

## **Economía sigue con piloto automático**

En el trimestre, la economía continuó, en lo fundamental, con piloto automático. El único mecanismo utilizado para revertir la lenta recuperación de la demanda interna continuó siendo la reducción de las tasas de interés. El gobierno y el Banco Central siguieron esperando que básicamente se recuperase como consecuencia, ante todo, de fenómenos de mercado y en especial de hechos externos. De esta manera, en la práctica se hace más prolongado y doloroso el efecto contractivo del ciclo económico, que se manifiesta preferentemente en la existencia de una demanda interna deprimida. Más aún cuando la reducción de las tasas de interés enfrenta numerosas contratendencias. De cumplirse la proyección del Banco Central en su informe de mayo de un incremento de la demanda interna de un 4,8% en el 2001, recién se volvería al nivel de 1998, año de inicio de la recesión. El curso de la economía en el trimestre hace muy dudoso el cumplimiento de esta estimación.

**Cuadro n° 1**  
**Demanda interna 1998-2001**  
*(Fuente: Banco Central. Año 1998 = 100. 2001, estimación)*

Año	Indice	Año	Indice
1998	100,0	2000	96,0
1999	90,0	2001	100,6

En su mensaje del 21 de mayo, el presidente de la República, Ricardo Lagos, reconoció que la economía no reaccionó "como lo habíamos proyectado". De esta constatación, debe pasarse a examinar las causas de ello -que no radican exclusivamente en factores externos y en expectativas-, para posteriormente aplicar medidas correctivas. No lo hizo. En el discurso, la única formulación macroeconómica de responsabilidad gubernamental fue reiterar los anuncios ya realizados en abril por su ministro de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre, de otorgar nuevas facilidades al movimiento de capitales externos y reducirle gravámenes.

En la formulación presidencial, estas nuevas ventajas conducirían a atraer recursos al país. "Esta reforma -enfaticó- es esencial para atraer nueva inversión a Chile. Una de las características de la nueva realidad internacional -agregó- es que el mercado de capitales es más esquivo que en la década del noventa. Esta ley -concluyó- es fundamental para eso". Se trata, por tanto, de un nuevo esfuerzo de revertir el bajo flujo de recursos externos, reconocido por el Informe de Política Monetaria del Banco Central (IPOM) de mayo.

Sin embargo, ello no incide en la situación coyuntural, ya que prácticamente la única forma significativa que tuvo en el curso del semestre el ingreso de recursos externos correspondió a la adquisición por capitales transnacionales de empresas en funcionamiento. No se encuentran en marcha grandes megaproyectos mineros como en la década de los noventa y los recursos que podrían llegar al mercado de capitales no lo hacen por el cuadro de riesgo que perciben en la región -a la

realidad argentina se sumó el deterioro pronunciado de la situación de Brasil-, el curso devaluatorio de la moneda nacional, negativo para operaciones externas especulativas, y el bajo nivel de la tasa de interés. Por tanto, en el contexto actual suponer un flujo elevado de recursos del exterior al mercado de capitales no tiene base alguna.

En una perspectiva de largo plazo, la apertura total de la economía hace al país absolutamente dependiente de estos flujos, los cuales en cualquier momento pueden adquirir características desestabilizadoras. Ya se vivió este efecto con su fuerte ingreso, muy superior a las necesidades, en los años 1996 y 1997. Peor aún sería si se produjese un fuerte egreso, factor desencadenante de las crisis financieras a nivel mundial de los últimos años.

En el mensaje presidencial no se esbozan otras políticas para revertir la debilidad de la demanda interna. El manejo fiscal consiste en privilegiar reducir al máximo el déficit presupuestario a producirse como consecuencia de un crecimiento de la economía muy inferior al previsto a fines del 2000 y por la caída de la cotización del cobre en los mercados internacionales.

En su mensaje, el presidente Lagos mostró polémicamente como un logro, resultado "de una política fiscal seria", que "los ingresos fiscales el año 2000 aumentaron en un 12%", mientras que "el gasto público creció sólo un 3%". El país necesita, en cambio, que se dinamice la demanda interna, para lo cual se requiere incrementar el gasto público. Al privilegiarse el equilibrio presupuestario se sigue el camino inverso. La renuncia a usar mecanismos fiscales reactivadores tiene un costo muy alto para el país y sus habitantes.

"La responsabilidad de nuestras políticas económicas -afirmó igualmente el presidente Lagos- nos ha permitido absorber el alza del dólar superior a un 20% sin tener que sufrir la población las consecuencias de la inflación. Pocos -remarcó-, al parecer han reparado en eso". En verdad, el nivel de la inflación, a pesar de la devaluación, tiene una explicación bastante más terrenal que "la responsabilidad" de las políticas aplicadas. Es consecuencia directa del bajo nivel de la demanda interna -como lo reconoció el Banco Central al bajar nuevamente la tasa de interés en junio-, que conduce a que muchas alzas de precios se encuentren retenidas. De otra parte, la mayoría de la población -al revés de la afirmación presidencial- sufre los efectos de la devaluación en actividades muy sensibles, por el incremento de las tarifas de la locomoción pública y el alza en los derivados del petróleo.

## **El irrealismo de las previsiones del Banco Central.**

El Banco Central, en su informe de mayo, efectuó previsiones sobre el escenario más probable en que se movería la economía que fueron desmentidas rápidamente por los hechos. Los supuestos efectuados le llevaron a la conclusión que a partir del segundo trimestre se produciría "una aceleración gradual de la actividad económica", la cual anuncia reiteradamente desde hace mucho tiempo y que, desde luego, en algún momento debe producirse. No fue así.

El segundo trimestre se caracterizó, al contrario, por la prolongación del proceso de desaceleración económica iniciado en los últimos meses del año 2000. Particularmente grave fue que la "aceleración gradual" inmediata se anunciase en mayo, cuando ya era evidente que la realidad era otra. A las pocas semanas, hablando ante los exportadores, el presidente del Banco Central, Carlos Massad, debió reconocer que existe "un dinamismo más débil en el corto plazo que el proyectado". Por tal motivo, agregó, "la expansión del producto sería inferior al 4,3% previsto anteriormente" (21/6/01)<sup>1</sup>, un mes antes.

En abril, el Índice Mensual de Actividad Económica del Banco Central (Imacec) creció en doce meses sólo 2,6%. A su turno, el indicador de Tendencia Cíclica muestra claramente la desaceleración, ya que su cifra anualizada de incremento se reduce sistemáticamente desde octubre del año pasado y en enero-abril sus variaciones referidas al mes anterior anotan incluso un ligero descenso. De crecimientos acumulados en el año de 5,5%, hasta octubre del 2000, descendió en abril del 2001 a un 3,7%.

**Cuadro n° 2**  
**Indicador de Tendencia Cíclica**  
*(Fuente: Banco Central. Porcentajes de variación con relación al mes anterior y al promedio acumulado a esa fecha en comparación a igual lapso del año anterior)*

<b>Fecha</b>	<b>Mes</b>	<b>Promedio</b>	<b>Fecha</b>	<b>Mes</b>	<b>Promedio</b>
2000, octubre	0,5	5,5	2001, enero	0,0	4,1
noviembre	0,3	5,4	febrero	0,0	3,9
diciembre	0,2	5,3	marzo	- 0,1	3,8
			abril	0,0	3,7

Por su parte, las importaciones de mayo descendieron, también en cifras anualizadas, en 12,8%, reflejo de la contracción en que se mantiene la demanda interna, mientras las exportaciones, afectadas por la desaceleración de la economía mundial, lo hacían en 12%. El gerente de estudios del instituto emisor, Felipe Morandé, adelantó que "es posible que el Imacec de mayo también sea bajo" (27/6/01). Al revés de lo sostenido por el instituto emisor, el segundo trimestre constituyó, en consecuencia, un momento particularmente negativo de actividad económica.

La errada conclusión del Banco Central se apoyó en el supuesto que "la actividad en los EE.UU. deja de desacelerarse entre el segundo y el tercer trimestre", lo cual le lleva a "proyectar una recuperación rápida de la economía mundial, lo que a su vez -el IPOM- revierte la tendencia negativa de los precios de nuestras principales exportaciones que se observa desde fines del año pasado". Ni siquiera Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal estadounidense sostuvo una conclusión de este tipo. "Este crecimiento inferior al promedio -dijo en una charla pronunciada pocos días después de darse a conocer el IPOM- no ha terminado. No estamos liberados -añadió- del riesgo que

<sup>1</sup> Todas las fechas que no tengan fuente explícita hacen referencia a información extraída de la Base de Datos CENDA.

el debilitamiento de la economía sea mayor del que actualmente anticipamos, requiriendo más respuestas de política monetaria" (25/5/01).

Por su parte, el ministro de Finanzas japonés, Masajuro Shiokawa, reconoció en el curso de junio que la segunda economía mundial – con un producto de US\$4,8 billones- está experimentando una recesión, la cuarta en una década. "Esperamos que el crecimiento en el trimestre de abril a junio sea peor del que fue en el trimestre de enero a marzo", que registró en cifras anualizadas una variación negativa de 0,8% (15/6/01). En abril, el gasto familiar descendió en 4,6%, en términos reales, respecto al mismo mes del año anterior. A Japón afecta fuertemente la situación de EE.UU., ya que el 31,1% de sus exportaciones, según las cifras del 2000, van hacia este país. Shiokawa estimó, además, que la economía nipona seguirá experimentando un crecimiento débil en los próximos dos o tres años. Por su parte, el primer ministro, Junichiro Koizumi, advirtió que "los próximos seis meses a doce meses serán extremadamente duros" (18/6/01).

De igual modo, en el trimestre el Banco Central Europeo redujo significativamente su estimación de crecimiento anual. El año 2000 hablaba de un 3,4%, que disminuyó a una estimación entre un 2,2% y un 2,8%. La producción industrial de la zona en abril se redujo, en cifras anualizadas, en 0,5%, tras caer en marzo un 0,3%. En el segundo trimestre, la economía alemana -la mayor de la UE- "podría haber registrado un crecimiento cero", según estimó su ministro de Economía, Werner Müller (19/6/01). La situación habría sido aún peor de no producirse un recorte de los impuestos a los contribuyentes.

Es decir, el curso real nipón y de la UE tampoco se condujeron con las previsiones del Banco Central. Peor aún, se configuró en el trimestre un cuadro muy negativo al producirse recesiones en las tres mayores economías mundiales: EE.UU., Japón y Alemania. Estas tres potencias representan un 34% del PIB mundial, 31% de las importaciones globales y 28% de las exportaciones totales. Los cursos contractivos más peligrosos son los "sincrónicos", o sea aquellos que afectan simultáneamente a todas las principales naciones. El actual es el primero que se produce desde 1974-1975.

Paralelamente, el escenario diseñado por el Banco Central preveía la existencia de "menores riesgos de una crisis mayor en economías emergentes". Ello supone -considerando las turbulencias más cercanas a Chile- que se revierta la profunda crisis argentina y se detenga el rápido proceso de caída producido en la economía brasileña, golpeada ya no sólo por el efecto contagio de su socio principal en el Mercosur, sino por sus desequilibrios internos, entre los cuales destaca una fuerte crisis energética que al terminar el trimestre recién se encuentra en sus inicios y que afecta a dos terceras partes de la población.

La economía argentina siguió en crisis durante todo el semestre, mientras en Brasil las estimaciones de crecimiento para el año se redujeron bruscamente de cifras superiores a un 4% a poco más del 2%, aunque en el primer trimestre todavía creció en 4,1%. En junio, el Banco Central brasileño -por cuarto mes consecutivo- subió sus tasas de interés en un esfuerzo por detener el proceso devaluatorio del real y frenar los peligros inflacionarios. Esta alza de intereses afectará, sin duda, negativamente los niveles de actividad económica. Completando el cuadro de los grandes

países latinoamericanos, el presidente mexicano, Vicente Fox, reconoció que su país enfrenta también una recesión, en este caso impulsada en primer lugar por su elevada dependencia de la economía estadounidense (21/6/01).

En el plano interno, el estudio del Banco Central chileno estimó "una gradual disminución de la desocupación y un repunte del crecimiento en el consumo", apreciaciones no avaladas tampoco, desgraciadamente, hasta el cierre del trimestre por los hechos. La desocupación mantuvo un curso ascendente. Y en los primeros cinco meses del año, las ventas del comercio crecieron -según las estadísticas de la Cámara Nacional de Comercio- en sólo un 0,1%, si se compara con enero-mayo del 2000. Mientras tanto, las ventas de supermercados, de acuerdo a la Asociación gremial respectiva, disminuyeron haciendo la misma comparación en 0,5%. Con la excepción de marzo, las cifras anualizadas mensuales de las ventas de supermercados fueron permanentemente negativas.

<b>Cuadro n° 3</b>			
<b>Ventas del Comercio enero-mayo 2001</b>			
<i>(Fuente: Cámara Nacional de Comercio. En porcentajes de variación anualizados)</i>			
<b>Mes</b>	<b>Variación</b>	<b>Mes</b>	<b>Variación</b>
Enero	- 0,1	Abril	0,4
Febrero	- 2,0	<u>Mayo</u>	<u>0,5</u>
Marzo	1,7	Enero-mayo	0,1

Por su parte, las importaciones de bienes de consumo descendieron en mayo, en doce meses, en un 15,9%. En los primeros cinco meses del 2001 descendieron 3,9% con relación a enero-mayo del año anterior. Ello muestra la magnitud de la contracción de la demanda interna y lo lejano que se encuentra aún un proceso de recuperación en los niveles de actividad.

Paralelamente, la construcción -sector indicativo del curso general de la inversión- crecerá durante el año, de acuerdo a las estimaciones de la Cámara Chilena del sector, en 3%. El organismo redujo al cerrar el semestre su estimación anterior, de 5%. En particular, se contrajeron los proyectos relacionados con infraestructura productiva privada. El presidente del organismo empresarial, Juan Ignacio Silva -al dar a conocer las proyecciones del 2001-, concluyó que "ya no será posible retomar en el 2002 los niveles que tenía la construcción en 1997, antes de la crisis, sino sólo hacia el 2003" (20/6/01). En otras palabras, seis años después recién se volvería al nivel de pre crisis. Ello muestra la larga duración de la fase contractiva vivida por la economía chilena, a partir de la recesión iniciada a mediados de 1998.

<b>Cuadro n° 4</b>	
<b>Inversión en construcción 2000-2001</b>	
<i>(Fuente: Cámara Chilena de la Construcción. En millones de dólares)</i>	
<b>Monto</b>	<b>% Var.</b>

Sector	2000	2001	00/99	01/00
Vivienda	2.542	2.768	9,0	8,9
Infraestructura	5.295	5.302	- 4,0	0,1
- Pública	2.797	2.915	14,2	4,2
- Productiva	2.497	2.387	- 18,6	- 4,4
Construcción	7.836	8.070	- 0,1	3,0
- Pública	2.358	2.570	- 5,2	9,0
- Privada inducida	1.572	1.696	32,2	7,9
- Privada de Mercado	3.906	3.804	- 6,3	- 2,6

En cuanto a las importaciones de bienes de capital en mayo cayeron en un 9,8%, revirtiéndose el proceso de recuperación que venían anotando en el curso del año.

