




Observatorio Económico >

nº 121 / noviembre 2017



Relaciones laborales en los
servicios públicos:
la huelga que no
deja ver el
diálogo social

¿Qué importancia tiene un nombre?



*Carlos J. Ponce¹
Profesor de Economía, Director del
Departamento de Economía,
Universidad Alberto Hurtado*

Oe

¿Qué es un nombre? ¿Cuál es la importancia de las marcas registradas en las economías modernas? ¿Existen los mercados de nombres? ¿Cómo funcionan estos mercados? En este artículo intentamos responder algunas de estas preguntas. En particular, le prestaremos especial atención a un fenómeno relativamente reciente, conocido como trademark squatting –usurpadores de nombres– que interfiere en el funcionamiento adecuado del mercado de nombres.

LA ECONOMÍA DE LOS NOMBRES

Un nombre es simplemente una etiqueta, un símbolo, que resume los atributos físicos, el comportamiento pasado y otras características distintivas de su dueño. Los nombres son claves para comprender el éxito de las empresas en las economías modernas. El nombre de una empresa resume, en unas pocas palabras, la historia comercial de la misma, la calidad de sus productos y los atributos específicos de los bienes que comercializa. En otros términos, los nombres son, en última instancia, los portadores de la reputación de las empresas.

No resulta sorprendente entonces que los nombres o marcas sean quizás el activo más valioso de las empresas. Pero para que un nombre pueda cumplir este rol informativo, el mismo debe estar únicamente asociado a una empresa o un producto deter-

minado. En otras palabras, el valor de mercado de un nombre depende de que sus dueños ostenten derechos de propiedad sobre el mismo.

Es entonces comprensible que el registro de nombres o marcas registradas sea la forma más popular que las empresas emplean, tanto en economías desarrolladas como en aquellas de ingresos medios-bajos, para proteger la propiedad intelectual sobre sus nombres. En China, por ejemplo, el número anual de aplicaciones para registrar marcas y nombres ha crecido exponencialmente en los últimos años. Este guarismo se incrementó desde 57.000 aplicaciones en el año 1990 a más de 2.1 millones de aplicaciones en el año 2015. Otros países como Brasil, México, India y Chile han experimentado fenómenos similares.

¿Reflejan estas tendencias un funcionamiento adecuado del mercado de nombres? ¿Son estos datos el resultado de la abrumadora creación de nuevos productos y los correspondientes nombres asociados a ellos?

Aunque no podemos responder a estas preguntas de manera definitiva, el creciente número de aplicaciones puede estar reflejando, desafortunadamente, una señal de alerta respecto a la existencia de comportamientos oportunistas y especulativos para manipular el sistema de propiedad intelectual.

USURPADORES DE NOMBRES

En esta dirección es especialmente importante considerar un nuevo fenómeno que se conoce como trademark squatting; o, en español, usurpadores de nombres o marcas. Este fenómeno alude a una situación específica en la que una empresa o un individuo registra una marca que protege un bien, servicio o nombre comercial de otra empresa. Usualmente esta última no ha registrado su marca legalmente.

La usurpación de nombres se realiza, en la mayoría de los casos, para extraer rentas de sus dueños originales o de otras compañías que comercializan productos asociados a tales marcas. En otras palabras, la usurpación se realiza con el objetivo último de re-asignar el nombre a su dueño original a cambio de una compensación monetaria.

Para entender la naturaleza de este fenómeno, las siguientes observaciones son convenientes. Primero, el sistema legal en el que se basa la protección de marcas es suficientemente permeable como para permitir el registro de nombres existentes y ya conocidos. Las leyes de propiedad industrial buscan alcanzar un balance entre la protección exclusiva hacia los dueños de marcas pero sin impedir al mismo tiempo que nuevos nombres puedan registrarse. En la práctica, la frontera entre la usurpación y la creación de nombres es difusa y se presta a este tipo de comportamientos oportunistas. Segundo, las marcas registradas son, en general, derechos de propiedad territorial. En otras palabras, una marca debe ser registrada en cada una de las jurisdicciones en las cuales su propietario considere utilizarla.

