



La opción de propiedad pública en el rescate de grandes empresas



Cuando llegue la hora de volver

DIÁLOGO SOCIAL

y la organización del trabajo para salir de la crisis

La prudencia extrema en los ritmos del proceso –en la medida que el objetivo no es el crecimiento, sino evitar el shock–, el diálogo entre los actores, el carácter compartido de los sacrificios y un estado velando por los derechos fundamentales de trabajadores y trabajadoras son algunos elementos indispensables de considerar.

Eduardo Abarzúa C. Ph.D en Ciencias del Trabajo, Universidad Católica de Lovaina. Decano FEN- UAH.

Yerko Ljubetic G. Máster en Políticas del Trabajo y Relaciones Laborales en Alma Mater Studiorum, Università de Bologna. Profesor Magíster en Gestión de Personas en Organizaciones UAH. Consejero Instituto Nacional de Derechos Humanos.

Sin perjuicio de que formamos parte de aquellos que consideran que una convocatoria a cualquier modalidad de activación de una cierta normalidad debe estar condicionada al logro de niveles sanitarios que garanticen la seguridad y salud de las personas, situación que parece aún estar lejos de nuestra realidad, es evidente que las características de nuestra economía y de la sociedad han impues-

to una presión creciente por retomar la actividad económica que probablemente vaya siendo progresivamente acatada por la mayoría de las personas que dependen de sus ingresos contingentes y diarios para sobrevivir, sin embargo, los hechos nos demuestran que siempre la mejor economía será la salud pública.

En tales circunstancias, se impone la necesidad de debatir respecto de las medidas que

deben disponerse para establecer una forma de organización del trabajo que priorice la salud de trabajadores y trabajadoras por sobre cualquier otra consideración. Si bien la dimensión abordada es sustantiva, preocupa que la discusión sea sólo técnica (flujos de trabajadores, diseño de turnos, organización del trabajo, etc.) y unilateral o dirigida desde el gobierno y actores empresariales sin consideración ni escucha de los

trabajadores y sus organizaciones, cuestión que ya ocurrió cuando se convocó a los trabajadores del sector público. Al respecto, existen aspectos ineludibles sin los cuales cualquier perspectiva de organización del trabajo adecuada a las circunstancias se vuelve inviable.

EN PRIMER LUGAR, EL DIÁLOGO SOCIAL

El que la determinación de modalidades de trabajo presencial sea producto del diálogo entre empleadores y trabajadores y sus organizaciones es una condición ética vinculada no sólo al riesgo que estos últimos deben asumir, el que, por supuesto, incluye el traslado hacia y desde sus lugares de trabajo, sino también a su eficacia práctica, en la medida que el concurso del mayor conocimiento concreto sobre las particularidades de cada actividad es imprescindible para cada decisión que se deba adoptar. Los tiempos y modalidades en las que cada persona desempeñará sus labores en un contexto de riesgo para su salud no pueden ser decididas de un modo unilateral y desde las seguridades de las oficinas gerenciales o del gobierno central, sino en diálogo abierto y dinámico con quienes deberán asumir ese riesgo.

Este diálogo debe darse no solo a nivel de empresa o unidad productiva, sino que debe implicar el involucramiento de las organizaciones sindicales de grado superior y sus equivalentes empresariales, de manera de ir apoyando los esfuerzos específicos y dando alcance más amplio a las conclusiones y hallazgos a los que en conjunto se arrije, así como llamando a las autoridades a adoptar las medidas que sean necesarias en el ámbito público. Salir “mejor que antes” de la pandemia requiere reforzar los niveles de articulación y negociación entre los actores productivos, así (re)construimos tejido social.

Lamentablemente, la recientemente aprobada ley de teletrabajo no consideró los pactos de adaptabilidad laboral para el ajuste de los contratos de trabajo y, dejó a la asimetría de las partes, el arreglo de las condiciones de trabajo a la nueva realidad.

EN SEGUNDO LUGAR, LA RECIPROCIDAD

No es novedoso afirmar que las relaciones laborales en nuestro país están marcadas por la desconfianza entre sus actores. Más allá de profundizar en las razones de ello, es claro que esta característica no puede ser eludida a la hora de encarar el desafío de diseñar formas de organización del trabajo que puedan coexistir con el riesgo sanitario.

