

CENDA. Informe Económico. Cuarto Trimestre 2000
Economía de EE.UU. se desacelera "apreciablemente".
Hugo Fazio

INDICE

<i>Economía de EE.UU. se desacelera "apreciablemente".....</i>	<i>5</i>
<i>Argentina recurre al salvataje del FMI.....</i>	<i>10</i>
<i>Demanda interna enteró tres años de contracción.....</i>	<i>13</i>
<i>Ganancias empresariales y salarios reales.....</i>	<i>17</i>
<i>Presupuesto 2001: nuevamente contractivo.....</i>	<i>21</i>
<i>Gobierno redujo remuneraciones del sector público.....</i>	<i>23</i>
<i>Desocupación sigue elevada.....</i>	<i>27</i>
<i>Tarifas de servicios: otro golpe al bolsillo de los chilenos.....</i>	<i>29</i>
<i>Gobierno facilita elusión de inversionistas externos.....</i>	<i>31</i>
<i>Chile privilegia tratado con EE.UU.....</i>	<i>34</i>
<i>Dos consorcios controlan mitad del sistema bancario.....</i>	<i>38</i>
<i>Banco Santander Central Hispano retoma liderazgo regional.....</i>	<i>41</i>
<i>Transnacionalización de los sectores eléctrico y de comunicaciones.....</i>	<i>43</i>
<i>Dificultades económicas empujan procesos de concentración.....</i>	<i>47</i>

En los primeros días de diciembre, el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, constató oficialmente una desaceleración "apreciable" de la economía norteamericana, después de años de expansión. El crecimiento del tercer trimestre alcanzó a 2,2%, la cifra de incremento más baja desde los mismos meses de 1996. En abril-junio el crecimiento fue de un elevado 5,6% y en enero-marzo de 4,8%. En octubre y noviembre la producción industrial disminuyó en 0,1% y 0,2%, respectivamente. En diciembre, la actividad manufacturera cayó por quinto mes consecutivo, a su menor nivel en diez años. A su vez, las ventas minoristas de noviembre se redujeron en 0,4%, luego de no haber experimentado cambios en octubre.

Greenspan añadió que el balance de riesgos era "el mayor en un buen tiempo". Más aún, no descartó que el esperado "aterrizaje suave" se complicase, transformándose en "duro". "En períodos de transición -señaló textualmente-, de tasas de crecimiento insostenibles a más modestas, una economía corre obviamente un riesgo mayor ante acontecimientos adversos que serían fácilmente absorbidos en una época de auge" ("CENDA, Base de Datos", 6/12/00)¹.

¹ En adelante todas las fechas que no presenten fuente explícita harán referencia a información extraída de la Base de Datos de CENDA

Los analistas del banco de inversión JP Morgan llegaron a una conclusión similar, al afirmar en los últimos días de diciembre que "el potencial para una caída brusca es grande". Su estimación de crecimiento para el 2001 la redujeron a sólo 1,8%. Merrill Lynch también estima un aterrizaje duro, considerando "el nivel de inventarios, que permanece alto; el gasto de los consumidores, que se mantiene deprimido, y el gasto en capital, que está en riesgo de disminuir" (30/12/00). Por su parte, una encuesta efectuada por The Wall Street Journal y NBC News mostró que casi la mitad de los estadounidenses creen que el país se enfrentará a una recesión durante el 2001 (15/12/00). Jeffrey Sachs, director del Instituto de Harvard sostiene, igualmente, que "la economía norteamericana está a las puertas de un brusco aterrizaje. Hay posibilidades de entrar en recesión -agrega- pero no creo que se produzca. Es el final del boom americano. Este crecimiento plano puede durar unos tres años" (26/12/00).

A su vez, The Conference Board, que publica un indicador para prever lo que acontecerá en la economía en los próximos seis a nueve meses, anotó en diciembre una caída en los últimos diez meses de 8%, después de registrar avances en los ejercicios anteriores, ubicándose 0,4% por debajo del nivel de noviembre de 1999. "Es señal -recalcó el informe- de una gran contracción en la situación de las empresas, por lo que el panorama sigue siendo de un crecimiento más lento" (28/12/00).

Una vez más, el Fondo Monetario Internacional volvió a equivocarse. "Se proyecta -manifestó pocos días antes de las palabras de Greenspan- que el crecimiento aumente en las principales regiones del mundo, guiado por la continua fortaleza de la economía estadounidense, la robusta alza de Europa, la consolidación de la recuperación asiática y el repunte de la crisis que sufrieron el año pasado los mercados emergentes". Sin embargo, como constató The Wall Street Journal luego de recordar la afirmación del FMI, "con una brusquedad que sorprendió a economistas y jefes corporativos, las economías líderes del mundo están todas enfriándose al mismo tiempo" (21/12/00).

Concretamente en EE.UU. -anota la misma publicación- "los ejecutivos de empresas, expertos económicos, analistas de Wall Street y funcionarios de la Reserva Federal están sorprendidos por la magnitud y lo rápido que se ha materializado la desaceleración. ... pasando rápidamente de la euforia a la desolación" (22/12/00).

Las proyecciones futuras de la economía mundial requieren efectuarse prestando una atención profunda a los fenómenos en curso, cargados de alta cuota de incertidumbre. En el caso de Chile, las interrogantes se refuerzan porque, al cerrar el 2000, el complejo proceso de recuperación vivido descansaba básicamente en los mercados externos, dado que la demanda interna continuaba ubicándose por debajo de la existente hace tres años atrás. En consecuencia, los fenómenos negativos en desarrollo a escala mundial tendrán un impacto que necesariamente debe tenerse en cuenta y que no se considera en las estimaciones oficiales.

Más aún, el presidente del Banco Central, Carlos Massad, en otra frase para el bronce afirmó que la institución a su cargo "prevé para el próximo año un escenario externo estable. La economía mundial -agregó- básicamente está en buen pie" (23/12/00). ¿Puede hablarse de "escenario estable" o de una economía mundial en "buen pie" cuando la economía norteamericana se desacelera "apreciablemente" para repetir la frase de Greenspan? ¿O cuando Japón, la segunda economía mundial, seguía al finalizar el año 2000 sin poder superar definitivamente la peor recesión de posguerra?

Además, insistiendo en formulaciones parecidas a las de los inicios de la crisis asiática por personeros del instituto emisor -que después no tuvieron relación con la realidad- incluso se presentan acontecimientos negativos como que podrían terminar siendo positivos para la economía nacional. Massad sostuvo que ante la muy posible baja de intereses en EE.UU., precisamente para enfrentar el proceso de desaceleración, Chile "aparece como un lugar confiable y sólido para que puedan llegar capitales norteamericanos". Tiene presente lo sucedido a comienzos de la década de los noventa, cuando el curso recesivo de la economía estadounidense contribuyó al movimiento de capitales hacia la región, los mismos que posteriormente salieron en 1994-95 durante la crisis mexicana. ¿Volverá a darse un contexto similar? Pero, lo fundamental es cuáles ingresos de capital tienen un efecto positivo en el mediano plazo.

La preocupación debería ser otra. La desaceleración estadounidense, obviamente, debe afectar en especial aquellas economías más dependiente de ella, entre otras las latinoamericanas, las cuales todavía no se recuperan en muchos casos -entre los cuales se encuentra Chile- del impacto provocado por la crisis internacional iniciada en el sudeste asiático a mediados de 1997. En vez, de verse discutibles "ventajas", debe prestarse atención a sus conocidas consecuencias negativas, en economías debilitadas.

Greenspan destacó la caída en los mercados bursátiles como uno de los factores determinantes en el proceso de desaceleración económica. Indicando que podía ser un factor profundizador del proceso de desaceleración, si su deterioro se acentuaba. El mercado accionario estadounidense alcanza aproximadamente a unos US\$16 billones, de cuyo total un 43% pertenece a familias e instituciones sin fines de lucro. "En una economía que ya perdió parte de impulso -manifestó-, debemos permanecer alerta ante la posibilidad que un descenso de los valores bursátiles provoque una desaceleración excesiva del consumo de los hogares y de las inversiones de las empresas" (6/12/00). La disminución en el precio de las acciones deteriora el llamado "efecto riqueza" en personas y empresas producido en su fase ascendente, afectando la evolución de la demanda interna de los países y a nivel mundial.

En el trimestre, en los mercados bursátiles se produjo un remezón que tuvo como epicentro a los propios EE.UU., a partir principalmente de la reducción en las cotizaciones de las acciones tecnológicas, las mismas que durante 1999 registraron un alza espectacular, haciendo crecer el índice Nasdaq -donde se refleja prioritariamente su variación- en un 86%. Entre octubre de 1988 y su punto máximo en el 2000, el índice tecnológico ganó un 256%, transformándose en una gigantesca burbuja especulativa. Este indicador alcanzó su máximo histórico en marzo pasado con 5.048,62 puntos. El 20 de diciembre, en cambio, llegó a 2.332,93 puntos, su peor nivel desde marzo de 1999, con un descenso de 53,8%, porcentaje extraordinariamente superior al utilizado para definir en la economía estadounidense la existencia de un mercado bajista (20%). Esta reducción de casi 54% supuso la pérdida de US\$3,3 billones.

Finalmente, cerró el 2000 en 2.470,48 puntos, con una disminución de 39,29%, en su peor año en cerca de dos décadas. "Hemos observado la volatilidad diaria en el Nasdaq -comentó Steven Leuthold, presidente del Leuthold Group en Minneápolis-, y con lo único con lo que encontramos un paralelismo dentro de la historia bursátil es con el comportamiento del mercado de 1932" (2/1/01) No es una conclusión que produzca optimismo, precisamente.

El índice Dow Jones también vivió un curso descendente, aunque menos acentuado. Su nivel máximo lo alcanzó el 14 de enero al llegar a 11.722,98 puntos. Nueve meses después, el 12 de octubre, anotó 10.034,58 puntos, con un descenso entre sus valores extremos de 14,4%, acercándose a la barrera de los diez mil puntos, que produjo una elevada euforia al superarse. Este desplome fue inferior al que conduce a definir habitualmente a un mercado como bajista. El 29 de diciembre, último día hábil del 2000, finalizó en 10.787,37 puntos. Se trata del período más largo sin recuperar el nivel máximo desde los 379 días registrados entre enero de 1994 y febrero de 1995. De ello se desprende que la reducción de los niveles máximos alcanzados en el primer trimestre era al cerrar el año ya bastante prolongada. La serie de contracciones bursátiles vividas en la segunda mitad de 1997, 1998 y 1999 fueron, en cambio, marcadamente más breves.

Por último, el índice Standard & Poor's 500 perdió en el año un 10,1%, su peor ejercicio desde 1977. Su reducción fue de la sexta parte del aumento de aproximadamente tres veces que vivió entre 1995 y 1999.

La caída bursátil norteamericana se vio influida directamente por los niveles de utilidades de las empresas durante el segundo semestre, y en particular de las tecnológicas, muy inferiores a los esperados. Esta reducción de los beneficios se produce en un contexto en que, al mismo tiempo, creció significativamente el endeudamiento empresarial, como acontece usualmente en los períodos de auge económico. En resumen, como señaló Financial Times, "el factor significativo en el cambio ha sido la desaceleración en el ritmo de crecimiento económico global" (12/10/00).

El descenso bursátil estadounidense golpeó en todo el mundo, acentuando procesos que en muchos casos venían dándose ya desde hace varios meses. La interdependencia entre los distintos mercados bursátiles es alta y, en especial, la repercusión en los otros países de lo que acontece en EE.UU. es muy grande. En el 2000 las mayores reducciones en los índices accionarios se dieron en Asia. El Kospi 200 de Corea del Sur, así como los indicadores de Indonesia y Tailandia, acumularon pérdidas superiores a 50%. Por su parte, el TWSE de Taiwán y el índice Composite de Filipinas disminuyeron sobre un 40%. El índice Nikkei de Japón en los últimos días de diciembre cayó por debajo de los 14.000 puntos por primera vez en 22 meses. En América Latina, las plazas más afectadas fueron la mexicana, con una reducción de 21,99%, dado su elevada dependencia de la economía estadounidense, y el índice Merval argentino, que cerró el año con una caída de 24,28%, como resultado de la dimensión alcanzada por la crisis política y económica del vecino país.

En Chile, durante el trimestre, el Índice de Precios Selectivos de Acciones (IPSA) se desplomó a sus valores nominales más bajos del año, llegando el 18 de octubre a 89,62 puntos, con una contracción en términos reales superior al 14%. Posteriormente se recuperó gracias a los procesos de adquisiciones de empresas o consolidación de su control iniciadas por algunos consorcios. Sólo excepcionalmente durante todo el año el IPSA se colocó por encima de su valor nominal del 31 de diciembre de 1999, terminando finalmente en 96,37 puntos.

Cuadro n° 1

IPSA: Variación año 2000

(Fuente: Bolsa de Comercio de Santiago. Base: 31/12/99 = 100)

Fecha	Fecha	Indice	Indice
Enero, 28	Julio, 31	103,36	95,51
Febrero, 29	Agosto, 31	98,31	99,82
Marzo, 31	Septiembre, 29	100,40	98,82
Abril, 28	Octubre, 31	95,53	94,27
Mayo, 31	Noviembre, 30	99,90	96,56
Junio, 30	Diciembre	98,52	96,37

La experiencia revela que los derrumbes bursátiles y económicos se producen frecuentemente luego de períodos de euforia, así ocurrió en Chile con la recesión de 1998. En la década transcurrida desde el 11 de octubre de 1990, cuando comenzó una era de alzas sostenidas en el mercado bursátil estadounidense, el valor total de las acciones aumentó de tan sólo US\$3 billones a US\$15 billones. Se multiplicó por cinco. La tenencia de acciones se masificó, poseyendo actualmente por primera vez en la historia la mitad de los hogares estadounidenses alguna acción bursátil, frente a una tercera parte en 1989.

Chile se encuentra estrechamente unido con los mercados bursátiles estadounidenses, dado que varias de las principales empresas representadas en el IPSA tienen colocados ADR en ese mercado. Ya durante el año, por la elevada inestabilidad bursátil estadounidense, adquirentes de ADR los liquidaron, recuperando su inversión, afectando negativamente el proceso de recuperación económica. A consecuencia de ello la inversión extranjera neta de cartera pasó a ser negativa.

La baja en los títulos externos repercute directamente en forma negativa en los fondos de pensiones chilenos y, en general, en las colocaciones fuera del país de los llamados inversionistas institucionales (sociedades anónimas que manejan recursos de terceros, entre los cuales se encuentran además las compañías de seguros y los fondos mutuos). A fines de noviembre, la inversión externa de las AFP había descendido durante el año en US\$737 millones al cifrarse en US\$3.877 millones. La reducción en doce meses fue de 12,6%. Esta disminución es exclusivamente consecuencia de la caída en el valor de los activos externos. La inversión en acciones en cualquier parte del mundo es por definición riesgosa. De allí sus fuertes fluctuaciones, repercutiendo en la rentabilidad de los fondos de pensiones.

Esta inversión en el exterior para un país importador de capitales, como Chile, resulta un contrasentido. Se argumenta a su favor aduciendo una disminución en el nivel riesgo, que los datos anteriores no avalan, y que resulta aún más contradictorio con la realidad dado que se introduce a la vez la problemática cambiaria. Ello en un contexto en que se requieren recursos, por ejemplo, en áreas que requieren financiamiento como las Pymes y no ingresan recursos del exterior. A pesar de ello, el gobierno y el Banco Central enviaron en el trimestre al Congreso un proyecto de ley ampliando el límite de inversiones en el exterior de los fondos de pensiones, con un techo

que puede llegar gradualmente en 25 meses, luego de aprobada la iniciativa, hasta un 35% de los recursos acumulados totales. En la actualidad, el techo general es de 20% y en las inversiones en renta variable de 10%.

El alza en la cotización internacional del petróleo tuvo igualmente durante el año un impacto negativo en las cifras de crecimiento económico. El precio promedio anual del petróleo pasó de US\$17,8 el barril en 1999 a US\$28,5 el 2000. Personeros de los diferentes organismos económicos internacionales han manifestado que de mantenerse elevado el precio del petróleo afectaría las estimaciones de crecimiento mundial del 2001. En diciembre, su cotización siguió, sin embargo, un curso descendente debido a los propios fenómenos de desaceleración económica en EE.UU., al incremento de las reservas en este país y al reinicio de las exportaciones de Irak, después de suspender los suministros el primer día del mes.