Es también importante considerar que en muchas ocasiones las empresas comercializan productos, muchas veces independientes, bajo un mismo nombre. Por ejemplo, Virgin comercializa servicios de transportes aéreos, telefonía celular, servicios financieros y bebidas no alcohólicas. Esta práctica les permite a las empresas extender su reputación en ciertas categorías de bienes a un abanico más amplio de productos.

Esto permite sin embargo que el nombre Virgin pueda usarse para comercializar distintas clases de bienes. Así si bien la empresa puede registrar el nombre para su uso en la comercialización de servicios de telefonía celular, puede que el mismo no se encuentre registrado en la clase de productos relacionados a servicios financieros. En estos casos a través del registro de nombres en clases particulares permite a los usurpadores manipular el sistema de protección industrial.

EJEMPLOS

Existen muchos casos que permiten ilustrar este fenómeno. Un ejemplo probablemente más conocido es el que afectó a Apple. Al momento de entrar al mercado chino, la empresa recibió noticias desalentadoras. En especial, no se le permitía a la misma el uso del nombre "iPad" para comercializar el producto en tal país. La empresa Proview China había registrado tal nombre en la oficina de industria de su país en el año 2001. De esta manera, Proview

China poseía los derechos legales para prohibir el uso del nombre. El conflicto se terminó saldando luego de que Apple accediera a pagar US\$ 60 millones de dólares para recuperar el derecho a usar su propio nombre.

Cuando Starbucks entró al mercado ruso en el año 2005, se encontró con el hecho de que su nombre estaba en posesión de Sergei Zuykov, un conocido usurpador que le ofreció a la empresa la posibilidad de reasignar la marca por un pago de US\$ 600,000. Zuykov usurpó también el nombre de la empresa alemana Audi.


¿Y en Chile? Chile no está exento de este fenómeno. Los mecanismos legales disponibles no requieren que las empresas o individuos que registran nombres deban hacer uso de los mismos. De esta manera, el sistema de protección industrial permite el registro de nombres con propósitos meramente especulativos.

Chile ofrece además un marco adecuado para estudiar este comportamiento. Los registros de marcas son extensamente utilizados en la economía chilena. Durante el período 1991- 2010, se contabilizaron alrededor de 575,000 aplicaciones para registrar marcas. En Chile es también relativamente barato y fácil completar una aplicación para registrar un nombre. Sin embargo, el proceso de cancelación de marcas indebidamente apropiadas suele ser lento (entre 2 y 3 años) y costoso. Existe evidencia anecdótica de que las negociaciones con los usurpadores de nombres suelen ser relativamente rápidas y sustancialmente más baratas que el uso de recursos legales.

Recientemente en el año 2013, la Fiscalía Nacional Económica concluyó que una de las cerveceras más importantes del país (CCU) fue responsable de obstruir la competencia mediante el registro de un elevado número de marcas de competidores extranjeros. Se determinó entonces que CCU era responsable de incumplir las leyes de defensa de la competencia y se la obligó a que declinara la propiedad de 25 marcas registradas que habían sido usurpadas.

El crecimiento explosivo en el número de aplicaciones para el registro de nombres y marcas admite varias explicaciones alternativas. Por un lado, este crecimiento podría reflejar el registro de nombres asociados al nacimiento de productos y servicios. Por el otro lado, hay una creciente preocupación por el uso indebido de nombres o marcas –usurpación de nombres– con el propósito de extraer rentas de potenciales inversores en una economía globalizada. Incipiente evidencia empírica sugiere también que la usurpación de nombres puede utilizarse estratégicamente para impedir la entrada de competidores en mercados donde la reputación juega un rol esencial. Chile no escapa a esta problemática. ■

¹El autor reconoce el financiamiento del proyecto Fondecyt Regular N° 1140582 "Multistage Contests with Liquidity Constraints and Private Information." Este reporte está basado en los resultados de investigación correspondientes al mismo.

