

REPUBLICA DE CHILE
Presidencia
Secretaría de Prensa

Improvisación

PALABRAS DE S.E. EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA,
D. RICARDO LAGOS ESCOBAR, EN INAUGURACIÓN DEL
XII CONGRESO INTERNACIONAL DE COMERCIO DETALLISTA
DE LAS AMERICAS

SANTIAGO, 21 de Noviembre de 2002

Le pregunté ¿cuántos títulos más estaba acumulando?, Rafael. Pero me dijo que “no, me dijo, si estos últimos que tengo algunos los voy a dejar estos días”.

Quiero decirle, querido Rafael, que estamos muy contentos de estar acá para poderle dar la bienvenida a todos los amigos que han llegado de América Latina a compartir con nosotros, a los que han llegado de 12 países para abordar lo que son los temas fundamentales del comercio detallista, conjuntamente con los representantes de las regiones de Chile.

Estoy consciente que lo que aquí ustedes van a debatir tiene que ver con el comercio, pero es más que comercio, tiene que ver con cómo concebimos nuestro estilo de vida, nuestro modo de ser, nuestra cultura, nuestras sociedades. Son distintas unas y otras sociedades.

La relación cotidiana del consumidor, del cliente, de la casera, con el que provee, es distinta cuando se hace a través del pequeño comercio a cuando se hace con la tienda mucho más impersonal. Son estilos de relacionamiento distintos, que hacen a cómo funcionamos en sociedad.

Los obstáculos que ustedes tienen son muchos. Buena parte de ellos es la coyuntura, lo que ocurre hoy. Otros, son temas más

profundos, de largo plazo. Cada uno de estos requiere tratamientos distintos, tratamiento distinto de la coyuntura y tratamiento distinto lo que son los cambios, las mutaciones que se producen.

En la coyuntura, no necesito explicárselo a ustedes, el año 2002, el año 2001, han sido años poco propicios del punto de vista de lo que ocurre en cada uno de nuestros países. Y más allá de nuestros países, en cada uno de nuestros continentes. Nunca en los últimos 50 años, simultáneamente, había caído la demanda en el gran continente asiático, cuya locomotora era Japón, en el gran continente europeo, cuya locomotora durante largo tiempo era Alemania y Francia, o en los Estados Unidos.

Antes, cuando caía uno, otra gran zona económica del mundo mantenía la pujanza, y había una media que implicaba un crecimiento adecuado. Por primera vez tenemos un escenario internacional y una economía al interior de cada uno de nuestros países en el mundo, que nos pone como desafío el enfriamiento simultáneo de los llamados motores de crecimiento de la economía mundial, en Asia, en Europa, en América. Y nosotros acá, en América Latina, recibimos simplemente las consecuencias de aquello.

Entonces, pasamos por una coyuntura muy difícil, donde hoy día tenemos un producto por habitante en América Latina, un 2% inferior al del 97, a nivel de América Latina, con las diferencias propias de cada país, no era el caso de Chile. Pero sí es muy importante entender que esta coyuntura, entonces, hace que se retraigan los volúmenes del comercio y también los volúmenes del comercio detallista. Y ese es, entonces, tal vez, el primero de los temas y obstáculos que ustedes van a abordar.

Y es aquí, entonces, frente a esta crisis y a este tipo de obstáculos de la coyuntura que uno tiene que ver también ¿y qué viene después? La coyuntura va a pasar, la economía internacional retomará su ritmo de crecimiento. El problema es que cuando viene la baja, antes que salga el sol y comience a mejorar la situación económica, ha habido apreturas muy grandes, dificultades muy complejas, y como resultado de ello, ustedes han tenido, entonces, muchos de ustedes, niveles de endeudamiento que no habrían querido.

Y aquí, entonces, creo yo donde se junta lo que es la coyuntura con lo que son los temas de largo plazo. Porque en las tendencias de largo plazo el elemento central es cómo usted constituye un sistema económico que permita competir en igualdad de condiciones al pequeño y mediano, con el grande. Porque si eso no se da, entonces, independiente de la coyuntura, siempre va a haber una situación diferente.