En el 2001, la economía del sudeste asiático, particularmente la de países donde se manifestó la crisis de 1997 -como Corea, Indonesia, Filipinas y Tailandia-, además de Taiwán, también se desacelerará. Estas naciones sufren el efecto combinado de la reducción en el nivel de crecimiento de EE.UU., economía con la cual tienen fuertes vínculos y la agudización de los problemas en sus muy endeudados grandes consorcios. El presidente del Banco Mundial, James Wolfenshon, advirtió que estos países vuelven a ser vulnerables ante la disminución de las importaciones desde Estados Unidos, las cuales posibilitaron en 1998 su recuperación.

Corea del Sur ejemplifica la nueva situación. "Hasta hace poco esta nación parecía estar recuperándose bastante bien de la crisis económica que azotó Asia entre 1997 y 1998. Ahora parece estar nuevamente retrocediendo. Los bancos de Corea del Sur se encuentran virtualmente cubiertos de documentos que no fueron pagados a su debido vencimiento. Algunos de sus más grandes conglomerados comerciales están derrumbándose. A comienzos de este mes la Daewoo Motor Co. se declaró en quiebra y el gobierno del Presidente Kim Dae Jung ha estado tratando de hacer todo lo que está a su alcance para lograr salvar a la Hyundai Engineering. Este mes el Fondo Monetario Internacional advirtió que si Corea del Sur no hacía algo por estas compañías "zombies" que se encuentran en serias dificultades, todo el sistema financiero podría encontrarse en peligro"².

Otro tanto acontece con Japón que vuelve a frenarse, cuando en realidad nunca salió del cuadro de estancamiento-recesión que le acompaña desde fines de la década de los ochenta. Desde la recesión de 1997-1998, el Gobierno impulsó diez planes de reactivación fiscal, sin éxito. La deuda estatal superaba al finalizar el 2000 un 130% del PIB. El informe del Banco de Tokio de diciembre advierte que la situación es grave. Los japoneses no consumen, no gastan y no invierten, en la medida deseada. Temen quedarse sin empleo y sin ingresos. En octubre, la producción industrial volvió a estancarse.

La economía mundial, a consecuencia de los fenómenos señalados, entró en una fase de menor crecimiento, con relación al 2000, marcada además por fuertes incógnitas, cuyo desenlace será determinante en la dirección que tome su evolución, siendo decisiva ante todo la dimensión que adopte la desaceleración norteamericana.

² "Los Angeles Times", 2/12/00.

Argentina recurre al salvataje del FMI Fel! Bokmärket är inte definierat.

En el trimestre, Argentina enfrentó el peligro de caer en cesación de pagos. Para evitarlo, el Fondo Monetario Internacional encabezó un plan de salvataje, que denominó de "blindaje financiero", para evitar el colapso, ascendente en total a US\$39.700 millones, de los cuales US\$13.700 millones son otorgados por el FMI. Fue el tercer programa de salvataje aplicado en América Latina desde fines de 1994, con la crisis mexicana, y su otorgamiento, al decir del propio ministro de Economía argentino, José Luis Machinea, evitó "un desastre" (22/12/00). A comienzos de 1999, se otorgó otro a Brasil. Ello evidencia la fuerte inestabilidad de las economías latinoamericanas, incluyendo las tres mayores, a los desequilibrios provocados por el movimiento de capitales.

La crisis tomó un cariz muy peligroso en el momento que "los inversionistas (externos) -como anotó el economista del BCP Securities, Walter Molano- comenzaron a reducir posiciones" en la segunda quincena de octubre "cuando se empezaron a dar cuenta de esta situación" (27/10/00), imponiendo primero fuertes recargos y luego cerrándose durante ese mes para adquirir títulos del país transandino. En los primeros días de noviembre, la agencia calificadora de riesgos Standard & Poor's colocó a Argentina en observación, debido a la creciente incertidumbre política que incrementa -señaló- "las probabilidades de que no se alcancen las metas fijadas para el 2000 y el 2001" (2/11/00). Para, a mediados del mismo mes disminuir la calificación de su deuda externa soberana en moneda local a corto y largo plazo, así como los pasivos a largo plazo en moneda extranjera.

Si en general los países en desarrollo tenían en ese momento dificultades para acceder a recursos externos, habiéndoseles incrementado los costos para otorgárselos -como consecuencia del debilitamiento de los bonos estadounidenses; de la caída de su mercado bursátil, en particular de los títulos tecnológicos; del empeoramiento de los resultados empresariales norteamericanos y de los desequilibrios producidos a nivel mundial por el alza del precio del petróleo- en el caso argentino la restricción era aún mucho mayor dado su propia crisis política y económica, a lo que se agregaba su urgente necesidad de financiamiento.

En octubre, la dificultad de captar recursos en el exterior obligó al gobierno transandino a vender en el país a un grupo de seis bancos un bono pagaré a tasa variable por US\$1.200 millones, con el objeto de cubrir sus necesidades de recursos más urgentes. A comienzos de noviembre, para obtener otros US\$1.100 millones licitó internamente Letras del Tesoro (Letes) a los cuales se les impuso tasas de interés más de un 6% superiores a las obtenidos un año antes, llegando a niveles de hasta 13% para los documentos a tres meses y a 16% en los de a un año. Dada la deflación existente, dichas tasas en términos reales fueron aún superiores. En octubre de 1999, los Letes a un año se habían colocado a 9,66% anual. Así, el costo fiscal del endeudamiento creció. Sólo por los Letes a un año, deberá cancelar en intereses US\$80 millones contra los US\$46 millones que hubiese pagado sin dicho incremento. Paralelamente, también se disparó la tasa de interés interbancaria, que llegó el 8 de noviembre a un desusado 25%.

"El hecho es -anotaba en ese momento Walter Molano- que nos acercamos cada día más a una moratoria, en especial porque no se va a poder obtener financiamiento en el mercado y Argentina tiene que pagar compromisos". "Si la tasa se mantiene en estos niveles -comentaba, por su parte, el periódico bonaerense Ambito Financiero (8/11/00)- la Argentina quedará lejos de los mercados de crédito del exterior y sólo le queda el recurso de un salvataje que tenga como protagonista al FMI, Banco Mundial, BID y los países desarrollados del G-7, como ocurrió con Brasil y Corea en 1998 y 1999".

El gobierno argentino se vio obligado a buscar el acuerdo con el Fondo Monetario, tratando así de recobrar la perdida confianza de los mercados de capitales internacional y local. El diez de noviembre, el presidente Fernando de la Rúa anunció un nuevo paquete económico considerando las exigencias específicas realizadas por el FMI: cambios en el presupuesto 2001, congelamiento del presupuesto primario de las provincias, las cuales tienen sus propios sistemas presupuestarios, y la desregulación del sistema previsional. El Fondo, en un giro no habitual en sus políticas y tratando de evitar que un derrumbe de Argentina produzca una crisis financiera regional o internacional, le autorizó a subir el déficit fiscal para el año 2001 de US\$4.100 millones a US\$6.500 millones, o sea le flexibilizó el ajuste presupuestario.

El endeudamiento externo transandino rondaba al finalizar el año los US\$150.000 millones y sus necesidades de financiamiento para el 2001 sumaban US\$21.500 millones. Sólo los vencimientos de deuda pública en el primer trimestre alcanzan a unos US\$8.000 millones.

En el trasfondo de la crisis financiera está la persistencia del curso recesivo de la economía transandino, la más larga de los últimos cien años. En el cuarto trimestre, se produjo nuevamente una contracción económica, que siguió a un crecimiento nulo en julio-septiembre. Las estimaciones oficiales hablan de una variación del PIB en el 2000 de - 0,7%, luego de haber caído en 1999 en un 3,1%. Se cifra la caída en la producción, con relación al año precedente, en unos US\$2.000 millones. La desinversión acumulada del bienio 1999-2000 se estima en unos US\$14.000 millones. La tasa de desocupación oficial se encuentra sobre un 15% de la fuerza de trabajo. De otra parte, la recesión y el tipo de cambio nominal fijo tienen a la economía en una situación de deflación.

Cuadro n° 2

Argentina: PIB e inflación 1997-2000

(Fuente: Dresdner Bank Lateinamerika. 2000 proyección. En porcentajes)

Año	Año	PIB	PIB	IPC	IPC
1997		8,2		0,3	
	1999		- 3,1		- 1,8
1998		3,9		0,7	
	2000		- 0,7		- 0,4

La prolongación recesiva fue, en no pequeña medida, inducida por las propias políticas de ajuste fiscal implementadas desde el ascenso de la Rúa a la presidencia, que llevó a la economía a la conocida "trampa presupuestaria"³. El nuevo ajuste tiene nuevamente un carácter contractivo. A ello se agregan las limitaciones para poder aplicar medidas reactivadoras, que establecen las rigideces del tipo de cambio fijo nominal y el mecanismo de caja de conversión (la cantidad de dinero depende de la magnitud de las reservas internacionales), con mayor razón al descender los flujos provenientes del exterior. En las dos últimas semanas de noviembre, las reservas internacionales se redujeron en algo más de US\$2.000 millones.

En una encuesta nacional efectuada por Gallup a fines de octubre, un 74% de los consultados desaprobó la conducción económica y sólo un 17% expresó su aprobación. La mayor preocupación de los encuestados proviene de la desocupación, que se percibía en crecimiento. El descontento social adquiere diferentes formas. En noviembre se expresó en manifestaciones de desocupados, que bloquearon gran cantidad de las principales rutas del país demandando puestos de trabajo y alimentos. Y en un masivo paro de 36 horas de todas las organizaciones sindicales.

La crisis argentina repercute necesariamente en la región. Más aún cuando simultáneamente las clasificadoras de riesgo bajaron la estimación de Perú, debido a su inestabilidad política y a sus dificultades económicas. Los desequilibrios en Argentina y Perú generaron un efecto "contagio", afectando el movimiento de capitales en toda la zona alcanzando desde luego también a Chile. Es uno de los factores que explican el incremento en el costo del financiamiento externo del cual habla el presidente del Banco Central, Carlos Massad, y la aún mayor reducción en el flujo de recursos, que constató el ministro de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre, en Enade 2000 (9/11/00).

La inestabilidad en Argentina llegó a paralizar incluso en los momentos más tensos la mayoría de las ventas de nuevas acciones y bonos latinoamericanos a la espera que las dificultades transandinas para cancelar su deuda se lograsen controlar. Los otorgamientos de financiamiento se efectuaron en algunos casos colocando exigencias muy altas. La brasileña Vale do Río Doce, la mayor productora de mineral de hierro en el mundo, por ejemplo, para lograr colocar bonos en los mercados internacionales, debió garantizarlos con mineral.

Los sucesos argentinos confirman que seguirán produciéndose crisis financieras a nivel global y en la región. En los últimos años su frecuencia se intensificó. "El escenario de la próxima crisis financiera mundial -escribió el economista norteamericano Paul Krugman- es obvio ya: un deudor grande incurre en cesación de pago, puede ser un país o una corporación grande (como una telefónica), y se desata un clima de pánico en el mercado de bonos. La renuencia de los inversores para comprar bonos riesgosos obliga a los países a aplicar fuertes programas de austeridad, fuerza a las compañías a cancelar planes de inversión y lleva a una caída que confirma los temores de los inversores" (23/11/2000).

Paralelamente, otro incendio financiero se produjo en Turquía, a partir de un problema de liquidez en un banco de tamaño mediano, el Demirbank. Esta institución había seguido un agresivo plan de expansión, arrebatándole clientes a las grandes instituciones crediticias. Pero, el financiamiento lo obtenía en las operaciones locales de

³ Véase "Resumen Económico Segundo Trimestre 2000"

corto plazo, controladas precisamente por los grandes bancos. Al no poder seguir con este financiamiento, salió en busca de recursos a los mercados internacionales, pero se encontró con que las líneas de créditos se le cerraban.

En condiciones habituales, el Banco Central le hubiese entregado a la institución bancaria afectada el financiamiento requerido. Pero, el acuerdo de Turquía con el FMI puso límites a la oferta total de dinero. Ello llevó a que se iniciase de inmediato una presión por refugiarse en el dólar. La inquietud cundió, subiendo las tasas de interés a 45% anual. En dos semanas salieron de Turquía US\$7.000 millones, sobre reservas de US\$24.000 millones. Su principal indicador bursátil cayó durante el año del orden de un 50%.

Frente a la emergencia, el FMI acordó un plan de salvataje conjunto con el Banco Mundial por US\$15.000 millones, cuando ya las dificultades turcas habían comenzado a afectar los bonos de Rusia, uno de sus principales socios comerciales. Se comenzaba a dar el llamado "efecto contagio", la crisis amenazaba trasladarse a otros países, como ocurrió en 1997 en el sudeste asiático.

La gran interrogante es si los planes de rescate encabezados por el FMI revertirán o no cada uno de los puntos de conflicto. La experiencia reciente revela que en no pocas oportunidades estas intervenciones no logran su propósito. En el caso argentino, el análisis para el año 2001 del banco Credit Suisse-First Boston, sostiene que el "blindaje financiero" no será suficiente para que el país retome el camino del crecimiento económico y de la confiabilidad crediticia (25/12/00). Los hechos comprueban, además, que la volatilidad del mercado internacional de capitales continua siendo un fuerte generador de crisis. Los colapsos financieros no constituyen sólo un ejemplo del pasado reciente, seguirán manifestándose.

Demanda interna enteró tres años de contracción Fel! Bokmärket är inte definierat.

El año 2000 fue nuevamente negativo para la aplastante mayoría de los chilenos, a pesar de producirse un crecimiento significativo del PIB. En los primeros diez meses, el producto creció en 5,7%. Con esta cifra la producción de bienes y servicios se coloca claramente por encima del nivel de pre crisis. Pero ello no se corresponde con la percepción generalizada de la población. La encuesta nacional efectuada por el Centro de Estudios Públicos (CEP), durante los meses de noviembre y diciembre, mostró que un 53% de la muestra considera al país económicamente estancado y un 18% lo ve en decadencia, mientras un 26% lo visualiza progresando. Es decir, un 71% del total expresó una percepción abiertamente negativa.

La explicación del abierto desfase entre la evolución del PIB y la visión de la mayoría de la población reside, ante todo, en que dicho incremento se produjo básicamente por la evolución de la economía mundial, mientras la demanda interna continuó contraída. En el año 2000, el Producto Interno Bruto promedio de todos los países, de acuerdo a las estimaciones de las NN.UU., creció un 4%.

La demanda interna cerró el año claramente por debajo del período pre crisis. En enero-septiembre, de acuerdo a las cifras del Banco Central se encontraba en un nivel un 5,9% inferior a los mismos meses de 1998. En esta cifra se expresa la

persistencia de altas cifras de desocupación, el debilitado crecimiento de la masa salarial, el alto endeudamiento de las personas y el temor a contraer nuevos compromisos de pagos. Factores a los cuales se suma un muy limitado flujo neto de recursos desde el exterior. Y, lo que es particularmente grave, influye poderosamente además la insuficiencia de políticas estatales para activar la demanda interna, pensándose en la óptica oficial que los desfases y desequilibrios se van a superar a través de mecanismos de mercado, con lo cual se acrecientan los costos económicos y sociales que ya se dieron con la recesión 1998-1999.

Cuadro n° 3
Demanda Interna Enero-septiembre
(Fuente: Banco Central. Enero-septiembre = 100)

Año	Indice
1998	100,0
1999	87,1
2000	94,1

El lapso contractivo de la demanda interna ha sido extraordinariamente largo, transformándose en la crisis más grande de la economía nacional desde el colapso vivido a comienzos de la década de los ochenta. La demanda interna del tercer trimestre del 2000 fue inferior a la registrada en los mismos meses de 1997. En otras palabras, son tres años de estancamiento de este indicador. En efecto, mientras en julio-septiembre de 1997 la demanda interna fue cifrada por el Banco Central, en millones de pesos de 1986, en 2.290.531, en los mismos meses del 2000 fue 1,4% inferior, alcanzando a 2.257.847.

Las cifras parciales de consumo e inversión del cuarto trimestre muestran que la tendencia contractiva de la demanda interno continuó. En noviembre, la Asociación de Supermercados (Asach) consignó una caída en las ventas con relación al mismo mes de 1999 de 0,2%, ocasión en que a su vez también había disminuido en comparación a 1998, en 0,1%. La tasa de crecimiento de los once primeros meses del año se ubicó en apenas 0,3%, en circunstancias que en enero-noviembre de 1999 se produjo una caída con relación a los mismos meses del año anterior de 2,5%. En consecuencia, fue 2,2% inferior a los mismos meses de 1998. Con el agravante que este bajísimo nivel de incremento no se calculó sobre "locales equivalentes" (que llevaría a conclusiones aún peores), sino sobre ventas totales, en circunstancias que aumentaron tanto el número como la superficie de las salas de ventas.

