

EL RETORNO DE LOS CLUSTERS EN CHILE: LA NO SUSTENTABILIDAD DEL CLUSTER DEL SALMÓN EN CHILOÉ

The return of clusters in Chile: The unsustainability of the salmon cluster in Chiloé

Virginia Ramos Poseck¹
vramosposeck@yahoo.es

Recibido: 21 de abril de 2014
Aprobado: 13 de agosto de 2014

Resumen: El Gobierno incluye en sus políticas el desarrollo de clusters para la innovación y la competitividad. Los clusters son exitosos en países desarrollados como Australia, Nueva Zelanda o Finlandia donde la gobernanza y sinergia del sistema son logradas por prácticas consecuentes con códigos éticos, tales como los de Responsabilidad Social Empresarial, y normas que implican la transparencia y diálogo vinculante entre actores involucrados en el proceso productivo de las principales empresas ubicadas en las localidades y el Estado que fiscaliza por la sustentabilidad. Chile mantiene una estrategia orientada a la exportación de recursos naturales para el crecimiento económico. Algunos autores lo denominan extractivismo, resultante en acumulación por despojo en que las megaempresas ocupan la plusvalía de los excedentes en apropiación privada de los bienes comunes, de nuevos territorios y de mercados futuros rentables de Latinoamérica. En la relación Privados-Estado, es éste último quien contribuye con grandes sumas a la Investigación y Desarrollo (I + D) y absorbe las externalidades negativas de impactos socio-ambientales, pero no tiene medios para coerción ni fiscalización. En contradicción con la gobernanza en sinergia, se disgregan las sociedades locales. En el cluster sin transparencia entre actores, se acumula capital financiero y no el desarrollo local sustentable. Este análisis se fundamenta en la investigación de la autora sobre las salmoneras en el sur de Chile.

Palabras clave: Clusters, extractivismo, sustentabilidad, responsabilidad social empresarial, gobernanza, salmón, Chiloé, Chile.

Abstract: Government policy includes the development of clusters for competitiveness and innovation. Clusters are successful in developed countries like Australia, New Zealand or Finland, where governance and the synergy of the system are achieved by practices that are consistent with ethical codes, such as Corporate Social Responsibility (CSR) and standards involving transparency and binding dialogue between the stakeholders involved in the production process of the main companies located in one or another region, with the State monitoring for sustainability. Chile maintains a strategy based on the export of natural resources for economic growth. Some authors call it Extractivism, resulting in accumulation

¹ Administrador Público, Universidad de Chile; Magister en Ética Social y Desarrollo Humano, Universidad Alberto Hurtado; Doctora en Procesos Sociales y Políticos de América Latina, mención en Ciencia Política, Universidad Arcis.

by dispossession in which multinational corporations benefit from the capital gains of surplus, taking over common lands, new territories and profitable future markets in Latin America. In the relationship between the private Sector and the State, it is the latter that contributes with large sums to R&D and absorbs the negative externalities of social and environmental impacts, while having no means for coercion or auditing. Because there is no governance in synergy, local societies disintegrate. In clusters without transparency among the actors, financial capital is accumulated but there is no sustainable local development. This analysis is based on the author's research on the salmon cluster in southern Chile.

Keywords: Clusters, extractivism, sustainability, corporate social responsibility, governance, salmon, Chiloé, Chile.

I. INTRODUCCIÓN

El Ministro de Economía, Luis Felipe Céspedes, propuso un rol activo para los clusters² en la nueva agenda de productividad, crecimiento e innovación de la organización del desarrollo local en regiones, en ellos el Estado identificaría sectores con alto potencial de crecimiento y tendría un rol fundamental en el objetivo de coordinar empresas, universidades, centros de investigación y agencias públicas para el desarrollo de nuevos sectores productivos altamente complejos a los que aportaría insumos que se requieren para innovar y emprender, daría regulación, infraestructura y recursos humanos capacitados así como el apoyo logístico para las exportaciones.

La estrategia económica internacional de Chile apunta a una incorporación mundial múltiple y flexible, involucrada en los procesos de integración regional en el contexto del denominado "regionalismo abierto" por tres vías complementarias: la apertura unilateral, aplicándose ya tres décadas; las negociaciones comerciales multilaterales en las que Chile tiene activa participación y la apertura negociada a nivel bilateral y regional, utilizada con mayor énfasis desde inicios de la década de los 90, en que se crea el cluster como integración productiva en sinergia, y a su vez para dar seguridad legal y económica a los exportadores e importadores chilenos.