An illustration showing several hands holding white papers against a green background. The hands are rendered in a stylized, flat manner with pinkish skin and brown sleeves. The papers are of various sizes and orientations, some overlapping. The overall composition is abstract and suggests a process of sharing information or documents.

Relaciones laborales en los servicios públicos: la huelga que no deja ver el diálogo social

Oe

Eduardo Abarzúa C. Ph.D. en Ciencias del Trabajo, Universidad Católica de Lovaina, Bélgica. Decano (I), FEN UAH.

Francisca Gutiérrez C. Ph.D en Sociología de la Escuela de Altos Estudios Sociales (EHES) de París. Académica FEN UAH

En un trabajo en conjunto con la Dirección Nacional del Servicio Civil, diseñamos y aplicamos la primera Encuesta Anual para el Diagnóstico de las Relaciones Laborales en la Administración Central del Estado (ENCLACE). Los resultados, lanzados hace algunas semanas, son significativos y desafiantes, especialmente cuando está en discusión el reajuste del sector público y se apronta un cambio de gobierno y se reabrirá la discusión respecto de una eventual regulación de la negociación colectiva y el derecho a huelga para este sector de la economía.

En los hechos estamos frente a una paradoja, por una parte los empleados públicos tienen constitucionalmente limitado el derecho a realizar huelgas y, además el estatuto administrativo les prohíbe "organizar o pertenecer a sindicatos en el ámbito de la Administración del Estado; dirigir, promover o participar en huelgas...". En contraste a dicha prohibición, es normal ser testigos de paralizaciones en diferentes instituciones públicas que afectan a los sectores más necesitados de la sociedad.

Más allá de la regulación, existe una realidad histórica y cotidiana de procesos de negociación y conflicto en el Estado que han sido escasamente estudiados. La ENCLACE entrega por pri-

mera vez, información cuantitativa sobre estos procesos, transformándose en un referente ineludible para cualquier diseño regulatorio en la materia. A continuación, se revisan algunos datos agrupados en dos submuestras que por su tamaño, permiten hacer algunas generalizaciones especialmente en el área de salud y los demás servicios.

Organizaciones presentes en casi todos los servicios, fuertes e integradas a nivel nacional

Los resultados muestran que las asociaciones de funcionarios están presentes en casi todos los servicios de la Administración Central. Como ilustra el Gráfico 1, más del 90% de los servicios encuestados declara que cuenta con al menos una asociación nacional de funcionarios. Si bien el estudio revela que existen múltiples asociaciones, ello es compensado por la fuerte unidad que hay entre ellas en los niveles superiores, ya que casi la totalidad de dichas asociaciones están afiliadas a alguna federación, confederación, agrupación o central sindical. Lo anterior, se combina con una actuación integrada de estas organizaciones en los procesos de negociación a nivel de los servicios, sin discriminar su tamaño u otro criterio.

Gráfico 1: Porcentaje de servicios según el número de asociaciones de funcionarios



Por otra parte, a los trabajadores a honorarios que más allá que su condición contractual les impida afiliarse a las asociaciones de funcionarios, han creado sindicatos propios, fenómeno que incumbe a casi un cuarto de los servicios de la Administración Central. La encuesta muestra que estas organizaciones, cuando existen, son incorporadas a las dinámicas de negociación.

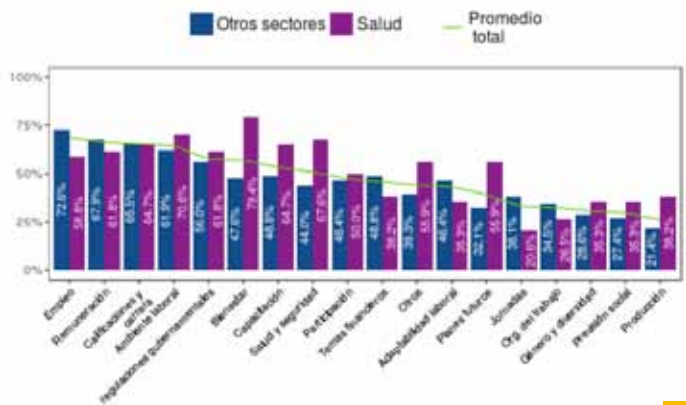
Múltiples instancias de negociación y sin limitación temática