Finalmente, el Banco Central consideró -en una economía abierta como la chilena- que la paridad cambiaria "se mantiene estable durante los próximos ocho trimestres". El alto nivel de apertura y la carencia absoluta de regulación en este plano hace al tipo de cambio dependiente en alto grado de fenómenos externos. En los ocho trimestres anteriores fluctuó -con una sostenida tendencia devaluatoria del peso- en 23,3%. En el primer semestre fue la tercera mayor devaluación de la región, luego de las caídas de las monedas brasileña y paraguaya. Su suposición es menos sostenible cuando su política es dejar la fluctuación de la paridad absolutamente libre. En junio, la paridad entre el peso y el dólar volvió a alcanzar niveles récord, acercándose al cerrar el semestre a los \$ 632 por dólar. La caída se agudizó luego del anuncio argentino de devaluación de su paridad cambiaria utilizada en el comercio exterior.

**Cuadro n° 5**  
**Tipo de cambio trimestral 1999-2001**  
(Fuente: Banco Central. En pesos nominales)

Trimestre	Paridad	Trimestre	Paridad
1999, abril-junio	489,85	2000, julio-septiembre	550,21
julio-septiembre	518,11	octubre-diciembre	572,36
octubre-diciembre	539,97	2001, enero-marzo	598,63
2000, enero-marzo	512,56	abril	598,63
		mayo	604,48
		junio	617,17

Se trata, por tanto, de un escenario que entró en abierta contradicción rápidamente con la realidad. Lo fundamental es, sin embargo, que no hay suficientes políticas para tratar de llevar los acontecimientos en una dirección contraria. Frente al propio drama de la desocupación, el gran tema no es amortiguar sus efectos -lo que siempre será valorable-, sino luchar por modificar la tendencia a niveles altos, lo cual pasa por incrementar la demanda interna y revertir su incremento por razones estructurales, incluyendo terminar con un proceso de apertura a todo evento.

El único mecanismo de política utilizado en el trimestre siguió siendo el realizar sucesivas reducciones en las tasas de interés. En junio, el Banco Central la disminuyó por quinta vez en el año, llevándola a UF + 3,5%, con una disminución en el semestre en 1,5 punto. La menor tasa de interés contribuyó a un crecimiento del dinero privado (M1A) elevado. Desde marzo, creció en cifras anualizadas muy por encima del aumento de la inflación y de la producción de bienes y servicios. 15,3% en marzo, 18,2% en abril y, finalmente, 17,7% en mayo.

Sin embargo, hasta el cierre semestral eran más fuertes las contratendencias a incrementos de la demanda interna, debido a la alta desocupación, el bajo incremento de los salarios reales, el temor a endeudarse, la existencia de términos de intercambio negativo, el spread elevado cobrado por la banca comercial y el escaso flujo de recursos externos. Además, será determinante si en definitiva esa mayor disponibilidad de recursos en el sector privado se destina mayoritariamente a aumentar la demanda interna o se orienta fundamentalmente a actividades financieras.

**Cuadro n° 6**  
**Tasa de interés de Política Monetaria 1998-2001**  
*(Fuente: Banco Central. Promedio mensual. Anualizada sobre la variación de la UF)*

Mes	Tasa	Mes	Tasa	Mes	Tasa
1998, octubre	12,76	1999, junio	5,54	2001, enero 18	4,75
noviembre	9,81	julio	5,00	febrero 20	4,50
diciembre	8,53	2000, enero	5,02	marzo 2	4,00
1999, enero	7,72	feb.	5,25	abril 10	3,75
febrero	7,25	mar.	5,37	junio 12	3,50
marzo	7,22	abril	5,50		
abril	6,57	ago.	5,43		
mayo	6,10	sept.	5,00		

Nota. Los meses que no figuran mantienen igual promedio del precedente. En año 2001 se señalan días de las variaciones y su nuevo monto. No el promedio mensual.

## ¿Por qué aumenta la desocupación?

Las cifras de ocupación y desocupación entregadas por el Departamento de Economía de la Universidad de Chile para el Gran Santiago, ratificaron que el desempleo en los primeros meses siguió creciendo y alcanzó su nivel más elevado para un mes de marzo desde el inicio del proceso recesivo. Comparado con igual mes del año anterior la tasa de desocupados aumentó en 0,7 puntos porcentuales y si la relación se establece con marzo de 1998 -o sea, el momento previo al inicio del

curso recesivo de la economía- más que se duplica en términos porcentuales. El drama de la desocupación se agravó en vez de reducirse.

**Cuadro n° 7**

**Tasa de Desocupación Gran Santiago marzo de cada año**

*(Fuente: Dpto. de Economía de la Universidad de Chile. En porcentajes de la fuerza de trabajo)*

<b>Año</b>	<b>Tasa</b>	<b>Año</b>	<b>Tasa</b>
1998	6,7	2000	13,1
1999	12,9	2001	13,8

Las cifras del INE para el trimestre móvil marzo-mayo del 2001 también muestran un aumento en la desocupación nacional, con relación a los mismos meses del 2000, al incrementarse su tasa de un 8,9% de la fuerza de trabajo a un 9,6%. En realidad, su nivel es superior, dado que se considera una poco creíble disminución de la fuerza de trabajo en cifras anualizadas de 1,01%. Este hecho sólo es una consecuencia que numerosas personas pasan a la categoría de inactivos al no contestar que buscan trabajo en el momento de la encuesta. Si se considera que en el cuatrienio 1996-1999, el crecimiento promedio anual de la fuerza de trabajo fue de 1,45%, o sea 2,46 puntos porcentuales por encima de la del trimestre móvil marzo-mayo, y se agrega este porcentaje a la tasa de desocupación dada a conocer por el INE, su nivel sube a 12,06%. Ello, a pesar, que en mayo ya se habían creado 85.000 de los 150.000 puestos de trabajo anunciados por el presidente Lagos.

A nivel regional el problema se agudiza en algunas zonas del país. Cinco regiones alcanzaron en marzo-mayo, según las cifras entregadas por el INE, una desocupación de dos dígitos: la quinta y la primera (12,2%); la octava (11,7%), la séptima (11,6%) y la tercera (10,0%). Por ciudades, el INE constató los niveles más altos de desocupados en febrero-abril en Lota (17,9%), Valparaíso (17,8%), Vallenar (17,6%) y Talcahuano (17,0%). Ello indica que debe haber, frente a un problema que es nacional, una preocupación principal por algunas regiones y localidades.

Los aumentos en la producción de bienes y servicios no se tradujeron en más puestos de trabajo. En ello incide el impacto ocupacional negativo del irracional proceso de apertura económica seguido, que destruye plazas laborales al sustituir masivamente producción nacional por importaciones, mientras que la expansión del sector exportador absorbe muy poca nueva ocupación. Las cifras confirman que se sufre las consecuencias combinadas de una pérdida de puestos de trabajo por factores propios del ciclo económico, consecuencia de una demanda interna que sigue baja, con otros de raíz estructural.

Las estadísticas del departamento universitario registran tasas de desempleo de dos dígitos en el Gran Santiago desde septiembre de 1998, o sea desde el momento que se desató el proceso recesivo, prolongándose ya por cerca de tres años. Se trata de un lapso extraordinariamente largo. Desde marzo de 1998, el número de desempleados aumentó desde 159.900 a 366.800 al mismo mes del 2001, en más de 200.000 personas, es decir creció en un 129,4%. Cerca de la quinta parte de los hogares vivía al momento de la encuesta el problema dado que los hogares sólo con desocupados

constituían un 5,5% del total y los con desocupados y ocupados simultáneamente alcanzaba a un 14,1%. Otros hogares enfrentaron la contingencia antes y otros, de seguir la situación, lo harán en un número importante más adelante.

Si penetramos más en las cifras se concluye que los datos anteriores a pesar de ser impactantes no dimensionan completamente el problema. Los antecedentes publicitados de las encuestas no consideran la subocupación obligada (es decir, la de aquellas personas que tiene una carga ocupacional insuficiente y expresan su deseo de trabajar más horas) como tampoco a los incorporados a la categoría de inactivos con manifestación clara de su intención de trabajar.

De acuerdo a las estadísticas del INE, los "ocupados que trabajan menos de 35 horas a la semana que preferirían trabajar más horas", en el trimestre móvil noviembre 2000-enero 2001, eran 302.130 personas, un 5,2% de la fuerza de trabajo, de los cuales 186.850 (3,2%) lo hacían entre 15 y 25 horas y 115.280 (2,0%) entre 26 y 34 horas. En los trimestres móviles de octubre-diciembre 2000 y agosto-octubre 2000, el número de los "ocupados que trabajan menos de 35 horas a la semana que preferirían trabajar más horas", superó a las 333.000 personas.

#### Cuadro n° 8

##### Ocupados que trabajan menos de 35 horas a la semana que preferirían trabajar más horas.

(Fuente: INE. Trimestre móvil nov. 2000-enero 2001. En miles de personas)

Horas trabajadas	n°	Horas trabajadas	n°
Menos de 15 horas	0,00	<u>De 26 a 34 horas</u>	<u>115,28</u>
De 15 a 25 horas	186,85	Total Menos 35 horas	
302,13			

Por tanto, en el trimestre indicado a la desocupación abierta anotada por el INE, un 8,4% de la fuerza de trabajo, se le debe sumar otro 5,2% de subocupados, si se considera como tales a los "ocupados que trabajan menos de 35 horas a la semana que preferirían trabajar más horas". Llegándose así a un 13,6% de la fuerza de trabajo. Situación que afectaba a 792.590 personas. Obviamente de usarse como base las estadísticas de la Universidad de Chile se alcanzarían porcentajes superiores.

De otra parte, entre los inactivos se encuentran aquellos encuestados sin trabajo que manifiestan explícitamente su deseo de trabajar, lo cual configura un tipo de "desempleo oculto" o "potencial", si se expresa más suavemente. Los estudios efectuados sobre el tema concluyen que en esta situación se encuentra entre el 5% y la 8% de la fuerza de trabajo. Si para nuestro cálculo consideramos el porcentaje más bajo, se llega a la conclusión que, usando las cifras de noviembre

2000 - enero 2001, un 18,6% de la fuerza de trabajo, es decir 1.089.407 personas, tenía "problemas ocupacionales".

Debe tenerse presente, al mismo tiempo, el fuerte incremento en el trabajo informal y el aumento de la precarización del trabajo. Ello indica la necesidad de traducir a nivel nacional la formulación del director general de la OIT, Juan Somavía, de aumentar el "trabajo decente".

El tema de fondo es cómo encarar resueltamente el flagelo de la desocupación. Si la causa del desempleo, como muestran los hechos, proviene por un lado de una demanda interna insuficiente, el desafío planteado es cómo aumentarla. Hasta ahora la acción del aparato estatal, al actuar sólo con una mano, usando exclusivamente y a destiempo el mecanismo de la tasa de interés, resulta insuficiente. En particular, se requiere emplear decididamente el gasto público como elemento reactivador, para lo cual debe superarse el esquema de privilegiar a todo evento el manejo del saldo presupuestario.

El gobierno, para enfrentar la emergencia, adelantó el uso del fondo de contingencia contemplado en el presupuesto del 2001 de \$100.000 millones, que debió ponerse en funcionamiento como muestran los hechos mucho antes. Sin embargo, es insuficiente. El remedio debe ser mucho más intenso.

El ministro de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre -a pesar de las crecientes voces al interior de la propia Concertación de aumentar el gasto público- rechaza tajantemente esta posibilidad. "Es muy importante mantener la credibilidad -insiste Eyzaguirre- y sería muy contraindicado traspasar ciertos umbrales de prudencia en materia fiscal" (27/4/01). Entendiendo por "credibilidad" en la coyuntura del 2001, el nivel más bajo posible de déficit fiscal, producto de un nivel de actividad económica inferior al previsto al elaborarse el presupuesto y de la caída de la cotización del cobre en los mercados internacionales, como resultado de la desaceleración registrada en el crecimiento de la economía mundial. Desde luego, una recuperación económica permitiría incrementar posteriormente los ingresos fiscales.

De otra parte, la alta tasa de desempleo es resultado de fenómenos estructurales. Ellos también deben enfrentarse, destacando el impacto negativo en puestos de trabajo de la forma adquirida por los procesos de apertura comercial. Son muchos los sectores afectados por la invasión de producción sustitutiva, generando drásticas reducciones en el número de trabajadores. Los impactos de este proceso se multiplicarían al suscribirse un tratado de libre comercio con EE.UU..

Definitivamente, debe abandonarse una actitud de no enfrentar a fondo e inmediatamente el drama del desempleo, sin duda el mayor problema socio económico desde el comienzo del proceso recesivo, en 1998.

## **Exorbitantes utilidades de bancos, servicios sanitarios y AFP**

La clara desaceleración económica de los primeros meses del año se reflejó en los resultados de las sociedades anónimas que deben informar públicamente de ellos. En el primer trimestre, el PIB creció sólo en 3,3%, en cifras anualizadas, en circunstancias que en octubre-diciembre lo hizo en 4,5% y durante todo el año 2000 en 5,4%. El Imacec de marzo aumentó aún menos, 2,4%. El Banco Central volvió a equivocarse al considerar -como reconoció en su informe de política monetaria de mayo- "la desaceleración de la actividad económica hacia fines del año pasado como transitoria". El crecimiento del primer trimestre fue finalmente -debió constatar- más de "un punto por debajo de lo implícito en el informe de enero"

**Cuadro n° 9**  
**PIB: Evolución trimestral**  
*(Fuente: Banco Central. En porcentajes de variación anualizados)*

<b>Trimestre</b>	<b>Variación</b>	<b>Trimestre</b>	<b>Variación</b>
2000, enero-marzo	5,5	2000, octubre-diciembre	4,5
abril-junio	6,0	2001, enero-marzo	3,3
julio-septiembre	5,6	abril (Imacec)	2,6

La desaceleración condujo a que el resultado de las sociedades anónimas -si se resta el ingreso extraordinaria obtenido por Chilquinta, que encabezó el ranking trimestral de utilidades, consecuencia de la venta de acciones de Entel a la italiana Olivetti- fuese un 10% inferior a enero-marzo del año anterior. En el período analizado, el total de las utilidades -de acuerdo al listado de 503 empresas confeccionado por "Estrategia"- alcanzó a US\$1.898 millones. Pero, de dicho monto, los ingresos de Chilquinta por la venta del 25,63% de las acciones que poseía de Entel fueron de US\$470 millones, un poco menos del 25% de todas ellas. Excluyendo estas utilidades extras, los resultados acumulados descienden a US\$1.418 millones, cifra inferior a los US\$1.578 millones de enero-marzo del 2000.

En términos generales, la disminución en las ganancias es consecuencia de la desaceleración experimentada en la economía mundial -reflejada en la reducción de las utilidades de las empresas exportadoras- y en la persistencia de una demanda interna deprimida. Al mismo tiempo, en las empresas endeudadas en dólares incidió el proceso devaluatorio del peso.

Las utilidades se radicaron en unas pocas empresas. Las diez sociedades de mejores resultados reunieron el 54% de las ganancias totales. Más aún, el incremento en las utilidades de este reducido número de empresas superó el aumento global de ganancias alcanzado. En otras palabras, el conjunto de las restantes sociedades tuvo un resultado promedio negativo.

No sólo Chilquinta vio incrementado su resultado fuertemente por ventas accionarias. Entre las doce empresas de mayores utilidades figuran igualmente las empresas de inversiones del grupo Matte, Minera Valparaíso y Pasur, que las aumentaron también por las ventas de acciones de Entel. De igual modo, las utilidades de Copec -que ocupó el segundo lugar en el ranking- crecieron por la liquidación que efectuó el grupo Angelini del 7,5% de las acciones que tenía en CCU. A su vez, las

ganancias de esta última se engrosaron por el traspaso efectuado por la empresa cervecera de las acciones que tenía en la peruana Backus.

