

47-4-7

IN. CONFERENCIA DEL SEÑOR EDUARDO ANINAT URETA

PRIMERA PARTE

LOS SECTORES DE EXCELENCIA EXPORTADORA

DOCUMENTO
NO OFICIAL
PRELIMINAR

Me siento muy honrado de esta oportunidad que me ha dado MIDEPLAN y don Sergio Molina para poder intercambiar algunas apreciaciones y comentarios, en realidad verdaderos brochazos, con ustedes sobre el proceso, y sus fortalezas y debilidades, que se vislumbra en la marcha de la internacionalización y crecimiento de la economía chilena, pensándola a ocho años, a diez años, en la entrada al siglo XXI.

Creo que hemos cerrado, como país, en el año 1992, un muy buen año. Ha habido gran complacencia con los índices macroeconómicos, al menos, de todos los sectores y por lo tanto es un muy buen momento, en la serenidad de las cosas, para reflexionar de una manera un poco más variada, con un horizonte más largo que el de la coyuntura de un año, respecto de algunos desafíos que se vienen por delante en esta tendencia del modelo exportador, de la economía social de mercado, modelo de desarrollo que está tirando el carro de este país por estos años, y respecto de algunos desafíos que el futuro nos trae encima de acuerdo, incluso, en forma casi complementaria a algunas cosas que empezó a ilustrar en el Primer Seminario el profesor del M.I.T, Arnoldo Hax. Ustedes van a ver que algunas de las categorías que él usó, las vamos a usar aquí en esta visión panorámica de la excelencia productiva chilena de algunos sectores.

En diez años, el proceso de exportaciones multiplicó por más de dos veces el valor total de lo que Chile anualmente exportaba y contribuía al resto del mundo. Entre los años 1982 y 1992 el país pasó de unos 4.200 millones de dólares a la cifra cerrada recientemente de unos 10.200 millones de dólares. Eso ha traído un dinamismo innegable en todos los sectores, en varias de las regiones, en muchos de los sectores sociales y en la variedad de empresas productivas que tenemos.

La pregunta es si en los próximos ocho o diez años vamos a poder replicar ese fenómeno. ¿Volveremos a duplicar nuestro valor de exportaciones? ¿Continuaremos una senda de diversificación por destino, región y producto? ¿Qué impacto se generará en algunas regiones? ¿En el empleo? Y por otro lado, ¿Qué cuellos de botella o factores limitativos puede haber?

Hay cambios que se vislumbran en este segundo ejercicio, en de la denominada "Segunda Fase":

1 Por un lado, el mundo está cambiando a un entorno para Chile que puede ser diferente al que hemos conocido en los años setenta y ochenta. Un mundo que, muchos dicen, se orienta cada vez más a la conformación de verdaderos bloques económicos y comerciales cerrados o semicerrados. Eso puede traer implicancias a veces desagradables en algunos sectores.

2 Por otro lado, hay una verdadera revolución tecnológica en varios de los insumos, variables, elementos estratégicos que van a impactar a una buena parte de nuestra industria y de nuestros servicios; más vale estar concientes acerca de algunas de sus implicancias.

3 Finalmente, hay el despertar de otros países vecinos que, estando adormecidos en la inserción propia a la economía mundial moderna, hoy día ya están en una carrera de tres, cuatro o cinco años avanzando hacia posiciones un poco más expectantes y que pueden transformarse, por lo tanto, parcial o mayormente en otros casos, en verdaderos competidores de Chile. Por lo tanto, la pregunta central es: ¿Cómo evolucionarán nuestras propias ventajas relativas -ventajas comparativas dice el lenguaje tecnocrático de los economistas, si me perdonan- a la entrada del siglo XXI. Esta pregunta es tan vieja como Adam Smith, por lo menos, o David Ricardo, siglo XVIII, y muy debatida, que ha provocado hasta guerras o guerrillas comerciales de todo tipo. Por lo tanto, es una pregunta que tiene muchos elementos que se van repitiendo en el tiempo, con distintas variantes y escenarios.

Tuvimos que hacer alguna elección en el método, y el método -como lo ha señalado muy bien el Ministro Molina- ha sido privilegiar más el trabajo de comisiones, dada la variedad de experiencias y calidad de experiencias de la audiencia que tenemos, acompañando eso con antecedentes más o menos ricos en la parte estadística que vamos a revisar muy rápidamente y, por lo tanto, simplificar mi labor a hacer una especie de vistazo rápido y general a través de los sectores de excelencia de la economía chilena que más se relacionan con el proceso de internacionalización.

En particular vamos a revisar cuatro o cinco sectores de excelencia, indicando fortalezas y debilidades cuantitativas o cualitativas, tratanto de ver el posicionamiento -y esa pregunta la quiero dejar hecha- relativo en que nos encontramos, en una curva que uno pudiera dibujar entre rendimiento del esfuerzo y etapas que se van cubriendo en el tiempo en cada sector. Tienen ahí, creo, en el apéndice un ejemplo de esa curvita con sus umbrales y lo que significa.

Pero más que nada entiendo mi misión como hacer algunas preguntas, más allá de las que incluso tienen en las carpetas, que puedan dar para un diálogo constructivo en el plenario de la tarde.

Me gustaría, antes de entrar a los temas, que ustedes especialmente destacaran, si es posible -con la libertad del caso- los siguientes elementos estratégicos, o las siguientes categorías para enfocar cada sector o cada área de excelencia.

En este análisis de las ventajas relativas, comparativas del posicionamiento de los sectores, el primer problema claro -en algunos de ellos- es un problema de tamaño de escala productiva, del umbral productivo absoluto que podemos alcanzar ahora y a futuro, sobre todo pensando que el mundo se globaliza cada vez más y se conforma o conformaría en verdaderos bloques que aprovecharían tamaños de economías grandes.

El segundo, es el efecto de posición de Chile relativa a competidores relevantes, en cada tipo de área o nicho productivo de cada sector.

El tercero, algo esencial en la economía moderna de fines del siglo XX: el desarrollo organizacional. ¿Cómo estamos diseñando nuestras organizaciones productivas, empresariales, laborales y gremiales? ¿Estamos implementando elementos modernos de comunicación, de información y de detección de oportunidades o no?

El cuarto, los aspectos de localización; en particular los impactos regionales y las implicancias sobre infraestructura y mercados laborales en cada región del país.

El quinto, un tema esencial y válido para todos nosotros, dado el interés como conjunto en el país: ¿Qué pasa con la productividad en el tiempo del factor que queremos destacar más y ponderar más: el elemento trabajo, el factor mano de obra? ¿Cómo va evolucionando en el tiempo y qué elementos de bienestar, puede esa evolución de productividades, darnos?

Con esas categorías me gustaría empezar a revisar algunas de las disyuntivas y preguntas que surgen y, reconozco, muy esquemáticamente, dado el tiempo.

