175.

<sup>83</sup> “Periods of expansion come to an end when production outstrips the world distribution of income and hence effective demand. In fact, the periodic crises are worsened by the initial response of individual producing units to declining profits. [...] The ensuing severe crises are marked by increased concentration and centralization of capital, by geographic expansion, by technical change, and by struggles leading to sufficient income redistribution on a world scale to permit a renewal of capitalist expansion. [...]

*The resolution of periodic crises, then, furthers the movement of the fourth parameter of the modern world-system, its secular trends. [...] That is, capitalism is understood as a system in the process of slowly transforming itself in the direction of limits beyond which it cannot pass: the secular trends —expansion, commodification, mechanization*

La obra ya abordada de Robert Brenner se ha situado en pocos años como uno de los principales referentes al momento no sólo de estudiar la crisis contemporánea del sistema capitalista, sino de las crisis en general dentro del marco de los ciclos económicos de larga duración. Señala que

“Los crudos hechos que han convertido en burla las pretensiones de anticipación o previsión y control tanto de la tendencia principal de los economistas como de los gobiernos capitalistas ha sido la realidad de la larga duración y la amplitud de la fase económica descendente cuya gravedad puede demostrarse simplemente comparando los perfiles macroeconómicos de las principales economías capitalistas avanzadas en dos fases sucesivas, de 1950 a 1970 y de 1970/1973 hasta el presente.”<sup>84</sup>

Dicha comparación da cuenta de un “*agudo deterioro del rendimiento económico de las economías capitalistas avanzadas durante el último cuarto de siglo*” en relación al periodo anterior: la rentabilidad promedio de las manufacturas del G-7 alcanzaría un 40% si se compara con el primer periodo<sup>85</sup>. Esto habría producido una reacción en cadena, en la medida en que habría determinado la caída de la tasa de crecimiento de la inversión y con ella la del crecimiento de la productividad, arrastrando en su caída de igual forma la tasa de productividad general (lo que a su vez llevaría a un aumento del desempleo y a un retardo del aumento de los salarios reales). Sin embargo, al contrario de los autores anteriormente analizados, Brenner fustiga la teoría de la caída tendencial de las tasas de ganancia como una supervivencia malthusiana dentro del pensamiento de

---

*(accumulation) and bureaucratization— are processes constitutive of this moving system just as are the cyclical rhythms, the interstate competition, and the dividing and redividing of labor.”*

GOLDFRANK., *Op. Cit.*, p. 175.

<sup>84</sup> BRENNER, *Op. Cit.*, p. 22.

<sup>85</sup> *Ibid.*, p. 24.

Marx<sup>86</sup>. Critica al mismo tiempo la explicación de la oferta, y toda explicación que responsabiliza la penetración de un poder exógeno (poder político, ya sea estatal o de negociación sindical). Encuentra la explicación en el carácter anárquico de la producción, en su falta de regulación<sup>87</sup>, asumiendo también como unidad de análisis la economía internacional y no las nacionales. El otro elemento argüido tampoco me parece de la mayor novedad, en tanto es una reformulación de la incapacidad de la transformación del capital fijo (o capital residencial en términos de Maddison) una vez alcanzado una cierta velocidad de las transformaciones productivas.

Para concluir con respecto a la obra de Brenner, y más allá de la explicación que da a la crisis misma, parece esencial guardar en mente que da pruebas al parecer irrefutables tanto de la contracción coyuntural de las tasas de ganancia, como de su vinculación con los ciclos económicos.

---

<sup>86</sup> En realidad, sin pretender tener el manejo teórico de este autor, su explicación no parece convincente. En primer lugar su homologación al malthusianismo es falaz (en la medida en que identifica con ello toda posición a ver tendencias internas de limitación del sistema). En segundo, comete un grave error: plantea que Marx “*considera que la baja de rentabilidad resulta de una baja de productividad, considerando tanto el aporte del capital como el del trabajo*”. Marx plantea que el aumento de la acumulación de capital lleva a un *aumento* de la productividad. El punto en que chocan es claro: Brenner no comparte la concepción del valor, a través de la cual se deduce que la *tasa de extracción de plusvalía* decae junto al aumento de la productividad.

<sup>87</sup> *Ibíd.*, p. 37 y ss. Por lo demás, ese es un elemento de crítica común entre los autores influidos por el marxismo. Veamos la formulación de Wallerstein, quién plantea que una de las tres “antinomias” de la economía mundo capitalista es entre oferta y demanda, a partir del momento en que no existe una organización política a la misma escala que el sistema económico (que sí es mundial) la planificación es imposible. Es una formulación entre las muchas posibles del viejo argumento de la tiranía del mercado.

Las conclusiones de otros autores lejanos al marxismo apuntan en el mismo sentido. Lester Thurow, economista del MIT y asesor de la Casa Blanca durante los noventa, da cuenta de la siguiente caída en las tasas de crecimiento global:

Tabla 1: Crecimiento Economía Mundial: (Promedio Anual Compuesto, Inflación

-	-
'60s	5%
'70s	3,6%
'80s	2,8%
'90-'95	2%

Corregida)<sup>88</sup>

Si bien la información cuantitativa de ambos autores difiere en su tratamiento, y de ahí que difieran levemente sus cifras, la tendencia es evidente. Ahora bien, existe una dificultad a la hora de medir los alcances de este proceso, que visto superficialmente tiene un evidente sentido catastrófico, visión apocalíptica que, históricamente tiene mucho de voluntarismo. La dificultad referida es que el periodo sobre el que se construye la muestra calza perfectamente con la fase descendente del ciclo Kondratieff (desde 1971-1973 hasta 1995 para los optimistas, desde 1971 hasta la actualidad para los otros). Por lo mismo, es imposible definir hasta que punto esta tendencia está determinada por un movimiento cíclico, y hasta que punto puede ser expresión de tendencias seculares que vayan más allá de los movimientos cíclicos, como es el caso de la caída tendencial de las tasas de ganancia.

Otro autor contemporáneo que ha aportado a la revisión de dicha teoría a la luz de las transformaciones económicas actuales es Robert Kurz. De manera general, se podría caracterizar su posición con respecto al problema de la caída de las tasas de ganancia con la de P. Mattick, en la medida en que mantiene como centro de sus reflexiones la

<sup>88</sup> THUROW, Lester. *Op. Cit.*, p. 10. Esos cálculos se basan en estadísticas financieras del FMI y del Council of Economic Advisers, Economic Report of the President 1995.



“contradicción incurable” entre la necesidad de utilizar “mano de obra en su maquinaria” y la “ley de competitividad empresarial [que] impone un crecimiento constante de la productividad, en la que la fuerza de trabajo humana se sustituye con capital en forma de conocimientos científicos”. Estamos pues frente a la presión creciente del capital constante. Admite a la vez la existencia de ciclos económicos determinados por esta contradicción:

☐ “Estas crisis, sin embargo, siempre se pudieron superar con mecanismos de compensación: cada vez que se alcanzaba una cima de productividad, después de un cierto tiempo de incubación y gracias a la expansión de los mercados a más estratos de compradores, se volvía a engullir, en términos absolutos, otra vez más trabajo del que antes se había eliminado por motivos de racionalización. [...] Mientras que la innovación de productos superó a la innovación de procesos, se pudo traducir la autocontradicción del sistema en un movimiento de expansión.”<sup>89</sup>

Con formato: Numeración y viñetas

Hasta aquí nada nuevo. El aporte interesante de este autor se da en la forma en que integra los cambios tecnológicos a este análisis, en lo que respecta a la revolución de la microelectrónica:

"Con la tercera revolución industrial de la microelectrónica se desvanece el anterior mecanismo de compensación mediante expansión. Aunque mediante la microelectrónica también se abaratan, por supuesto, muchos productos y se crean otros nuevos (sobre todo en el ámbito de la comunicación); por primera vez, el ritmo de innovación de procesos supera el ritmo de innovación de productos. Por primera vez, se elimina más trabajo por motivos de racionalización del que se puede reabsorber con la expansión de los mercados. Como consecuencia lógica de la racionalización, la robótica electrónica sustituye la energía humana y las nuevas tecnologías de comunicación hacen el trabajo innecesario. Se arruinan sectores y ámbitos enteros de la construcción, la producción, el marketing, el almacenamiento, la distribución e incluso de la gestión.”<sup>90</sup>

<sup>89</sup> KURZ, Robert & Grupo Crisis. *Manifiesto contra el trabajo*, 1999. Edición digital. Pág. 13.

<sup>90</sup> *Ibid.*, p. 14.

Parece que, si bien algunos de los elementos anteriormente señalados son dudosos, se abre un interesante campo de análisis, en el sentido en que aborda directamente el problema del cambio tecnológico acelerado (revolución de la microelectrónica<sup>91</sup>, que más allá de si se justifica el término tercera revolución industrial, es un hecho hoy innegable) sobre esta contradicción del sistema<sup>92</sup>. Ahora bien, como hemos visto, la explicación de los mecanismos de compensación que da Kurz es unicausal. Personalmente, y como veremos más adelante, no creo que esto pueda ser explicado a través de un único expediente, por muy asentado que esté dentro de la teoría económica. Pese a ello, desde Kondratieff en adelante (que incluyó el desarrollo tecnológico como factor explicativo de los ciclos), pasando especialmente por Schumpeter (que le dio a los procesos de innovación el rol central dentro del sistema), todos los autores son conscientes de su importancia. De hecho, gracias a los aportes de N. Rosemberg, se ha avanzado mucho en la distinción interna de los procesos incluidos dentro del “avance tecnológico”, trasladándose el centro de gravedad de la problemática desde el problema de la innovación al de la difusión (y a los ciclos de difusión) de la misma<sup>93</sup>. Este es sin

---

<sup>91</sup> En realidad, tal término es a mi modo de ver un *aggiornamento* del de “tercera revolución industrial” de Mandel (cfr. *El Capitalismo tardío, Passim*).

<sup>92</sup> El autor ha desarrollado estas posiciones en obras y artículos posteriores. De especial interés parece la desmitificación que hace de la contratación de mano de obra en el sector comunicacional (IT), su análisis del fracaso de los “web jobs”, etc. Véase la bibliografía completa, en especial *¿Qué es la terciarización?* y *La segunda oleada de la crisis*.

<sup>93</sup> “*Después de todo, no son los conocimientos científicos lo valores fundamentalmente en la esfera económica sino, más bien, los conocimientos en una forma que sea directamente aplicable a la actividad productiva*”.

ROSEMBERG, Nathan. *Tecnología y economía*. Editorial Gustavo Gili, Barcelona, 1979. Pág. 76.

duda un tema que merece por sí sólo un trabajo completo, por lo que no ahondaremos más por ahora en él.

Lo que nos interesa dejar consignado por ahora es que el acervo teórico sobre los ciclos económicos:

- Es complejo y heterógeneo, reconociendo distintas corrientes principales.
- Por lo general, es abierto a una explicación compleja y multicausal de los mismos.
- Puede integrarse dentro de la visión que define tendencias seculares dentro del sistema capitalista.

### **1.3.- Repasando uno de los Mecanismos Compensatorios del sistema: la Expansión.**

Como hemos visto a través de la discusión anterior, hay una serie de elementos tendenciales genéricos (movimientos seculares) de la economía-mundo capitalista que han sido esbozados por los diferentes autores tratados. Más allá de si éstos pueden ser achacados a la teoría de la caída tendencial de las tasas de ganancia derivada de la teoría del valor marxiana, me gustaría recapitular muy brevemente algunos de ellos, pues nos permiten tener a la vista una serie de definiciones operacionales que serán confrontadas a la realidad económica local, a un nivel micro.

Si tomamos prestada la visión de Braudel de los mercados como espacios móviles y que en gran medida estarían determinados por sus propias “fronteras”, por sus límites<sup>94</sup>, podemos aplicar esta distinción a la economía mundo capitalista, en la medida en que

---

<sup>94</sup> Para un desarrollo de esta posición ver BRAUDEL, Fernand. *Civilización Material...*, Alianza editorial, Madrid, 1984. Especialmente Tomo II, *Los Juegos del Intercambio*. Capítulo 1, *Los instrumentos del Intercambio*, pp. 5-106.

ésta es un mercado (más allá de las particularidades intrínsecas que a nuestro juicio guían la utilidad de definirlo con apellido)<sup>95</sup>.

Es ese proceso de crecimiento del sistema de intercambios (mercado) de un sistema productivo particular (capitalista, guiado por el motor único de la búsqueda de reproducción y ampliación del capital) sobre el que nos centraremos para el resto del presente trabajo. La discusión previa sirve de marco, a nuestro juicio imprescindible, para comprender: a) Una propuesta teórica particular, la caída tendencial de las tasas de ganancia, que es uno de los pocos intentos de dar una respuesta al porqué de las particularidades diversas (entre las que la expansión no es sino una) de este sistema, y, b) la comprensión de los ciclos económicos, que es a nuestro juicio la más acabada explicación sobre los mecanismos, las formas, a través del cual la tendencia expansiva se expresa.

Ahora bien, después de la revisión de la bibliografía, creemos útil distinguir internamente dentro del “proceso de expansión” dinámicas complementarias pero que deben ser estudiadas de forma aislada.

Distinguiremos en un primer momento la expansión geográfica propiamente tal; la expansión de las fronteras, de los límites, que marcan la inclusión o no de una zona determinada dentro de este sistema. Sin embargo, en ella vemos dos movimientos separados, por un lado la extensión de una red de intercambios que amplió sucesivamente sus límites hasta abarcar todo el globo, y por otro la profundización interna, dentro de los territorios ya unidos por sistemas de intercambios, de las zonas donde el sistema capitalista era el sistema económico preponderante de intercambios económicos.

---

<sup>95</sup> Y, siempre con Braudel, “...las ciudades más activas, los comerciantes más considerados, los más brillantes de esos tráficos implican enormes espacios. La extensión marca el signo obstinado de la riqueza y del éxito.” Braudel, *Op. Cit.*, Tomo II, P. 156.

En un segundo momento veremos la “expansión intensiva” del sistema dentro de las sociedades en las cuales ya está inserto este modo de producción. En este nivel distinguiremos también dos procesos, a saber: la expansión potencialmente infinita de la mercantilización de las demandas de los individuos insertos en él, y por lo mismo la subsiguiente mercantilización de los intercambios sociales (expresión en el plano del consumo), y posteriormente, la expansión creciente de este modo de producción abocado a la acumulación de capital en actividades económicas (expresión en el plano productivo, y especialmente microproductivo). Si bien estamos conscientes que estos elementos están estrechamente ligados, y su evolución es mutuamente dependiente, creemos que al momento de ser analizados debe distinguirse entre ellos.

Veamos con mayor profundidad cada uno de estos 4 elementos.

### **1.3.1.- La extensión geográfica del sistema mundo.**

Hemos visto que esta tendencia ya es señalada por Marx, quien no la presenta como una contratendencia de su “ley”, sino como un elemento que se deriva directamente del modo de producción capitalista (o en otras palabras, de la teoría del valor que lo subyace)<sup>96</sup>.

De manera similar, Wallerstein asigna a la expansión geográfica un doble carácter dentro de su desarrollo argumentativo, pues lo define al mismo tiempo como un “prerrequisito” del surgimiento de la economía mundo capitalista, ligado a la división internacional del trabajo (y por lo mismo al desarrollo de variados sistemas de control de la mano de obra a nivel mundial) y a la formación de Estados fuertes capaces de sustentar los dos procesos anteriores en lo que posteriormente sería el centro de la

---

<sup>96</sup> Ver Supra.

economía-mundo.<sup>97</sup> Pero una vez esto asegurado, la continuación de la expansión se transforma en su más evidente tendencia secular estructural: como espacio aún virgen a la “acumulación primaria” marxiana, como espacio de oferta de materias primas (commodity) a bajos costos, y en un tercer momento como espacio de demanda, todo lo cual determina el rol central de dicho proceso en la superación de los estancamientos de los ciclos de acumulación por los que ha atravesado el sistema. Esta tendencia también, como vimos, fue señalada por Luxemburgo, haciendo de ella la piedra angular de la mantención del sistema pese a su contradicción central: “El capitalismo necesita, para su existencia y desarrollo, estar rodeado de formas de acumulación no capitalistas”<sup>98</sup>. El hecho es que esta autora se basaba en ello para argumentar la ineluctabilidad del derrumbe, ya que esa expansión geográfica habría de topar con su limitación absoluta, a saber, la expansión a lo largo de todo el globo. De acuerdo a Wallerstein, ese hecho se habría producido antes incluso de que Luxemburgo muriera (cuando la red de intercambios de productos no suntuarios abarcó todo el mundo, esto es en la segunda mitad del siglo XIX). Esta discordancia se debe antes que nada a un problema terminológico, ya que Wallerstein reconoce dos procesos distintos allí donde la espartaquista no ve sino uno.

### **1.3.2.- La conquista de fronteras interiores.**

La distinción a la cual hacemos referencia es la de “fronteras interiores” (“*internal boundaries*”). Según este autor, una vez que la economía mundo capitalista ya se extendía por todo el globo en tanto intercambio de productos *necesarios* (no suntuarios) se produjo un proceso de “conquista de las fronteras interiores”, entendiendo por esto la

---

<sup>97</sup> WALLERSTEIN, Immanuel. *El Moderno Sistema Mundial, Tomo I, La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. Siglo Veintiuno De España Editores, Madrid, 2003. P. 53 y ss.

<sup>98</sup> LUXEMBURGO, R. Op. Cit., p. 334. Esta concordancia total entre ambas propuestas es resaltada por Braudel en *Civilización...* Tomo III, p. 44.

inclusión real de territorios (por lo general inhóspitos) que antes estaban ligados a la economía mundial sólo a través de “cabezas de puente” focalizadas:

“Históricamente, éstas eran zonas adyacentes a los límites de la economía mundo. Sin embargo, algunas de estas zonas representaban "fronteras internas" en áreas remotas desde el punto de vista ecológico o áreas difíciles. La transformación de dichas zonas en áreas de producción periférica nuevas, por lo general de materias primas, implica la creación de una fuerza de trabajo apropiada, que puede ocuparse no sólo de las nuevas empresas productoras "orientadas hacia la explotación", sino también en las empresas de producción de alimentos, necesaria para sustentar a quienes trabajan en la recolección agrícola o las minas, así como en la expansión de la producción de su existencia en las zonas de "reserva de mano de obra".<sup>99</sup>

Esta propuesta permite explicar fenómenos históricamente delimitados en nuestra realidad latinoamericana, tales como la penetración en la zona del desierto de Atacama, o la conquista del “desierto verde” amazónico. Una aplicación exhaustiva de estos postulados a la realidad local está aún por hacerse. El autor extiende dicho análisis a los actuales procesos de “colonización” de los mares y de los suelos marinos, etc.

Los dos procesos anteriores, normalmente confundidos, pueden ser sumados a un tercero -que en realidad nosotros preferimos ver como la consecuencia de los anteriores-, i.e., la extensión y profundización generalizada de los intercambios y de las comunicaciones entre las distintas regiones del mundo, proceso hoy conocido dentro del ambiente académico y mediático como “globalización”. Sin negar el hecho de que las innovaciones tecnológicas han dado al proceso un renovado ahínco, creemos que la comprensión del mismo debe darse al enmarcarlo en un proceso secular que ya lleva varios siglos.

“...en un proceso acelerado, el capitalismo ha ido implantándose de forma cada vez más extensa, cada vez más profunda, a lo ancho y largo del mundo; con lo que un rasgo a subrayar es que, al margen de lo que podamos decir de la globalización, la lógica capitalista cada vez es más

---

<sup>99</sup> WALLERSTEIN, *La Crisis Como Transición*, en *Dinámica...*, *Op. Cit.*, p. 24.

dominante, cada vez son más los países que la utilizan, que producen, intercambian y consumen plegándose a sus dictados.

Para entender esta evolución, conviene recordar que el capitalismo siempre ha tendido a intensificar y a extender sus relaciones, porque es algo que le es inherente, aunque lo haya hecho de forma desigual en sus consecuencias funcionales, en el ritmo temporal y en la ocupación del espacio.”<sup>100</sup>

O dicho de otra manera, y en las palabras de Robert Brenner la globalización es

“la más reciente expresión histórica de una dinámica, de longue durée, de continua desterritorialización y reterritorialización, y ha accidentado la producción de la parcialidad capitalista [ya que] de un lado, el capitalismo tiende a eliminar todas las barreras al proceso de acumulación [...]; de otro, es solamente a través de la producción de configuraciones de la organización territorial relativamente fijas e inmóviles [...] como el proceso de circulación del capital puede ser continuamente acelerado temporalmente y extendido espacialmente.”<sup>101</sup>

Pero aún hay más, ya que de hecho esta etapa también reconoce un límite absoluto, geográficamente más extenso y difícil. Sin embargo, hay un tercer nivel de este proceso.

### **1.3.3.- Hacia la última frontera interior: la mercancía a la conquista del mundo, y su doble dimensión.**

Si bien las extensiones geográficas reconocen un límite absoluto, en la práctica la mercantilización de los diferentes aspectos de la vida humana tiene un potencial cuasi infinito de expansión.

Braudel, al analizar la estructuración de mercados permanentes en lo que serían las zonas del centro de la economía mundo capitalista, plantea agudamente:

---

<sup>100</sup> MARTÍNEZ, Ángel. *Op. Cit.*, p. 86.

<sup>101</sup> BRENNER, N. *Beyond state-centrism? Space, territoriality and...* En Theory & Society, 1999, Vol 28/1, p. 42-43.



“El mercado directo o indirecto, el intercambio multiforme, no cesan de trastornar las economías, incluso las más estables. Las agitan; otros dirían: las vivifican. En todo caso, un buen día, lógicamente todo pasará por el mercado, no solamente los productos de la tierra o de la industria, sino también los bienes raíces, el dinero, que se desplaza más rápidamente que ninguna otra mercancía, el trabajo, la ficción de los hombres, por no decir el hombre mismo.”<sup>102</sup>

En otras palabras, afirma que la penetración capitalista sigue produciéndose: “*pese a lo que se afirma normalmente, el capitalismo no engloba a toda la economía, a toda la sociedad que trabaja*”<sup>103</sup>. Incluso en el centro la pugna se mantiene.

Wallerstein dará mayor importancia a este proceso, evidenciando las complejidades internas del mismo:

“el capitalismo histórico implicó, pues, una mercantilización generalizada de unos procesos - no sólo los procesos de intercambio, sino también los procesos de producción, los procesos de distribución y los procesos de inversión- que anteriormente habían sido realizados a través de medios distintos al “mercado”. Y en el curso de su intento de acumular más y más capital, los capitalistas han intentado mercantilizar más y más procesos sociales en todas las esferas de la vida económica. Dado que el capitalismo es un proceso asocial, de aquí se desprende que ninguna transacción social ha estado intrínsecamente exenta de una posible inclusión. Esta es la razón de que podamos decir que el desarrollo histórico del capitalismo ha implicado una tendencia a la mercantilización de todas las cosas.”<sup>104</sup>

Como vimos anteriormente, esta tendencia a la “mercantilización intensiva” había sido prefigurada ya por Mattick. Pero hay más, pues la premisa que la guía permitiría integrar de manera lógica algunos de los aportes más lúcidos a la crítica social del siglo XX:

---

<sup>102</sup> BRAUDEL, Fernand. *Op. Cit.*, Tomo II, *Los Juegos del Intercambio*. Alianza editorial, Madrid, 1984. P. 29.

<sup>103</sup> BRAUDEL, F. *La dinámica del capitalismo*, F.C.E., Santiago, 1994. P. 121.

<sup>104</sup> WALLERSTEIN, *El Capitalismo Histórico*. Siglo 21 editores, México, 1988. P. 4.

Herbert Marcuse y su análisis de cómo se mercantiliza toda la esfera libidinal, o la conclusión de dicho proceso llevado a la disociación total de la esfera social según la propuesta de Guy Debord en *La Sociedad del Espectáculo*. Sin duda, este proceso es de vital importancia, pues impacta profundamente en los niveles de bienestar humano (inversamente proporcional, por paradójico que sea, al nivel de “progreso económico” de una sociedad determinada). En espacios más alejados de la crítica social radical, los debates actuales con respecto a la validez del PIB como indicador del bienestar humano apuntan en la misma dirección<sup>105</sup>. Discusión interesante, pero que nos alejaría de nuestros propósitos.

Decíamos anteriormente que existe una expresión de la misma dinámica anterior, más ligada al plano “productivo”. Paralelamente a la transformación de necesidades humanas en mercancía, una serie de acciones productivas (de producción material pero también de “prestación de servicios”) se vuelven mercancía. Hasta ahí, sin duda, nada nuevo; se remite al mismo proceso desde las dos caras de la moneda. Lo que nos interesa señalar es que esa fuerte transformación va acompañada de otra igualmente radical: los hechos económicos en cuestión se vuelven fuente de acumulación de capital allí donde antes no lo eran.

La constatación de esas transformaciones actuales y la voluntad de comprenderlas más allá de su casuística, es lo que guía este trabajo. Por otro lado, y como veremos al concluir, puede que dicho proceso no esté tan alejado de la propuesta de la caída tendencial de las tasas de ganancia del sistema como economía-mundo.

Como hemos visto a través de la discusión anterior, hay una larga tradición de autores que gustan de abrir la ventana para que entre quien había sido echado por la puerta. Lo más perturbador de estos “resucitadores” es que, basándose en el *análisis histórico* del

---

<sup>105</sup> Para una introducción a este debate véase, Les Econoclastes, *Petit Brevaire des idées reçues en économie*, Editions La Découverte, Paris, 2003, o los recursos presentes en la página de la organización Redefining Progress (<http://www.rprogress.org/>).

sistema económico capitalista (visto como sistema-mundo), tienden muchas veces a verificar las premisas generales de la teoría de la caída de las tasas de ganancia.

No pretendemos por ello validar en toda su amplitud una teoría general, menos aún a partir de este estudio. Pero, si a partir de una premisa general -tan general que se hace demasiado difícil demostrarla positivamente-, podemos deducir la validez instrumental de sus propuestas, la prueba positiva pasa a un segundo plano. En tanto teoría, en tanto andamiaje conceptual para aprehender la realidad, estaría cumpliendo su función a plena cabalidad.

En un sentido más concreto, si estas teorías nos permiten formar un marco conceptual para comprender las recientes transformaciones de ciertos sectores de la economía chilena, *su utilidad* se habrá visto confirmada, más allá de su validez *ex nihilo* (tan inútil, por lo demás, a la historia).

Es hacia esta dirección que apunta el presente trabajo. Pretende analizar transformaciones contemporáneas que afectan a una actividad antigua, con rasgos semi-formales, para señalar hasta qué punto estas transformaciones calzan con los lineamientos teóricos esbozados más arriba. En este sentido, se hace sugerente el paralelo con el estudio de G. Salazar sobre los Mercados de Abastos, en el que la oligarquía tomó en sus manos el aprovisionamiento de alimentos de las ciudades y se apoyó en la represión del aparato estatal para reducir la actividad independiente de la empresariedad popular<sup>106</sup>. Volveremos a ello al concluir.

En otras palabras, este trabajo verá hasta qué punto se está frente a un proceso de “*invasión de nichos económicos*”, antes despreciados como fuente de acumulación

---

<sup>106</sup> Aborda este problema en *Labradores, peones y proletarios. Formación y Crisis de la sociedad popular chilena en el siglo XIX*. LOM ediciones, Santiago, 3º Edición, 2000, así como en su reciente publicación *Ferías libres: espacio residual de soberanía ciudadana: (reivindicación histórica)*, Ediciones Sur, Santiago, 2003.

capitalista, pero que hoy se vuelven un espacio de capitalización interesante. De ser cierta esta dinámica, debiera expresarse en todos los sectores de la economía. Tomemos pues lo más pedestre que se nos venga a la mente... tomemos por ejemplo, la venta de maní confitado, pequeño “engaño invernal”, en la ciudad de Santiago.

### III.- ESTUDIO DE CASO: NUTS 4 NUTS. Hacia una comprensión de las “empresas de nichos”<sup>107</sup>.

#### 3.1 Contextualización y Definiciones Operacionales.

##### 3.1.1.- Alcances preliminares.

Una investigación de este tipo encuentra su justificación en la necesidad de comprensión de ciertos fenómenos económicos “capilares”. Capilares decimos, pues vistos individualmente, puede parecer a primera vista que centrar la atención en ellos no se justifica. Pero esto es una visión reduccionista, que con el tiempo ha ido perdiendo peso. La emergencia en estas últimas tres décadas de una abundante bibliografía sobre microempresas, PYMES y sector informal se explica por la necesidad de acercarse desde la economía a ese factor. El principal argumento, o más bien, la persistente y terca realidad que ha obligado a ese viraje académico, ha sido el hecho de que siguen constituyendo el sector que absorbe la mayor parte de la mano de obra en los países subdesarrollados en general y latinoamericanos en particular. Nuestro objetivo en ese plano, no es introducirnos en el importante debate existente actualmente con respecto a las políticas pertinentes hacia las MIPYMES, tema bastante transitado por un lado, y que escapa a nuestros objetivos.

Nos gustaría señalar por el contrario que algunas de las limitantes analíticas que habrían llevado a la economía a menospreciar históricamente el estudio de dichas unidades

---

<sup>107</sup> En términos estrictos, todas las empresas son “de nicho”, en la medida en que se insertan y producen para un nicho económico. Por ello nos referimos específicamente a que el nicho en que se insertan no fue “creado” por su oferta, sino es estable en el tiempo. Véase la definición operacional más adelante.

productivas de pequeña escala, siguen operando actualmente. Esto se expresa dentro de la bibliografía específica en una cierta tendencia a la homogeneización de dicho sector, cuando toda la evidencia, como la mayor parte de los autores mismos reconocen, tiende a probar que internamente se reconocen enormes diferencias de todo tipo. Ahora bien, cuando se introducen distinciones internas, éstas por lo general toman dos formas: el estudio sectorial por un lado, y el nivel de informalidad con que estas empresas se mueven. Dos ópticas de análisis que si bien tienen evidente utilidad a la hora de observar algunos elementos, dejan de lado otros que a nuestro juicio son de suma importancia. El principal, y en el que nos centraremos, es la forma de organización empresarial dentro de un cierto nicho económico. Y por ello no nos referimos a las formas jurídicas que tomen las empresas, sino a algo que trasciende esto, a saber: las formas de organización de la producción, y por lo tanto, las relaciones productivas dentro de un determinado nicho.

Somos conscientes que llegados a este punto hay elementos de coincidencia con algunos andamiajes analíticos “clásicos”. Nos referimos a la bibliografía que trata en sus trabajos la “modernización económica”. Sin embargo, y como quedará en evidencia a lo largo de este trabajo, los puntos de vista son diametralmente diferentes, en la medida en que dicha postura asume como inmanentes ciertos procesos, o desde una óptica determinista le asigna un carácter positivo *per se*, cuando en la práctica pueden ser cuestionados.

Por lo mismo, a la hora de una correcta comprensión de la evolución del sector informal de la economía, pero también para una correcta valoración del impacto de la “modernización” de una actividad económica (más allá de su volumen de facturación) creemos que la óptica de análisis más acertada es estudiar la transformación dentro del “nicho económico” en que ésta se produce.

### **3.1.2.- Definición operacional de nicho económico.**

Dentro de la presente investigación, utilizaremos una definición de nicho económico que no se limita al mercado, ya que creemos que una definición de ese tipo hace perder su utilidad operacional al concepto, en la medida en que difumina sus límites.

Entenderemos el término nicho como “el ámbito” en que una empresa, a) “*encuentra los recursos para desarrollar su actividad*”, y b) ofrece y “*logra colocar los productos y servicios que son frutos de esa actividad*”<sup>108</sup>. De lo anterior se desprende que abordamos el problema desde una óptica que intenta integrar el mercado de venta a los procesos productivos ligados a la actividad. La “esperanza de vida” de un nicho depende de sus mismas características: “*Se dice que un nicho se agota cuando las ventajas que reportaba ya no son suficientes para satisfacer las necesidades que se tienen*”. Dentro del sistema capitalista, la “necesidad que tienen” las empresas es el resguardo de sus beneficios (o utilidades finales, o ganancia). En otras palabras, desde el punto de vista empresarial la vida de un nicho está determinada por el tiempo que pueda ser explotado con rentabilidades similares o superiores a las susceptibles de ser alcanzadas en otros sectores (a *ceteris paribus* en lo que se refiere especialmente a nivel de inversión y nivel de riesgo). Como elementos que determinan el periodo de decadencia de un nicho encontramos principalmente “*un cambio substancial en la percepción de las necesidades*”, el “*agotamiento de los recursos sobre los que se basa*”, pero sin duda de mayor importancia, la “*innovación tecnológica*”<sup>109</sup>. Ahora bien, estos ciclos pueden ser de duración muy desigual, llegando a ser algunos de ellos cuasi seculares en la medida en que explotan un factor de demanda inelástica, o elástica pero con un piso mínimo determinado por factores culturales u otros.

A partir de esa definición, podemos decir que la venta de productos alimenticios “tradicionales” en la vía pública constituye un nicho en sí mismo. Un nicho tradicionalmente explotado por actores informales, que han resistido a las arremetidas gubernamentales (nacional o local) por erradicar dicho tipo de comercio, basadas

---

<sup>108</sup> BURCET, Joseph. *Dinámica de los nichos de mercado, Nichos y gestión del cambio*. Edición digital.

<sup>109</sup> *Ibíd.*

principalmente en razones de tres tipos: de salubridad, de “recuperación del espacio público”<sup>110</sup>, y de evasión tributaria.

Ahora bien, esto ha de ser matizado por la evolución histórica que dichas campañas han tenido, ya que la respuesta -organizada o espontánea- de estos actores ha permitido su supervivencia. O invirtiendo el punto de análisis; su supervivencia ha determinado su porfiada respuesta a las políticas gubernamentales<sup>111</sup>. Se ha llegando así a ciertos equilibrios tácitos con la autoridad, con un grado de respuesta a los tres requerimientos señalados.

---

<sup>110</sup> TOKMAN, V. (Ed). *De la informalidad a la modernidad*. OIT, Santiago, 2001. Edición digital. Capítulo V, *Sector informal urbano y modernización en América Latina: regímenes especiales de promoción y desarrollo institucional*.

Es interesante cómo la política de la “recuperación del espacio público” por parte de las autoridades es asumido acríticamente por la bibliografía. Así, por ejemplo, la “apropiación” del espacio público por parte de vendedores es considerado como una “molestia”. Pero, por citar un ejemplo contingente, la política por parte de empresas publicitarias de instalar afiches publicitarios de 30 por 50 metros en la vía pública no lo es. Lo que nos lleva a preguntarnos, ¿recuperación para quién? ¿Para el “ciudadano” o para el capital?

<sup>111</sup> En palabras de TOKMAN (Ed.), *Op. Cit.*, p. 120: “... con distintos niveles de intensidad, las relaciones entre los gobiernos locales y los comerciantes ambulantes se caracterizan por un conjunto de transgresiones a las normas, enfrentamientos, movilizaciones, avances y retrocesos de las autoridades y diversos intereses de tipo político, capitalización de votos, etc.”