Cuadro n° 4
Ventas de Supermercados Enero-noviembre
(Fuente: Asach. Enero-noviembre de 1998 = 100)

Año	Indice
1998	100,0
1999	97,5
2000	97,8

Las estadísticas de la Cámara Nacional de Comercio, igualmente, muestran que el sector no vuelve todavía el nivel de 1997. En efecto, en noviembre de 1998 las ventas del comercio cayeron en términos anualizados en 10,5%, para recuperarse sólo 3,8% en 1999 y un 1,4% el 2000. Por tanto, se ubicaron un 5,8% por debajo del nivel alcanzado hace tres años atrás.

Las cifras reflejan sólo parte de la realidad de un gran número de empresas, particularmente las de menor capacidad económica. "Los márgenes de los comerciantes se han achicado cada vez más -señaló el presidente de la Cámara Nacional de Comercio, Fernando Lihn-, no hay ventas y esto ha obligado a las empresas del comercio a adecuarse con fuertes liquidaciones y promociones que incentiven la demanda, sin elevar los precios a pesar del alza del dólar y el petróleo. Incluso -agregó Lihn-, muchos comerciantes han tenido que vender la mercadería más barata que el costo, con márgenes mínimos o nulos para compensar la inversión" (13/12/00).

En materia de inversión, la construcción -sector fuertemente pro cíclico- enteró tres años de caída. La Cámara Chilena de la Construcción estima que en el 2000 se registró una baja en los niveles de actividad sectorial de 0,4%, luego de una fuerte reducción de 10% en 1999 y una disminución también de 0,4% en 1998. Se enteró, por tanto, tres años de cifras negativas. La Asociación de Corredores de Propiedades de Chile, a su turno, constató que los precios de los arriendos, a consecuencia precisamente de la contracción de la demanda, volvieron a descender en el sector residencial en un 8%, luego de reducirse en 1999 en 18%.

En enero-octubre, de acuerdo a las cifras de la Cámara de la Construcción. El índice de ventas reales de distribuidores de materiales creció, con relación a los mismos meses de 1999, en 13,08%. Sin embargo, este incremento aún no compensa las reducciones de 3,3% y de 19,1%, respectivamente registradas en enero-octubre de 1998 y 1999, respectivamente. Todavía más, aún estaba 3.0% por debajo del mismo lapso de 1997, último año de expansión sectorial.

Otro de los indicadores más utilizados para anticipar las cifras oficiales de inversión es la evolución de las importaciones de bienes de capital, las cuales en el segundo semestre - después de un largo período de caída - comenzaron a entregar cifras anualizadas en azul. De allí se puede deducir que su fase de disminución tocó piso. En enero-noviembre creció con relación a los mismos meses de 1999 en 11,2%. Sin embargo, está muy lejos de volver a niveles de pre crisis. En 1999, las importaciones de bienes de capital se redujeron en un 39,9% si se compara con 1997. Por tanto, un incremento en el 2000 de algo más de 10% la colocan todavía más de un 30% por debajo de tres años atrás e incluso por debajo de las cifras de 1996 y 1995.

Cuadro n° 5
Importaciones de Bienes de Capital 1995-2000
(Fuente: Banco Central. En millones de dólares)

Año	Año	Monto	Monto
1995	1999	4.187,0	3.296,5
1996	, enero-noviembre	4.773,9	3.033,6
1997	2000, enero-noviembre	5.498,8	3.372,5
1998		5.111,7	

De otra parte, la caída en la inversión no sólo tiene un efecto coyuntural, sino que repercutirá sobre los niveles de actividad económica futura. De allí, la gravedad que no se use el gasto público -que es otro componente de la demanda interna, conjuntamente con el consumo y la inversión- con fines reactivadores.

La contracción de la demanda interna y la desaceleración esperada en la economía mundial, obviamente, inciden en la conducta de los actores económicos al iniciarse el año 2001. "El pesimismo -constató "El Mercurio" (18/12/00), que refleja la opinión de los grandes intereses económicos presentes en el país- parece estar echar echando raíces en la clase empresarial chilena. El 2000 -agrega- fue un mal año y todos ahora apuestan a que el 2001 no será mejor".

El bajo nivel de la demanda interna impidió que la tasa de inflación anual fuese aún más elevada. Los incrementos de costos provocados durante el año por el alza en la cotización del petróleo y la evolución de la paridad cambiaria en muchos casos no pudieron trasladarse a precios para no afectar adicionalmente las ventas. Con todo, el IPC cortó su curso descendente y volvió a niveles cercanos a los de 1998, luego de reducirse bruscamente en 1999 en lo fundamental debido al curso contractivo de la economía. El IPM, por su parte, fue de 7,9%.

Cuadro n° 6
IPC 1995-2000
(Fuente: INE. En porcentajes)

Año	Año	Variación	Variación
1995	1998	8,2	4,7
1996	1999	6,6	2,3
1997	2000	6,0	4,5

Ganancias empresariales y salarios reales.Fel! Bokmärket är inte definierat.

Las utilidades de las grandes empresas en el tercer trimestre del año aumentaron en 37%, con relación al mismo período de 1999, porcentaje elevado si se considera el débil proceso de recuperación de la economía. Se trata, sin duda, de un incremento general importante de las ganancias, particularmente en una economía que mantiene una demanda interna deprimida. Paralelamente los resultados empresariales revelan un curso descendente en el año. En el primer trimestre, su aumento anualizado fue de 125%, el cual si se toma enero-junio se redujo a 51%, para ubicarse en nueve meses en los ya señalados 37%, corroborando que a partir del segundo cuarto del año se produjo un proceso de desaceleración económica.

Estas utilidades se concentran preferentemente en el sector exportador, en consonancia con un proceso de recuperación empujado en lo fundamental por los mayores niveles de actividad registrados en el período en la economía mundial. Este sector se encuentra dominado por grandes grupos económicos y consorcios transnacionales, aunque un porcentaje apreciable de estos últimos no aparecen en los listados publicados por la Superintendencia de Valores y Seguros, dado que no están obligados a entregar sus estados de resultados. De contarse con esta información, la diferencia en favor de las empresas exportadoras sería aún más grande.

Más aún, un porcentaje muy elevado de las ganancias totales se obtienen en unas pocas empresas. Las nueve sociedades de mejores resultados en el listado de los datos entregados a la Superintendencia de Valores y Seguros acumulan un 52,5% de las ganancias totales, al alcanzar a US\$1.709,8 millones. Esta suma es superior en un 146,7%, a las utilidades obtenidas por estas mismas sociedades en enero-septiembre de 1999, dando cuenta de un viraje muy fuerte en sus resultados. De ellas, seis se encuentran vinculadas directa o indirectamente al sector exportador, todas las cuales incrementaron sus ganancias en más de un 100%, alcanzando los porcentajes más elevados Inversiones CMPC y la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, del grupo Matte, con un 1.805,1% y un 467,1%, respectivamente. Ello no fue óbice para que el máximo ejecutivo de Copec, Felipe Lamarca, plantease -respaldando al presidente del Banco Central, Carlos Massad, en sus formulaciones para frenar los salarios- que "si queremos enfrentar con éxito el futuro todos tenemos que moderarnos un poco" (7/11/00). Las restantes tres empresas de más altas utilidades son los mayores bancos comerciales privados del país.

Entre las doce empresas de mayores utilidades en los nueve primeros meses del 2000 figuran siete cuyos resultados dependen de la suerte vivida por el sector exportador. El ranking es encabezado por el conglomerado Copec, controlado por el grupo Angelini, cuyas utilidades aumentaron en 116,3% con relación a los mismos meses de 1999. En el listado figuran también su principal filial Celulosa Arauco y Constitución, Celarauco (+ 115,5%), que es la más grande empresa de celulosa del país, su casa holding Antarchile (+ 235%) y Forestal Arauco (+ 32,3%). De igual modo, figuran las ya mencionadas Inversiones CMPC y su filial la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones.

Cuadro n° 7**Ranking de resultados enero-septiembre 2000***(Fuente: Fecu al 30/9/2000. En millones de pesos reales de sept 2000)*

Empresa	Controlada por:	1-9/00		1-9/99	
Copec			192.376,4	88.949,0	Grupo Angelini
Minera Escondida (Australia)		174.387,8	58.731,4	Broken Hill Propietary	
Celarauco		145.172,0	67.373,6	Copec (Grupo Angelini)	
Inversiones CMPC		97.095,3	5.096,5	Grupo Matte	
CMPC			94.096,3	16.591,1	Inversiones
CMPC (Grupo Matte)					
AntarChile		78.867,6	23.542,8	Grupo Angelini	
Banco Santiago (España)		63.339,6	35.874,3	Banco Santander Central	
Banco de Chile		60.899,6	50.400,4	Empresas Penta y asociados	
Banco Santander (España)		57.241,2	44.024,9	Banco Santander Central	
Chilectra		49.681,4	64.198,5	Endesa España	

Las mencionadas sociedades de los grupos Angelini y Matte -que encabezan el ranking de resultados por grupos económicos- los mejoraron, en gran parte, por el alza en los mercados internacionales en el precio de la celulosa y de otros rubros forestales. En septiembre, la cotización de la celulosa -de acuerdo a los datos del Banco Central- alcanzó los US\$666 por tonelada métrica, en circunstancias que en igual mes del ejercicio anterior el commodity registraba un valor de US\$436 por tonelada, vale decir, en doce meses aumentó su precio en 52,6%.

Cuadro n° 8**Evolución precio de la celulosa***(Fuente: Banco Central. Dólares por ton. métrica. Promedio período)*

Año	Año	Precio	Precio
1995	1998	810	406
1996	1999	450	424
1997	2000, enero-sept	448	624

En el segundo lugar del ranking, luego de Copec, se ubicó Minera Escondida, que explota el mayor mineral de cobre del mundo. Entre las empresas de mayores ganancias, la sociedad controlada por la australiana Broken Hill Proprietary (BHP) es la que logra la más alta rentabilidad sobre su patrimonio, ratificando una vez más los elevados excedentes obtenidos en los grandes minerales de cobre al apoderarse de la renta extra captada, que en estricto rigor pertenece al país. El precio del cobre en los mercados internacionales igualmente se recuperó, con relación al registrado en los años inmediatamente anteriores, aunque permanece aún bastante por debajo del promedio logrado sobre los US\$c100,0 hasta 1997.

Cuadro n° 9

Evolución precio del cobre

(Fuente: Cochilco. US\$c por libra. Promedio período)

Año	Año	Precio	Precio
1995	1998	133,2	75,0
1996	1999	103,9	71,4
1997	2000, enero-sept	103,2	81,7

A continuación de las empresas exportadoras, en el listado destaca la presencia de los bancos Santiago y Santander Chile, controlados por el poderoso consorcio español Santander Central Hispano (BSCH) y el Banco de Chile, que tenía a esa fecha un grupo controlador encabezado por el holding financiero Empresa Penta. Si se suman las utilidades de las dos instituciones controladas por el consorcio ibérico, quedaría ubicado en el cuarto lugar del ranking de utilidades, detrás de Copec, Escondida y Celarauco. El BSCH tiene el proyecto de crear un holding que agrupe a todos sus bancos en la región.

Las rentabilidades de los grandes bancos siguen siendo muy altas, lo que llama la atención en un contexto económico que continúa internamente deprimido. En septiembre, las colocaciones totales aumentaron en doce meses sólo en 2%, los créditos comerciales en 0,6% y los de consumo disminuyeron en 0,1%. Sin embargo, las rentabilidades de los principales bancos, en cifras anualizadas, se ubicaron sobre el 20%, encabezando el listado el Chile (27,3%).

Cuadro n° 10

Bancos: Mayores Tasas de rentabilidad anualizadas enero-sept 2000

(Fuente: Superintendencia de Bancos. En %)

Bancos	Tasas	Tasas
Chile		27,3
	The Chase Manhattan	21,1
Santander	24,5	
	Crédito e Inversiones	15,0
Santiago	21,2	
	Security	12,9

Telefónica CTC, en el otro extremo, es la sociedad de mayores pérdidas, aunque las redujo sensiblemente en comparación con enero-septiembre de 1999. Al mismo tiempo, sus ingresos disminuyeron en 5,3%. Telefónica está aprovechando este resultado para intensificar su presión para la modificación del decreto tarifario de fines de 1999 que estableció una reducción de 23% en el ingreso medio por línea. De acuerdo a las cifras de la compañía los cargos de acceso disminuyeron en un 72%, los fijos en un 15% y los variables en 19%.

"Lo que queremos -dijo su gerente general, Claudio Muñoz, dirigiéndose a las autoridades- son soluciones concretas. No podemos esperar hasta el año 2004. Lo que debe hacer es muy concreto: cambiar el decreto tarifario y en particular lo que se refiere a los cargos de acceso. Necesitamos -concluyó- señales concretas ahora" (1/11/00). De no ser así, dejarán de hacer inversiones en telefonía fija, siguiendo la misma táctica aplicada con anterioridad por las generadoras eléctricas y que mantuvieron -finalizando con éxito su movimiento- hasta que les aumentaron el precio nudo. En los resultados de Telefónica incide, de otra parte, la mayor competencia sectorial. Tadicionalmente, la CTC obtuvo elevadas utilidades dada su presencia hegemónica en el sector de la telefonía fija.

Luego de Telefónica se ubicaron en orden descendente por el nivel de pérdidas, Empresas Conosur y Financiera Conosur, del grupo Del Río, que viven un proceso de reestructuración, luego de fracasar en sus esfuerzos por tener un socio estratégico en la última financiera que queda en el país, todas las restantes fueron adquiridas por bancos. Y, enseguida, las generadoras eléctricas Endesa y Colbún, controladas respectivamente por la española Endesa España y la belga Tractebel. Con todo, Endesa disminuyó en 22,6% sus pérdidas, con relación a enero-septiembre de 1999, al mejorar su resultado operacional, debido al cambio en las condiciones hidrológicas, y al disminuir la pérdida por corrección monetaria, que se produce en las empresas endeudadas en dólares al devaluarse el peso. Colbún igualmente redujo su resultado negativo al disponerse nuevamente en abundancia de recursos hídricos, que le permiten producir energía eléctrica a un costo menor.

Totalmente distinto es el cuadro de las empresas cuyas actividades se orientan hacia el mercado local, ante la depresión en que se encuentra la demanda interna, donde figura la generalidad de las medianas y pequeñas empresas. Entre las causas determinantes del rezago de la demanda interna está -junto con la elevada desocupación- la evolución registrada por la masa salarial, dado que a septiembre en doce meses el empleo aumentó escasamente en 1% y los salarios reales lo hacían en promedio hasta agosto durante el año en 1,5%, de acuerdo a las cifras del INE, o sea experimentando un incremento de algo más de 1%, por debajo del ritmo de incremento de la población.

De allí lo absolutamente desacertada que resultó la formulación del presidente del Banco Central, Carlos Massad, llamando a moderar los mejoramientos salariales y viendo una contradicción entre su curso y el de la disminución del desempleo. "Hay que elegir -explicitó Massad- si queremos salarios reales más altos o mayores tasas de empleo, no podemos tener ambas cosas al mismo tiempo" (3/11/00). Así se llega al absurdo de considerar a los salarios un factor determinante en el elevado desempleo, buscando eludir la responsabilidad del aparato del Estado, entre la cual se encuentra la errática política de tasa de interés seguida durante el año y la actitud neutra del Banco Central en materia cambiaria. Responsabilidad directa en ambos casos del instituto emisor, cuyo directorio encabeza Carlos Massad. A lo cual se suma una política fiscal que privilegia la reducción del déficit presupuestario y no la reactivación económica y la reducción de la desocupación.

Por el contrario, si se tiene una demanda interna deprimida uno de los hechos que la reanimarían, junto con políticas efectivamente dirigidas hoy a enfrentar resueltamente el problema está el aumentar los recursos en poder de la población y, en particular, el incremento de los salarios reales. Lo cual de producirse estimularía la demanda interna y, por tanto, la actividad económica, contribuyendo de esa manera a reducir las tasas de desempleo.

Al mismo tiempo, Massad vinculó posibles aumentos salariales al fantasma de la inflación, aunque la depresión de la demanda interna muestra lo contrario. Tampoco surge ese peligro en circunstancias que los incrementos salariales se encuentran muy por debajo de los incrementos de productividad.

Los beneficios de la lenta recuperación económica no pueden seguir radicándose en unas pocas empresas y grandes intereses económicos, los cuales en muchos casos -así acontece con el sector exportador- su suerte no se encuentra relacionada con la evolución de la demanda interna y que ven un nivel salarial bajo como un factor de mejorar su competitividad en los mercados internacionales.

Presupuesto 2001: nuevamente contractivo Fel! Bokmärket är inte definierat.