En efecto, es altamente probable que la convocatoria a “una nueva normalidad” laboral sea vista por la mayor parte de trabajadores y trabajadoras como inspirada en finalidades sólo orientadas a mantener los beneficios de las empresas y sus propietarios. En el contexto de desigualdad que caracteriza a nuestra sociedad, esa aprensión aparece como plausible y se transfiere a la institucionalidad laboral, comprometiendo las posibilidades de abordar de manera adecuada el problema.

Así, se hace necesario que el proceso de diálogo sugerido contenga las modalidades a través de las que se pueda constatar que el esfuerzo que se acomete es compartido por los actores, tanto en términos de las tareas concretas a asumir,

“La recientemente aprobada ley de teletrabajo no consideró los pactos de adaptabilidad laboral para el ajuste de los contratos y dejó a la asimetría de las partes el arreglo de las condiciones de trabajo a la nueva realidad”

como de los beneficios que irroge el eventual éxito de éstas.

La apreciación de que este desafío se hace descansar, una vez más, sólo sobre las espaldas de los más débiles, además de asegurar el fracaso, ahondaría la crisis de confianza y credibilidad que, como hemos dicho, caracteriza las relaciones en nuestro mundo del trabajo. Cuando las relaciones en el trabajo (y en la sociedad) son asimétricas, quien posee más recursos y poder debe preguntarse por sus deberes de cara a los más débiles.

ENTERCER LUGAR, EL ROL DEL ESTADO

Tratándose de resolver los modos en que se retoma la actividad productiva en el contexto de crisis sanitaria, el carácter naturalmente desigual de las relaciones entre trabajadores y empleados cobra, como es obvio, una especial trascendencia. De ello se debe concluir necesariamente que el rol del estado y los organismos públicos

debe reforzarse en la perspectiva de proteger los derechos fundamentales de trabajadores y trabajadoras, estimulando la cohesión social y no una idea individualista de solución.

En tal sentido, las medidas que se tomen no pueden construirse desde el supuesto que concurren actores iguales en sus capacidades de negociación y de resolver los problemas de la crisis. Por lo mismo, debe acordarse un marco normativo que desarrolle y profundice las obligaciones del empleador respecto a la salud e integridad física y psicológica de sus dependientes, así como la drasticidad de las sanciones por su incumplimiento y las capacidades fiscalizadoras de los organismos competentes.

Por otro lado, deben precisarse las funciones de entidades como las mutuales de seguridad en las labores de prevención, capacitación y atención médica de quienes resulten afectados, la incorporación obligatoria de disposiciones específicas en los reglamentos internos de higiene y seguridad, así como establecer disposiciones que no dejen lugar a dudas, en el ámbito tanto administrativo como jurisdiccional, sobre la pertinencia y financiamiento de las licencias médicas a que haya lugar.

El estado, en todas sus expresiones, no puede ser ajeno a los avances y definiciones que se vayan adoptando. Por el contrario, debe estar atento al riesgo de quienes se ven obligados a volver al trabajo por razones de subsistencia. Se trata de derechos humanos finalmente y, por ello, debe generar un entorno de protección efectiva que evite que trabajadores y trabajadoras expongan la salud y la vida por un imperativo económico.

La manera en que esta urgente materia sea abordada y resuelta será especialmente determinante en una sociedad a la que la pandemia sorprendió en medio de una grave crisis social y política. Por ello, la prudencia extrema en los ritmos del proceso –en la medida que el objetivo no es el crecimiento, sino evitar el shock–, el diálogo entre los actores, el carácter compartido de los sacrificios y un estado velando por los derechos fundamentales de trabajadores y trabajadoras son algunos elementos indispensables de considerar.