Antes de entrar a los sectores, podemos ilustrar someramente, en este cuadro (Ver anexo N° 1), cuáles son las grandes disyuntivas, miradas como globo, conociendo además, las percepciones que se han detectado de algunos analistas, a veces de ciertos políticos, de actores sociales y de algunos dirigentes.

Hemos tenido un modelo exportador claramente eficiente, y que claramente ha sido lo que ha empujado el carro del crecimiento año a año, durante ya por casi diez años continuos, pero estamos todavía con enormes desafíos sociales, en particular el desafío de la pobreza, por mucho todavía sin resolver. Si situamos hace diez o doce años el inicio, ya más que emergente, de este modelo exportador, las mediciones de esa época -el Ministro Molina estuvo envuelto en ellas, justamente- daban entre un 35% y un 40% de la población en un estado de pobreza a distintos niveles; hoy día todavía las mediciones siguen dando números significativos: 4 millones y medio de compatriotas en este estado, o sea, 35% ó 37% en el mismo problema.

Por lo tanto, desde un punto de vista duro y aséptico, parece que ese modelo exportador que nos ha dado tantos frutos en estabilidad y crecimiento, no es demasiado rápido aún en ayudar a sacar a conciudadanos nuestros de ese estado social de latencia.

DOCUMENTO PRELIMINAR

Por otro lado, el consenso que se percibe, de algún modo, dentro del sector privado y del sector público es hacer más de lo mismo, aceptar esta tendencia que ha navegado con viento favorable y seguir profundizándola en el tiempo a los avatares del mercado y compitiendo en el mercado.

Para algunos, el espectro de herramientas que se están usando puede estar todavía un poco limitado y subutilizado -sobre todo en herramientas públicas-. Para otros no es posible, sin pagar costos serios de estabilidad, financieros u otros, usar políticas públicas adicionales para incentivar un efecto de bienestar mayor al modelo. Este cuadro yo creo que resume mucho lo que puede ser parte de los aspectos más institucionales del problema más microeconómico que vamos a ver ahora. (Ver Anexo N° 2).

Este cuadro (Ver Anexo N° 3) lo hemos dejado sin modificaciones para partir por las percepciones empresariales del encuentro de ENADE, de fines de 1992, que se llamó "Chile Ad Portas", donde el título era sugerente: ad portas de un desarrollo, un progreso, un salto de umbral.

Y en este cuadro, en los comentarios que hicieron quienes lo expusieron en este panel, se mostraba la complacencia por tener un 30% del producto exportado, que es un índice de internacionalización obviamente valioso y destacado, si se le compara -en la última columna- con el promedio de América Latina (17%), o con países que incluso ya han andado este camino, como México (16%).

Pero la gran aspiración que allí se planteó, para ser concreto, era llegar al año 2005, aproximadamente, a tener una entrada al umbral de desarrollo, y el cual se definía como el estándar de vida actual promedio -medido en un ingreso per cápita- de los nuevos países industrializados del Asia Pacífico. Ese umbral se situaba en torno a 6.400 dólares per cápita, 7.000 dólares fue la meta que se puso, y para eso -se dijo- tendríamos que aumentar, como lo hacen ellos, el grado de apertura de nuestra economía aún más, es decir, seguir profundizando mucho más de lo mismo, internacionalizando más profundamente nuestra economía.

Puedo comentar aquí otros cálculos que hemos hecho en la Consultora -Aninat y Mendez- y que no están aquí. Sólo extrapolando el patrón que llevamos, de aquí a cuatro o cinco años como límite, nuestro grado de internacionalización del producto bruto que producimos, medido por exportaciones e importaciones de productos, efectivamente va a avanzar varios puntos sucesivos del 30% que señalábamos, destacándonos entonces más dentro del tema de la internacionalización.

Otra manera de mirar internacionalización es el aspecto financiero, el aspecto de manejo de inserción a los mercados de capitales mundiales y de lo que se llama el riesgo-país.

Voy a ser esquemático, pero ha habido gran satisfacción en Chile, por lo menos en los sectores tecnocráticos y empresariales y de ciertas autoridades, por este rating donde Chile se sitúa con una triple B, hecho por la prestigiosa agencia de Estados Unidos, Standard and Poor. (Ver Anexo N° 4).

¿Qué significa esta triple B en dos palabras? Significa que el manejo macroeconómico, financiero, del mercado de capitales, de los asuntos del gobierno en lo financiero -de la deuda externa, claramente- nos hacen avanzar y despegar de lo que es el contexto latinoamericano, disminuyendo el riesgo que para los inversionistas y acreedores extranjeros hoy día representa nuestro país. Nos acercamos, pero todavía no estamos ahí, a varios países del "modelo" que se ha postulado en los países del Asia-Pacífico como Hong Kong, Corea del Sur y otros. Aspiraríamos, probablemente, en pocos años, a situarnos en un rating que hoy día tiene un país como España.

Otra manera de mirar lo mismo, por el lado ahora de la inversión directa es preguntarse ¿qué intercambio de capitales tenemos como llegada al país, desde el resto del mundo y de países desarrollados? (Ver Anexo N° 5).

Para el tamaño de Chile -estamos pensando en un producto bruto del orden de 33 mil millones de dólares por año- el flujo de inversiones materializado, que hemos tenido -no hay todavía un stock autorizado mucho mayor- destaca por su variedad en la composición de inversionistas, por el peso relativo de dos o tres de ellos -como Estados Unidos, Inglaterra y Australia- y probablemente por el dinamismo que vamos a tener de algunos otros muy pronto, como España, tal vez Alemania y Japón. Esta es otra manera de ver cómo Chile se ha adentrado al flujo internacional por el lado de la inversión.

¿A dónde ha ido esa inversión? ¿Cómo nos mira el resto del mundo por el lado de la inversión?

Aquí abordamos el tema de nuestros recursos naturales y nuestras ventajas físicas comparativas por así decirlo, principalmente en minería. Minería es el campeón de sector de destino ya efectuado de estas inversiones extranjeras modernas. En el sector servicios destaca telecomunicaciones como un sector fuerte, parte de energía y, curiosamente, muy poco agricultura.

Me gustaría dejar planteada la siguiente pregunta: ¿Por qué si los chilenos creemos que tenemos grandes ventajas comparativas en el sector agrícola en general, el resto del mundo inversionista directo sólo viene aquí un poco como trader, como comerciante, y no como inversión directa de largo plazo? (Ver Anexo N° 5).