### 3.1.3.- Contexto histórico del desarrollo de la actividad.

La venta de maní confitado en las calles céntricas de Santiago, y especialmente en el microcentro, es una actividad de vieja data<sup>112</sup>. Las exigencias de la autoridad sanitaria determinaron que desde mediados de siglo se prohibiera su confite con braseros de carbón<sup>113</sup>, pasándose a los anafres a parafina primero, y más tarde a los de gas. Posteriormente, el confite en la calle fue prohibido tanto por las autoridades sanitarias (SESMA) como por la Municipalidad de Santiago. Esto derivó en que se comenzara a vender el maní confitado que había sido producido en recintos autorizados por el SESMA, lo que implicaba que el producto se vendiera frío. Ante la baja del atractivo de su producto de venta, los maniceros comenzaron a vender todo tipo de golosinas y confites empaquetados, acercando su oferta a la de los kioscos autorizados: “...*en los últimos años se observa una tendencia a incorporar otros productos que les permiten aumentar sus ingresos*”<sup>114</sup>.

Paralelamente, otros optaron por seguir vendiendo su producto confitado *in situ*, arriesgando el embargo de sus mercancías por parte de la policía<sup>115</sup>.

---

<sup>112</sup> De hecho, no se limita a Chile, pues es también muy frecuente en Argentina, Uruguay y Brasil, donde conoce el nombre de “garrapiñada”.

<sup>113</sup> Pese a dicha prohibición, persistió la forma de los carros maniceros, cuya “chimenea” de buque evacuaba los humos del carbón.

<sup>114</sup> URMENETA, R / BALTERA, P. *Desafíos de la modernización y el sector informal urbano*. Documento de Trabajo N° 70 (Lima, OIT). P. 46.

<sup>115</sup> Un poco de “tipología manicera” se hace pertinente: esos carros son los que mantuvieron su carácter móvil, los “tricyclos maniceros”, que ellos distinguen de los “carritos” o “buques” maniceros.

El ejercicio de esta actividad también ha estado marcada por el segundo lineamiento gubernamental: normar el uso del espacio público. La bibliografía histórica ha recogido pruebas abundantes sobre el carácter secular del combate de las autoridades cívicas en contra de los regatones, por lo que no nos extenderemos en ello<sup>116</sup>. En la práctica, esa constante presión por parte de la autoridad ha llevado a que casi todos los vendedores de maní confitado cuenten con permisos para trabajar en la vía pública (aunque muchas veces de tipo precario), respondiendo por lo mismo a los requerimientos de la Ordenanza Municipal que rige en la materia<sup>117</sup>. Es importante notar que el criterio general que rige la asignación de permisos es social: se excluye a cualquier persona jurídica con fines de lucro, pero también a personas naturales que tengan comercio establecido o ambulante en esa u otras comunas. Se les exige el pago de una Patente y de derechos de aseo, pero dicho importe es relativamente bajo, por lo que no es gravitante dentro de las estructuras de costo de los maniceros tradicionales (y lo es aún menos para las arcas municipales). La verdadera limitación, que actúa para este rubro como “barrera artificial de entrada”<sup>118</sup> es conseguir el permiso municipal, ya que en los últimos 15 años

---

<sup>116</sup> Véase SALAZAR, G. *Labradores...*, LOM ediciones, Santiago, 3° Edición, 2000. Del mismo autor, *Feria Libres: Espacio residual de soberanía ciudadana*. Ediciones Sur, Santiago, 2003. Edición digital. También se retoman los principales lineamientos en URMENETA / BALTERA, *Op. Cit.*, p. 61 y ss.

<sup>117</sup> Ordenanza Municipal N° 59, 6 de Octubre de 1992, *Ordenanza Municipal para el comercio estacionado y ambulante en bienes nacionales de uso público*. Texto completo y refundido a Septiembre 2002. Edición Digital.

<sup>118</sup> Se entenderá por barrera de entrada las trabas a que futuros competidores entren en un mercado específico (o nicho), lo cual redundaría en mayores beneficios para los agentes ya instalados.

Estas barreras de entrada pueden ser “naturales” (debido a economías de escala, capacidad instalada, diferenciación del producto, ventajas absolutas de costes), o bien

el número de permisos se ha mantenido estable, lo cual significa que no se asignan puestos nuevos<sup>119</sup>. Y si tomamos en cuenta que este oficio, al igual que el conjunto del comercio ambulante, y al contrario de lo que muchas veces se presupone *a priori*, es mantenido en el tiempo por quienes se insertan en él, la creación de puestos vacantes no abundan. De hecho, muchas veces al enfermar el titular, pide el traslado temporal a algún familiar que termina “heredando” la patente<sup>120</sup>. Y muchas veces, al desocuparse un permiso permanente, se le asigna prioridad a algún manicero que trabajaba con permiso precario (temporal pero renovado periódicamente) desde hace años.

El tema tributario, en la medida en que la mayoría de los comerciantes que explotan el nicho económico en estudio cuentan con permisos municipales, también se ha resuelto, o al menos formalmente. Se ven obligados, más allá de la figura legal por la que hayan optado (generalmente son empresarios individuales), a hacer iniciación de actividades ante el SII. En su gran mayoría se acogen al Régimen para Pequeños Contribuyentes del SII<sup>121</sup>. El posible conflicto resultante, el de la evasión tributaria, se da pues en el marco de contribuyentes inscritos.

De los tres elementos anteriores se puede deducir que la venta del maní confitado en el centro histórico de Santiago se enmarca dentro de los lineamientos definidos por las autoridades, algo que no es raro en el rubro del comercio “ambulante”:

---

“artificiales” (cuando se deben a acciones estratégicas de agentes instalados o autoridades políticas).

<sup>119</sup> Ronda los 135 carros en toda la Comuna de Santiago.

<sup>120</sup> Es ilustrativo el caso de Nelson Morales, tesorero del Sindicato de Maní Confitado y Mote con Huesillos “Los Copihues”, quien ejerce el oficio familiar en tercera generación.

<sup>121</sup> Artículo 22 de la Ley de Impuesto a la Renta.

“En la comuna de Santiago existe una larga trayectoria en la relación del municipio con el comercio ambulante, por lo que actualmente muchas de las actividades recurrentes están normadas y autorizadas por el municipio.”<sup>122</sup>

Veamos ahora otras de las principales características de este rubro. Quienes trabajan tradicionalmente en esta actividad llevan en promedio más de 10 años en ella. Esto concuerda con estudios generales hechos en Chile (y en el conjunto de América Latina) con respecto al comercio ambulante en los cuales se señala que el promedio de tiempo en esa actividad es superior a los 10 años<sup>123</sup>. Sus ingresos son relativamente altos, siendo cercanos a los 300.000 pesos, aunque ello es muy variable según la ubicación y la estación del año (algunos reconocieron que sus ganancias alcanzaban el 1.000.000 de pesos mensual)<sup>124</sup>. Esta constatación abre algunas dudas que intentaremos ir resolviendo más adelante.

Pero nuestro acercamiento a la actividad tradicional no podría estar completo sin detenernos en otro factor clave: la fuerte conciencia identitaria de estos productores-comerciantes. Si bien en el presente trabajo hemos decidido priorizar los aspectos económicos de la actividad por sobre los identitarios, debe tenerse en cuenta que existe

---

<sup>122</sup> URMENETA, R / BALTERA, P. *Op. Cit.*, p. 61.

<sup>123</sup> URMENETA, R / BALTERA, P. *Op. Cit.*, Véase también TOKMAN, *Op.Cit.*, p. 126.

<sup>124</sup> Esto es algo más alto que el promedio de ganancia de los vendedores ambulantes en la bibliografía existente sobre el tema, que propone un promedio de 400 dólares mensuales. A partir de esta investigación estoy en condiciones de afirmar que el factor determinante es la ubicación, en la medida en que la variación estacional puede ser compensada exitosamente. En el caso de los maniceros tradicionales, la mayor parte de ellos pasa en los meses estivales a la venta de mote con huesillos (y otra porción importante a la de bebidas de fantasía heladas).

plena conciencia de la importancia y el valor de su independencia en tanto pequeños productores. Así, Don Miguel<sup>125</sup> señala que su trabajo es “*sin jefe. O sea, somos jefes y obreros, nosotros mismos.*” Y que esto determina su valor:

“O sea, el valor, el valor para mí es no estar apatronado; desligarse de una persona que está siempre encima de ti, que si no trabajai, puta, no te va a pagar, que te va a estar retando, entonces o sea no sé. El modo mío de pensar fue este: Yo algún día voy a trabajar para mí, sólo. Independizarme, es mejor la palabra. Entonces, yo pienso que algunos de los muchachos que trabajan ahí, o sea en este otro tipo de carros, yo pienso que estarán pensando lo mismo po...”

Otros, en vez de poner el acento en la inexistencia de un celador, apuntan directamente al hecho de que ellos no son explotados por nadie, al tiempo que es conciente de los riesgos que ello implica:

“Qué valor le doy a eso? Que igual a ellos los explotan, los explotan, los explotan por todo. Igual me he dado cuenta de eso, he hablado con hartos muchachos de esos... pero... igual a ellos les imponen, tienen otros beneficios, acá uno no po. Uno aquí lo que tiene es con lo que se mueve. Si no tenís, no trabajai, no tenís po. Pero erís tu propio jefe. Uno sale a la calle y gana, no salís y te jodiste...”

Esta afirmación del valor de la independencia podría ponerse en relación con la larga tradición reseñada por Gabriel Salazar de trabajo independiente por parte del “bajo pueblo”, de los cuales los vendedores ambulantes son herederos directos:

“Y en este sentido, el ‘trabajo familiar en la calle’ es una *estrategia de sobrevivencia exitosa*, a la cual se recurre cada vez que el trabajo asalariado no responde ni a las expectativas ni a las necesidades (lo que ha ocurrido a menudo en la historia de Chile). La ‘eficiencia’ del trabajo callejero es tal que permite absorber los costos de la ‘guerrilla irregular y prolongada’ que por siglos se ha sostenido con la policía, los municipios y los comerciantes establecidos. En otro sentido, esa ‘eficiencia’ puede entenderse como un ‘logro’ personal y familiar, y este logro permite

---

<sup>125</sup> Entrevista realizada a Don Miguel, vendedor tradicional que trabaja frente a la Casa Central de la Universidad de Chile. Realizada en Octubre 2004.

desarrollar una identidad y una cultura sociales que, en un nivel básico, producen satisfacciones, solidaridad, protección y... vida. Suficiente, por tanto, para insistir en el trabajo callejero por cinco, diez, veinte o cuarenta años y aun ¡por toda la vida! Suficiente, por lo mismo, para darle trabajo también a los niños y, si es posible, una educación superior.”<sup>126</sup>

Existe coincidencia entre la bibliografía que trata el tema del comercio “ambulante” o “informal” y este trabajo de campo en el sentido de que, salvo contadas excepciones, la actividad microempresarial no se aborda desde la óptica capitalista, en la medida en que no se busca directamente la acumulación de capital. Estamos, para bien o para mal, frente al clásico ejemplo del microempresario que confunde ganancia con sueldo. Volveremos sobre este punto posteriormente.

### **3.1.4.- Áreas grises, entre la formalidad y la informalidad, entre la legalidad y la ilegalidad.**

Hasta aquí hemos hecho una caracterización de la actividad tradicional de la venta del maní confitado evitando conscientemente utilizar categorizaciones conceptuales. Esto se explica por una razón bastante simple; esas categorías que debieran servir de ayuda a la hora de clasificar y analizar el fenómeno para el cual fueron formuladas, en este caso, suelen embrollar más el problema.

Por lo mismo, emprenderemos a continuación una rápida revisión conceptual de las categorizaciones predominantes frente a nuestro tema de estudio, enfocándolas como pares de oposición cuando sea pertinente.

En primer lugar debemos revisar la distinción entre comercio ambulante y comercio establecido. La definición más utilizada homologa “comercio ambulante” a comercio que se ejerce en la vía pública u otros espacios de uso público (“bienes nacionales de uso público”). Al término se asocian dos elementos: movilidad e ilegalidad. Se contrapondría al “comercio establecido”, que utiliza locales comerciales privados, por

---

<sup>126</sup> SALAZAR, G. *Feria Libres...* P. 91.

los cuales paga un canon de arriendo. Ahora bien, hay un primer problema: no todo comercio en la vía pública es ilegal, ni tampoco necesariamente móvil. Nadie, por el sólo hecho de ejercer su venta en la vía pública, calificaría un kiosco de “comercio ambulante”. La paradoja sería demasiado absurda. Lo que no quita que algunas distinciones no tomen en cuenta lo anterior. El problema se complica aún más si incluimos el caso de los “carros móviles”, usados (entre otros) por los maniceros. Los carros, por definición, son móviles. Pero la patente municipal fija su ubicación, por lo que venden durante décadas en un mismo lugar. Muchos de ellos no son retirados por las noches. Lo mismo se puede decir de la ilegalidad: es evidente que no todo comercio ejercido en la vía pública es ilegal (cfr., nuevamente, el caso de los kioscos). Sin embargo, esa homologación es muchas veces sostenida por la misma autoridad municipal que otorga los permisos de trabajo:

“Un problema importante que tiene Santiago es la ocupación de espacios comunes y públicos por parte del comercio ambulante. [...] Los problemas asociados a esta actividad ilegal son parte de una cadena de distribución que evade el pago de impuestos, con el consiguiente menoscabo para el Estado y el comercio establecido. A la vez, el comercio informal obstaculiza el tránsito peatonal, facilitando la acción de delincuentes especializados.”<sup>127</sup>

Al mismo tiempo, y como se desprende de la cita anterior, los “niveles posibles” de ilegalidad son múltiples. Son actividades ilegales: vender productos en la vía pública, comerciar sin haber hecho iniciación de actividades, no facturar, eludir otros tipos de impuestos, no cumplir con normativas sanitarias vigentes, o estar insertos dentro de redes de “ilegalidad” más amplias (como lo da a entender la apenas velada vinculación que el texto municipal hace entre comercio ambulante y delincuencia común). Pero es posible, y como veremos muy frecuente, que un agente económico “legal” incurra en

---

<sup>127</sup> Programa Comuna Segura – 100%, suscrito por Municipalidad de Santiago con el Ministerio del Interior en el año 2001.

[http://www.ciudad.cl/seguridad/seg\\_programa.php](http://www.ciudad.cl/seguridad/seg_programa.php)

algún tipo de ilegalidad, más allá de su movilidad, rubro o dimensión. Para un estudio mínimamente especializado en este campo, distinguir entre ellas es esencial.

Siendo la distinción ambulante/establecido muy confusa, no consideramos pertinente su utilización. Al tratarse el tema de la legalidad, se explicitará en cada momento frente a que ley o normativa se evalúa su respeto a la legalidad.

Otra distinción omnipresente en la bibliografía especializada es la que distingue entre formalidad e informalidad. Pero su utilización también se asemeja por momentos a un campo minado. En primer lugar debemos señalar que se suele confundir, entre los autores que la utilizan, la informalidad como característica de un agente económico, y la informalidad de un sector de la economía de un país. El problema es que esa dualidad conceptual se mantiene en el tiempo, y para comprenderla debemos llegar a sus raíces.

La interpretación más extendida a la hora de abordar el tema de la informalidad es la de un desajuste entre el sector moderno de la economía y uno “atrasado”, del cual este tipo de comercio es una expresión. Así pues, el par binario formalidad/informalidad sería la expresión de uno más profundo: “modernidad”/“atraso”. Desde mi punto de vista, el desarrollo de este concepto está muy ligado al impacto del modelo dualista, de Arthur Lewis<sup>128</sup>, aplicado al ámbito urbano. Supera una simplificación burda del modelo, pero mantiene gran parte de sus premisas<sup>129</sup>. Premisas que para quien acepte el modelo de economía-mundo, expuesto en el capítulo anterior, son igualmente burdas. Volveremos a ello en la conclusión.

---

<sup>128</sup> Su modelo, que lo llevaría a ganar el Nobel de Economía en 1979 propone grosso modo la existencia en los países “en desarrollo” de un sector moderno, urbano y donde predominan las relaciones de producción capitalista, y uno rural y “arcaico”.

<sup>129</sup> Por lo demás, el nacimiento del concepto de “informalidad” se da en un momento en que sus teorías estaban en pleno auge. Un estudio que muestre la vinculación entre ambas corrientes está aún por hacerse.



Lo que no logra explicar el modelo formalidad-modernidad/informalidad-atraso es que el ingreso promedio dentro de una actividad “informal” por excelencia, sea mayor que el equivalente al del sector “moderno” para esos niveles de educación. Por ello, coincidimos con que

“...cuestionan el paralelismo que normalmente se establece entre "sector no dinámico" y "subempleo", como si la subremuneración, la inestabilidad ocupacional y la baja productividad fuesen exclusivas de las actividades no dinámicas o no capitalizadas.”<sup>130</sup>

La mantención de estos trabajadores en el sector informal da cuenta de esa misma disparidad que tan comúnmente los estudiosos pasan por alto, segados por sus prejuicios teóricos, que los lleva en ese plano a olvidar su premisa de la “acción racional” de los agentes económicos. *“La lógica que orienta las actividades del llamado sector informal, sin embargo, generalmente obedece a la necesidad de supervivencia de los trabajadores y sus familias, aunque también se produzca para el mercado. No es posible comprender la dinámica del sector ignorando esta diferencia fundamental”*<sup>131</sup>. En ese sentido, ellos ven una mayor posibilidad de supervivencia, o incluso claramente un mejor nivel de vida inmediato para ellos y sus familias. De acuerdo a nuestra investigación, si bien los maniceros independientes no capitalizan sus utilidades, sí tienen una cierta capacidad de ahorro, que destinan principalmente para necesidades familiares (siendo la principal la educación de sus hijos).

El problema es que al dejar de lado las implicancias del término, para centrarnos en su definición formal, la claridad no es mayor. La OIT trabaja actualmente con una definición de sector informal que *“incorpora a los trabajadores por cuenta propia (excluidos profesionales y técnicos), familiares no remunerados, empleados y*

---

<sup>130</sup> LAZARTE, R. *El sector informal: una revisión conceptual bibliográfica*. Edición digital, P. 8.

<sup>131</sup> *Ibid.*, p. 15.

*empleadores en establecimientos de menos de cinco trabajadores y servicio doméstico*<sup>132</sup>. Al adoptar esta definición, tenemos una superposición contradictoria con la clasificación (paradójicamente, también de la OIT) de Microempresa. En otras palabras, si acogemos dicha clasificación, aceptamos que toda microempresa es informal, lo cual está reñido con la realidad empírica. Y es contraproducente, en el sentido en que confunde aún más el área de estudio que estaba llamada a clarificar.

Pero aún no hemos resuelto qué términos conceptuales podrían ser de utilidad a la hora de abordar nuestro nicho económico de estudio. Vayamos matizando cada un de las propuestas.

De la contextualización de la actividad tradicional anteriormente expuesta, podemos concluir que estamos frente a un nicho económico que opera, no exclusivamente, pero sí principalmente, dentro de la legalidad. O al menos sí responde a los elementos del marco regulatorio que condicionan su existencia. Manteniendo al mismo tiempo relaciones bastante más conflictivas con algunos otros actores gubernamentales. Estamos, de acuerdo a la pertinente definición de Tokman, frente a “áreas grises”. Éste autor señala que

“Ni el sector informal opera absolutamente “en negro”, ni su opuesto, el sector moderno, lo hace con un irrestricto apego a la legalidad. Predominan en cambio las llamadas áreas grises que, en trabajos anteriores [...], se han caracterizado como el cumplimiento parcial de ciertos requisitos legales o procesales, incluyendo la ilegalidad absoluta, pero también la legalidad plena. Sin embargo, el panorama prevaleciente en la informalidad es un área intermedia entre estas últimas: se cumple con ciertos requisitos de registro, pero no se pagan los impuestos; se observa parte de las regulaciones laborales, pero no todas. Tal situación es extensiva a las actividades modernas, particularmente en países con escasa disciplina fiscal y reducida capacidad de fiscalización; obviamente,

---

<sup>132</sup> TOKMAN, *Op.Cit.*, p. 20.

en ellas la ilegalidad absoluta es casi inexistente, pero la legalidad parcial es también significativa.”<sup>133</sup>

Creemos que esta definición operativa es muy útil a la hora de abordar el estudio de las unidades económicas. En especial, ya que derriba ciertos presupuestos en cuanto a que el sector formal operaría realmente de acuerdo a la legalidad vigente. Desde mi punto de vista, lo que hace este concepto no es reforzar el modelo del autor (informalidad/modernidad), sino cuestionarlo seriamente. Pese a ello, decimos que es pertinente en la medida en que obliga a un estudio pormenorizado y sectorizado de cada uno de los ámbitos de su accionar. Única forma, a nuestro juicio, de analizar con propiedad el problema.

### **3.1.5.- Contradicciones entre Clasificaciones empresariales.**

Pero aún quedan confusiones conceptuales que abordar, ya que debemos tratar el tema de las clasificaciones de las empresas. El problema es que al hacerlo, nos encontramos con que los elementos de clasificación cambian de un organismo a otro: *“La utilización de criterios diferentes tiene como consecuencia el hecho que sea bastante complejo comparar las informaciones que provienen de las distintas fuentes mencionadas.”*<sup>134</sup>

El Ministerio de Economía, privilegia una clasificación en base al total de ventas anual. Así, una microempresa sería la que factura hasta 2.400 U.F., una Pequeña empresa la que no supere los 25.000 U.F., la Mediana hasta 100.000 U.F. y la gran empresa la que supere los 100.000 UF.

---

<sup>133</sup> *Íbid.*, p. 25.

<sup>134</sup> DINI, Marco / STUMPO Giovanni. *Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas en Chile*. CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, Red de Reestructuración y Competitividad. Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Santiago de Chile, diciembre de 2002. P. 9.

El Instituto Nacional de Estadísticas privilegia el criterio de la cantidad de trabajadores ocupados y considera como pequeñas empresas a aquellas que ocupan entre 10 y 49 personas y como medianas a las que ocupan de 50 a 199 trabajadores.

Paradójicamente, el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN) utiliza el mismo criterio general pero con cortes discordantes: define a la microempresa entre 1 y 4 personas, pequeñas empresas las que ocupan entre 5 y 49 personas, medianas entre 50 y 199, y grandes las que superen esa cifra.

Cacofonía clasificatoria: una empresa de 5 trabajadores sería para la OIT informal más allá del grado de respeto a la legislación, M.E. para MIDEPLAN pero Microempresa para el I.N.E., y según el ministerio de Economía dependería de las ventas totales anuales...

Como se ve, los distintos organismos distan mucho de haber encontrado un acuerdo en cuanto al factor principal a la hora de clasificar a las empresas. Sin duda parte de ello se debe a dificultades propias del tema de estudio, en la cual la heterogeneidad de las distintas empresas dificulta que una sola medida de cuenta real de sus diferencias de porte. Mas al incluir varios criterios, se llega a contradicciones como las expuestas, que dificultan aún más la cuestión.

Para no extendernos en estas cuestiones, señalaremos en cada caso cuales son los criterios utilizados para la clasificación.

### **3.1.6.- Emergencia de desequilibrio dentro del nicho: Nuts 4 Nuts.**

El panorama antes reseñado, determinado antes que nada por el tira y afloje de los diferentes vendedores ambulantes autorizados con la autoridad municipal, se vio sacudido por un factor importante: la irrupción de la empresa Nuts 4 Nuts (N4N en lo sucesivo).

Esta empresa fue fundada el año 2001 por Luis Martínez Moreno, alias “El Conejo”, manicero que trabajó durante años en la ciudad de Nueva York. La mención del sobrenombre de dicho empresario no es casual: se explica por el hecho que él mismo ha

presentado ese alias como una especie de “imagen corporativa” que lo acerca al chileno medio, y por otro en la fuerte recepción por parte de la prensa con que ha contado, siendo presentado, desde antes de su instalación en el país, como un caso ejemplar y exitoso de “emprendedor” que habría logrado su “sueño americano”. Si bien es un tema que hemos abordado en profundidad, hemos elegido no dar la discusión del presente trabajo alrededor de los discursos que rodean la actividad de este sujeto y su empresa, sino que frente a la modificación de la realidad económica del nicho en que está inserto<sup>135</sup>.

En estricto rigor, el modelo de la empresa que instaló tampoco es de su exclusiva autoría, sino que es una aplicación del modelo utilizado en Nueva York por su empleador original, el argentino Daniel Paz, y que posteriormente él reprodujo en NYC<sup>136</sup>.

Ahora bien, tal como hemos planteado, no pretendemos quedarnos en los datos anecdóticos que rodean esta historia sino intentar una evaluación del impacto de su irrupción en el mercado, estudiar cuales son las formas organizacionales que le permiten su sustentación, viendo a cada momento cuanto hay de innovación en ello, para intentar concluir en que medida este proceso localizado da cuenta de cambios estructurales a nivel del sistema-mundo capitalista.

---

<sup>135</sup> Para un acercamiento a los discursos imperantes en el medio; véase ANEXO II.

<sup>136</sup> De ello existen diversas referencias, principalmente en notas de prensa concedidas por Luis Martínez. Cabe consignar que sus dichos con respecto a su participación en dicha empresa ha ido variando en el tiempo. Un artículo bastante completo, y que por lo mismo se citará profusamente, es el aparecido en Revista Capital, Edición Número 114, 2003/08/14 al 2003/08/28.

### **3.2.- De las dificultades metodológicas:**

La presente investigación ha tenido que superar una serie de dificultades metodológicas, que en gran medida dependen del carácter *sui generis* de la misma.

#### **3.2.1.- Poca transparencia de cifras.**

Como primer elemento significativo debemos señalar la escasísima información que existe en Chile con respecto al desarrollo y a la evolución de las firmas empresariales.

Este problema es tratado por la bibliografía, pero de una forma muy matizada, o parcial. Se plantea la necesidad de reducir los altos costos de acceso a la información (como parte importante de los costos de transacción de una unidad empresarial)<sup>137</sup>, o bien se insiste en los costos para el sistema en su conjunto: aumento de las tasas de interés, reducción de la asociatividad por la desconfianza surgida del bajo nivel de información, etc.

Dejando de lado estas cuestiones de orden más general podríamos afirmar con Braudel que todo el sistema capitalista se basa en cierto grado en la mantención de un cierto nivel de opacidad<sup>138</sup>, al menos en las áreas claves de la economía.

Aplicado a nuestro sujeto de estudio, y a la realidad nacional en que este se inserta, lo más evidente a señalar es que al momento de estudiar una empresa de este tipo no existen fuentes de carácter económico directas de la cual extraer la información necesaria para hacer una proyección de la estructura de costos.

---

<sup>137</sup> Se entenderá por costo de transacción los costos empresariales que no derivan de la producción misma, sino ligados al conseguir información necesaria, negociar intercambios, hacer cumplir los acuerdos, etc.

<sup>138</sup> Opacidad representa el contrario de transparencia. Por lo mismo, caracteriza un espacio en que el acceso a la información, pero también a una serie de ventajas económicas, es asimétrico.

De acuerdo a la legislación chilena, las empresas que no tienen accionistas (Sociedades Anónimas) no se ven obligadas a hacer públicos sus resultados anuales<sup>139</sup>. Los balances son de carácter interno. Sólo acceden a ellos los dirigentes sindicales a la hora de llevar adelante la negociación colectiva, lo cual no ocurre demasiado en un país en que la sindicalización bordea apenas el 10%. Por lo mismo, en este estudio nos encontramos con un primer escollo evidente.

Puede recurrirse a algunas fuentes comerciales que cruzan la información bancaria (mecanismos de información crediticia compartida), o al menos, la accesible en un país tan reputado por su secreto bancario como el chileno. Mas la información sobre empresas entregada por servicios tales como DICOM es poca y cara.

### **3.2.2- Poca transparencia de políticas.**

Otro problema a la hora de abordar nuestro sujeto de estudio, o más bien de delimitar con precisión las fronteras y características del medio en que se inserta, es un altísimo grado de opacidad imperante dentro de las políticas locales (Municipales) frente al comercio informal en general y ambulante en particular.

En este aspecto diferimos diametralmente con la opinión de Tokman:

“El éxito alcanzado de ésta y otras estrategias similares en la Comuna de Santiago se explica por la acción concertada de los actores involucrados, la existencia de políticas municipales claras y transparencia en la gestión, los estudios previos de diagnóstico para plantear proyectos viables y bien definidos, el impulso a la capacitación en la gestión para garantizar el

---

<sup>139</sup> LEY 18.046 SOBRE SOCIEDADES ANÓNIMAS. Para mayor información, véase *Marco Regulatorio de la Pequeña y Mediana Empresa*, Publicación de la Confederación de la Producción y del Comercio, CPC, y la Oficina Internacional del Trabajo, OIT. Edición Digital, 2004.

futuro del proyecto, la promoción de la participación y el interés de otros sectores (banca privada) y por la existencia de organizaciones sólidas.”<sup>140</sup>

La investigación que hemos desarrollado contrasta claramente con la apreciación de que Santiago sea un modelo exitoso de negociación transparente y colectiva con los comerciantes ambulantes. Por el contrario, hemos podido poner en evidencia serios grados de opacidad en las negociaciones, asimetría en cuanto a la parcialidad del control y del grado de exigencia de respeto a la normativa existente, etc.

Es importante señalar desde ya, sin embargo, que la propia estructura normativa se presta para ese tipo de manejos discrecionales. Si bien existe una Ordenanza que regula el comercio ambulante, se deja un grado de discrecionalidad importante al alcalde, lo cual permite que *“la relación de las organizaciones de ambulantes con alcaldes y regidores se [haya] caracterizado por acercamientos cuando la autoridad busca créditos políticos, especialmente en coyunturas electorales”*<sup>141</sup>. Es desde todo punto de vista una normativa guía, elástica frente a los designios de la cabeza municipal, lo cual queda expresado en los siguientes extractos de la ordenanza:

“El comercio que se autorice en bienes municipales se regirá por esta Ordenanza cuando así se disponga en el permiso o concesión correspondiente.

Todo ello sin perjuicio de las facultades privativas que tiene el Alcalde, de acuerdo a lo señalado en la letra g) del artículo 56 de la Ley 18.695, Orgánica Constitucional de las Municipalidades.”<sup>142</sup>

---

<sup>140</sup> Tokman, *Op. Cit.*, p. 140.

<sup>141</sup> *Ibíd.*, p. 139.

<sup>142</sup> Ordenanza Municipal N° 59, 6 de Octubre de 1992, *Ordenanza Municipal para el comercio estacionado y ambulante en bienes nacionales de uso público*. Texto completo y refundido a Septiembre 2002. Título I, Art. 1.



Un ejemplo palmario de ello se da en el tema de la asignación de patentes de comercio ambulante en bienes nacionales de uso público (entiéndase calles). El artículo 4º de la Ordenanza citada expresa:

“Los permisos transitorios para el comercio estacionado o ambulante en bienes nacionales de uso público, podrán ser otorgados por el Alcalde, en los siguientes casos: [...]

c) Otras ocasiones que éste determine.”

Lo cual se ve complementado por el artículo 5º: “El Alcalde tendrá la facultad de otorgar, modificar, renovar y poner término a los permisos municipales.”<sup>143</sup>

Los efectos negativos de esa absoluta discrecionalidad sobre la transparencia dentro del nicho económico de estudio se probarán a lo largo de la investigación con ejemplos claros.

Pero queda otro asunto que ya hemos señalado: existe, desde el punto de vista del diseño de las políticas, ciertas contradicciones importantes. De acuerdo a la Ordenanza Municipal de Santiago, el criterio de asignación es social: se excluye a personas jurídicas con fines de lucro y a personas que cuenten con otras fuentes de sustento, se explicita como criterio de asignación la consulta a la asistente social de la Municipalidad, etc. Sin embargo, dentro de los últimos años, el criterio del “orden” y de la “modernización del comercio ambulante” ha llevado a que los municipios vean con buenos ojos la instalación de empresas que lo controlen. Esto, huelga decirlo, va en contradicción con los lineamientos antes señalados. Sin embargo, estos principios opuestos, hasta el día de hoy coexisten, en la medida en que no ha existido una voluntad política por tomar una determinación clara. Ello redunda en la opacidad que reina en su criterio de asignación.

---

<sup>143</sup> *Ídem.*

### **3.2.3.- De la metodología de estudio.**

Las dificultades antes descritas han condicionado las formas en que el estudio de caso se ha llevado a cabo. Y de manera más general, han condicionado el conjunto de los estudios sobre el tema. Ante la inexistencia de cifras detalladas, la actitud por parte de las ciencias sociales y de la economía es normalmente rehuir el tema de estudio. Cuando se aborda, se hace de forma general, sin delimitar por lo mismo las particularidades y las transformaciones específicas de cada nicho<sup>144</sup>.

Ante esa dificultad nosotros optamos por una estrategia diferente, a saber, hacer uso:

De información de carácter público, tanto gubernamental como privada.

Dentro de la Investigación se recurrió a información del Registro Comercial del Conservador de Bienes Raíces de Santiago<sup>145</sup>, Archivo Judicial<sup>146</sup>, Registro Civil, etc.

También se utilizaron los servicios comerciales de la empresa Dicom Equifax.

Se debe señalar que la información recogida no constituye violación de intimidad frente al señor Martínez ni frente a ninguna otra persona, por ser de carácter público.

*De técnicas cualitativas de investigación.*

---

<sup>144</sup> Ejemplo de ello es el enfoque utilizado en la obra de Tokman, lo cual se podría justificar por la intencionalidad comparativa de la misma. El estudio de Urmeneta y Baltera constituye una excepción en ese aspecto, aunque desde mi punto de vista adolece del defecto de que no contrapone sus correctas distinciones surgidas de su estudio de campo con el marco teórico propuesto por la OIT, en el que se enmarca su trabajo.

<sup>145</sup> C.B.R.S. en lo sucesivo.

<sup>146</sup> A.J. en lo sucesivo.

Sin embarcarnos en un debate metodológico, ni menos epistemológico, nos gustaría señalar algunos elementos preliminares. La utilización de metodologías propias de la *Historia Oral* para estos fines puede parecer en un primer momento una suerte de desviación de sus fines originarios<sup>147</sup>. Mas también es importante señalar que en el área académica la finalidad que mueve la investigación es la producción de conocimientos. Ahí justamente, el *quid* pasa a ser: producción de conocimientos *para qué y para quién*, lo cual nos remite claramente a una dimensión política. Si bien es cuestionable el que las técnicas de investigación cualitativas hayan sido desarrolladas desde la disciplina histórica, sí es innegable que su introducción dentro de nuestra disciplina provino de una corriente particular. Al ser su preocupación dotar de sistematización la “historia no-oficial”, la voz de los de abajo, se perseguía (abiertamente o no) reforzar los lazos sociales populares y dotarlos de una mayor conciencia crítica<sup>148</sup>. La consolidación de esta metodología dentro de nuestra disciplina tuvo que enfrentar críticas de orden hermenéutico de todo tipo, pero hoy se puede afirmar que está completamente consolidada como metodología.

Paralelamente, y desde los años 80's se produce todo un proceso de “recuperación” de estas técnicas, en la medida en que son extraídas del contexto político en que germinaron, y son aplicadas al marketing, al desarrollo de propuestas cualitativas del más diverso signo político, al desarrollo de planes de “seguridad ciudadana”, etc. El cuestionamiento de su finalidad política (o deberíamos señalar, de la existencia de una finalidad política sea esto donde sea) se vio reforzado por la eclosión de diversas líneas

---

<sup>147</sup> SITTON, Thad; George MEHAFFY y O. L. DAVIS Jr. *Historia oral*. México: Fondo de Cultura Económica, Sección de Obras de Historia, 1983.