En lo que hagamos hoy, se juega parte importante de la sociedad que seremos una vez superada la crisis y las instituciones de educación superior tenemos que involucrarnos y estar en condiciones y disponibilidad para colaborar, generando y entregando conocimientos e iniciativas que vayan en línea de la construcción de más y mejor cohesión social. **OE**

La opción de propiedad pública en el rescate de GRANDES EMPRESAS

Lo que se pretende con este artículo es entrar a la acción quitando todo prejuicio ideológico, proponiendo que si el Estado las va a rescatar, el plan de salvataje considere la propiedad pública de estas empresas, sin restricciones.

Eduardo Saavedra P., Ph.D. en Economía de Cornell University. Académico FEN-UAH y Director Académico del Centro Interdisciplinar de Políticas Públicas, UAH.



La profunda crisis económica derivada de la pandemia del Covid-19 pone en jaque la continuidad de los negocios y la estabilidad del empleo. Grandes empresas en sectores tan diversos como transporte, particularmente aerolíneas, turismo e incluso el retail, han reducido sus ventas a niveles alarmantes, al punto de plantear abiertamente la necesidad de su rescate con fondos públicos, como se está estudiando en Estados Unidos y ya se ha hecho efectivo en Alemania con el rescate público de Lufthansa. Previo a tomar cualquier medida en esta línea debemos responder tres preguntas: ¿Tienen sentido estos rescates en una economía de mercado? ¿Son complementarios o sustitutos a otras opciones de financiamiento? ¿Debería hacerse vía propiedad pública o simplemente prestando recursos como lo hizo el Banco Central en el rescate de la banca hace cuatro décadas?

La primera pregunta no es retórica, ya que los ciudadanos estamos acostumbrados a ver que con las grandes empresas se opera a través de la lógica

de “beneficios privados y pérdidas públicas”, por lo que debe existir una razón de fondo para apoyar rescates billonarios. Las grandes empresas se caracterizan por contratar mucho empleo de manera directa, pero más aun de manera indirecta por los encadenamientos productivos que tienen hacia otras industrias, por lo que una quiebra masiva de estas empresas producirá serios desequilibrios macroeconómicos y enviará a la casa a cientos de miles de trabajadores, agudizándose de esta manera los problemas sociales que han quedado más que patentes desde el estallido social. La quiebra masiva de grandes empresas produce problemas que perduran por más tiempo que la crisis misma. Si desaparecen unas pocas empresas, las que queden detendrán mayor poder de mercado y podrían realizar prácticas anticompetitivas con daños irreversibles en los consumidores. Sin embargo, esa no es la peor noticia, sino que quiebren todas las empresas de un mismo mercado (piénsese de nuevo en aerolíneas o turismo) –o que para paliar la crisis es-

tas desatiendan mercados particulares– lo que produciría mercados incompletos, es decir mercados en donde la demanda no es satisfecha por la inexistencia de la oferta. En este último caso el desastre hacia el resto de la economía sería mayúsculo, siendo la razón fundamental para apoyar iniciativas de rescate selectivo de grandes empresas¹.

Una política de rescate de grandes empresas en crisis profundas no debe ir en detrimento de las opciones que las propias empresas tienen a su disposición, ya que éstas tienen acceso al crédito en mejores condiciones que las empresas de menor tamaño, en particular a través de la emisión de bonos y otros instrumentos de deuda. Esto es, todo indica que teniendo acceso al crédito bancario, las grandes empresas deberían priorizar estos otros instrumentos de deuda más baratos. Por ello, una política de rescate de grandes empresas no sólo debe ser selectiva, sino que debe configurarse como un complemento de las opciones que entrega el propio mercado de capitales.

1. Es razonable preguntarse acerca del posible apoyo a las empresas medianas y pequeñas. Hay una batería de instrumentos que el Ministerio de Hacienda y Corfo han implementado con miras a otorgarle acceso al mercado financiero. Sin embargo, cada una de estas empresas, individualmente, carece de los encadenamientos productivos que justifiquen una política de rescate masivo como el que se supone para las grandes empresas. Algo de esto, junto a otros programas de apoyo en ejecución, son revisados en el artículo de Carlos García, en este mismo número.