El presupuesto fiscal del 2001 volverá a tener un carácter contractivo, a pesar que el año se inicia con un nivel de demanda interna inferior a la alcanzada en 1998 y a la existencia de centenares de miles de desocupados. La preocupación dominante en el gobierno fue la de equilibrar el presupuesto fiscal. De esta manera, el país pasará toda la recesión y el lento proceso de recuperación sin utilizar el gasto público como mecanismo reactivador, lo que adquiere toda su gravedad si se consideran los elevados costos económicos y sociales -particularmente en el plano ocupacional- que conlleva.

En su exposición al Congreso, el ministro Eyzaguirre, manifestó, que el Presupuesto "completa una transición que ha tomado dos años para normalizar las finanzas públicas, después de la recesión de 1999. Para ello -agregó-, ha sido necesario restringir el crecimiento del gasto. En síntesis, el objetivo tanto de adoptar una cierta regla fiscal como de transitar a ella desde una situación inicial distinta, ha determinado -concluyó- presupuestos fiscales restrictivos al inicio, pero normales al cabo del 2002". Precisamente, es esta normalización de las finanzas públicas, que se prolongará hasta el

2002, lo que actúa en forma inversa a los propósitos reactivadores necesarios. Por tanto, no es un presupuesto "pro empleo" ni tampoco "pro-reactivación", como se divulgó. Más aún, en un contexto de actividad económica débil y con grandes problemas sociales no resueltos se propicia lograr un ahorro público de 3,6% del PIB, o sea unos US\$2.700 millones.

El ministro de Hacienda enunció un nuevo mecanismo presupuestario estructural con fines estabilizadores, el cual inexplicablemente regirá recién desde el 2002, es decir se desistió de utilizarlo en una coyuntura que requería políticas expansivas. Se trata de una conducta, como la definió Ricardo Ffrench-Davis, "confusa y contradictoria" (18/12/00). Un presupuesto estructural tiene un propósito contracíclico. Sin embargo, el presupuesto del 2001 es recesivo, en un momento que se debía incrementar el gasto público para estimular la demanda interna.

"La idea de un presupuesto estructural -explícita Ffrench-Davis- es muy sólida, anticíclica; se ganó esta idea pese a que hay mucha gente que no la comparte y después se lanza un presupuesto fiscal que es inconsistente con esta idea" (18/12/00).

De otra parte, en el presupuesto del 2001 se seguirán contabilizando las privatizaciones como ingreso, con el fin de equilibrar las cuentas fiscales, lo que ya se hizo en el pasado. La estimación del director de Presupuestos, Mario Marcel, de un resultado fiscal en el año 2000 "balanceado", se explica, en buena parte, por la privatización de Essbio. La entrega de activos -que en ningún caso corresponden realmente a un ingreso- se usa para mejorar ficticiamente los resultados, fruto del traspaso de patrimonios públicos a grandes intereses privados.

En la formulación gubernamental se enfatizó que "el presupuesto 2001, de manera consistente con la reactivación económica, permite avanzar responsablemente en la generación de empleo mediante el aumento de la inversión pública. En este sentido, la inversión de los ministerios de Obras Públicas (MOP) y de Vivienda y Urbanismo (Minvu), que en su conjunto representa más del 80% de la inversión del Gobierno para el año 2001 -se añade- contempla un crecimiento de 6,8% de la inversión del MOP, y de 7,1% en la inversión del Minvu....".

En efecto, aumentar el gasto en obras públicas y vivienda tiene un carácter reactivador. Lo que no se dice es que en ambos sectores la inversión se contrajo fuertemente en 1999, en plena recesión, mostrando nuevamente la forma equivocada como se manejó el gasto público. En ese año, los recursos destinados al MOP se disminuyeron en 17% y en Vivienda en 13%. En el 2000, de acuerdo a lo manifestado por el ministro de Hacienda, la inversión fija se recuperó sólo entre 1% y 2%. Es decir, se seguirá el 2001 claramente por debajo de los niveles de gasto de 1998.

Si se pone énfasis unilateral en el equilibrio fiscal a todo evento la atención de los problemas de la gente se hace más feble, incluso en sectores definidos como prioritarios. En las últimas semanas del 2000 el Colegio Médico polemizó públicamente con el ministro Eyzaguirre sobre la deuda de los hospitales. El tema volvió a un primer plano al obligarse a renunciar al director del Hospital Regional de Concepción luego de dar a conocer la crisis financiera que afectaba al centro asistencial y reducir las atenciones sólo a los casos de urgencia. Y, paralelamente, hablarse de deudas cifradas -según la versión ministerial o de los médicos- entre \$40.000 millones y \$60.000 millones. En opinión de Eyzaguirre el problema es básicamente de "gestión" y habló de

no entregar más recursos mientras no se mejorase este punto. Actitud extrema que posteriormente se modificó.

El presidente del Consejo Regional Santiago del Colegio, Ricardo Peña, en cambio, sostuvo que la deuda hospitalaria no era un problema de gestión y si existe esos son problemas menores. Señaló que se ha llegado a un nivel tal que existe un técnico paramédico en algunos establecimientos por cada veinte enfermos, rompiendo toda norma internacional, y como ocurre en el San José y San Juan de Dios "en que tenemos una enfermera por cada cuarenta enfermos. Más allá -agregó- no podemos restringir el recurso humano" (17/12/00). Si el 90% de los dineros van a sueldos y sólo un 10% queda para fines operativos la situación, enfatizó, es cómo se generan los recursos para hacer funcionar los establecimientos hospitalarios. Destacó que se deben recuperar los aportes históricos estatales a salud, de 3,7 a 3,8% del PIB. En los gobiernos de la Concertación se encuentra a un 50% de ese nivel (17/12/00).

En el presupuesto del 2001, insistió Peña, el aporte estatal es menos que lo aportado por los cotizantes de Fonasa para el presupuesto global sectorial. Peña acusó a Eyzaguirre de "insensibilidad frente a los pobres de este país". Agregó que cuando el 90% de los dineros se van en sueldo, sólo queda 10% operativo, señalando que menos gente ya no se puede estar atendiendo en los hospitales.

Finalmente, en materia de empleo no se enfrentó presupuestariamente el drama de los desocupados, sino que se mantuvo el sistema de crear un número de puestos de trabajo, en una cantidad inferior a la alcanzada durante el 2000 en los programas de emergencia, fundamentalmente en el período de invierno. "Se espera crear -manifestó el ministro Eyzaguirre- un promedio mensual de más de 26.500 empleos adicionales, sólo a través de la mayor inversión, a lo cual deben agregarse aproximadamente 9.500 empleos generados por proyectos específicos y los 10.000 empleos que se crearán a través de los programas de generación directa a cargo del Ministerio del Interior y del Ministerio del Trabajo".

De otra parte, se estableció un fondo de contingencia que podrá gastar hasta \$100.000 millones, pero se usará a futuro cuando el gobierno considere que la economía no está creando por sí sola los empleos necesarios. No se explica por qué no se utilizó inmediatamente, considerando la elevada desocupación con que se cerró el año. Definitivamente, la urgencia de enfrentar el gran problema de masas de la desocupación no se asumió.

En síntesis, el Presupuesto del 2001 no estuvo a la altura de las circunstancias y no significó la corrección de la débil participación fiscal para enfrentar la coyuntura económica, con lo cual se hizo más largo y costoso el proceso de recuperación.

Gobierno redujo remuneraciones del sector público Fel! Bokmärket är inte definierat.

El gobierno Lagos, en consonancia con su política de mejorar las cifras presupuestarias redujo las remuneraciones reales del sector público para el año 2000-2001. Su monto fue aumentado nominalmente, a partir del primero de diciembre, en 4,3%, porcentaje inferior al alza del costo de la vida en los doce meses transcurridos

desde el reajuste anterior, de 4,7%, que refleja su pérdida efectiva de poder adquisitivo. Más aún, se redujo simultáneamente los bonos a otorgar para los funcionarios de rentas inferiores. Se acordó un "bono solidario no imponible" de \$24.000 para quienes perciban un sueldo líquido de hasta \$258.717. Un año atrás, el bono tuvo un monto de \$48.300 y se concedió a quienes ganaban menos de \$314.700, otorgándose además un monto más bajo para quienes percibían rentas hasta \$839.200. Es decir, se redujo tanto su monto como el arco de beneficiarios.

En el trámite parlamentario, ante las masivas manifestaciones de protesta de los trabajadores públicos y las demandas de parte de diputados y senadores de la Concertación, el ministro Nicolás Eyzaguirre comprometió un aumento adicional de 0,3% en caso que la inflación del 2001 supere al 3% previsto oficialmente, lo cual no modifica en nada la disminución inmediata de las remuneraciones y para quienes perciban un sueldo líquido inferior a \$258.717 se estableció, además, un "bono solidario no imponible" de \$24.000, reponiendo así en términos nominales la reducción impuesta con relación al monto otorgado el año anterior.

El ministro Eyzaguirre informó públicamente del monto en el gasto público en que se incurriría con la modificación salarial acordada, cifrándolo en \$374.673 millones. Se trata de una cifra destinada a confundir a la opinión pública. El gasto efectivo debe calcularse en cifras reales y no nominales, ya que sólo de esa manera se puede medir su verdadero impacto, que surge de la diferencia con lo efectuado en el año fiscal precedente.

De otra parte, la pertinacia en pretender calcular los incrementos salariales en base a la denominada inflación esperada en un año de variación de los precios que se prevé en las estimaciones oficiales descendente es un mecanismo destinado a burlar la recuperación del poder adquisitivo por la inflación producida, implicando prácticamente un recorte en los ingresos reales.

El 0,4% de reajuste nominal adicional para compensar como se planteó por los dirigentes sindicales la inflación pasada implicaba un gasto adicional de sólo \$13.333 millones. No es un monto desequilibrante del presupuesto. Se trató, por tanto, de demostrar una posición "firme", dar una "señal" de consecuencia en un manejo fiscal que privilegia su equilibrio y no la recuperación de la demanda interna y la atención de los problemas sociales.

La posición gubernamental fue respaldada públicamente, como era presumible, por la derecha económica y política, incluyendo al ministro de Hacienda de los años de dictadura, Hernán Büchi. "Los planteamientos del Ministro de Hacienda en relación a las posibilidades de aumentos de remuneraciones en el sector público - explicitó Büchi- van en la dirección adecuada". Igualmente, la posición ministerial contó con el apoyo de personeros del Banco Central -cuyo presidente ya se había pronunciado públicamente en la misma dirección- y de los centros de estudios de derecha. El udista Instituto Libertad y Desarrollo destacó que "este resultado es un éxito atribuible a la gestión del ministro de Hacienda" (27/12/00).

Büchi tiene amplia experiencia en reducir remuneraciones y pensiones reales. El régimen de Pinochet se caracterizó por fuertes contracciones salariales. Recién en el año 1992 se volvió al nivel real de remuneraciones de 1970, mientras que los niveles promedios registrados durante 1971-72 sólo vinieron a recuperarse en 1999. El

índice de sueldos y salarios a septiembre del 2000 se encontraba apenas un 1,8% por encima de su nivel de 1972, a pesar que en ese lapso se produjo un elevado crecimiento de la productividad que quedó, por lo tanto, en poder básicamente del capital y, en particular, de los intereses económicos más poderosos. Lo dejado de percibir año tras año por los trabajadores con relación a 1972 son sumas enormes, que equivalen a haber estado un largo período sin percibir ingresos.

Cuadro n° 11

Índice de Remuneraciones Reales 1970-2000

(Fuente: PET e INE. Índice 1970 = 100. En 1974-78 el IPC oficial fue corregido por Cieplan)

Año	Año	Índice	Índice
1970	1986	100,0	83,8
1971	1987	125,3	83,6
1972	1988	126,6	89,1
1974	1989	64,1	90,8
1975	1990	62,0	92,4
1976	1991	65,4	96,9
1977	1992	70,7	101,3
1978	1993	75,1	104,8

1979		81,4	
	1994		110,3
1980		88,5	
	1995		115,9
1981		96,4	
	1996		119,0
1982		96,1	
	1997		120,5
1983		85,8	
	1998		124,0
1984		85,9	
	1999		127,0
1985		82,2	
	2000 *		128,9

* Se calculó considerando un incremento real de las remuneraciones de 1,5%

En general, en los años de la Concertación el reajuste general de las remuneraciones del sector público ha sido de un monto bajo, alcanzando en todo el período a sólo 11%, es decir aproximadamente un 1% promedio anual, porcentaje que no guarda ninguna relación con la variación en el mismo lapso de las remuneraciones del sector privado y menos con los incrementos registrados en la productividad. Ello no es óbice para que "El Mercurio" (12/11/00) sostenga editorialmente que "las remuneraciones públicas han aumentado más allá de lo razonable en los últimos años". En el lapso transcurrido desde 1990 en otras dos oportunidades, igualmente, se impusieron reducciones en las remuneraciones reales del sector público. Así aconteció en el primer reajuste decidido en la administración Aylwin, siendo ministro de Hacienda Alejandro Foxley, y en 1997 ya en el período presidencial de Frei siendo ministro de Hacienda Eduardo Aninat.

Cuadro n° 12			
Reajustes Generales de Remuneraciones Reales Sector Público 1990-2000.			
(Base: diciembre 1989 = 100)			
Año		Reajuste Nominal Indice	Inflación
1990		25,0	
	29,4		96,6

1991		18,0	
	17,8		96,8
1992		14,0	
	14,0		96,8
1993		15,0	
	12,1		99,3
1994		12,2	
	8,9		102,3
1995		11,0	
	8,2		104,9
1996		9,9	
	6,6		108,1
1997		6,0	
	6,3		107,8
1998		5,0	
	4,3		108,5
1999		4,9	
	2,3		111,3
2000		4,3	
	4,7		110,9

Sin duda, la decisión gubernamental presionará negativamente en los reajustes de remuneraciones del sector privado. En circunstancias que ya los mejoramientos reales salariales del conjunto de los trabajadores se frenaron. A octubre del 2000, su incremento promedio en el año alcanzó a 1,5%, porcentaje claramente inferior a los periodos precedentes. Esta tasa de incremento se encuentra además abiertamente por debajo del aumento de la productividad, que mide la nueva riqueza creada por trabajador. En efecto, en enero-octubre el PIB creció en 5,7% con relación a los mismos meses del año anterior, mientras que el empleo lo hacía únicamente en 1,3%, produciéndose, por tanto, un crecimiento de la productividad de 4,4%. Estas cifras muestran que nuevamente el país entró en una fase de agudo deterioro en la distribución del ingreso, grave problema socio-económico no abordado por los gobiernos de la Concertación y que sufrió un gran impacto negativo en los años de dictadura.

Cuadro n° 13**Crecimiento de la Productividad Media del Trabajo y de los Salarios Reales 1990-2000.***(Fuente: Centro Nacional de la Productividad e INE. En porcentajes)*

Año	Salarios Reales	Productividad
1990		1,4
	1,8	
1991		6,3
	4,9	
1992		7,4
	4,5	
1993		1,2
	3,5	
1994		4,8
	4,5	
1995		9,3
	4,0	
1996		5,6
	4,1	
1997		5,6
	2,4	
1998		1,6
	2,7	
1999		- 0,6
	2,4	
2000, enero-octubre		4,4
		1,5
1990-2.000 promedio anual (*)		4,3
	3.3	

(*). Se consideró como la cifra anual del 2000 la registrado en enero-octubre

Durante el año 2000 los reajustes de remuneraciones en los procesos de negociación colectiva siguieron bajos, aunque no tanto como en el recesivo 1999. En el primer semestre, de acuerdo a los datos entregados por la Dirección del Trabajo, el reajuste real inicial promedio alcanzó a apenas un 1,35%, algunas décimas por encima del 0,48% registrado en los mismos meses de 1999. La negociación del sector público ni siquiera alcanzó este reducidísimo nivel.

El presidente al momento del reajuste de la Confederación de la Producción y el Comercio, Walter Riesco, felicitó al Gobierno por no ceder a las protestas provenientes de diferentes sectores y, ante todo, de los trabajadores, ya que ello agregó, sin demostrarlo, "podría significar secuelas en el largo plazo de carácter inflacionario". El consejero del Banco Central, Jorge Desormeaux, también habló de una decisión que "facilita la tarea del combate contra la inflación" (1/12/00). Desde luego, un recorte salarial del sector público afecta negativamente a la contraída demanda interna nacional. Peligros inflacionarios por este concepto, dado su nivel contraído, no existen. Con menor razón, cuando se hace sin considerar los incrementos alcanzados en la productividad. Es

encontrar trabajo. De manera, que la verdadera desocupación es muy superior a la indicada en las estadísticas entregadas.