Y eso es lo que hemos conversado en muchas ocasiones con Rafael, esa fue la razón por la cual en un momento yo les dije ¿y ustedes por qué no hacen un encuentro nacional anualmente, como hacen los grandes y plantean sus puntos de vista? Chile hoy dice “mire señor dónde tenemos el riesgo país. El riesgo país en los niveles más bajos”. ¿Qué significa tener un riesgo país tan bajo, está en el orden de los 140? Significa prácticamente que el crédito que puede obtener Chile en los mercados internacionales tiene una tasa de interés bajísima. Las tasas de interés de la economía americana se están acercando al 1%, 0%, y, en consecuencia, el empresariado chileno puede acceder a ese crédito. Aplausos dice uno, qué bueno.

La pregunta que ustedes se hacen, porque ustedes no acceden a ese crédito internacional, es si esas tasas que se obtienen fuera les son traspasadas a ustedes. Y ustedes saben que normalmente no les son traspasadas a ustedes. Entonces, pifias, porque la economía no funciona bien. No funciona bien cuando el traspaso de las tasas no les llega a ustedes, porque son pequeños o medianos comerciantes. Ese es el tema.

Entonces, frente a eso me parece que hay que tomar medidas, como las que estamos intentando, en donde, primero, ustedes lo saben bien, queremos establecer un sistema de bolsas de garantía. Usted, endeudado con el banco, da en garantía su almacencito que tiene, su propiedad que tiene, y queda hipotecada al banco. Cuando usted quiere cambiarse de banco porque el banco de al lado le ofrece otra tasa de interés, va a descubrir que no le conviene, porque tiene que levantar la hipoteca y tiene que hipotecar con el nuevo banco. Y esa operación es muy cara.

¿Por qué no tener, entonces, una bolsa de garantías?, en que su propiedad está hipotecada en esa bolsa y usted dice "esta propiedad garantiza la deuda con este banco". "Ah, pero si mañana el banco de al lado me da una tasa de interés más baja, le pago a este banco y traslado simplemente, no tengo que hacer ninguna operación nueva, cero costo". El día que usted se pueda cambiar de banco con cero costo entre un crédito y otro, va a haber más competencia que la que hay hoy día. Mi obligación es que ustedes lo puedan hacer, y estoy comprometido y vamos a sacar una ley para que eso sea así, y ustedes no dependan de un banco y se puedan cambiar al de al lado cuando tienen la posibilidad. +

Eso implica una movilidad, y eso implica, entonces, que ustedes puedan ser beneficiarios, todo lo que hemos avanzado con los créditos de segundo piso, lo que se hace con el FOGAPE, todo lo que se ha hecho con las operaciones también que apoya SERCOTEC, todo aquello va en la dirección correcta. Pero tenemos que tener un sistema en donde ustedes puedan tener tasas de interés similares, porque si no, no hay una competencia igual.

Lo mismo tiene que ocurrir respecto de dos elementos que son fundamentales: compra de los insumos y posibilidades de venta. Y aquí, lo único que yo puedo hacer es incentivarlos a trabajar mucho más con las nuevas técnicas, con computación, con Internet, y poder vender también por esa vía. +

No sé si les comenté tiempo atrás, no digo ya un pequeño empresario, micro, micro, hace volantines, y él vende volantines. Y este empresario que vende volantines llegó a un Infocentro, aprendió un poquito de Internet y empezó a ver qué era esta cosa de los volantines en Internet. Bueno, descubrió que hay países que tienen mucho más desarrollados los volantines, en este caso en Brasil, y se conectó con la gente allá y descubrió algo muy simple, que el hilo de volantín en Brasil era más barato que el hilo de volantín en Chile. Hizo una pequeña importación de hilo de volantín de Brasil y empezó a vender su volantín, hilo incluido. Y lo vendió más barato.