Los resultados dejan en evidencia que existen diversos dispositivos de diálogo social que son parte de la gestión y la cultura organizacional en el sector público. Una práctica cotidiana son las mesas de negociación o de trabajo: casi la mitad de los servicios encuestados registra cinco o más mesas durante el año. También, existen reuniones o encuentros entre la dirección y las asociaciones de funcionarios que, en más del 90% de los servi-

cios, tienden a ser mensuales o más frecuentes.

Al mismo tiempo, la encuesta muestra que las mesas de negociación y/o de trabajo abordan una amplia variedad de temas, lo que confirma su centralidad como herramienta de gestión en los servicios. Como muestra el Gráfico 2, la mayor parte de los servicios tratan en estas instancias temas que van desde las remuneraciones de los funcionarios hasta asuntos relativos a la dirección de los servicios. Esta situación contrasta con la del sector privado, donde la negociación de temas relativos a la dirección de las empresas está prohibida por ley y, por ende, el alcance de los procesos de diálogo es más limitado.

Gráfico 2: Porcentaje de servicios según temas tratados en las mesas de negociación o trabajo



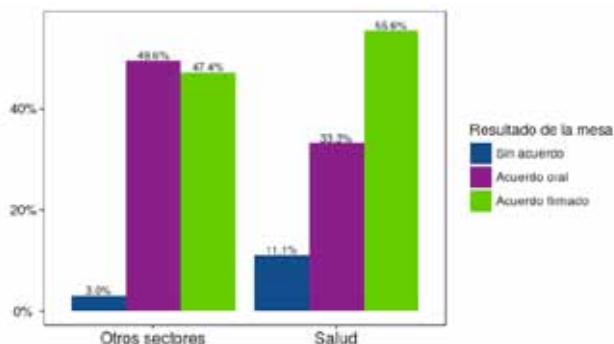
Negociaciones con buenos resultados y acuerdos de amplio espectro

En general, los resultados de las mesas de negociación son buenos, así sólo un 7% de las mesas concluidas, lo hicieron sin llegar a acuerdo. Este porcentaje parece bajo si se considera que no existe regulación para destrabar las tensiones que surgen naturalmente en el proceso de negociación. Los contenidos pactados incluyen un amplio espectro de temas. Se comprometen mejoras en los mecanismos de participación de los trabajadores en las decisiones de los servicios (77,3% en el sector salud y 53,2% otros sectores); ajustes en las remuneraciones (40,9% en el sector salud y 57,4% otros sectores); y beneficios relativos a seguridad e higiene (59,1% en el sector salud y 48,9% otros sectores). Es probable que la incorporación de una pluralidad de temas permita no solo hacerse cargo de diversos pendientes que puedan existir sino que contribuye a que se pueda disponer de varios acuerdos parciales que compensen eventuales desacuerdos en otras áreas, dejando saldos que son percibidos como positivos por ambas partes.

Informalidad y desalineamiento de las negociaciones

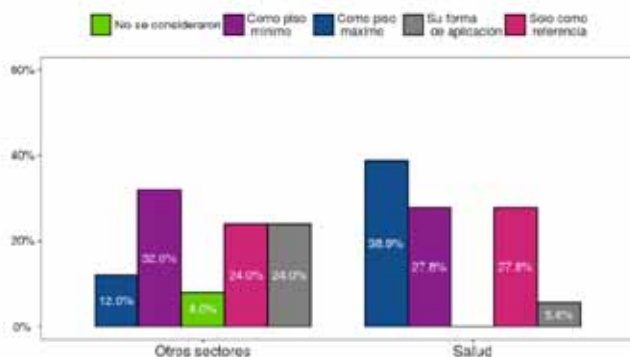
Una consecuencia menos visible de la falta de regulación del diálogo social tiene ver con el nivel de formalización de los acuerdos. Llama la atención que más de un tercio de acuerdos que se logran en los servicios sean orales (ver gráfico 3). Esta informalidad puede explicarse en parte, porque los acuerdos alcanzados, si bien son legitimados por los actores, podrían exceder las normas escritas respecto de las materias acordadas.