### Cuadro n° 10

#### Ranking de resultados de sociedades anónimas enero-marzo 2001

(Fuente: Fecus al 31/3/01. En millones de pesos reales de marzo 2001)

Sociedad	1-3/01	1-3/00	% Var	Controlada por:
Chilquinta	285.951,3	2.430,8	11,7	Gr. Fernández L. y Hurtado V.
Copec	81.722,0	88.394,9	- 7,5	Grupo Angelini
Min. Escondida	48.017,6	58.188,7	- 17,5	Broken Hill (Australia)
Min. Valparaíso	32.576,5	15.643,6	108,2	Grupo Matte
Banco Santiago	30.316,0	18.391,8	64,8	Santander (España)
CCU	27.299,3	12.338,2	121,3	Grupo Luksic, Paulaner (Alem)
Santander-Chile	25.351,4	18.620,7	36,1	Santander (España)
Chilectra	24.889,4	21.307,1	16,8	Endesa España
Banco de Chile	23.644,5	21.239,0	11,3	Grupo Luksic
Celarauco	22.480,5	54.497,4	- 58,7	Grupo Angelini
CMPC	20.805,9	36.159,2	- 42,5	Grupo Matte
Pasur	18.623,5	9.269,3	100,9	Grupo Matte

Igualmente ilustrativo es el resultado por sectores. El primer lugar, lo obtuvieron las empresas de inversiones, como consecuencia de la ya destacada elevadas ganancias de Chilquinta. Le siguió la banca, que duplicó sus utilidades. Y, recién en tercer lugar aparece el sector forestal, que en el 2000 alcanzó el liderazgo, debido al deterioro experimentado por las exportaciones. Estos tres sectores, explican el 69% de las ganancias globales. Por porcentaje de incremento, con relación a los mismos meses del año anterior, luego de las empresas de inversiones y la banca, figuraron las de servicios sanitarios, que impusieron elevados incrementos de tarifas. Simultáneamente, crecieron mucho las utilidades de las AFP y de las compañías de seguro de vida.

En cambio, el sector pesca experimentó pérdidas, reflejo de la crisis sectorial. Mientras las ganancias de las empresas de telecomunicaciones se redujeron en un 95,6%, empujada por los resultados negativos de Telefónica CTC, y las del sector eléctrico disminuyeron en 66,7%.

### Cuadro n° 11

#### Resultados por sector primer trimestre

(Fuente: Estrategia, en base a las Fecu. En millones de pesos y porcentajes de variación)

Sector	1-3/01	1-3/00	% Var.
Inversiones	453.676,2	185.477,2	144,6
Banca	172.527,9	81.970,3	110,5
Forestal	153.214,3	198.773,2	- 22,9

Mínero	52.935,0	72.011,7	- 26,5
Alimentos y bebidas	47,749,2	27.966,7	70,7
Eléctrico	45.568,3	137.007,3	- 66,7
Serv. Sanitarios	34.409,3	17.366,8	98,1
AFP	28.896,8	21.423,8	34,9
Telecomunic.	1.325,4	30.162,0	- 95,6

El escenario fue diferente al registrado el año pasado, cuando destacó la expansión del sector exportador. El precio del cobre comenzó a caer desde el mes de septiembre, mientras que la celulosa lo hizo desde mediados del 2000, "fundamentalmente -señala el informe monetario del Banco Central- por la acumulación de inventarios de los principales productores de EE.UU., Canadá y los países nórdicos". La harina de pescado, a su vez, se vio afectada principalmente a causa de la situación de la economía japonesa, "principal destino del producto". Estas tendencias persistieron para el cobre y la celulosa en el segundo trimestre. En enero, el valor Fob de la tonelada métrica de celulosa se transaba en US\$609, en marzo ya estaba en 539, para alcanzar en mayo a US\$413. Las existencias se han, paralelamente, elevado.

**Cuadro n° 12**  
**Precios del cobre, harina de pescado y celulosa.**  
*(Cobre en centavos de dólar la libra. Harina y celulosa en dólares por ton. FOB)*

<b>Fecha</b>	<b>Cobre</b>	<b>Harina</b>	<b>Celulosa</b>
2000, promedio	82,3	436,7	626
2001, enero	81,1	441,7	609
febrero	80,1	459,4	568
marzo	78,9	492,4	539
abril	75,5	489,3	460
mayo	76,3	438,8	413

En el período analizado fue muy relevante las altas utilidades y rentabilidades de los bancos. Las elevadas ganancias se lograron en particular gracias a los aumentos del spread, o sea la diferencia entre lo cancelado por sus captaciones y lo cobrado a sus clientes. En marzo, el diferencial llegó a su nivel más alto en casi tres años, en las operaciones a treinta días, con 0,60 puntos, nivel que no se producía desde mediados de 1998. La reducción de tasas de interés efectuada por el Banco Central ha sido traspasada parcialmente a los usuarios de la banca. Las instituciones financieras han sido un factor negativo en la marcha de la economía.

Particularmente, como lo constató el superintendente de Bancos, Enrique Marshall, ello es notorio en las tasas cobradas a pequeñas y medianas empresas (19/5/01). Las tasas de interés que les cobran son particularmente elevadas, cuando se les otorgan. Las estadísticas de la Superintendencia de Instituciones Financieras muestran que las operaciones no reajustables inferiores o iguales al

equivalente de 200 UF pagan - según antecedentes de mayo - un interés anual de 31,7%, mientras las superiores al equivalente de 5.000 UF cancelan un 15,4. El escaso acceso a financiamiento, plazos de pago insuficientes, tasas de interés muy superiores a las cobradas a las grandes empresas, falta de garantías para acceder a los créditos, constituyen males endémicos que enfrentan las micro, pequeñas e incluso medianas empresas.

**Cuadro n° 13**  
**Tasas de Interés anual promedio de operaciones no reajustables**  
*(Fuente: Superintendencia de Bancos e I.F. Tasas nominales)*

<b>Fecha</b>	<b>De 0 a 200 UF</b>	<b>De 200 a 5.000 UF</b>	<b>Más de 5000 UF</b>
2000, diciembre	32,12	22,84	16,45
2001, enero	31,72	21,13	14,52
febrero	32,75	21,02	15,21
marzo	30,04	18,06	11,70
abril	30,68	19,58	14,00
mayo	31,69	21,69	15,44

Al mismo tiempo, las ganancias bancarias se debieron a la especulación cambiaria, aprovechando en su favor el proceso devaluatorio de la moneda nacional. En la especulación destacaron sobre todo instituciones extranjeras. El norteamericano Chase Manhattan y el alemán Deutsche Bank obtuvieron en el trimestre rentabilidades sobre patrimonio anualizadas, respectivamente, de 76% y 40%. Simultáneamente, los bancos incrementaron su cobro por comisiones. En el año pasado alcanzaron a un 14,8% de sus ingresos operacionales netos.

**Cuadro n° 14**  
**Bancos: Ranking de rentabilidad a marzo del 2001**  
*(Fuente: S.B.I.F. En porcentajes, cifras anualizadas)*

<b>Institución</b>	<b>%</b>	<b>Institución</b>	<b>%</b>
The Chase Manhattan (EE.UU.)	76,0	Santander-Chile	25,4
Deutsche Bank (Alemania)	40,0	Bice	25,0
De Chile	31,3	BCI	24,8
Santiago	29,6	Corpbanca	22,9

BankBoston (EE.UU.)	26,9	Citibank (EE.UU.)	20,9
---------------------	------	-------------------	------

Las elevadas utilidades de los bancos se mantuvieron en el segundo trimestre. A mayo, las utilidades del sistema financiero se incrementaron en el curso del año, con relación a los mismos meses del 2000, en 103,15%. El ranking de rentabilidad siguió siendo encabezado por instituciones extranjeras, que se lucraron con operaciones cambiarias.

Los incrementos en las utilidades de las empresas de servicios sanitarios fueron igualmente muy altos. Emos que en 1999 registró un resultado positivo de \$3.800 millones y en el 2000 de \$41.300 millones, en el primer trimestre lo acrecentó a \$16.200 millones. De proyectarse a todo el año la cifra trimestral indica un aumento de utilidades de 56,9%, después de incrementarlos en más de diez veces el 2000. La situación de Esva es aún más impactante. En 1999 experimentó pérdidas por \$12.000 millones, en el 2000 ganancias por \$10.300 millones y en el primer trimestre del 2001 de \$5.600 millones. De hacerse la misma estimación de proyectarlas a todo el año revela un aumento de 117,5%.

El proceso de privatización de las empresas sanitarias tiene un elevado costo para los usuarios. El superintendente de Servicios Sanitarios, Juan Saldivia, en vez de preocuparse de esta exacción, destaca que ahora con un porcentaje accionario menor, del orden de un 40%, el fisco siga percibiendo los mismos ingresos que antes de privatizarse (18/6/01). ¿No se habrá dado cuenta que ello se produce por la fuerte alza de tarifas?

En el trimestre las administradoras de fondos de pensiones, casi todas ellas controladas por capitales transnacionales -también con cargo a los usuarios del sistema- obtuvieron rentabilidades extraordinariamente elevadas, de 35,6% promedio en cifras anualizadas. En enero-marzo del 2000 habían sido de 29,1%. Las elevadas utilidades se apoyan en las altas comisiones cobradas a los imponentes, sometidos a un sistema de ahorro forzoso, y a la drástica disminución en la fuerza de venta. La rentabilidad más alta fue obtenida por la AFP Habitat, donde se encuentran asociados los empresarios de la construcción con el mayor consorcio financiero norteamericano, Citigroup. Ninguna AFP registró una rentabilidad inferior a 20%.

**Cuadro n° 15**  
**AFP: Ranking de rentabilidad a marzo del 2001**  
*(Fuente: Fecus al 31/3/01 En porcentajes, cifras anualizadas)*

<b>Institución</b>	<b>%</b>	<b>Institución</b>	<b>%</b>
Habitat	58,2	Planvital	30,9

Santa María	48,3	Summa Bansander	27,1
Cuprum	42,7	<u>Provida</u>	<u>20,6</u>
Magister	40,2	Sistema	35,6

Los ejemplos de los bancos, empresas sanitarias y AFP llevan a una conclusión muy clara: la expansión de negocios de servicios fundamentales se efectúa con cargo a los usuarios de esos sistemas. El deterioro en la distribución funcional del ingreso se profundiza a partir de este tipo de actividades, que redistribuyen regresivamente la riqueza creada.

## Tarifas de servicios: alzas y chantaje

El fuerte incremento de los precios en los servicios golpea el bolsillo de los chilenos, disminuyendo la capacidad adquisitiva global de la gran mayoría de la población, repercutiendo negativamente en la demanda interna y convirtiéndose en un factor adicional de deterioro en la distribución del ingreso. Las cifras generales sobre la variación del IPC ocultan parte importante de la realidad y llevan a un conformismo que no se condice con los hechos.

El ministro de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre, al publicitarse las cifras del IPC de abril, destacó que -en su opinión- la inflación "permanece completamente controlada, lo que es un gran respiro" (7/5/01). Distinta es la percepción de la mayoría de los usuarios cuando sufren drásticos aumentos en tarifas de actividades de uso obligado. El IPC del sector transporte es muy ilustrativo. Mientras a mayo del 2001 la inflación general fue en cifras anualizadas en 3,7% y de 7,5% en 24 meses, la de transporte alcanzó a 14,4% en un año y de 31,7% en dos años.

<b>Cuadro n° 16</b>			
<b>Variación del IPC general y de transporte a mayo del 2001</b>			
<i>(Fuente: INE. En porcentajes)</i>			
	<b>12 meses</b>	<b>18 meses</b>	<b>24 meses</b>
IPC	3,7	6,3	7,5
Transporte	14,4	26,7	31,7

En varios servicios, la carencia o la debilidad de los mecanismos de regulación permite que se les imponga a los usuarios precios de monopolio y si ello no se consigue se aplican abiertas acciones de chantaje -como suspender las inversiones o despidos masivos de trabajadores- no frenadas por la autoridad y que aún no generan la suficiente respuesta indignada de la población.

En el mercado del gas natural de la Región Metropolitana y de la V Región, las alzas de tarifas han sido violentas, a pesar que, como recordó el Fiscal Nacional Económico, Francisco Fernández, "inicialmente se dijo que iba a ser mucho más barato que el gas licuado y el diesel" (12/5/01). De

acuerdo a los antecedentes reunidos por la Comisión Nacional de Energía (CNE), entre enero del 2000 y marzo del 2001 -si se toma como referencia un consumo mensual de 19 metros cúbicos- la tarifa en la Región Metropolitana aumentó en un 42% y en la V Región en un 49%. Frente a estos incrementos, la secretaria ejecutiva de la CNE, Vivianne Blanlot, se limitó a decir que la situación los lleva a "mirar con atención" la evolución que muestran las compañías en el mercado y que no descartan incentivar una fijación de tarifas, si comprueban o descubren actitudes monopólicas por parte de los competidores existentes (8/5/01). ¿Hasta cuándo esperará?

En un mercado de competencia imperfecta, como el del gas natural, se produce necesariamente, si no existen regulaciones, que se impongan precios de monopolio. Sólo en el papel, el gas natural tiene como producto sustituto al licuado, ya que uno y otro requieren instalaciones especiales, que amarran en la práctica al usuario. Metrogas, que tiene el monopolio de la distribución del gas natural en la Región Metropolitana es controlada por el consorcio nacional CGE, a través de Gasco, mientras que Energas tiene como dueño a las empresas estadounidenses PSEG Global y Sempra Energy International.

A su vez, en el sector de la generación eléctrica -que tiene en el sistema interconectado central sólo a tres actores, Endesa, Gener y Colbún, todos ellos transnacionales- la presión por imponer nuevas alzas en las tarifas es cada vez más descarada, planteándose incluso en entrevistas con el propio Presidente de la República. En una visita efectuada a mediados de mayo a Santiago, el cofundador de la norteamericana AES Corporation, Dennis Bakke, luego de entrevistarse con el presidente Lagos, dio a conocer una inversión de US\$1.000 millones en los próximos cinco años, ampliamente destacada por los medios de comunicación, pero -explicitando claramente- que dichos recursos sólo se materializarían en la medida "que vean avances en los cambios regulatorios que necesita el sistema" (11/5/01). O sea, se tomen decisiones recogiendo las demandas de las empresas generadoras.

"Este es un mercado que requiere inversiones -había manifestado pocos días antes el gerente general de AES Gener en Chile, Andrés Gluski-, las que sólo se harán si el marco legal permite cierta certeza en la evolución futura de los precios. Se necesita -explicitó- que en el cálculo de los precios se reconozca el costo de tener una planta térmica ociosa" (4/5/01). En palabras más directas y claras, mantienen su huelga de inversiones y muestran una zanahoria de US\$1.000 millones condicionada a que se le proporcionen nuevas ventajas, con cargo obviamente a los usuarios. Ya no sólo plantean nuevos incrementos en las tarifas nudo, que son las cobradas por las empresas generadoras a las distribuidoras, sino que quieren además se incorpore a las tarifas un pago adicional por la capacidad de generación térmica que deban mantener ociosa. Para AES la solución es muy simple: el "mercado", es decir los consumidores, deben pagar por esa capacidad ociosa.