Muñoz Gomá (2009), dice que la inversión privada es variable estratégica del crecimiento porque cumple el doble papel de reactivar la demanda efectiva y aumentar la capacidad productiva. Agrega que los componentes básicos del gasto son el consumo, la inversión

² Los clusters son procesos de agregación de valor y de articulaciones verticales y horizontales que, partiendo de una actividad principal, aglutina en torno a ella un número variable de actividades. El tipo de clusters que se dio en las salmoneas lo desarrolló Michel Porter, conocido como "el gurú de la estrategia empresarial". Los clusters verticales son aquellos que reúnen industrias caracterizadas por relaciones de compra-venta. Mientras que los clusters horizontales incluyen empresas que comparten un mercado común para los bienes finales, o utilizan la misma tecnología o trabajadores, o requieren un recurso natural similar. Además, se eligió las economías de escala externas como el ahorro de costos de las firmas, por el tamaño o crecimiento del producto de la industria (conjunto de firmas) que potencia las concentraciones emergentes de empresas y fomenta el desarrollo de aquellos campos que tengan lazos más fuertes con cada cluster o efectos mayores relacionados. El principal factor que impulsa los procesos de concentración espacial lo constituye la proximidad de mano de obra, proveedores, infraestructuras e instituciones especializadas. Los clusters surgen tanto en sectores de alta tecnología como en sectores tradicionales, tanto en sectores industriales como en sectores de servicios.

nacional, la inversión por extranjeros, el gasto público y las exportaciones. Y reconoce la necesidad de regulación estatal y compromiso de las empresas en el logro del equilibrio ambiental.

Para Dinamarca (2012) las empresas necesitan congruencia adaptativa con los vinculados a ella en Responsabilidad Social, facilitada por la co-responsabilidad en la sustentabilidad socio-ambiental y emocional de las sociedades. Opinan que el desafío de la sustentabilidad es conservar una relación no destructiva entre cultura humana y biosfera. Es decir, la idea-fuerza de la sustentabilidad esta indexada a la continuidad intergeneracional de la especie. En este compromiso con el desarrollo productivo sustentable, local, regional, y en acuerdos de normas ISO, TLC, OCDE. Dinamarca (2012) también concluye que la consecuencia práctica de la aplicación de los compromisos éticos de megaempresas requiere ser fiscalizada.

Tales principios en pos de legitimar el sistema de las corporaciones y empresas se exponen en códigos tales como los de Responsabilidad Social Empresarial y Corporativa (RSE, RSC). Se logran en la práctica consecuente de la transparencia y del diálogo vinculante entre los denominados “stakeholders” o relacionados en la cadena productiva –pequeños accionistas, ejecutivos, empleados, proveedores, competencia, consumidores, el Estado, la población local circundante, el medio ambiente– cuya gestión en la sinergia de sus interdependencias logra la gobernanza orientada a conseguir el desarrollo humano sustentable. El incremento de la renta iría de la mano con equidad, sustentabilidad, fortalecimiento de la libertad individual y por tanto con el logro de la democracia. El gran tema para el siglo XXI es la coordinación privado-público en democracia.

El éxito del cluster se mide no solo en el logro de un alto crecimiento económico sino en la capacidad de las megaempresas en él ubicadas de hacer crecer los índices de desarrollo humano en bases sólidas duraderas a futuro –educación, salud, vivienda, cultura, superación de la pobreza y de la exclusión– haciéndose cargo de la sustentabilidad del medio ambiente, considerado como un recurso escaso que requiere de un tiempo de resiliencia siempre menor al volumen de extracción o crecimiento del daño causado por su uso intensivo.

Helfrich (2008) define la gobernanza del cluster como la gestión y el desarrollo de los actores innovadores en sinergia entre ellos y con la población y medio ambiente en un determinado territorio. No quiere decir que ello constituya un “sistema político” democrático. Gestión eficiente no es igual a “democracia”, aunque produzca diálogo en sinergia hacia objetivos comunes.

Según Elinor Ostrom (2011) la gobernanza es posible si los diversos actores de las sociedades complejas de hoy se coordinan en una conciencia de corresponsabilidad por sus bienes comunes –los terrenos, los bordes costeros, el mar, el agua, las infraestructuras logísticas, la accesibilidad externa y la movilidad interna de la información y de la comunicación, los equipamientos culturales, educacionales, sanitarios y deportivos, las grandes inversiones públicas, la formación y cualificación de los recursos humanos, pequeñas y medianas empresas proveedoras de bienes y servicios, administración estatal, poderes del Estado, universidades y desarrollo de las nuevas tecnologías de información y de conocimientos (NTIC)– que implica la gobernanza en un cluster donde todo esto tiene un valor en el mercado que al fin lo asume el Estado. Por tanto llama al retorno de la responsabilidad de la política en los gobiernos

territoriales. Así, para Ostrom (2011), una región tendrá gobernanza si tiene bienes comunes propios y capacidad de acción, organización y fiscalización para hacer cumplir los acuerdos dentro de las comunidades.