En el cuatrienio 1996-1999, el crecimiento promedio anual de la fuerza de trabajo según los datos del INE fue de 1,45%, o sea 2,45 puntos porcentuales por encima de la del trimestre móvil septiembre-noviembre. Si se considera un incremento igual al promedio anual de los años recientes, en vez del menos 1,0% informado, la tasa de desocupación sube al 11,85%. A su vez, el empleo disminuyó en cifras anualizadas, lo que se traduce en una reducción de 21.880 plazas de trabajo, o sea una situación aún más deteriorada de la que se venía registrando en los trimestres móviles anteriores. Sin duda, la desaceleración económica iniciada en el segundo trimestre afectó los niveles de empleo. El crecimiento en el producto descansa, por lo tanto, básicamente en incrementos en la productividad del trabajo, lo cual no guarda relación con el bajo nivel de aumentos en los salarios.

El crecimiento de la desocupación, en definitiva, es un resultado de la situación deteriorada de la demanda interna. Su disminución, por el contrario, pasa porque se entre en una fase clara de recuperación en el consumo y la inversión que siguen anotando cifras inferiores al período de precrisis. En esta dirección debería contribuir decididamente la política fiscal. Pero, el gobierno siguió privilegiando disminuir el déficit presupuestario. Más aún, el ministro de Hacienda Nicolás Eyzaguirre consideró un acto de "fortaleza pública" que en un año de elevado desempleo se mantenga acotado el crecimiento del gasto público (23/10/00). En verdad, esta forma de actuar debe calificarse como una actitud de "insensibilidad pública".

Esta conducta de colocar en un segundo plano los problemas concretos de la población el ministro la proyecta hacia adelante. "La regla macroeconómica hoy día - señaló en su intervención en un seminario organizado por "Estrategia"- inhibe absolutamente el que podamos registrar nuevamente un ciclo de autocomplacencia y de apuro en satisfacer las demandas sociales que tuvimos durante los noventa". El país requiere una política absolutamente diferente, usándose el gasto público como un mecanismo reactivador, en función de los intereses de la población y del país. La comisión económica del Partido Socialista, refiriéndose a la coyuntura existente, constató que "el actual diseño de la política económica ha fracasado" (17/12/00).

En varias regiones del país el problema es aún más agudo que el promedio nacional del INE. Ellas son la V (con un 11,3% de desocupación sobre la fuerza de trabajo), la VIII (10,8%), la I (10,7%), la III (10,5%), la II (10,4%), la VII (10,3%) y la Región Metropolitana (9,9%). En este listado aparecen las tres regiones del país de mayor población y, también, que absorben más fuerza de trabajo. Ello se explica, ante todo, por la elevada desocupación en la construcción y en la industria manufacturera.

En este contexto surgen manifestaciones de indignación y desesperación como la efectuada en Tocopilla, donde se efectuó una marcha de desobediencia cívica, llegándose en un momento a anunciar el boicot de las elecciones municipales. La marcha culminó con cuatro detonaciones de explosivos en los cerros que rodean al puerto nortino, para posteriormente izar una bandera boliviana en la ex planta de sulfuros de la Compañía Minera de Tocopilla en el centro de la ciudad, que se encuentra cerrada desde 1999. La tasa de desempleo de Tocopilla se encuentra sobre el 30% y por la paralización de actividades se teme suba al 40% de la fuerza de trabajo.

Tarifas de servicios: otro golpe al bolsillo de los chilenos Fel! Bokmärket är inte definierat.

En el balance del 2000, entre los aspectos más negativos para la población, debe colocarse el fuerte incremento -muy por encima del crecimiento del IPC y desde luego de los salarios- experimentado por las tarifas de los servicios públicos. Se trata de una exacción que debe sumarse a los altos niveles de desocupación o a los bajos niveles de mejoría de los salarios reales, con efectos antidistributivos. De esta manera, recursos monetarios significativos pasaron de los bolsillos de los chilenos a los pocos consorcios que controlan estas actividades.

Los servicios públicos constituyen mercados monopólicos u oligopólicos, no pocos de ellos privatizados en el marco del modelo económico dominante, proceso que continuó durante los gobiernos de la Concertación. Muchos de ellos son controlados por transnacionales. En la generalidad de los casos, los mecanismos de regulación han demostrado su debilidad e incluso, en ejemplos como el de las empresas generadoras eléctricas, la fijación de tarifas se efectuó ante abiertas presiones empresariales y, más concretamente, de capitales extranjeros.

De acuerdo a cifras entregadas por el propio Instituto Nacional de Estadísticas, si una familia gastó alrededor de \$100.000 en el pago de los servicios básicos a comienzos del 2000, tuvo que desembolsar \$20.000 más a octubre. O sea un quinto más de gastos en servicios públicos, lo que repercute en los presupuestos de los hogares, en especial en los sectores de menores ingresos. Las empresas controladoras aprovecharon en su beneficio que son servicios inelásticos, o sea su demanda -por ser imprescindibles en la vida de la población- desciende escasamente frente al aumento tarifario. De allí, precisamente, que sus precios deben ser controlados.

Entre las alzas más impactantes e injustificadas registrada durante el año estuvo la del gas natural traído de Argentina, cuya llegada a la economía chilena fue presentada como un factor regulador de los precios. No fue así. En los mismos primeros diez meses del 2000, si se usa las informaciones entregadas por el monopolio Metrogas, controlado por el holding CGE, las tarifas se incrementaron en la Región Metropolitana en a lo menos 33,7%, porcentaje muy cercano al del aumento experimentado por el gas licuado que se tomó como referencia. En el mismo lapso, en la V Región Energas - controlado por los consorcios estadounidenses PSEG Global y Sempra Energy- las incrementó en 34% y Gas Valpo, del grupo Yaconi-Santa Cruz, las aumentó en 22,5%. Los hechos ratifican -como acontece en cualquier mercado de servicio público monopólico u oligopólico- que las tarifas deben ser reguladas.

Otro incremento de tarifas muy fuerte se produjo en los servicios de agua y sanitarios. En definitiva, como se alertó en múltiples oportunidades, las privatizaciones se materializaron con cargo a los usuarios. A septiembre, las utilidades netas del conjunto de las empresas sanitarias aumentaron en 262,8%, con relación a los mismos meses de 1999, pasando de \$16.816 millones a \$61.012 millones. El alza se originó principalmente en el aumento en las ganancias de las privatizadas Emos y Esval, las que en conjunto representan un 52% de los resultados del sector. Esval, explotada por la británica Anglian Water, el ejercicio anterior registró pérdidas. Emos fue entregada a la francesa Suez Lyonnaise des Eaux.

A su turno, las tarifas eléctricas en el curso del 2000 aumentaron en un 9%. En concreto, una familia promedio, en la que se basa el organismo oficial para calcular la inflación, pagaba a enero \$4.865 cada mes en su cuenta de electricidad. Diez meses después tuvo que cancelar \$5.284 por la misma cantidad de consumo. El precio nudo, que es el cobrado por las generadoras a las distribuidoras, creció en el año aproximadamente en un 25%. El gobierno concedió estos incrementos retrocediendo frente a la virtual huelga empresarial, que adquirió la forma de no efectuar inversiones mientras no se le concediese aumentos tarifarios. El precio nudo representa alrededor del 40% de la cuenta final del consumidor. La Comisión Nacional de Energía incluso tiene en consideración liberalizar los precios nudos, en un mercado fuertemente concentrado.

En telefonía, se registró entre enero y octubre un alza de 11%. En el sector, las tarifas locales de Telefónica CTC son las únicas con precios regulados dentro de Santiago. Desde mayo de 1999, fecha en que comenzó a regir el decreto tarifario para esta empresa, el Servicio Local Medido (SLM) ha registrado una caída del 5% aproximadamente, según antecedentes del consorcio español. Ello le lleva -siguiendo con el ejemplo de las generadoras eléctricas- a efectuar una "huelga" de inversiones. Su vicepresidente de Desarrollo Corporativo, Paul Fontaine, manifestó que "dados los actuales niveles tarifarios, no se puede invertir en negocios que tienen valor presente neto negativo y, lamentablemente, las inversiones en telefonía masiva a sectores rurales no son rentables ni a nosotros ni a otros actores" (23/11/00). A su vez, Telefónica CTC procedió a una reestructuración interna, que incluyó terminar con 2.280 empleos directos y 16.100 indirectos.

Los chilenos nos encontramos en la indefensión frente a las alzas tarifarias. El Estado desempeña un papel muchas veces pasivo, cuando no negativo -al retroceder frente a las presiones-, mientras el grado de organicidad de los consumidores es todavía muy precario. En el 2000 se transformó en un factor adicional de deterioro distributivo.

Gobierno facilita elusión de inversionistas externos

En el curso del trimestre, el gobierno, en la práctica, redujo el porcentaje impositivo a pagar por los inversionistas externos al acordar el Comité de Inversiones Extranjeras sustituir la tasa máxima de 50% que puede traerse como crédito por otra de 75%, reduciendo el aporte obligatorio en capital propio a apenas 25%. De esta manera, se revirtió la conducta seguida durante los gobiernos de la Concertación de ir aumentando el porcentaje a enterar directamente por los propios socios del proyecto, reduciendo así la posibilidad de disminuir la tributación a cancelar. Esta determinación entra en contradicción con el proyecto gubernamental sobre evasión y elusión tributaria -que al cerrarse el año continuaba pendiente-, dado que facilita claramente crezca esta última.

Los niveles impositivos vigentes establecen que al pagarse intereses por los créditos que acompañan la inversión extranjera se cancela un gravamen de sólo un 4%, mientras que si se remesan utilidades la tributación es de 35%. Obviamente que al producirse una inversión extranjera al capital le conviene llegar al máximo en la forma de

crédito -aunque sean recursos propios-, lo cual de paso le permite también al cancelarlo disminuir utilidades y, en consecuencia, pagar también por esta vía impuestos menores.

En el proyecto de ley para reducir la elusión y la evasión tributaria, precisamente una de las iniciativas que levanta la mayor oposición del gran empresariado, de los inversionistas externos y de los centros de estudio de derecha es aquella que aumenta el pago de impuestos cuando se pagan los intereses de los créditos que acompañan la inversión extranjera. Incluso cuestionan que se grave en 35% los créditos obtenidos claramente de empresas relacionadas. En la lógica de los grandes intereses, en una economía abierta debe eliminarse cualquier tipo de regulaciones dejando al arbitrio del capital la determinación de cuál forma utiliza para ingresar al país.

La Confederación de la Producción y el Comercio -que reúne a las organizaciones del gran empresariado- señaló que el término de estas ventajas cambiaría las reglas del juego y constituiría grave error hacer equivalentes los términos de evasión y elusión tributaria, ya que en el primer caso se trata de un delito y en el segundo del ejercicio de un derecho (15/9/00). En verdad, la elusión constituye un uso de resquicios establecidos en la legislación que permite reducir impuestos y, en consecuencia, aumentar las tasas de rentabilidad.

Por lo demás, los artículos incluidos en el proyecto de evasión, que reducen diferentes formas de elusión, se encuentran en peligro. El gobierno y los organismos que reúnen al gran empresariado constituyeron una comisión técnica para revisar las principales disposiciones del proyecto que levantan la resistencia de la Confederación de la Producción y el Comercio y sus organizaciones miembros. La idea de una comisión técnica fue acordada en una reunión sostenida por los dirigentes empresariales con el presidente Lagos y concretada posteriormente en otra cita con el ministro de Hacienda. Por esta vía de los consensos, no existe ninguna posibilidad de terminar con regresiones presentes en la estructura tributaria chilena.

La decisión corresponde a la lógica del modelo económico dominante, de abrir al máximo la economía. Idea constantemente reiterada por el ministro de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre. En lo coyuntural, el Gobierno y la derecha buscan revertir con medidas de esta naturaleza la notoria reducción en el flujo de recursos externos al país, concediéndoles todo tipo de facilidades y ventajas. A noviembre, de acuerdo a las cifras oficiales del Banco Central, la inversión extranjera neta fue negativa en US\$1.086,8 millones. Cifra que contrasta bruscamente con el ingreso neto producido en 1999 por US\$4.496,1 millones. Los esfuerzos por modificar esta tendencia han fracasado, a pesar que se permite incluso el ingreso sin restricciones de los recursos de tipo especulativo al mantener el encaje a los capitales de corto plazo en cero desde septiembre de 1998, a lo cual se sumó en los inicios del gobierno Lagos la eliminación de la disposición que impedía sacar recursos antes de transcurrido un año de su llegada al país. Los factores concretos que reducen su ingreso han sido más fuertes.

Cuadro n° 15
Inversión extranjera neta 1996-10/2000
(Fuente: Banco Central. En millones de dólares)

Año	Año	Monto	Monto
1996		4.545,0	
	1999		4.496,1
1997		5.717,6	
, enero-nov	4.423,7		
1998		1.012,3	
	2000, enero-nov	- 1.086,8	

El tema es más general, permitiendo así visualizar más ampliamente sus causas. La baja no se produce sólo en los ingresos de fondos al país, sino también en la inversión desde Chile al exterior, que en la primera parte de los años noventa alcanzase grandes dimensiones. Si se examina la inversión efectuada desde Chile de acuerdo al capítulo XII del compendio de normas de cambios internacionales -que la registra- se aprecia que desde 1998 se produce un creciente proceso de retornos de capital, que alcanzó en los primeros once meses del 2000 a US\$14.111 millones, reduciéndose sensiblemente la inversión neta, o sea el saldo de lo ingresado y salido por este concepto.

Cuadro n° 16
Inversión Chilena en el exterior vía capítulo XII
(Fuente: Banco Central. En millones de dólares)

Año	Retornos	Inv. Bruta	Retornos	De Capital
	Utilidades	Inv. Neta		
1997		2.324,5	254,1	
94,3		2.070,4		
1998		9.649,4	5.915,3	
77,1		3.734,1		
1999		17.870,8	11.489,7	
	175,5		6.381,1	
, a noviembre	16.705,0		10.411,0	137,0
	6.181,0			
2000, a noviembre	17.844,0		14.111,0	308,0
	3.733,0			

Este proceso se encuentra estrechamente vinculado con la reducción de la presencia de empresas chilenas en el exterior, y particularmente en los países de la región, ya sea por la venta de filiales o, lisa y llanamente, porque las casas matrices han sido adquiridas por capitales transnacionales. A ello se suma el encarecimiento del financiamiento internacional para los países en desarrollo que se produce desde la crisis en los países del sudeste asiático.

"Tres años y medio después de la perturbación financiera generada por la crisis asiática -comentó al finalizar el 2000 el secretario ejecutivo de la Cepal, José

Antonio Ocampo- es evidente que los mercados crediticios internacionales siguen siendo inestables, su costo elevado y los plazos medios de los préstamos bajos. Por segundo año consecutivo -agregó-, los flujos de capitales fueron insuficientes para compensar los pagos de intereses y las remesas de utilidades de la inversión extranjera" (21/12/00).

A ello se suma la mayor lentitud de los procesos privatizadores en América del Sur, que generan posibilidades de rentabilidades más altas o ganancias extraordinarias, y al desplazamiento de los grupos locales por la irrupción de capitales transnacionales, particularmente de origen español. De otra parte, América del Sur entró en recesión generalizada en 1999, de la cual se salió en muchos casos con dificultades en el 2000 o se prolongaba al cerrar el año ya por un tercer período, como acontece con Argentina.

Todas las franquicias concedidas al movimiento de capitales, reduciendo progresivamente los mecanismos reguladores, permiten corrientes muy agudas, en determinados momentos, de ingreso de recursos -como se vivió en Chile en el período previo al curso recesivo- o, con consecuencias aún más fuertes, de darse masivamente su salida como ha acontecido en las crisis financieras de la década de los noventa en diferentes zonas del mundo.

Chile privilegia tratado con EE.UU. Fel! Bokmärket är inte definierat.

El presidente Lagos anunció a fines de noviembre en EE.UU. -en acuerdo con el saliente mandatario estadounidense Bill Clinton- que se retomaban las negociaciones formales para llegar a un acuerdo de libre comercio entre ambos países, las cuales se iniciaron rápidamente el 6 de diciembre. Este objetivo se buscó insistentemente sin éxito durante las administraciones Aylwin y Frei, siendo ministros de Hacienda Alejandro Foxley y Eduardo Aninat. Lo nuevo es que esta determinación se produce luego de reiteradas declaraciones de Lagos y su equipo de gobierno de privilegiar la incorporación de Chile al Mercosur, perspectiva que con el paso dado se descartó explícitamente. Las tratativas se llevarán adelante sin contarse con el mecanismo de "fast track", el cual garantiza el respeto de los acuerdos suscritos por un congreso norteamericano seriamente dividido después de las últimas elecciones. Llama la atención, igualmente, que el acuerdo se adoptó apresuradamente, a los pocos días de dejar Clinton su cargo y por iniciativa del presidente estadounidense.