AES Corporation inició una huelga similar también en Brasil, igualmente mientras no se le concedan nuevas garantías, suspendiendo inversiones por US\$2.500 millones. En el mayor país sudamericano, ya la falta de inversiones condujo a un racionamiento en tres grandes regiones, dado que la oferta de energía se reducirá según prevé el Gobierno en 15% durante seis meses. Este racionamiento, señala la Fundación Getulio Vargas, disminuirá en un 6,3% la productividad de la industria, frenará el ritmo de crecimiento general de la economía -golpeada al mismo tiempo por las

repercusiones de la crisis argentina- y provocará despidos. ¿En Chile, se esperará hasta que se repitan situaciones similares o se pondrá límites a la prepotencia transnacional?

La ofensiva arrecia a medida que aumenta la posibilidad que se llegue a una nueva crisis eléctrica en el otoño del año 2002, dado que la oferta de energía no se incrementa desde 1998, al tiempo que la demanda crece. Endesa España y la belga Tractebel, filial de la francesa Suez Lyonnaise, controladora de Colbún, se encuentran también en huelga de inversión. La colusión, concordada abiertamente o no, es evidente. No se dan por satisfechas con el incremento en las tarifas nudo, que aumentaron fuertemente desde marzo del 2000 a su última alza en abril del 2001.

Ives Jourdain, presidente de Colbún, sostuvo abiertamente que "deben corregirse a la brevedad los cambios introducidos en la reforma legal del año 1999", que condujeron a la eliminación de la sequía profunda como causa para no pagar compensaciones, si no se quiere que el país quede a oscuras (7/5/01). Colbún y las demás empresas de generación, agregó Jourdain, no se oponen a pagar compensaciones a todo evento, siempre y cuando su costo esté incorporado en la tarifa, o sea lo financien los propios usuarios. Así, obviamente, nadie nunca se va a oponer.

Paralelamente, en el sector de las telecomunicaciones, Telefónica CTC -controlada por Telefónica de España- se encuentra también en huelga de inversiones en el sector de la telefonía fija, demandando la modificación del decreto tarifario en esta esfera. A ello sumó una nueva reducción masiva en el número de trabajadores. En junio, despidió a más de 1.600 personas, de un total de 9.259 funcionarios. La empresa llegó a tener 12.500 trabajadores permanentes. Ya en el lapso 1999-2000, la reestructuración afectó a unas 2.300 personas.

El presidente Lagos calificó el hecho, durante un viaje de Estado a España -para estimular la inversión extranjera y el acuerdo de integración con la Unión Europea- como un tema "interno" de la empresa. En su lógica, los despidos masivos constituyen un asunto "entre privados". Durante el viaje, el presidente y su comitiva recibieron constantes presiones para modificar el decreto tarifario. El ministro de Transporte y Telecomunicaciones, Carlos Cruz, afirmó en Madrid que el decreto de fijación tarifaria no correspondería a la realidad actual, afirmación que levantó una fuerte respuesta de las restantes empresas presentes en el sector. Telefónica CTC para aumentar su "diálogo" con el gobierno nominó como miembro de su directorio al presidente del Metro -cargo de confianza presidencial-, Fernando Bustamante. El país paga las consecuencias de la entrega de servicios básicos a consorcios transnacionales.

Por su parte, las empresas sanitarias privatizadas en los últimos años se movilizaron activamente en oposición a la modificación del escandaloso marco regulatorio que las convirtieron en actores determinantes en la fijación de sus propias tarifas, como ya se demostró al decidirse la de Emos (controlada al igual que Colbún por la francesa Suez de Lyonnaise) y la de Esva (en poder de la inglesa Anglian Water), las cuales se tradujeron en fuertes incrementos, a pesar que las autoridades eran de opinión que los valores debían descender en la sanitaria de la Región Metropolitana en 5% y en la V Región en 15%. Las disposiciones existentes establecían que, luego de la elaboración de informes por separado efectuados por la Superintendencia de Servicios Sanitarios (SISS) y la empresa afectada, se conforma una comisión de tres peritos nombrados por las dos partes y un

tercero designado de común acuerdo. Es decir, la empresa a la cual se le fija la tarifa era parte del aparato que la determina. ¿Así se puede regular efectivamente?

Para el presidente de la Asociación Nacional de Empresas de Servicios Sanitarios (Andess), Guillermo Pickering -que pasó de una alta función en los gobiernos de la Concertación a representar los intereses de las transnacionales que controlan el 73% del sector-, si se modificaba este escándalo se cambiarían "las reglas del juego, con las que entraron a invertir en el país multinacionales extranjeras, cuyas ganancias dependen de las tarifas que cobran por el servicio" (11/5/01). O sea, debe garantizárseles utilidades elevadas. La filosofía real de las privatizaciones de los servicios públicos es muy clara. Se trata de obtener rentabilidades significativas con cargo obviamente a los usuarios.

Finalmente, la modificación en el marco regulatorio fue considerada como aceptable por las empresas del sector, ya que no se incluyeron aquellos puntos que les llevaron a hablar de "cambio" en las reglas del juego. En otras palabras, el Gobierno fue nuevamente "receptivo" a las presiones, estableciéndose un "equilibrio" entre la Superintendencia de Servicios Sanitarios y las empresas para resolver las discrepancias. Como siempre no fue considerada la participación de los consumidores.

## **El nuevo salario mínimo**

Con bastante anticipación al momento en que debía definirse, se inició una desenfadada campaña en contra de los reajustes en el salario mínimo, a la cual incluso se sumó abiertamente el Banco Central. Su reajuste constituye una necesidad económica y ética. El vicario de la Pastoral Obrera, monseñor Alfonso Baeza, con razón calificó de "una barbaridad" la campaña por congelar o incluso reducir los salarios mínimos. Su monto -agregó- "es una miseria para una familia que debe pagar un dividendo, agua, luz. Bajar más los salarios -enfaticó- sería signo de que nuestra economía lleva a la injusticia o bien se está ante una falta de solidaridad extremadamente grande porque en el otro lado se observan niveles de gasto que son escandalosos. El desempleo y la pobreza -concluyó monseñor Baeza- se deben tratar como un tema de justicia, de futuro de país" (11/4/01).

Diferentes centros de estudios compitieron antes de su determinación en regresivas formulaciones contra los salarios mínimos. El economista de la Universidad Católica, Juan Eduardo Coeymans, afirmó que no debe haber reajuste considerando que cuando "se negocian salarios lo único relevante es el costo de oportunidad; cuántas personas de habilidades similares pueden hacer la misma pega, y la remuneración que el empresario está dispuesto a pagar" (8/4/01). En un país con centenares de miles de desocupados, desde luego, hay una gran cantidad de trabajadores dispuestos a "hacer la misma pega" por remuneraciones inferiores y la lógica empresarial más extendida es cancelar lo menos posible.

El decano de la Universidad de Chile, Ricardo Paredes, a su turno -sumándose también a la campaña- afirmó que "si bien nadie puede afirmar que el salario mínimo permite sostener en condiciones dignas a una familia -lo que no se lograría ni siquiera subiéndolo 50% o 100%-, su

incremento disminuiría "las posibilidades de que la gente menos capacitada se emplee", en lo que denomina con aire doctoral "una regularidad empírica" (8/4/01).

Por su parte, el director del Centro de Investigaciones de Economía y Negocios de la Universidad de Desarrollo, Carlos Antonio Gómez -institución en la cual participan el alcalde de Santiago, Joaquín Lavín, el ex ministro de Hacienda de Pinochet, Hernán Büchi y el director del udistista Instituto Libertad y Desarrollo, Cristián Larroulet- fue más lejos. "Eliminar el salario mínimo -pontificó Gómez- es el ideal social para multiplicar las oportunidades de empleo y crecimiento. Congelar el salario mínimo es indispensable. Y eliminar el salario mínimo para los trabajadores más jóvenes, una necesidad inmediata" dado que "su contribución a la producción es muy baja" y "la empresa los capacita prácticamente gratis" (6/4/01). En otras palabras, todo debe dejarse a un mercado de competencia absolutamente imperfecta, mientras que los jóvenes deben agradecer que "se les permita trabajar", aunque no se les remunere.

A la campaña se sumó el Banco Central con la reiterada afirmación de que el nivel del salario mínimo sería una causa muy importante de la elevada desocupación de los últimos años. Los antecedentes estadísticos niegan esta conclusión. En la década de los noventa, mientras los salarios mínimos se recuperaban desde niveles muy bajos la tasa de desocupación disminuía. Las informaciones oficiales de esos años revelan que la recuperación del salario mínimo no afectó la tasa promedio de desocupación, que tuvo en general un curso descendente con la excepción de 1994 -año de un nivel de crecimiento económico menor- y en el curso recesivo de fines de la década, como tampoco en los niveles de actividad económica.

En los años recesivos o de bajo crecimiento de la demanda interna los incrementos en la desocupación se producen por una causal absolutamente diferente, los menores niveles de actividad económica. En la década de los ochenta -en los años de dictadura- los salarios mínimos se redujeron drásticamente. Entre 1980 y 1989 descendieron en un 35% real. Esta es la regresiva política que se pretendió reflotar.

**Cuadro n° 17**  
**Salario mínimo**  
**Evolución salario mínimo, tasa de desocupación y PIB 1991-2000**  
*(Fuentes: Banco Central e INE)*

<b>Año</b>	<b>Tasa Desocupación (Promedio anual)</b>	<b>Salario mínimo (1990 = 100)</b>	<b>PIB (% Var.)</b>
1991	8,2	111,0	8,0
1992	6,7	111,1	12,3
1993	6,5	117,0	7,0
1994	7,8	117,6	5,7
1995	7,4	123,7	10,6
1996	6,5	126,5	7,4
1997	6,1	130,8	7,4
1998	6,2	140,1	3,9

1999	9,7	151,4	- 1,1
2000	9,2	161,3	5,4

Los niveles vigentes de salarios mínimos antes del reajuste -\$80.000 líquidos aproximadamente- eran absolutamente insuficientes, manteniendo a sus receptores en situación de pobreza. La situación no varió luego de otorgarse a partir del primero de junio del 2001 un reajuste nominal de 5,5%, que en términos reales -considerando la inflación en los últimos doce meses- se reduce a 1,8%. En otras palabras, el incremento fue de \$1.800 reales. Los receptores del salario mínimo continúan en situación de pobreza, incluso considerando que por hogar trabajan en Chile, de acuerdo a los datos censales, 1,4 personas. Si ambas perciben el salario mínimo quedan muy lejos de alcanzar un poder adquisitivo que les permite comprar la canasta básica de subsistencia.

A junio del 2001, la canasta básica de subsistencia -en la forma calculada tradicionalmente, o sea multiplicando por dos la canasta básica de alimentos elaborada considerando las exigencias nutricionales establecidos por la FAO y la OMS- alcanzaría a unos \$160.000, estimando 1,4 ocupados por hogar y un grupo familiar de 3,9 personas. El valor de la canasta en la realidad es mayor, dado que como lo demuestra la Encuesta de Presupuestos Familiares del INE el gasto en alimentos ya es inferior a la mitad del presupuesto de un hogar. La encuesta de 1997 estableció que el gasto en alimentos y bebidas del quinto quintil fue de 43,6%. En 1988 era de 52,3, o sea retrocedió en nueve años un punto aproximadamente como promedio anual. Por tanto, el múltiplo actual es superior a dos. Si se estima la canasta de alimentos en el 2001 en 40% del gasto total de los hogares de menores ingresos, dado el ritmo descendente anotado, el múltiplo sería de 2,5 y la canasta básica de subsistencia alcanzaría a unos \$200.000.

El país debería haber continuado con el proceso de recuperar los salarios mínimos progresivamente que se dio en los últimos años del gobierno Frei, durante los reajustes de los años 1998, 1999 y 2000, incrementándolos en términos reales en 21,5%. De haberse continuado esta tendencia, los salarios mínimos serían llevados progresivamente al nivel que permita la adquisición por un hogar de salario mínimo de la canasta básica de subsistencia, la cual excede a las dos canastas de alimentos consideradas habitualmente para definir el nivel de pobreza.

**Cuadro n° 18**  
**Variación del Salario Mínimo 1997-2001**  
*(Indice: 1/6/97 = 100)*

<b>Año</b>	<b>Indice</b>	<b>Año</b>	<b>Indice</b>
1/6/97	100,0	1/6/99	114,1
1/6/98	106,9	1/6/00	121,5
		1/7/01	123,7

Otro argumento reiterativo en contra de mejoramientos en los salarios mínimos es que afectarían a los niveles de actividad económica. Esta afirmación no tiene en cuenta que su incremento, particularmente en la coyuntura del 2001, permitiría expandir una demanda interna, cuya contracción se transformó en un "cuello de botella", de incidir en el conjunto de la estructura salarial. De la actividad económica interna vive el grueso de la población, incluyendo todas las empresas que trabajan para abastecerlo.

El impacto en la masa salarial de un reajuste únicamente del ingreso mínimo es bajo. Los argumentos en su contra tienen un fuerte componente ideológico. La encuesta del INE sobre "Ingresos de Hogares y Personas 1998", muestra que el total de asalariados en el tramo de 0 a 1 sueldo mínimo neto era en octubre-diciembre de ese año de 159.242 trabajadores, acumulando sólo el 1,04% del total de los salarios.

El debate sobre el salario mínimo puso en el tapete temas valóricos y económicos de primera importancia. La derecha económica y política, así como los centros de estudios que representan su pensamiento, se sacaron la careta durante la discusión, con la cual habitualmente esconden sus formulaciones.

## **El número de pobres es mayor al entregado por Mideplan**

El mecanismo utilizado para calcular el nivel de la canasta básica de subsistencia deforma igualmente la contabilización de los habitantes del país en situación de pobreza. Mideplan entregó, al finalizar el semestre, parcialmente los datos de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica (Casen), efectuada en noviembre del 2000, limitándose a informar del número de personas en situación de pobreza e indigencia. Postergó extrañamente las cifras de distribución del ingreso.

Los antecedentes constataron un incremento en el número de indigentes, con relación a la encuesta de 1998, de un 5,6% a un 5,7% de la población, considerando como tales a los integrantes de los hogares que no alcanzan a satisfacer sus necesidades alimentarias confeccionadas de acuerdo a las cantidades de proteínas y calorías requeridas establecidas por la FAO y la OMS, cifradas per cápita en \$20.281. Más grave aún es que el porcentaje de los indigentes del país permanece prácticamente inalterado desde 1996, cuando alcanzó a un 5,8% de la población.

En cuanto a la tasa de pobreza, la Encuesta consideró que había disminuido en un 1,1 punto porcentual, de un 20,7% de la población a un 20,6%, afectando a fines del 2000 a 3.081.000 personas. A esta cantidad se llegó incluyendo a todos los hogares que -según su estimación- no alcanzan a adquirir dos canastas básicas alimentarias. Como ya se señaló el múltiplo debe ser de 2,5. Por tanto, el número de pobres en realidad es considerablemente mayor.

La Encuesta constata que los grandes núcleos de pobreza se encuentran ubicados en los principales centros urbanos. En la Región Metropolitana habita poco menos de la tercera parte del total (32,5%) y en la VIII región otro 15,8%. Por porcentajes de los habitantes de cada región, la

situación más dramática se produce en la Araucanía, con un 32,7% de la población, seguida por la VIII con un 27,1%. En la Araucanía, hay comunas, como Puerto Saavedra, con una tasa de pobreza de 59,9% y un 21,2% de indigencia.