Y empezó a crecer. El descubrió esto a través del computador. Tiene un nivel educacional muy bajo, pero él descubrió que había una ventanita al mundo.

¿Por qué digo esto? Porque cuando estamos diciendo que vamos a tener un sistema de compras de todo el sector público a través de computación en línea, y cada uno de ustedes puede participar, y cada uno de ustedes puede ver la evolución después de lo que pasó con esa licitación, entonces ustedes están teniendo un acceso mucho mayor, a un mercado mucho mayor, desde el escritorio de su casa, sin moverse. Y eso implica, entonces, acercarse al mundo nuevo.

¿Qué quiero decir con esto? Cómo somos capaces, entonces, de tomar estos nuevos instrumentos en beneficio del comercio detallista, de manera que ustedes accedan a muchos más insumos, compras que quieren tener para a su vez vender, o accedan a muchos más clientes que puedan hacerlo. Usemos eso también en nuestro propio beneficio.

Lo tercero que quisiera señalar, es que efectivamente en el largo plazo hay otro tipo de desafíos, y esos desafíos tienen que ver con las modalidades de las grandes tiendas, y lo que empieza a ocurrir al interior de nuestras ciudades. En cada una de las ciudades de Chile, en cada una de las ciudades de América Latina empiezan a llegar grandes tiendas. Y esas grandes tiendas ¿qué es lo que significan respecto del comercio instalado?

Entonces, creo que aquí tiene que ver mucho con la forma cómo ordenamos nuestras ciudades, cómo defendemos la vida de nuestras ciudades de tipo urbano, ¿tenemos normas que establezcan dónde se pueden instalar las grandes tiendas? ¿O las grandes tiendas se instalan en medio de la ciudad? O podemos decir “mire, las grandes tiendas sí, pero fuera de la ciudad. Dentro de la ciudad, es el comercio establecido, el pequeño comercio, el comercio de todos los días”. Eso me parece muy importante. +

Y eso tiene que ver con lo que les decía al comienzo, el estilo de vida, cómo nos ordenamos, cómo nos organizamos, y eso es lo que me parece importante.

Y, por lo tanto, me parece tan fundamental que hayan ordenamientos sobre estas cosas, porque usted tiene que ser capaz, usted va a una ciudad en Europa y tiene el pequeño comercio y tiene el gran comercio, pero tienen espacios geográficamente distintos, separados, y eso parece razonable.

De igual manera, la actividad informal y la competencia que viene del mundo informal, yo quisiera decir aquí que eso tiene que ver fundamentalmente con niveles de desempleo. Y, por lo tanto, la mejor forma de combatir aquello es cómo hacemos un país que crezca más y cómo hacemos, muy importante, un país que capacita a su gente. Si usted eleva los niveles de capacitación, usted mejora las condiciones de empleo y saca a aquellos del mundo informal. +

Y aquí, entonces, hemos estado trabajando fuertemente en dos direcciones: primero, mantener la mayor cantidad de tiempo a los muchachos en la escuela y que no vayan al mundo informal. Todo el programa de retención escolar de enseñanza media, donde los candidatos a la deserción son grandes, los sectores de más bajos recursos, los sectores más modestos, que son candidatos a no terminar los 12 años de escolaridad, con un tremendo perjuicio del punto de vista de ellos y del punto de vista del país. Hoy un país serio tiene que ser un país que por lo menos tiene 12 años de escolaridad. Por eso mandamos un proyecto al Parlamento que 12 años de escolaridad es obligatorio. Si usted mantiene 12 años de escolaridad, entonces usted no va a tener gente de 15 años en comercio ambulante, primer tema.