En Chile conocemos del rescate de la banca privada hecho por el Banco Central en enero de 1983, cuando el ente emisor evitó un colapso económico de tal magnitud que habría acabado con el sistema de pagos del país. Este rescate se implementó a través de deuda subordinada, inyectándose miles de millones de dólares a bancos técnicamente quebrados. En algunos casos los dueños simplemente perdieron toda la propiedad o sus derechos sobre el retorno de los activos, mientras que en otros casos los dueños originales sólo perdieron temporalmente dichos derechos. Ciertamente el Banco Central, parte del Estado de Chile, perdió mucho dinero en este rescate, porque lo hizo a tasas de interés muy por debajo de las de mercado y nunca se benefició de los posteriores aumentos de precios de las acciones de los bancos intervenidos que logró sacar adelante. El propio ente emisor estima que perdió en torno al 6% del PIB, esto es a los niveles actuales unos 18 mil millones de dólares.

Se ha debatido públicamente cómo debería hacerse actualmente un rescate de este tipo. Muy ideológicamente algunos se oponen a que el Estado adquiera participaciones accionarias de empresas privadas, reservando al Estado el ingrato rol de prestamista y, de paso, apoyando la socialización de las pérdidas en tiempos de crisis y evitando que se socialicen sus ganancias cuando la crisis pase. Bajo este prisma de Estado subsidiario extremo se a todos los contribuyentes a perder dinero a manos llenas, sin que el Estado pueda recuperarlo con aquellas empresas que resistirán la crisis, pues éstas sólo pagarán su deuda y, seguramente, a módicos intereses que estarían lejos de ser los de mercado.

Debemos ser muy responsables con los fondos públicos, que son de todos los chilenos y tienen un elevado costo alternativo, especialmente en períodos de pandemia y recesión económica, por lo que el Estado debe asegurar que se maximizará su recuperación. De ser necesaria esta intervención, una mejor opción para nuestro país es que ésta se haga inyectando capital y accediendo a la propiedad de las empresas rescatadas bajo las mismas condiciones que los propietarios privados. Si finalmente algunas empresas quiebran, el Estado perderá su capital invertido, pero en aquellos casos en que las empresas logren sortear exitosamente la crisis, la evidencia indica que el valor de sus acciones subirá y el Estado obtendrá ganancias una vez que venda sus acciones. En la suma, un Estado que ingresa a la propiedad de las grandes empresas actúa como un inversionista que diversifica el riesgo, al estilo de capital semilla, por lo que unos pocos casos exitosos podrían más que compensar las pérdidas en aquellos casos en donde pierda su capital.

¿Cómo implementar el ingreso del Estado a la propiedad de las empresas rescatadas? Dos condiciones de borde son absolutamente imprescindibles. En primer lugar, más que ver esto como una oportunidad de negocios, que sin dudas lo sería, debe verse desde el prisma del Estado regulador

“Si desaparecen unas pocas empresas, las que queden detentarán mayor poder de mercado y podrían realizar prácticas anticompetitivas con daños irreversibles en los consumidores”

que atiende al buen funcionamiento del mercado con una mirada País. Por ello el rescate no sólo debe ser selectivo, sino particularmente debe atender al menor impacto en la dinámica competitiva del mercado y teniendo como objetivo de largo plazo su funcionamiento una vez superada la crisis económica. En segundo lugar, una mirada de economía política nos obliga a equilibrar las tensiones que aparecen en los grupos de interés directamente relacionados con la solución, que resumimos en dos preguntas: ¿bajo qué condiciones los actuales dueños y controladores de las empresas rescatadas aceptarían al Estado como socio en sus empresas? y ¿bajo qué condiciones el Congreso aprobaría una ley de elevado quórum que permita al Estado ingresar a la propiedad de empresas privadas?