Gráfico 3: Porcentaje de mesas de negociación y/o trabajo concluidas, según su tipo de resultado



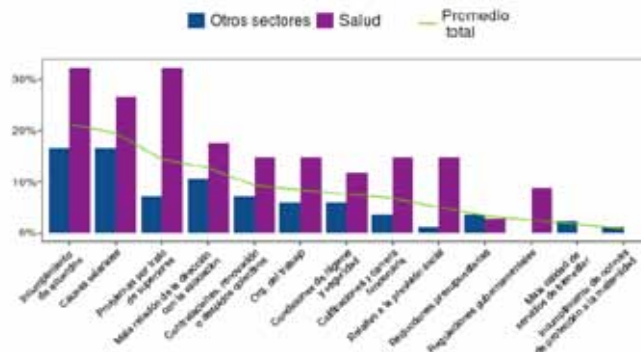
Otra disfunción se asocia a la descoordinación con acuerdos superiores. En efecto, el diálogo social en el Estado tiene lugar en distintos niveles: a nivel nacional, a nivel ministerial (sectorial) y de cada servicio. Los resultados muestran que un alto porcentaje de servicios negoció localmente materias que ya eran objeto de un acuerdo a nivel superior, entre el ministerio y las asociaciones de funcionarios del sector (un 69% de los servicios del sector salud, 41,7% de los servicios de otros sectores). En particular, la encuesta muestra que, en un cuarto de los servicios, la negociación local termina volviendo irrelevantes los acuerdos pactados a nivel superior puesto que estos últimos se consideran sólo como referencia o no se consideran. Asimismo, en el resto de los servicios, la forma en que los acuerdos superiores son incorporados es variable y depende de las características locales. (ver gráfico 4).

Gráfico 4: Porcentaje de servicios según la modalidad en que se consideraron los acuerdos suscritos a nivel sectorial



La informalidad también podría ser un factor explicativo de nuevos conflictos. El estudio mostró que existirían dos temas claves que explicarían el origen de las huelgas, por una parte, el nivel de cumplimiento de los acuerdos alcanzados en las diferentes instancias de negociación ya señaladas y por otra, los temas salariales. También aparecen temas ligados al trato de los superiores (sector salud) y la mala relación de la dirección con la asociación en ambas submuestras. Independiente de ello, el carácter oral puede generar tensiones importantes entre las partes a mediano y largo plazo, puesto que permite que los compromisos sean reinterpretados y dificulta la existencia de un sistema de seguimiento del acuerdo.

Gráfico 5: Porcentaje de servicios según motivo de los conflictos



A pesar de la inexistencia de un marco regulatorio que garantice explícitamente el derecho a la negociación en el sector público, ENCLACE demuestra que la participación de las asociaciones y el diálogo social son elementos incorporados en la cultura organizacional de los servicios públicos en el Estado chileno. Estas prácticas son legitimadas por los actores y reconocidas en reglamentos, instructivos y otros documentos oficiales.

En cuanto a los desafíos asociados al monitoreo y seguimiento de las relaciones laborales en el Estado, sigue siendo un tema clave medir la frecuencia de distintos tipos de conflicto al interior de los servicios. En el proceso de aplicación de la ENCLACE, nos dimos cuenta que las condiciones de ilegalidad de la huelga reducen la efectividad de mecanismos de recolección de datos sobre conflictividad que se basan en el auto-reporte de la dirección de los servicios, haciendo necesario crear otras fórmulas para el registro de dichos datos. Por otra parte, si bien la ENCLACE constata que existe un amplio número de temas incluidos en las negociaciones, es importante crear nuevos instrumentos para poder analizar el contenido específico y el impacto de dichos acuerdos en el funcionamiento de los servicios, es decir, cómo y en qué medida la negociación afecta las condiciones y formas de organización del trabajo en el Estado.