En contradicción abierta con los hechos, la ministra de RR.EE., Soledad Alvear, sostuvo que el inicio formal de las negociaciones de libre comercio con EE.UU. no sería excluyente ni entraría en conflicto con otros tratados, los cuales -afirmó- serían complementarios (4/12/00). Los hechos la desmintieron rápidamente. El canciller brasileño, Luis Felipe Lampreia, habló de "cambios en las prioridades de la política exterior del Presidente Lagos". El secretario ejecutivo de la Cámara de Comercio Exterior de Brasil, órgano gubernamental de la política exterior del mayor país sudamericano, Roberto Gianetti, manifestó que "la decisión de Chile nos dejó perplejos y frustrados porque estábamos dándole mucho valor a su ingreso en el Mercosur" y que se debería ser "intransigente" en demandar compensaciones (5/12/00).

La posición abiertamente crítica a la actitud del gobierno de Lagos se abandonó en la cumbre presidencial de Florianópolis, por la directa intervención del

mandatario brasileño Cardoso, que reconoció el derecho de Santiago de iniciar conversaciones con EE.UU. "dadas las diferencias arancelarias existentes" (16/12/00). El gobierno chileno se comprometió a mantener informado al Mercosur de los avances en sus negociaciones con EE.UU., dejándose postergada para más adelante la incorporación al tratado regional.

"Somos un país pequeño -dijo Lagos en Florianópolis-, abierto al mundo. Ahora tenemos acuerdos comerciales con México y Canadá, y estamos negociando con Europa y EE.UU. No obstante nuestra preferencia política es el Mercosur" (16/12/00). Al anunciar el acuerdo con Clinton había señalado: "Queremos hacer una política exterior desde el Mercosur" (4/12/00). Es obvio que, para efectuar una política desde el Mercosur deben acordarse acciones conjuntas con sus países integrantes y no negociar separadamente con diferentes países y zonas económicas.

Los gobiernos del Mercado Común no fueron informados previamente del acuerdo con EE.UU. y conocieron la noticia de parte de personeros norteamericanos, a pesar que se trabajó el entendimiento durante varios días. Fue un golpe bajo al Mercosur. Más aún, cuando el presidente Lagos había manifestado expresamente que Chile estudiaba la posibilidad de solicitar antes de finalizar el 2000 la incorporación plena al tratado de libre comercio regional⁴. Al llegar a acuerdo con Clinton, en cambio, descartó que Chile tenga prioridades, sosteniendo que el propósito es negociar con todos los bloques comerciales, sin opciones ni preferencias.

La decisión de solicitar la incorporación plena había sido ya abandonada expresamente en el mes de noviembre mientras se celebraba la X Cumbre Iberoamericana en ciudad de Panamá. Las diferencias de políticas y tarifas arancelarias llevaron a que los presidentes de Chile y de los países que integran el Mercosur -explicó el director general de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería, Osvaldo Rosales- resolvieran dejar sin fecha el proceso que conducía a la incorporación de Chile al pacto subregional. Acuerdos previos entre las partes habían dispuesto dar vida a un proceso de negociación de convergencias, entre ellas arancelarias, para que Chile se integrara como quinto miembro del Mercosur. Sin embargo, una visión "más pragmática" de las dificultades que persisten para que dicha convergencia se haga una realidad -agregó Rosales-, llevaron al Presidente Ricardo Lagos a plantear en una cena con sus pares del bloque la conveniencia de eliminar plazos. Detrás de la postura del Mandatario -agregó Rosales- está la insistencia del Mercosur de coartar la autonomía para que Chile negocie por separado diversos acuerdos comerciales con terceras naciones (21/11/00).

Los hechos mostraron a los pocos días que se había privilegiado una vez más el acuerdo bilateral con EE.UU., tal cual lo hicieron antes los gobiernos de Aylwin y Frei. Osvaldo Rosales ha indicado que este tratado será la prioridad de la política comercial durante el año 2001 (22/12/00).

La decisión constituye un triunfo del gobierno norteamericano interesado en debilitar el Mercosur para abrir camino a procesos de integración bajo su hegemonía, en particular a través del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). El gobierno chileno se prestó para ello. La representante comercial de EE.UU., Charlene Barshefsky, no lo ocultó, manifestando expresamente que detrás del repentino interés del gobierno Clinton está estimular y servir de ejemplo al ALCA. En esta idea coincidió la canciller

⁴ Véase "Resumen Económico Tercer Trimestre 2000

chilena Soledad Alvear. Su instauración significa, obviamente, la desaparición en definitiva del Mercosur y la supresión de las preferencias establecidas por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), lo cual afectaría las exportaciones intralatinoamericanas, en especial las de mayor valor agregado.

La estrategia estadounidense de acelerar el ALCA logró también otra victoria al provocar una división al interior del gobierno argentino, en un momento en que el vecino país tenía como máxima preocupación obtener del FMI, y por tanto del gobierno norteamericano, un programa de salvataje, que le impida caer en una situación de cesación de pagos. Su ministro de Economía, José Luis Machinea -según detalla "Clarín" (6/12/00)- está por privilegiar el ALCA, mientras el canciller Adalberto Rodríguez es pro Mercosur, aunque está por adelantar las negociaciones al igual que EE.UU. hacia un área de libre comercio continental. Rodríguez incluso debió protestar ante el presidente de la Rúa "cuando se enteró -detalla "Clarín"- que Machinea había elogiado el acercamiento de Chile a EE.UU., durante su encuentro con el subsecretario del Tesoro de los Estados Unidos, Timothy Geithner", que viajó a Buenos Aires para supervisar el programa de "salvataje".

Más aún, Machinea en un comunicado oficial instó al Mercosur -más específicamente a Brasil- a acelerar las negociaciones con EE.UU. "a la luz de las oportunidades que parecen abrirse en las presentes circunstancias" (7/12/00).

El subsecretario de RR.EE, chileno, Heraldo Muñoz, calificó como un "signo alentador" lo producido al interior del gobierno transandino, ya que -explicitó- "ha sostenido dos cosas que son congruentes con nuestra posición. El canciller Rodríguez -detalló Muñoz- planteó adelantar las negociaciones del ALCA y el ministro Machinea comentó que esto puede ser un buen paso para profundizar las relaciones con el Nafta" (9/12/00). Estas declaraciones dejan muy claro a cuál estrategia se sumó el gobierno chileno.

Una política efectivamente desde el Mercosur permitiría crear una mejor correlación de fuerzas para negociar posteriormente con EE.UU. o la Unión Europea. En este sentido, la reunión cumbre de presidentes sudamericanos efectuada en Brasil en agosto pasado fue un esfuerzo por forjar un frente regional unificado en las negociaciones con Estados Unidos en el tema de una zona de libre comercio hemisférico.

Una negociación Chile-EE.UU., en cambio, es absolutamente desigual. EE.UU. posee, de acuerdo a sus cifras oficiales del tercer trimestre, un PIB de US\$9,37 billones, unas 134 veces más grande que la economía nacional y con un desarrollo científico-tecnológico y niveles de productividad incomparablemente más elevados. Para EE.UU. la importancia del Tratado es esencialmente política y apoya su estrategia regional, mientras en la economía chilena tendría fuertes repercusiones directas.

"La contrapartida, que es la entrada recíproca de manufacturas -establecida en los acuerdos de libre comercio tipo ALCA, como destacó Le Monde Diplomatique (nº 2)- se parece mucho a una cláusula de los tratados del siglo XIX entre Inglaterra y Argentina, que fijaba el criterio igualitario que la flota inglesa podía navegar libremente en los ríos argentinos y la flota argentina en los ríos británicos. Sólo que la flota argentina no existía".

La magnitud del mercado norteamericano es presentada por los propagandistas del acuerdo de libre comercio con EE.UU. como una gran opción para las

exportaciones chilenas. Se pierde de vista que ya el arancel promedio pagado por los productos chilenos al ingresar a EE.UU. es de apenas 0,9%, como lo ha constatado Osvaldo Rosales. De otra parte, varios productos chilenos entran al mercado norteamericano aprovechando el Sistema de Preferencias Arancelarias y, en consecuencia, se colocan libres de impuestos.

Desde luego, en todo acuerdo de libre comercio existen beneficiados, ellos se encontrarían entre productos de mayor valor agregado. EE.UU. es un país que tiene una estructura arancelaria y para arancelaria orientada a proteger a su producción interna, mientras entrega facilidades al ingreso de aquellos recursos primarios que requiere. Pero, como manifestó el economista de la Universidad de Chile, Manuel Agosin, si bien hay productos beneficiados "los efectos serían marginales" (4/12/00)

Paralelamente, debe considerarse que en un acuerdo bilateral el intercambio es bidireccional. Al eliminarse protecciones vigentes en la economía chilena para los productos estadounidenses se multiplicaría el ingreso de bienes desde una nación incomparablemente más poderosa. Todos los estudios realizados sobre un acuerdo de libre comercio entre Chile y EE.UU., incluso los efectuados por partidarios del Tratado, concluyen que el intercambio crecería principalmente hacia el país, implicando un nuevo golpe para la producción de bienes transables orientados al mercado interno, que ya sufren las consecuencias de los procesos de apertura comercial. Este proceso sustitutivo experimentaría un salto cualitativo. En 1993, Juan Eduardo Coeymans y Felipe Larraín establecieron que si se estudiaban los efectos a largo plazo de un acuerdo de libre comercio Chile-EE.UU. el quantum de las exportaciones desde el país crecería en 17,99%, mientras que el de las importaciones lo haría en 31,19%.

Igualmente las conclusiones de los diferentes estudios muestran que el efecto principal no se producirá en el plano del comercio exterior sino en el de las inversiones. Su crecimiento fue uno de los aspectos destacados por el presidente Lagos el día de su anuncio. Pero, los hechos muestran que la inversión no puede analizarse en general, sino que en concreto, diferenciando entre aquella que es positiva para el país y otra que no sólo dista de tener ventajas sino que es abiertamente inconveniente, como lo es la orientada a apoderarse de recursos naturales o de empresas en funcionamiento controladas por capitales nacionales o, lisa y llanamente, la que ingresa con fines especulativos. De igual modo, debe evaluarse el menor atractivo que para determinados inversionistas tiene la postergación indefinida de la incorporación al Mercosur.

Las tratativas con EE.UU. colocan en la mesa de discusión muchos otros temas trascendentes. Entre ellos la conocida exigencia norteamericana - en plena coincidencia con los intereses del gran capital - que no se coloque ningún tipo de restricciones a los movimientos de capitales; el reforzar a un nivel superior los derechos de propiedad intelectual, lo cual intensifica la posición preponderante en muchas esferas de los grandes consorcios estadounidenses; la precariedad en el país de los derechos laborales; la insuficiencia de las políticas nacionales medioambientales; y la participación de la sociedad civil en estos procesos de discusión, frente a lo cual no existe al finalizar el año ninguna iniciativa del gobierno chileno.

En algunos de estos temas se produjeron divergencias desde un primer momento. Así sucedió con los temas medioambientales y laborales definidos por la Representante Comercial de EE.UU., Charlene Barshefsky, de "asuntos cruciales" (8/12/00). El comunicado de la Casa Blanca habló que la negociación con Chile seguiría

el convenio suscrito en el curso del año 2000 con Jordania, en el cual se establecen sanciones comerciales para los incumplimientos en estas esferas. En cambio, los documentos oficiales chilenos hablan de seguir el acuerdo del tratado bilateral con Canadá, donde las partes se comprometen en lo fundamental a respetar sus propias legislaciones. ¿Y que piensan sobre estos temas las organizaciones sindicales y la sociedad civil?

Chile requiere contar con una política comercial internacional clara, que no descansa en mantener negociaciones paralelas con cuanto gobierno de cualquier lugar de la tierra le proponga alcanzar un acuerdo de libre comercio, sino en función de tener una visión en concordancia con los intereses nacionales de cómo incorporarse a los procesos de integración. Debe tenerse un plan estratégico en materia de relaciones económicas internacionales y éste debe privilegiar realmente la incorporación plena al Mercosur, a pesar de sus contradicciones y problemas existentes. Se trata de un grupo de países con identidad de situaciones y problemáticas, reforzadas por la cercanía geográfica y en los cuales predominan políticas en muchos terrenos más que discutibles, que establece también la necesidad de profundizar sobre la dirección que adquieran los procesos de convergencia macroeconómica iniciados.

Dos consorcios controlan mitad del sistema bancario

La concentración bancaria se profundizó al finalizar el año al tomar el grupo Luksic el control del Banco de Chile, fruto del acuerdo con el pacto hasta ese momento dominante de la institución y adquirirle un 35% de las acciones, que se suman a las que ya poseía. El pacto controlador era encabezado por el holding financiero Empresas Penta y formado, además, por el Consorcio Financiero (donde confluyen los grupos Fernández León y Hurtado Vicuña), los accionistas de Falabella Juan Cúneo y Reinaldo Solari, Sergio Larraín y Alfredo Moreno. La transacción fue por US\$541 millones, de los cuales US\$200 millones se cancelarán al contado y el resto a dos años plazo. Si se agregan las adquisiciones accionarias efectuadas con anterioridad, iniciadas en noviembre de 1999, y que le habían llevado a reunir un 12,4% de los títulos, el grupo Luksic invirtió en total US\$676 millones.

La Superintendencia de Bancos dio su visto bueno rápidamente al grupo Luksic para alcanzar un porcentaje accionario de hasta 51%. De otra parte, la operación se efectuó no teniendo para nada en cuenta criterios establecidos en la Ley de Oferta Pública de Acciones (OPAS). La ley sostiene, en su artículo 199, que efectuar una OPAS es obligatorio cuando se produce - como acontece en este caso - un traspaso de control a un precio sustancialmente superior al de mercado. La autorización de la Superintendencia se dio a pesar que en el acuerdo entre el grupo Luksic y el pacto controlador que vendía las acciones se estableció específicamente que se seguiría el camino transitorio fijado en la propia ley de OPAS que permite durante un plazo de tres años a partir de su promulgación no ofertar el mismo precio a todos los accionistas.

O sea, un funcionario público de confianza del Presidente de la República, el superintendente de Bancos, Enrique Marshall, facilitó que el proceso no tuviese en cuenta lo que el superintendente de Valores y Seguros, Alvaro Clarke, llama el "espíritu" de la ley de OPAS, que en esta ocasión la invocó una vez que la operación se había

concretado. Los hechos demuestran que la legislación promulgada genera un forado que permite burlarla hasta fines del año 2003, es decir hasta cinco años después que comenzó a discutirse la iniciativa en el Parlamento, permitiendo burlar "legalmente" a los accionistas minoritarios. Al finalizar el año quedaba pendiente la autorización expresa, exigida por la ley de OPAS, para que el grupo Luksic tomase el control del Banco de Chile, que se establece "para fusiones o adquisiciones de gran tamaño", la cual debería concederse teniendo presente la forma cómo las autoridades han manejado el caso. En concreto se efectuará una operación adicional por un porcentaje accionario claramente minoritario.

Al momento de aprobarse la ley en el Congreso el ministro de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre, señaló que al votarse favorablemente "los accionistas minoritarios van a estar plenamente protegidos" (18/10/00). En los hechos fue un articulado que dejó por un largo período en la indefensión a los accionistas minoritarios y con favorecidos conocidos, entre los cuales se encuentra precisamente el grupo Luksic, como se señaló explícitamente en el propio debate parlamentario.

La actitud de los funcionarios públicos expresa una posición más general, si se considera que el grupo Luksic financió la operación al contado con un crédito otorgado por el Banco del Estado ascendente, de acuerdo a la denuncia efectuada por el diputado Nelson Avila, a US\$135 millones. El tema fue planteado críticamente por la Comisión Económica del Partido Socialista a su Comisión Política y también por la directiva de la Democracia Cristiana. "Resulta sorprendente y criticable -señala la DC en su documento- que este banco utilice sus fondos para apoyar al principal grupo privado del país, con lo cual se facilita la concentración del poder económico y financiero" (23/12/00). Con este fin se utilizan recursos captados de medianos y pequeños ahorrantes.

"Los malos argumentos para defender el crédito y el "pacto de silencio" con que ha sido cubierta esta operación revelan, como dijo el poeta -señaló el diputado Avila-, que "algo podrido huele en Dinamarca" (29/12/00).