Teniendo en cuenta la mirada País y las tensiones de economía política señaladas, y suponiendo que el rescate se focaliza en sociedades anónimas abiertas, éste se debe valorizar a un precio de la acción pre crisis Covid-19, por ejemplo al precio del cierre del 30 de enero de 2020. Varias fórmulas son posibles, como por ejemplo la emisión de nuevas acciones que sean adquiridas por el Estado. Piénsese en una opción más simple, en que los dueños originales entregan parte de sus acciones al Estado. Bajo este esquema no lo harían al precio actual, pues en dicho caso lo podrían vender en bolsa y quedarse con su capital, luego necesariamente para suscitar su apoyo e inyectar nuevo capital a la empresa, el rescate debe hacerse a un precio mayor que el actual. Para evitar largas negociaciones y el siempre complejo caso a caso, una fecha concreta es más simple, más aun si es justamente antes de la pandemia, ya que el valor presente de los retornos que entregarán las acciones de la empresa rescatada en el largo plazo son razonablemente más cercanos al precio pre crisis que al actual. En efecto, aunque bajo este mecanismo se estaría pagando un sobreprecio, pues el precio de la acción a enero no tenía plenamente incorporado un pésimo producto de la pandemia, aun así el sesgo sería menor que pagando el precio actual, el que está totalmente influido por el pánico y el pesimismo propio de cuando se está en medio de la crisis.

Un diseño coherente requiere que este mecanismo de rescate incluya tres condiciones adicionales.

Lo primero es que los dueños actuales –aquellos que entregan sus acciones– tengan prioridad para recomprarlas, por lo que deben definirse hitos en que el Estado las sacará a remate, por ejemplo un tercio dentro de cinco años, otro tanto dentro de diez años y el tercio remanente en 15 años. Los dueños originales podrían ejercer su derecho prioritario de recompra tres meses antes de cumplido el hito, pagando el valor bolsa de las acciones que saldrán a remate al precio vigente. En segundo lugar, dependiendo del monto del salvataje, el Estado debe entrar a la propiedad de estas empresas sin restricciones como accionista, en particular en el nombramiento de directores, la toma de control de la empresa e incluso su eventual gestión. Por último, la administración como accionista de estas empresas debería quedar en manos del Sistema de Empresas Públicas y sus directores ser elegidos por el Sistema de Alta Dirección Pública, y no pensar en crear figuras ad hoc para las empresas rescatadas.

Para el caso en que haya grandes empresas rescatadas que no transan en bolsa, su valorización es más compleja aunque no imposible. Con todo, por simetría dicha valorización debe quedar supeditada a las condiciones de mercado de fines de enero de 2020. Una vez definido el precio por el cual se accede a la propiedad, que determina el porcentaje de esta, se deben definir igualmente los hitos que marcarán la recompra de esta participación. Tratándose de empresas que no transan en bolsa, el valor de éstas debe calcularse llegado cada hito. Si los dueños originales no ejercen su derecho de recompra en cualquiera de estos hitos, y por la dificultad de encontrar compradores si la participación es minoritaria, la participación que debía recomprarse deberá transformarse en deuda (al nuevo valor de la empresa) y ser pagada de acuerdo a las tasas de mercado en el mediano plazo, por ejemplo en un plazo no superior a unos ocho años. En otras palabras, los dueños actuales quedan amarrados a pagar la salida del Estado de su propiedad. Finalmente, los derechos del Estado como propietario y la administración del portafolio de estas empresas debe seguir el mismo criterio propuesto para las sociedades anónimas abiertas.

En conclusión, hay muchas maneras en que el Estado puede acudir al rescate de grandes empresas en tiempos de crisis extremas. Lo que se pretende con este artículo es entrar a la acción quitando todo prejuicio ideológico, proponiendo que si el Estado las va a rescatar, el plan de salvataje considere la propiedad pública de estas empresas, sin restricciones. La propuesta concreta explicada precedentemente es una de varias posibles, siendo lo importante la coherencia con que se diseña, la mirada País que debe tener el gobierno que la implemente y con los dos pies bien puestos en la realidad de modo de hacerse cargo de las tensiones de economía política que una decisión de este tenor trae consigo. **OE**



Conversemos en concreto

Políticas realizadas, evaluación y propuestas para enfrentar la

CRISIS DE LA PANDEMIA

En esta ocasión revisaremos las medidas de política económica que se han implementado para enfrentar la crisis del COVID 19 y las opciones que quedan.