Otra manera, bastante novedosa de ver el proceso de internacionalización chilena es analizando este Anexo N° 6 con cifras oficiales del gobierno argentino -que traje de un viaje muy reciente-: hace siete o cinco, o incluso tres o cuatro años atrás para Chile era impensado que en el ranking de los 14.000 mil millones de dólares que en base cash ya ha privatizado, hasta Octubre, el gobierno de la república Argentina, Chile esté figurando en el sexto lugar, al lado de Francia, como uno de los países que entró a las privatizaciones con inversión directa, adquiriendo activos y operando empresas. Si hace tres o cuatro años yo le hubiera preguntado esto a grupos empresariales o laborales no lo hubieran creído posible, menos aún en este país vecino. Y ya empezamos a figurar en los ranking como un país que exporta algunos capitales. Chile era un país escaso en capital, ahora exporta algunos capitales hacia países vecinos para aprovechar oportunidades. Signo de los tiempos, mayor vecindad, mayores comunicaciones, rapidez en detectar oportunidades.

Veamos ahora el destino de las exportaciones de bienes. En las exportaciones de bienes, hay un tema que quiero destacar rápidamente: si miramos el total de exportaciones de un año cerrado oficialmente, el año 1991, tenemos que existe en el comercio exterior de bienes chilenos la teoría -que en política no nos gusta a muchos de los tres tercios-. Tenemos: América Latina y Norte América sumando sobre el treinta por ciento; Europa un 35% y Asia-Pacífico prácticamente un 30%. (Ver Anexo N° 7).

Esto ha sido muy interesante en la coyuntura de los años ochenta, porque ha demostrado -como grupo- una cierta diversificación afortunada. Se ha desinflado Estados Unidos por su recesión, pero Europa todavía se ha sostenido y Asia-Pacífico ha sido fuerte. Ha habido problemas en América Latina cuando Europa ha estado activa, de tal modo que el balanceo global de las exportaciones no ha andado mal en este portfolio, pero a su vez refleja un elemento de incertidumbre: la dirección incierta de hacia dónde vamos, porque Chile -a diferencia de muchos otros exportadores latinoamericanos- no tiene un socio natural claro en términos de bloques: Europeo, de Asia-Pacífico o de Norteamérica.

¿Cómo se ve nuestro Chile regionalmente mirado desde el punto de vista de los sectores de exportaciones predominantes por región?

Hay un sector que tiene amplia difusión y, lamentablemente, del cual no vamos a hablar aquí: el Sector Pesca, que en este cuadro se ha marcado de color azul.

Está el Norte, de color rojo, minero; está el Sur, de Concepción hacia abajo, verde, forestal; y está la zona centro, con una diversificación regional mucho más balanceada en esta internacionalización medida por la estructura productiva exportadora; hay en esta última, productos frutícolas, servicios que se exportan, la minería de CODELCO, entre otros. (Ver Anexo N° 8).

Volvamos a las exportaciones. Si llamáramos aquí a este famoso economista clásico inglés, David Ricardo, que citaba antes o a cualquiera de esa escuela, todavía muy válida en el mundo, y él dijera: "Bueno, pero vamos ahora al bottom line. Dónde están basados hasta esta fecha las verdaderas ventajas competitivas que el país ha desarrollado?"

Hagamos un recuento a ver si están basadas en su calidad de servicios, su *Know-How* tecnológico, su capital humano, la productividad difundida en la mano de obra o en recursos naturales.

En la misma línea, cabe señalar que los recursos naturales siguen siendo, aún al año 1991, un 59% de la base de exportaciones clasificadas de Chile, habiendo sido de un 66%. (Ver Anexo N° 9).

Estamos apartándonos en el curso de los años, pero todavía pesa casi en un 60%. Y si a eso se le agrega los recursos naturales con algún grado de proceso, pero fuertemente dependientes de la calidad de tierras, minerales y clima, tendríamos que agregar en el año 1991, un 31% adicional.

Dentro de los OPI -otros productos industrializados- tales como textiles o metalúrgicos que serían un poco más similares a los de otros competidores grandes, todavía representan sólo un 10% de la oferta efectiva exportada de Chile

Hagamos otro conteo: ¿Con cuántos grupos de productos amplios explicamos el 70% del total de la oferta exportada efectiva de Chile? Al año 1991, dramáticamente, no son muchos, 17 ó 18 productos, la línea roja hacia arriba explica más o menos el grueso de las exportaciones colocadas afuera Pero eso no es tan importante y podríamos haberlo previsto dado el peso de recursos naturales que está detrás de esto. (Ver Anexo N° 10).

Lo que es más importante, y tiene aspectos a favor y en contra, pero a mi juicio refleja una debilidad relativa de ciertas coyunturas mundiales, es que una buena parte de esta lista de productos, tal vez dejaría afuera -siendo un poco flexible- el salmón, algunos productos de madera, claramente la uva, pero no dejaría muchos más afuera. El grueso de los 18 productos -14 ó 15- son los que se llaman commodities, tema que nos recuerda al profesor Hax, porque él enfatiza este aspecto como una vulnerabilidad relativa del país.

Commodity es un producto estandarizado, globalizado, simple, basado en una o dos cosas, muy sujeto a ciclos de precios -como Chile ha conocido por más de un siglo-. Muy sujeto al problema de que cuando se trata de pasar del commodity a una estructura un poco más procesada, más cerca de la cadena del consumidor final, el país -o el que lo produce- enfrenta el llamado escalonamiento arancelario. Nos vamos a enfrentar a otras tarifas de entrada a Europa, Japón o Estados Unidos; son a ellos los que les gusta producir los productos que siguen en la cadena hacia arriba y más bien están interesados en adquirir estos commodities nuestros.

¿Vulnerabilidad relativa? ¿Ventaja comparativa? Hay que ponerlo en la balanza.

Hay un trabajo que hizo la Dirección Económica del Ministerio de Relaciones Exteriores (Ver Anexo N° 11) que dirige don Eduardo Moyano con la red ProChile, a mediados de este año, y que tuvieron la gentileza de facilitarme. Fue un trabajo entre analistas de estos Servicios y analistas del sector privado, para ver otra dimensión del asunto y estudiar las exportaciones muy incipientes, en y las llamadas exportaciones de productos maduros. Si miramos cómo éstas se distribuyen, veremos que están (primero en Norteamérica, un mercado de profundidad y crecimiento importante; segundo en Latinoamérica y después en Europa y Asia.

A mi juicio, subjetivo y polémico -y ojalá se abra un poco de polémica en ésto- el listado se reconoce como variado, a lo largo de todos los casilleros de la matriz, pero mirado en los mercados que más nos importan por su profundidad a futuro -Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico- la lista y la composición de los productos ya maduros con entrada conocida, respetada y con trayectoria en esos países, es todavía poco diversificada y poco profunda.