Segundo tema, cómo usted aumenta las posibilidades de capacitación. Este año estamos capacitando más de 800 mil trabajadores, y vamos a terminar de aquí a un par de años más con un millón de trabajadores por año. En Chile hay 5 millones de trabajadores, si usted cada año capacita un millón, quiere decir que usted va a dar la vuelta con los 5 millones de trabajadores en 5 años, ¿verdad? Cada año un millón, en 5 años, 5 millones capacitados. Y, por lo tanto, eso quiere decir que usted va a estar en condiciones cada 5 años de volver a recapacitar al trabajador. Eso hacen los países modernos. +

Si eso usted lo hace, usted entonces saca a esa persona de la informalidad y lo coloca, en consecuencia, en un elemento de ordenamiento formal, moderno, adecuado.

En otras palabras, la forma de enfrentar la informalidad en el ámbito comercial tiene mucho que ver con el ordenamiento que hacemos de nuestra propia actividad económica.

Cuarto elemento, y último que quiero comentar con ustedes, es que lo más importante, sin embargo, es crecer, un país que sea capaz de crecer. Y, es cierto, América Latina tiene unos 5 años prácticamente perdidos, pero en estos 5 años Chile ha sido capaz de crecer, no al ritmo que crecíamos antes, pero este año creceremos un 2% y el año próximo esperamos un 4. +

Lo importante es cómo mejoramos el crecimiento de la demanda interna, porque buena parte del problema es que el crecimiento que estamos teniendo en Chile es un crecimiento que está determinado por el aumento de las exportaciones. Es cierto, podemos trabajar mucho, cómo hacer para que mejoren en el aumento de exportaciones las pequeñas y medianas empresas, en la Conapyme, estamos trabajando en eso, pero lo más importante, yo diría, es que ese elemento de crecimiento de las exportaciones ayuda a mantener internamente la economía. Pero hasta ahora, los niveles de crecimiento de la demanda interna son muy bajos.

Y, por lo tanto, tenemos una doble tarea: reactivar la demanda interna a través de un aumento del volumen de inversión y a través de incentivar todo lo que tiene que ver con agenda pro crecimiento. Y, en segundo lugar, muy importante, ayudar a tomar medidas para capear la caída de la demanda, particularmente medidas en el ámbito financiero, que es lo que se ha venido trabajando con sus dirigentes en estos años. Y son esas medidas en el ámbito financiero las que podrán permitir, en consecuencia, resolver buena parte del endeudamiento que hoy día existe en Chile y también existe en buena parte de los países de América Latina.

Tenemos, en consecuencia, acá, yo diría, una doble tarea: cómo enfrentamos la coyuntura y salimos adelante, y cómo enfrentamos los obstáculos de largo plazo, que tienen que ver con este cambio que se está produciendo en todas nuestras

sociedades, en todos nuestros países. Y cómo, entonces, hacemos un cambio en donde va a existir la gran tienda, seguramente, porque es una tendencia a la economía mundial, pero vamos a ser capaces de preservar el comercio detallista, porque tiene que ver con el modo de relacionarnos y con la cultura de nuestros países. Tiene que ver con el interés de ustedes, pero también tiene que ver con el interés de cómo concebimos nuestras ciudades, cómo concebimos nuestra vida cotidiana, cómo concebimos la relación entre el cliente, el consumidor y ustedes que son los que hacen la oferta cotidiana a través del comercio. +

Porque el comercio y su rol de intermediación ha existido siempre en la actividad humana. El tema es cómo lo mantenemos así, como una actividad más humana y no impersonal, como una actividad en que se mira cara a cara el que vende y el que compra y no simplemente se ve la fichita que está detrás del producto, cómo se hace una relación que tiene que ver con estilos de vida, con formas de sociabilidad. Y creo que en este país todos creemos que podemos apostar a ambas cosas, a mantener la forma de sociabilidad, los estilos de vida que implica el comercio detallista, y también, por cierto, en las afueras lo que puede ser la gran tienda. Eso forma parte del mundo y a ese mundo es al que tenemos que prepararnos.

Por eso me parece tan importante este encuentro, el XII, y esa fue la razón por la cual nos pareció que nosotros debíamos propiciar este encuentro como gobierno, que el intercambio entre países es un intercambio que nos enriquece, como nos enriquece el intercambio entre las distintas regiones y las experiencias de las distintas regiones.