Carlos J. García, Ph.D. en Economía, University of California (LA), EE.UU. Académico FEN-UAH

Partamos por el gobierno, que implementó un apoyo a los ingresos de las familias y a las empresas, especialmente a las PYMES. Un resumen en general de todas estas medidas es: un aumento directo del gasto público -0,8% del PIB-, postergación del pago de impuestos y facilidades crediticias, básicamente en garantías con tasa de interés de hasta 3,5%-10% del PIB (FOGAPE, FOGAIN y capitalización del Banco Estado). Los impuestos no son reducciones permanentes sino básica-

mente postergaciones, no se pagan en estos meses, pero si más adelante, por lo tanto, consideramos que los efectos de estas medidas tributarias son más bien acotadas. Para tener una idea de la magnitud de estos porcentajes, es que el déficit fiscal el 2019 fue de 2,7% del PIB.

Sigamos por el Banco Central: bajó la tasa de política monetaria a 0,5% y estableció una línea de crédito para los bancos, llamado Facilidad de Crédito Condicional al Incremento de las Colocaciones (FCIC), cer-

cana al 9% del PIB. Está línea obviamente está conectada con las garantías del gobierno, usando un 80% del FCIC.

¿Cómo podemos evaluar todas estas medidas? Tomemos la recesión del 2009 como base de comparación. En aquella ocasión el PIB cayó -1,6%, la respuesta del gobierno fue retirar del Fondo de Estabilización Económica y Social (FEES) recursos equivalentes a un 3,3% del PIB. Ahora, comparando ese episodio con el actual, que se espera una caída del PIB tres veces peor, -5%. Por

lo tanto, el aumento de un 0,8% del gasto sobre el PIB, parece ser una respuesta bastante débil para enfrentar la pandemia. Sería mucho más apropiado -aunque igual de insuficiente- el aumento de 5% que propuso un grupo de economistas para el Colegio Médico, recursos que provendrían de lo que queda del FEES. Propuestas con aumentos del gasto público directo menores a un 5% del PIB son propuestas adecuada para una recesión de la magnitud del 2009 y no la actual.

Por el lado del Banco Central, el uso del FCIC ha sido importante, aunque su impacto en los resultados económicos parece ser limitado. Cabe destacar que el FCIC es bastante más ambicioso que medidas similares implementadas el 2009, que incrementó los pasivos del Banco Central en aproximadamente 2% del PIB. Para acelerar el impacto del FCIC el Banco Central debiera avanzar en dos políticas más, este debe i) bajar definitivamente la tasa de interés de política monetaria a cero, 0,5% fue la tasa mínima de la recesión del 2009 y no se coincide con la actual crisis y ii) el FCIC que resta y las nuevas emisiones, debieran ser inyectadas directamente al mercado y no esperar que los bancos presten ese dinero a empresas que ni siquiera sabemos si quieren endeudarse en los peores momentos de la crisis. El Banco Central debería adquirir diferentes activos financieros presentes en el mercado, con esto se lograría que las empresas puedan seguir realizando sus pagos de deuda en los meses más críticos - junio y probablemente julio-, evitar caídas en el precio de las acciones, y otras presiones ciudadanas como sacar los ahorros de las AFP.

Con los recursos del gobierno, digamos un gasto directo de 5% sobre el PIB proveniente del FEES, en vez del 0,8% actual, más la inyección directa de nuevos recursos del FCIC- incluido lo que resta de este fondo - calculados en un 5% en total sobre el PIB, es decir, el FCIC pasaría originalmente de US\$ 24.000 millones a US\$32.400 millones- se tendría un impulso macroeconómico más

que proporcional para compensar los efectos negativos de la pandemia con relación a la recesión de 2009.

En esta ocasión el aumento de los impuestos, por ejemplo, a los super ricos para financiar el gasto de estos meses críticos, no resulta ser apropiado porque los recursos se requieren a una velocidad de semanas. El aumento de impuesto es una discusión necesaria, pero debe ser postergada para después de esta crisis, y se debe focalizar a cómo creceremos en los próximos años.