El grupo Luksic alcanza así una participación de mercado en el sistema bancario de 20,7%, de acuerdo a las cifras de colocaciones de noviembre pasado, ya que posee al mismo tiempo el manejo del Banco Edwards. De esta manera, dos poderosos intereses económicos, uno transnacional y otro chileno, reúnen un 47,42% de las colocaciones totales, dado que el consorcio español Santander Central Hispano (BSCH) posee los bancos Santiago y Santander, con una participación de mercado de 26,70%, de acuerdo siempre a las cifras de noviembre. En capital y reservas, los bancos Chile y Edwards reúnen, con datos del mismo mes, un 17,1% del total y en utilidades de 21,4%.

Este proceso continuará y se espera, en particular, que debe aumentar la participación de mercado del también ibérico Banco Bilbao Vizcaya Argentaria y del norteamericano Citigroup, que detrás del BSCH encabezan el proceso de concentración a nivel regional, ya que sus niveles de participación en el país se encuentran muy alejadas de sus metas para América Latina. De producirse la fusión de los bancos de Chile y Edwards, como figura en los planes del grupo Luksic, se transformaría individualmente en la mayor institución financiera del país.

Cuadro n° 17 Bancos: Ranking de Colocaciones a Noviembre 2000
--

(Fuente: Superintendencia de Bancos. En porcentajes del total)

Bancos	%	Controlado por:
Santiago, Santander*	26,70	Santander
Central Hispano (España)		
Chile, Edwards*	20,72	Grupo Luksic
Estado	12,10	
Estado		
Crédito e Inversiones	8,22	Grupo Yarur
BBVA Bhif	5,48	Bilbao Vizcaya
Argentaria (España)		
Corpbanca	4,24	Grupo Saeih
Citibank	3,89	Citigroup
<u>(EE.UU.)</u>		
Dos mayores	47,42	

* Se han sumado los porcentajes de mercado de los dos consorcios dominantes.

De esta manera el grupo Luksic recuperó el liderazgo en el sistema bancario entre los capitales chilenos. Esta posición la perdió cuando el Banco Santiago -que controlaba conjuntamente con el Central Hispano de España- quedó en poder de los capitales ibéricos luego de producirse la fusión entre su socio extranjero y el Banco Santander. Por esta transacción, el grupo Luksic percibió US\$400 millones. De los otros mayores grupos económicos internos, el Matte tiene una presencia sectorial menor en el Banco Bice (2,73% del mercado, según cifras de noviembre) y el Angelini nunca ha ingresado.

El Banco de Chile encabezó el ranking de rentabilidad del año 2000, con un porcentaje acumulado sobre su patrimonio en los once primeros meses de 27,1%. Se trata de un nivel muy elevado, especialmente en un período en que la demanda interna se encuentra deteriorada. En este resultado influye que el Banco de Chile -a dos décadas del colapso del sistema bancario de comienzos de los ochenta- continúa siendo subsidiado por el Estado. Este subsidio lo recibe desde fines del período de dictadura cuando se creó la figura de las llamadas obligaciones subordinadas, al pagarle al Banco Central por su deuda una tasa de interés inferior a la de mercado.

Este escándalo se prolongará hasta muy avanzado el siglo XXI, dado que el Banco de Chile se acogió al mecanismo establecido durante los gobiernos de la Concertación de cancelar sus obligaciones subordinadas en un período máximo de cuarenta años. El grupo Luksic continuará beneficiándose con este subsidio, que no es la primera vez que lo recibe. Otro tanto ya ocurrió con el Banco Santiago. El Banco de Chile funciona, por lo tanto, haciendo amplio uso de recursos públicos.

Por el momento, el liderazgo en el sector bancario del grupo Luksic se expresa exclusivamente al interior del país, a diferencia de los intentos de constituir un holding regional que llevó adelante en el pasado conjuntamente con el Central Hispano de España. Esta posibilidad ahora parece muy lejana, dada la posición sectorial regional dominante alcanzado por un pequeño puñado de bancos transnacionales. El grupo Luksic no posee "espaldas financieras" para competir con ellos por sí solo.

De otra parte, la operación de adquisición del Banco de Chile se inscribe en un proceso de recomposición del grupo Luksic. Su expansión se produce,

fundamentalmente, en los sectores minero y bancario, mientras negocia terminar con su participación accionaria minoritaria de 13,7% en Entel y vender Lucchetti, del cual los Luksic poseen un 86,2% de su propiedad. Igualmente vive un proceso de expansión el conglomerado CCU, en el cual se encuentra asociado en partes iguales con el consorcio alemán Paulaner. En noviembre, inauguró una planta cervecera en Temuco que significó una inversión aproximada de US\$70 millones. En el mismo mes, en US\$7,5 millones adquirió el 50% de las acciones de Cervecería Austral y su filial Viña San Pedro inauguró una moderna planta de vinificación y guarda que demandó una inversión de US\$49 millones en Molina, VII Región.

En cambio, los integrantes del pacto vendedor encabezado por Empresa Penta transformaron su paso por el Banco de Chile en una operación financiera altamente lucrativa. La oferta de los Luksic, considerada atractiva, hizo peligrar de no llegarse a acuerdo la continuidad del pacto. La venta muestra que la sistemática actitud de los anteriores controladores de aumentar su paquete accionario terminó cumpliendo el objetivo de pasar a ser imprescindibles para adquirir el dominio del Banco de Chile. Se hicieron pagar por el 35% del banco un precio elevado, que los Luksic estuvieron dispuestos a cancelar para recuperar su liderazgo bancario. Los intereses presentes en el pacto controlador deben también recomponer fruto de esta operación sus inversiones económicas. Con mayor razón en el caso de los grupos Fernández León y Hurtado Vicuña que también al finalizar el año vendieron la participación del holding Chilquinta en Entel a la italiana Telecom.

Banco Santander Central Hispano retoma liderazgo regional Fel! Bokmärket är inte definierat.

El Banco Santander Central Hispano (BSCH) -uno de los dos megabancos españoles- retomó nuevamente el liderazgo bancario regional al adquirir en la elevada suma de US\$3.600 millones un 33% del Banco do Estado de Sao Paulo (Banespa). La suma ofertada fue superior en casi cuatro veces al precio mínimo fijado para la licitación y superó en alrededor de tres veces a los otros dos oponentes que se presentaron. El elevadísimo precio cancelado muestra la decisión del consorcio ibérico de alcanzar una presencia alta en el mercado brasileño, que fue más difícil para la penetración de capitales transnacionales que los de otros países de la región, dado la fuerte gravitación de la banca estatal. En su inserción regional le faltaba al BSCH solamente aumentar su presencia en Brasil y mediante esta compra lo resolvió.

El control de Banespa convierte al Santander Central Hispano en la tercera entidad financiera privada brasileña, con US\$30.000 millones en activos, US\$9.500 millones en depósitos, US\$5.200 millones de inversión crediticia y US\$6.600 millones en fondos administrados. En una figura usual en privatizaciones efectuadas en Chile, el BSCH pese a adquirir sólo un 33% del Banespa tendrá un poder de voto de 60%, al cederle la diferencia la estructura estatal brasileña. La defensa de los intereses públicos se entrega en Brasil como en Chile a consorcios privados.

Durante el 2000, el BSCH efectuó adquisiciones totales en América Latina por US\$6.400 millones. Con anterioridad al Banespa había tomado el control también en Brasil del Banco Meridional en US\$1.000 millones, del Serfin en México en US\$1.500 millones y del venezolano Banco Caracas en US\$300 millones.

Con el Banespa, el BSCH alcanzó activos totales en la banca regional por US\$113.000 millones (casi 1,5 veces el PIB chileno), alejándose de los otros dos consorcios extranjeros que tienen proyectos de expansión con propósitos hegemónicos similares: su eterno competidor español el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y el estadounidense Citigroup. El BSCH está inserto en doce países, que representan un 98% del PIB de la región, con 22 millones de clientes (aproximadamente 1,4 veces la población total de Chile). Reúne 22 bancos, 7 administradoras de fondos de pensiones (sector en el cual el liderazgo regional y en Chile lo tiene el BBVA), 13 gestoras de fondos de inversión, 9 compañías de seguros, diez agencias bursátiles y diez empresas de leasing y factoring.

A Brasil, el Banco Santander llegó en 1982. Pero, fue en 1997 cuando comenzó su crecimiento con la adquisición del Banco Geral do Comercio. Un año después adquirió el Banco Noroeste, y a principios del 2000 continuó el proceso de expansión con la compra del Grupo Financiero Meridional. La adquisición del Banespa implica un salto que lo coloca definitivamente entre los grandes bancos presentes en el mercado brasileño.

En la segunda ubicación en el ranking de activos bancarios latinoamericanos se encuentra el BBVA, con US\$80.000 millones. Esta institución se había ubicado en el primer lugar regional al adquirir en el curso del año, en US\$1.400 millones, el banco mexicano Bancomer, alcanzando un 28% de participación en el mercado azteca. En México, el BSCH también tiene una presencia muy grande, que creció al adquirir a su vez durante también el 2000 al banco Serfin. Con ambas operaciones, la banca de origen española controla casi la mitad del mercado mexicano. En cambio, el BBVA tiene todavía una participación porcentualmente baja en Brasil y Chile.

La compra efectuada por el BSCH, comentó el analista latinoamericano de JP Morgan, Beltrán Estrada, aumenta también la presión sobre BBVA, su principal rival, para mantener el nivel competitivo en la región. Esto podría traducirse -agrega Estrada- en nuevas adquisiciones. "Al BBVA -explícita- le va a resultar muy difícil llegar a tener una cuota considerable sólo creciendo orgánicamente, por lo que una adquisición es una opción probable. Además de Brasil, al BBVA le gustaría tener una mayor presencia en Chile. En todos los otros principales mercados como Argentina y México - enfatizó -, ya tiene una presencia considerable" (22/11/00).

El tercer grupo bancario por activos a nivel regional es el Citigroup, el mayor consorcio financiero norteamericano, con US\$43.000 millones. Igualmente destacan por el monto de sus activos, el brasileño Bradesco y el mexicano Banamex, pero ninguno de los dos está en la competencia por el liderazgo regional.

Cuadro n° 18
América Latina: Activos por grupo bancario
(Fuente: BSCH. En miles de millones de dólares)

Banco	Banco	Activos	Activo
BSCH (España)		113	
	Citigroup (EE.UU.)		43
BBVA (España)		88	
	Banamex (México)		38

En Chile, el BSCH también encabeza los rankings bancarios, desde que tomó el control del Banco Santiago. La ley de OPAS -en contra de su propuesta original- no estableció límites máximos control de la banca. Dicho en otras palabras, no estableció ninguna restricción al grado de presencia sobre el total de colocaciones en manos de un solo consorcio, a pesar de la activa discusión y los sucesivos pronunciamientos sobre el tema. Por ello, el presidente del BSCH, Emilio Botín, en su visita al país declaró estar "muy satisfecho" con la Ley debido a que "no pone límites a la cuota de los bancos en Chile" (10/11/00).

Igualmente, el BSCH ostenta claramente el liderazgo en el sistema bancario chileno al analizarse por los montos de capitales y reservas a noviembre de las diferentes instituciones. Los bancos Santiago y Santander tienen un capital conjunto de \$719.345 millones, suma superior en \$200.000 millones a la que suman los Bancos Chile y Edwards de conjunto y en casi 2,4 veces a la del Banco del Estado (\$301.570 millones), que se ubican a continuación. El BSCH tiene invertidos en total en Chile, según manifestó su presidente Emilio Botín, unos 2.000 millones de dólares. Por su parte, el BBVA y el Citibank han aumentado en los últimos años su capital en el país, en el marco de sus respectivos procesos de expansión.

Cuadro n° 19

Chile: Ranking de capital y reservas a noviembre 2000

(Fuente: S.B.I.F. En millones de pesos)

Banco	Banco	Monto	Monto
Santiago-Santander		716.345	Citibank
	188.334		
Chile-Edwards		519.786	Crédito e
Inversiones	182.570		
Estado		301.570	
	Corpbanca.	117.365	
BBVA		220.828	
	Sudamericano		80.880

La concentración en materia de utilidades es aún muy superior. En los diez primeros meses del 2000, las dos instituciones controladas por el BSCH sumaron ganancias por \$134.792 millones, lo cual representa un 43,2% del monto del total de la banca (\$311.726 millones). El Banco de Chile obtuvo, a su turno, un 21,8%. De manera que los tres mayores bancos privados acumularon ganancias equivalentes a un 65% de todo el sistema. Más atrás se ubicaron el BCI (7,6% del total), Banco del Estado (7,0%) y el BBVA (3,8%).

Transnacionalización de los sectores eléctrico y de comunicaciones Fel! Bokmärket är inte definierat.

Al finalizar el año, en una oferta pública de acciones, efectuada simultáneamente en Santiago y en EE.UU., la estadounidense AES Corporation se transformó en el accionista mayoritario de la generadora eléctrica Gener. La operación total fue por unos US\$1.300 millones. En Chile constituye la segunda mayor operación bursátil de la historia, ascendente a US\$842 millones, después de la efectuada en 1999 por Endesa España, también en el sector eléctrico. Según las disposiciones de la ley de OPAS, AES debe efectuar una segunda oferta hasta el 100% de la propiedad.

La adquisición representa un paso determinante en la culminación del ya muy elevado proceso de transnacionalización del sector. Gener es la segunda generadora del país, siendo además una de las sociedades que desde Chile encabezó el proceso de expansión en otras naciones de la región, que desde hace algunos años se encuentra en retirada. En el sistema interconectado central Gener ocupa la segunda posición y tiene la primera en el sistema interconectado del norte grande.

La mayor generadora es Endesa, filial de Endesa España, que vive en el plano global la absorción de Iberdrola, la segunda empresa eléctrica de la península ibérica, también con presencia en la economía chilena en Essal (empresa sanitaria de la X Región) e Ibener (Iberoamericana de Energía), firma que desarrolla el complejo hidroeléctrico Río Duqueco. Con esta absorción, que incluye dos sociedades que en conjunto concentran un 80% de la cuota de mercado de generación española, nuevamente se registran cambios en la propiedad empresarial en el país, como consecuencia de acuerdos suscritos lejos de Chile.

La tercera generadora es Colbún, controlada por la sociedad belga Tractebel, en la calidad de socio mayoritario y en alianza con el grupo económico chileno Matte. Durante el año, Tractebel, filial a su vez de la francesa Suez Lyonnaise des Eaux, adquirió los porcentajes accionarios de Colbún y Electrandina en poder de Iberdrola y del grupo nacional Yaconi-Santa Cruz. La adquisición por Tractebel de la participación de Iberdrola constituyó una consecuencia del distanciamiento en Europa entre Suez Lyonnaise y la empresa ibérica.

En la práctica, Endesa, Gener y Colbún generan la casi totalidad de la energía eléctrica en el sistema interconectado central (SIC), teniendo una posición claramente oligopólica. Por tanto, el cambio de propiedad de Gener deja al sistema básicamente en manos de capitales transnacionales. En el sistema del norte grande (SING) se produce una situación similar, ya que a diciembre de 1999 el listado era encabezado por Gener, Electroandina -filial de Tractebel- y Endesa España, ocupando el cuarto lugar Edelnor, controlada por la norteamericana Southern Electric. De manera que, con el esperado traspaso de Gener a capitales extranjeros la transnacionalización en el SING será total.

Cuadro n° 20

Sistema Interconectado Central: Capacidad instalada de generación

(Fuente: Comisión Nacional de Energía. En MW. A Diciembre de 1999)

Empresa

MW

Controlada por:

Endesa		3.724
	Endesa España	
Gener		1.471
	Grupo Angelini, AFP	
Colbún		1.067
	Suez Lyonnaise (Fr), Grupo Matte	

La expansión en diferentes países de la región de Gener se paralizó ante la fuerte arremetida transnacional en la zona, particularmente de capitales estadounidenses, españoles y franceses, durante la segunda mitad de la década de los noventa. Ello llevó a sus directivos a concluir que su futuro dependía de establecer una alianza estratégica. Paralelamente, su situación se complicó a causa de su elevado nivel de endeudamiento, en buena parte producto de su propio curso expansivo. Por eso, en 1999, inició un proceso de reducción de activos, vendiendo Energía San Juan en Argentina y Egenor en Perú. También se deshizo de su participación en Metrogas, traspasó uno de los yacimientos de carbón colombiano y vendió su parte en Merchan Energy Group of America, en EE. UU.

El 20 de septiembre del 2000, el presidente de Copec -poseedor de aproximadamente el 20% del capital accionario de Gener-, Felipe Lamarca, envió una carta a Bruno Philippi, máximo directivo a esa fecha de Gener, expresándole la preocupación del mayor conglomerado del país por una deuda que a ese momento alcanzaba, a pesar de esta reducción de activos, a los US\$2.000 millones y por el descenso en 40% en el valor bursátil de la empresa (12/11/00).