Para la concepción actual del mercado globalizado los bienes comunes son la suma material de los bienes individuales en la competencia de mercado desregulado donde no existen instituciones fiscalizadoras coercitivas ya sea globales, de Estado, locales que obliguen al cumplimiento de códigos tales como los de ética empresarial. El compromiso de transparencia y vínculo dialogante sería regulado por el mismo mercado a través de los consumidores que no comprarían los productos a empresas que maltraten a sus trabajadores, abusen del medio ambiente, no cumplan estándares de calidad, actúen en competencia desleal absorbiendo a las demás empresas en un proceso de acumulación del capital. Los consumidores no aceptarían a empresas que desregularicen la cultura de las comunidades y su institucionalidad o efectúen campañas de propaganda y publicidad engañosas.

América Latina está atrapada al interior del mercado global, en una estrategia de crecimiento económico orientada a las exportaciones de recursos naturales de uso común. Seoane y otros (2011) sostienen que todos los países en América Latina comparten la base de explotación y exportación de bienes comunes de la naturaleza. Algunos en beneficio exclusivo del capital transnacional, otros orientados al crecimiento del gasto público de una parte de la renta incluida mayor regulación pública y al fin pero igual dentro del modelo de exportación de recursos naturales, están los que promueven la propiedad pública de los bienes comunes y un proceso de redistribución del ingreso y de la riqueza.

El esquema de dominación global parte de la concentración del capital financiero en el mercado donde las grandes corporaciones compiten. En toda Latinoamérica, las zonas donde se instalan las explotaciones extractivistas enfrentan bajos niveles de desarrollo humano, alta incidencia de la pobreza y limitaciones en el acceso a la alimentación. La abundancia de los recursos naturales no genera bienestar sino que aumenta la maldición de la abundancia. Existe un rápido avance de la acumulación por desposesión retroalimentada por procesos de reproducción ampliada de plusvalía con la que los países desarrollados incorporan para sí, a bajo costo, los territorios, bienes naturales, relaciones sociales y mercados futuros para la realización rentable de los excedentes sobre la apropiación privada del trabajo colectivo y de la naturaleza de regiones como las de América Latina.

Como reacción a esta nueva forma de colonización, en Latinoamérica aún no se logra ni la capacidad política, ni la voluntad empresarial para implementar compromisos que superen el círculo vicioso de la pobreza y favorezcan a los empresarios pequeños y medianos nacionales, para generar mayor riqueza local en el contexto global. Con gobernanza se puede entregar opciones de capacitación y trabajo para una población dada, pero no se puede asegurar que los actores sociales sean capaces de formular sus inquietudes en acciones y proyectos, ni canalizar sus demandas a través del sistema político si éste no ha abierto canales representativos y democráticos adecuados. Es así como están emergiendo movimientos sociales que son violentamente reprimidos, situación de la que no se sabe si surgirá mayor dependencia o nuevas formas de autonomía.

Una significativa experiencia es la del cluster del salmón en el sur de Chile. El Estado de Chile tiene un interés constante por ubicarse dentro de las primeras naciones exportadoras de alimentos. Desde los comienzos del salmón en 1983, se reinventan servicios públicos e infraestructura en la zona, labores de apoyo, regulación y control para colaborar con la industria salmonera. Los sucesivos gobiernos tienen la actitud de primero optar por ayudar a crecer a las empresas y después regular el actuar de las empresas en el respeto a códigos éticos, leyes y fiscalización de ellas. Los mercados más importantes para el salmón como Japón y USA, han competido por la producción generada en las plantas en Chile de megaempresas que al mismo tiempo producen en Noruega, Canadá, Escocia, Holanda. Especialmente en momentos cuando en el mercado mundial ha existido sobreoferta de salmón y precios deprimidos. Los principales países productores de salmón cultivado en 1993 fueron Noruega con 170.000 toneladas, Chile con 60.700 toneladas, Reino Unido con 49.800, Canadá con 32.400 y Japón con 21.000. Esta industria en Chile llegó a ser uno de los clusters más grandes del mundo, con 1500 empresas menores relacionadas a las salmoneras más grandes. En 1990 las empresas transnacionales del salmón daban cuenta del 36% de la inversión total en Chile.