Finalmente, es pertinente plantear algunas consideraciones respecto de la regulación de la huelga y la negociación colectiva en el sector público. Hay razones que justificarían el establecimiento de ciertas normas elementales que den más predictibilidad y certeza a estos procesos, especialmente considerando que se trata de organismos que prestan servicios muy valorados por los sectores más vulnerables del país. Además, estas normas permitirían subsanar algunos defectos del sistema actual de relaciones laborales, como la baja coordinación entre los distintos niveles de negociación en el Estado (servicio, sector, mesa nacional) o la informalidad de los acuerdos. En todo caso, cualquier marco regulatorio debiera ser muy consistente con las prácticas actualmente vigentes, aprovechando las potencialidades inscritas en la cultura establecida de diálogo social. Por lo mismo, resultaría contraproducente intentar homologar las normas que rigen estas prácticas a las que regulan el sector privado, donde el diálogo social presenta otro grado de desarrollo. ■

Chile: lejos de un milagro económico

Carlos García, académico FEN UAH

Una pregunta clave es si el magro crecimiento de la economía chilena se revertirá el 2018 o si refleja una tendencia más de largo plazo. Al respecto, como hemos explicado en números anteriores de esta misma revista, los economistas llaman al crecimiento del PIB de largo plazo "potencial", es decir, el crecimiento en la producción que teóricamente habría prevalecido si se utilizaran los recursos productivos con una intensidad normal y el nivel de productividad fuese el de tendencia. Este es el concepto que utiliza el Gobierno para calcular los ingresos estructurales fiscales y el Banco Central para implementar su política monetaria. También es una medida aceptada internacionalmente, que usan organismos internacionales como el FMI y la OECD.

Más específicamente, los recursos productivos son el stock de capital, el empleo ajustadas por la calidad del trabajo (educación, es decir, escolaridad promedio de la población) y la productividad total de factores o simplemente productividad. Por tanto, un análisis del crecimiento potencial pasa por determinar cuáles de estos recursos no está evolucionando a las tasas deseadas.

Según estimaciones recientes del Comité Consultivo del PIB Tendencial del Ministerio de Hacienda entre el 2017-2022, el PIB de tendencia que está en 2,6% terminaría en 3,0%. Porcentaje menor al 4,3% de la década pasada y muy por debajo del 6,7% de los años noventa. El aumento de 2,6% a 3,0% es dado por el mejor desempeño en la formación bruta de capital fijo, pero su menor nivel en relación con las dos décadas pasadas se explica básicamente por el estancamiento del crecimiento de la productividad.

Dado este análisis, el crecimiento de este año, en torno al 1,2%, estaría claramente por debajo del potencial, pero el crecimiento esperado para 2018 estaría muy cerca de este valor. Por tanto, el bajo crecimiento de la economía chilena pasa ser más un tema de largo plazo que cíclico.

Con relación a este tema, la Comisión Nacional de la Productividad ha identificado áreas importantes donde la economía chilena puede mejorar en estos años. Algunas de ellas están a cargo del Gobierno, como la eficiencia regulatoria, el fomento de la competencia, y la modernización del Estado, incluyendo simplificación y digitalización de trámites. Otras, quizás las más relevantes por su magnitud corresponden a áreas del sector privado pero apoyado en parte, por el Estado, para que promuevan la inversión y están enfocadas en retomar el impulso del sector exportador de los años noventa, mejorar la calidad de la mano de obra (educación) y todo lo relacionado a emprendimiento, innovación y tecnología. Incluiría además, seguridad ciudadana e infraestructura.

Para poner los números en perspectiva, con un crecimiento de 3,0% al año, descontando el crecimiento de la población (0,8%), tardaríamos 46 años en alcanzar el PIB per cápita actual promedio de los miembros de la OECD. En cambio, con un crecimiento de casi 7,0%, como la observada en los años noventa nos demoraríamos 17 años. Es decir, necesitaríamos menos de dos décadas para

generar un milagro económico.