## **Banco Central culminó desregulación cambiaria**

El Banco Central culminó en abril su proceso de apertura de la cuenta de capitales y decidió terminar con toda regulación cambiaria. De esta manera, se remachó aún más la libertad de los capitales de poder entrar o salir del país y la de los agentes económicos para efectuar cualquier tipo de operación cambiaria. El mecanismo de encaje al ingreso de capitales de corto plazo que se encontraba en cero, acogiendo una insistente demanda norteamericana, fue eliminado. El ministerio de Hacienda no sólo expresó su acuerdo con la determinación, sino que presionó por hacerlo, considerándolo básico para sus anuncios posteriores sobre el mercado de capitales.

El acuerdo del consejo del instituto emisor fue recibido con júbilo por los partidarios más acérrimos del esquema neoliberal, que consideran la apertura económica, el "libre" juego del mercado y la nula participación estatal, como sus piedras angulares. Desde luego, demandaron de inmediato seguir avanzando en la misma dirección en todos los terrenos. "Confiamos -editorializó "Estrategia" (19/4/01)- en que las autoridades tendrán conciencia de que nada se logrará si por un lado se abre la cuenta de capitales, pero por otro se rigidizan los mercados y se acentúa en intervencionismo en los sectores productivos".

Así culminó el proceso de desregulación cambiaria iniciado en los años de dictadura y que condujo al dictarse en 1989 la Ley Orgánica del Banco Central a establecer el criterio que "en el mercado cambiario se puede hacer todo lo que no esté expresamente prohibido", pero permitiendo al mismo tiempo al Banco Central anualmente en el mes de abril establecer restricciones transitorias. La determinación del 2001 fue eliminar, en lo fundamental, toda limitación, las cuales por lo demás venían reduciéndose sistemáticamente. "Esto tiene la importancia -señaló el director alterno en el FMI y ex gerente de la división internacional del Banco Central, Guillermo Le Fort- de ser el paso final, pero las restricciones cambiarias habían sido ya gradualmente reducidas, de manera que su importancia macroeconómica había sido eliminada con anterioridad. Esto se nota, por ejemplo, en el hecho de que el encaje pasa de tasa cero a ser eliminado" (18/4/01).

La resolución que tenía como fecha límite para darse a conocer el día 19 de abril fue adelantada, comunicándose antes del encuentro entre los presidentes Bush y Lagos, previo a la cita de Quebec. Desde luego no fue una coincidencia. La apertura de la cuenta de capitales y, en particular, la eliminación del encaje, constituía una de las exigencias estadounidenses en las negociaciones de libre comercio. Más aún, en el documento en que EE.UU. acusó a Chile de mantener barreras en la relación mutua que impedirían, en su opinión, "el normal desarrollo del intercambio bilateral" se exigió expresamente la eliminación del mecanismo de encaje. El presidente Lagos pudo decir en el encuentro realizado en esos días con Bush: "misión cumplida".

Paralelamente, durante su viaje a EE.UU., la delegación encabezada por el presidente Lagos adelantó las medidas que, posteriormente, el 19 de abril diese a conocer el ministro Eyzaguirre, que incluyen -en la misma dirección que la determinación del Banco Central- la eliminación de otras restricciones al movimiento de capitales, el término parcial del impuesto a las ganancias de capital y la rebaja de impuestos a los inversionistas institucionales extranjeros. Estas modificaciones comenzaron a gestarse durante un encuentro organizado en octubre del año pasado por el Centro de Estudios Públicos, encabezado por Eliodoro Matte, que reunió al presidente Lagos con economistas proclives al modelo económico.

La desregulación cambiaria consolida la política de dejar completamente en manos del capital la determinación de entrar o salir del país, en la forma y la magnitud que lo desee. No se tuvo en consideración al adoptar la determinación el carácter desestabilizador que muchas veces producen y su papel protagónico en las crisis económicas de la última década en diferentes regiones del mundo y que se manifestaba en los días del acuerdo en las crisis argentina y turca. Por tanto, la apertura económica y la desregulación cambiaria reducen sensiblemente la capacidad del Banco Central de aplicar políticas.

El profesor de la Universidad de Harvard, Dani Rodrik, en un artículo publicado en la revista de la Cepal ubica acertadamente los "flujos de capital erráticos y la inestabilidad sistémica generada por el divorcio entre los instrumentos de estabilización y la economía real", entre una de las tres causas, que se nutren recíprocamente, que responden a la pregunta ¿Por qué hay tanta inseguridad económica en América Latina?. Rodrik menciona como las otras dos causas a "la disminución de la protección al empleo y la mayor volatilidad de los ingresos de los hogares" y a "la debilidad de las instituciones de participación y de representación" (19/4/01).

"Al entrar América Latina en los años noventa -dice Rodrik-, se encontró en un mundo de gran volatilidad macroeconómica impulsada o al menos magnificada por capitales erráticos. La difusión de los mercados financieros internacionales y la acogida entusiasta que les dio la región dejaron a la política macroeconómica dependiente, y a menudo rehén, de los caprichos de los inversionistas de corto plazo. Instrumentos clave como la política fiscal y el tipo de cambio fueron sobrepasados por la necesidad de gestionar flujos de capital. El resultado fue -concluye Rodrik- que la política macroeconómica se divorció cada vez más de la economía real, lo que exacerbó la volatilidad de los resultados económicos".

En el corto plazo, la consolidación de la apertura de la cuenta de capitales no tendrá una incidencia mayor, no sólo porque lo avanzado en esta dirección ya era muy vasto, sino además por el alto nivel de riesgo presente en la región generada en la crisis argentina y por los bajos niveles de rentabilidad que presenta el mercado de capitales chileno, sobre los cuales intentan actuar los anuncios del Banco Central y del ministro Eyzaguirre. Pero, a futuro, se crean todas las condiciones para que en cualquier momento se desaten fuertes inestabilidades, de diferente signo dependiendo de la dirección que adopten los movimientos de capitales, los cuales ya con su fuerte ingreso en los años 1996 y 1997 se constituyeron por los desequilibrios originados en una de las causas principales de la recesión iniciada al año siguiente. Obviamente, el efecto desestabilizador es aún más fuerte cuando los capitales salen.

## Se repite caída en precio del cobre

En el trimestre, la desaceleración de la economía mundial y la falta de política cuprífera del país -que conduce a que se mantenga por años una situación de sobreoferta a los mercados mundiales- volvió a derrumbar la cotización del metal rojo en los mercados internacionales. En junio, registró un precio promedio de 72, 96 centavos de dólar la libra. El 29 de junio su precio bajó a 70,33 centavos, cotización que no se registraba desde mediados de 1999. La demanda se reduce por el bajo nivel de actividad económica en países que son fuertes consumidores de cobre. EE.UU. y Japón -las dos mayores economías mundiales se encuentran en recesión-, explican casi el 31% de la demanda mundial de cobre refinado. Mientras tanto, ya en el primer trimestre, de acuerdo a antecedentes del International Cooper Study Group, se registró una sobreoferta mundial de metal rojo de 120.000 toneladas métricas, causada en lo fundamental desde Chile.

El promedio de la cotización en el semestre, ascendente a 77,51 centavos de dólar la libra, se ubicó más de diez puntos por debajo de la estimación entregada por el ministerio de Hacienda con que se elaboró el presupuesto fiscal, que fue a su vez conservadora con relación a la proyectada por Cochilco -que es el organismo estatal encargado de estudiar la temática del cobre-, que esperaba un precio promedio entre 89 y 94 centavos, cifra que rebajó al finalizar marzo a un nivel de 83 a 88 centavos. Por su parte, el Banco Central en su informe de enero hablaba de un nivel de 86 centavos. Estas erradas proyecciones muestran nuevamente la ligereza con que se analizó oficialmente la evolución de la economía mundial y la ninguna preocupación para motivar políticas internas que busquen enfrentar coyunturas desfavorables y defender la principal riqueza natural de los chilenos.

**Cuadro n° 19**  
**Precios anuales del cobre 1995-2001**  
*(Fuente: Cochilco. En centavos de dólar la libra)*

<b>Año</b>	<b>Cotización</b>	<b>Año</b>	<b>Cotización</b>
1995	133,2	1999	71,4
1996	103,9	2000	82,3
1997	103,2	2001, enero-junio	77,5
1998	75,0		

En general, volvió a reproducirse la misma situación vivida cuando en 1997-1998 un porcentaje apreciable de la actividad económica mundial entró en crisis y la demanda internacional por todas las materias primas se redujo. Los promedios anuales del cobre por encima del dólar terminaron en 1997. El repunte de la cotización en el 2000 se explica por tratarse de un año en que la actividad económica mundial aumentó. Independientemente de la evolución cíclica de la economía desde Chile se mantuvo permanentemente una elevada oferta, que constituye un factor contractivo

en el precio. Esta forma de actuar no la realizaría ni un aprendiz de economía. La razón reside en el modelo económico, una de cuyas líneas centrales es un bajo perfil de acción del Estado y suponer ingenuamente que los desequilibrios se resolverán automáticamente por mecanismos de mercado.

La menor demanda internacional y el exceso de oferta, conducen igualmente a un crecimiento de los inventarios en las bolsas de metales, registrando un incremento al finalizar el semestre con relación al nivel de fines del año 2000 en un 45%. En la evolución de los inventarios, así como en la cotización del metal rojo, incide también la acción de quienes especulan en el mercado. En momentos de caída en los precios, con perspectiva de acentuarse, proceden a vender stocks incrementando aún más la oferta.

**Cuadro n° 20**  
**Inventarios de cobre en las bolsas de metales.**  
*(Fuente: Cochilco. En toneladas métricas. Al último día del mes indicado)*

<b>Fecha</b>	<b>Total Bolsas</b>	<b>Fecha</b>	<b>Total Bolsas</b>
1997, diciembre	418.035	2001, enero	421.994
1998, diciembre	674.799	febrero	410.811
1999, diciembre	873.072	marzo	496.794
2000, diciembre	415.894	abril	560.431
		mayo	568.261
		junio	603.309

El problema básico de Chile sigue siendo la carencia de una política cuprífera nacional, a pesar de tratarse de una riqueza esencial para el país. Como ha señalado el investigador Orlando Caputo, "Chile tiene una participación relativa en la producción mundial de cobre de 36%, similar a la de todos los países de la OPEP y más de tres veces de la de su principal productor -Arabia Saudita- en la producción mundial de petróleo" (19/6/01) En consecuencia, tiene condiciones objetivas -en procesos que, indiscutiblemente, no son simples- para defender el precio del metal rojo en los mercados internacionales, como lo hace la OPEP y para frenar la pérdida que significa para el país la existencia de un precio deprimido, que reduce los excedentes de Codelco.

El vicepresidente de comercialización de la empresa estatal, Renato Souper, estima que en el año la demanda mundial por el metal aumentará únicamente en 1%. Lamentablemente no se preocupa de lo que acontecerá con la oferta.

Una política nacional para el cobre exige propender al desarrollo de Codelco. Ello es fundamental para generar recursos a utilizar en diferentes prioridades nacionales, como para dejar en el país la renta minera que se genera en la explotación de los grandes yacimientos. De otra parte,

requiere establecer regulaciones para la oferta desde Chile y recuperar vía impuestos la renta extra que queda en poder de las empresas privadas, que producen el 65% del total.

El presidente de Codelco, Juan Villarzú, ha destacado -rebatando las posiciones de quienes propician la privatización de la principal empresa nacional- que "si el precio del cobre fluctuase en torno a su valor de largo plazo -un dólar por libra de cobre fino-, el aporte de Codelco al fisco superaría los US\$1.500 millones. Aún más -agregó-, estamos trabajando para que hacia 2006 esa cifra aumente a US\$1.800 millones al año. Codelco -subrayó, con razón Villarzú- es el mejor negocio que tiene Chile. Es la única vía -concluyó- que el país posee para captar parte de la renta económica asociada a la explotación de su principal recurso natural no renovable" (7/2/01).

En esta última afirmación, el presidente de Codelco se equivoca. El país tiene otro mecanismo de captar la renta minera, propuesto por lo demás hace algunos años por el propio Villarzú, cuando era secretario general de la presidencia en el gobierno de Frei. En 1997, planteó públicamente la necesidad de aplicar un impuesto a la explotación de recursos no renovables, particularmente de la minería, lo que le llevó a dejar su cargo. Esta necesidad sigue planteada en el orden del día.

Las pérdidas para Chile de la caída en el precio del cobre son colosales. Una baja de diez centavos -como se dio en el primer semestre- significa un menor ingreso anual de divisas al país por US\$600 millones. De otra parte, cada centavo de dólar de caída en la cotización significa un menor ingreso fiscal hasta que entra a funcionar el fondo de estabilización del cobre. En general, la baja en el precio impacta negativamente en la balanza comercial, en las cuentas fiscales, en los términos de intercambio y reduce los ingresos fiscales.

Una política nacional para el cobre es una demanda permanente, pero cuya necesidad se aprecia aún más nítidamente cuando la cotización del metal se contrae en los mercados internacionales. Las pérdidas para el país son cuantiosas y se producen, fundamentalmente, por dos vías. De una parte, en el intercambio comercial al no defender el precio en los mercados internacionales y luego al dejar en manos de consorcios privados la renta minera, que pertenece a los chilenos

## **Lo que se requiere es mejorar la estructura tributaria**

Un grupo de senadores de la Concertación -Alejandro Foxley, Edgardo Boeninger y Sergio Bitar- mantienen una intensa campaña para disminuir los impuestos de las personas, en particular en el tramo más alto. Proponen reducir la tasa marginal más elevada de 45% nominal a 35%. Lo efectivamente pagado es considerablemente menor, ya que en junio se podía deducir mensualmente en este tramo \$912.441,40. Por tanto si se tenía una renta imponible de \$3.358.680 se cancelaba un 17,8% de esa suma, que luego va aumentando si las remuneraciones son más altas. De acuerdo con cifras de Price Waterhouse Coopers, los sueldos gerenciales de empresas con ventas entre US\$50 millones y US\$199 millones anuales, fluctúan entre \$3.372.660 y \$6.951.960 mensuales.

Para los restantes tramos proponen bajar el porcentaje establecido entre un 10 y un 15%. En otras palabras, proponen reducir tanto porcentualmente como en montos en mayor magnitud los gravámenes a los sectores de rentas más altas, criterio absolutamente opuesto a una concepción destinada a mejorar la progresividad de la estructura tributaria.

**Cuadro n° 21**  
**Impuesto Unico a los Trabajadores y Global Complementario Junio 2001**  
*(En pesos. Monto de la renta imponible)*

<b>Desde</b>	<b>Hasta</b>	<b>Factor</b>	<b>Cantidad a rebajar*</b>
0	279.890,00	-	0
279.890,01	839.670,00	0,05	16.710,00
839.670,01	1.399.450,00	0,10	58.776,90
1.399.450,01	1.959.230,00	0,15	128.749,40
1.959.230,01	2.519.010,00	0,25	323.060,00
2.519.010,01	3.358.680,00	0,35	576.573,40
3.358.680,01	y más	0,45	912.441,40

\* (Incluye 10% U.T.M)

De acuerdo a las estimaciones divulgadas por los propios inspiradores de la iniciativa, este recorte impositivo dejaría en manos de las personas, como incremento en su ingreso disponible real, una suma del orden de los US\$240 millones, de los cuales más de la tercera parte beneficiaría al reducido número de personas -17.126 de acuerdo a las cifras del Servicio de Impuestos Internos (SII)- que se encuentran en el tramo superior del gravamen. Este menor ingreso teóricamente se compensaría aumentando el actual nivel del impuesto de las utilidades de las empresas, de 15% a 17,5% ó 18%.