<sup>148</sup> De hecho, y tal como lo ha explicitado en diversos textos Mario Garcés, muchas veces esta visión tenía una clara influencia gramsciana, en la medida en que buscaba el avance en la construcción de “bloques contra hegemónicos” de orden cultural dentro de un proceso de acumulación de fuerzas clasista.

de pensamiento “post-moderno”<sup>149</sup>. El proceso reseñado, más allá de la evaluación que tengamos del mismo (determinada por la finalidad con que se aborda la producción de conocimiento, a partir del momento en que se acepta que éste nunca es neutro), ha llevado a una consolidación de este tipo de metodologías que creo nos evita seguir extendiéndonos en su justificación.

Por lo demás, su utilización dentro de investigaciones económicas dista de ser nueva, lo que podría parecer desconcertante es tan sólo su escala. Citemos como antecedente, por ejemplo, el estudio *Desarrollo se escribe con PYMES*<sup>150</sup>, realizado conjuntamente por CEPAL, FUNDES y la U. De Chile, que utiliza profusamente las técnicas cualitativas (entrevistas a dueños de PYMES) para que estos desarrollen las principales dificultades que ven al “emprendimiento”. El estudio de Urmeta y Baldera también recurrió a información cualitativa<sup>151</sup>.

La principal base sobre la cual se construyó la investigación fue una serie de 18 entrevistas realizadas a lo largo de los años 2004 y 2005 en la comuna de Santiago. Las entrevistas fueron de tipo semi-abiertas, y abordaron en un comienzo las impresiones subjetivas de los actores involucrados en los procesos de transformación de su rubro

---

<sup>149</sup> Término en sí discutible, pero que escapa con mucho a nuestro actual sujeto de estudio, y que nos llevaría a otros (largos) debates.

<sup>150</sup> D. BRAVO/G. CRESPI/ I. GUTIÉRREZ, *Desarrollo se escribe con PYME: el caso Chileno*, CEPAL, FUNDES, U. de Chile, Santiago de Chile, 2002.

<sup>151</sup> Diría, por la redacción, que con renuencias (*Op. Cit.*, p. 42.):

“Es importante destacar que la información disponible, sistematizada sobre estos temas, es muy escasa. Para arribar a estos resultados fue necesario, entre otros, codificar encuestas, así como tabular y procesar información, etc. Incluso, debimos desarrollar levantamiento de información básica a través de entrevistas”

(2004), para luego, a través de dicha metodología recabar información de orden económico (2005).

Las distintas entrevistas fueron realizadas a:

- Trabajadores de N4N
- Maniceros independientes sindicalizados
- Maniceros independientes no-sindicalizados
- Luis “Conejo” Martínez, dueño de N4N
- Nelson Morales, Tesorero de Sindicato de Maní Confitado y Mote con Huesillos “Los Coihues”

Fuera de esas entrevistas hay un pequeño cúmulo de datos obtenidos en situaciones en que el informante no estaba dispuesto a ser entrevistado. Es el caso de información dada por los Inspectores Municipales, o el caso de ciertos datos dichos por descuido por “Michel”, encargado de ventas de N4N en Santiago Centro.

Ahora bien, hay un elemento más que debe ser discutido: dentro del presente trabajo no incluyo los nombres de los trabajadores de N4N a los cuales entrevisté ni la ubicación de su carro, ya que esto podría traerles represalias por parte de sus empleadores. De hecho, algunos de los trabajadores de N4N me plantearon que tenían prohibido conceder entrevistas, y en más de una ocasión debí interrumpirlas bruscamente ante la llegada de supervisores de la empresa<sup>152</sup>. Por lo mismo, siendo consciente que esta opción hace que mi trabajo se resienta desde el punto de vista metodológico, creo un asunto de reciprocidad y honestidad básico el respetar el acuerdo de anonimato con ellos contraído

---

<sup>152</sup> No pude establecer a ciencia cierta si dicha “prohibición” era la percepción personal de los vendedores o si correspondía a una política sistemática de la empresa (lo que sería ilegal). Afortunadamente, si bien algunos vendedores se negaron rotundamente aduciendo esa razón, otros decían que eso no “es tan así”, y las concedían.

(más allá de que, a lo largo de la entrevista, la mayoría dijera su nombre). Espero que la proyección de costos de cuenta por sí sola de la seriedad con que se llevó a cabo la investigación.

He de señalar, al concluir, que las entrevistas a esos trabajadores tampoco constituye una violación de intimidad penada por la ley.

#### *Información de prensa.*

Sin duda, una de las particularidades más notables de la empresa que he elegido para el estudio de caso es la amplia cobertura que ha tenido desde la prensa. La información útil que de ella pudo ser extraída también ha sido utilizada. Sin embargo, a lo largo de la investigación ha quedado también en evidencia que la cobertura mediática va más allá del interés propio por proporcionar información, sino que está orientada según lineamientos precisos (Véase Anexo II).

#### *Proyecciones microeconómicas y contables ahí donde había lagunas de información.*

Si bien las metodologías antes descritas aportaron la información básica (en cuanto a la organización empresarial, y en cuanto a los datos que permitieron construir la estructura de costos), por diversos motivos, hay datos que no pude recabar por esas vías. En esos casos recurrí a estimaciones y proyecciones basándome siempre en los elementos con que contaba, en costos de mercado, o en tendencias descritas por la disciplina microeconómica.

Por norma, el criterio que utilicé ahí donde hice estimaciones fue “inflar” los costos empresariales, para que las estimaciones finales tuviesen una desviación que tendiera a castigar los beneficios empresariales. La razón es doble. Para tener una idea del impacto de dicha empresa dentro del nicho de estudio, debemos tener un acercamiento a sus utilidades. O dicho de un modo más simple: lo que me interesa es intentar delimitar un proceso que desde mi punto de vista no ha sido lo suficientemente estudiado. Abultarlo sería deshonesto, y quitaría validez a mi estudio. Por el contrario, si ahí donde hube de

hacer estimaciones manejé los costos con manga larga, las estimaciones finales tenderán a estar por debajo de la ganancia real. Y llegados a la conclusión del estudio, si estas cifras siguen siendo importantes, el fenómeno descrito tiene una importancia real. La segunda es que pese a todos mis esfuerzos, y a los de quienes desinteresadamente me ayudaron en ello (contaduría, ingeniería comercial, economía), es posible que haya costos que no haya contemplado, y abultar los anteriores es una forma de compensarlo.

### **3.3.- Organización empresarial de N4N.**

En este aspecto hay un primer elemento que dificulta el estudio, i.e. que la “empresa N4N” no es tal, sino una red de empresas, dentro de las cuales tiene una participación (en diferentes grados) Luis Martínez.

La primera empresa que él formó, y que cumple en la actualidad un rol de “casa matriz” es “Confitería Martínez y Compañía Ltda.”, que al mismo tiempo tiene los derechos sobre el nombre de fantasía “Nuts 4 Nuts” y “World Nuts by Conejo”<sup>153</sup>. De acuerdo a su inscripción en el Registro Comercial del C.B.R.S., ésta fue fundada en Julio del 2001, con un capital nominal de 10 millones de pesos. De ella, Martínez tiene el control del 99.9% de la sociedad. A partir del momento en que éste *“podrá efectuar a nombre de la sociedad, sin limitación alguna, todos los actos, contratos y gestiones que sean necesarios o se estimen convenientes para la buena marcha de los negocios sociales”*<sup>154</sup>, podemos considerar que el otro contratante (Omar Alexander Cid Rojas) actúa como socio meramente nominal.

Esta empresa fue la que funcionó durante la penetración de Martínez en el nicho económico. De acuerdo a la información que aparece en las boletas de ventas de esa empresa, contaría en la actualidad con 22 “sucursales” (carritos) en la ciudad de Santiago, 9 de ellos en la comuna de Santiago.

---

<sup>153</sup> C.B.R.S., Registro Comercial, Fojas: 19843, N° 15909, 2001.

<sup>154</sup> A.J., Foja 577, punto 4º, EPM/REP N° 1:267/2001.

Sin embargo, y de acuerdo a sus palabras, a raíz de la necesidad de capital<sup>155</sup>, pronto optó por la estrategia de crear empresas paralelas para manejar otros carros. Si bien en algunas entrevistas ha planteado que esto responde a la necesidad de expandirse a zonas donde no puede tener una supervisión directa, en la práctica ha utilizado también ese expediente en Santiago Centro. En todas las notas de prensa, así como en la entrevista que se le realizó en el marco de esta investigación, el “Conejo” ha planteado que mantiene el control en todas las empresas del 50%<sup>156</sup>.

---

<sup>155</sup>“Dice que está abierto a asociarse”. Revista Capital, Edición Número 114, 2003/08/14 al 2003/08/28.

<sup>156</sup> <sup>156</sup> Revista Capital, Edición Número 114, 2003/08/14 al 2003/08/28. “Luis Martínez ha usado el expediente de la asociación para crecer. Así lo ha hecho en varias ciudades, pero siempre controlando él el 51% de la propiedad.”

*El Conejo Salta de Nuevo, El Mercurio, Santiago, D-1, D-3, 5/12/2004: “El explosivo crecimiento de N4N en Chile [...] se construyó en base a un modelo que el “Conejo” describe como “una franquicia que me dictó el corazón”. Éste consiste en estructurar sociedades para cubrir las diferentes zonas del país, con partners que aportan capital y él sus conocimientos del negocio manicero. Las utilidades se reparten en partes iguales”*

Curioso “olvido básico” de parte de redactores especializados en negocios: si el mantiene el 50% de la sociedad, significa que además de poner sus “conocimientos” pone el 50% del capital...

“Ya, y después la estructura de costos y beneficios, ¿se reparte de una forma pareja en todas las sociedades que has ido fundando?

*Y te digo que a mi me gustan las franquicias de mitad y mitad. No hay mejor, o sea, la utilidad mitad y mitad. Con un cobro, si él está encargado, él tendrá un cobro porque nadie trabaja gratis, pero eso es.”*



Efectivamente, al consultar la información de DICOM y del CBRS, aparece como accionista en las siguientes empresas ligadas a N4N:

**Flores Martínez y Cía. Ltda.**

Contratantes:

- Luis Martínez M.
- Inversiones Flores y Berlmart Ltda.
- (Compuesta a su vez por Wilson Flores Cariz y Rolando Belmar Chamaca)

Participación: Ambos socios tienen un 50% de la sociedad.

Capital: Suscrito (Nominal): 10.000.000.-

Ingresado a caja social: 1.000.000.-

**Sociedad Martínez Villa y Cía. Ltda.**

Contratantes:

- Luis Martínez M.
- Jaime Villa Farías.

Participación: Ambos socios tienen un 50% de la sociedad.

Capital: Suscrito (Nominal): 12.000.000.-

Ingresado a caja social: 3.000.000.-

**Sociedad Martínez Henríquez y Cía. Ltda.**

Contratantes:

---

Entrevista a Luis Martínez.

- Luis Martínez M.
- Boris Henríquez Fuentes..

Participación: Ambos socios tienen un 50% de la sociedad.

Capital: Suscrito (Nominal): 12.000.000.-

Ingresado a caja social: 3.000.000.-

#### **Sociedad Martínez González y Cía. Ltda.**

Contratantes:

- Luis Martínez M.
- Verónica González Castillo.

Participación: Ambos socios tienen un 50% de la sociedad.

Capital: Suscrito (Nominal): 10.000.000.-

Ingresado a caja social: 3.000.000.-

#### **Comercial MLV LTDA.**

Contratantes:

- Luis Martínez Moreno
- Juan Antonio Matulic Moreno
- Nicolás Dinko Matulic Moreno
- Ana Mónica Matulic Moreno
- Sonia Lastra Torres
- Dinko Jorge Vlahovic Tomicic

- Margarita Vlahovic Pea
- Juan Nicolás Vlahovic Matulic

Participación: Cada socio tiene un 12,5% de la sociedad.

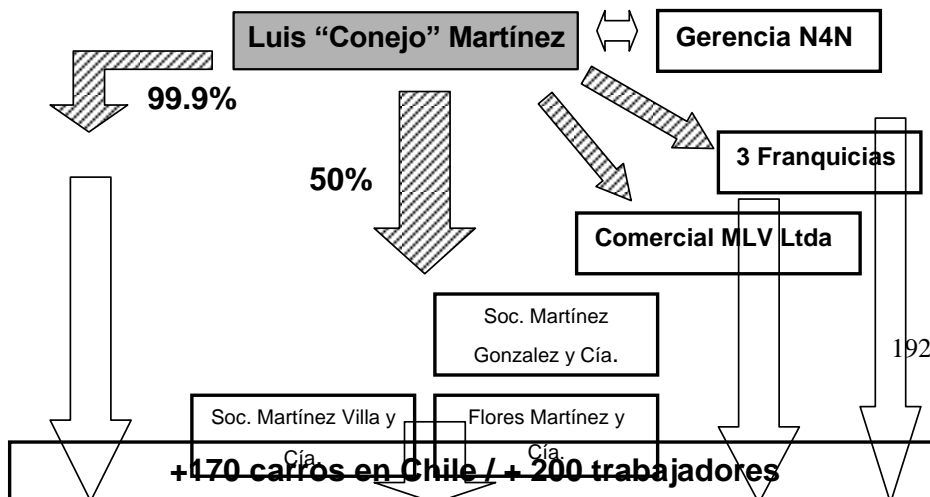
Capital: Suscrito (Nominal): 13.120.000.-

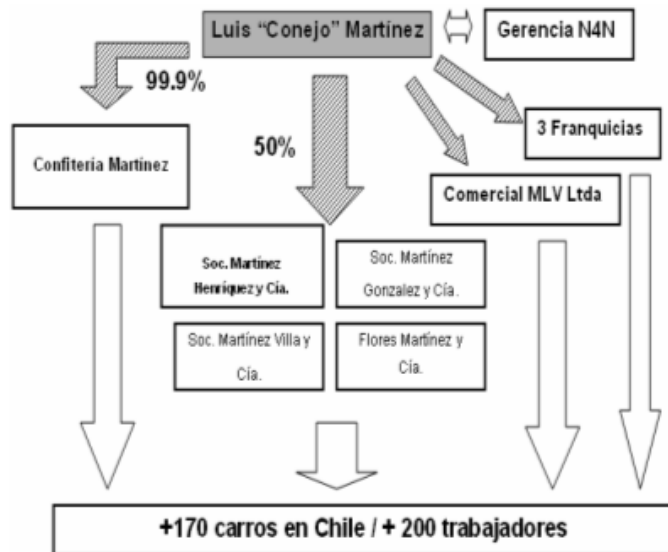
Ingresado a caja social: 13.120.000.-

De acuerdo a lo informado por Martínez en la entrevista realizada, en este momento estaría cambiando la estrategia de asociación, y se estaría pasando a conformar franquicias propiamente tales, en las cuales hay un porcentaje fijo que debe ser pagado por utilizar la marca comercial N4N, al tiempo que el nivel central exige ciertos estándares mínimos. Sabemos de acuerdo a la misma entrevista que actualmente se trabaja de esa manera en 3 zonas. Desgraciadamente, no logramos interiorizarnos más con esta modalidad. Podría tener relación con la última sociedad, Comercial MLV Ltda., formada con sus primos y los familiares directos de éstos. En ella, la participación de Martínez es asombrosamente baja. Sin embargo, en la constitución de la misma no se establece el pago fijo por concepto de franquicia. Otra posibilidad es que ésta se haya formado para lograr el capital en alguna de las exploraciones al exterior que ha hecho Martínez (Chipre, España, Argentina, etc).

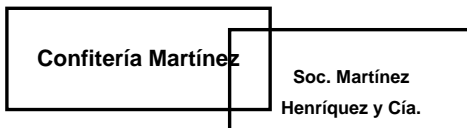
El siguiente diagrama presenta un cuadro sinóptico de la organización empresarial:

Diagrama 1: Organización Empresarial N4N





### 3.3.1.- Organización productiva de la Empresa



estructura de Nuestra intención es lograr proyectar una estructura de costos de la empresa N4N, para poder analizar en detalle el impacto y el modo de funcionamiento de ésta empresa dentro del nicho económico de estudio.

Pero para poder hacerlo con pertinencia, debemos primero esbozar cual es el modo de funcionamiento de esta empresa. Sin tener la voluntad de alargarse en largas explicaciones casuísticas, creemos que la comprensión de la “estructura productiva” es esencial, tanto a la hora de aportar un sustento a la estructura de costos, como para calibrar correctamente el impacto de la instalación de este tipo de empresas.

Cómo se organiza la venta dentro de N4N:

El modo de organización de la venta se estructura en grupos de carros, lo que dentro de la empresa se llama “equipos”. Cada equipo tiene un “capitán”, que actúa como

“capacitador” de los recién llegados, pero también y sobretodo como supervisor de ese grupo.

Al momento de entrar en la empresa, los trabajadores son “capacitados”. Ello consiste en que miran durante un día o dos a otro vendedor experimentado durante la jornada de trabajo, quien le va explicando lo básico sobre cómo confitar el maní, la serie de actitudes de venta que se espera de un vendedor de la empresa, el funcionamiento interno, etc. Oficialmente, la “capacitación” dura 3 días, pero varios de los entrevistados han señalado que han sido entrenados en un día. Este día de capacitación no les es cancelado. En estricto rigor se produce cuando los trabajadores aún no son contratados por la empresa. Esta “capacitación”, por lo tanto, no implica gasto alguno. Entre el momento en que son capacitados y su inicio como vendedores puede transcurrir un periodo de tiempo. Entran al “equipo”, cuando alguno de los otros vendedores se va o tiene problemas para asistir, o cuando se logra un nuevo puesto de venta.

De lo anterior se puede deducir que la estructura de funcionamiento de la empresa, en lo laboral, se basa en una baja calificación de la fuerza de trabajo, y aprovecha el alto nivel de desempleo estructural, ya que no asegura un momento determinado de ingreso al puesto de trabajo, sino que confía en el hecho de que cuando este se abra, la persona “formada” aún necesitará el empleo. De no ser así, se puede tener a otro trabajador “capacitado” en un día...

Con formato: Numeración y viñetas

La empresa asigna las esquinas que trabaja a alguno de los trabajadores, y les entrega todos los implementos básicos para la venta:

- Un uniforme básico institucional
- Un carro de acero inoxidable con toldo (“umbrella”), que cuenta con dos quemadores a gas, algunas veces un cubrepiso institucional
- El gas necesario para funcionar durante toda la jornada en ese punto determinado

- El material de venta, llamado internamente “mezcla”, compuesto de maní y azúcar que viene en bolsas plásticas
- Un bidón de agua con el cual confitar
- Las boletas de venta

El vendedor debe empujar el carro hasta el punto de venta en caso que se encuentre a una distancia relativamente cercana del depósito o bodega. Una vez instalado, debe ponerse a confitar el maní (proceso que demora entre 10 y 15 minutos), y después empaquetarlo. Deben pesar alrededor de 87 gramos cada uno.

El mecanismo de control hacia los trabajadores se centra en el peso del producto entregado todos los días, del cual se lleva contabilidad. Sobre la base de la cantidad de material confitado, se calcula el número de paquetes que debieron haberse vendido, y se les exige el ingreso de ese monto en caja. Se evita que los vendedores achiquen los paquetes, con lo cual podrían sacar un “recorte”, a través de un sistema de control, que se les aplica dos veces al día. El supervisor pasa con una balanza electrónica y pesa aleatoriamente 7 paquetes listos de los que están en venta. Se saca el promedio de peso de esos paquetes. Si el promedio está por debajo, se les exige que entreguen más dinero, en proporción a la desviación. En la práctica, el sistema es un poco más complejo, pues se van acumulando los promedios hasta una contabilidad mensual. La desviación total, en caso de que sea negativa, se les descuenta del sueldo. Si bien algunos de los entrevistados mencionaron descuentos que bordeaban los 10.000 pesos, la gran mayoría coincide en que estos no son de importancia, y que un mínimo de práctica permite calcular de forma certera el peso de los paquetes. Como lo reconoció uno de los “capitanes” y el “Conejo” mismo, el objetivo principal de este sistema es evitar los robos por parte de los trabajadores. Pese a este estricto sistema, siempre hay argucias que algunos de los trabajadores inventan<sup>157</sup>.

---

<sup>157</sup> Como dice el Conejo, “*nadie tiene carnet de honesto*”. Se me describieron dos sistemas de “recorte”. Uno consiste en hacer paquetes más chicos, pero no acumularlos,

Condiciones de trabajo:

Lo atípico de este “rubro empresarial” implica también una serie de elementos anormales en cuanto a lo que legislación laboral se refiere.

La jornada de trabajo se extiende en la práctica mucho más allá de las 8 horas. Martínez menciona constantemente en las entrevistas la necesidad de reformar la legislación laboral, argumentando que “*las leyes están hechas para el trabajador y no para el empresario*”<sup>158</sup>. De acuerdo a su visión, no debiera haber un número de horas tope de trabajo, sino que a mayor el esfuerzo de superación del trabajador, simplemente más trabaja. Claramente, ello está en relación con la modalidad de remuneración de su

---

sino irlos vendiendo inmediatamente, por lo que de aplicarse un control no se detectan. Al vender una suma mayor de lo correspondiente a esa cantidad de mezcla, pueden “recortar” una parte de las ganancias diarias. Otro sistema mencionado consiste en que el trabajador traiga (o que durante la jornada alguien le entregue) una carga de mezcla. Toda la venta de esa mezcla introducida queda para él, y simplemente declara y devuelve más material como “no vendido” al final del día.

<sup>158</sup> “*Yo le explico a los muchachos que si quieren ganar más deben trabajar más, pero acá si se trabaja más de ocho horas hay que pagar. Si uno pill a uno que te ha sacado plata de la venta y no te queda otra que despedirlo, hay que pagar por eso. Es injusto. Por eso algunos empresarios no invierten y prefieren tener la plata en el banco.*”

-O sea, estás por la adaptabilidad laboral.

*-Claro, es clave. Yo por ejemplo tengo que trabajar duro en este tiempo, en invierno y menos en verano. Las cosas son así, y las leyes debieran considerarlo. Yo a los muchachos les digo que está en sus manos ganar más ahora, porque después la cosa baja y les doy la oportunidad de jugársela. Yo confío en que no me van a demandar.”*

Entrevista a Luis Martínez

empresa, que es a porcentaje. Por lo mismo, llama a sus “muchachos” a trabajar más allá de la jornada laboral<sup>159</sup>. De acuerdo a esta investigación, no los obliga a hacerlo, pero si los incentiva fuertemente, siendo normal horarios de trabajo que superan las 10 horas. De manera general, por lo mismo, queda en evidencia que la jornada laboral de 45 horas no se respeta, ya que en promedio ronda las 54 horas semanales. El mismo argumento es expresado por parte de Martínez a la hora de abordar el horario de colación, cuya obligatoriedad el Conejo considera contraria a la cultura del emprendimiento y al esfuerzo por superarse<sup>160</sup>.

Al trabajar en la calle, no pueden abandonar su puesto de trabajo. Por lo mismo, y una de las principales dificultades del trabajo expresada por los entrevistados, es que deben solicitar el arribo de un supervisor para poder ir al baño, haciéndose frecuentes largas esperas. Los trabajadores deben permanecer de pie durante toda la jornada, siendo esto

---

<sup>159</sup> *“Pero si algo mejor, y que depende de ellos. O sea ahí ya no me sirven las ocho horas. Si mientras ellos quieran ganar más tienen que estar más detrás del carro. O sea para que me voy ir a las siete a ver una teleserie si puedo hacer lucas ahí en una esquina, tengo que saber dónde estoy parado y saber trabajar, saber dormir, saber alimentarse, saber compartir, deporte y la esquina, el Señor que te cuide, y cosas así.”*

*Ibíd.*

<sup>160</sup> *“Y eso implica también la posibilidad de poder sacarlos a comer?”*

*Claro, acá por el tema laboral se les tiene que dar su hora, pero en Estados Unidos a mí nadie me sacaba a almorzar. Me preocupaba yo, yo salía en la mañana y el mundo era mío, las esquinas serán mías. Ya sabía que tenía que volver en la noche con lucas nomás.”*

*Ibíd.*



otra de las dificultades planteadas por ellos. En estricto rigor, ello no es ilegal, ya que la tan famosa “ley de la silla” se aplica a discrecionalidad patronal<sup>161</sup>.

De acuerdo a lo señalado por el Conejo, el grado de supervisión necesaria es de 1 capitán por cada 15 vendedores, lo cual incluiría el relevo necesario para que los vendedores vayan al baño y almuercen. Ahora bien, o el número de supervisores declarados está muy por debajo de lo real, o la legislación no se respeta<sup>162</sup>.

Una de las grandes particularidades de la empresa desde el punto de vista laboral es su forma de retribución, proporcional al volumen de ventas. Al igual que muchos de los aspectos productivos, esa era la estructura de funcionamiento en N.Y. cuando Martínez se acercó al rubro. Este elemento permite fomentar el compromiso laboral de sus trabajadores, al tiempo que toma en cuenta el grado de independencia necesario para el ejercicio de un trabajo de éste tipo. Lo que varía con respecto al modelo original es sobre todo el porcentaje dado a los trabajadores, que acá es de un 12% del total de ventas mientras que allá era de un 40%<sup>163</sup>. La valoración de este tipo de remuneración por parte

---

<sup>161</sup> De acuerdo al Art. 139 del Código del Trabajo, el empleador debe proveer asientos “*cuando las funciones que estos desempeñen lo permitan*”, lo cual queda a criterio del empleador.

<sup>162</sup> Hágase el simple ejercicio de multiplicar el tiempo mínimo de colación (que el Art. 34 del Código del Trabajo permite para casos especiales) de 30 minutos por 15... Al supervisor le tomaría 7 horas y 30 minutos darle el tiempo de almuerzo a los trabajadores.

<sup>163</sup> “*Entonces es motivante desde el punto de vista que yo salía a vender, por ejemplo, y vendía 300 dólares, me correspondían 100, el 40%, 120 dólares. Eh, aquí, ojalá yo pudiera darles, pero aquí por el tema de que somos una compañía, de que está el IVA, y hay otros costos fijos que yo no puedo darles ese mismo porcentaje que yo tenía allá.*”

de la empresa es positiva, en la medida en que aumentaría la motivación de los trabajadores, y que los motivaría a trabajar más allá de la jornada estipulada por ley<sup>164</sup>. Desde el punto de vista del análisis económico es interesante notar lo bien que ha resultado dentro de este rubro la modalidad de “*salario participativo*”<sup>165</sup>. Y deben atenderse los motivos: tiene la increíble ventaja de que al hacerlo disminuye de forma importante los costos fijos, normalmente los más difíciles de asegurar por parte de las PYMES. Y al no ser una empresa productiva, sino que principalmente mixta en ese aspecto (servicio-productiva), el “*riesgo moral*” descrito por la bibliografía no tiene un impacto importante<sup>166</sup>.

Con respecto al modo de enganche de la mano de obra, podemos dar cuenta de una variación dentro del periodo de estudio. Si bien en las entrevistas realizadas el año 2004 la gran mayoría de los trabajadores de N4N afirmaban estar contratados a honorarios, el

---

Ahora bien, al leer las reseñas del funcionamiento de la empresa en N.Y. dadas por el mismo Martínez, vemos que el equipamiento en costos fijos no es muy diferente (Bodega, camiones, carros, etc).

<sup>164</sup> “*O sea ahí ya no me sirven las ocho horas. Si mientras ellos quieran ganar más tienen que estar más detrás del carro.*”

<sup>165</sup> “*Se entenderá por salarios participativos a aquella modalidad de compensación laboral antes de la cual, una parte de la remuneración de los trabajadores o empleados de una empresa, es formulada explícitamente como variable en función de algún indicador del desempeño económico del empresa.*”

BRAVO David. *Los salarios participativos y su efecto sobre la productividad del trabajador y la estabilidad en el empleo*. Encuentro Anual De Economistas De Chile, 1990. P. 3.

<sup>166</sup> *Ibíd.*, p. 6.

porcentaje de informantes que han afirmado estar contratados, ya sea con contratos de 3 meses, o bien de duración indefinida, ha aumentado claramente en el transcurso de este año. De todas formas, el hecho que la empresa pueda funcionar sin tener regularizada la situación de todos sus empleados, da cuenta del contexto global imperante en Chile, y en el mundo en general. Diversos estudios dan cuenta que la precariedad del contrato es un hecho cada vez más frecuente, lo cual sólo puede darse en un marco legal que lo permita, ya sea a través de la debilidad con que se hace respetar la legislación vigente, o bien a través de la flexibilización de la misma:

“Las nuevas situaciones de inestabilidad, mayor riesgo y desprotección se encuentran tanto entre los asalariados como en el resto de los trabajadores y hasta los empresarios de tamaño pequeño que entran en relación de dependencia.”<sup>167</sup>

Esta situación queda en evidencia cuando se revisan las causas abiertas en la Inspección del Trabajo, las multas por no pago de imposiciones, y las deudas hacia AFP, Isapres, INP, etc. De acuerdo a la información entregada por DICOM/Equifax, la empresa Confiterías Martínez y Cía. Ltda. acumula 24 multas impagas en la Dirección del Trabajo, por una suma de 4.236.780 pesos<sup>168</sup>. La situación es aún más preocupante al quedar consignado que adeuda un total de 16.057.454 pesos por concepto de pago previsional y de cotización de salud a diversas instituciones (I.N.P., diversas A.F.P.'s,

---

<sup>167</sup> GÁLVEZ, Thelma. *Para reclasificar el empleo, lo clásico y lo nuevo*. Dirección del Trabajo, Gobierno de Chile, Cuaderno de Trabajo n 14, Diciembre 2001. P. 19.

<sup>168</sup> Dichas multas corresponden a las siguientes resoluciones:

424003-0439, 394604-0041, 439203-0431, 424003-0431, 424003-0432, 424003-0433, 424003-0434, 424003-0435, 424003-0436, 424003-0437, 439503-1571, 439503-1572, 436203-1721, 436203-1722, 436203-1723, 394604-0042, 315404-0191, 315404-0193, 414104-0681, 624602-1431, 431703-0251, 424003-0438, 315404-0192, 375604-0631.

Isapres, Administradora de Fondos de Cesantía)<sup>169</sup>. De lo cual se desprende, que a la fecha del retiro del mentado informe<sup>170</sup> la empresa debía por conceptos laborales y previsionales un total de 20.358.634 pesos. Como veremos más adelante, esto entra en completa contradicción con el discurso sostenido por parte de Martínez en cuanto a que busca que dentro de su empresa “*seamos una familia, y que formemos una cadena de trabajo, y que formemos una compañía.*”

Volveremos sobre estos elementos a la hora de llegar a algunas conclusiones sobre la actividad de esta empresa.

### **3.3.2.- Elementos de la penetración dentro del nicho: aspectos económicos.**

Al momento de analizar la instalación de esta empresa, deben ser considerados algunos elementos que explican su éxito. Una explicación global sólo puede intentarse en la conclusión del presente trabajo, pero sin duda hay aspectos preliminares que sí podemos tratar.

El primero de ellos, y el más evidente es que si bien N4N se introdujo en un nicho existente, introdujo una variación en el producto de venta. La más importante “innovación” es que volvió a confitar masivamente en las calles (hasta ese momento sólo lo hacían los que estaban dispuestos a contrariar la legalidad, sufriendo las consecuencias). Evidentemente, el producto fresco, y su tentador olor (producido de forma intencional por los vendedores al echar vainilla sobre el metal caliente), fue un enganche importante. Por otro lado, introdujo una variedad de maní que los otros

---

<sup>169</sup> Se consigna el boletín comercial en que dichas deudas aparecen, seguidos de la página:

0098/089607, 0098/089614, 0098/089615, 0098/089621, 0098/089614.

<sup>170</sup> Retirado el 09/11/2005.

vendedores no explotaban (maní “chino”), que es más grande y más atractivo (si bien su calidad es muy variable).

A estas innovaciones productivas, se sumó un factor de gran importancia: Martínez supo construir una “marca”. Marca de la cual los vendedores céntricos son conscientes de su peso<sup>171</sup>. Esto permite ver su misma consolidación dentro del nicho como una barrera de entrada natural (más allá de los factores “artificiales”, que veremos más adelante). Para ello, la prensa jugó un factor importante, ya que lo hizo conocido, vistiéndolo con todos los ropajes del “sueño americano”<sup>172</sup>. Pero hay más elementos sin los cuales el fenómeno no puede ser explicado, y que están ligados a lo que Martínez llama la “profesionalización del comercio ambulante”. Esto, en un primer momento pasa por uniformar a sus trabajadores, y por exigirles una actitud servicial hacia el cliente que muchas veces no está en los – a veces orgullosos- vendedores tradicionales.

Sin los elementos anteriores, no puede explicarse su éxito tomando en cuenta que entró vendiendo su producto un 50% más caro que el resto de los vendedores. Si los clientes no viesen una diferencia en el producto, habría fracasado.

Al mismo tiempo, esto nos abre la puerta a una discusión de carácter más general sobre las transformaciones de las pautas de consumo, que abordaremos en las conclusiones.

---

<sup>171</sup> De hecho, al ser consultárseles a los vendedores de N4N la razón por la cual, conociendo el rubro, no se independizaban, la mayor parte de ellos señaló que era muy difícil competir con la “marca” N4N: *“porque tenís que entrar a competir con una marca”, “la marca pesa demasiado”, “Porque la marca te tira, tira bastante”*.

<sup>172</sup> Ver anexo II.

### 3.3.3.- El conflicto de la penetración dentro del nicho: aspectos “opacos”.

Sin duda, uno de los elementos que han despertado más resquemores entre los otros actores involucrados dentro del nicho económico ha sido el grado de transparencia en la instalación de la empresa dentro de la Comuna de Santiago.

De acuerdo a lo señalado anteriormente, la política municipal está enfocada principalmente desde un punto de vista de ayuda social<sup>173</sup>. Ello lleva a que dentro de la Ordenanza se diga expresamente que sólo pueden ser titulares personas naturales o instituciones sin fines de lucro<sup>174</sup>. En el mismo sentido, se establece que los solicitantes o titulares de una patente municipal no pueden “poseer, pertenecer o ser socio de un negocio establecido” ni “ser titular de algún permiso o concesión en la comuna de Santiago u otras”<sup>175</sup>.

---

<sup>173</sup> Ello es reconocido como una traba por el propio Martínez (el énfasis es mío):

“Ya, eso fue con respecto al número de patentes asignadas en Santiago. ¿Y con respecto al tema que también de he escuchado en entrevistas de la poca flexibilidad que hay con respecto al trabajo de esas esquinas ya asignadas? ¿Cuál es tu visión con respecto a eso, en el sentido de los libros que te exigen que esté la persona ahí...”

*Bueno, es un tema que pasa también porque los permisos son dados de forma precaria, como que ven que la persona que no tiene una oportunidad, ya nada más que hacer: “ya, una esquina, a la calle, un permiso, a la calle”. **Mal visto, de que se ve de forma de ayuda social, y no comercialmente.** Yo creo que por ahí pasa.”*

<sup>174</sup> Ordenanza Municipal N° 59, 6 de Octubre de 1992, *Ordenanza Municipal para el comercio estacionado y ambulante en bienes nacionales de uso público*. Texto completo y refundido a Septiembre 2002. Título I, Art. 2, p. 3.

<sup>175</sup> *Ibid.*, Título II, Art. 3, p. 4.