Tengo una gran admiración por lo que Chile ha hecho en el mercado de la agroindustria, de congelados, en ciertas variedades de uvas sofisticadas, y ahora uno no puede tener una mera apreciación por diseño o empaques; pero comparadas con las listas que, por ejemplo, Lester Thurow daba en su obra sobre los bienes de excelencia para el siglo XXI, o la visión del europeo Atalí, en su libro "Milenio", o lo que exportan y en lo que tienen ya madurez los países líderes del Asia-Pacífico, encontramos listas muy diversas, de otro tipo de composición, de otro tipo de productividad y capacitación de mano de obra detrás de ella, y obviamente mucho más largas y sostenidas en la parte madura. Hay un esfuerzo por lo tanto que hacer, esa es la conclusión. La pregunta es cómo se hace el esfuerzo, con qué elementos y con qué recursos. Si analizamos el caso europeo aparecen un poco más de productos pero no muchos más y no muy sofisticados. En el Asia-Pacífico aparecen por fin los tableros, en términos de muebles y otros productos. Estamos todavía o en promoción o en mucha incipencia y, en realidad en varias de las variedades de producción de muebles ha habido malas experiencias del sector privado en general. ¿Qué pasa ahí? ¿Por qué no estamos penetrando tan fuerte en esos rubros dinámicos de alto efecto ingreso y sí estamos muy bien en los llamados *commodities* de recursos naturales?

Cambienos la perspectiva hacia adelante, en esto de hacer "más de los mismo". Si se observa por el lado de la inversión, primero, si se limpia el catastro de proyectos de inversión -en borrador o de ideas en borrador o de cosas que no tienen un estudio de factibilidad- y se toma una perspectiva entre el año 1992 y hasta el 2000 de proyectos más probables, más ciertos; veremos que se ha limpiado con un cedazo el monto de inversión esperada, proyectada es decir, 16.200 millones de dólares, comparado con un producto, como decíamos, del orden de 32 o 33 mil millones de dólares (Ver Anexo N° 12).

Pero la orientación de la inversión aparece ahora, de nuevo, liderada por la minería, la energía y por el sector forestal. Si tomamos minería y forestal estamos de nuevo en el tema de nuestras ventajas comparativas clásicas, y ahora aparece energía con necesidades importantes, como un requisito para el cambio de desarrollo que tenemos; telecomunicaciones y necesidad en infraestructura variada de todo tipo.

Entremos ahora a una visión más profunda, más focalizada, en tres o cuatro sectores, rápidamente.

Minería. Tenemos aquí al sector clásico, donde Chile tiene dos ventajas simultáneas. Lo siguiente impresionaría a muchos de los analistas. Primero, la ventaja de tener un desarrollo de posicionamiento relativo en los primeros lugares del mundo. Segundo, el tener ventajas absolutas respecto de casi cualquier productor mundial. La explicación de eso es, en primer lugar, nuestra situación en las reservas conocidas en Chile comparados con los grandes productores. Aquí no aparecen productores que estarían en este nivel por su desorganización actual, las repúblicas de la mancomunidad independiente, es decir, la Unión Soviética debería figurar por aquí Chile comparado con Estados Unidos y Zaire, Canadá, los grandes del cobre, tiene una situación relativa de reservas bastante destacado. (Ver Anexo N° 13). Somos los campeones mundiales en la producción de cobre a nivel de minas, ahí está nuestro país, nos sigue con alguna distancia Estados Unidos; tenemos sí un segundo lugar en la producción de cobre de fundición (13.8%), Estados Unidos 15.5%, Japón 11.6%, pero en los dos lugares estamos situados en un lugar especial. (Ver Anexo N° 14).

Quiero dejar algunas preguntas un poco audaces. Chile tiene una larga historia en esto del cobre. Este cuadro del siglo XIX lo traje para mostrar que para los niveles de explotación y producción de ese siglo, relativos al mundo, Chile ya era bastante significativo hacia el año 1860/90. Llevamos, por así decirlo, casi dos siglos de historia de exploración, explotación, producción y comercio de cobre, y tenemos un amplio historial de inversiones estatales y privadas (Ver Anexo N° 15).

02 Preguntas que me surge a mi como no experto en minería: ¿Por qué Chile no ha avanzado, en dos siglos, un poco más hacia las etapas sucesivas que siguen en la cadena del procesamiento de este mineral de excelencia? ¿Por qué no hemos avanzado hacia más elaboración de productos intermedios, por un lado, o por qué no estamos más en la línea industrial final, en cuanto a lo que se refiere a cables, y a esa línea de procesamiento, ya más típica de productores del mundo industrializado?

Con respecto al rol relativo del sector privado y del sector público, CODELCO ha sido, como es conocido, por la gran minería que representa como el 62% de la producción anual y CODELCO, en particular, el gran líder en la producción chilena de cobre, mirándola por sector de empresa. Ahora viene un quiebre de tendencia interesante y que va a tener implicancias, que es la relación del sector privado, inversionista en cobre, que aparece fuerte en la mediana

minería -y que ya estaba en la pequeña- y que con inversiones como La Escondida y otras conocidas por ustedes está haciendo subir la pendiente de su cuota hacia arriba fuertemente.

En proyecciones confiables que uno podría hacer hasta el año 1997 (Ver Anexo N° 17), se ve que nuestro rol como productor de cobre pasaría a un lugar aún expectante o más destacado que el actual, 2 millones y medio versus 1.8 hoy día promedio. Complementando con lo que decíamos antes, es el sector privado básicamente, el que va a tener el gran rol o empuje en la producción adicional de este mineral, con un CODELCO que va a tratar de luchar con gran esfuerzo para quedarse en su millón de toneladas actuales.

Respecto a los problemas, tenemos el tema de contaminación, tema de medio ambiente, el estándar nuevo para la minería mundial. Ya no es aceptable extrapolar desde el siglo veinte al siglo veintiuno si queremos de verdad globalizarnos e internacionalizarnos y seguir siendo aceptados como excelencia.

CODELCO, por sí solo, tiene que invertir montos cercanos a 900 millones de dólares en los próximos diez años, ojalá antes que después, en proyectos propios de descontaminación, porque aquí estamos hablando de procesos, al nivel chileno, que en la etapa de extracción, en la etapa de concentrado y también en fundición y refinado produce contaminaciones serias de agua, de materiales de desecho relave y de gases tóxicos, por lo tanto esto en términos de calidad de vida, en términos del bienestar que debe llevar lo que va asociado al crecimiento del sector con ventaja absoluta, y los nuevos estándares -fijados desde el Norte por los bloques- es una inversión requerida e inevitable, como decía más temprano que tarde, eso significa requerimientos y desafíos. (Ver Anexo N° 18 y N° 19).