**Cuadro n° 22**

**La estructura actual del impuesto a las personas**  
(Fuente: SII. En pesos de abril del 2001 y % de participación)

UTM	Tramo Ingreso \$	Contribuyentes		Tasa Marginal
		Personas	Participación	
0-10	0-267.320	3.336.787	74,3	0
10-30	267.320-801.960	867.742	19,3	5
30-50	801.960-1.336.600	152.884	3,4	10
50-70	1.336.600-1.871.240	61.953	1,4	15
70-90	1.871.240-2.405.880	31.900	0,7	25
90-120	2.405.880-3.207.840	21.028	0,5	35
+ de 120	+ de 3.207.840	17.126	0,4	45

El acuerdo -fundamentalmente parlamentario- que quieren construir en torno a la iniciativa les ha llevado a privilegiar el entendimiento con la derecha. Foxley y Boeninger tienen una amplia experiencia al respecto, ya que durante el gobierno Aylwin impulsaron numerosos entendimientos cupulares, particularmente en el tema impositivo. Obviamente, no es posible hacer más progresiva la estructura tributaria en acuerdo con quienes están interesados en su mantención e incluso puede conducirla a hacerla más regresiva.

La estructura tributaria chilena descansa ante todo en impuestos indirectos, o sea en aquellos pagados por el conjunto de la población y en los cuales son gravados porcentualmente más las personas de menos ingresos. Ello conduce a la aberración que en el país la distribución del ingreso es peor después que antes de cancelarse los impuestos. Un estudio efectuado por el Centro de Economía Aplicada de la Universidad de Chile constató en 1998 -y la situación no se ha modificado en lo fundamental- que el 10% de mayores ingresos de la población sólo tributa un 11,8% del monto percibido, mientras que el 10% de menores ingresos lo hace en un 14,4%. Por tanto, para mejorar la estructura tributaria el paso necesario es disminuir los impuestos indirectos, empezando por el IVA.

Ahora bien, de actuarse sobre los impuestos directos debería mejorarse la progresividad y no deteriorarla, como se hace en la propuesta. Frente a la formulación que se subiese el piso desde donde se comienza a cancelar tributos personales -10 UTM mensuales- la respuesta de Foxley fue que ello tendría "un costo fiscal" muy alto. Un 75% de las personas que pagan impuestos se encuentran en el tramo entre 10 y 30 UTM.

Si la estructura tributaria básicamente extrae recursos de los sectores mayoritarios de la población cualquier mejoramiento tendrá "costo fiscal", salvo que se quiera compensar con cargo a sectores de altos ingresos o actividades que prácticamente no tributan como acontece con las grandes empresas cupríferas privadas, las cuales el año 2000 produciendo el 65% del total sólo cancelaron US\$165 millones -como ha destacado el senador Jorge Lavanderos (5/6/01)- mientras Codelco con el 35% aportaba US\$700 millones. Es claro que la posibilidad de mejorar la estructura tributaria es

imposible cuando se quiere legislar en consenso con los favorecidos con estos mecanismos impositivos.

De otra parte, la "compensación fiscal" por la vía de aumentar los impuestos a las utilidades de las empresas es altamente improbable, dado que este tributo constituye un crédito desde 1984, es decir desde los años de dictadura, que posteriormente se deduce cuando se cancelan los impuestos personales. El gravamen a las utilidades de las empresas no es sólo muy bajo si se compara internacionalmente, sino que al descontarse luego de los tributos personales se reduce drásticamente en términos reales. ¿Cómo se quiere "compensar" con un impuesto de esta naturaleza?

La formulación de personeros del gran empresariado, entre ellos el presidente de Empresas CMPC, Ernesto Ayala, en el sentido que incrementar los impuestos a las utilidades de las empresas tal cual se hace en el proyecto sería "antiempresa" y "procesantía" es indefendible, ya que en rigor no imponen por sus utilidades. En cambio, lo que se requiere es poner fin al mecanismo de deducción de impuestos. Y, paralelamente, convertir este impuesto a las utilidades en progresivo, es decir que no cancelen porcentualmente lo mismo las grandes y pequeñas empresas. Anteriormente existía un impuesto adicional al de las utilidades restringido exclusivamente a las sociedades anónimas, que también se eliminó en los años de dictadura, en 1985.

Se sostiene que al aumentar el ingreso disponible real en unos US\$240 millones sería un mecanismo reactivador. Desde luego, su efecto neto sería claramente inferior si existiesen efectivamente mecanismos compensatorios reales. Pero, además, al favorecerse principalmente a sectores con capacidad de ahorro se pone en duda su efecto sobre la demanda interna, ya que dependerá de la propensión marginal al consumo que se produzca con el incremento de la renta. Si se quisiese efectivamente aplicar políticas fiscales reactivadoras debería reducirse los tributos de los sectores de menores ingresos, disminuir el IVA o, lo que tiene un efecto más directo, aumentar el gasto público.

## **EE.UU.: desaceleración económica y medidas proteccionistas**

La desaceleración de la economía norteamericana conduce a que sus empresas y el gobierno Bush intensifiquen las acciones proteccionistas. En la última semana de mayo, conjuntamente con acogerse a trámite la demanda en contra de las frambuesas congeladas chilenas, en un ejemplo de los extremos a los cuales se ha llegado, se cursaron otras trece denuncias contra productos de diferentes países. "Sin duda -constató el director de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería, Osvaldo Rosales-, se debe tratar de un récord en la historia del comercio exterior" (5/6/01).

Pero, ya no sólo se trata de las denuncias de dumping efectuadas por determinados núcleos de productores, en dificultades de competir con producciones importadas -algunas de las cuales excepcionalmente, como aconteció con la uva de primavera mexicana y chilena, luego se rechaza la acusación-, sino que de la acción directa gubernamental en ese sentido. La administración Bush intervino específicamente en defensa del sector siderúrgico, al solicitar una investigación sobre

presunto dumping realizado con acero importado. La determinación se produjo luego que se iniciaron más de 150 procesos de antidumping o derechos compensatorios orientados a defender el acero norteamericano de importaciones competitivas y cuando recrudeció la presión de empresas y de parlamentarios de las zonas en que ellas se encuentran radicadas.

De acogerse la demanda afectaría a una larga lista de países, entre los cuales figuran México, Brasil y los quince miembros de la Unión Europea. Se trata de la primera acción proteccionista específica de la administración Bush. Desde 1998, 19 compañías siderúrgicas norteamericanas ya cerraron ante la imposibilidad de competir. "De los once primeros productores mundiales de acero - señala Le Monde Diplomatique (6/01)-, la siderurgia estadounidense tiene la productividad más baja. La siderurgia -agrega- muestra perfectamente la incapacidad del capitalismo estadounidense para enfrentar el real poder de la competencia mundial, a pesar de las subvenciones a las exportaciones, valoradas en miles de millones de dólares". La aplicación de las normas antidumping a la industria del acero sería, lisa y llanamente, una forma abierta de proteccionismo.

La acción del gobierno Bush ratifica que no existe ninguna posibilidad que las normativas norteamericanas antidumping -que constituyen uno de los ejes de su estructura proteccionista- sean modificadas en una negociación bilateral de libre comercio con Chile.

La relación entre el recrudecimiento proteccionista y la desaceleración económica es directa. Frente a las dificultades internas se intensifica las medidas restrictivas para bienes importados, de manera de mejorar la situación de productores internos. La historia de EE.UU. se encuentra llena de ejemplos similares. Mientras tanto exige la apertura absoluta a las naciones en desarrollo.

En el primer trimestre, el PIB estadounidense aumentó en sólo 1,3%, luego de hacerlo en 1% en los últimos tres meses del 2000. Es decir, la economía se ubicó durante todo un semestre a un ritmo de crecimiento de algo más de 1%. Ajustado por la inflación, el PIB anualizado del primer trimestre alcanzó a US\$9,42 billones, suma que se compara con los US\$9,39 billones del lapso octubre-diciembre de 2000. En el primer trimestre influyó negativamente el menor nivel de inventarios de empresas y una actitud más cautelosa de gasto del consumidor. Además, las compañías redujeron sus inventarios a un ritmo anual de US\$18.900 millones, lo que significó la mayor disminución en 18 años.

**Cuadro n° 23**  
**EE.UU.: PIB 2000-2001 por trimestre**  
*(Fuente: Departamento de Comercio. En porcentajes de variación anualizados)*

<b>Trimestre</b>	<b>Indice</b>	<b>Trimestre</b>	<b>Indice</b>
2000, enero-marzo	4,8	2000, julio-septiembre	2,2
abril-junio	5,6	octubre-diciembre	1,0
		2001, enero-marzo	1,2

La fuerte contracción del crecimiento, en circunstancias que el desempleo aumentaba lentamente, condujo en enero-marzo a una disminución de la productividad del trabajo en el sector no agrícola de 1,2%, la mayor caída desde el primer trimestre de 1993. Ello significó un incremento en los costos laborales unitarios, el más elevado desde la recesión de 1990-1991. De esta manera, se reducen los márgenes de utilidades de las empresas estadounidenses.

De otra parte, desde el segundo semestre de 1998 que las ganancias empresariales no caían por dos trimestres consecutivos. Las ganancias netas de 1.433 grandes empresas (entre las 1.700 que sigue The Wall Street Journal cada trimestre) disminuyeron un 43% durante los tres primeros meses del año, para quedar situados en los US\$58.500 millones, frente a los US\$102.100 millones de un año antes. Esta caída superó con creces el declive del 20% de los últimos tres meses de 2000 y representó un giro radical frente a las ganancias del 21% de enero-marzo del año anterior. De allí la proliferación de las medidas proteccionistas.

La compleja situación de muchos sectores de la economía norteamericana recrudeció, porque a pesar de las sucesivas bajas de tasas de interés acordadas por la Reserva Federal (Fed), el dólar se mantuvo revaluado frente a la mayoría de las monedas, abaratando el precio de las importaciones y haciendo perder competitividad a sus exportaciones. Ello en un contexto de elevado déficit en la cuenta corriente. Su monto llegó al finalizar el 2000 a los US\$420.000 millones, suma equivalente a más del 4% del PIB.

En junio, la Fed aprobó su sexto recorte consecutivo de las tasas de interés durante el año, destacando que siguen existiendo riesgos de "debilidad económica en el futuro próximo" (28/6/01). Totalizando con estas reducciones una disminución en las tasas interbancarias de 2,75 puntos porcentuales desde el nivel de 6,5% de principios de años, dejándolas en 3,75%. Estas reducciones representan un esfuerzo sin precedentes del banco central estadounidense, dirigido por Alan Greenspan, dado que nunca antes bajo su presidencia –que lleva cerca de catorce años- la Fed había dispuesto una rebaja tan amplia de los tasas de interés en un período tan corto. Ni siquiera ello aconteció durante la recesión de 1990 a 1991. En los 14 meses que duró dicha recesión, el emisor norteamericano bajó el costo del dinero desde 8,25% a 5,5%, mientras que en los 14 meses siguientes recortó otros 2,5 puntos porcentuales y llevó los intereses a 3%, nivel en el que se mantuvieron hasta comienzos de 1994.

Según el vicepresidente de la Reserva Federal, Roger Ferguson, el impacto de la disminución de tasas de interés se producirá recién a fines del presente año o a comienzos del 2002, ya que -recalcó- sus efectos tardan "tiempo en hacerse sentir" (15/6/01).

El primer semestre constituye hasta ahora el peor momento del proceso contractivo norteamericano. El libro beige de la Reserva Federal, publicado en junio, constató que "la mayoría de los distritos informan que la actividad económica cambió poco o se contrajo en abril y mayo". Igualmente, anotó que el consumo -que había seguido relativamente firme varios meses después de iniciada la desaceleración- "se ha aflojado en casi todas partes". Con anterioridad, las empresas iniciaron sus recortes de inversiones.

El subsecretario del Tesoro, John Taylor, estimó que en el segundo trimestre se habría producido un ritmo de actividad "ligeramente inferior" al 1,3% anual del primer trimestre (14/6/01). Es decir, la desaceleración continuó. El gobernador de la Reserva Federal, Laurence Meyer, señaló, a su turno, que existe una alta "probabilidad" de que la economía continúe débil durante todo el 2001. "Todavía no hay señales -manifestó en junio- de que la economía se esté fortaleciendo respecto al primer trimestre y es probable que la tasa de crecimiento siga baja en el tercero" (7/6/01).

Las dificultades de la economía estadounidense deben llevar a la conclusión que las actitudes proteccionistas se seguirán manifestando, acentuando el uso constante de mecanismos de ese tipo, entre los cuales las denuncias de dumping constituyen el mecanismo más recurrente. Eso conduce a que resulte aún más incongruente la búsqueda por el gobierno de un acuerdo de libre comercio entre Chile y EE.UU.

## **La plataforma norteamericana para el TLC con Chile y el Alca**

Las acusaciones norteamericanas en el trimestre de supuestas trabas comerciales de parte de Chile revelan claramente la plataforma de EE.UU. con vistas a suscribir acuerdos de libre comercio, ya sea en una negociación bilateral como la que desarrolla actualmente con el gobierno de Lagos o en su gran objetivo estratégico de constituir el ALCA. El catastro preparado por la Oficina del Representante de Comercio de EE.UU. incluye entre dichas trabas la mantención por el país del sistema de bandas de precios, el establecer salvaguardias a la internación de algunos productos agrícolas -cuyo ingreso deterioró sensiblemente la situación de productores nacionales-, las actividades de promoción de exportaciones realizada por ProChile y la no eliminación del encaje al flujo de capitales extranjeros de corto plazo, a pesar de que las crisis financieras siguen repitiéndose a nivel mundial una tras otra, en lo cual influye poderosamente la volatilidad en el movimiento de recursos, particularmente los de corto plazo. Entre los grandes propósitos estadounidenses se encuentra también ampliar la aplicación de sus normativas sobre propiedad intelectual.

El informe indica que si bien en Chile existe un régimen de apertura comercial, hay ciertas protecciones al agro y excesivos controles fito y zoonosanitarios que se traducen en dificultad para que productos norteamericanos como trigo, harina, aceites, carnes, arvejas, entre otros, puedan ingresar al territorio nacional. También, según el documento, se limita el ingreso de mercadería de segunda mano, esto es, usada. En general, se propicia la total apertura del país al movimiento comercial y de capitales. Busca que el hegemonismo de las transnacionales estadounidenses se manifieste en Chile y la región sin ningún obstáculo y en forma irreversible.

Mientras tanto, EE.UU. prepotentemente insiste en mantener sus particulares normas antidumping, que constituyen un abierto mecanismo proteccionista. La jefa de la delegación estadounidense en las negociaciones con Chile, Regían Vareo, explicitó que EE.UU. "no quiere ver eliminadas" sus normas antidumping considerándolas "muy importantes para las compañías y los trabajadores norteamericanos" (2/4/01). Es un abierto doble standard, Chile no puede proteger

determinadas actividades, pero los norteamericanos sí. En EE.UU., cada vez que un producto sobrepasa determinado nivel de ventas surge la posibilidad concreta de una acusación de dumping.

El representante comercial de EE.UU., Robert Zoellick, en su visita al país -previa a la reunión ministerial del ALCA en Buenos Aires- "aconsejó" al gobierno chileno no plantear la supresión del mecanismo norteamericano de dumping ya que ello dificultaría alcanzar un acuerdo. "El tema -enfaticó- tiene que ser abordado estratégicamente. Ello, porque si se desea una opinión pública favorable al TLC con Chile, hay que considerar que poner a discutir las normas antidumping, puede despertar sensibilidades adversas" (5/4/01). La "recomendación" debe escucharse si se quiere seguir avanzando, sentenció en resumen el representante de Busch.