Se puede afirmar que hay una expresa intencionalidad dentro de la ordenanza por evitar la transacción y el traspaso de los permisos, a partir del momento en que se declara que éstos son de carácter “*intransferibles e intransmisibles*”<sup>176</sup>, y que “*queda prohibido el traspaso del permiso a cualquier título o el arrendamiento del puesto respectivo*”<sup>177</sup>.

De hecho, se estipula que “El comercio en la vía pública deberá ser ejercido personalmente por el titular del permiso, pudiendo contar con un ayudante quien tendrá las mismas obligaciones del titular”<sup>178</sup>, pero que lo podrá remplazar de forma estable sólo durante 30 días después de una autorización de la Dirección General de Inspección.

De acuerdo a lo anterior, la entrada de una empresa como N4N sería absolutamente imposible. Ahora bien, es *vox populi* que para penetrar en Santiago, Martínez compró y arrendó “patentes” (permisos). Y de hecho, él lo ha reconocido públicamente. La revista *Capital* publica la siguiente cita dentro de su artículo:

“Se fue directo a la calle, hasta que dio con el dueño de un carrito de Coca-Cola en Estado con Alameda y le dijo que le compraba la esquina. “Le puse un precio que no ha pagado nadie en Chile, una oferta que no podía rechazar (da el dato en privado, y en realidad no se lo podían rechazar)... y lo logré”.”<sup>179</sup>

Al ser requeridos sobre el tema, los dirigentes del Sindicato de Maní confitado y Mote con Huesillos “Los Copihues”, sindicato cuyos miembros tienen alrededor del 90% de

---

<sup>176</sup> *Ibid.*, Título. III, Art. 10, p. 7.

<sup>177</sup> *Ibid.*, Título. III, Art. 7, p. 6.

<sup>178</sup> *Ibid.*, Título. III, Art. 7, p. 6.

<sup>179</sup> Revista Capital, Edición Número 114, 2003/08/14 al 2003/08/28.

las patentes de Santiago centro, se confirma el hecho que las patentes fueron compradas o arrendadas pese a la ilegalidad del acto<sup>180</sup>.

De hecho, al preguntar en la calle, hoy en día, tanto a los operarios de N4N como a los vendedores tradicionales, todos afirman que las patentes pueden ser arrendadas o compradas. Pues de hecho lo son, e incluso hay un cierto precio de mercado, variable según la calidad del punto.

Todos los vendedores tradicionales entrevistados apuntan a que existe discriminación en la asignación por parte de la Municipalidad, y señalan que hay hechos ilegales en su entrega<sup>181</sup>.

---

<sup>180</sup> *“Es que ahí hay un problema, porque aparte de eso, o sea, cuando llegó esta empresa a Chile, arrendó o compró algunas patentes de la vía pública. Que eran de nuestros asociados. Como te decía recién, eran de avanzada edad (hoy algunos fallecieron). Entonces como empresa llegó, con plata, y ofreció, una patente que te costaba 3 millones de pesos, ofreció 9. Entonces era medio irresistible la oferta. Conversaban con nosotros, y nosotros no podíamos oponernos, siempre y cuando el queque al final aquí lo corta la municipalidad.”*

Entrevista a Nelson Morales.

Tómese en cuenta que lo resaltado por el entrevistado es su pago por sobre el valor real, lo que da cuenta que la transacción de patentes es un hecho anterior a la llegada de esta empresa...

<sup>181</sup> Don Miguel, quien trabaja frente a la Universidad de Chile:

“[se rie] Sí, yo creo que tiene que haber, porque sabe que había harta gente con, tratando de ganarse esas esquinas, y llega este y de la noche a la mañana se las ganó...tiene que haber algo ahí, algo raro. Porque el se las ganó de la noche a la mañana y no le costó na... Y ahora no le va a costar nada cambiar los carros a mote con huesillo, si le dieron,



Con respecto a la ilegalidad del mecanismo a través del cual se estableció en la zona, la anterior citación de la Ordenanza, y las propias palabras del “Conejo” despejan toda duda. ¿Ahora bien, por que la Municipalidad ha permitido eso? Los inspectores municipales se negaron sistemáticamente a dar entrevistas, argumentando que son sus superiores directos quienes deben darlas. Pero fuera de micrófono, afirmaron que su actitud hacia la empresa era la siguiente: no les sacan partes pues tienen “santos en la

---

yo creo que tiene pura patente pa vender maní, y la patente va ahora pa mote con huesillos... Bueno, ahora, va tomarlo como una obligación, pienso yo, la Municipalidad, de ahora darle la otra patente a este muchacho... No, hubo discriminación. Como en todo orden de cosas hubo discriminación.”

Oscar (trabaja en Agustinas con Ahumada) al ser requerido sobre lo mismo, plantea algo muy similar, solo que va más adelante en sus insinuaciones:

“Igual na que ver la cosa po, si igual 12 años en la calle y no te dan un permiso, no te dan un beneficio. Y el otro por hablar un poco, un poquito de cuña y tiene patente po, patente instalada, establecida, ni siquiera ambulante.

*Y esas no son temporales?*

No po, establecidas, es se las arrendará...

*Y esto que tu dices que se están haciendo el monopolio?*

Es que decían que uno no puede tener más de un permiso, más de una patente. Y el cómo logró adueñarse de todo el centro? Con tres o cuatro carros por cuadra, los mejores puestos...

*Y cómo consiguió eso?*

Ahí me pillaste, no sabría. Valla a saber uno. Todo va por debajo de la lienza, pa que estamos con huéas.”

corte”, y al final no se cursan, y ocurrió una situación en que un inspector había sido reprendido por sus superiores por “hostigar” a la empresa. Al ser requerida una postura oficial por parte de la Municipalidad, la encargada de relaciones públicas, María Astudillo, se comprometió formalmente a gestionar una entrevista con el encargado del área, argumentando que ella no manejaba la información. Hasta el día de hoy la entrevista nunca “pudo” realizarse.

El dirigente del sindicato que agrupa a los vendedores tradicionales plantea la misma interrogante:

“Pero, ¿cómo es esto de la venta de patentes sí es que en la ordenanza que regula el comercio explicita que no se puede vender la patente?”

No, por eso, lo prohíbe. Entonces nosotros, como sindicato, nos confiamos en que la municipalidad le iba a poner un “parelé” a esta cuestión, o iba a poner los puntos sobre las íes, “no, eso no se puede hacer”. Y nada, siguió la cosa igual.”

[...]

¿Y qué pasa con lo de los arriendos? ¿También están prohibidos?

Están prohibidos.

Pero se hace...

Mira, se hace, pero es ilegal. Porque tú partes de la base que cualquier persona que tenga una patente en la vía pública, o ocupe un bien nacional de uso público como se llama, tiene necesidad. Si fuera por eso, yo te digo, la Coca Cola viene para acá, o una empresa grande, compra las patentes y se ponen ellos. Cachai? Ese no es el asunto, el asunto es que si tú tienes una patente o te la dan, es porque necesitas trabajar.”<sup>182</sup>

Al consultar a Martínez con respecto al tema, insiste en que ello son residuos de una mentalidad atávica, que hoy se debe apuntar a la “profesionalización del comercio

---

<sup>182</sup> Entrevista a Nelson Morales.

ambulante”, y que para ello se deben comercializar y transar abiertamente las patentes. Y con presión constante, ha logrado ir cambiando la mentalidad de las autoridades. De hecho, reconoce abiertamente que la Municipalidad “*hace la vista gorda*”<sup>183</sup> a los resquicios utilizados por la empresa<sup>184</sup>. De hecho, insinúa que los contactos son directamente con el Alcalde<sup>185</sup>.

Otros vendedores tradicionales han afirmado directamente que la entrada de Martínez a la Comuna, durante la Alcaldía de Joaquín Lavín, se dio ya que éste lo favoreció políticamente, o incluso apuntan directamente a una corrupción<sup>186</sup>. La aparición, este

---

<sup>183</sup> “Ya, o sea que pese a que hay una legislación muy antigua, desde la autoridad, desde la municipalidad...”

*Yo creo que hacen un poco la vista gorda...”*

Entrevista a Luis Martínez.

<sup>184</sup> “Por eso, eso no debiera ser ilegal, pero desde el punto de vista de la ordenanza, dice explícitamente: “se prohíbe arrendar la patente.”

*“Pero también dice que por enfermedad, alguien tiene que trabajar el punto. Ahí buscamos la fórmula...”*

*Ibíd.*

<sup>185</sup> ¿Cómo lo tuvieron que hacen ustedes para meterse aquí con una legislación tan “antigua”?

*Bueno, en el artículo 10, “el Alcalde podrá...” , dice.”*

*Ibíd.*

<sup>186</sup> “Entonces la cuestión es media rara. Y eso quería saber yo, con respecto a la negociación de los permisos. Porque yo veo que a él lo dejan instalarse en partes donde

año, de Martínez como Presidente del Consejo Asesor Social de la Candidatura presidencial de Lavín trajo con ello más suspicacias entre los vendedores tradicionales<sup>187</sup>.

De acuerdo a la información que maneja el Sindicato Tradicional, al arrendar una patente, lo que hace Martínez es que pone a su trabajador como ayudante del trabajador que tiene la concesión. Por lo mismo, desde el punto de vista de la municipalidad, no ha habido traspaso. Pero lo curioso es que en la ordenanza dice expresamente que está prohibido “*arrendar, prestar, dar en administración o facilitar el permiso o negocio a terceras personas.*”<sup>188</sup>

Frente a lo *vox populi* del hecho, no podemos sino coincidir con Martínez en que evidentemente, estamos frente a una política sistemática de “hacer la vista gorda”. Y cuando ello se hace a favor de un agente en particularidad, estamos frente a opacidad económica, barreras de entrada a sus competidores, y tráfico de influencias. Hay que señalar que este tipo de hechos son bastante frecuentes dentro de los mercados en Chile,

---

a los maniceros tradicionales los sacan cagando. ¿Por qué se da ese tratamiento tan desigual ente los maniceros tradicionales que trabajan para ellos y que ganan para ellos y esta empresa? Lo que pasa es que corre mucha plata, hay mucho movimiento de plata ahí, hay una persona que se mueve con los permisos.”

<sup>187</sup> De hecho, algunos han señalado, que las comunas en que el Conejo se ha instalado tienen todas una alcaldía de la Alianza por Chile: Santiago, La Florida, Las Condes, Puente Alto, Estación Central, etc. Esto, si bien en estricto rigor es verdad, es muy cuestionable, en la medida en que son al mismo tiempo las comunas más populosas...

<sup>188</sup> Ordenanza Municipal N° 59, *Op. Cit.*, T. VI, Art. 20, letra s), p. 10.

siendo reconocido el “trafico de influencias” como una traba al desarrollo de las pymes por el 17% de los empresarios<sup>189</sup>.

Sin pretender extendernos en este tema, debemos señalar que existe otro aspecto en el que se ejerció de forma sistemática una discriminación positiva hacia Martínez. Nos referimos al hecho de que sus carros confitan en la calle. Cuando ellos empezaron a confitar en la calle, eso estaba prohibido expresamente, tanto por la Ordenanza Municipal<sup>190</sup> como por el SESMA. Este último organismo, de acuerdo a Martínez a raíz de sus propias gestiones, autorizó en confite en el año 2003<sup>191</sup>. Después de años de gestiones del sindicato tradicional infructuosas. Sin embargo, la Municipalidad no ha modificado la ordenanza. Pese a ello, los inspectores no intervinieron. Tras esto, los miembros del sindicato tradicional comenzaron a refaccionar sus carros para confitar ellos también<sup>192</sup>. Hasta el día de hoy, el confite en la vía pública está prohibido, pero Martínez afirma que están trabajando en ello<sup>193</sup>.

---

<sup>189</sup> D. BRAVO/G. CRESPI/ I. GUTIÉRREZ, *Op. Cit.*, P. 64 y ss.

<sup>190</sup> “*Los comerciantes a que se refiere la presente Ordenanza estarán afectos a las siguientes prohibiciones: [...] d) Preparación de alimentos, tanto fuera como al interior de los quioscos o carros móviles. [...] g) Efectuar confituras y tostaduras. k) Cocción de alimentos para su consumo o de terceros.*”

Ordenanza Municipal N° 59, *Op. Cit.*, T. VI, Art. 20, p. 10.

<sup>191</sup> SESMA, Resolución Exenta N°5671, Noviembre del 2003.

<sup>192</sup> En palabras de Nelson Morales:

“O sea, nosotros queremos hacer que se respeten. Por eso te digo, ley pareja no es dura. Entonces a nosotros con qué cara nos van a decir después, “oigan, Uds. no pueden poner pa confitar ahí”, bueno, seamos claros. No es porque el hombre tenga simpatías con el

### **3.4.- Proyección de una estructura de costos mensual por carro**

#### **3.4.1.- Desglose metodológico<sup>194</sup>**

Para su conformación, se privilegió llegar a una “estimación base” que pudiera proyectarse sobre el resto de las estructuras productivas asociadas a la empresa. Por lo mismo, en ella no se incluyeron los gastos propios del nivel central de esta “compañía” que serán vistos más adelante, sino sólo los necesarios a la hora de emprender la

---

alcalde de turno, y nosotros porque somos un gremio que hemos respetado las normas, nos pasen a llevar esa manera.”

*Actualmente, el sindicato está desarrollando (asesorados por arquitectos de la Municipalidad) un modelo de carros que responda a las exigencias del SESMA y que mantenga al mismo tiempo la tradicional forma de “barquito”.*

<sup>193</sup> “O sea, ustedes, desde punto de vista de la ordenanza municipal, siguen estando en la ilegalidad...”

*Bueno, estamos consiguiendo eso también de que salga el decreto de que podemos confitar. Pero mientras, tenemos el apoyo del Sesma.”*

Entrevista a Luis Martínez.

<sup>194</sup> He preferido trabajar en esta estructura de costos con valores sin IVA, ya que incluirlos llevaría a una complejización excesiva de los cálculos. En todo caso, eso no redundaría en los resultados finales, ya que el IVA es un impuesto que es pagado por el consumidor final, en este caso, el comprador del paquete de maní. La empresa funciona como retenedora de ese impuesto frente al Fisco. El impuesto IVA que ella ha pagado por la adquisición de insumos se descuenta del pago al Fisco. Para mayor detalle, véase el apartado siguiente.

explotación del nicho en una zona determinada. Por lo mismo, y de acuerdo a una terminología empresarial moderna, no se incluyen (en esta etapa) los costos de representación<sup>195</sup> y de transacción propios de la actividad.

Por la misma razón, la estructura de costos presentada corresponde a las estimación de entradas-salidas propias de *un* carro. Se ha elegido estructurar los resultados de esta forma ya que el carro corresponde al “átomo” de esta empresa, y por lo tanto, teniendo su estimación de costos ésta se puede proyectar a su vez en un nivel más general.

Se ha distinguido, dentro de los gastos, entre gastos fijos y variables.

Tabla II: Gastos Incluidos en la Estructura de Costos

Gastos Variables.	Gastos Fijos.
<p>Ítem I: Fuerza de Trabajo</p> <p>Sueldo Trabajador</p> <p>Imposiciones.</p>	<p>Ítem IV: Fuerza Trabajo Fija y costos asociados</p> <p>Costo personal de supervisión</p> <p>Costo personal de preparación mezcla</p> <p>Costo Contador</p> <p>Uniformes</p>
<p>Ítem II: Gastos Materiales</p> <p>Maní</p> <p>Azúcar</p> <p>Paquetes</p>	<p>Ítem V: Infraestructura</p> <p>Carro Manicero</p> <p>Arriendo Oficina</p> <p>Equipamiento Oficina y gasto fijo</p>

<sup>195</sup> Los costos de representación están muy ligados a los costos de transacción. De forma simple, entenderemos en este contexto por costos de representación los costos derivados de representar la marca N4N, en sus aspectos legales, de negociación, etc.

Gas	Arriendo bodega  Vehículo
Ítem III: Estimación de Pérdidas  Remanentes productivos  Hurto	Ítem VI: Patentes y permisos  Arriendo Patente Municipal  Derechos Municipales

Para no recargar el trabajo de cálculos, hemos trasladado el detalle de los cálculos y los valores asignados al Anexo I. Su revisión permite justificar cada una de las cifras de la estructura mensual por carro construida, al tiempo que evidencia como los costos de operación han sido sobreestimados ahí donde existían lagunas.

### **3.4.2.- El gran problema de la evasión fiscal.**

A lo largo de nuestra investigación, hemos comprobado la dificultad de tratar el tema fiscal en un acercamiento a este tipo de empresas. Por ahora dejaremos fuera las distintas estrategias fiscales por parte de la empresa (o de las empresas paralelas) en lo que respecta al gravamen de sus utilidades, para tocar el tema del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Dentro del funcionamiento de este impuesto en Chile, las empresas pueden descontar el IVA que ellas han pagado. Operacionalmente, dejaremos esto de lado, en la medida en que, como señalamos anteriormente, dejamos fuera de la estructura de costos el pago de IVA. Pero por ser este un impuesto que afecta al consumidor final, en la práctica las empresas actúan como agente retenedor, debiendo pagar al fisco la retención por IVA que han hecho, correspondiendo al 19% de sus ventas.

Pero al estudiar nichos económicos que históricamente han estado situados en la “informalidad”, vemos que en un porcentaje enorme de esta carga impositiva es evadida. Evasión que se realiza, simplemente, no entregando boletas por los servicios. Normalmente, dentro del sector informal, una parte de esta “reducción de costos” es



transferida al cliente, siendo para este último una de las ventajas de recurrir a servicios informales.

El problema surge al constatar que las “empresas de nicho”, o al menos ésta en particular, también tiene un nivel importante de evasión de IVA. Hoy, los carros maniceros de N4N tienen todos la boleta correspondiente a la empresa de la cual dependen. Pero en la práctica dan boleta en contadas ocasiones, al menos “espontáneamente” (cuando uno la solicita siempre la entregan).

Para poder calcular el impacto de dicha evasión, hice el siguiente ejercicio: observar 3 carros distintos y constatar cuantas boletas entregan sobre 5 ventas<sup>196</sup>. El resultado para los 3 carros observados dependientes de Confiterías Martínez y Cía. Ltda. fue que entregaron boleta en sólo 3 ocasiones. Esto da un porcentaje de evasión de 80%.

Cuando repetí el ejercicio observando carros dependientes de Flores Martínez y Cía. Ltda., pude constatar un aumento significativo: dieron boleta en 9 ocasiones, lo que corresponde a una evasión de 40%.

Por supuesto, en un tema tan delicado como éste, sólo se pueden hacer proyecciones. Por otro lado, es difícil poder definir hasta que punto esta evasión corresponde a una política de la empresa. Pero en ese sentido, es decidir el hecho que la contabilidad interna de las ventas se realice sobre el material entregado y no sobre las boletas (que de no haber evasión, deberían coincidir). Por lo mismo, si la(s) empresa(s) se interesara(n) seriamente por el tema, podría(n) obligar a sus trabajadores a entregar boleta. Pero ello las obligaría a pagarle el IVA al fisco.

---

<sup>196</sup> Intenté hacer el mismo ejercicio llevando un registro fílmico, pero las redes de solidaridad entre el comercio callejero de Santiago rápidamente advertían al vendedor, por lo que el ejercicio fallaba.

Lo anterior no significa que se esté acusando en este trabajo a ninguna empresa en particular de evasión. Lo digo de forma expresa. Con la clara (y única) finalidad de resguardarme frente a acciones legales posteriores. Simplemente, hago la constatación de lo observado en el ejercicio anterior, y sobre esa base *proyecto*. Las deducciones a las que se lleguen permitirán a cada lector sacar sus propias conclusiones sobre las causas de tan repetidos “errores” u “olvidos” tributarios entre los vendedores.

Por lo demás, existen métodos "muestrales" de cálculos de evasión de IVA, que llevan adelante los funcionarios del Servicio de Impuestos Internos (S.I.I.). A través de ellos no se fiscaliza su incumplimiento, pero sí permite estimar el porcentaje de evasión. Por lo mismo, cualquier empresa preocupada de demostrar su respeto a la normativa podría someterse voluntariamente a una auditoria de este tipo<sup>197</sup>.

Por lo anteriormente expuesto, calcularé las utilidades por carro y las utilidades generales, tanto sobre una base de 50% de evasión de IVA, como sin evasión.

---

<sup>197</sup> El método es bastante simple, pero lamentablemente no puede ser aplicado en un estudio de caso como éste. Consiste en que un funcionario del SII se presenta en un punto de venta para una “fiscalización normal”. La diferencia es que se queda durante todo el día en ese lugar (“Punto Fijo”). De esta manera “*una empresa contribuyente sometida al control de un fiscalizador en terreno, se verá en la obligación de emitir boletas por la totalidad de sus ventas, llevándolas además al registro contable que corresponda y declarándolas más tarde en el formulario de IVA. Luego, para obtener una medida de evasión, lo que se hace es comparar las ventas registradas durante el período de control con las ventas registradas en períodos anteriores en condiciones similares.*”

BARRA Patricio, JORRATT Michael. *Estimación De La Evasión Tributaria En Chile*. Departamento de Estudios, Servicio de Impuestos Internos. Edición Digital.

### **3.4.3.- Proyección de Costos y Utilidades por Carro:**

Los resultados de costos operativos mensuales según volumen de ventas han sido resumidos en la Tabla III, y se incluye además la variación según el tipo de patente o arriendo de local<sup>198</sup>. Los costos asociados a cada ítem han señalados en la Tabla II.

Los resultados de la estimación de utilidades por carro según venta, nivel de evasión y costo del arriendo de lugar han sido presentados en la Tabla III. Se llega a estos valores una vez descontado los gastos operativos correspondientes. Las utilidades por carro han sido presentadas en forma de volumen total y de porcentaje de utilidades. Los resultados alcanzados son bastante interesantes. Muestran en cada caso, el volumen de ventas necesario para igualar el volumen de costos operativos, lo que equivaldría a una ganancia nula por carro.

Hemos expresado las utilidades según ventas, evasión y tipo de patente en el gráfico I. Para ver los gráficos detallados de utilidades, así como un gráfico que detalla la evolución de los costos según ventas, remítase al Anexo I.2.

Gráfico I: Utilidades sobre Ventas - Según Evasión I.V.A.

---

<sup>198</sup> Para mayores detalles, ver Anexo I.1.

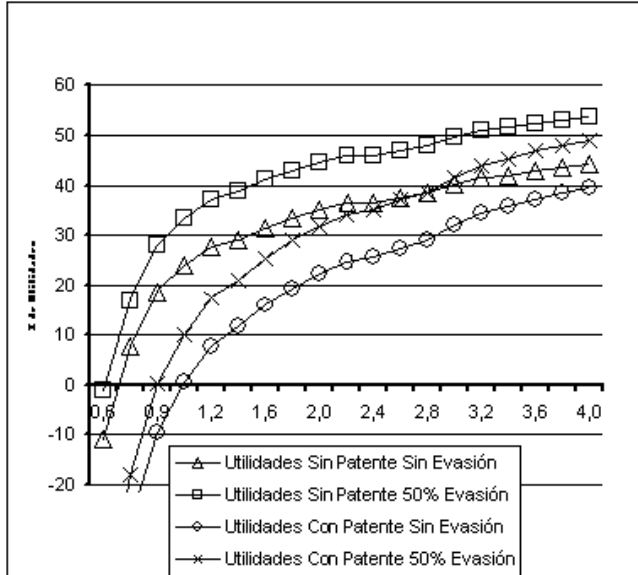


Tabla III: Resumen Resultados Costos Operativos Mensuales

Venta	600.000	800.000	1.000.000	1.200.000	1.400.000	1.600.000	1.800.000	2.000.000	2.200.000	2.400.000	2.600.000	2.800.000	3.000.000	3.500.000	4.000.000	4.500.000	5.000.000
<b>Costos Variables</b>																	
Item I: Fuerza de trabajo																	
Total Item	120.000	120.000	120.000	<b>144.000</b>	<b>168.000</b>	192.000	216.000	240.000	264.000	<b>288.000</b>	312.000	<b>336.000</b>	360.000	420.000	480.000	540.000	600.000
Item II: Gastos Materiales																	
Total Item	166.823	199.618	232.413	<b>265.208</b>	<b>298.003</b>	353.448	386.243	419.038	451.833	<b>484.628</b>	540.073	<b>572.868</b>	605.663	687.650	769.638	874.275	956.263
Item III: Estimación de pérdida																	

Total Item	12.000	16.000	20.000	24.000	28.000	32.000	36.000	40.000	44.000	48.000	52.000	56.000	60.000	70.000	80.000	90.000	100.000
<b>Total Gastos Variables</b>	298.823	335.618	372.413	433.208	494.003	577.448	638.243	699.038	759.833	820.628	904.073	964.868	1.025.663	1.177.650	1.329.638	1.504.275	1.656.262
<b>Costos Fijos</b>																	
Item III: Fza Trabajo Fija y c. asociados																	
Total Item	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470
Item IV: Infraestructura																	
Total Item	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177
Item V: Patentes y permisos																	
Total Item	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367
<b>Total Gastos Fijos</b>	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014
<b>Total Gastos Fijos Sin patente</b>	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014	252.014
Gastos Operativos Totales	830.837	867.632	904.427	965.222	1.026.017	1.109.462	1.170.257	1.231.052	1.291.847	1.352.642	1.436.087	1.496.882	1.557.677	1.709.664	1.861.652	2.036.289	2.188.276
Gastos Operativos Totales con patente baja	650.837	687.632	724.427	785.222	846.017	929.462	990.257	1.051.052	1.111.847	1.172.642	1.256.087	1.316.882	1.377.677	1.529.664	1.681.652	1.856.289	2.008.276

Gastos Operativos Totales																				
Sin Patente	550.837	587.632	624.427	685.222	746.017	829.462	890.257	951.052	1.011.847	1.072.642	1.156.087	1.216.882	1.277.677	1.429.664	1.581.652	1.756.289	1.908.2			

Tabla IV: Resumen Estimación Utilidades Mensuales por Carro

Venta	600.000	800.000	1.000.000	1.200.000	1.400.000	1.600.000	1.800.000	2.000.000	2.200.000	2.400.000	2.600.000	2.800.000	3.000.000	3.500.000	4.000.000	4.500.000	5.000.000	5.500.000	6.000.000
<b>Sin Evación</b>																			
Total IVA a Pagar	114.000	152.000	190.000	228.000	266.000	304.000	342.000	380.000	418.000	456.000	494.000	532.000	570.000	665.000	760.000	855.000	950.000	1.045.000	1.140.000
<i>Con Arriendo Patente</i>																			
Utilidad Mensual	-344.837	-219.632	-94.427	6.778	107.983	186.538	287.743	388.948	490.153	591.358	669.913	771.118	872.323	1.125.336	1.378.348	1.608.711	1.861.723	2.114.736	2.367.748
Utilidad Mensual Porcentual	-57	-27	-9	1	8	12	16	19	22	25	26	28	29	32	34	36	37	38	39
<i>Con Arriendo Lugar Bajo (100.000)</i>																			
Utilidad Mensual	-164.837	-39.632	85.573	186.778	287.983	366.538	467.743	568.948	670.153	771.358	849.913	951.118	1.052.323	1.305.336	1.558.348	1.788.711	2.041.723	2.294.736	2.547.748
Utilidad Mensual Porcentual	-27	-5	9	16	21	23	26	28	30	32	33	34	35	37	39	40	41	42	42
<i>Sin Arriendo Lugar</i>																			
Utilidad Mensual	-64.837	50.368	185.573	286.778	387.983	466.538	567.743	668.948	770.153	871.358	949.913	1.051.118	1.152.323	1.405.336	1.658.348	1.888.711	2.141.723	2.394.736	2.647.748
Utilidad Mensual Porcentual	-11	8	19	24	28	29	32	33	35	36	37	38	38	40	41	42	43	44	44
<i>En Sociedad (40% utilidades estimadas)</i>																			
Utilidad Mensual	-65.935	-15.853	34.229	74.711	115.193	146.615	187.097	227.579	268.061	308.543	339.965	380.447	420.929	522.134	623.339	715.484	816.689	917.894	1.019.099
Utilidad Mensual Porcentual	-11	-2	3	6	8	9	10	11	12	13	13	14	14	15	16	16	16	17	17

<b>Con Evación 50%</b>																			
Total IVA a Pagar	57.000	76.000	95.000	114.000	133.000	152.000	171.000	190.000	209.000	228.000	247.000	266.000	285.000	332.500	380.000	427.500	475.000	522.500	570.000
<i>Con Arriendo Patente</i>																			
Utilidad Mensual	-287.837	-143.632	573	120.778	240.983	338.538	458.743	578.948	699.153	819.358	916.913	1.037.118	1.157.323	1.457.836	1.758.348	2.036.211	2.336.723	2.637.236	2.937.748
Utilidad Mensual Porcentual	-48	-18	0	10	17	21	25	29	32	34	35	37	39	42	44	45	47	48	49
<i>Con Arriendo Lugar Bajo (100.000)</i>																			
Utilidad Mensual	-107.837	86.368	180.573	300.778	420.983	518.538	638.743	758.948	879.153	999.358	1.096.913	1.217.118	1.337.323	1.637.836	1.938.348	2.216.211	2.516.723	2.817.236	3.117.748
Utilidad Mensual Porcentual	-18,0	4,5	18,1	25,1	30,1	32,4	35,5	37,9	40,0	41,6	42,2	43,5	44,6	46,8	48,5	49,2	50,3	51,2	52,1
<i>Sin Arriendo Lugar</i>																			
Utilidad Mensual	-7.837	136.368	280.573	400.778	520.983	618.538	738.743	858.948	979.153	1.099.358	1.196.913	1.317.118	1.437.323	1.737.836	2.038.348	2.316.211	2.616.723	2.917.236	3.217.748
Utilidad Mensual Porcentual	-1	17	28	33	37	39	41	43	45	46	46	47	48	50	51	51	52	53	54
<i>En Sociedad (40% utilidades estimadas)</i>																			
Utilidad Mensual	-43.135	14.547	72.229	120.311	168.393	207.415	255.497	303.579	351.661	399.743	438.765	486.847	534.929	555.134	775.339	886.484	1.006.689	1.126.894	1.247.098
Utilidad Mensual Porcentual	-7	2	7	10	12	13	14	15	16	17	17	17	18	19	19	20	20	20	21

<b>Sin IVA</b>																		
<i>Con Arriendo Patente</i>																		

Utilidad Mensual	230.837	267.632	295.573	<b>234.778</b>	<b>373.983</b>	490.538	629.743	768.948	908.153	<b>1.047.358</b>	1.163.913	<b>1.303.118</b>	1.442.323	1.790.336	2.138.348	2.463.711	2.811.723	3.159.736	3.507.749
Utilidad Mensual Porcentual	38	38	40	<b>20</b>	<b>27</b>	31	35	38	41	<b>44</b>	45	<b>47</b>	48	51	53	55	56	57	58
<i>Con Arriendo Lugar Bajo (100.000)</i>																			
Utilidad Mensual	50.837	112.368	275.573	<b>414.778</b>	<b>553.983</b>	670.538	809.743	948.948	1.088.153	<b>1.227.358</b>	1.343.913	<b>1.483.118</b>	1.622.323	1.970.336	2.318.348	2.643.711	2.991.723	3.339.736	3.687.749
Utilidad Mensual Porcentual	8	14	28	<b>35</b>	<b>40</b>	42	45	47	49	<b>51</b>	52	<b>53</b>	54	56	58	59	60	61	61
<i>Sin Arriendo Lugar</i>																			
Utilidad Mensual	49.163	212.368	375.573	<b>514.778</b>	<b>653.983</b>	770.538	909.743	1.048.948	1.188.153	<b>1.327.358</b>	1.443.913	<b>1.583.118</b>	1.722.323	2.070.336	2.418.348	2.743.711	3.091.723	3.439.736	3.787.749
Utilidad Mensual Porcentual	8	27	38	<b>43</b>	<b>47</b>	48	51	52	54	<b>55</b>	56	<b>57</b>	57	59	60	61	62	63	63
<i>En Sociedad (40% utilidades estimadas)</i>																			
Utilidad Mensual	20.335	44.947	110.229	<b>165.911</b>	<b>221.593</b>	268.215	323.897	379.579	435.261	<b>490.943</b>	537.565	<b>593.247</b>	648.929	788.134	927.339	1.057.484	1.196.689	1.335.894	1.475.099
Utilidad Mensual Porcentual	3	5	11	<b>14</b>	<b>16</b>	17	18	19	20	<b>20</b>	21	<b>21</b>	22	23	23	23	24	24	25

Como se puede desprender del gráfico anterior, los volúmenes de utilidades mensuales por carro son bastante elevados. El brusco crecimiento de las curvas en el primer trecho expresa el peso de los costos fijos. Ello también implica que a partir del momento en que se alcanza el punto de equilibrio, las utilidades de la empresa suben de forma importante en el primer trecho, para tomar un crecimiento suave y sostenido a partir de ese momento. El porcentaje de utilidades es, desde el punto de vista empresarial, muy importante. Las grandes empresas en Chile, en periodos de rentabilidad importante, consiguen utilidades del orden de 20%. Una utilidad de 15%, e incluso de 10%, se considera exitosa. Claro que la magnitud numérica, el volumen, es a una escala inconmensurablemente mayor. En palabras más simples: si bien el porcentaje de utilidades puede llegar a ser extraordinariamente alto, seguimos hablando de cifras pequeñas.



Pero justamente, la particularidad de la empresa estudiada es que este modelo es fácilmente reproducible, teniendo por único techo el de la demanda (que como hemos señalado anteriormente, no debe ser entendida como demanda general, sino por sectores geográficos).

En otras palabras, esta estructura de ganancias se presta de forma maravillosa para la conformación de economías de escala<sup>199</sup>. Volveremos a ello más adelante. Veamos ahora, en base a esta proyección de utilidades mensuales por carro, la proyección de ventas y ganancia general del conglomerado de empresas.

### **3.5.- Estimaciones de Utilidades Totales:**

#### **3.5.1.- Consideraciones generales.**

En la presente sección intentaremos generar una proyección de las utilidades totales, tanto a nivel de Confitería Martínez y Cía. Ltda., a nivel de N4N como “cadena empresarial”, como de las ganancias que llegarían a Luis Martínez en particular.

Durante los cálculos se ha preferido dejar fuera el problema del IVA, pues embrolla innecesariamente el cálculo. Se han aplicado las proyecciones de IVA al final de los cálculos.

Metodológicamente, se han distinguido dos épocas del año, Temporada Alta y Temporada Baja. Esto, pues todas las entrevistas dan cuenta de la importante variación estacional de la venta de maní. Se han dejado fuera de las proyecciones las estrategias que está desarrollando la empresa para enfrentar dicha variación estacional: principalmente la venta de bebidas (que esta temporada ya comenzó en los carros

---

<sup>199</sup> Por economía de escala entenderemos el crecimiento empresarial que se da de forma tal que los costes de producción se reduzcan constantemente, debido a una inversión que evita rendimientos decrecientes de los factores a través de un equilibrio óptimo de los factores de producción.

pertenecientes a Flores Martínez y Cía. Ltda.). Se ha definido la duración de cada uno de los periodos en 6 meses, basados en los datos entregados tanto por los maniceros de N4N como de los tradicionales.