Copec -el mayor conglomerado del país, controlado por el grupo Angelini-, que al ingresar a la propiedad de Gener hizo pensar que buscaría su control o le proporcionaría la espalda financiera para competir en el mercado de la región, llegó con el correr del tiempo a la conclusión que mercado de generación eléctrica se escapó a las posibilidades de las empresas chilenas. Según Lamarca, para impulsar nuevas empresas generadoras hoy se requiere ya no sólo de cientos sino que de miles de millones de dólares.

"En consecuencia, creemos -explicitó el presidente de Copec- que esa es una alternativa que nos excede por mucho" (7/11/00). Dada la globalización de la economía, agregó, las compañías chilenas tienen que "focalizarse en dos o tres actividades que puedan hacer bien, y les permitan ser actores en algún o algunos mercados del mundo". A fines de noviembre, la junta extraordinaria de accionistas de Copec decidió vender la participación accionaria directa e indirecta en la distribuidora eléctrica CGE a la familia Marín De ello debe concluirse que el grupo Angelini venderá también probablemente sus empresas eléctricas de la zona sur, Saesa y Frontel.

Con el correr del tiempo se fue produciendo un distanciamiento al interior de Gener entre el grupo Angelini y su equipo directivo, encabezado por Bruno Philippi y José Antonio Guzmán. Las diferencias fueron cada vez más públicas, llegándose finalmente a dos visiones y tácticas contrapuestas para enfrentar la transnacionalización de Gener. El proceso de búsqueda de un aliado estratégico comenzó en los inicios del 2000. En los últimos meses del año, el grupo Angelini llegó a un acuerdo con la norteamericana AES Corporation para que lanzase una Oferta Pública de Acciones (OPA) en Estados Unidos y en Chile para comprar el 80% de Gener. Esta oferta exigía

previamente cambios en los estatutos de la eléctrica chilena, que limita el grado de participación accionaria a sólo un 20% del total, paso que se dio a comienzos de diciembre.

Los directivos de AES han señalado que entran a Gener con el objeto de controlar la empresa y por ello no negociaron con la dupla Philippi-Guzmán, dado que "la estructura del proceso de búsqueda de socio estratégico -según dijo Dennis Bakke, cofundador de la eléctrica estadounidense- estaba hecho para que el control lo siguiera teniendo la administración" de Philippi y Guzmán. "Esta era -subrayó Bakke- la mayor limitante, porque ellos estaban buscando un socio estratégico con una participación minoritaria y ésa no es la manera como operamos nosotros" (18/11/00).

AES es una empresa estadounidense con intereses en la generación, distribución y venta directa de electricidad, con activos totales por US\$21.000 millones. Su valor bursátil es de aproximadamente unos US\$30.000 millones. Tiene presencia directa en 27 países, atendiendo a más de 17 millones de consumidores. En América Latina, se encuentra presente en Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay y Brasil. A Chile hizo su ingreso al concretarse su oferta.

La dupla Philippi-Guzmán -cuyo control de la empresa se efectuó aprovechando en grado importante la participación accionaria de las AFP- estableció una alianza para perpetuarse en la administración de Gener con la transnacional francesa TotalFinaElf, mediante la cual ésta accedía a un 20% de la propiedad de Gener, al tiempo que adquirirían el 80% de los activos en Argentina de la eléctrica chilena, que de esta manera reducía significativamente su presencia en el vecino país y contraía fuertemente sus inversiones fuera de Chile. El precio ofertado por los activos transandinos fue menor a su valor libro. Además de Argentina, Gener tiene inversiones en Colombia y República Dominicana.

Posteriormente, AES y TotalFinaElf llegaron a un acuerdo entre ellas. El acuerdo consiste siempre en entregar los activos en Argentina a la empresa francesa, aunque con una inversión mayor a la prevista inicialmente por ésta, que llegaría a los US\$652 millones.

La presencia internacional de Gener comenzó en 1992 cuando, junto a Chilquinta y Pacífico V Región, se adjudicó el 30% de la Central Puerto, en Argentina. En 1993 creó las centrales Neuquén y Loma de la Lata y se adjudicó el 59% de la Hidroeléctrica Piedra del Agua, siempre en Argentina. En 1996, ingresó a Colombia al adquirir la hidroeléctrica Chivor. Luego, en 1997, entra a Perú, adquiriendo un 29% de Egenor, inversión que posteriormente vendería. En 1999, llega a República Dominicana con el 50% de Itabo. En Colombia, Gener también compró minas de carbón.

Al igual como aconteció en operaciones de compras accionarias anteriores la opinión de los imponentes del sistema de fondos de pensiones no fue considerada, a pesar de ser en los hechos los accionistas mayoritarios. En Gener, los inversionistas institucionales, particularmente AFP, representan aproximadamente un tercio de su capital social. Una vez más, la participación de los imponentes se transforma sólo en un mecanismo de centralización financiera.

Cuadro n° 21**Gener: Estructura accionaria antes de OPA****(En porcentajes del total)**

		%	%
Copec (Angelini)	19,73		
Valores Security		6,63	
Citibank (ADR)	16,60		AFP
Santa María	5,17		
AFP Provida	9,07		AFP
Summa Bansander	3,77		
AFP Habitat	6,97		AFP
Planvital	0,99		
AFP Cuprum		6,63	

TotalFinaElf es la cuarta petrolera del mundo, nació de la fusión entre Total y ELF Aquitaine. Emplea a 135.000 personas en más de 100 países, donde además de sus actividades principales, la exploración y producción de petróleo y gas, realiza transporte, refinación y marketing de productos relacionados con el petróleo y es además uno de los principales operadores en el mercado de productos químicos. Posee activos por US\$70 mil millones y efectúa ventas anuales por sobre los US\$65 mil millones. Su valor de mercado alcanza los US\$110 mil millones.. En el país, durante el 2000 ya tomó el control de GasAndes.

La disputa por el control de Gener se inscribe dentro de la competencia entablada en la región de parte de grandes empresas transnacionales por ganar posiciones en el proceso de integración energético regional. En esta disputa, tal cual acontece con Gener, los capitales nacionales son desplazados. La integración se efectúa considerando diferentes fuentes energéticas. Ya no se habla -señaló el vicepresidente del Departamento de Estudios de Bear Stearns, Héctor Neyra- "de mercados de electricidad, gas o carbón por separado, sino de formas de energía en distinto estado. Ya no basta - agrega - estar en uno de los segmentos. Sea como accionista, socio estratégico o a través de contratos de largo plazo, ahora hay que estar también en los otros segmentos" (18/11/00).

De igual modo, el proceso de transnacionalización se profundizó en el trimestre en el sector de las telecomunicaciones, del cual igualmente se retiran los capitales nacionales al no poder competir con los consorcios extranjeros y poder sostener las inversiones que se requieren. En los últimos días de diciembre, Telecom Italia, filial de Olivetti, ofreció cancelar US\$905 millones por las acciones de Entel en poder de Chilquinta (controlado por los grupos Fernández León y Hurtado Vicuña) y el grupo Matte, cancelando un sobreprecio de 62% respecto del valor de mercado de las acciones, sin que nuevamente se tuviesen en cuenta los intereses de los accionistas minoritarios. El acuerdo se estableció sin considerar la ley de OPAS. De esta manera, Telecom Italia completó una participación accionaria de 54,76% y se puso fin al pacto de administración conjunta que mantenía con Chilquinta, controlada por los grupos Fernández León y Hurtado Vicuña.

Tras esta adquisición Telecom Italia se constituye en Chile y en América Latina en la segunda empresa de telecomunicaciones de mayor presencia de mercado, detrás de Telefónica de España. Con la adquisición de las acciones de Entel su inversión en la región supera los US\$5.000 millones, estando presente en ocho países. En Entel completaron inversiones por US\$1.330 millones.

Dificultades económicas empujan procesos de concentraciónFel! Bokmärket är inte definierat.

Dificultades económicas -propias del curso recesivo vivido por la economía y el lentísimo proceso de recuperación de la demanda interna-, y crisis sectoriales han empujado como es usual en esas circunstancias procesos de concentración liderados por capitales transnacionales o grandes grupos económicos internos. Así aconteció, por ejemplo, durante el trimestre en la industria pesquera y en el sector de los supermercados.

La profunda crisis pesquera que vive el país empuja los procesos de reestructuración sectorial, marcada -entre otras características- por un proceso de fusiones con el liderazgo del grupo Angelini, y la disminución en el número de trabajadores. Ya en 1999, en la I y II regiones se constituyó el Consorcio Pesquero del Norte (Corpesca), fruto del acuerdo de los grupos Angelini, Ross Menéndez y Lecaros Menéndez de fusionar en esa zona Pesquera Eperva, Pesquera Iquique Guanaye (Igemar) y Pesquera Coloso, con activos conjuntos por US\$300 millones. De esa manera, pasaron a efectuar en el extremo norte el 90% de las capturas. En Corpesca, un 77% de la participación accionaria la tiene el grupo Angelini⁵.

Ahora, entre la III y X regiones, Pesquera Iquique Guanaye -perteneciente al grupo Angelini- acordó unificar sus operaciones con Pesquera Pacific Protein y El Quillay, conformando la empresa más grande de la zona centro-sur, con el nombre de South Pacific Korp (SKP). La empresa unificada tendrá una participación de 75% de Iquique-Guanaye, o sea del grupo Angelini, quedando el 25% restante en poder de los intereses controladores de las otras dos empresas. Los activos de la nueva compañía ascienden a 17 naves -de las cuales siete son las de mayor capacidad de bodega y cuentan con sistemas de refrigeración y conservación de la pesca a bordo-; tres plantas industriales para la fabricación de harinas y aceite; una planta de conservas y una de congelados, sumando US\$130 millones. SPK tendrá además contratos para el abastecimiento de pesca suscritos con la empresa noruega Pacific Fisheries hasta el 2007. El directorio de la nueva sociedad quedó encabezado por Felipe Lamarca Claro, presidente de Copec, el mayor conglomerado del grupo Angelini, y presidente de la Sociedad de Fomento Fabril.

SKP pasa a ser inmediatamente la mayor empresa exportadora de harina y aceite de pescado de la zona centro-sur y la segunda a nivel nacional, detrás de Corpesca. En los diez primeros meses del 2000, el ranking de exportaciones sectorial fue encabezado por Corpesca, con una participación de mercado de 21,96%, seguido por SKP con 11,20%, si se suman las exportaciones efectuadas por Pesquera Iquique Guanaye y Pacific Protein. Más atrás queda Pesquera Camanchaca, de Jorge Fernández y Jaime Francisco Cifuentes. Corpesca y SKP reúnen la tercera parte de las ventas totales.

⁵ Véase Resumen Económico Tercer Trimestre 1999

Si se agrega, Eperva -también bajo su control- se llega a un participación de mercado del grupo Angelini de 37,74%. Por tanto, la concentración sectorial ha pasado a ser muy grande.

Cuadro n° 22

Ranking de Exportadores de Harina y Aceite de Pescado Enero-agosto 2000

(Fuente: Dicom-Equifax. En porcentajes de participación)

Exportador	%	Controlada por:
Corpesca	21,96	Grupo Angelini
SKP	11,20	Grupo Angelini
Camanchaca	8,55	Jorge Fernández y Fscó.
Cifuentes		
El Golfo	6,49	Grupo Yaconi-Santa Cruz
Itata	6,35	Grupo Sarquis
Alimar	5,72	Grupo Izquierdo
San José	5,05	Grupos Ross Menéndez y Lecaros
Menéndez		
Bío Bío	4,98	Jan Stengel
Eperva	4,59	Grupo Angelini

La crisis sectorial tiene una de sus expresiones en la contracción de los desembarques pesqueros. En enero-octubre, disminuyeron en un 14,9%, con relación a los diez primeros meses de 1999. En particular, los desembarques de recursos pelágicos se redujeron en 17,5%. En la VIII región, zona donde se produce el mayor volumen de desembarques pelágicos, la caída alcanzó a un 14,2%. Mientras tanto, las exportaciones de harina de pescado registraron en octubre una reducción de 8,1%. Chile y Perú, que son los dos principales países productores de harina de pescado han aplicado constantemente restricciones a la captura de sus recursos pelágicos.

La flota pesquera existente se encuentra claramente sobredimensionada. En la zona centro-sur existen más de treinta empresas pesqueras que, con alrededor de 200 barcos, suman una capacidad de captura que alcanza a cinco o seis millones de toneladas, cantidad muy por encima de los 1,2 millones de toneladas que se autorizó capturar el 2000. Si se busca el origen del problema, además de la sobreexplotación de los recursos existentes, se debe recordar que en 1991 se promulgó una Ley de Pesca que otorgó autorizaciones según la capacidad de los barcos, lo que promovió un fuerte incremento en las naves que surcaban las costas chilenas. El mensaje presidencial que acompañó un proyecto modificador de la ley de pesca, que no pudo aprobarse durante el año debido al choque de intereses producido, reconoció que la legislación vigente estimuló la sobreinversión y la consiguiente sobreexplotación de los recursos pesqueros.

En general, las leyes promulgadas han terminado favoreciendo a las grandes empresas controladoras del sector. El proceso de concentración fue empujado por el sistema de cuotas individuales, lo cual lleva a fusiones, adquirir o arrendar permisos de pesca de las firmas de menor tamaño. El nuevo proyecto presentado por el Gobierno establece límites máximos de captura por armador, considerando la capacidad de bodega y el área de pesca autorizada, en el caso del jurel, la anchoveta y la sardina. Ello

repercutirá negativamente en materia de fuentes laborales, dado que los empresarios más pequeños son los que tienen porcentualmente una mayor utilización de mano de obra.

Los pescadores artesanales expresaron su oposición a la iniciativa, porque beneficiaría a las grandes industrias del rubro y amenaza su estabilidad económica. En total, existen unos 60.000 pescadores artesanales, distribuidos en más de cuatrocientas caletas, que abastecen un porcentaje muy elevado del consumo nacional.

La otra cara de la misma medalla es la elevada desocupación sectorial. Desde que se iniciara la prolongada veda del jurel a fines de 1998, paralizaron temporalmente sus actividades en la Región de Biobío seis plantas procesadoras de harina de pescado y productos para consumo humano. A consecuencia de ello, cerca de seis mil personas pasaron a incorporarse a la falange de los desocupados.

En el sector de supermercados, la cadena Agas -que vivía una deteriorada situación financiera por la baja de ventas, lo que no le permitió consolidar la compra efectuada de los locales Uriarte en 1998- fue adquirida por la transnacional holandesa-argentina Disco Ahold, propietaria en Chile desde 1997 de la cadena Santa Isabel. Ahold es la sexta red de supermercados en el mundo. Tiene una gran presencia en Argentina, con una participación de mercado según cifras de 1999 de 17%; en Brasil y en varios países centroamericanos.

Con la adquisición de Agas, Santa Isabel pasa a tener una participación de mercado en el país de 12,1%, de acuerdo a cifras de la Asociación de Supermercados para el primer semestre del 2000. La concentración es muy elevada. Las cuatro mayores cadenas poseían, en el mismo período, una presencia de 52,2%. Ellas son D&S, Santa Isabel, Jumbo y Unimarc. En 1996, las cuatro mayores cadenas tenían una participación de 47,3%.

Cuadro n° 23
Principales cadenas de supermercados enero-junio 2000
(Fuente: Asach. En porcentajes sobre el total)

	%	Controlada por:
D&S	27,8	Grupo Ibáñez Scott
Santa Isabel holandesa)	12,1	Disco Ahold (argentina-
Jumbo	6,3	Horst Paulman
Unimarc	6,2	Grupo Errázuriz



Información disponible en el sitio ARCHIVO CHILE, Web del Centro Estudios “Miguel Enríquez”, CEME:
<http://www.archivochile.com>

Si tienes documentación o información relacionada con este tema u otros del sitio, agradecemos la envíes para publicarla. (Documentos, testimonios, discursos, declaraciones, tesis, relatos caídos, información prensa, actividades de organizaciones sociales, fotos, afiches, grabaciones, etc.)

Envía a: archivochileceme@yahoo.com

NOTA: El portal del CEME es un archivo histórico, social y político básicamente de Chile. No persigue ningún fin de lucro. La versión electrónica de documentos se provee únicamente con fines de información y preferentemente educativo culturales. Cualquier reproducción destinada a otros fines deberá obtener los permisos que correspondan, porque los documentos incluidos en el portal son de propiedad intelectual de sus autores o editores. Los contenidos de cada fuente, son de responsabilidad de sus respectivos autores.

© CEME web productions 2003 -2006 