Para EE.UU. el posible tratado con Chile no es importante en sí mismo. Es un trampolín que está utilizando para avanzar hacia el ALCA. Zoellick lo expresó claramente. El tratado comercial entre Chile y Estados Unidos será "un modelo para la región y todo el mundo" -manifestó- que ayudará a impulsar la apertura económica a nivel hemisférico a través del Area de Libre Comercio de las Américas y también en el seno de la Organización Mundial de Comercio (5/4/01). La llamada ronda del milenio que llevaría la apertura comercial mundial a una nueva etapa quedó detenida en Seattle en 1999, tanto por las divergencias entre EE.UU. y la UE, como por la magnitud de las protestas en contra del carácter que tiene la forma como se lleva adelante, que amplía las brechas entre los países ricos y en desarrollo y al interior de cada uno de ellos. Se quiere en su texto incluir nuevas cláusulas de interés de EE.UU.

La economista del conservador centro estadounidense Heritage Foundation -de estrechas relaciones con el Partido Republicano y el gobierno Busch-, Ana Eiras, fue aún más tajante. "Un acuerdo con Chile -expresó- enviaría una señal potente a la región de que la política económica que está proponiendo EE.UU. se comienza a poner en práctica" (4/4/01). El gobierno de Chile se presta para estos propósitos.

En cuanto a los temas laborales y medioambientales, Zoellick concordó con la postura del gobierno chileno, posición que se encuentra en contradicción con amplios sectores de la opinión pública norteamericana y nacional. Señaló que constituyen áreas sensibles en un pacto comercial, pero su convencimiento es que "los países tienen que encontrar sus propias soluciones en estos temas". En otras palabras, deberían dejarse fuera del tratado o constituir un anexo formal, no obligándose Chile en avanzar en una legislación laboral que es absolutamente precaria y que no cambia mayormente con el proyecto de reforma propuesto y tampoco en normas ambientales.

EE.UU. pretende, al mismo tiempo, recuperar el terreno perdido en materia de acuerdos de integración en relación a la Unión Europea. Zoellick destacó que el peligro que los obliga a actuar es la Unión Europea, que tiene 27 pactos de libre comercio o acuerdos aduaneros, 20 de los cuales han sido firmados desde 1990. "Aún más -resaltó el personero estadounidense- la Unión Europea continúa estudiando otros quince. Y de los 130 acuerdos de libre comercio actualmente vigentes en el mundo, Estados Unidos es partícipe de sólo dos". Se trata de contradicciones entre las grandes potencias que deberían ser aprovechadas por las naciones latinoamericanas, trazando una estrategia de conjunto que se rompe con la acción individual efectuada por Chile con EE.UU. y la UE.

El tema de fondo lo planteó el presidente brasileño Cardoso, al llegar a Washington, para conversaciones impulsadas por Bush previas a las citas del ALCA en Buenos Aires y Quebec: "¿Es bueno el ALCA para el pueblo brasileño?" (1/4/01). Es la misma pregunta que deben hacerse los chilenos y todos los pueblos latinoamericanos. En la entrevista con Bush, Cardoso insistió en la posición brasileña de no adelantar el proceso del ALCA, resolución que fue reafirmada en la cita ministerial de Buenos Aires. Los propósitos chilenos de adelantarlos al 2003 fracasaron. Cardoso afirmó -tal como se comprueba por lo demás con las ya señaladas posiciones norteamericanas en relación con la legislación antidumping- que "en la mesa de negociación del ALCA los Estados Unidos no están dispuestos a discutir la apertura del sector agrícola ni otros temas sensibles, como las barreras no arancelarias que cierran sus mercados a los productos brasileños".

La presencia de la sociedad civil volvió a manifestarse en las citas del ALCA durante el trimestre en Buenos Aires y Quebec. Su gravitación está cada vez más legalizada. "Todos reconocen la importancia de la apertura y el diálogo con la sociedad civil -debió admitir en la capital argentina Zoellick-" (9/1/01). Este diálogo debe ser real y no formal. Un acuerdo de tanta trascendencia y tan negativo para los países latinoamericanos exige un profundo proceso de discusión democrática. Los manifestantes de la capital argentina y en Quebec demandaron que el ALCA sea votado en plebiscitos nacionales. En Chile también debería de abrirse una amplia discusión que culmine con una decisión democrática.

En Quebec, al interior de una ciudadela sitiada tras un muro de cemento y acero, los gobernantes de 34 países de América instaron grotescamente -luego de permanecer 48 horas encerrados, protegidos por 6.000 efectivos policiales- a todas las naciones del continente a avanzar en los valores de la democracia. Es la gran distancia entre la "democracia" de las palabras y la real.

## **Tratados contendrían renunciaciones gravísimas a soberanía nacional.**

Tanto el Tratado de Libre Comercio con EE.UU. como el ALCA implicarían pérdidas de soberanía nacional, que las empresas transnacionales tratarían de transformarlas en irreversibles, concediéndoles privilegios que sobrepasan y anulan las legislaciones nacionales. En ambos tratados, EE.UU. busca incluir artículos existentes en el capítulo 11 del Tratado de Libre Comercio de América Norte (TLCAN), más conocido por la sigla inglesa de Nafta, cuyas implicancias negativas al respecto son muy claras y ya se han demostrado en la práctica nefastas para los intereses nacionales de Canadá y México en sus relaciones con consorcios norteamericanos.

Esta facultad, por lo demás, ya se entregó en el tratado de libre comercio Chile-Canadá, cuyo uno de sus objetivos centrales fue precisamente proporcionarle un "blindaje" de protección a las numerosas inversiones de la nación norteamericana en el territorio nacional, preferentemente en el sector minero. De esta manera, las transnacionales conquistan a nivel regional prerrogativas que no pudieron imponer a nivel mundial en el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), frustrado por la resistencia general que levantó.

El artículo 1110 del capítulo 11 del TLCAN obliga a los estados suscriptores a compensar a los inversionistas extranjeros en caso que decisiones soberanas de las autoridades nacionales sean consideradas expropiaciones. El artículo proporciona a los inversionistas atribuciones de sujetos de derecho internacional, reservados antes del Tratado exclusivamente a los Estados. El grado muy elevado de transnacionalización de la economía nacional tendería así a consolidarse, independientemente de la voluntad soberana futura de los chilenos.

La vigencia desde 1994 del TLCAN ya proporciona experiencias muy ilustrativas al respecto, que deben divulgarse ampliamente en el país, para que se aprecie nítidamente los extremos a que se puede llegar y los peligros existentes.

En abril de 1997, el parlamento canadiense prohibió el uso del aditivo MMT en las gasolinas, considerando que -tal como lo señalan la Organización Mundial de Comercio y la Agencia de Protección del Medio Ambiente de EE.UU.- el manganeso que se emite en la combustión del motor de automóviles afecta la coordinación motora y la memoria de las personas. Esta misma prohibición han acordado California y casi todos los estados de la costa este de EE.UU., de manera que casi el 85% de la gasolina que se vende en este país se encuentra libre de MMT.

Pero, la empresa elaboradora de gasolinas con MMT en Canadá, la Ethyl Corp. de Richmond, Virginia, inició una demanda por US\$250 millones contra el gobierno de Canadá, apoyándose en el capítulo 11 del TLCAN, sosteniendo que la prohibición constituía un grave daño para sus intereses financieros y su reputación comercial. Finalmente, el gobierno canadiense se vio obligado a buscar un acuerdo, cancelando una compensación de US\$13 millones y debiendo declarar públicamente que el MMT no representaba peligro para la salud de la población. Ethyl Corp. puede, por tanto, seguir comercializando en Canadá el aditivo, que se encuentra prohibido en la mayor parte del territorio norteamericano por ser lesivo para la salud. Los tratados de libre comercio muestra la experiencia establecen protecciones que sobrepasan la soberanía nacional. Productos prohibidos en EE.UU. pueden comercializarse por sus transnacionales en otras naciones refugiándose en concesiones supranacionales logradas en los tratados de libre comercio.

"El resultado -se manifiesta en una carta abierta dirigida por académicos y dirigentes gremiales canadienses a los chilenos;- es que estos acuerdos se convierten en una especie de "Carta de Derechos" para las corporaciones transnacionales, facilitando la penetración y control de las economías de los países donde actúan" ( 28/4/01).

En Canadá el tema se plantea nuevamente en toda su crudeza con el plan de la provincia de Terranova de vender a EE.UU. 49.400 millones de litros de agua dulce al año del lago Gisborne. De concretarse la operación se permitiría a los consorcios transnacionales que consideren el agua un bien comerciable internacionalmente al amparo del TLCAN. "Esto limitaría -resumió "The Wall Street Journal"- la capacidad de las autoridades canadienses para prohibir las exportaciones de agua de compañías estadounidenses o mexicanas".

En el TLCAN, hasta ahora -agrega la publicación-, "el agua no es considerado un bien comercializable, ya que se trata como un bien básico, afirma John Terry, abogado de comercio internacional. Pero una vez que el agua se utilice con fines comerciales, se convertirá en un bien,

sujeto a las normas del TLCAN, señala Terry" (12/4/01). Desde ya, la compañía estadounidense Sun Belt inició una acción judicial en contra del gobierno canadiense -como informó el International Herald Tribune, de Miami (13/1/01)- al no poder efectuar exportaciones masivas de agua hacia California. Para Canadá el tema es de alta trascendencia, ya que controla el 20% del agua dulce mundial, constituyéndose por tanto un tema altamente sensible para su opinión pública.

En Buenos Aires, durante los foros de la sociedad civil, paralelos a la cita ministerial previa a la cumbre de Quebec, el Congreso de Sindicatos Canadienses dio a conocer que el gobierno fue demandado por compañías de correos de EE.UU., exigiendo una indemnización de US\$ 120 millones, por existir en el sector una empresa pública, lo cual - manifestaron - afecta sus expectativas de utilidades. Nuevamente se produce un conflicto entre las determinaciones nacionales y una legislación supranacional que coloca en una situación privilegiada a los consorcios extranjeros. El TLCAN también sirve, por lo tanto, para reducir la presencia de empresas públicas.

México vivió igualmente una experiencia similar. Su gobierno -relata "Le Monde Diplomatique" (Mayo 2001)- "tuvo que pagar US\$16,7 millones a la empresa californiana Metalclad Corp. porque una municipalidad no la autorizó a instalar un depósito de residuos peligrosos para la salud, contra el cual se había movilizó la población local". Para el articulado que se busca reproducir en el ALCA la opinión pública mayoritaria no representa nada.

El gobierno no ha informado de estos peligros a los chilenos. Las negociaciones con EE.UU. y en el ALCA se llevan sigilosamente, al margen de la opinión pública otorgando una "carta de garantía" a las transnacionales -como muestran los ejemplos relatados- en contraposición a la soberanía nacional. El debate abierto e informado sobre estos temas trascendentes es una necesidad. Con razón, el Foro Social Mundial de Porto Alegre estableció que el ALCA -y lo mismo es válido en Chile para un tratado unilateral con EE.UU.- no se pueden aprobar sin que previamente se produzcan debates nacionales ampliamente informados.

## **Argentina comenzó a desmontar su tipo de cambio fijo**

Era inevitable. Finalmente, a mediados de junio, el gobierno argentino abandonó el tipo de cambio fijo en las operaciones de comercio exterior. El peso se devaluó con relación al dólar en estas operaciones en un 8% y desde ese momento la paridad se va modificando de acuerdo a la evolución que registren entre ellos el dólar y el euro. Si el euro se deprecia con relación al dólar se tendrá un "dólar comercial" más alto y viceversa. Y si se equiparasen el dólar y el euro la paridad volvería a ser uno. El encargado de iniciar el desmontaje del sistema fue su mismo autor en 1991 como ministro de Economía de Carlos Menem, Domingo Cavallo.

El tipo de cambio fijo se transformó en una camisa de fuerza, que hizo perder competitividad al sector exportador, mientras estimuló la sustitución de producción nacional por importaciones. Ello obligó a Cavallo a los pocos días de asumir en el gobierno De la Rúa a disminuir el arancel a los

bienes de capital a cero y a subir el de los bienes de consumo a 35%, porcentaje que redujo a 27% al establecerse el "dólar comercial"<sup>2</sup>.

La pérdida de competitividad de los productos argentinos sufrió un nuevo golpe con la segunda oleada devaluatoria del real brasileño, iniciada precisamente como efecto "contagio", ante todo, de la propia crisis argentina. Ya un primer fuerte impacto devaluatorio se produjo cuando Brasil abandonó el tipo de cambio "semi fijo", registrando una fuerte devaluación en los inicios de 1999<sup>3</sup>. En el primer semestre del 2001, el real fue la moneda a nivel mundial que más se depreció, conjuntamente con la lira turca, cayendo en cerca de 27% al llegar, en los días posteriores a la devaluación argentina, a 2,468 reales por dólar.

Las medidas adoptadas por el Banco Central brasileño para detener la devaluación - subir las tasas de interés, vender divisas directamente o a través de instituciones autorizadas a operar en su nombre, colocar pagarés en dólares y en moneda nacional - fracasaron una tras otra. La demanda interna por divisas continuaba, mientras seguía contraída la llegada de recursos provenientes del exterior. Más aún, se priorizó por algunos sectores trasladar recursos fuera de Brasil, lo cual sumado a la reducción de las inversiones extranjeras, generó una contracción de la liquidez, que afectó a la economía interna. Por ello, al finalizar el semestre se llevó la tasa de interés a 18,25% nominal y se recurrió a utilizar US\$2.000 millones de su línea de crédito de contingencia con el FMI, para fortalecer las reservas internacionales, contraídas por las reiteradas ventas de dólares y la salida de recursos.

Mientras tanto, el peso argentino estaba profundamente amarrado con el dólar, que ha continuado apreciado con relación a las principales monedas en el mundo, a pesar de las bajas de tasas de interés acordadas por la Reserva Federal. De manera que el peso argentino perdía por todos lados, al revaluarse el dólar y al devaluarse el real y el euro, haciendo más difíciles y artificiales las medidas de ingeniería económica de Cavallo y afectando directamente su llamado "Plan de Competitividad". "El real -señaló el secretario de Política Económica transandino, Federico Sturzenegger- se ha devaluado muy fuertemente, por lo que nosotros sentíamos que estábamos indefensos, lo mismo con el euro. Entonces -agregó-, tomamos una decisión para protegernos de devaluaciones adicionales de esas monedas" (19/6/01).

Adoptada la medida devaluatoria por Argentina, inmediatamente Uruguay -que tiene un tipo de cambio semi fijo, establecido mensualmente- acentuó la modificación de su moneda de 0,6% a 1,2% cada treinta días y aumentó la banda de flotación de la divisa de 3 a 6%, también para defender la competitividad de su comercio exterior. Con más urgencia considerando que el PIB uruguayo también cayó en el primer trimestre, en cifras anualizadas, de 1,1%. O sea se produjo en la zona una guerra devaluatoria. En Chile, al no intervenir el Banco Central, la devaluación del peso se explica exclusivamente por mecanismos de mercado, la elevada demanda por dólares y su escaso flujo hacia el país.

---

<sup>2</sup> Véase "Resumen Económico Primer Trimestre 2001".

<sup>3</sup> Véase "Resumen Económico Primer Trimestre 1999".