### **3.5.2.- Utilidades Confiterías Martínez y Cía. Ltda.**

#### ***Temporada Alta:***

Los distintos entrevistados coinciden en que en los “meses buenos”, sus sueldos rondan entre los 280.000 y 300.000 (líquido). Por ello, tomaremos como estimación de sueldo en invierno 280.000. De lo anterior se desprende que la ganancia media de temporada alta es de 2.800.000.

Insistimos en que es una media, ya que algunos informantes aseguraron haber llegado a ganar, en un muy buen punto, 600.000 pesos líquidos mensuales<sup>200</sup>, mientras que otros señalan que las ventas invernales han tendido a caer con respecto a años anteriores.

De la estructura de costos (con patente céntrica) se desprende que a ese nivel de ventas la utilidad ronda el 47% de las ventas, esto es 1.303.118. De lo anterior se desprende que Confiterías Martínez, por los 13 carros que reconoce tener en Santiago Centro, tendría en invierno utilidades de 16.940.534.

---

<sup>200</sup> O, para dar otro ejemplo, Michel, encargado de ventas de N4N, afirmó haber vendido el día 4 de Octubre, en Estado con Ahumada, 145.000 pesos. Si se hace la proyección mensual de esa ganancia se está por sobre los 4.000.000 mensuales. ¡Y dentro de nuestras estimaciones consideramos Octubre como “Temporada Baja”!

Para reafirmar el carácter conservador de los cálculos, tómese en cuenta que varios informantes nos aseguraron que la venta en kilos, durante el invierno, era superior a 30 kilos. La ganancia media correspondiente a 30 kilos diarios es de aproximadamente 3.100.000 pesos mensuales.

De los otros 9 carros que reconoce tener en Santiago, se estima que el costo de arriendo de patente, o en muchos casos de pago por derecho a uso del espacio, es menor (100.000). Esto, pues el alto costo fijo de arriendo (ilegal) de patente en Santiago Centro está evidentemente inflado por la misma ilegalidad del acto. Por lo mismo, hemos preferido reducir para calcular sus ganancias el costo de arriendo de local. Mas siendo realistas, también se debe estimar una ganancia algo menor, que hemos fijado en esta proyección en 2.400.000 pesos. De acuerdo a la estructura de costos con patente reducida, la utilidad mensual a ese volumen de ventas es 51% de las ventas, esto es de 1.227.158. Por lo mismo, el volumen total de utilidades será del orden de 11.044.422 pesos. Llevemos esto a una tabla ilustrativa:

Tabla V: Resumen Utilidades Confiterías Martínez Temporada Alta

	Nº Carros	Arriendo Lugar	Promedio Venta	% Utilidades	Utilidades
Carro Céntrico	13	Alto 280.000	2.800.000	47	1.303.118 * 13 = 16.940.534
Carro No-Céntrico	9	Bajo 100.000	2.400.000	51	1.227.358 * 9 = 11.044.422
Total	22				27.984.956

Por los 22 carros que informa tener en las boletas Confiterías Martínez, tendría en invierno utilidades mensuales cercanas a 27.984.956.

### ***Temporada Baja.***

Según los distintos informantes, en la temporada baja los sueldos van entre los 200.000 pesos y el sueldo mínimo. Según las mismas fuentes, las ventas diarias se mueven entre

los 10 y 15 kilos. Se ha definido operativamente una venta media de 1.400.000 por carro en temporada baja, lo que corresponde a un promedio diario de venta de 13 kilos. Para dicha venta, la tasa de ganancia correspondería al 27% del total de ventas. Por lo demás, eso corresponde con lo dicho por Conejo en cuanto a que hasta ahora la variación estacional nunca le ha significado pérdidas, y que las ventas se reducen en un 50%<sup>201</sup>.

---

<sup>201</sup> Ya, ahora, ¿cuál es la importancia dentro de la estructura de costos que ustedes ven de la variación estacional? ¿Es muy grave para ustedes?

*En el verano, claro, es más fuerte. Pero ya le buscamos el equilibrio.*

Con esto de...

*De la bebida, de la variedad.*

Pero con respecto al tema del maní mismo, ¿caen muy radicalmente sus ventas?

*Claro, el 50%.*

Ya, y con eso, no llega un momento en el cual el pago del sueldo mínimo...

*No, no. Porque buscamos nuevos nichos, nos vamos a la playa, donde está la gente. Aparte de que Chile tiene un tema y de que a las seis de la tarde ya cambia la temperatura, y tenemos tres horas más, pa buscar el equilibrio.*

Ya, o sea que en ningún momento de los veranos anteriores, cuando las ventas bajan tú te has ido a pérdida por la necesidad de pagar los sueldos mínimos?

*No, no, no el sueldo mínimo, sino que bajan las ventas y los costos siguen igual. Hay un, hay un, ganamos menos nomás. Pero ahora vamos a tratar de ganar lo mismo, todo el año.*

Claro, con la ampliación de giro. Pero tú tienes costos fijos, como empresario, tú tienes una ventas que desciende en verano, y el sueldos es la porcentaje hasta el nivel del

Hagamos el mismo ejercicio:

Tabla VI: Resumen Utilidades Confiterías Martínez Temporada Baja

	Nº Carros	Arriendo Lugar	Promedio Venta	% Utilidades	Utilidades
<b>Carro Céntrico</b>	13	Alto 280.000	1.400.000	27	373.983 * 13 = 4.861.779
<b>Carro No-Céntrico</b>	9	Bajo 100.000	1.200.000	35	414.778 * 9 = 3.733.002
<b>Total</b>	22				<b>8.594.781</b>

De acuerdo a lo anterior, las utilidades anuales de Confiterías Martínez serían:

**Utilidad Anual** = (Total Temporada Alta por 6)+(Total Temporada Baja por 6)

= (27.984.956 \* 6) + (8.594.781 \* 6)

= **219.478.422**

---

sueldo mínimo que tú estás obligado por la legislación a respetar. ¿Nunca hasta ahora en los veranos has bajado tanto como para que la mantención de los sueldos mínimos te haya hecho ir a pérdida?

*No, no, no, porque buscamos... buscamos un volumen de carros.*

Entrevista a Luis Martínez.

### 3.5.3.- Utilidades N4N (Excluye Conf. Martínez):

Calcularemos ahora una estimación de las utilidades totales resultantes del conjunto de los carros que manejan las empresas ligadas a N4N. Por razones ya señaladas, esta proyección se hará utilizando la estructura de costos con patente baja, y con promedio de ventas castigado (ver carros no-céntricos).

Sí Martínez afirma que hoy existen 170 carros en Chile, eso significa que hay 148 que no están bajo su control directo. Esto nos parece muy poco creíble, pero de todas formas haremos la proyección basándonos en esos datos.

Tabla VII: Resumen Utilidades N4N (Excluye Conf. Martínez)

	N° Carros	Arriendo Lugar	Promedio Venta	% Utilidades	Utilidades
<b>Temporada Alta</b>	148	Bajo  100.000	2.400.000	51	1.227.358  * 148 =  181.648.984
<b>Total Temporada Alta</b>					181.648.984  * 6 =  1.089.893.904
<b>Temporada Baja</b>	148	Bajo  100.000	1.200.000	35	414.778  * 148 =  61.387.144
<b>Total Temporada Baja</b>					61.387.144  * 6 =

		368.322.864
<b>Total Anual</b>		<b>\$1.458.216.768</b> <b>US\$ 4.166.333</b>

### 3.5.4.- Utilidades Luis Martínez:

De acuerdo a lo informado por Martínez, los carros son manejados por Sociedades distintas de las cuales él tiene el 50%.

Por lo mismo, sobre las utilidades totales, él recibe el 50%. Sin embargo, en nuestra proyección, y con la permanente preocupación por ser lo más realistas posibles, hemos estimado una ganancia de 40%, ya que lo más natural sería que sus socios, a cargo de la parte operativa, cobren un porcentaje por ello (estimado en 5%). Al mismo tiempo, sería natural que teniendo en sus manos la administración, tiendan a inflar los gastos operativos (estimado en 5%).

De las utilidades anteriores, se pueden deducir las utilidades de Martínez:

Utilidades Anuales de Martínez =

= 40% Utilidades N4N + 99.9% Utilidades Confiterías Martínez

= **583.286.707** +

= **\$ 802.545.650**

= **US\$ 1.514.237**

Utilidades Mensuales de Martínez = \$ 66.878.804

Ahora bien, el lector recordará que falta descontar a esta cifra tanto el pago del IVA como los gastos operativos del nivel central.

Veamos primero los gastos del nivel central. Podríamos estimar que Martínez debe invertir todos los meses 5 millones en gastos de representación de su “marca” N4N. En dicha cifra se incluirían los viajes al exterior, los gastos asociados a la exploración de nuevos nichos, etc. A ello podríamos sumar la contratación de 3 profesionales<sup>202</sup>, 2 a jornada completa y uno a media jornada. Lo cual nos daría un total de gastos asociados al nivel central de \$ 8.750.000. De lo cual deduciríamos que:

Utilidades Martínez (incluye gastos de representación N4N):

Anuales: \$ 739.795.650

Mensuales: \$ 58.128.804

Veamos ahora el más complejo tema del IVA. Para ello, volver algo atrás para calcular una estimación de ventas anuales:

Tabla VIII: Estimación de Venta Anual:

	Mensual por carro	Total	Total Nacional

<sup>202</sup> Martínez señaló en la entrevista realizada que actualmente el funcionamiento de la empresa N4N se basa en “*un gerente de administración y finanzas, para todo lo que es proveedores, recursos humanos, tributarios, legalidad*”, “*un ingeniero comercial que ve la parte de nuevos proyectos, nuevos negocios, números, rentabilidades, utilidades, pérdidas*”, y él mismo. Dejaremos de lado su propia retribución, que en la práctica el puede fijar con bastante libertad. Incluiré, sí, el sueldo parcial de un tercer profesional: un abogado. Esto, pues una empresa de estas características necesita contar con servicios permanentes legales (piénsese solamente en la tramitación de las 24 causas en la Dirección del Trabajo).

Estimaremos los sueldos de jornada completa profesionales en 1.500.000 pesos, lo que nos da un total de \$ 3.750.000.



		por carro	(170 carros)
Temporada Alta	2.400.000	14.400.000	2.448.000.000
Temporada Baja	1.200.000	7.200.000	1.224.000.000
Total Anual		21.600.000	3.672.000.000 M. US\$ 6.86

De acuerdo a lo anterior, el IVA que el conjunto de las empresas N4N debería haberle retenido al Fisco es de \$ 697.680.000 (Mill. US\$ 1.99). Lo cual representa casi la mitad de las utilidades anuales de las empresas N4N en su conjunto.

Calculemos ahora lo correspondiente a Luis Martínez. Para ello debemos estimar las ventas de las cuales él debiera “hacerse responsable”. En estricto rigor, lo que debemos calcular es qué porcentaje de sus utilidades corresponde a la retención de IVA.

$$\text{Total Ventas} = (21.600.000 * 22) + ((21.600.000 * 148) * 0.4)$$

$$= 1.753.920.000$$

$$\text{Total IVA} = \text{Total Ventas} * 0.19$$

$$= \$ 333.244.800$$

$$\text{Total Utilidades Martínez Sin Evasión} =$$

$$= \text{Total Utilidades Martínez Sin IVA} - \text{Total IVA}$$

$$= \$ 739.795.650 - \$ 333.244.800$$

$$= \$ 406.550.850$$

En otras palabras, el pago de IVA consumiría el 45% de las utilidades de “N4N Central”. Ahora bien, si proyectamos la evasión de IVA observada en el trabajo de campo, podríamos estimar:

Total Evasión IVA = 166.622.400

Total Utilidades Anuales Martínez (a 50% Evasión IVA) = \$ 573.173.250

Los resultados de esta estimación tienen la solidez argumentativa que el lector otorgue a la metodología de la misma, como en toda estimación. Pero sin duda, la magnitud de las cifras que ella arroja dificulta el seguir hablando de Martínez como un microempresario.

### **3.6.- Conclusiones sobre N4N: El punto de vista empresarial.**

#### **3.6.1.- Modelo exitoso de “PyMEs” en nicho**

Del análisis anterior se puede desprender una primera conclusión, y es el enorme éxito de esta empresa en su proceso de inserción en el nicho. Ese éxito se puede ver en:

Su inserción real, en la medida en que fue capaz de formarse un lugar de primera importancia como productor dentro de un nicho que históricamente había estado dominado por pequeños microempresarios. A pocos años de su inserción logra controlar varios de los puntos más rentables (y por ende codiciados) de la comuna de Santiago. Cuando decimos que ha tenido un éxito real en esta meta, lo decimos más allá de la legalidad de los mecanismos utilizados, lo que será visto más adelante

- El alto impacto que ha tenido sobre el nicho las pequeñas transformaciones que introdujeron en el producto de venta. Dicho impacto puede ser medido tanto en el éxito de sus ventas (pese a un precio mayor), como en el hecho de que su competencia haya comenzado a imitar su producto
- El desarrollo de un modelo de escala, que implica que nuevas inversiones de capital no se vean limitadas por el rendimiento decreciente de los factores productivos

- El bajo impacto de los costos fijos dentro de su estructura de costos. Este elemento se deriva directamente del anterior, pero es importante resaltarlo en la medida en que una de las limitaciones típicas de la microempresa y de las PYMES es su dificultad para encajar en su estructura de costos los costos fijos
- Los altos porcentajes de utilidad a los que puede llegar por carro. Evidentemente este factor -en la medida en que analizamos una empresa- es el capital para sus dueños, y por lo mismo para la mantención misma de la empresa. Debe considerarse que normalmente las pequeñas empresas se mueven con márgenes de utilidad que son muy bajos, lo que explica el alto nivel de “mortalidad” entre las mismas
- Su enorme capacidad para explotar en su provecho tanto la legalidad, como los espacios de ilegalidad, en la medida en que no ha habido sanciones legales de importancia

Al abordar estos elementos desde el punto de vista del “éxito de inserción de la empresa”, hemos mencionado factores que, al ser analizados desde el punto de vista de las transformaciones del nicho económico mismo, no son “positivos” económicamente.

Pero antes de ver esa perspectiva, debemos detenernos sobre al concluir sobre la caracterización de “área gris” que hicimos al introducir este estudio de caso.

### **3.6.2.- Empresa gris en zona gris:**

De acuerdo a lo observado en nuestro estudio, la empresa N4N, o más bien el conglomerado de empresas ligadas a la marca N4N responden perfectamente a la definición de Tokman de “área gris” de la economía. Pero creo que el alcance de dicha formulación debe ser ampliado, en la medida en que en este caso lo que es “gris” no sólo es la actuación del agente, de la empresa misma, sino que ésta se inserta en un medio marcado por la discrecionalidad y donde, por lo tanto, el impacto de los contactos y de las presiones extra-económicas tienen una importancia radical. Impacto que ha sido buscado y utilizado a su favor por parte del agente.

Profundicemos algo en ello. Se ha podido evidenciar que el volumen de ventas del “conglomerado” escapa con mucho a la definición de PYMEs, más allá de la clasificación utilizada. Y el problema justamente, es que toda la bibliografía sobre informalidad existente, a la hora de abordar la actuación de empresas formales en esos nichos (y por lo mismo que logren subsistir y sean “exitosas”), parten de la base de que ellas lo son. Creo que el presente estudio sirve para discutir seriamente (empíricamente) ese presupuesto analítico (teórico y voluntarista).

Mas, al afirmar lo anterior, nos encontramos con la problemática de analizar la estructura empresarial de N4N. En estricto rigor, si se considera cada una de las distintas empresas del conglomerado, ya sea por número de trabajadores, ya sea por capital nominal, ya sea por ventas, éstas se mantienen a nivel de medianas empresas. Por ejemplo, la venta anual de N4N, de acuerdo a nuestra estimación de ventas por carro, debe rondar las 31.680 U.F. anuales (\$475.200.000). De acuerdo a la clasificación del Ministerio de Economía, estaríamos frente a una mediana empresa. Pero si es efectivo un cierto nivel de evasión tributaria, según esa clasificación caería dentro de la clasificación a Pequeña Empresa<sup>203</sup>. De acuerdo a la clasificación de MIDEPLAN y del INE, sería una mediana empresa.

El problema es que ninguna de esas clasificaciones refleja el volumen total de ventas de dicho “conglomerado empresarial”, que en este caso sí tiene un evidente vínculo común en la persona de Martínez. Las profundas transformaciones que ocurren en este rubro, y que de acuerdo a nuestra hipótesis son reflejo de transformaciones estructurales de la economía-mundo capitalista, quedarían fuera de las herramientas analíticas utilizadas.

Así llegamos a la paradoja de que un “pequeño empresario” (frente al Estado) pueda estar acumulando utilidades anuales de casi un millón de dólares (o de MUS \$1,5 de

---

<sup>203</sup> Esto, se recordará, si su facturación de ventas (que no es lo mismo que las ventas) cae por debajo de 25.000 U.F. (\$375.000.000). Y para ello basta con una evasión tributaria del 20% (frente a un 80% observado en el trabajo de campo).

concretarse evasión fiscal). Y lo que es más grave aún, dicha incompreensión analítica del proceso puede estar influyendo en las políticas públicas hacia este tipo de empresarios. Paradójicamente, a través de algunas vertientes de la bibliografía PYME, al mismo tiempo que se predica una simplificación burocrática, explícita o implícitamente, se llama a una cierta política “proporcional” en el uso de los medios coercitivos para el cumplimiento de compromisos tales como los laborales. Se apunta al cumplimiento de ciertos “niveles mínimos de equilibrio”, tales como contratación legal, pero flexibilidad en la persecución de los incumplimientos patronales. Se afirma que al lograr un escalafón de la integración a la “formalidad”, se está en condiciones de asegurar ciertos criterios mínimos de dignidad en el trabajo (eliminación de la coerción y del trabajo compulsivo infantil, etc)<sup>204</sup>. El elemento implícito es que el no cumplimiento de esas obligaciones laborales está determinado por las reducidas tasas de utilidades características de las PYME. Se asume que el empresario no puede cumplirlas sin ir a quiebra. El caso de estudio es un ejemplo patente de lo contrario. Por supuesto, no pretendemos caer en el mismo error que criticamos, pero desde la otra vereda; este caso no es extrapolable al conjunto del mundo de las PYMES. Pero sí permite afirmar que existen agentes económicos que hacen uso intencional de la legislación a favor de la MIPYME para disimular sus ingresos reales, lograr tolerancia frente a incumplimientos laborales que no pueden ser explicados desde el punto de vista de la necesidad de supervivencia de la empresa, para ejercer prácticas monopólicas amparados en la discrecionalidad y opacidad de las autoridades políticas, etc.

A lo que apuntamos es que las diferentes políticas de fomento a las PYMES pueden estar llevando a la configuración de estrategias empresariales de disgregación que buscan mantenerse por debajo del velo, sino de la legalidad, del nivel en que esta se respeta (un poco más). Al factor laboral, debe agregarse en este punto el tributario, ya

---

<sup>204</sup> Véase por ejemplo TOKMAN (Ed), *Op. Cit.*, Capítulo III: *La legislación laboral y su impacto en la microempresa: análisis comparativo entre países y propuestas de acción.*

que también existen una serie de mecanismos de fomento que hacen conveniente el mantenerse en una estrategia de bajo perfil. El factor de la evasión tributaria referente al IVA ya ha sido tocado en parte. Pero sin pretender demorarnos en esto, debemos señalar que existen una serie de otros resquicios o beneficios especiales que podrían llevar a un empresario a preferir que su empresa no “crezca” oficialmente. Por citar un solo ejemplo, el “bajo perfil” le permite seguir acogéndose tributariamente al Régimen Simplificado 14 Bis<sup>205</sup>, y de esa manera reducir sustantivamente su tributación en los otros regímenes obligatorios (Primera Categoría y Global Complementario). Quien sea amigo del beneficio de la duda, podría argüir que ellos sería una estrategia suicida, en la medida en que sus posibilidades de crédito se verían anuladas. Pero ello, en la práctica, es matizable. Si tomamos por ejemplo una empresa que al mismo tiempo tiene un nivel importante de evasión IVA, dicha evasión le permite contar con las sumas que necesite para reinversión. Esto, pues *“las formas de evasión del IVA son también formas de evasión del Impuesto a la Renta de Primera Categoría y, a su vez, formas de evasión del Impuesto Global Complementario.”*<sup>206</sup> Pero dejemos por ahora de lado el tema tributario, que tiene la tan particular característica de volverse absolutamente incomprensible si no se está interiorizado con él.

---

<sup>205</sup> Dicha régimen simplificado tiene un tope de 3000 U.T.M. Véase al respecto la información presente el sitio del SII ([www.sii.cl](http://www.sii.cl)), o *Marco Regulatorio de la Pequeña y Mediana Empresa*, Publicación de la Confederación de la Producción y del Comercio, CPC, y la Oficina Internacional del Trabajo, OIT. Edición Digital, 2004.

<sup>206</sup> BARRA P., JORRATT, M. *Op. Cit.*

## IV.- CONCLUSIONES

### **4.1.- Impacto de N4N sobre el nicho económico.**

Ahora bien, como señalábamos anteriormente, varios elementos que pueden ser vistos como “positivos” desde el punto de vista empresarial, o desde el punto de vista del éxito económico de la empresa N4N en particular, pueden tener un efecto diferente sobre el conjunto del nicho.

Nuestra investigación nos permite concluir que como resultado de la inserción de esta empresa el nicho económico de la venta de maní confitado, está viviendo, procesos de:

#### **4.1.1.- Concentración económica.**

La óptica desde la cuál se analiza el fenómeno de la concentración económica puede ser múltiple, y por lo tanto, constituye un problema en sí mismo. Decimos esto pues en ciertas circunstancias el aspecto legal, que debiera tender a clarificar y volver formal las distintas participaciones económicas en un cierto mercado, puede cumplir el efecto contrario. Así, desde el punto de vista formal, sería complejo hablar de un proceso de concentración empresarial en el nicho de la venta del maní confitado, debido a que no es una empresa sino una multiplicidad de ellas la que estarían concentrando. Mas esas empresas, en la práctica, son gestionadas de forma conjunta por quien tiene la participación mayoritaria en ellas (más allá de que la administración esté relativamente descentralizada). Por lo mismo, sería más correcto hablar de un conglomerado de empresas -introduciendo terminología económica-, un cártel oligopólico con “vocación” monopólica.

Ahora, si vemos el tema desde el punto de vista de la “marca comercial” podemos complementar dicho análisis. La constatación inicial del surgimiento de una “marca comercial” en este rubro, expresa que estamos frente a un proceso particular y nuevo. La

confianza del comprador hasta ahora se había sustentado en un conocimiento directo, particular, de su vendedor, de su “casero”. Por lo mismo, podríamos deducir que el éxito en fundar una marca y una imagen corporativa, podría estar ligada al proceso de despersonalización de ese nicho, a su constitución en mercado propiamente tal, en donde las relaciones personales son reificadas, pasando el eje a los productos.

Pero hay un elemento que no puede dejarse de lado: cuando se habla de concentración, se habla siempre en términos relativos. Como proceso, se evidencia en el crecimiento (*temporal y relativo*) de la participación de un agente dentro del volumen de ventas total de ese nicho a costa de otros agentes. Desde mi óptica de análisis, la mejor manera de evaluar el proceso de concentración es desde el punto de vista de la participación dentro del volumen total de ventas y utilidades dentro de un nicho. El problema es que ello requeriría un estudio aún mayor, que queda fuera de nuestro alcance, pues habría de hacerse una estimación del volumen total de ventas dentro del nicho. El enfoque de las utilidades permite un acercamiento más teórico. A menos que se pudiese comprobar una ampliación proporcional al volumen de ventas de la empresa que ha ingresado en un cierto nicho, sus utilidades corresponden a una cierta redistribución de las utilidades totales de ese nicho. Dicho de otra manera: la explotación de ese espacio con una racionalización productiva “moderna” (orientada a la acumulación de capital) puede permitir aumentar las tasas sectoriales de utilidades, pero de no demostrarse una ampliación efectiva y significativa de dicho mercado, al mismo tiempo se estaría operando una redistribución. Redistribución que irá en beneficio de un determinado agente, y en desmedro de los otros. En este caso estamos frente a una redistribución regresiva<sup>207</sup>, por lo que a todas luces es pertinente hablar de un proceso de concentración.

---

<sup>207</sup> Entendemos por redistribución regresiva cuando se acentúan las asimetrías existentes en el reparto de las riquezas.



Desde los alcances limitados de esta investigación, se está en posición de evidenciar dicho proceso de concentración. Es cierto que la evaluación del impacto en el conjunto del mercado no fue, por un asunto de recursos materiales y de tiempo, posible de cuantificar. Pero hay otro factor que habíamos considerado sólo parcialmente: las localizaciones en la venta del producto son determinantes en las utilidades dentro de la actividad. Esto es una característica general del comercio ambulante e informal: un lustrabotas bien ubicado puede ganar el equivalente a tres sueldos mínimos<sup>208</sup>, un “sapo” de micro en regiones bordea los 200.000 pesos, mientras que en Santiago bien puede llegar a los 300.000<sup>209</sup>, etc. De lo anterior se desprende que para este rubro, la concentración debe ser medida en términos de impacto general sobre el mercado, pero también de desplazamiento dentro de las zonas céntricas donde se alcanzan las mayores ventas. Y en la comuna de Santiago, donde esta investigación se ha centrado, este desplazamiento también ha ocurrido.

#### **4.1.2.- Proletarización**

Otro vector de análisis del impacto de N4N es que está llevando a una proletarización de los trabajadores insertos en ese nicho. Y para concluir eso, no se necesita medir el impacto sobre el volumen total del mercado. Se puede plantear en términos bastante más simples al verlo temporalmente: hace 5 años, todos los trabajadores que participaban de la venta de maní en Santiago eran microempresarios, mientras que hoy una fracción importante de ellos son asalariados. Esta es otra dimensión del proceso de concentración antes señalado. Y no se aplica sólo al nivel de control del mercado, sino también de las ganancias: hace cinco años, toda la plusvalía producida por los trabajadores insertos en el nicho quedaba en sus manos, hoy parte de la plusvalía que los trabajadores producen permite la acumulación de capital de algunos (pocos) individuos. Y para este factor, poco importa que quien reciba esa plusvalía haya sido en un comienzo trabajador. Lo

---

<sup>208</sup> URMENETA, R / BALTERA, P. *Op. Cit.*, p. 59.

<sup>209</sup> *El Diario Austral de Osorno*, Viernes 19 de noviembre de 2004.

cierto es que hoy es un empresario. Pero si se pone el acento en el hecho del origen de este capitalista, se evidencia que existe un proceso de jerarquización interno en desarrollo dentro del nicho. Y Martínez es su más fiel reflejo, pero que hoy busca ser seguido por otros actores. Volveremos a este punto al ver las continuidades históricas de esta dinámica.

#### **4.1.3.- Imposición de barreras de entrada y extensión de la opacidad.**

Ya habíamos señalado que existe una barrera de entrada artificial de vieja data, que es el control por parte de la autoridad del número de vendedores autorizados en la vía pública. La constatación de este hecho no significa una crítica por la “ingerencia” del Estado contra la “competencia perfecta”, como suele ser abordado el problema desde ciertas visiones económicas. La opacidad se expresa en el hecho que esa barrera no impidió el ingreso de N4N, pero sí sigue impidiendo el ingreso al rubro de muchos otros microempresarios.

Como ha quedado demostrado a lo largo de la investigación, la inserción misma de N4N ha estado marcada por un grado de opacidad importante, en cuanto a que la ayuda discrecional de algunos agentes políticos ha sido clave. La falta de transparencia a este nivel es doble, ya que afecta la actuación de las autoridades por un lado, y expresa la forma de actuar del agente económico en cuestión.

Pero fuera de ese hecho, que ya hemos tratado extensamente, existen otras barreras de entrada, no para N4N, que está plenamente inserta, sino frente a posibles competidores, sean estos microempresarios o empresas.

La primera de ellas no es “artificial”, sino “natural”<sup>210</sup>. Y es que “*Las economías de escala son un fenómeno que motiva la aparición de barreras de entrada*”<sup>211</sup>, en la

---

<sup>210</sup> Normalmente, dentro de la economía, se entiende “barrera de entrada artificial” como trabas de ingreso a la actividad que no provienen de factores netamente económicos (regulación por parte de las autoridades, posible coerción por parte de los agentes ya

medida en que los posibles competidores entran a enfrentar una empresa que ya tiene su capacidad productiva instalada.

Debemos sumar a las barreras de entrada naturales el peso de la “marca comercial”. Es interesante que desde los estudios pioneros en la materia se señaló la “*diferenciación establecida del producto*” como factor preponderante en la creación de barreras<sup>212</sup>.

Ahora, si sumamos a ello las barreras artificiales, se concluye que la evolución más probable del nicho sea una concentración creciente por parte de N4N. La principal barrera de entrada artificial, que ensombrece a todas las demás existentes, es la colusión del agente dominante con la autoridad. La barrera artificial más efectiva es que los potenciales competidores sepan que un agente ya instalado es favorecido por el poder político. La segunda barrera artificial en este caso es el fuerte peso mediático que tiene esa empresa, que ayuda al proceso de diferenciación del producto. Su clasificación como artificial se basa en que el producto de esa empresa tiene para el consumidor un valor agregado de tipo extraeconómico.

#### **4.1.4.- La respuesta del sector tradicional.**

Nuestra revisión del impacto de la inserción de N4N dentro del nicho no podría estar completa sin ver la respuesta por parte del sector tradicional. N4N ha explotado todas

---

establecidos, formación de gremios con limitación de entrada, etc). Por barreras de entrada “naturales” se entiende las limitaciones a la incorporación al mercado que provienen de ventajas económicas de los agentes establecidos.

<sup>211</sup> STEIMBERG, F. *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Edición Digital, [www.eumed.net](http://www.eumed.net). Es interesante hacer notar que se podría construir toda una teoría de la tendencia general a la concentración económica dentro del capitalismo a partir de esta afirmación.

<sup>212</sup> Nos referimos a los trabajos de Bain en la década de 1950.

sus ventajas comparativas al máximo, por lo que la evolución futura del nicho estará en gran parte condicionada por la actuación de los otros agentes. Desde nuestro punto de vista, el efecto puede ser reducido a tres factores clave.

El primero de ellos es el aprovechamiento de los logros de Martínez frente a la autoridad, por parte de los agentes tradicionales. El ejemplo más evidente de ello es que volvieron a confitar en las calles después de décadas en que la autoridad se los había prohibido. Este proceso se da en dos ámbitos: presión a la autoridad por lograr privilegios similares, y aprovechamiento *de facto* del reblandecimiento de la fiscalización.<sup>213</sup>

El segundo es la emergencia de un proceso imitativo, que busca explotar el campo abierto por N4N. Desde el punto de vista económico se busca anular la diferenciación de producto establecida. Esto se expresa en utilizar el mismo tipo de maní, en la refacción de carros según su mismo estilo, incluso con los mismos colores, la inclusión de nombres en inglés, etc<sup>214</sup>. Martínez no pudo patentar la palabra “Nuts”, ni los colores de

---

<sup>213</sup> “*Lo que pasó es que para nosotros él abrió un mercado. Porque a nosotros no se nos dejaba confitar, no podíamos cambiar la infraestructura que teníamos de buque. Este caballero se instaló y cómo cayó en gracia a algunas autoridades, “ah, póngale nomás” [...]. Porque nosotros, por mucho que íbamos a la municipalidad y solicitábamos cosas, nada. Entonces nosotros dijimos, bueno, con este asunto se han beneficiado algunos socios nuestros, la ley pareja no es dura. Si a él le permiten, ¿por qué a nosotros no?”*

Entrevista a Nelson Morales.

<sup>214</sup> “*Algunos socios, han trabajado de la misma forma que está trabajando él. No sé si te has dado cuenta, son carros como de N4N”*

Entrevista a Nelson Morales.

su empresa (blanco con naranja), y eso los “imitadores” lo han sabido aprovechar. Así, han surgido: “Nuts\_Nuts”, “Nuts 5 Nuts”, “Take it Out”, “Enjoy Nuts”, etc.

Pero este proceso imitativo bien puede ir más allá. Se puede afirmar que existen en la actualidad intentos por parte de antiguos maniceros tradicionales de copiar el modelo empresarial de N4N. La poca maduración de este proceso no permite saber cual será su evolución, pero calza perfectamente con lo afirmado anteriormente respecto al desarrollo de un proceso de jerarquización interna dentro del rubro. A partir del momento en que este proceso se inicia, sin duda la capacidad de ahorro y reinversión (capitalización) será crucial.

Ahora bien, frente a la tendencia imitativa anteriormente descrita, podemos destacar un proceso contrario: el fortalecimiento organizacional de las redes comunitarias existentes. La irrupción de N4N generó una reacción de fortalecimiento, ya que antes de su llegada, *"hay que ser honestos, el sindicato no iba como uno pretendía que fuera"*. Este proceso se expresa claramente en palabras del dirigente Nelson Morales:

“Por eso te digo, nos sirvió N4N, porque irrumpió en nuestro territorio. Se puede decir que eran puestos de trabajo de acá [de miembros del sindicato que arrendaron]. Nosotros ahora queremos recuperarlos. Entonces ahora nos estamos organizando, se hizo un local nuevo para destinarlo a nuestros asociados, surtirlos de maní. Con una marca que nos identifique.[...] Y ese es otro fenómeno, que un grupo de personas se asoció, y logró esto que tú estás viendo ahora.

Hay otra mentalidad, nos renovamos. Yo cuando presenté los proyectos dije “o nos renovamos, o morimos”. Y, sacando la parte buena de que se nos metió éste, esta empresa, analizando eso, hicimos el edificio nuevo. Pensamos [la directiva], “mira, vamos hacer un local nuevo para que nuestros asociados trabajen con nosotros.”<sup>215</sup>

La construcción de la nueva sede del sindicato, el proyecto de construir “buques” tradicionales de acero inoxidable, los actuales esfuerzos por comprar conjuntamente el

---

<sup>215</sup> Entrevista a Nelson Morales.

maní para reducir costos, la experimentación en confites de otros frutos secos nacionales, son expresiones de ese proceso. Sin duda, son formas de asociatividad horizontal que pueden tener resultados importantes a mediano plazo.

La historia del presente encuentra su límite en este punto. Los resultados de la pugna en curso deberán historiarse más adelante.

## **4.2.- Alcances de una transformación económica.**

Todos los elementos que hemos recogido en esta conclusión nos permiten probar la existencia de un proceso de transformación económica dentro de un nicho económico particular. Llamaremos a este proceso inserción de formas capitalistas de producción.

La discusión bibliográfica presentada en el Capítulo II ayuda a comprender que los agentes tradicionales no producían bajo esta forma de producción antes de la aparición de N4N. Pero además, una visión compleja del sistema económico capitalista permite entender la inclusión de este sector como uno de muchos estratos sucesivos. Al decir que este nicho se inserta en el sistema capitalista nos referimos puntualmente a que se transforma (en tanto nicho) en un espacio de acumulación de capital que antes no existía (en la medida en que los beneficios que arrojaba no eran utilizados como capital de acumulación).

### **4.2.1.- Amplitud del proceso en la actualidad:**

Al analizar dicha transformación económica desde ese punto de vista, surge la constatación de que se está ante un proceso más amplio, que es un proceso que se está dando paralelamente, en muchos otros sectores considerados hasta ahora “informales”, y que compartirían con el nicho estudiado importantes características.