Además, el endeudamiento externo se encareció fuertemente desde marzo, el riesgo país pasó de 136 puntos base -el prome-

“Si no somos capaces de enfrentar adecuadamente la pandemia desde el frente económico, es muy probable que el desempleo y el hambre de muchas familias por falta de ingresos produzcan levantamiento social y crisis política”

dio de 2019- a 306 punto base a marzo de este año. Este tema es importante porque en los países desarrollados la tasa de interés es cercana a cero, permitiendo que los gobiernos puedan endeudarse considerablemente. Basta que las economías crezcan por sobre cero en los próximos años para poder pagar la deuda. En estos casos una fuerte política fiscal es la receta indicada para salir de la crisis. En nuestro caso, en cambio, la tasa externa se duplicó. Por eso, el aumento de gasto de 5% sobre el PIB debe ser financiado mayoritariamente con ahorros del FEES. Esto indica también la prioridad de este gasto: debe ser para sostener el ingreso de las familias. Si el gobier-

no decide ayudar a grandes empresas, éste debe buscar fórmulas diferentes.

Recordemos, que, si no somos capaces de enfrentar adecuadamente la pandemia desde el frente económico, es muy probable que el desempleo y el hambre de muchas familias por falta de ingresos produzcan levantamiento social y crisis política. Basta con recordar el impacto que causó la tasa de desempleo del gran Santiago que se empinó hasta el 15,6% y a nivel nacional de 9%, última cifra aminorada por una caída importante de la fuerza de trabajo. Sin este elemento, la cifra nacional sería similar a la registrada en Santiago.

Sobre los temores de una inyección directa del FCIC en el mercado, se debe considerar que ya es una herramienta que usan masivamente la FED y Banco Central Europeo. No es un experimento chileno, sino una política que ha sido probada por los bancos centrales más importantes del mundo. Por otro lado, el Banco Central ya se movió en la dirección de una política monetaria más expansiva cuando propuso el FCIC, su inyección directa solo lo acelera y lo hace más efectivo. La gran limitación con esta política es que se debe cambiar la Ley del Banco Central, en específico su Artículo 27 en que se prohíbe tácitamente este tipo de política, incluida la compra de deuda del gobierno. Un artículo anacrónico, que no contribuye en nada para enfrentar crisis de esta magnitud y que fue redactado cuando mercado de capitales era sinónimo de un puñado de bancos locales.

Finalmente, los riesgos inflacionarios de todas estas medidas resultan ser menores. Si bien el shock tiene un origen de oferta - por el impacto sobre la salud de la población - la reacción ha sido una fuerte caída de la demanda, gatillando un aumento del desempleo. En este círculo vicioso de menos demanda y más desempleo, los precios no debieran subir, sino incluso caer en general. En esta situación de estancamiento es vital usar los recursos que se tengan para enfrentar la crisis. **OE**

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

www.fen.uahurtado.cl

PREGRADO | POSTGRADO | EDUCACIÓN CONTINUA

PROGRAMAS DE MAGÍSTER

Magíster en Economía
(Agencia Qualitas | 7 años |
desde diciembre 2015 a
diciembre 2022)

Magíster en Gestión de
Personas en Organizaciones
(Agencia Qualitas | 4 años |
desde enero 2016 a enero
2020)

Magíster en Administración de
Empresas/ MBA
(Opción de obtener el Master
of Science in Global Finance de
Fordham University, Nueva
York, Estados Unidos)

Magíster en Economía Aplicada
a Políticas Públicas | doble
grado con Fordham University
(Agencia Qualitas | 5 años |
desde enero 2019 a enero
2024)

PROGRAMAS DE DIPLOMADO

Diplomado en Gestión
Estratégica de las Relaciones
Laborales

Certificación en Coaching
Organizacional

Diplomado en Dirección y
Gestión de Empresas
(conducente al Magíster en
Administración de
Empresas- MBA)

Diplomado en Gestión de
Personas (conducente al
Magíster en Gestión de
Personas en Organizaciones)

Diplomado en Gestión
Tributaria

Diplomado de Normas
Internacionales de
Información Financiera
(NIIF-IFRS)

PROGRAMAS DE PREGRADO

Ingeniería Comercial

Contador Público
Auditor

Gestión de Información,
Bibliotecología y
Archivística

PROGRAMAS DE CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

Ingeniería Comercial

Contador Público
Auditor