¿Cómo generamos entonces este milagro económico de esas dimensiones? Claramente las medidas pro productividad de la Comisión Nacional de la Productividad empalidecen completamente ante las necesidades de crecer a un 7% por dos décadas consecutivas. Se necesita un cambio muy dramático para alcanzar estos niveles de crecimiento, parecido al proceso transformador que experimentó China en las últimas décadas del siglo pasado. En efecto, estamos lejos de llegar a ser un país desarrollado en el mediano plazo y bajo las actuales consecuencias, seremos eternamente un país catalogado de "emergente".

Las alternativas para mejorar serían tomar las recomendaciones de la Comisión Nacional de Productividad y hacerlas una agenda nacional de verdad y, más difícil aún, radicalizarlas, es decir, ¡multiplicarlas por 10! Es verdad, con esta multiplicación sideral los equilibrios macroeconómicos pueden transformarse en desequilibrios agudos. Pero la alternativa es clara, una política de equilibrios nos dejará donde mismo estamos, menos pobres, limpios y ordenados. Necesitamos entonces tirar la casa por la ventana para hacer un milagro económico.

Sin duda, que resolver el tema distributivo es crítico para que el objetivo de generar un milagro económico sea un acuerdo nacional creíble de largo aliento. Solo así todos remaremos en el mismo sentido, o sino el acuerdo durará tanto como los autos deportivos se demoren en llenar las calles de la Dehesa y Chicureo, simple naturaleza humana.

Finalmente, en este análisis descartamos decididamente cualquier efecto negativo de la evolución de la economía internacional. Por el contrario, el repunte del crecimiento de la economía mundial se está consolidando después de la crisis internacional de la década pasada y con ello el precio de los commodities. El pronóstico de crecimiento mundial según el FMI para 2017 y 2018 es de 3,6% y 3,7%, respectivamente. Básicamente, la reactivación es liderada por la inversión, el comercio internacional y la producción industrial, sumada a la mejora de la confianza de las empresas y los consumidores. Así, por ejemplo, los niveles de crecimiento registrados en el primer semestre de 2017 superaron en general las expectativas, lo cual ha llevado a revisiones al alza generalizadas en varias áreas económicas como Europa, Japón y China, socios comerciales directos de Chile. ■

Oe

Observatorio Económico >

Decano (I): Eduardo Abarzúa
Fono Facultad: 2889 7366
fen.uahurtado.cl

BIENVENIDO A PENSAR.

ADMISIÓN 2018

Acreditada por 5 años en las 5 áreas: investigación, postgrado,
pregrado, vinculación con el medio, gestión institucional.

Somos parte de la Red Global de 200 Universidades Jesuitas.

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

MAGÍSTER

- Economía Aplicada a Políticas Públicas /
doble grado con Fordham University*
- Gestión de Personas en Organizaciones /
en conjunto con la Facultad de Psicología*
- MBA - Administración de Empresas / opción de obtener
el grado de Master of Science in Global Finance,
Fordham University, Nueva York.
- Economía*

DIPLOMADOS

- Certificación en Coaching Organizacional
- Auditoría de Fraude Corporativo
- Gestión Tributaria
- Dirección y Gestión de Empresas
- Gestión de Personas
- Gestión Estratégica de las Relaciones Laborales
- Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS)

CARRERAS CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

- Ingeniería Comercial*
- Contador Público Auditor

CARRERAS DE PREGRADO

- Ingeniería Comercial*
- Contador Público Auditor
- Gestión de la Información, Bibliotecología y Archivística



UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO

INFORMACIÓN Y CONTACTO

Erasmus Escala 1835 / Metro Los Héroes
Teléfono: (562) 2889 7369
www.fen.uahurtado.cl

www.uahurtado.cl
postgrados@uahurtado.cl



UNIVERSIDAD ACREDITADA / 5 AÑOS
Docencia de pregrado | Vinculación
con el medio | Gestión institucional
Docencia de postgrado | Investigación
Desde diciembre 2014 hasta diciembre 2019