Para no extendernos en este punto, señalaremos tan sólo dos nichos económicos afines, uno de ellos de mayor requerimiento de calificación de la mano de obra, y otro con (aún) menor necesidad de calificación.

El primero de ellos es el de las reparaciones hogareñas. “Tradicionalmente”, en Chile, cuando se necesita reparar el terminal de algún servicio básico (agua, gas, luz) se contacta directamente a algún “maestro” específico (gásfiter para los dos primeros, eléctrico para el tercero). Cuando es algún muro el que requiere reparaciones, se contacta directamente a algún albañil o carpintero (según el caso). Muchos hogares cuentan con los servicios de algún “maestro chasquilla”, forma en que se conoce coloquialmente a quien es capaz (o dice serlo) de abarcar una gama amplia de especialidades. El contacto con ellos es de carácter muy variable, dependiendo principalmente de la calidad del servicio. No es raro que en caso de “salir bueno”, se establezcan relaciones laborales muy duraderas (pero esporádicas). La relación social que media el intercambio económico es por lo mismo una relación personal, de confianza.

Hoy asistimos a la emergencia de una serie de empresas especializadas en el envío a domicilio de un técnico<sup>216</sup>. Su extensión se ve limitada por factores culturales (“fidelidad” al maestro de siempre) y económicos (el servicio es más caro). Su ventaja es que aumenta la especialización del trabajo, y con ello la calidad del servicio y la productividad del trabajador. Desde el punto de vista netamente económico, es indiscutiblemente que ostenta mejores desempeños. Ahora bien, ello trae consigo (o traerá en directa proporcionalidad con su extensión) algunas de las mismas consecuencias evidenciadas en el rubro del maní: desplazamiento del microempresario, concentración de los nichos, proletarización, barreras de entrada, y la posibilidad para la empresa de acumular beneficios capitalizables. Esta transformación significa, por lo mismo, la inserción del nicho económico “servicio de reparaciones hogareñas” en el sistema capitalista.

---

<sup>216</sup> Ejemplos de las mismas son las empresas “Mi Maestro” y “SOS Hogar”. (www.amarillas.cl)

Lo mismo puede decirse con respecto a un rubro aún más pedestre, el de los acomodadores de auto en zonas que aún no están normadas por el sistema de parquímetros. En ciertas zonas de alta convergencia de “consumidores” (entiéndase automovilistas), tales como barrios de diversión nocturna para un público de amplio poder adquisitivo, el servicio de vigilancia ha sido emprendido por empresas que prestan servicio de “Valet Parking” tales como Chile Parking. Sin duda, a los ojos de esos consumidores, el servicio ha mejorado. Pero se desplaza igualmente a los cuidadores “tradicionales”, los trabajadores insertos se vuelven asalariados, se produce concentración, etc.

Los ejemplos anteriores se dan a modo ilustrativo, pero permiten probar que el proceso descrito se está dando actualmente en una serie de actividades “informales”. No podemos, por falta de un estudio detallado, tomar posición sobre una serie de otros factores tales como la eventual mejora real del servicio, el impacto en los costos finales, la retribución económica y el nivel de respeto a los derechos laborales de los trabajadores insertos, etc.

Pero sí podemos afirmar, basándonos en los paralelismos antes señalados que: a) los supuestos efectos benéficos de esta “modernización” deben ser estudiados realmente, esto es empíricamente, y no asumidos a través de presupuestos positivistas que funcionan discursivamente como marco de legitimación de esos procesos, b) que esos nichos económicos pasan a ser fuente de acumulación de capital.

#### **4.2.2.- Proceso como continuidad histórica.**

Ahora bien, hemos establecido que el proceso observado en el nicho del maní confitado se produce paralelamente en otros rubros económicos.

Nos gustaría entroncar esa observación con los elementos descritos en el apartado 1.3.3., que apuntan a la invasión de nichos económicos como una continuidad histórica. No pretendemos, por supuesto, ser sistemáticos en ello, ya que su desarrollo temporal y espacial es el desarrollo temporal del sistema capitalista. Remitiremos simplemente a la



transformación de dos nichos económicos. Uno ha sido elegido por su significancia histórica y por haber ocurrido hace más de tres siglos. Tiene el doble interés, por ello, de ser un caso conocido dentro de la historiografía, y de servir como vínculo con un pasado remoto. El otro corresponde a la realidad chilena y es más cercano, pero igualmente pertinente. Repetimos que no buscamos documentar de forma prolífica esos procesos, sino tan sólo evidenciar ciertos paralelismos.

El primero de los ejemplos es el proceso de Proto-Industrialización en Inglaterra.

Entre el siglo XVII y XVIII, la producción textil inglesa sufrió transformaciones profundas, que repercutirían no sólo en ese “nicho”, sino que serían determinantes en la conformación de modernos sistemas industriales de producción. El debate historiográfico sobre las formas en que esa transformación se dio está estrechamente ligado al debate con respecto al nacimiento del sistema capitalista. Y tal vez por ello, ha dado pie a varios siglos de disputas académicas que no pretendemos ni podríamos resumir acá. La sola distinción y discusión crítica entre las posiciones que llaman al proceso protoindustrialización, preindustrialización, industrialización a secas, *putting-out*, industria a domicilio, industria dispersa, tomaría demasiado espacio y tiempo. Consignaremos pues sólo algunos elementos.

De manera muy general podemos caracterizar el proceso como la puesta en funcionamiento de redes productivas que explotaban los conocimientos textiles campesinos (provenientes de la autoproducción) para la producción a gran escala con miras a ser vendida en los centros urbanos o exportada. Tales sistemas fueron organizados por comerciantes y mercaderes-empresarios, quienes entregaban la materia prima a las familias campesinas (y posteriormente arrendaban los telares, concedían empréstitos, etc) que de esta forma complementaban sus ingresos familiares.

Lo que nos interesa es resaltar la similitud de algunos procesos:

- Originalmente no se basó en transformaciones significativas de los medios de producción (utilizó el telar campesino), ni implicó en un primer momentos

transformaciones sustanciales en el producto final, sino que fue una innovación organizativa del proceso, que permitió la acumulación creciente de una fracción de las utilidades, y su capitalización progresiva que llevó a la reproducción ampliada del proceso

- Debido a lo anterior, significó un impulso mayor a la concentración económica (primero empresarial y de los beneficios, y después de la localización espacial de la producción) de la actividad
- Muchos de estos mercaderes, posteriormente conocidos también como “capitanes de industria” surgieron de entre los productores originales, lo que les permitía organizar sus redes y manejar los elementos técnicos del acabado de las prendas
- Significó el punto de partida de la proletarianización de buena parte del campesinado inglés
- Implicó, una vez en marcha, la conformación de barreras de entrada. Se dieron barreras naturales (el hecho que la “economía de escala” de la época nos parezca hoy risible no significa que lo fuera para el campesino de la época que quisiese escapar a la explotación de un mercader), y también artificiales (colusión con la autoridad política para asegurarse ventajas)

Como queda en evidencia, hay elementos de coincidencia sorprendentes. No pretendemos comparar la magnitud de los procesos comparados, ni mucho menos sus consecuencias históricas. Sí nos interesa señalar que la integración al modelo capitalista de producción implicó, por sobre las diferencias ya señaladas, transformaciones idénticas en algunos aspectos.

Algo parecido ocurre al analizar el aprovisionamiento alimenticio (en su aspecto productivo y comercial) de las “grandes” ciudades chilenas durante el siglo XIX. En un comienzo, este nicho económico era explotado por el “bajo pueblo” de los arrabales cercanos, constituyendo la fuente principal de su sustento: “*los campesinos y los*

*artesanos ofrecían sus productos en las ferias locales que periódicamente organizaban a este efecto.*<sup>217</sup> Originalmente, este proceso tuvo la venia de las autoridades:

“Hasta mediados del siglo XIX, los municipios estimularon y protegieron la periódica bajada de “los que dentran a bender frutas y verduras en carreta” y “de los hombres de campo que llegan a la plaza con sus frutos”.”<sup>218</sup>

Esta actitud inicial fue seguida por un proceso de normalización de la actividad, que intentó llevar esa actividad a “lugares de comercio”. Se buscaba regular el uso del espacio público (al menos el de la “ciudad culta”), poner atajo a peligros sanitarios, y en menor medida, lograr recaudaciones de dicho comercio. Las similitudes vuelven a aparecer.

Sin embargo, a partir de mediados de siglo, las autoridades comenzaron una lucha frontal en contra de estos productores-vendedores. Me parece que la documentada argumentación de Salazar es concluyente en cuanto a que

“Los poderes centrales, arrastrados por los grandes capitales e intereses que fueron acumulándose en torno a los mercaderes que controlaban el comercio de ultramar y las rutas transcontinentales, procuraron absorber y regular monopólicamente todas las transacciones comerciales del territorio que dominaban.”<sup>219</sup>

Difiero exclusivamente con el término “todas”. Por el contrario, creo que esa inclusión a la esfera capitalista sigue produciéndose, en ese plano y en otros. Y de hecho, hipermercados actuales dan cuenta de la evolución en ese mismo plano. Sus porcentajes de utilidades, la concentración que alcanzan, las barreras de entrada que generan sus economías de escala no tienen parangón con las “soluciones” de comercialización

---

<sup>217</sup> SALAZAR, G. *Ferias Libres...*, p. 31.

<sup>218</sup> *Ibid.*, p. 38.

<sup>219</sup> *Ibid.*, 30

empleadas por los capitalistas locales que tomaron en sus manos ese rubro. No tienen comparación, pero a una escala relativa. Por ello, la diferencia es de forma, no de fondo. Son dos expresiones de un mismo proceso.

Esperamos haber demostrado la continuidad histórica del proceso. No podemos rehuir ahora, al concluir, intentar explicarlo.

### **4.3.- Proceso como tendencia secular del sistema capitalista.**

Hemos evidenciado un proceso de transformación económico caracterizado como la inserción, sucesiva, por estratos, de esferas de la economía al modelo de producción capitalista. Concordamos ahora con Ángel Martínez en que

“si la tendencia del capitalismo es penetrar, sin restricciones, todo el espacio que le resulta alcanzable, es clarificadora la pregunta que inquiere sobre por qué no se ha conseguido antes la expansión y dominio que hoy contemplamos.”<sup>220</sup>

Intentaremos ahora esbozar una explicación causal a partir de dos tendencias que ya trabajamos al comenzar este trabajo: la tendencia secular a la expansión, y la discusión sobre la caída tendencial de las tasas de ganancia.

#### **4.3.1.- Tendencia Expansiva.**

Una primera explicación del fenómeno, cómo habíamos adelantado, podría provenir de una tendencia secular del sistema capitalista. La comprensión amplia de expansión que desarrollamos en la discusión bibliográfica nos permitió delinear el proceso en su despliegue múltiple. De los dos grandes movimientos delineados (expansión geográfica en sus dos niveles, expansión “intensiva” en su doble dimensión), sin duda el más pertinente es el segundo.

---

<sup>220</sup> MARTÍNEZ, Á. *Op. Cit.*, p. 87.

Creo que el proceso de inclusión de nichos económicos en el sistema capitalista de producción de mercancías no es sino otro nombre para la expansión intensiva. Por lo mismo, si lo planteamos en términos de homologación, la inversión de los factores no altera el resultado: la expansión intensiva del sistema no es otra cosa sino la inclusión progresiva de nichos económicos a la esfera de la reproducción de capital. Coincidimos con Braudel en que es un proceso que no puede acabar, en la medida que su despliegue busca la inclusión de *toda* la economía.

Su corolario es una progresiva mercantilización de áreas y esferas de las necesidades sociales. Creo, sin embargo, pertinente distinguir acá dos movimientos, basándonos en nuestro estudio de caso. Muchas veces, los autores que tratan la cuestión ven la mercantilización como un proceso *ex nihilo*. En realidad, el proceso es en dos tiempos. Mercantilización no es lo mismo que inclusión en la esfera de circulación de capital. La venta de maní confitado, las reparaciones hogareñas, la vigilancia de automóviles, son procesos que estaban mercantilizados antes de su inclusión en la esfera capitalista. Podríamos hablar de procesos de mercantilización precapitalista y propiamente capitalistas, siendo los últimos sólo aquellos que se remiten a la reproducción continua y ampliada del capital. Ahora bien, la afirmación sigue siendo pertinente en la medida en que la expansión capitalista a su vez juega como factor de una mercantilización más densa e intensiva. El corolario del proceso es la deshumanización de las relaciones sociales que sustentan el intercambio económico. El trato personal es reemplazado por la impersonalidad del mercado, plano en que el único criterio es la eficiencia económica.

El lector atento habrá reparado en que esta tendencia secular del sistema capitalista no puede ser considerada como una explicación causal del fenómeno. Lo cual es bastante obvio a partir del momento es que hacemos recurso a la homologación para identificar los procesos. No incurriremos pues en la tautología de decir que lo que es lo mismo, es al mismo tiempo el antecedente.

Debemos pues buscar en otros movimientos seculares, que estén a un nivel explicativo.

#### 4.3.2.- Tendencia a la caída general de las tasas de ganancia.

«Eppur si muove...»<sup>221</sup>

Si el movimiento secular expansivo no es causalmente responsable del fenómeno observado, sigue estando abierta la pregunta del por qué se da ese proceso.

La propuesta marxiana de la caída tendencial de las tasas de ganancia es una opción a considerar seriamente. Insistimos en que ella no puede ser utilizada como un argumento probado empíricamente. Pero analíticamente permite comprender el fenómeno. Y por lo mismo, inversamente, funciona como elemento de prueba (acumulativo y no decisivo) de su validez.

Enfoquemos el problema desde el punto de vista empresarial, volviendo a las tasas medias de retorno de la inversión. Kalecki afirma que

“En el esquema de Keynes el concepto de *eficiencia marginal del capital* significa que, en cualquier momento, existe una tabla de posibles proyectos de inversión ordenados de mayor a menor rentabilidad anticipada (teniendo en cuenta el riesgo). La tabla se interrumpe en aquel punto en el cual el tipo de beneficio neto anticipado es igual al tipo de interés que debe pagarse para obtener los medios de financiación”<sup>222</sup>.

Obviamente, un empresario optará siempre por la inversión que a igual riesgo le traiga mayores rentabilidades. Pero ello también se aplica en cuanto a los volúmenes netos; se optará también por la inversión que permita la colocación mayor (y por lo mismo, la mayor reproducción ampliada de capital posible). Pero ante la inexistencia de opciones de inversión de mayor rentabilidad, se colocarán los capitales en la medida en que el retorno esperado supere la línea mínima (interés más riesgo de inversión).

---

<sup>221</sup> Expresión asignada (se cree que póstumamente) a Galileo Galilei.

<sup>222</sup> KALECKI, Michal. *Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos*. Editorial Ariel, Barcelona, 1970. P. 11-12.

Nuestra propuesta es muy simple, y de haber logrado una exposición clara de nuestros planteamientos no necesitará de mayores explicaciones. La tendencia a la expansión “intensiva” dentro de los nichos está determinada por la caída tendencial de las tasas de ganancia y sus corolarios. Al caer los beneficios de la inversión en nichos “clásicos” de inversión, o al verse limitada la posibilidad de entrada en ellos por el proceso de concentración económica (y la subsiguiente implantación de barreras de entrada), la necesidad de acumulación de capital -inherente al sistema- se localiza en esferas productivas hasta ese momento, despreciadas.

Por lo demás, esta óptica de análisis permite dar un marco conceptual a otros procesos paralelos tales como la desviación de inversiones hacia la economía financiera (especulativa).

Quiero señalar igualmente que esta propuesta teórica permitiría también reenfocar y estimular el conjunto la historia económica de Chile, y de América Latina en general. Se podría analizar la inserción en el sistema en tanto zona periférica, y las reestructuraciones sociales y políticas que implicó, como la inserción gradual de nichos económicos en la medida en que ofrecían beneficios importantes (superiores a los medios). Ello permitiría evidenciar los “estratos” de su inserción, con una complejización y multiplicidad ligada a la tecnología que hacía posible su conversión rentable hacia la producción capitalista: metales preciosos, bienes alimenticios básicos, fuente de colocación de productos industriales básicos, aprovisionamiento alimenticio interno, etc.

Finalmente, señalemos que el presente trabajo está basado en la certidumbre que la valoración ética y política que cada cual haga de un proceso económico debe basarse en la comprensión real del mismo, y podría ser continuado a través de dos sendas de estudio que, a mi modo de ver, han de ser complementarias. La primera se refiere al estudio micro de transformaciones que den cuenta de tendencias estructurales del sistema como vía de comprensión (y de confrontación) de las dinámicas que guían el desarrollo del sistema capitalista. La segunda es un trabajo netamente historiográfico: re-

estudiar la historia económica de Chile y de América Latina desde la perspectiva analítica del sistema-mundo capitalista.

## Fuentes Primarias.

### Entrevistas:

Entrevista a Luis Martínez M., fundador y socio mayoritario N4N. Realizada 5/10/05.

Entrevista a Nelson Morales, Tesorero Sindicato “Los Copihues”. Realizada 27/9/05.

5 Entrevistas realizadas a trabajadores de N4N en Octubre 2004.

5 Entrevistas realizadas a trabajadores de N4N en Abril 2005.

3 Entrevistas realizadas a Maniceros independientes en Octubre 2004.

3 Entrevistas realizadas a Maniceros independientes en Abril 2005.

### Fuentes Legales:

Conservador de Bienes Raíces de Santiago, Registro Comercial.

Archivo Judicial de Santiago.

Ordenanza Municipal N° 59, 6 de Octubre de 1992, *Ordenanza Municipal para el comercio estacionado y ambulante en bienes nacionales de uso público*. Texto completo y refundido a Septiembre 2002. Edición Digital.

Ordenanza 94/2005, *Ordenanza de Derechos Municipales por permisos, concesiones y servicios municipales*, 2005. Municipalidad de Santiago, Edición Digital.

SESMA, Resolución Exenta N°5671, Noviembre del 2003.

Ley 18.046 Sobre Sociedades Anónimas.

Código del Trabajo, Texto refundido, coordinado y sistematizado a Noviembre 2005.

Edición digital en <http://www.dt.gob.cl>

Ley de Impuesto a la Renta - Contendida en el Artículo 1° del Decreto Ley n° 824.

Edición digital en <http://www.sii.cl>

### Fuentes Periodísticas:

Revista Capital, Edición Número 114, 2003/08/14 al 2003/08/28.

*El Conejo Salta de Nuevo*, El Mercurio, Santiago, D-1, D-3, 5/12/2004.



Video Teleduc, Club Empresa 2002, Cap. 9. Video producido por Canal 13. (Recurso en [http://www.alejandria.cl/videos/clubempresa/2002cap\\_9.htm](http://www.alejandria.cl/videos/clubempresa/2002cap_9.htm))

Entendiendo la remuneración, El Mercurio, Cuerpo D, 18/10/2005

[www.periodismo.uchile.cl](http://www.periodismo.uchile.cl), sección microempresa

[www.seminarium.cl](http://www.seminarium.cl)

[www.santiagocultura.cl](http://www.santiagocultura.cl).

[www.portaldelpluralismo.cl](http://www.portaldelpluralismo.cl), Nov 2003.

Sago FISUR, Boletín, Martes 30 Nov 2004

*El Llanquihue*, Martes 23 de Noviembre 2004

*El Diario Austral de Valdivia*, Lunes 22 de Noviembre 2004

*La Nación*, 17 Febrero 2004.

*La Cuarta*, 31 de Agosto 2004 / 12 de Septiembre 2004 / 20 de agosto de 2003

*El Diario Austral de la Araucanía*, Martes 27 de Julio 2004.

*Las Últimas Noticias*.

18 de septiembre de 2004

24 de Agosto 2004, suplemento especial Pymes.

24 de Mayo 2004, sección Economía.

10 de Octubre 2003, sección Economía.

9 de Octubre 2003, sección Economía.

19 de Agosto 2003, sección Economía.

20 Agosto 2003.

27 Septiembre 2002, sección Economía.

## Otros Recursos y Fuentes Digitales:

<http://www.ciudad.cl>

<http://www.sii.cl>

<http://www.computrabajo.cl>

<http://empleos.elmercurio.com>

<http://www.eclac.cl/ddpeudit/pyme/Autores.html>

<http://www.diariopyme.cl>

<http://www.somospyme.cl>

<http://www.amarillas.cl>

## Bibliografía.

- ALARCÓN, Cecilia y STUMPO, Giovanni. Pequeñas y Medianas empresas industriales en Chile. CEPAL. Santiago de Chile, 2000.
- ALVEAR, Fernando. El entorno socioeconómico y laboral de la Región Metropolitana. Departamento De Estudios, Documento de Trabajo n° 1, Dirección Del Trabajo, Gobierno de Chile, SANTIAGO, 2003. Edición Digital.
- ARRIGHI, Giovanni. Capitalism and the Modern World-System: Rethinking the Non debates of the 1970s, Fernand Braudel Center, 1997. Edición digital.
- ASHTON, PHILPIN (Eds.) El Debate Brenner. Editorial Crítica, Barcelona, 1985.
- AUFHEBEN Group, ¿Teoría de la decadencia o decadencia de la teoría?, 1993-1995. Edición digital.
- BAEZA, J. *Análisis comparado de la realidad PyME en Chile : un debate pendiente*. Memoria de Tesis, U. Central de Chile, Fac. de Ciencias Jurídicas y Sociales, 2004.
- BARRA Patricio, JORRATT Michael. Estimación De La Evasión Tributaria En Chile. Departamento de Estudios, Servicio de Impuestos Internos. Edición Digital.
- BEAUD, Michel. Histoire du capitalisme de 1500 à 2000. Editions du Seuil, Paris, 2000.
- BENJAMIN, Walter. Tesis sobre la Filosofía de la Historia, Edición digital.
- BLOCH, Marc. La extraña derrota, Crítica, Barcelona, 2002.
- BOLSTANSKI, CHIAPELLO. Le Nouvel Esprit Du Capitalisme, Editions Gallimard, París, 1999.
- BOURSEILLER, Christopher. Histoire generale del l'ultra gauche. Editions Denoel, Paris, 2003.
- BRAUDEL, Fernand. Civilización Material, Economía Y Capitalismo, Tomo II, Los Juegos Del Intercambio. Alianza editorial, Madrid, 1984.
- Civilización Material, Economía Y Capitalismo, Tomo III, El Tiempo Del Mundo. Alianza editorial, Madrid, 1984.

- Las Civilizaciones Actuales, Editorial Tecnos, Madrid, 1993.
- La dinámica del capitalismo, F.C.E., Santiago, 1994.
- BRAVO D. [et. al.] Desarrollo se escribe con PYME: el caso Chileno, CEPAL, FUNDES, U. de Chile, Santiago de Chile, 2002.
- BRAVO D. Los salarios participativos y su efecto sobre la productividad del trabajador y la estabilidad en el empleo. Encuentro Anual De Economistas DeChile, 1990.
- BRENNER, Robert. El desarrollo desigual y la larga fase descendente: las economías capitalistas avanzadas desde el boom al estancamiento, 1950-1998. Edición digital y traducción a cargo de Revista Encuentro XXI, 1998.
- Beyond state-centrism? Space, territoriality and... En Theory & Society, 1999, Vol. 28/1, p. 42-43.
- BURCET, Joseph. Dinámica de los nichos de mercado, Nichos y gestión del cambio. Edición digital.
- CABRERA A. [et al.] *Las pyme : quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas*. Trabajo encargado por la Sociedad de Fomento Fabril, 2002. Edición digital.
- CAGE, A. El ciclo económico. Edición digital, 2004. Texto completo en [www.eumed.net/coursecon/libreria/](http://www.eumed.net/coursecon/libreria/)
- CLIF, Tony. Rosa Luxembourg. Editorial Galerna, B. Aires, 1971.
- COLE, G.D.H. Historia del Pensamiento Socialista, F.C.E. Editores, México DF, 1975.
- CORAGGIO J. L., Mas allá de la Informalidad: Del sector informal a la economía popular. Clacso, Biblioteca Virtual.
- CUEVAS, Homero. Un modelo clásico de crecimiento económico. En Revista de Economía Institucional, N° 4, Primer Semestre, 2001.
- DeSOTO, Hernando. El misterio del capital. Ediciones Península, Barcelona, 2001.
- DI RUZZA, Renato. *Éléments d'épistemologie pour économistes*, Presses Universitaires de Grenoble, 1988.
- DI TOMASSO R., DUBBINI S., Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications, CEPAL - SERIE Desarrollo productivo N° 87, Santiago, Chile, August, 2000. Edición Digital.

DINI, Marco / STUMPO Giovanni. Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas en Chile. CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, Red de Reestructuración y Competitividad, Santiago de Chile, 2002. Edición Digital.

DIRECCIÓN DEL TRABAJO, Gobierno de Chile. Flexibilidad laboral en Chile: Las empresas y las personas, Departamento de Estudios, Santiago, 2004.

DO SANTOS, Theotonio. La cuestión de las ondas largas. Ponencia ante el Seminario La economía mundial contemporánea. Balances y perspectivas, [s/a], Edición digital.

ERTURK, K. Revisiting the Old Theory of Cyclical Growth: Harrod, Kaldor and Schumpeter. En Review of Political Economy, Volume 14, Number 2, 2002.

FERNANDEZ, José. La economía mundial desde la perspectiva del ciclo largo. Edición digital, [s/a].

FIGUEROA, Adolfo. Teorías Económicas del Capitalismo, Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, 1992.

FREEMAN, C. Innovation And Long Cycles Of Economic Development. Presentación ante Internacional Seminar on Innovation and Development at the Industrial Sector, Economics Department, University of Campinas, Campinas, Agosto de 1982.

GÁLVEZ, T. Para reclasificar el empleo, lo clásico y lo nuevo. Dirección del Trabajo, Gobierno de Chile, Cuaderno de Trabajo n° 14, Diciembre 2001.

GARCÍA A. Globalización Y Estrategias Alternativas Para Pyme, Universidad Nacional de La Plata, Argentina, 1998. Edición Digital.

GOLDFRANK, W.L. Intellectual Sources en Paradigm Regained? En: Journal of World-System Research, Special Issue: Festschrift for Immanuel Wallerstein, Part I, Volume VI, Number II, 2000. Edición Digital.

GOLDSTEIN, J. Long Cycles: Prosperity and War in the Modern Age, New Haven: Yale University Press, 1988. Edición digital en <http://www.joshuagoldstein.com>

GROSSMAN, Henryk. Marx, l'économie politique classique et le problème de la dynamique. Editions Champ Libre, Paris, 1975.

GROSSMAN, Henryk. Ensayos sobre la Teoría de las Crisis, Dialéctica y Metodología en el Capital, Ediciones Pasado y Presente, México D.F., 1979.

GUERIEN, B. La Microeconomía. Edición digital, 1998. Texto completo en [www.eumed.net/cursecon/libreria/](http://www.eumed.net/cursecon/libreria/)

GUERRERO, Diego: "Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo". Edición digital, 2004. Disponible en [www.eumed.net/cursecon/libreria/](http://www.eumed.net/cursecon/libreria/).

HERMIDA, C. Crisis y reestructuración del capitalismo: 1973-2000. En Historia y Comunicación Social, 2000, número 5, 255-270.

HOBSBAWM, Eric. "Introducción", en C. Marx, Formaciones económicas precapitalistas, Crítica, Barcelona, 1984.

JAMES, Emile. Historia del pensamiento económico en el siglo XX. F.C.E. Editores, México DF, 1974.

JAPPE, Anselm. Les aventures de la Marchandise, Pour une nouvelle critique de la valeur. Editions Denoel, Paris, 2003.

JULÍAN, P. ¿Es posible una historia inmediata?, [s.a.], Edición digital disponible en <http://www.h-debate.com/>

KALECKI, Michal. Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos. Editorial Ariel, Barcelona, 1970.

KOHAN, Nestor. Marx en su (Tercer) Mundo, Ediciones Biblos, B. Aires, 1998. Edición digital, 2000.

----- Gramsci y Marx: Hegemonía y poder en la teoría marxista, Edición digital, 2001.

KONDATRIEFF, TROTSKY, MANDEL, GARVY, DAY. Los ciclos económicos largos. Akal Editor, Madrid, 1979.

KORSCH, K. Tres ensayos sobre marxismo. Ediciones Era, México DF, 1979.

----- Karl Marx, Editorial Ariel, Barcelona, 1975.

KURZ, Robert & Krisis Group. Manifiesto contra el trabajo, 1999. Edición digital.

KURZ, Robert. Avis aux naufragés, Editions Lignes et Manifestes, Paris, 2005.

----- ¿Qué es la terciarización?, Edición digital.

----- La segunda oleada de la crisis. Edición digital.

LAGER, Ch. On the notion of the Rate of Profit. En Review of Political Economy, Vol. 10, Num. 4, 1998.

- LAZARTE, R. El sector informal: una revisión conceptual bibliográfica. Problemas del Desarrollo. En Revista Latinoamericana de Economía, México DF: IIEc-UNAM, vol. 31, n. 121, abril-junio del 2000, Edición digital. Les Econoclastes, Petit Brevaire des idées reçues en économie, Editions La Découverte, Paris, 2003.
- LIRA, H. Interpretación crítica de la ley de tendencia decreciente de las tasas de ganancia del capital. Tesis de grado para optar al grado de Licenciatura en Filosofía, Universidad De Chile, 2003.
- LLUCH, S. Human population facing long wave variability: an ecological approach. Edición digital, 1999. Texto disponible en <http://www.journaloftheoretics.com>
- LUXEMBURGO, Rosa. La acumulación del Capital. Editorial B. Aires, B. Aires, 1968.  
----- Introducción a la economía política. Editorial Pasado y Presente, México DF, 1989.
- MADDISON, Angus. Historia del desarrollo capitalista, sus fuerzas dinámicas, una visión comparada a largo plazo. Ariel editores, Barcelona, 1991.  
----- La economía Mundial, 1820-1992. Análisis y estadísticas. Paris, OCDE, 1997.
- MANDEL, E. El Capitalismo tardío. Ediciones Era, México DF, 1979.
- MARÍN, Luis. Marco Regulatorio de la Pequeña y Mediana Empresa, Publicación de la Confederación de la Producción y del Comercio, CPC, y la Oficina Internacional del Trabajo, OIT. Santiago, Edición Digital, 2004.
- MARTÍNEZ, Ángel. Economía Política De La Globalización, Editorial Ariel, Barcelona, 2000.
- MARX, K. El Capital, Crítica de la economía política, Tomo I, F.C.E. Editores, México D.F., 1973 (7ª Ed.).  
----- El Capital, Crítica de la economía política, Tomo II, F.C.E. Editores, México D.F., 1990 (22ª Ed.).  
----- El Capital, Crítica de la economía política, Tomo III, F.C.E. Editores, México D.F., 1990 (22ª Ed.).  
----- Contribución a la Crítica de la Economía política (1959), Edición digital.  
----- Grundrisse (1857-1858), Edición digital.

MATTICK, PANNEKOEK, KORCH. ¿Derrumbe del capitalismo o sujeto revolucionario? Editorial Pasado y Presente, Mexico DF, 1978.

MATTICK, Paul. De la Pauvreté et de la nature fétichiste de l'économie, Editions Ab Irato, Paris, 1998.

----- Henryk Grossman, théoricien de l'accumulation et de la crise. En Grossman, Marx...

MONSALVES, Marcelo. Las PYME y los sistemas de apoyo a la innovación tecnológica en Chile. CEPAL. Red de Reestructuración y Competitividad. Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico. División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Santiago de Chile, julio de 2002.

MOSZKOWSKA, Natalie. Contribución a la dinámica del capitalismo tardío. Ediciones Pasado y Presente, México, 1981.

----- Contribución a la crítica de las teorías modernas de las crisis. Ediciones Pasado y Presente, México, 1978.

OIT, Dimensión social de la globalización y de los procesos de integración. Lima, Oficina Internacional del Trabajo, 2002. Edición Digital.

PEREZ, Carlota. Cambio estructural y asimilación de nuevas tecnologías en el sistema económico y social. Edición digital de Enero de 1996.

POLANYI, ARENSBERG, PEARSON, Comercio y mercado en los imperios antiguos. Labor Universitaria, Barcelona, 1976.

POLANYI, K. La gran transformación. Editorial Claridad, B. Aires, 1947.

REATI, A., TOPOROWSKI, J. An economic policy for the fifth long wave. En BNL Quarterly Review, no. 231, December 2004.

RED PyMEs MERCOSUR, Las pequeñas y medianas empresas : entorno, estrategias y potencial transformador. IEF, Córdoba, 2000.

RIVERA J. Armando el Puzzle ¿Cómo Construir una Estrategia Exitosa para su Empresa? Santiago, Oficina Internacional del Trabajo, 2005. Edición Digital.

RIVERA, M., CABALLERO, R. Los sistemas de innovación nacionales y la teoría del desarrollo. En Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 34, núm. 134, 2003.

ROSEMBERG, Nathan. Tecnología y economía. Editorial Gustavo Gili, Barcelona, 1979.

SALAZAR, Gabriel. Labradores, peones y proletarios. Formación y Crisis de la sociedad popular chilena en el siglo XIX. LOM ediciones, Santiago, 3° Edición, 2000.

----- Ferias libres: espacio residual de soberanía ciudadana: (reivindicación histórica), Ediciones Sur, Santiago, 2003. Edición Digital.

SALVADORI, N., KURZ, H. Reverse Capital Deepening and the numeraire: a note. En Review of Political Economy, Vol. 10, Núm. 4, 1998.

SAMUELSON, P. / NORDHAUS, W. Economía. Decimosexta Edición, McGraw-Hill, España, 1999.

SEE, Henri. Orígenes del capitalismo moderno. F.C.E. Editores, México DF, 1972.

SILVERBERG, G. On the Complexity of Long-Term Economic Fluctuations. [s.a.], Edición Digital.

SIMIAND, François. Les fluctuations économiques a longue periode et la crise mondiale, 1932. Se encuentra disponible una edición digital del texto en el sitio de L'Université du Québec à Chicoutimi.

SITTON, T., MEHAFFY G. y DAVIS O., Historia oral. Fondo de Cultura Económica, México, 1983.

STEIMBERG, F. La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. Edición Digital, [www.eumed.net](http://www.eumed.net).

SWEEZY, Paul. Teoría del desarrollo capitalista, Principios de la economía política marxista. F.C.E. Editores, México D.F., 1973 (7ª Ed.)

TOKMAN, V. (Ed). De la informalidad a la modernidad. OIT, Santiago, 2001. Edición digital.

THUROW, Lester. *El futuro del capitalismo*. Editorial Ariel, Barcelona, 1996.

URMENETA, R., BALTERA, P. Desafíos de la modernización y el sector informal urbano. Documento de Trabajo N° 70 (Lima, OIT). Edición digital

WALLERSTEIN, AMIN, ARRIGHI, GUNDER FRANK, Dinámica de la crisis actual. Siglo XXI Editores, México DF, 1983.



WALLERSTEIN, Immanuel. El Capitalismo Histórico. Siglo XXI Editores, México, 1988.

-----El Moderno Sistema Mundial, Tomo I, La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI. Siglo XXI Editores, México, 2003.

-----El Moderno Sistema Mundial, Tomo II, El Mercantilismo Y La Consolidación De La Economía-Mundo Europea, 1600-1750. Siglo Veintiuno De España Editores, Madrid, 1984.