Existe un segundo gran desafío. CODELCO, en particular, con sus ventajas absolutas y relativas, tenía una distancia muy razonable y cómoda hacia los años 70 y 80, con los grandes productores de minas de Norteamérica, Estados Unidos en particular, pero mientras la política fue de nuestra gran minería maximizar producción, tener el presupuesto de inversiones más reducido posible -por otras necesidades posibles del sector público- y vender lo más posible por el tema de divisas, la política de las minas norteamericanas y canadienses fue cerrar, fusionar, racionalizar, aligerar la dotación, cambiar la tecnología y, por lo tanto, llegar al cabo de casi diez años a estar hoy día a unos tres o cuatro centavos, en sus costos, respecto del estándar chileno ¿Cuándo se cruzarán las curvas? ¿En dos o tres años? No lo sabemos. (Ver Anexo N° 20 y N° 21).

Referente al índice de productividad, me dicen que éste es muy polémico. Los índices de productividad los obtuve de un estudio de Vande. Es una comparación entre un promedio de mina norteamericana y canadiense y algunas de las minas de CODELCO. Reflejan el otro lado de la medalla: que aquí hay un sector que podría tener amplias y fuertes economías de escala, con excelencia absoluta y relativa pero que está hoy día complicado por razones de costo que detrás de ellas se relacionan con el problema de competitividad, de dotación de reasignación del factor trabajo.

El Ministerio de Minería llamó a una reflexión sobre una buena parte de estos temas el mes pasado, habiendo pedido a varias consultoras -entre las que no nos contamos, por lo tanto voy a opinar con más libertad-, una especie de diseño estratégico organizacional de qué podría hacerse con CODELCO para enfrentar una buena parte de estos temas, en un debate que el propio CODELCO, me parece, estimuló, lo cual es un buen cambio y un buen signo de los tiempos.

He seleccionado, por desviación profesional propia, el estudio del Departamento de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile, pero debo decir al mismo tiempo que gran parte de los otros estudios dicen cosas muy parecidas.

Aquí tenemos parte de los problemas en términos de la organización estratégica de CODELCO para entrar a fines del siglo XX. Tenemos una empresa que, en palabras de su propio presidente, representa para Chile lo que las veintidós empresas más grandes de los Estados Unidos representan para la economía de ese país.

Tenemos un problema de un liderazgo amenazado por problemas técnicos y de gestión de la empresa. Tenemos, por otro lado, un problema de redefinición de la gestión a nivel organizacional, esto en palabras que uno podría replicar de las categorías de Arnoldo Hax o Michel Porter, ha sido difícil definir una misión para la empresa y eso se relaciona tal vez en buena parte con su carácter estatal y una ausencia de dueño específico, claramente identificable. Hay también problemas de control, de incentivos; la cultura organizacional de CODELCO contribuye poco, etc. (Ver Anexo N° 22).

En este momento histórico se dice incluso que no hay argumentos económicos de peso para justificar la propiedad estatal de CODELCO. La readecuación que debería llevar a cabo la empresa se podría ver facilitada a través de su privatización. Este tema no es nuevo, la generación de apoyo político es entonces una pieza clave.

Me gustaría hacer una reflexión adicional, no del área de organización propiamente industrial u organización empresarial sobre estos temas, sino más bien como parte de las últimas cuatro preguntas que entregaba la gente del Departamento de Ingeniería Industrial de la Chile, como preguntas claves y medulares para el futuro de CODELCO.

La reflexión es la siguiente: voy a tratar de describirlo desde el punto de vista del Estado. Si se miran por un lado alternativas de la división en filiales, en la organización de un holding, de descentralización de las divisiones dándoles más autonomía, creándoles sus propios directorios, eventualmente transformarlas en sociedades anónimas con una delegación de funciones mucho más claras y específicas, que sería -parece- un modelo deseable para la actualidad, versus la alternativa a largo plazo -lo dejo como elemento de polémica, yo no tengo la respuesta-, de entrar a una privatización más clara -podemos discutir la forma de privatización, podemos discutir los porcentajes, podemos discutir su gradualidad en el tiempo-, hay algunos temas que al estado, desde el punto de vista macro y desde el punto de vista de

propiedad, le impactan fuertemente en uno y otro de los dos casos. Creo que no se han dicho hasta ahora claramente.

Tenemos hasta ahora un Estado que se relaciona en CODELCO a través del Directorio, de diversas maneras, con distinta composición, pero donde el Ministro de Hacienda en particular es miembro de su Directorio, que participa en las decisiones de gestión y del plan estratégico de la empresa y así ha sido.

A su vez el Ministro de Hacienda controla con otra chaqueta con la Dirección de Presupuesto, controla el presupuesto de inversiones de CODELCO y los excedentes que le deja o no le deja. Aquí tengo una proliferación de recortes sobre las polémicas de la asignación presupuestaria reciente, los seiscientos y tantos pedidos versus los cuatrocientos y tantos concedidos para el año 1993, y a su vez la Tesorería de la República -parte del Ministerio de Hacienda- es la encargada de ir recaudando los dividendos, como dueña de CODELCO, periódicamente en el tiempo, que representan para el Estado cifras muy fuertes, entre setecientos a mil millones de dólares por año, según se le mida.

Tenemos a la principal productora de divisas del país con el el 30% de la oferta de divisas del país por el lado de los bienes, producidos por CODELCO. Las liquidaciones de CODELCO en el mercado de capitales no son 30%, pero serán una cifra destacada, la mitad o 60% de eso. Tenemos un gran actor generador de divisas que actúa en el mercado de capitales a su vez mezclado con el Estado por la vía de Hacienda, como dije y de los otros directores, que vienen del Estado y siendo la empresa que representa un peso sideral en la economía chilena; o sea tenemos al Estado enredado como gestor administrativo, como recaudador de impuestos, como generador de utilidades y como partícipe indirecto -lo quiera o no-, del mercado de capitales a través de divisas, de líneas de crédito, etc.

Por otro lado, el país quiere avanzar hacia un ordenamiento financiero de más largo plazo, quiere un Banco Central más autónomo, ya es autónomo pero con más autonomía aún, quiere un mercado de divisas unificado y no seguir en esto del mercado formal e informal, eso es muy del subdesarrollo, no es de internacionalización; quiere hacer que esto se maneje en forma mucho más descentralizada, pero tenemos al Estado indirectamente metido en el mercado de capitales, con peso en el mercado de divisas y en la función recaudadora.

Aquí nos surgen entonces algunas preguntas: ¿No serán muchos roles para el Estado? a través de un solo instrumento? ¿No se producirán confusiones en los incentivos para el Estado con cada una de las chaquetas con que actúa? y, tercero -y la dejo para la Comisión de Minería-, ¿No estará eludiendo la verdadera disyuntiva de largo plazo de CODELCO? Esto sería en definitiva dejar al Estado en manos del patrimonio que representa CODELCO para sus otras prioridades de inversión, incluyendo lo social, pero desligadas de la suerte que puedan correr las decisiones empresariales del día a día de CODELCO y, por lo tanto, entrar a calibrar mejor, definitivamente, algunas alternativas de privatización? Porque estamos hablando aquí

de cifras no despreciables de necesidades del Estado grandes e insatisfechas en muchas otras áreas. Esta es una pregunta y una disyutiva difícil.