Este negocio fue euforia, aceleraba el crecimiento y era un gran aporte al PIB del país. El cluster del salmón generó 24.800 puestos de trabajo directos y 12.000 indirectos (total 38.680) en el año 2001 y en 2005 empleaba a más de 55.000 personas. Pero la ONG Veterinarios Sin Fronteras, después de un estudio de 15 años, denunció en Europa que el empleo aumentó para la etapa de engorda del salmón con salarios menores al mínimo, 120 mil pesos mensuales. Los millones de dólares recibidos por exportaciones no han sido directamente proporcionales al bienestar de los empleados, de las localidades y del medioambiente. Agregó que la X Región no dejó de ser la región más pobre de Chile, que el cluster fue netamente productivo sin lograr desarrollo humano en la zona e informando que el cultivo del salmón en Chile es sólo beneficioso para las grandes multinacionales noruegas, para la empresa española Pescanova y para oligarcas chilenos.

El conocido como “Cluster del Salmón” fue un cluster en que los megaconglomerados se instalaron en zonas costeras, conocieron su medio logístico, ambiental y humano, organizaron allí su cadena productiva copando las costas donde los pescadores artesanales tenían sus embarcaderos, empleando a bajos sueldos a los jóvenes y mujeres de las familias de borde mar para trabajar en las diferentes etapas de su ciclo productivo y comercial.

En el año 2007 se declaró la crisis de la epidemia de “Anemia Infecciosa del Salmón” (virus ISA) -por sobrepoblación de las jaulas- que afectó gravemente los cultivos en la Regiones de Los Lagos y de Aysén que actualmente se expanden hasta Magallanes. En julio 2008, el 80% de la actividad se concentraba en la X región y el cluster contaba con 500 empresas claves basadas en la salmonicultura, más 100 empresas prestadoras de insumos y 400 empresas de servicios, organizadas en diversas redes asociativas, tales como SalmónChile, Intesal, Arasemar, Adeb y Atared. Las migraciones se revirtieron de la ciudad al campo.

Según Vera (2010) la crisis no se detonó por un virus repentino sino que por un desbordado deseo de lucro sin reparar en lo biológico ni sanitario de la producción en gran escala de organismos vivos. Fanatismo ortodoxo para demostrar eficiencia en la gestión de los ejecutivos (chilenos) que son evaluados por su capacidad de reducir los costos del kilo de pescado. Los gobiernos actúan con una complicidad sin límites. Sernapesca Regional llena de partes a los

microempresarios, dejando hacer a las grandes salmoneras. El Gremio del Salmón discrimina de diferentes formas a los empresarios de PyMEs proveedoras de productos o servicios.

Hoy continúa el interés gubernamental por situar a Chile dentro de las diez primeras naciones exportadoras de alimentos a través de la modernización de la institucionalidad pública silvoagropecuaria, con fe en el crecimiento de la industria del salmón y su participación en los mercados extranjeros.

El Estado de Chile ha brindado a las salmoneras oportunidades de negocios, búsqueda de mercados, I+D relacionados, las ha defendido al ser acusadas de dumping por maltrato a los trabajadores, a la cultura local y al medio ambiente. Los enormes costos derivados de la crisis sanitaria y financiera hacen insustentable el negocio de las salmoneras en Chile, pero el Estado sigue asumiendo sus externalidades negativas.

II. DESARROLLO DE LA CRISIS DEL CLUSTER DEL SALMÓN EN CHILOÉ, SUR DE CHILE

A pesar de la crisis del 2007, conforme a los precios de mercado las cantidades de dólares exportados son parecidas, la variación está en la cantidad de toneladas. En millones de dólares, en el 2005 se exportaron US\$Mill 2.105; en 2006 US\$Mill 2.206; en 2007 US\$Mill 2.242; en 2008 US\$Mill 2.397; en 2009 US\$Mill 2.160; en 2010 US\$Mill 2.010; en 2011 US\$Mill 2.915; en 2012 US\$Mill 2.455. Se declararon US\$Mill 3.517 de exportaciones en 2013.

Referente a los costos de producción y externalidades. Juan Carlos Cárdenas, Director de Ecoceanos, opina que aún no se puede pesquisar las incalculables cantidades en subsidios estatales entregados a las empresas salmoneras del sur, por diversos conceptos. Por tanto si sumamos las externalidades es muy difícil llegar a un cálculo en cifras de los costos de producción reales en las salmoneras, más allá de Balances tradicionales.