Los problemas que tenemos son muy similares en toda nuestra América, y por eso también la necesidad de ciertas políticas de convergencia que son indispensables.

Por eso a veces no se entiende bien cuando ante las dificultades porque pasan nuestras economías, uno pueda ver de qué manera dar una mano. Y por eso me parece tan importante el que tiene que haber una confluencia de políticas en la misma dirección. Y es lo último que quisiera decir, aprovechando los amigos que nos visitan. El grueso de los grandes conglomerados

internacionales, cuando usted habla de Europa, habla de Estados Unidos, hay grandes convergencias de las políticas que están aplicando, convergencias de políticas macroeconómicas, qué ocurre en materia de evaluación, qué ocurre en materias de tasas de interés, qué ocurre en materias de equilibrio de las políticas fiscales, qué ocurre en materia de apertura al comercio internacional, qué ocurre en materia de privatizaciones de empresas, etc.

Todos estos puntos se hacen más fáciles si hay modalidades institucionales para converger en nuestras políticas. Si hay en lugares como MERCOSUR posibilidades de convergencia de políticas macroeconómicas, no vamos a tener estas rupturas y estos saltos que estamos tan acostumbrados, que se produce una tremenda devaluación, entonces partimos todos corriendo al otro lado de la Cordillera, y después es la inversa, y los del otro lado de la Cordillera parten todos corriendo para acá. Si hay convergencias, si hay posibilidades de coordinación, tenemos entonces economías que son mucho más estables y con economías que son mucho más estables ustedes trabajan mucho mejor. Ustedes quieren reglas más permanentes, ustedes quieren ver posibilidades de programar sus actividades a futuro. En otras palabras ¿qué digo?, la necesidad de convergencias de políticas macroeconómicas a nivel regional es cada vez más evidente y más indispensable.

Y por eso, entonces, creo que si vamos a apoyar al comercio detallista, la forma de apoyarlo es con medidas concretas, como las que he mencionado, pero también la forma de apoyarlos es con las otras medidas respecto de los estilos de vida. Y el tercer nivel tiene que ver con las políticas macroeconómicas en cada uno de nuestros países, que tienen que converger con la de los otros países si queremos avanzar. Esto es lo que me parece fundamental.

Creo que en estos años hemos avanzado en Chile en una doble dirección: primero, en la necesidad de mantener una política de diálogo, de puertas abiertas y de Interacción permanente con los dirigentes de ustedes, como única forma de poder estar atentos y tomar las medidas adecuadas. Y, segundo, la necesidad de encuentros como éste, en donde los representantes de la pequeña y mediana empresa, en este caso los representantes del comercio

detallista, intercambian ideas y las plantean a la sociedad, en presencia de la autoridad, en presencia de los distintos elementos del Estado, como son también los parlamentarios, pero que nos permite, en consecuencia, concordar en un conjunto de políticas que permita, no digo asegurar la permanencia, pero más importante, hacer del comercio detallista, de la pequeña y mediana empresa, elementos permanentes del paisaje de cada uno de nuestros países. Ustedes son parte del paisaje, son los que le dan vida al paisaje, riqueza al paisaje. Todos nuestros países quieren preservarlo, porque quieren preservar, en último término, nuestra identidad.

Por eso estamos acá celebrando este encuentro y celebrando que sus liberaciones tienen que ver con cómo remover obstáculos. Quiero decirles que mi gobierno está disponible para escuchar cada una de sus sugerencias, porque tenemos el mismo propósito, remover los obstáculos para un comercio detallista fuerte, vigoroso, al servicio de la comunidad, como ha sido siempre lo que ustedes han hecho. En esas tareas cuenten con este Presidente y cuenten con este gobierno.

Muchas gracias.

* * * * *

SANTIAGO, 21 de noviembre de 2002.
MIs/ems.