----- El Moderno Sistema Mundial, Tomo III, La Segunda era de gran expansión de la economía-mundo capitalista, 1730-1850. Siglo XXI Editores, México, 2003.

-----Después del Liberalismo, Siglo XXI Editores, México, 1999.

WALTER, H. Las turbulencias del capitalismo a fines de siglo En: Tiempos violentos; Neoliberalismo, globalización y desigualdad en América Latina. Comp. Boron, A. [et. Al.] Colección CLACSO - EUDEBA, CLACSO, Ciudad de Buenos Aires, Argentina. Abril 1999. 247-257

## ANEXO I: Detalles de Estudio de Caso.

### Detalle Desglose Metodológico de Estructura de Costos.

#### Costos Variables:

Ítem I: Fuerza de Trabajo y gastos asociados.

De acuerdo a todas las entrevistas realizadas, la empresa ofrece a sus trabajadores el 10% de las ventas mensuales como remuneración líquida, salvo cuando éstas caen por debajo de lo correspondiente al pago del sueldo mínimo. En ese caso, reciben el sueldo mínimo.

Los informantes, tanto trabajadores como encargados de N4N nos han dicho que otro 2% de las ventas van a concepto de pagos previsionales y de salud<sup>223</sup>.

---

<sup>223</sup> Al analizar la legislación vigente, vemos que esta forma de representar las retenciones obligatorias como porcentaje del total de ventas lleva a “errores” contables,

## Item II: Gastos Materiales

Antes de calcular los gastos unitarios, se debe llegar a una estimación de la cantidad de productos utilizados según venta.

La metodología es muy simple: Divido la venta total por el precio de un paquete, obteniendo la cantidad de paquetes vendidos. Multiplico dicha cifra por 0.0875 (peso promedio del paquete en kilos) y obtengo la cantidad de kilos vendidos. A partir de ahí, se puede calcular fácilmente el consumo tanto de maní (60%) como de azúcar (40%), de acuerdo a la proporción que les es entregada en las “mezclas”.

En la práctica, parte de la estrategia de Martínez es venderle a sus socios la “mezcla” preparada, con lo cual se asegura parte del control del negocio, y ganancias extras. Sin embargo, dentro de la estimación de costos no hemos tenido eso en cuenta. Y ello no es menor, si es cierto lo que nos informaron ciertos trabajadores de la empresa en cuanto a que vendía la mezcla en 1000

---

ya que cuando la venta es muy baja el 2% no alcanza para cubrir el 19,5% del sueldo mínimo (127.500) de retenciones obligatorias, por lo que acumula un diferencial negativo. Por el contrario, cuando las ventas superan una cierto volumen, el diferencial pasa a ser positivo para la empresa. Ello significa que parte del 2% de ventas que destinaría a retenciones queda en su caja.

Frente a ello hay dos posibilidades, una es que intente equilibrar los diferenciales negativos y positivos, a nivel contable, y que en caso de existir se quede con el remanente. Otra es que en realidad el “2 de las ventas” sea simplemente una “simplificación”, y que la retención se pague directamente calculándola desde la base del sueldo líquido.

De una u otra manera, en términos globales, y de acuerdo al promedio de venta con que trabajaremos, en realidad no gastan el 2% en retenciones. Pero para no complicar el cálculo, sobretodo con cifras de una cuantía que pueden ser obviadas, hemos optado por ignorar este “diferencial”.

pesos. Esto, pues el precio real –según nuestra estimación- bordearía los 600 pesos (mano de obra incluida), lo que le permitiría ganancias extras increíbles. Pero en nuestra permanente preocupación por no inflar sus ganancias, hemos dejado esto de lado.

Maní:

Calculo el costo del maní utilizado según ventas de acuerdo a la cotización efectuada en Tostaduría B & C Ltda<sup>224</sup>. Sin duda, debido al volumen de compra, y por lo mismo debido a su poder de negociación, N4N tiene que lograr mejores precios de venta, por lo que su costo total tiene que ser menor<sup>225</sup>. El cálculo está hecho sobre la base del mismo tipo de maní que N4N vende en sus carros, el llamado “maní chino” (pero que por lo general procede de argentina).

Precio por Kilo: \$725 (+IVA).

Costo Total: N° de Kilos de Maní correspondientes a venta mensual por Precio Kilo.

Azúcar:

Con respecto a este material, se da un caso similar con el anterior. El cálculo se basa en la cotización de NAMAZUCAR S.A.<sup>226</sup>, de \$248 el kilo al por mayor (que el volumen de ventas de N4N asegura con holgura).

Costo total: N° de Kilos de Azúcar correspondientes a venta mensual por Precio Kilo.

Gas:

---

<sup>224</sup> ALCALDE PEDRO ALARCON # 840, F: 556 9964, SANTIAGO.

<sup>225</sup> Se podría decir, a partir del momento en que esta estructura de costos la proyectaremos al resto del país, que ello se compensa con el costo de envío.

<sup>226</sup> Pio X 2460, Of. 1410, Providencia, Santiago.

De acuerdo a la información entregada por Abastible, no hay ningún tipo de rebajas por volumen, y los valores son los siguientes: Valor Recarga Balón 11K, \$ 8.300; Valor Balón \$17.590

Por lo mismo, se establece costo del Kilo de Gas en 755 pesos.

Los distintos informantes señalaron que el gasto promedio es de 4 k por día.

Sin embargo, Michel, encargado de ventas de N4N, señaló en una conversación informal que cuando las ventas son bajas, el consumo de gas baja porque se utiliza un solo quemador. En función de ello, se construyó la siguiente proyección:

Por

Venta Mensual (Miles de Pesos)	Kgs Utilizados por día	Costo Día	Costo Mes
600 / 1.400	3	2.265	67.950
1.400 / 2.400	4	3.020	90.600
2.400 / 4.000	5	3.775	113.250
4.000 y más	6	4.530	135.900

nuestra

preocupación de presentar dentro de la estructura de costos una aproximación lo más fidedigna posible a la realidad, se sumó la amortización del balón, a 3 años plazo:

$17590 / (12 * 3) = \$488.6$  mensuales.

*Paquetes:*

La venta de maní se realiza en pequeños paquetes de 12 por 6 Cms.

La empresa Papeles Santiago<sup>227</sup> ofrece paquetes de las mismas características, siendo el valor del paquete de mil unidades \$3.500 (+ IVA). En dicha empresa informan que por ventas al por mayor realizan un descuento de 30% del valor total.

De acuerdo a esa información, podemos calcular el precio unitario en \$2,92.

La proyección de costos se hace multiplicando dicho monto por el número total de paquetes vendidos.

Item III: Estimación de pérdidas.

Se ha incluido en la proyección una estimación de pérdidas de 2% del total de ventas, correspondiente a pérdidas productivas (restos de material no vendido, etc) y a hurtos por parte de los trabajadores.

#### Costos Fijos

Ítem IV: Fuerza de Trabajo Fija y costos asociados

De forma general, para proyectar los costos fijos, hemos hecho los cálculos tomando como base los 22 carros que la empresa Confiterías Martínez declara tener funcionando en Santiago, salvo que se señale expresamente lo contrario.

#### *Costo Supervisores*

De acuerdo a la información recogida y a lo observado, en la oficina del centro hay de forma irregular, tres personas, además de Martínez. Estas tres personas son las mismas que supervisan los carros del centro. El problema es que según la información dada por el Conejo, un “capitan” o “supervisor” está encargado de 15 carros. Por lo mismo, podemos deducir que estas tres personas cumplen una doble labor, en la medida en que

---

<sup>227</sup> Corresponde al producto código 212-012. Santa Elena 454, Puente Alto, Santiago - Chile / Av. Bdo. O'Higgins 0252, Puente Alto, Santiago / Fono 8502214.

además se hacen cargo de tareas más propias del nivel central de la empresa (entendida en un sentido amplio).

Por supuesto, no se ha podido tener información con respecto a sus ganancias. Para la presente estimación, se trabajará con la cifra de 700.000 pesos mensuales, que nos parece justificado en la medida en que debe ser de aproximadamente el doble de los vendedores, a partir del momento en que son los encargados de supervizar que estos no roben mercadería.

Por lo anterior, pese a que la información cualitativa señala que el nivel de supervisión necesario es de 1 cada 15 trabajadores, incluiremos en la presente estructura de costos a 3 personas, que así se hagan cargo del conjunto de la administración de ese “núcleo”<sup>228</sup>.

Costo Mensual por carro:  $(700.000 * 3)/22 = \$95.454$

Siendo la finalidad acercarnos a la estructura de costos de una unidad productiva promedio, no hemos agregado acá otros costos de administración y representación asociados al nivel central.

Costo Manipuladores de alimentos en bodega:

Estimación hecha en base a dos trabajadores de jornada completa que preparan la mezcla que será vendida posteriormente en los carros, con sueldos de 180.000 mensual bruto, a repartirse entre los 22 carros.

Total Costo por carro =  $(180.000 * 2)/22 = 16.364$

Costo Contador:

Tomando en cuenta que cada una de las unidades productivas debe contar con un contador, se proyecta a media jornada con un sueldo bruto de 200.000 pesos<sup>229</sup>.

---

<sup>228</sup> Al mismo tiempo, eso nos permite salvar las contradicciones evidenciadas cuando se trata el tema de la supervisión.

<sup>229</sup> Estimación hecha en base a las ofertas de trabajo de [www.computrabajo.cl](http://www.computrabajo.cl) y de <http://empleos.elmercurio.com>

Total Costo por carro:  $200.000/22 = \$ 9.091$ .

Uniforme:

Estimación en base a la entrega anual a cada vendedor de:

- Polar manga larga
- Polar manga corta
- Poleras
- Jockey

Todo, cotizado con el valor del bordado institucional.

Cotización en base a presupuesto de Tejidos Pauly<sup>230</sup>, correspondiente a 15.340 (+IVA).

Costo Mensual por Carro:  $\text{Costo Anual}/12 = \$1.534$

Ítem V: Infraestructura.

Costo Carros:

Divido el precio de un carro (operativamente, utilizo la cifra de 1.500.000, cifra dada por el Conejo, pero que me parece sobreestimada<sup>231</sup>) por la cantidad de meses estimados de su vida útil (utilizo 15 años, cifra realista en la medida en que el propio Conejo me dijo que manteniendo debidamente el carro tienen una duración indefinida, a lo que sumo 30.000 pesos de mantención anual).

Costo de amortización mensual:  $(1.500.000 + (30.000*15))/(12*15) = 10.833$

Costo Arriendo Oficina:

---

<sup>230</sup> Ernesto G. Toledo C., Rut: 6.062.512-3, Av. Victoria 357, Santiago Centro.

<sup>231</sup> Otros informantes han dicho que el costo real es de 700.000.

Costo de la Oficina que la empresa mantiene en Bombero Ossa 1010, Of. 602.

Según información Proporcionada por el Administrador del Edificio el día 3 de Octubre del presente, una oficina de 70 M<sup>2</sup>, correspondiente a la que ocupa dicha empresa, tiene un valor mensual de 260.000 pesos, a lo que ha de sumarse 75.000 pesos por concepto de gastos comunes. Valor total: 335.000 pesos mensuales. De acuerdo a lo señalado por Martínez en la entrevista, los costos de mantención de dicha oficina son sustentados exclusivamente por los carros que son de su propiedad en Santiago<sup>232</sup>. De acuerdo a la información de las boletas, la empresa Confiterías Martínez y Cía. Ltda. tiene 22 carros en Santiago.

Total costo mensual por carro es de  $335.000/22 = \$15.227$

*Costo Gastos Oficina*<sup>233</sup>.

La estimación de gastos de oficina ha dividida en dos subsecciones:

Inversión inicial:

Equipamiento básico: \$ 555.221

- 3 Escritorios

- 2 Bibliotecas con estanterías

- 1 Estufa

Computación y Comunicaciones: \$ 809.990

---

<sup>232</sup> Una vez más, esta estimación está inflada, en la medida en que el costo de una oficina en Santiago Centro, a dos pasos del Paseo Ahumada, es muy superior a los gastos de oficina en el resto del país, incluso en otras comunas de Santiago.

<sup>233</sup> Todos los cálculos en base a cotizaciones hechas en Lápiz López y Almacenes París.



- Computador Olidata Denver7200x
- Impresora Inkjet Z513 Lexmark
- Fax Panasonic KX-FP153
- 3 Telefonos Celulares Alcatel 156 Movistar

Total Inversión Inicial: \$ 1.365.111

Amortización mensual a 3 años plazo: \$ 37.920

Gastos regulares.

- Gasto Mensual Teléfonos Celulares: \$ 60.000
- Teléfono Fijo, Gasto Mensual: \$ 50.000
- Otros Gastos Oficina Mensual: \$ 50.000

Total Mensual \$197.920

Total Costo por carro  $\$197.920/22 = \$8.996$

Costo arriendo Bodega:

Estimación en base a bodega de San Francisco n° 75. Se estima un arriendo mensual de 1.500.000 (sobrestimado), dividido en 30 carros (en la medida en que en ella se guardan tanto los carros céntricos de Flores Martínez y Cía. Ltda. como los de Confiterías Martínez y Cía. Ltda.).

Total por carro: 50.000

Vehículos:

Estimación en base a 2 camionetas Nissan Maruti D21, año 2005.

Costo Camioneta Nueva: \$ 6.771.000<sup>234</sup>

Precio de Venta estimado a 5 años, con castigo estándar (\$200.000/por año, más castigo de 400.000 por uso continuo): \$ 5.371.000

Diferencia: \$1.400.000.

Amortización diferencia en 5 años,

Costo mensual: 23.333

Costo Mensual de 2 Camionetas: 46.666

Gasto Estimado Bencina Mensual: 220.000

Gasto total mensual por concepto de vehículo: 266.666

Divido entre los carros de Confitería Martínez:  $266.666/22= 12.121$

#### Ítem VI: Patentes y Permisos

Patentes y arriendo locales:

En este punto se debe ser muy cuidadosos, en la medida en que significa el costo fijo de mayor volumen para la empresa. Se deben distinguir tres situaciones:

---

<sup>234</sup> En base a Información de Cámara Nacional de Comercio Automotriz de Chile, Mes de Octubre. Ese precio incluye IVA, que en rigor las empresas pueden descontar. Actualmente, según la información de DICOM, N4N estaría adquiriendo vehículos a través de un sistema de Leasing, ya que tiene “prendas sin desplazamiento” con empresas que prestan este tipo de servicios. Sin embargo, debido a que la información que tenemos sobre el tema es demasiado parcial, y al hecho de que nuestra intención es no volver muy complejos los cálculos para que la estructura de costos sea ilustrativa, hemos decidido no contemplar eso.

- Las esquinas para las cuales la empresa cuenta con permiso propio. En ese caso no se paga por este ítem. En el caso de la Municipalidad de Santiago, no puede estar a nombre de la empresa, sino de uno de sus trabajadores o dueños

- Las esquinas en que para trabajar, se le arrienda o compra a un antiguo vendedor. Como hemos visto, esto es una práctica ilegal pero común. Al menos en Santiago, es el caso más común

- Los lugares en que para poder estar se debe pagar en concepto de arriendo (ej: Supermercados, Aeropuerto, etc).

El cálculo operacional está hecho sobre la base de un precio de arriendo de 280.000 pesos mensuales, cifra entregada por varios informantes como el monto de arriendo a un tercero. Es una cifra media, en la medida en que varía según la ubicación, y la ilegalidad del arriendo no permite contar con cifras más certeras.

*Pago de "Derechos relativos a las instalaciones en bienes nacionales de uso público"*<sup>235</sup>:

Pago: 2 UTM Semestrales para Zona 1, donde se ubican la mayor parte de los carros del centro.

Anualmente son 4 UTM, esto es 4 por 31.103 (valor para octubre 2005), 124.412.

Costo mensual: \$10.367.

Además de lo señalado en el Ítem anterior, se han establecido los cálculos de las utilidades en los siguientes casos:

---

<sup>235</sup> Según Ordenanza 94/2005, *Ordenanza de Derechos Municipales por permisos, concesiones y servicios municipales*, 2005. P. 10.

- Utilidades con Arriendo Bajo: Según el esquema anterior, se calculan los gastos operativos contemplando 100.000 pesos mensuales de arriendo de lugar, o de pago por el derecho a utilizarlo.

- Utilidades sin arriendo lugar: Establece las utilidades alcanzadas cuando no se desembolsa por concepto de pago por derecho a trabajar en un lugar

### Detalle de Proyección de Utilidades.

Tabla: Costos Operativos Variables Según Ventas

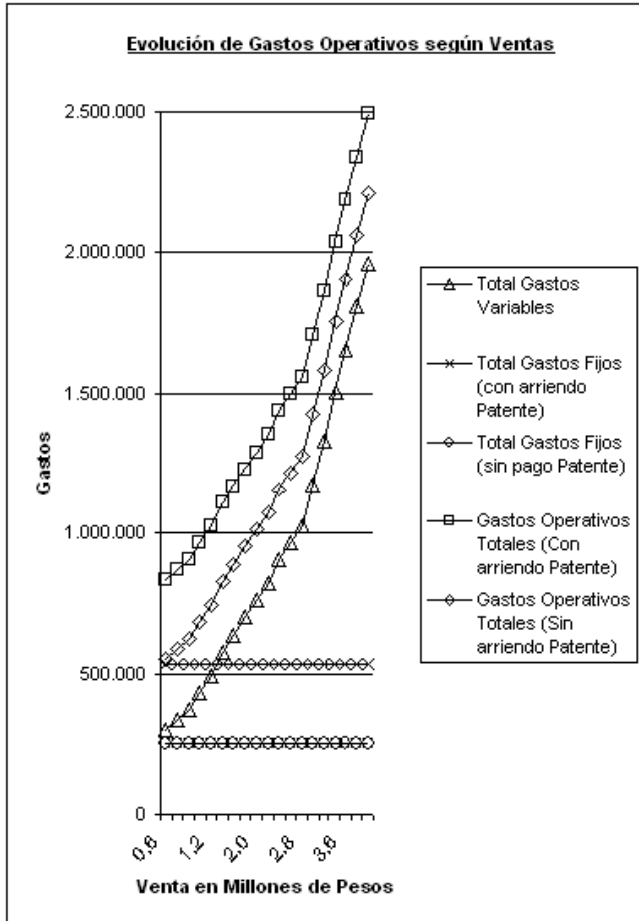
Venta	600.000	800.000	1.000.000	1.200.000	1.400.000	1.600.000	1.800.000	2.000.000	2.200.000	2.400.000	2.600.000	2.800.000	3.000.000	3.500.000	4.000.000	4.500.000
Numero de paquetes vendidos	2.000	2.667	3.333	4.000	4.667	5.333	6.000	6.667	7.333	8.000	8.667	9.333	10.000	11.667	13.333	15.000
Numero de Kilos vendidos	175	233	292	350	408	467	525	583	642	700	758	817	875	1.021	1.167	1.313
Venta Diaria (en pesos)	20.000	26.667	33.333	40.000	46.667	53.333	60.000	66.667	73.333	80.000	86.667	93.333	100.000	116.667	133.333	150.000
Venta Diaria (en kilos)	6	8	10	12	14	16	18	19	21	23	25	27	29	34	39	44
Costos Variables																
Item I: Fuerza de trabajo																
Sueldo Trabajador	100.000	100.000	100.000	120.000	140.000	160.000	180.000	200.000	220.000	240.000	260.000	280.000	300.000	350.000	400.000	450.000
Imposiciones	20.000	20.000	20.000	24.000	28.000	32.000	36.000	40.000	44.000	48.000	52.000	56.000	60.000	70.000	80.000	90.000
Total Item	120.000	120.000	120.000	144.000	168.000	192.000	216.000	240.000	264.000	288.000	312.000	336.000	360.000	420.000	480.000	540.000
Item II: Gastos Materiales																
Maní	76.125	101.500	126.875	152.250	177.625	203.000	228.375	253.750	279.125	304.500	329.875	355.250	380.625	444.063	507.500	570.938
Azucar	17.360	23.147	28.933	34.720	40.507	46.293	52.080	57.867	63.653	69.440	75.227	81.013	86.800	101.267	115.733	130.200
Paquetes	4.900	6.533	8.167	9.800	11.433	13.067	14.700	16.333	17.967	19.600	21.233	22.867	24.500	28.583	32.667	36.750

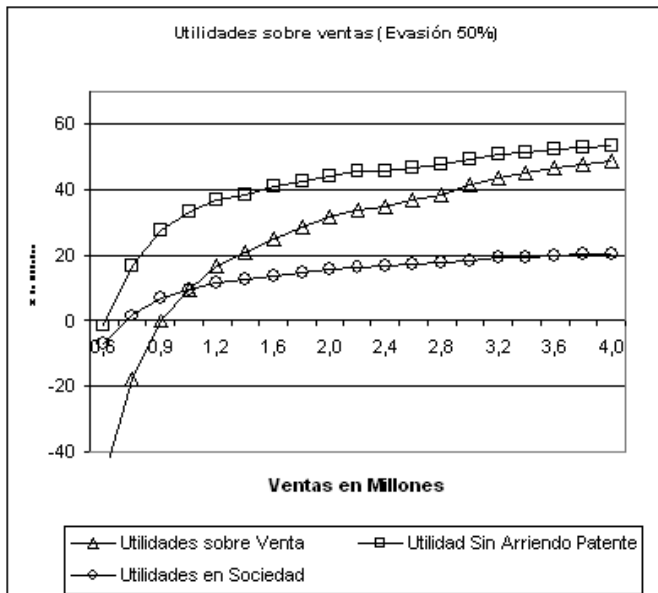
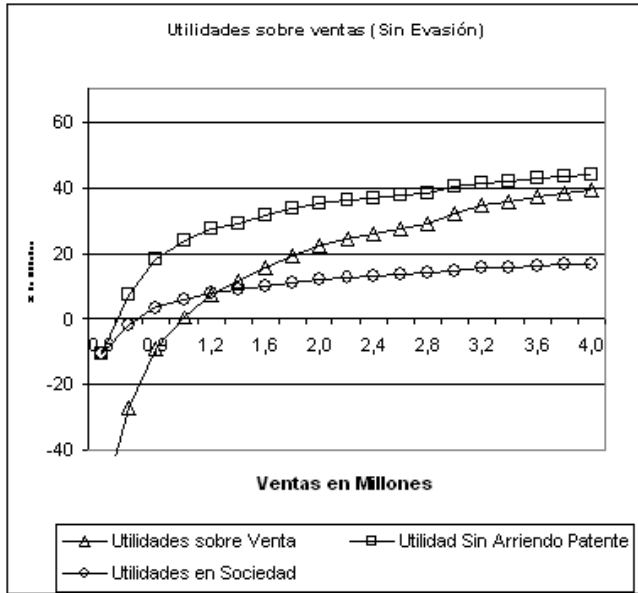
Gas	67.950	67.950	67.950	67.950	67.950	90.600	90.600	90.600	90.600	90.600	113.250	113.250	113.250	113.250	113.250	135.900
Amortización Balón	488	488	488	488	488	488	488	488	488	488	488	488	488	488	488	488
Total Gas	68.438	68.438	68.438	68.438	68.438	91.088	91.088	91.088	91.088	91.088	113.738	113.738	113.738	113.738	113.738	136.388
Total Item	166.823	199.618	232.413	265.208	298.003	353.448	386.243	419.038	451.833	484.628	540.073	572.868	605.663	687.650	769.638	874.275
Item III: Estimación pérdida																
Pérdidas productivas (1%)	6.000	8.000	10.000	12.000	14.000	16.000	18.000	20.000	22.000	24.000	26.000	28.000	30.000	35.000	40.000	45.000
Hurto (1%)	6.000	8.000	10.000	12.000	14.000	16.000	18.000	20.000	22.000	24.000	26.000	28.000	30.000	35.000	40.000	45.000
Total Item	12.000	16.000	20.000	24.000	28.000	32.000	36.000	40.000	44.000	48.000	52.000	56.000	60.000	70.000	80.000	90.000
Total Gastos Variables	298.823	335.618	372.413	433.208	494.003	577.448	638.243	699.038	759.833	820.628	904.073	964.868	1.025.663	1.177.650	1.329.638	1.504.275

Tabla: Costos Operativos Fijos Según Ventas

Venta	600.000	800.000	1.000.000	1.200.000	1.400.000	1.600.000	1.800.000	2.000.000	2.200.000	2.400.000	2.600.000	2.800.000	3.000.000	3.500.000	4.000.000	4.500.000
Numero de paquetes vendidos	2.000	2.667	3.333	4.000	4.667	5.333	6.000	6.667	7.333	8.000	8.667	9.333	10.000	11.667	13.333	15.000
Numero de Kilos vendidos	175	233	292	350	408	467	525	583	642	700	758	817	875	1.021	1.167	1.311
Venta Diaria (en pesos)	20.000	26.667	33.333	40.000	46.667	53.333	60.000	66.667	73.333	80.000	86.667	93.333	100.000	116.667	133.333	150.000
Venta Diaria (en kilos)	6	8	10	12	14	16	18	19	21	23	25	27	29	34	39	44
<b>Costos Fijos</b>																
<b>Item III:</b>																
<b>Fza Trabajo Fija y c. asociados</b>																
Personal de supervisión	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482	117.482
Personal de preparación mezcla	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363	16.363

Contador	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091	9.091
Uniformes	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534	1.534
<b>Total Item</b>	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470	144.470
<b>Item IV: Infraestructura</b>																
Carro Manicero	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833	10.833
Arriendo Oficina	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227	15.227
Equipamiento Oficina y gasto fijo	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996	8.996
Arriendo bodega	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Vehículo	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121	12.121
<b>Total Item</b>	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177	97.177
<b>Item V: Patentes y permisos</b>																
Arriendo Patente Municipal	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000
Derechos Municipales	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367	10.367
<b>Total Item</b>	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367	290.367
<b>Total Gastos Fijos</b>	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014	532.014







## ANEXO II: Análisis de la Prensa sobre N4N.

*“Finalmente dejamos al “Conejo” compartiendo junto a su familia,*

*pero con la alegría de haber conocido a un gran tipo,*

*un chileno que como pocos,*

*decidió tomar las riendas de su vida y con mucho trabajo,*

*hacerle el quite al fracaso y a la frustración.*

*Todo un producto de exportación, al igual que sus manías.”<sup>236</sup>*

En el presente apartado se esbozarán las principales conclusiones de un estudio cualitativo realizado en Abril-Mayo 2004<sup>237</sup>, donde se estudiará el discurso mediático sobre el proceso económico estudiado en este trabajo. La especial atención que diferentes medios han dado a la instalación de esta empresa da cuenta de un discurso ideológico profundo, que trasciende la “oferta” de movilidad social ascendente para los emprendedores (“sueño americano”).

Desde el momento en que el “Conejo” Martínez se hizo conocido en Chile a través de su participación en la Teletón 2000, ha recibido una importante cobertura por parte de la prensa y también desde el “mundo empresarial”. Cobertura que sobrepasa con creces, desde el punto de vista económico, los capitales invertidos. Cobertura que sobrepasa con creces, desde el punto de vista social, su “aporte” a los chilenos.

---

<sup>236</sup> *El Diario Austral de la Araucanía*, Martes 27 de Julio 2004.

<sup>237</sup> Dicho trabajo fue realizado para la cátedra Historia de Chile S. XX, dictada por el profesor G. Salazar y por Azún Candina. Agradezco especialmente a ésta última por el apoyo dado en las investigaciones tanto en esa cátedra como en su Seminario Historia Oral, realizado durante el primer semestre del presente.

Queda así la pregunta, ¿porqué esta cobertura masiva, que lo ha hecho un tipo conocido sobretodo entre los sectores populares?

Intentando responder a esta pregunta, analizaremos a continuación dicha cobertura, poniendo especial énfasis en: el público objetivo de los distintos medios de prensa, en el como se le presenta a él, como sujeto, y como se presenta su empresa.

La importancia que acordamos al público específico de cada medio no es casual, pues al buscar información queda en evidencia que recibe un tratamiento muy diferente. Un ejemplo evidente de esto es cómo trata el caso el consorcio editorial *de El Mercurio*. El diario homónimo ha publicado un solo reportaje sobre N4N, centrado en los alcances empresariales del proyecto<sup>238</sup>. En cambio, *Las Últimas Noticias*, del mismo holding, ha publicado 8 noticias. Al mismo tiempo, 6 de sus diarios regionales le han dado igualmente cobertura. ¿Es esto casual? ¿Es casual, por otro lado, que el enfoque dado al tema en cada uno tenga diferencias en cuanto al tono con que se le presenta? Intentaremos responder a esta interrogante a través de su análisis.

Una noticia con público específico?

Lo primero que llama la atención al hacer el análisis de la cobertura dada por los medios de prensa a la llegada de esta empresa, es la parcialidad del público al cual está dirigido. La mayor parte de los artículos publicados tienen un público objetivo popular.

Como señalábamos anteriormente, *Las Últimas Noticias* ha publicado 8 reportajes sobre el Conejo, especialmente en su sección Economía. Ha hecho reportajes extensos sobre la historia del Conejo<sup>239</sup>, lo ha seguido en sus iniciativas por conseguir socios comerciales tanto logradas<sup>240</sup> como fallidas<sup>241</sup>, en los seminarios sobre “emprendedores” a los que ha

---

<sup>238</sup> *El Conejo Salta de Nuevo*, *El Mercurio*, Santiago, D-1, D-3, 5/12/2004.

<sup>239</sup> *Las Últimas Noticias (LUN)*, , 24 de Agosto 2004, suplemento especial Pymes.

<sup>240</sup> *LUN*, 27 Septiembre 2002, sección Economía.

asistido<sup>242</sup>, ha hecho reportajes sobre su esposa norteamericana<sup>243</sup>, ha publicitado sus planes de expansión<sup>244</sup>, etc. Por otro lado, *La Cuarta* le ha dado una cobertura similar en el tono, aunque menor en el número de artículos. Especial realce le dio a su participación en el seminario organizado por Zalaquet para emprendedores de La Florida, “La aventura de emprender”<sup>245</sup>, y a sus intentos por conseguir apoyo financiero del “Bam Bam”<sup>246</sup>.

Sólo dos noticia relacionadas tiene por público un sector ABC1, nos referimos al reportaje de *Capital* y al citado artículo de *El Mercurio*. De hecho, fue portada de su edición n°114. Para favorecer la continuidad, sin embargo, hemos preferido tratarla al mismo tiempo que los otros medios. Esto tiene la ventaja de poder contraponer los discursos y los énfasis dados por Martínez frente a los distintos tipos de medios.

Para no volver repetitivo este estudio de prensa, hemos decidido, sin embargo, poner el acento en las continuidades, más que en los cambios de tono. Por lo mismo, a continuación resumiremos los principales ejes sobre los cuales se presenta la noticia.

Una noticia con apodo y apellido.

Un primer elemento que llama la atención es la fuerte “personalización” con que se presenta el caso de N4N. En ningún diario se aborda la llegada de un nuevo tipo de

---

<sup>241</sup> *LUN*, 19 de Agosto 2003, sección Economía.

<sup>242</sup> *LUN*, 9 de Octubre 2003, sección Economía.

<sup>243</sup> *LUN*, 10 de Octubre 2003, sección Economía.

<sup>244</sup> *LUN*, 24 de Mayo 2004, sección Economía.

<sup>245</sup> *La Cuarta*, 31 de Agosto 2003.

<sup>246</sup> *La Cuarta*, 12 de Septiembre 2004.

empresa. Menos aún se da lugar a la contraparte, al efecto que esto ha tenido sobre la “venta tradicional”. A nuestro juicio, esto se produce porque la noticia no es abordada realmente desde el punto de vista económico. Por el contrario, se subraya el carácter personal, de “gesta”, de esta iniciativa.

Así, la transformación económica se “humaniza”, y tras la figura de este “chileno simpaticón” se olvida el cambio real que se produce a nivel económico, y los efectos de dicha transformación a nivel social y humano.

En dicha “humanización” de la noticia ha tenido especial realce la familia del “Conejo”, su lucha por superar la discapacidad de su hijo. El mismo hecho de que se le conozca por su apodo, realza la cercanía de este “exitoso empresario” con el chileno cualquiera: *“Le encanta bailar salsa, es muy creyente, no le gusta la política y tiene dos dientes enormes.”*<sup>247</sup>.

Y por dicho efecto, no hay ninguna demarcación de distancia entre los tonos y los discursos de los artículos de prensa de las declaraciones del Conejo en ellos vertidas. Se “confunde” y se hace una la línea editorial de la línea discursiva del Conejo.

Con respecto a este esfuerzo por mostrar al “Conejo” como a un “el “Conejo” de todos los chilenos”, tanto la prensa, como él a través de sus entrevistas, resalta los atributos que lo acercan al chileno medio.

Un Conejo Creyente.

Se repiten a lo largo de las entrevistas las referencias a Dios. Y lo que es más importante, se resalta la necesidad de la confianza en Él para poder triunfar en la vida. Así, cuando se pasa mal, Martínez resalta que *“Todos los días hay que pedirle al Señor*

---

<sup>247</sup> *LUN*, 24 Agosto 2004.

*que nos ayude*<sup>248</sup>, y que el, personalmente, “*le rogaba todos los días al Señor para que no me pegara ese gallo*”.

Pero sin duda, la explicitación más evidente de creencia religiosa cómo pasaporte al éxito se resume en la siguiente frase:

*“Les digo que tengan al Señor como norte, ya que es el único que puede convertir sus anhelos en realidad”*.<sup>249</sup>

*“Si uno tiene ganas, tiene al Señor y al deporte, lo puede hacer”*<sup>250</sup>.

### **El Conejo, ¿nacido con el “don” emprendedor, o un hombre de esfuerzo más?**

*“Yo no soy ingeniero, soy ingenioso”*<sup>251</sup>

Otro elemento que salta a la vista es la insistencia sobre las dotes de emprendedor del Conejo. Pero dicha insistencia presenta un paradoja que no es abordada, pues por un lado se le presenta nacido bajo la “estrella” del emprendimiento, pero por otro se resaltan su carácter de “hombre de esfuerzo” cualquiera.

Así, se le dice al público que “*Martínez siempre tuvo espíritu empresarial y, aunque contaba con pocos recursos, se las arregló*”<sup>252</sup>. Y que, dicho espíritu empresarial se expresó en su capacidad de correr riesgos por surgir. “*Su actitud emprendedora*”<sup>253</sup> se

---

<sup>248</sup> *LUN*, 24 Agosto 2004.

<sup>249</sup> *La Cuarta*, 31 de Agosto 2004.

<sup>250</sup> *Revista Capital*, n° 114, Agosto 2003.

<sup>251</sup> *LUN*, 24 mayo 2004

<sup>252</sup> *LUN*, 24 AGO 2004

<sup>253</sup> *El Llanquihue*, Martes 23 de Noviembre 2004

había expresado así en el hecho de que pudo “conseguirse una visa y comprar el pasaje con cuatro cheques”, “...yo tenía la cuenta en cero y tiré el primero para el día lunes, pero cuando lo fueron a cobrar yo ya estaba en Nueva York”.<sup>254</sup>

Este aspecto que resalta su “don”, se vuelve casi providencial: “comenzó con un negocio de maní confitado, que sin saber cómo, hoy es toda una transnacional.”<sup>255</sup>

Pero en el anverso de la medalla, y en lo que más se insiste, es que el “Conejo” sería un hombre de esfuerzo más. Esta imagen se construye alrededor de dos polos, las dificultades que pasó a lo largo de su vida por un lado, y la mantención de ese espíritu hasta el día de hoy.