El megacanje de la deuda pública argentina, realizado durante el trimestre -y que alcanzó a US\$29.477 millones- tuvo éxito en la medida que alejó el peligro de una cesación de pagos, pero tuvo un costo muy elevado, al comprometerse a servir los compromisos con tasas de interés superiores, sin corregir los desequilibrios centrales de la economía transandina, entre otros los causados por el sistema de tipo de cambio fijo. El costo del "megacanje" fue proporcional a la percepción de riesgo existente en los mercados internacionales en relación con Argentina. "El canje de deuda -cifró "The Wall Street Journal" (5/6/01)- eleva el costo ponderado de las obligaciones argentinas en cerca de medio punto porcentual y aumenta la carga total en unos US\$2.300 millones". La deuda pública del vecino país llega a los US\$128.000 millones, casi un 45% de su producto interno bruto.

La determinación de devaluar solamente la paridad en el comercio exterior constituye un intento, seguramente transitorio, de postergar el efecto que tendría sobre el conjunto de la población, las empresas y el propio presupuesto fiscal, fuertemente endeudados en dólares, si fuese general. Se estima que un 90% de la deuda pública y un 70% de la privada están en dólares. Ello constituiría un golpe muy fuerte en una economía marcada por una larga recesión y con condiciones de vida muy deterioradas para un porcentaje muy elevado de la población.

Por ello, al mismo tiempo de devaluar la paridad cambiaria del comercio exterior, se revirtió parcialmente, en casi la mitad, un incremento en el impuesto a las personas, con ingresos superiores a los \$1.000 argentinos mensuales (equivalente a US\$1.000), acordado para intentar sin éxito cerrar el déficit fiscal a comienzos del gobierno De la Rúa. Esta medida pretende estimular un nivel de consumo que se encuentra agudamente alicaído. La disminución la percibirán unos 500.000 trabajadores, con una recuperación -según estimación del diario bonaerense Clarín- de 1,8% promedio sobre sus ingresos, a partir de comienzos de agosto.

El paquete de medidas debió necesariamente tener presente un curso recesivo de la actividad económica que completó tres años, ya que se inició en julio de 1998. En el primer trimestre, el PIB transandino cayó nuevamente en 2,1%, porcentaje superior al indicado en la carta de intención enviada al FMI en mayo por el ministerio de Economía, donde se estimaba la baja en 1%. La mayor contracción anualizada se registró en la inversión, que disminuyó en 9,2%, con una caída en la efectuada en equipos de producción de 12,8%. Si se compara con enero-marzo de 1998, la producción de bienes y servicios se redujo en los tres primeros meses del año en 4,8%. Se trata, por tanto, de una recesión muy larga y, además, profunda

**Cuadro n° 24**  
**Argentina: Variación PIB 1998-2001**  
*(Fuente: Indec. Porcentajes en cifras anualizadas)*

<b>Período</b>	<b>%</b>	<b>Período</b>	<b>%</b>
1998	3,9	2000	- 0,5
1999	- 3,4	2001, enero-marzo	- 2,1

El desempleo oficial alcanza a un 14,7% de la fuerza de trabajo, con un subempleo de 14,6%, lo que significa más de cuatro millones de personas afectados por una cesantía total o parcial. Estas cifras aumentarán cuando se informe de la última medición -según reconoció la ministra de Trabajo, Patricia Bullrich- por arriba del 16% (29/6/01). Una encuesta privada llegó a la conclusión que de una u otra manera el 80% de la población transandina está afectada por el flagelo del desempleo, ya sea porque se encuentra cesante, tiene a un familiar en esa situación, debe sostener a una persona desocupada o por el miedo a perder su trabajo. El 55% de las personas consultadas en la encuesta tiene un cesante en su núcleo familiar y el 39% de los que trabajan deben sostener a un desempleado (23/6/01).

Al mismo tiempo, el deterioro en el poder adquisitivo se manifiesta para muchos argentinos en la reducción de su canasta básica. La protesta por el desempleo y el deterioro en las condiciones de vida se expresa de múltiples formas, especialmente en el bloqueo de carreteras. La represión a estas acciones produjeron muertos y heridos nuevamente en junio, al igual que en noviembre del 2000. En esta oportunidad las víctimas se registraron en la localidad de General Mosconi, en la provincia de Salta -de 22.000 habitantes-, donde la desocupación alcanza al 62,3%. General Mosconi, como otros lugares, quedó abandonada a su suerte luego de la privatización de Yacimientos Petrolíferos Fiscales, en favor de la española Repsol.

La crisis argentina generó un cuadro de inestabilidad en la región, que ahonda las consecuencias en la zona de la desaceleración de la economía mundial.

## **Transnacionalización: el turno del sector farmacéutico**

En el intenso proceso de transnacionalización que vive la economía nacional llegó el turno de la industria farmacéutica. La norteamericana Ivax Corp. abrió durante el trimestre una oferta pública de acciones por el 100% de Laboratorios Chile, luego de llegar a acuerdo para su traspaso con su controlador, Comercial e Inversiones Portafolio Ltda., que poseía el 28,8% de su propiedad. De adquirirse el total de los títulos la inversión alcanzaría a US\$395 millones. La junta de accionistas de Laboratorios Chile eliminó -cumpliendo con una de las condiciones puestas por Ivax- el límite de concentración de 49,9% que tenía la sociedad.

Tras esta operación, Ivax incrementa su presencia en el mercado farmacéutico argentino y accede al peruano -países donde Laboratorios Chile tiene filiales-, agregándolas a sus inversiones latinoamericanas en la nación transandina, México y Venezuela. En el primer trimestre del 2001, del total de las ventas consolidadas de Laboratorio Chile un 48,7% se efectuó en territorio nacional, un 42,6% en Argentina -país el cual posee el Laboratorio Armstrong Syncro, con un 99% de la propiedad- y un 8,4% en Perú. De esta manera, sigue la reversión del proceso de inserción de empresas chilenas en otros países de la región, ante la irrupción muy fuerte de capitales transnacionales, con las cuales no están en condiciones de competir, salvo en esferas determinadas.

La trascendencia del traspaso para el mercado farmacéutico nacional es muy grande, dado que Laboratorio Chile comercializa en el país 266 líneas de productos genéricos, con una participación de

mercado del 49,5%. Sus ventas en Chile llegan a los US\$66,1 millones, cifra que implica una participación del 12% respecto del total sectorial. Del monto mencionado, unos US\$23,8 millones corresponden a genéricos y el resto a productos de marcas.

Laboratorio Chile, como empresa estatal, desempeñó un importante papel regulador en un mercado caracterizado por una gran dispersión de precios, dependiendo de sus orígenes. Si se trata de un producto genérico, el precio es de US\$0,84 promedio la unidad; si es de marca nacional, sube a US\$3,8; y si es de un laboratorio extranjero, asciende a US\$6,54.

Como en otros casos anteriores, la transnacionalización se efectuó ofertando por un importante paquete accionario en poder de las AFP, que tenían una participación accionaria de cerca de 28%. La opinión de los imponentes una vez más no fue considerada. La decisión de venta la tomaron las administradoras, casi todas ellas también transnacionales. Paralelamente, la oferta pública de acciones incluyó a las acciones en poder de inversionistas en el mercado norteamericano bajo la forma de ADR.

Laboratorio Chile encabeza el mercado farmacéutico nacional en ventas valoradas, con el ya mencionado 12%, seguido de tres laboratorios nacionales: Recalcine con un 8,3%, Saval con un 5,6% y Andrómaco con un 5,2%. Luego aparecen los capitales transnacionales Roche (3,7%), Grunenthal (3,2%) y Bayer (3,1%). Los productos comercializados por Recalcine en un 92% son de marca, mientras que el restante 8% lo constituye una línea genérica importada de México. La competencia sectorial le llevó a incorporarse a Lasa, un joint venture con Andrómaco, para enfrentar el mercado chileno, argentino y peruano.

La presencia porcentual en el mercado de laboratorios nacionales cambia con el traspaso radicalmente. Las ventas totales de la industria durante el año 2000 en el sector privado (farmacias) llegaron a 165 millones de unidades valorizadas en US\$552 millones. Sobre esa cifra las empresas de capitales nacional registraron una participación del 77% en unidades vendidas y del 54% en valores. El ingreso de Ivax modifica la correlación radicalmente a favor de los capitales extranjeros. Con anterioridad la presencia transnacional era relativamente limitada, debido a que Chile representa apenas el 0,014% del mercado mundial. De allí que ningún laboratorio extranjero mantuviese plantas productivas en el país. A partir de 1990 cerraron sus fábricas reemplazando la producción local por importaciones provenientes principalmente de Brasil, Argentina y México.

En el plano mundial, la industria farmacéutica vive un intenso proceso de concentración. El ranking global quedó conformado por tres gigantes: Pfizer-Warner, GlaxoSmithKline y Merck. Ellos imponen sus precios de monopolios, lo cual ya originó agudos conflictos, que deterioran sus imágenes. En particular, el alto precio impuesto por los consorcios farmacéuticos a las drogas descubiertas para combatir el sida generó en Sudáfrica y otros países una vasta acción que incluyó a organizaciones no gubernamentales importantes a nivel mundial. El movimiento respaldó el derecho de los países en desarrollo a producir o importar drogas genéricas, pasando a llevar las imposiciones de los consorcios farmacéuticos sobre patentes y sus precios monopólicos al tener mercados cautivos en productos imprescindibles en la vida de las personas.

"Pero, ¿cómo fue que la industria farmacéutica -se pregunta "The Wall Street Journal" (24/4/01)- se convirtió en el paria del momento?. En los últimos dos años - se contesta -, las transnacionales farmacéuticas respondieron a los llamados para rebajar el precio de sus medicamentos contra el sida en las naciones más pobres con errores que dañaron su reputación, debilitaron su influencia política y enervaron a sus adversarios dentro y fuera de EE.UU. Lo peor del caso es que la crisis del sida en Africa ha dejado al descubierto un secreto que la industria había guardado por años: el tamaño de las ganancias que deja la venta de sus medicamentos".

En junio, GlaxoSmithKline anunció una nueva ronda de recortes de los precios de sus drogas contra el sida. Sus precios de lista fueron rebajados a más o menos la tercera parte en los 63 países de menores ingresos en el mundo, incluyendo el Africa subsahariana, centro de la epidemia. La gran pregunta es cuál es el monto de las ganancias obtenidas por los consorcios farmacéuticos en el mundo con cargo a los enfermos de sida y de cuántas muertes son responsables indirectos.

La especulación no se produce sólo en los países en desarrollo. En octubre de 1999, el presidente estadounidense, Bill Clinton, acusó a los consorcios farmacéuticos de vender en Canadá a precios un 50% inferiores a los EE.UU. De otra parte, un porcentaje importante de los costos de investigación tienen financiamiento estatal, pero las ganancias son privadas.

El gran temor de los consorcios farmacéuticos es que la movilización siga a nivel mundial. En Brasil se planteó un conflicto similar, al decidir el gobierno de Cardoso, apoyándose en la producción local de fármacos por una empresa estatal sin pagar patentes, entregar a los enfermos de sida medicamentos gratuitamente. De esta manera, Brasil se transformó en el único país latinoamericano cuyas empresas estatales fabrican productos contra el sida a escala industrial. El gobierno Bush presentó una queja ante la Organización Mundial de Comercio aduciendo que la decisión brasileña violaba las reglas internacionales de comercio e infringía los derechos de patentes. La protesta fue tan grande en Brasil y a nivel mundial que, finalmente, Bush abandonó su demanda. Los consorcios farmacéuticos sufrían una nueva derrota.

En Chile hoy, en cambio, la que fue industria estatal en el sector, Laboratorios Chile, pasa de capitales privados nacionales, que tomaron su control luego de su privatización, a una empresa norteamericana, con sede en Miami.

Las adquisiciones de empresas nacionales por capitales transnacionales son las que explican la elevada inversión extranjera materializada en los primeros meses del año. De acuerdo a cifras del Comité de Inversiones Extranjeras (CIE), en enero-abril se materializaron inversiones directas por US\$2.722,6 millones. De ese total, algo más de la tercera parte -US\$912 millones- corresponden a la efectuada por Telecom Italia para tomar el control absoluto de Entel, la segunda empresa de telecomunicaciones del país. Al mismo tiempo, en el lapso mencionado, la estadounidense AES Corp. destinó US\$493 millones en su proceso de adquisición de Gener. Estas dos operaciones representan más de la mitad de la inversión extranjera materializada en el período señalado.

La vicepresidenta ejecutiva de la CIE, Karen Poniachuk, manifestó comentando las cifras cuatrimestrales de inversión extranjera materializada que ellas "reflejan la confianza de los

inversionistas en Chile como una favorable plaza para inversiones." (31/5/01). Sin duda, en una "favorable plaza" para apoderarse de empresas en pleno funcionamiento, el tema de fondo es si ello resulta o no también conveniente para el país.

Desde marzo del 2000, el listado de traspasos de propiedad en favor de empresas extranjeras o entre estas últimas de activos en Chile es muy grande. Desde luego, las compras entre consorcios extranjeros normalmente no significan ingresos de recursos al país. Además de las operaciones concretados en los primeros meses del 2001 destacan la adquisición a Endesa España de la transmisora de energía eléctrica Transelec por la canadiense Hydro-Quebec (US\$1.076 millones); la de un 30% de CCU por el consorcio cervecero norteamericano Anheuser-Bush (US\$550 millones); la de otro 25% del Banco Sudamericano a través de una oferta pública de acciones por su controlador, el Banco Nova Scotia (US\$116 millones); la compra de la central eléctrica Pullinque por el fondo de inversiones Scudder (US\$52 millones); y la venta de la empresa eléctrica Saesa Frontel efectuada por el grupo Angelini a la estadounidense PSEG (US\$430 millones).

Sin embargo, hasta mayo -de acuerdo al Banco Central- la inversión extranjera neta, a pesar de las adquisiciones de empresas, revirtió en un monto bajo las cifras en contra anotadas el año 2000. Se sigue muy por debajo de los elevados flujos positivos que caracterizaron a los años noventa. Los ingresos anotados de inversión directa, fueron compensados por los egresos en la inversión de cartera. La razón fundamental del saldo negativo de esta última residió, según explica el instituto emisor -en su balanza de pagos a marzo-, "debido a importantes egresos de las AFPs derivados de la mayor disponibilidad de recursos obtenidos por la venta de sus participaciones en empresas de telecomunicaciones y eléctricas". En otras palabras, las administradoras colocaron el exterior un porcentaje importante de los recursos recibidos por la venta de las participaciones en empresas traspasadas al control transnacional.

A ello se sumó la toma de posiciones en el exterior de capitales internos, para enfrentar el cuadro de inestabilidad existente o para aprovechar las franquicias de paraísos tributarios, como Islas Caymán. Mientras tanto, el presidente de la República recorre el mundo para atraer a inversionistas externos.

**Cuadro n° 25**  
**Flujo de Inversión Extranjera**  
*(Fuente: Banco Central. En millones de dólares)*

<b>Año</b>	<b>Directa</b>	<b>Cartera</b>	<b>Total</b>
1995	2.204,6	35,8	2.240,5
1996	3.445,4	1.099,6	4.545,0
1997	3.352,6	2.364,9	5.717,5
1998	1.841,6	- 829,3	1.012,3
1999	4.365,8	130,3	4.496,1
2000	- 1.103,3	- 260,8	- 1.364,1
2001, enero-mayo	910,2	- 856,1	54,1



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](mailto: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 