Pasemos ahora al tema **Agro-industrial**: Aquí voy a tratar principalmente fruticultura. En el caso agro-industrial el desarrollo ha sido espectacular, hemos pasado en diez años de exportar prácticamente en terminos de toneladas algo así como 2,4 - 2,5 veces en volumen físico y si mido todas las exportaciones del sector agrícola, agro-industrial como conjunto las cifras se han multiplicado de 200 ó 300 millones de dólares a una cifra del orden de 1.200 millones por año, sin embargo -pregunta-, todavía en este sector de excelencia difundido a través de las regiones, uva de mesa y manzanas representan el 60% del total de la exportación. Si miro esos dos productos nos explicamos casi dos tercios del total. Ha habido mucha diversidad, están penetrado otros productos, pero todavía estamos algo concentrados. (Ver Anexo N° 23).

Miremos el tema de internacionalización por la variedad de los destinos, y esto sí es muy expectante, saludable y ventajoso. El mapa de destino de nuestras exportaciones hortofrutícola hoy día refleja una gran diversidad por regiones, por plazas, por puntos de interés que tienen un dinamismo propio importante. Se han marcado especialmente en color esos países que tienen más de un millón de cajas al año y se han marcado en rosado esos países que tienen, sin estar en eso, cifras que son muy importantes. Es interesante, la flecha allá al extremo que en el Asia-Pacífico lo que significa la posible entrada, a dos o tres años, de uva de mesa y otras especies de este tipo en forma más significativa al Japón, en eso creo que se anotaron algunos logros de la última gira presidencial-empresarial. (Ver Anexo N° 24).

En términos de destinos totales, en esta temporada por lo menos, y mirado ahora en millones de cajas, hay dos realidades: Europa con 56 millones y Estados Unidos con 53 millones, que en términos absolutos lideran la recepción de este tipo de productos. (Ver Anexo N° 25).

Cómo nos comparamos con los demás, porque decimos que esto también debemos observarlo en términos relativos: en el Hemisferio Sur Chile es, de lejos, con el 47% el principal exportador de frutas, del Hemisferio Sur. También aparece con un porcentaje, ahora más destacado, Argentina, con un 22%, esos otros países ya los conocíamos. Voy a hacer comentarios sobre el caso de Argentina en la segunda parte. (Ver Anexo N° 26).

Pasemos a la agroindustria, avancemos un paso más en términos del procesamiento y vamos al tema por el lado industrial y sus subproductos.

Básicamente Chile exporta todavía poco en agroindustria, en agroindustria importante no es más de 280 millones de dólares, dividido en ese tipo de categoría, de la cual ésta pasa a tener hoy día unos problemas tecnológicos y es más de punta lo que son congelados y jugos, deshidratados, y si hacemos un análisis de la organización empresarial formal, de los productores organizados en este sector. Hemos tenido un progreso en el número de empresas que están interviniendo, en la capacidad instalada, pero si vemos el uso absoluto de esa capacidad instalada hoy, y si también reflexionamos por qué no decirlo en el número físico

total de empresas involucradas, Chile todavía no tiene peso en este sector. Se espera que tenga peso, pero hasta hoy no ha llegado. (Ver Anexo N° 27).

Vamos a otro tipo de análisis. Mirábamos la tendencia de "hacer más de lo mismo", y en particular las posibilidades de que Chile se acerque luego a exportaciones del orden de las 200 millones de cajas al año. Hoy estamos en alrededor de 125 millones. ¿Qué pasa a través del país, dado que este es un sector que tiene amplio impacto regional y fuertes requerimientos de empleo en algunos tipos de faenas? ¿Qué pasa en el balance de mano de obra, que es un tema que nos interesa destacar y estudiar, en términos de esta extrapolación de esta tendencia que se ve posible en la venta futura? Y si se miran cuatro regiones particulares del país, en un escenario razonable, moderado, que incluso incluya alguna mecanización y un alza parcial de salarios, veremos que, de darse esa tendencia, en dos o tres regiones del país las necesidades para ese tipo de categorías ocupacionales, tres en particular, ligadas al sector fruticultor básico, van a ser muy fuertes en relación a la oferta esperada de mano de obra de trabajadores localizados en esas regiones del país y, en promedio, también un salto, que en porcentaje puede parecer pequeño, pero dado el tipo de mercado es un salto en realidad espectacular. Esto nos abre un tema de tecnologías, un tema de salarios, un tema de crecimiento de salarios en el tiempo, un tema de requerimientos de infraestructura habitacional y urbana y, además, capacitación. Este último tema, a mi juicio, debiera ser tocado por la comisión del sector agrícola. (Ver Anexo N° 29).

Hemos tenido y presenciado en el debate de algunos medios de prensa, la idea de que mirando ahora más allá del sector frutícola, del sector agrícola en general, tan difundido en muchas regiones y tan intensivo de mano de obra, está pasando por una especie de dualismo: por una parte habría un sector moderno, exportador, dinámico -que es el que ya hemos visto-, con excelentes perspectivas frutícolas y hortícolas y, por otra parte, habría un sector agrícola tradicional con serios problemas. Estamos hablando de los cultivos tradicionales, de los cereales: maíz, oleaginosas y azúcar, entre otros. Por lo tanto, una de las preguntas que aquí surge es si no nos estaremos acercando, a través del tiempo, a una heterogeneidad o un dualismo productivo, social, en varias de las regiones del país. Otras preguntas son: ¿en cuántas regiones, por cuánto tiempo, con qué efectos sociales, con qué posibilidades de reconversión o salida hacia otros sectores, con qué impacto en los villorios, pueblos y servicios agrícolas, etc., enfrentaremos este dualismo?

Hay un titular de un diario de la semana que resume mucho de este tema y creo que debería discutirse en una reflexión más serena. En una declaración al Diario Financiero, don Jorge Prado decía, a propósito de los impactos esperados en la parte tradicional que comento. "La revolución agrícola es inevitable, pero puede suavizarse su ritmo en el tiempo". Estamos conscientes -dice en un párrafo- de que no podemos parar la historia con los dedos, pero sí pueden tomarse medidas para ir suavizando el proceso, porque el 18% de la población chilena vive en el campo y el mismo Estado debe considerar lo que significa ésto cuando se están haciendo inversiones de todo tipo en los sectores rurales".

Hay, por lo tanto, claramente, en los pequeños o grandes nubarrones del futuro, algún tema importante de reconversión agrícola en tres o cuatro regiones del país y vale la pena detectar cuánto de esto puede aliviar la dinámica en los otros sectores.