Dicha construcción comienza pues en su infancia, pues desde allí

*“su vida no ha sido para nada fácil, confiesa el “Conejo”. A los once años su hermana mayor se casó y ya no lo pudo seguir cuidando, por lo que de noche debía quedarse en el hotel donde trabajaba su madre. Ahí comenzó a tomarle el gusto al dinero.”*<sup>256</sup>

*Esta voluntad de superación se habría expresado en “sus años como jardinero, encargado de las canchas y auxiliar en Banco del Estado, época en la que nunca dejó de vender su mercadería”*<sup>257</sup>.

Al partir a “la tierra de las oportunidades”, “de alguna manera este hombre logró cambiar el destino de la vida, saliendo adelante en un país desconocido”<sup>258</sup>. Pero se

---

<sup>254</sup> LUN, 24 AGO 2004

<sup>255</sup> El Diario Austral de la Araucanía, Martes 27 de Julio 2004.

<sup>256</sup> LUN, 24 AGO 2004

<sup>257</sup> LUN, 24 AGO 2004

<sup>258</sup> El Llanquihue, Martes 23 de Noviembre 2004

resalta constantemente que allí debió “sufrir las peores pellejerías” para lograr su meta. Que “allí se abrió paso, durmiendo en parques y trabajando en diversos oficios, hasta conseguir la fortuna con la venta de maní, en las esquinas de Nueva York.”<sup>259</sup>

Como señalábamos, es importante que el Conejo mantenga el carácter de hombre de esfuerzo en la actualidad. Mantiene, en otras palabras, su identidad de “buscavidas”. Y lo resalta en todo momento, lo que incluso, se expresa en que ande “ataviado con sus típicas botas vaqueras y grandes anillos”<sup>260</sup>, que lleva a uno de sus empleados a definirlo como un “roto con plata”.

Y este elemento es subrayado por la prensa: “según contó en su exposición- es el mismo hombre de esfuerzo”<sup>261</sup>, “lo más importante es nunca olvidar que uno empezó de abajo”, sentencia”<sup>262</sup>.

En las diversas entrevistas, su esposa resalta lo mismo: ““El Conejo” sabe lo que se siente al tener muy poco, por lo que siempre ha actuado en consecuencia. “Lo he dicho antes, y él, no importando si tú eres un hombre de la calle, porque él viene de ahí, trata a todos como iguales y los hace sentir como si estuvieran en una gran familia.” Lo curioso es la conclusión que de ello desprende: “Eso ayuda a que el negocio crezca”<sup>263</sup>. Lo cual nos introduce en una paradoja que abordaremos más adelante.

### **El Conejo: ¿Chileno de Corazón?**

---

<sup>259</sup> *LUN* 19 de agosto de 2003

<sup>260</sup> *LUN*, 20 Agosto 2003.

<sup>261</sup> *LUN*, 9 de Octubre 2003

<sup>262</sup> *LUN*, 18 de septiembre de 2004

<sup>263</sup> La esposa, Carrie Bernstein, *LUN*, 9 Oct 2003

Un elemento central dentro del discurso mediático que se ha construido a su alrededor es la exaltación de sus atributos y habilidades como las del chileno típico, la del “busquillas” que afronta las desgracias de la vida dando su lucha individualmente, “sólo contra el mundo”.

Esta identificación, que por momentos alcanza ribetes chauvinistas, como queda en evidencia en la nota que abre este capítulo, tiene dos etapas.

En primer lugar se resaltan como típicamente chilenos los atributos que lo llevaron a triunfar: “*Se las ha rebuscado como buen chileno*”, “*no se ha achicado*”, “*no pierde las esperanzas*”<sup>264</sup>. Su gesta se vuelve así una gesta nacional: “*el típico chileno busca vida decidió armar sus maletas y partió*”, o “*Como uno más de tantos chilenos, partió a buscar la prosperidad fuera de nuestras fronteras*”<sup>265</sup>. Hay un intento evidente de identificación con “*ese coterráneo patiperro que las hace de maravillas en la "tierra de las oportunidades"*”<sup>266</sup>.

Dicha imagen de encarnación de la chilenidad se ve reforzada por su fuerte vinculación con la Teletón:

-¿*Vas a estar este año junto a la Teletón?*

-“*Sí, de todas maneras, siempre.*”<sup>267</sup>

Esta identificación lo presenta así como un verdadero Joaquín Murieta del siglo XXI, que ha cambiado las armas de la rebeldía y la autonomía, por las de la integración dentro

---

<sup>264</sup> Idem.

<sup>265</sup> *El Diario Austral de la Araucanía*, Martes 27 de Julio 2004.

<sup>266</sup> *El Diario Austral de la Araucanía*, Martes 27 de Julio 2004.

<sup>267</sup> *El Diario Austral de la Araucanía*, Martes 27 de Julio 2004.



del orden económico como clave del éxito personal, y a través de él, del posicionamiento de los “chilenos” en el exterior. Lo cual se construye con notas periodísticas apologéticas como la siguiente:

*“Se le veía alegre y radiante; y no es para menos, considerando que cada tanto tiempo se le acercaban compatriotas para saludarlo y agradecerle que lleve la bandera de nuestro país por el mundo, y que lo haga mediante el trabajo y el esfuerzo.”<sup>268</sup>*

Este discurso cargado de “chilenidad” tendrá, en todos los artículos analizados, dos vertientes:

- Por un lado, se identifica el éxito de su empresa como el éxito de todos los chilenos. Ésta identificación parte del discurso mismo de Martínez, pero se difunde y arraiga con - y raíz de- la venia de los medios.

- Por otro, se presenta su empresa como una “obra social”.

#### **N4N, ¿una “Obra Social” ?**

*“El sueño de Luis Martínez es exportar chilenos para que tengan trabajo afuera.”<sup>269</sup>*

Martínez identifica el crecimiento de su empresa como un bien social, y más específicamente, un bien para los chilenos. Así, plantea La Cuarta que:

*“está convencido en la siguiente fórmula matemática: Una esquina vacía + un chileno sin pega + un carro de su rico maní tostado= trabajo y platita segurelis.”<sup>270</sup>*

---

<sup>268</sup> El Diario Austral de la Araucanía, Martes 27 de Julio 2004.

<sup>269</sup> LUN, 24 mayo 2004.

<sup>270</sup> La Cuarta, 20 de agosto de 2003

*“Quiero expandirme; llegar a Europa, con los chilenos. Quiero compartir mi éxito. Los chilenos podemos, sólo falta que nos den la oportunidad”, repetía.*”<sup>271</sup>

Al mismo tiempo, los diarios regionales ponen el acento en la participación dentro de la empresa de coterráneos: *“En Nueva York trabaja con el puertomontino Gonzalo Oyarzo*”<sup>272</sup>. Paralelamente, insisten en la factibilidad de tal proyecto subrayando la ubicuidad del “patiperro” chileno: *“Si quieres reclutar chilenos, no te va a costar, tú sabes que estamos en todos lados*”<sup>273</sup>.

Así, su voluntad de expandirse, de convertirse en “una multinacional”, se vuelve –en los labios del Conejo- un desafío nacional: *“Mi mensaje a los chilenos es tener espíritu de inmigrante, salir un tiempo, mil días, ganar cien dólares diarios y ser campeón*”. Discurso, que, por lo demás no está exento de un cierto tono moralizante: *“Partimos con seis chilenos bien vestidos, porque queremos cambiar la imagen típica del bueno para mandarse cagadas.*”<sup>274</sup>

Evidentemente, hay un “pequeño detalle” que se obvia cuando Martínez afirma *“donde pase gente con cara de comer maní y haya un cesante, esta empresa tiene por donde crecer. Porque esto dejó de ser un negocio hace mucho tiempo, para mí ya es una verdadera obra social que ayuda a la gente a salir adelante*”<sup>275</sup>, y es justamente, el carácter de empresa de su “cruzada”, con las fantásticas ganancias proyectadas en el trabajo. Calzaría, sí, si fuese cierto lo afirmado por la prensa en cuanto a que “ellos

---

<sup>271</sup> *La Cuarta*, 20 de agosto de 2003

<sup>272</sup> *El Llanquihue*, Martes 23 de Noviembre 2004

<sup>273</sup> Periodista de *El Diario Austral de la Araucanía*, Martes 27 de Julio 2004.

<sup>274</sup> *Ídem*.

<sup>275</sup> *LUN*, 24 mayo 2004. El énfasis es nuestro.

*ganan hasta 500.000 pesos mensuales*<sup>276</sup>. Pero lo comprobado por nuestras entrevistas dista mucho de esa cifra. Volveremos sobre este punto. Planteemos, por ahora, la paradoja en base a las mismas palabras del Conejo: *“Ahí me di cuenta que esto también podía ser un buen negocio*<sup>277</sup>.

Lo curioso es que en ninguna de las notas de prensa aparecidas se plantee siquiera esta paradoja que, sus mismos empleados subrayan.

Pero no, la prensa afirma que “su experiencia de ganar las calles del mundo se ha traducido en un bienestar económico para muchas familias<sup>278</sup> y le da reiterada oportunidad a Martínez de plantear su “formula”:

*“Exacto, lo más importante es que en Chile hay muchos cesantes, y también hay muchas esquinas del mundo desocupadas. Entonces, cesante más una esquina desocupada, es igual trabajo, alegría, familia feliz, ¿entiendes? Nuts 4 Nuts tiene mucho para compartir con los chilenos”*<sup>279</sup>.

#### **N4N, ¿modelo para una “profesionalización” del comercio ambulante?**

En reiteradas entrevistas, Martínez ha planteado que su fórmula puede constituir la “solución” al problema del trabajo ambulante:

---

<sup>276</sup> Video Teleduc-Club Empresa, 2002, capítulo 9. En [www.alejandria.cl](http://www.alejandria.cl). Minuto 10, 26 segundos.

Video producido por Canal 13.

<sup>277</sup> *LUN*, 18 de septiembre de 2004

<sup>278</sup> *El Llanquihue*, Martes 23 de Noviembre 2004

<sup>279</sup> *El Diario Austral de la Araucanía*, Martes 27 de Julio 2004.

*“El método de trabajo con carritos ambulantes es la solución al problema del comercio ambulante. En vez de erradicar a los vendedores de sopaipillas, hotdog o arrollados, hay que profesionalizarlos, capacitarlos y crear carritos limpios, iluminados, con vendedores con un horario, vestirlos de etiqueta y de esa manera regular los permisos”.*<sup>280</sup>

Y en dicha iniciativa, ha encontrado el respaldo de algunas autoridades o personalidades públicas. Así, Piñera señala,

*“Me parece fantástica la idea de Luis Martínez de tratar de profesionalizar, en el buen sentido de la palabra, organizar y, por tanto, mejorar la productividad, la eficiencia y la capacidad de llegar a nuevos mercados de esa industria artesanal, informal, chilena, que hasta ahora ha estado a medio morir saltando.”*<sup>281</sup>

Por su parte, mientras era alcalde de Santiago, Joaquín Lavín le pide que la haga un “small business manager” para ver la factibilidad de aplicar el modelo neyorquino al centro de Santiago<sup>282</sup>.

Por su parte, el Conejo sigue insistiendo en las ventajas de sus carros, al tiempo que insiste en el expediente chauvinista:

*“esta vez estrenaremos carros de lujo para los chilenos. Fueron fabricados en el país, pero con diseño estadounidense. Van a tener basurero, alfombra, un compartimento para el agua de acero inoxidable... son incluso superiores a los que tenemos en Estados Unidos”.*<sup>283</sup>

---

<sup>280</sup> *LUN*, 24 mayo 2004

<sup>281</sup> Sebastián Piñera, en *LUN*, 19 de agosto de 2003

<sup>282</sup> *Revista Capital*, n° 114, Agosto 2003.

<sup>283</sup> *LUN*, 27 Septiembre 2002

Claro que al momento de tratar el tema en un medio con un público objetivo empresarial, el tono y el contenido cambia:

*“El Conejo no es un tipo loco, es bastante calculador. “¿Sabes? Yo creo que es más funcional vender en carros. Uno es más rápido, **arriesga menos capital que el dueño de un local**, uno se puede cambiar de esquina, todo es más fácil...”*<sup>284</sup>

Ahora bien, esta “profesionalización” del comercio callejero está en directa relación con los planes de expansión de su empresa, como queda en evidencia en la siguiente cita:

*“El maní es la partida para mí. Creo que este es un negocio sin límites de crecimiento. Yo puedo hacer carros de todo, de fruta, de cuchufli, churros, popcorn, de café. No veo por qué los carros bonitos y la buena atención deban estar sólo en los malls, si las calles son un mall abierto. Yo voy a profesionalizar la venta callejera, voy a educar a los vendedores, los voy a pintar, porque no es tan papa ser vendedor. No veo por qué no podamos ser un nuevo McDonald’s. Mientras lo hagamos bien, y profesional, esto no tiene límite”, dice.*<sup>285</sup>

### **Conejo, ¿a la conquista del mundo?**

*“...entendí que era posible tomarse todas las esquinas de la zona...y del mundo”*<sup>286</sup>

Como queda en evidencia con la cita anterior, los planes del Conejo son agresivamente expansivos. El “*rey del maní confitado*”<sup>287</sup> no ve límites para la extensión de “*su imperio*”

---

<sup>284</sup> *Revista Capital*, n° 114, Agosto 2003. El énfasis es nuestro.

<sup>285</sup> *Revista Capital*, n° 114, Agosto 2003. El énfasis es nuestro.

<sup>286</sup> *LUN*, 24 AGO 2004

<sup>287</sup> 20 de agosto de 2003

*del maní*<sup>288</sup>. “Y su idea es que la empresa se convierta en la transnacional del maní, porque tiene proyectado instalar sus carros en esquinas de calles europeas y latinoamericanas”<sup>289</sup>.

Dicha expansión empresarial, siempre revestida del discurso social, se afirma en su confianza y seguridad: “Yo sabía que me iba a ir bien porque ni la Coca Cola ni McDonald’s vinieron con la creación del mundo y llegaron a ser exitosas, ¿por qué el Nuts 4 Nuts no?”<sup>290</sup>.

Y “el vendedor ambulante de maní confitado más exitoso de Chile -y quizás del mundo”<sup>291</sup> continúa: “Quiero expandirme; llegar a Europa, con los chilenos. Quiero compartir mi éxito. Los chilenos podemos, sólo falta que nos den la oportunidad”, repetía”<sup>292</sup>.

Así, el mismo concluye sobre él (sic):

*“El Conejo no tiene límites, mientras haya una esquina desocupada donde pase gente con cara de comer maní y haya un cesante, esta empresa tiene por donde crecer.”*<sup>293</sup>

### **Conejo Bussinesman**

---

<sup>288</sup> LUN, 27 Septiembre 2002

<sup>289</sup> LUN, 9 de Octubre 2003

<sup>290</sup> LUN, 24 AGO 2004

<sup>291</sup> LUN, 24 mayo 2004

<sup>292</sup> La Cuarta, 20 de agosto de 2003

<sup>293</sup> LUN, 24 mayo 2004

*“El sueño americano tocó a su puerta, [...] y ahora millonario vive feliz compartiendo con su esposa, hijos y trabajadores la cosecha que le da su empresa "Nuts4Nuts".*

*Bajo ese argumento quiere seguir dando pega.”<sup>294</sup>*

Sin duda, esta declaración de principios sobre su ambición, nos pone delante de todo un empresario. De hecho,

*“actualmente su empresa, Nuts 4 Nuts, tiene una planta de 234 trabajadores y 160 carritos de venta desde Arica a Puerto Montt. A eso, hay que agregar los 12 que tiene en Estados Unidos, el permiso para instalarse en el Jumbo y el Easy de Argentina. espera este año superar los 210 puntos de ventas y generar 100 nuevos puestos de trabajo gracias a su entrada en las comunas de Maipú y La Florida.”<sup>295</sup>*

Este éxito no ha podido sino traducirse en su nivel de vida y en su actitud frente a los negocios:

*“Hoy el Conejo es un empresario hecho y derecho. Vive en San Carlos de Apoquindo, maneja una gigantesca Dodge Durango, va todos los días a su empresa -Confitería Martínez- en la comuna de Providencia, su red de carros cubre 147 puntos de venta de Arica a Puerto Montt, da empleo a 258 personas, y se ha dado una completa estructura administrativa que hartó le costó armar.”<sup>296</sup>*

*Así, el mismo se define como un empresario:*

***“-¿Te sientes empresario?”***

---

<sup>294</sup> *La Cuarta*, 12 de Septiembre 2004.

<sup>295</sup> *LUN*, 24 AGO 2004

<sup>296</sup> *Revista Capital*, n° 114, Agosto 2003

*-Ahora sí, siento que di un paso, que tengo una gran responsabilidad y creo que para salir adelante con la compañía tengo que ir creciendo sin olvidar de dónde vengo.”*

Pero la transformación va más allá, y hoy retoma las principales críticas del mundo empresarial al gobierno. El siguiente extracto de la entrevista de Capital es ilustrativo:

*-¿Es jodido ser empresario acá?*

*-Puuu, terrible. En cuanto a papeles es más difícil.*

*-¿Las leyes son un lío?*

*-Las leyes están hechas para el trabajador y no para el empresario[...]. Es injusto. Por eso algunos empresarios no invierten y prefieren tener la plata en el banco.*

*-O sea, estás por la adaptabilidad laboral.*

*-Claro, es clave.*

Dicho cambio en los objetivos se ha traducido en un viraje del énfasis de sus artículos de prensa recientes, que han insistido en su necesidad por encontrar socios capitalistas para su aventura europea. Dicho acercamiento a “grandes hombres de negocios” ha sido abundantemente seguido por la prensa. De hecho, los entrevistados señalan en reiteradas ocasiones que parte de los carros céntricos habrían sido comprados por Zamorano, o por su cuñado<sup>297</sup>. Pero curiosamente, en la prensa salieron los preeliminares, pero no los acuerdos...

Ahora bien, esta expansión geográfica se ha visto acompañada por dos ejes más en los cuales Martínez pretende expandir su negocio:

---

<sup>297</sup> Ver infra. La confusión puede surgir del hecho que, efectivamente, el cuñado de Zamorano es el gerente general de DEL INCA, la empresa que administra los activos del ex “capitán de todos los chilenos”.



- *Expansión del Rubro.*

Martínez pretende aumentar los artículos que sus carros venden, en especial, sumar café en invierno, y en verano, seguir la estrategia de reconversión de los vendedores tradicionales. Como veremos adelante, esto ha suscitado enormes críticas entre los últimos, y levantado quejas con respecto a la flexibilidad de su patente municipal.

Su intención se pone de manifiesto en reiteradas entrevistas:

**-¿Y ya está pensando algo para el verano cuando bajen las ventas?**

*“-Para eso firmamos un convenio con Coca-Cola. Y en el carro va a ir una media lata gigante para vender bebidas heladas. Porque en el verano la venta baja hasta un 60% y una bebida nos puede ayudar a atraer la gente y vender maní.”<sup>298</sup>*

*En el artículo de Capital, se presenta en otros términos:*

*“sabe claramente el activo que controla: las calles del centro. Como dejó fuera de esta estratégica zona por ejemplo a la Coca-Cola, cree que en verano, cuando la venta de maní confitado baja estacionalmente, se puede armar un mix maní-gaseosas potente. Está abierto a hablar con distintas marcas de bebidas, pero antes de partir ya tiene claras varias cosas: hay que definir período de vigencia para el contrato, la forma de pago (no con bebidas), un ingreso mínimo y que los letreros que se pongan junto a sus carros sean definidos como publicidad y, obviamente, eso también tiene precio. Un monstruo. No se le va una.”<sup>299</sup>*

---

<sup>298</sup> *LUN*, 24 mayo 2004. Hasta donde pude entender a través de las entrevistas, el acuerdo entre N4N y Coca-Cola no se habría concretado, pues ésta firmó contrato con el sindicato “los Copihues”. Ante lo cual, Martínez firmó con la CCU. Esta salvedad no afecta, en todo caso, su proyecto de ampliación de giro.

<sup>299</sup> *Revista Capital*, n° 114, Agosto 2003.

- *Inclusión de espacio publicitario.*

Esta es una idea comenzó a probarse a comienzos de año, como da cuenta el siguiente artículo de prensa:

*“la mayor extravagancia a la hora de difundir Hippie es un maní que se venderá en los alrededores de la Quinta Vergara con el logo promocional de la teleserie. Todo ello es idea del empresario chileno Luis Martínez, alias “El Conejo”, quien hasta hace unos años se hizo conocido por imponer en Nueva York la moda de vender tal producto gracias a su marca Nuts 4 Nuts. “Es una idea que venía manejando desde hace mucho tiempo y funcionará a la perfección, ya que todos debemos aprovechar del boom que generará la palabra Hippie a partir de esta teleserie”.*

*Desde hoy, aparecerán los carritos que recorrerán Viña ofreciendo maní con un envase que muestra el característico logo del culebrón que pretende consolidar el área dramática de la estación católica.<sup>300</sup>*

En la revista de los empresarios, se desarrolla la idea desde un punto de vista más empresarial (valga la redundancia):

*“Está en la fase final de sus negociaciones con Tapsin para aprovechar “los cerca de 700 mil contactos con consumidores (paquetes vendidos) al mes. Nos dimos cuenta que esas personas tienen en sus manos un paquete de maní por alrededor de 8 a 10 minutos. Si hay una propaganda simpática en el saquito, puede ser interesante. Estamos en conversaciones y puede haber otras marcas que se interesen. Lo mismo podemos hacer en Estados Unidos, por ejemplo con los vinos chilenos”.<sup>301</sup>*

---

<sup>300</sup> *La Nación*, 17 Febrero 2004.

<sup>301</sup> *Revista Capital*, n° 114, Agosto 2003.

De acuerdo a lo analizado, vemos que los planes de expansión empresarial, implica tres dimensiones (expansión geográfica, expansión de producto, e inclusión de nuevas áreas), al tiempo que se adecua al discurso social y nacional.

### **Conejo Martínez: Catedrático del emprendimiento.**

Los medios presentan al Conejo Martínez “como un ejemplo, [como] un líder social”<sup>302</sup>. Encarnaría de esa forma, los atributos del triunfador de hoy: “como perseverancia, no tener miedo al fracaso, innovación, trabajo duro, tener fe en sí mismo, conocer el negocio, contar con buen capital humano y la necesaria suerte”<sup>303</sup>.

Y esto se ha visto acompañado de la propia actitud del empresario, que busca “dar a conocer a los chilenos su fórmula del éxito: Todos los días hay que pedirle al Señor que nos ayude, pero eso no basta porque además hay que ser honrado, trabajador y muy dedicado”<sup>304</sup>. Los periodistas reproducen las palabras formuladas “con una convicción que por momentos, emociona”, en cuanto a que “la idea es poder enseñarle al resto de los compatriotas lo que aprendí en 13 años, y que ojalá entiendan que cuando uno quiere algo, con esfuerzo, se puede”<sup>305</sup>. ¿La fórmula?, “Si se hace bien se puede ser diferente”<sup>306</sup>.

Su discurso hacia “los compatriotas” apunta de forma general hacia el profesionalismo. Nuevamente, queda una paradoja sin ser abordada: hoy, ¿el profesionalismo pasa por emprender de la forma en que él lo hizo, o por sumarse a su empresa?

---

<sup>302</sup> *LUN*, 24 mayo 2004.

<sup>303</sup> *LUN*, 9 de Octubre 2003.

<sup>304</sup> *LUN*, 24 AGO 2004.

<sup>305</sup> *El Diario Austral de la Araucanía*, Martes 27 de Julio 2004.

<sup>306</sup> *El Llanquihue*, Martes 23 de Noviembre 2004.

Esta duda se plantea claramente en el siguiente párrafo:

*“El Conejo asegura que todo se puede cuando se trabaja con profesionalismo, como lo ha hecho él, todo acorde a una empresa internacional, con imagen corporativa distinguida, acogidas a todas las leyes, con pago de impuestos, aranceles, leyes laborales.*

*Las diferencias con el comercio ambulante en la ciudad son abismantes. En esta actividad no hay beneficio personal ni comunal, asegura, hay desorden y mala imagen, difícil fiscalización, persecuciones. “El vendedor tiene beneficios sólo a corto plazo, evasión tributaria, no hay pago de permiso ni patente”, dice en parte de los objetivos que lo llevaron a cambiar radicalmente.*

*También entrega propuesta con un comercio que define como establecido, que da estabilidad laboral, beneficio para el trabajador, asignación de colación, comisiones de venta, previsión, salud, isapre, AFP, seguro de desempleo, caja de compensación, mutual de seguridad etc.; y otorga beneficios para la comuna.”<sup>307</sup>*

Pues la contradicción es evidente. Expresa claramente su intención de que el comercio ambulante tradicional desaparezca, pero queda claramente establecido que su idea es centralizarlo en una empresa (¿la suya?). El paroxismo se alcanza cuando se plantea que “no hay ganancias personales” en la actividad independiente. Pues más allá de lo que plantea propagandísticamente, hemos comprobado que en Santiago los trabajadores independientes ganan más que sus empleados. Y que, por otro lado, lo “beneficios” laborales que el asegura distan mucho de lo declarado.

Cuando Martínez señala las claves de su éxito (más allá del tema del comercio ambulante), pone el acento en los siguientes elementos:

---

<sup>307</sup> *El Llanquihue*, Martes 23 de Noviembre 2004.

***“Para iniciar un negocio***

*“Ser esforzado y honesto es la base para todos los trabajadores emprendedores”.*

*Arriesgarse con las ideas que se tienen y tratar de no ser tan calculador, de lo contrario nunca se partirá con el negocio.*

*Pensar en grande y tratar de cumplir todas las metas propuestas. Empezar con una compañía pequeña no significa que nunca llegaremos a ser grandes.”<sup>308</sup>*

Como se ve, son de orden más bien general, y apuntan, desde un plano ideológico, a la posibilidad de conseguir la superación de la pobreza a través del esfuerzo. Se entiende el éxito como una integración al sistema, ya sea como empresario o como empleado “estable” de una empresa que ha homogeneizado y hegemonizado las esferas “informales” de la economía.

Es precisamente este discurso el que ha convertido al Conejo en invitado obligado a cuanto seminario de emprendedores se organiza en nuestro país. Esto, pues la suya es *“Una historia que da para caso de escuela de negocios y que, además, deja chica cualquier terapia motivacional de grupo”* <sup>309</sup>.

Curiosamente, en estas charlas también se ha mantenido la diferenciación que encontramos en la prensa. Por un lado a dictado charlas y seminarios en espacios que tienen por “público objetivo” al “emprendedor emergente” (entiéndase popular).

En este contexto es que, *“Con su estilo extrovertido y simpaticón, Martínez recomendó [...] que se empeñen en salir adelante, que no hay que dejar de creer en los sueños. “Yo los tuve y se cumplieron.”<sup>310</sup>*, a los graduados del Seminario “La aventura de

---

<sup>308</sup> *LUN*, 24 Agosto 2004.

<sup>309</sup> *Revista Capital*, n° 114, Agosto 2003.

<sup>310</sup> *La Cuarta*, 31 de Agosto 2004.

Emprender”, organizado por la municipalidad de La Florida, a quienes “dictó una clase magistral de cómo convertirse en próspero microempresario -"empezando sin ningún céntimo en el bolsillo", como él mismo señaló<sup>311</sup>.

Es en este mismo expediente que puede entenderse su presencia –con amplia cobertura mediática, en el seminario denominado "Motivación y Emprendimiento", “organizado por Liderazgo XXI, empresa que escogió a la Sago Fisur 2004, para dar a conocer y motivar a los empresarios del sur en el tema del emprendimiento”<sup>312</sup>, en Osorno. O en Puerto Montt, donde invitado por la Alcaldía, el diario *El Llanquihue* y empresas privadas, dictó un seminario, y dirigió un “proyecto piloto para una escuela de emprendimiento para el jóvenes que tendrá lugar en el Liceo Industrial y en el anexo del Liceo Comercial.”<sup>313</sup> En Valdivia, fue invitado por la Universidad Austral al “seminario "Atrévete a Emprender", desarrollado por alumnos de la carrera de Ingeniería Comercial”<sup>314</sup>. Dio cátedra también en el II Congreso de Emprendedores “El verdadero desafío: innovación y desarrollo” de Univ. De La Ser, Nov, 2004<sup>315</sup>.

Como podemos observar, con el apoyo del “mundo empresarial” y de los medios de prensa, en especial del consorcio de los Edwards, el Conejo Martínez ha tenido su agenda copada y tribuna abierta para poder “enseñar” a lo largo del país que el “sueño americano” sí es posible.

---

<sup>311</sup> *Ídem.*

<sup>312</sup> Sago FISUR, Boletín, Martes 30 Nov 2004

<sup>313</sup> *El Llanquihue*, Martes 23 de Noviembre 2004

<sup>314</sup> *El Diario austral de Valdivia*, Lunes 22 de Noviembre 2004

<sup>315</sup> [www.ulsnoticias.cl](http://www.ulsnoticias.cl)

Paralelamente, y aunque en mucha menor escala, también aha tenido una tribuna en el “mundo empresarial” mismo. Así, por ejemplo, participó como exponente en el seminario “El desafío de Emprender”, organizado por revista *Capital*, y que tenía una cuenta de inscripción de 45.000 (lo cual da cuenta de su público)<sup>316</sup>. El número en el cual le hicieron un extenso reportaje también le permitió “asomarse” a dichos espacios, y repetir constantemente su necesidad de socios capitalistas.

Interesante es que en estos niveles, como ya vimos a través de los acápites anteriores, su lenguaje cambia. Otro ejemplo de ello, es que para conseguir socios, lanzó un reto:

***“A cualquier empresario que me mande con 20 carros y 22 chilenos yo le traigo en un año un millón de dólares. Invito a los empresarios a desarrollar este negocio en grande y profesionalmente, porque podemos ser el próximo McDonald’s”.***<sup>317</sup>

Lo cual también nos da una clara idea de lo rentable de instalar una “empresa social” de este tipo.

El éxito de su empresa, finalmente, lo ha llevado a ser galardonado con el premio “Empresario Emergente- Categoría superación de la Pobreza” por la Universidad del Desarrollo, y ser nominado a al premio de Emprendedor Emergente y Emprendedor Social por la encuesta *de Seminarium Head Hunting*<sup>318</sup>.

Como vemos, tanto la prensa como el “mundo empresarial” han validado ampliamente al Conejo Martínez como ejemplo social de emprendedor exitoso, y le ha motivado a que recorra Chile llevando la esperanza del posibilidad de éxito en el esfuerzo por la

---

<sup>316</sup> Realizado en Octubre 2003.

<sup>317</sup> *Revista Capital*, Op. Cit., *passim*.

<sup>318</sup> [www.seminarium.cl](http://www.seminarium.cl)

integración al sistema, lo cual le ha permitido a él, personalmente, seguir posicionándose ante la opinión pública como un adalid del esfuerzo.

### ¿Los “pluralistas” al ataque?

Diffícil ha sido encontrar notas de prensa que planteasen siquiera un atisbo de duda frente a esta experiencia. Finalmente, hemos dado con algunas.

El portal *Santiagocultura.cl* ironiza en una de sus columnas con respecto al aterrizaje de aquellos “*pulcros carros, muy entoldados, atendidos por vendedores en uniforme*” que venden el maní de una forma que no sabemos “*pronunciar ni comprendamos*”, bajo el rótulo de la bandera norteamericana. La crítica frente a este tipo de empresas se basa en la invasión de la cultura norteamericana y el peligro para las “*tradicionales embarcaciones*” propias de nuestra idiosincrasia. Así, lo que se critica es “*nuestra imbatible atracción y respeto por todo aquello que pueda olerse en inglés y suene a Estados Unidos*”<sup>319</sup>, y no se repara en el cambio de relaciones económicas que estas implican.

El *Portaldelpluralismo.cl* lanza sus dardos en la misma dirección:

*“No sólo por la estabilidad económica es Chile un buen campo de pruebas para las franquicias de comida rápida y otros productos de las multinacionales del Norte: bastó que el humilde y tradicional maní confitado se comenzara a vender bajo en nombre de Nuts4Nuts, en carritos de aspecto “americano”, para que los chilenos pasaran a consumir 50 toneladas de la golosina por mes.”*<sup>320</sup>

La página de Periodismo de nuestra universidad, al tiempo que lamenta la pérdida cultural que dicha transformación implica, la presenta como inexorable:

---

<sup>319</sup> [www.santiagocultura.cl](http://www.santiagocultura.cl).

<sup>320</sup> [www.portaldelpluralismo.cl](http://www.portaldelpluralismo.cl), Nov 2003



*“Así, poco a poco ganan terreno sobre la venta informal y a ojos de los más nostálgicos parecen estar concretando lo que se temía: la pérdida del tradicional buque manicero, que databa de los años 30. ¿Quién podría resistir tamaña organización de hombres y recursos?”<sup>321</sup>*

Con respecto a estos pocos elementos “antagónicos” de la visión de la prensa sobre la “gesta” de N4N, podemos concluir lo siguiente:

- Se critica o lamenta la pérdida de tradiciones, sin reparar en el cambio económico, y por ende social que implica.
- Se presenta como ejemplo de la “gringofilia” de nuestra sociedad.
- Dichos medios tienen una llegada ínfima, o prácticamente nula, socialmente, sino es hacia un pequeño sector de intelectuales “críticos” y “pluralistas”.
- Por lo anterior, pueden ser obviadas al momento de ver el impacto social de los discursos mediáticos.

#### **BREVE CONCLUSIÓN SOBRE EL ACERCAMIENTO DE LA PRENSA A NUESTRO TEMA DE ESTUDIO.**

Sucintamente, ya que dicho análisis sólo cobra relevancia cuando se pone en relación con el trabajo de campo realizado, veremos las principales conclusiones a las que hemos podido llegar:

- Se aborda el tema sin la más mínima mirada crítica.
- Se le da una tribuna que no se condice ni con su relevancia económica ni con su relevancia social.

---

<sup>321</sup> [www.periodismo.uchile.cl](http://www.periodismo.uchile.cl), seccion micrempresa

- A través de dicha tribuna, y con activa participación de los medios, se ha construido una imagen social y una celebridad inusitada. Dicha “imagen social” de solidaridad con sus compatriotas y “trabajadores cesantes” habrá de contraponerse con la realidad del trabajo de campo.

- No se analiza el impacto de su empresa en términos económicos ni sociales, sino sólo en cuanto a que es la expresión del “éxito individual”.

- Por lo anterior, incluso los medios que plantean aprehensiones, lo hacen desde el punto de vista cultural, y para un público muy reducido de “nostálgicos”.

- Por lo anterior, se le presenta como un ejemplo a seguir, y una prueba fehaciente de la posibilidad de movilidad social vertical.

- Se evidencia, en algunos casos un cambio de discursos y en otros de énfasis, en lo dicho por Martínez a los medios en función de si público es popular o empresarial.

- La frase que mejor resume la postura de la prensa en general es la siguiente:

*“El sueño americano tocó a su puerta, [...] y ahora millonario vive feliz compartiendo con su esposa, hijos y trabajadores la cosecha que le da su empresa "Nuts4Nuts".*

Bajo ese argumento quiere seguir dando pega.”<sup>322</sup>

---

<sup>322</sup> *La Cuarta*, 12 de Septiembre 2004.