En el caso de un país -que vamos a pasar muy rápido, como comparación-, potencial fuerte socio comercial nuestro, si se llegara a un acuerdo de libre comercio, estos temas se han vivido ya en el pasado. Aquí hacemos una especie de estandarización, como diría Hax o Michel Porter, y situándonos hace 20 años atrás, vemos que en Estados Unidos, que es un país que exportó mucho, se produjo un cambio en el costo de mano de obra agrícola, muy importante y sistemático en el tiempo. En términos reales en Estados Unidos sucedió lo que está empezando a pasar en la fruticultura en Chile, y eso tuvo básicamente una respuesta importante en la productividad, tanto en pecuarios como cultivo, a través del tiempo. Si uno hace esa estandarización, la pregunta es si Chile, en los próximos 8 ó 10 años, va a poder tener una curva tan fuerte o más parada que esa, en términos de los requisitos de productividad que se vienen en ese sector. (Ver Anexos N° 30 al N° 34).

Entremos, ahora, al sector forestal. Este sector ha sido, también, uno de los más dinámicos o de excelencia. Tenemos una variedad de destinos de recepción de estos productos. Estamos en un valor total del orden de 1.300 ó 1.400 millones de dólares por año, de productos derivados del bosque por año. Tenemos una situación de proyección esperada expectante, si miramos la situación del año 1992 a 1997 en casi todos los rubros que se han detectado a la derecha, se produce un crecimiento bastante interesante, difundido en muchas regiones, sobre todo del extremo sur del país. Pero, si vemos la composición de la oferta exportable proyectada -lo que decía el Ministro, cómo viene la oferta exportadora de Chile-, el caso de las celulosas, es claramente el más crecedor, acompañado por las maderas aserradas. Es decir, Chile está exportando en maderas aserradas, algo muy parecido -de nuevo- a un *commodity*, ya para nuestra historia y umbral exportador, algo tradicional. Y, segundo, está, en el otro caso, exportando un bien industrial, manufacturado, que tiene alta intensidad de capitales relativa a la mano de obra y que no es, ni va a ser, muy absorbedor directo de mano de obra o generador directo de empleo. (Ver Anexos N° 34 y N° 35).

La pregunta es por qué Chile, con esta historia y ventaja comparativa amplia en el sector forestal, no está siendo más agresivo en los productos finales y de calidad derivados del bosque.

Parte de esa pregunta se contesta también por este cuadro que muestra la composición de inversiones. Es un sector en que prácticamente casi todas estas inversiones están hechas, salvo la de Stora Arauco que ha hecho una parte pero ha tenido inversiones muy importantes en terrenos y plantas de celulosa nuevas. Tales inversiones suman 3.500 millones de dólares, ampliando la capacidad de tonelaje, concentrada en algunas regiones del país, pero que muestran un poco este sesgo de que lo nuevo, la inversión adicional, va conectada, nuevamente a este tipo de bienes similares a los *commodity*. (Ver Anexo N° 36).

Esta es una pregunta media, por así decirlo, nerudiana, a largo plazo. Si miráramos las tendencias que hemos descrito, si les pusiéramos colores y miráramos esto por regiones: ¿cuál va a ser el color proyectado de Chile en sus actividades productivas dominantes, en términos de norte, centro y sur? Se ha destacado lo ligado a lo internacional, lo que es exportación. Vemos el norte cada vez más cobre; vemos lo agrícola y agroindustrial más difundido, siempre en el centro-centro, por así decirlo; y lo forestal, básicamente en el sur. Es decir, un sur cada vez más verde, un norte cada vez más rojo y la zona un poco más balanceada del centro. (Ver Anexo N° 37).

Veamos ahora cómo ha sido el proceso de internacionalización de los **Servicios Selectos**. por El nuevo desafío que muchos autores han sostenido y que, varios de los países asiáticos con los que nos gusta tanto compararnos, y por supuesto los europeos han asumido, es mirar el Sector Servicios no sólo como fuente radicadora de empleo, sino como generación de divisas, como generación de aventuras internacionales, empresariales y laborales, como gestación de valor agregado de lo que es, en el fondo, el delineamiento de la estructura productiva del siglo XXI, un siglo que, se dice, estará dominado por los servicios.

Lo que queremos dar son brochazos de servicios tradicionales, donde tenemos mucho por hacer, y otros nuevos no tradicionales, que sí ofrecen perspectivas.

En primer lugar: puertos. Chile tiene muchos puertos, variados, tiene una larga tradición marítima, una larga tradición de carga marítima. Aquí hemos escogido el de Valparaíso. Por ejemplo, en la carga en manejo de contenedores por cuadrilla -fuente autorizada- podemos estar tranquilos respecto de la pésima y famosa productividad del puerto de Buenos Aires (todo el que puede trata de evitar Buenos Aires), pero todavía estamos a fuerte distancia de patrones norteamericanos, para qué decir de patrones japoneses y del puerto de Rotterdam. (Ver Anexo N° 38).

¿Qué pasa en los puertos en Chile? ¿Qué pasa con la organización de esa área clave de nuestra infraestructura? ¿Por qué Chile, con esta tradición ya comentada y siendo un gran exportador de bienes, no podría transformarse en el Rotterdam de América Latina?

Las salidas de gestión empresarial, gestión ejecutiva, del *Know-How* de management es una cosa emergente, nueva, rara, inesperada para los chilenos. Aquí tenemos una síntesis que hemos investigado de lo materializado hasta ahora en inversiones significativas, por chilenos, en la República Argentina: 540 millones de dólares. Esta es otra posibilidad de exportación de *Know-How*, de gestión y de servicio interesante. Tenemos lo que se ha hecho en términos de las centrales generadoras, lo que se ha hecho en la redistribución de EDESUR, lo que era SEGMA, en lo eléctrico, lo que acaba de hacer CAP en un consorcio, lo de la Papelera que ya lleva largos años en este mercado y acaba de hacer una alianza estratégica importante en el área de pañales, tenemos MADECO; es decir, un conjunto de empresas dinámicas que en distintos sectores han estado posicionándose en nichos productivos en Argentina, y una variedad de otras cosas. (Ver Anexo N° 39).

Estamos aquí ante una combinación "paquete de servicios" muy interesante, porque es la exportación de conocimientos, de experiencias, de aprender a haber vivido en un sistema competitivo, de entender las oportunidades que en estos sectores se generan, pero que requiere, para que tenga grandes números y no números limitados hacia el año 2000, enormes requisitos de calificación, capacitación y educación. ¿Están nuestras universidades en eso?, en esos sectores ¿Están nuestros institutos profesionales? ¿Qué pasa con la educación técnica, media y profesional?

Existe otra alternativa de servicios ligados a inversiones físicas e integración: el área energética, la energía limpia, gasoductos, las posibilidades de inversión y de desafíos empresariales laborales que surgen por la integración con el gasoducto de la zona neuquina, por Argentina, a través del Paso Butamallín. Vemos la irradiación que tiene para una zona de desarrollo importante de Chile, industrial, forestal y de otro tipo, y para el gran centro consumidor de Santiago y alrededores. Estamos hablando aquí de una inversión, si se materializa, del orden de mil millones de dólares y estamos hablando de efectos en cadena, inducidos, muy importantes. Un nuevo naípe en la baraja que, ciertamente, tiene multiplicadores en muchas regiones. (Ver Anexo N° 40).

En relación a las AFP, Fondos de Pensión, se ha hablado de este diseño especial que Chile ha hecho, para resolver el problema previsional; se ha hablado de la experiencia que ya 13 ó 14 Administradoras de Fondos de Pensiones, sus ejecutivos, sus empleados, sus directivos, han tenido en ya casi 10 años o más en este sector; y se ha hablado de que otros países empiezan a moverse en este campo. Chile aquí puede ofrecer gestión, alianzas, puede ofrecer software, puede ofrecer sistemas de control organizacional, manejos de redes, etc. Los países más destacables por la similitud de los proyectos de reforma para aventurar en ésto, son: México, que ya la legisló; Venezuela, donde hay un proyecto avanzado; Argentina donde hay un proyecto que tiene un proyecto en discusión en la Comisión de la Cámara de Diputados y luego los que están marcados en blanco como países posibles a aventurar. (Ver Anexo N° 41).

El interés de ésto es y aquí existe un multiplicador de población, recordemos la categoría tamaño; en Chile el mercado de capitales anda bien, los ahorros han crecido gradualmente, todavía en forma insuficientemente, con una evolución hacia arriba, pero la población es pequeña. Por lo tanto, si a este diseño de inteligencia de servicios, Chile pudiera hacer alianzas para captar lo que significa un mercado de 31 millones de habitantes, por ejemplo, estamos hablando de otra nueva área de desarrollo expectante.

Pasemos ahora al **Sector financiero**. (Ver Anexo N° 42). Decíamos que una de las variables que tiene que ir a la par de la integración física, de la integración de servicios y de comercio de bienes es, sin duda, lo que está detrás, en la parte de apoyo crediticio, de manejo de inversiones y de sofisticación financiera; estamos hablando, principalmente, de los Bancos y de sociedades filiales. A mi entender, la banca nacional, (hemos dejado afuera los bancos que operan en Chile y son de propiedad extranjera) enfrentó relativamente bien los desafíos de la

gran crisis que tuvo en 1981/1982, pero habiendo tenido un período exitoso de readecuación digamos entre 1982 y 1985/1986, a mi juicio, entre 1987/1988 y hasta 1990/1991 se quedó un poquitito dormida. Se quedó, tal vez, por un lado, dopada por lo que eran los mecanismos de conversión de deuda externa, que dieron una buena base de negocios, sobre todo a los Bancos, y se quedó tranquilizada por el hecho de que Chile ya no tuvo crisis macroeconómicas medulares más importantes. Pero empezó a recorrer un ejercicio que, si lo proyectamos a más largo plazo, empieza a ser en el número de sucursales y su proliferación -en la mayoría de los Bancos, no digo que en todos-, en su presencia simultánea regional, en lo que hacen en respecto a filiales, están planeando hacer, rellenar esa matriz, lo proyecta a 2 ó 3 años. Están haciendo un poco "mucho más de lo mismo", en un país con 12 millones de habitantes, donde el ahorro financiero sube, pero todavía no tiene niveles absolutos de centros financieros destacables a nivel global o internacional y un poco con una falta de aprovechamiento, por así decirlo, de las verdaderas economías de escala que sí tiene este sector.

Quise hacer sólo una comparación para ver cómo nos viene la mano a largo plazo. Quiénes van a ser los líderes del "banqueo" de los negocios latinoamericanos en la arena internacional? Podemos aspirar nosotros los chilenos a ser los líderes, si miramos el patrimonio de los Bancos nacionales que hoy día corren en la arena nacional, con un patrimonio simple, promedio de 126 millones de dólares? O tal vez, nos guste o no, la banca mexicana, tomada por el Estado, limpiada por el Estado, privatizada completamente y fortalecida por su cercanía con los centros financieros grandes, como Nueva York, y con patrimonio de 10 veces promedio chileno, va a ser un candidato tal vez un poco mejor posicionado, en el corto plazo, para cumplir este rol? (Ver Anexo N° 43).

Pregunta: ¿Por qué no ha habido aquí más fusión, más adquisiciones, más racionalizaciones por parte del sector bancario privado nacional? ¿Por qué el sector público se ha quedado un poco aletargado en las soluciones o alternativas para el famoso problema de la deuda subordinada?

Para finalizar los temas sectoriales, veamos que sucede con **telecomunicaciones**. Es obvio que si estamos hablando de servicios, de mecanismos que conllevan otro diseño, otro tipo de crecimiento de ingresos, en el área de las comunicaciones -todos los expertos extranjeros lo señalan- se está produciendo la gran revolución que va a cambiar muchas estructuras productivas y maneras de enlace de cada país con el resto del mundo. Hay en realidad una guerra en el mercado de las telecomunicaciones a nivel global, internacional y mundial, nosotros sólo recibimos los efectos residuales marginales de esa guerra que es a nivel global.

Por otro lado, en nuestro propio mercado nacional hay una guerra o guerrilla entre los dos o tres grandes del sector, pero una guerrilla que está haciendo algo interesante, más allá de los efectos mismos a corto plazo de la misma; están en una carrera de inversiones, de cobertura, de cambio tecnológico, de cambio de plantas, de expansión del servicio, que va a modificar muy fuertemente de aquí a tres o cinco años la manera de comunicarnos a través de empresas, regiones, habitantes. Uno de estos ejemplos que he traído aquí es que Chile ya ha firmado

convenios para participar en inversiones que empiezan a estar en curso: un cableado hacia La Plata, la salida hacia el cable UNISUR, que es lo que nos conecta al cable América Pacífico y de ahí la conexión a Europa y a Norteamérica. Aquí se va a producir un efecto en la cantidad, calidad y en los costos de transmisión de telecomunicaciones que va a cambiar a muchos sectores productivos de este país, especialmente a varios del sector servicios. (Ver Anexo N° 44).

De alguna manera, Chile después de recorrido todo esto y materializado esto, se va a acercar, no geográficamente pero por esta vía mucho más fuertemente al resto del mundo. Por lo tanto, aquí hay que pensar en cómo nos viene la mano en la regulación de este sector, en la prospección de sus impactos domésticos -por ejemplo en la banca va a haber otra manera de hacerla, estoy seguro, de aquí al año 2000- y en las facilidades de internacionalización que para la economía chilena tiene el efecto de nuevas inversiones tecnológicas.

* * * * *