En la fase productiva, el 5% del costo está en producción de Alevines, el 49% en la engorda en centro de cultivo, el 18% en procesamiento en planta y el 28% en transporte y ventas. De cada US\$ 100 dólares exportados, 42 son de ganancia empresarial, 4,5 US\$ en mano de obra, US\$ 27 en alimentación (harina de pescado). En la cría 3,5 en trasportes básicos y amortización de instalaciones de inversión inicial. 23 en proveedores varios y otros. Dependiendo principalmente de los precios internacionales del harina de pescado.

Algunas externalidades:

1. Económicamente en costos de producción vs. precios de venta, el resultado neto en Chile actual es inferior a un dólar por kilo de "ganancia".
2. Sube el precio de la harina de pescado en Chile. La biomasa de anchovetas y jurel está en extinción, abastecían al 70% de la producción de harina/aceite de pescado. Hoy, las salmoneras importan harina de pescado y mucha desde Perú.
3. Aún no se encuentran sustitutos a la alimentación para el salmón que bajen el costo de producción. Como ensayo se mezcla pescado con alimentos agrícolas transgénicos.

4. Las desproporcionadas cantidades de antibióticos esparcidas al mar a alto precio aumenta el costo de producción. Según la Fundación Pumalín (2012) la empresa Noruega Marine Harvest aplica 36 mil veces más antibióticos por tonelada de salmón producida que los 0,02 gramos de antibióticos por tonelada de salmón producida en Noruega. El Estado chileno ha autorizado el uso de 5 kilos por tonelada de salmón producida como guía a la aprobación de Declaraciones de Impacto Ambiental para “ampliaciones de producción” en centros de engorda de salmones. El Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) solo autoriza el tipo de antibiótico a aplicar, sin limitantes de cantidades.

Por otra parte la Industria salmonera paga patentes acuícolas por la superficie. Por cada hectárea de mar de sus concesiones, paga sólo \$ 70 mil anuales hasta ahora, es decir \$ 7 por cada metro cuadrado. La explotación es por m³, pagan por superficie. Paga 22% impuesto a la renta que es devuelto al declarar global complementario. Y no paga royalty ni impuestos (Lavandero, 2001: 193).

El costo debería ser mayor al considerar las externalidades negativas tales como:

1. Las zonas donde se instala el extractivismo se empobrecen. En Chiloé, por los bajos sueldos, sobreexplotación de los trabajadores, por la extracción de sus recursos de uso público, las costas saturadas de balsas de crianza de salmones que no permiten la pesca artesanal en los bordes costeros. Los índices de desarrollo humano –salud, educación, vivienda– más bajos de Chile, están en la X región y en la IX por impacto de las forestales. Las migraciones y desregulación del tejido social, tránsito de lo urbano a lo rural por períodos, durante los 6 meses de cosecha, por empresas de subcontratación de temporeros.

2. Sanitariamente, casi el 80% de los centros operativos están afectados por una o más enfermedades. Los consumidores –de salmón y de otros pescados de la región– ven dañada su salud, con diferente tipo de enfermedades, derivadas del exceso de antibióticos esparcidos en el mar. Las PyMEs de cultivo de mitílicos son inviables. El mar infectado no tiene oxígeno a causa de la descomposición de la materia orgánica descargada desde las balsas-jaulas. Camiones estanques inyectan oxígeno a las jaulas de salmones.

3. Existen grandes cifras de aporte estatal extra: por ejemplo el año 2004 1.000 US\$ millones entregados en forma directa para un consorcio de investigación que da cursos pagados. 600 US\$ millones declarados en el discurso del 21 mayo 2008. 450 US\$ millones en subvenciones a no despido de trabajadores. Después de 40.000 despidos, el Estado sigue subsidiando y las empresas continúan despidiendo a trabajadores.

4. El Estado gasta en modernizar la administración pública y leyes relacionadas sin lograr apropiada fiscalización. Se cometen fraudes como declaraciones no fidedignas de las empresas a Sernapesca. Por ejemplo, centros inexistentes, ni física ni operativamente, son declarados con presencia de calíguas, piojo de mar, para cobrar seguros y evitar la caducidad de concesiones por no uso. Repiten incesantemente haber controlado el virus.

5. El Estado respaldó el pago de la deuda de las salmoneras en 2008

6. El Estado de Chile respalda la hipoteca sobre las concesiones, por Ley de hipotecas 20434 del 8 de abril de 2010, que cambia totalmente el estatuto jurídico del código civil de 1855 donde en su artículo 589 y 595 se refiere a “las aguas como bienes nacionales de uso público y pertenecen a la nación toda”. Se convierte un bien de uso público -según la Constitución 1980 Cap.III, artículo 19, N° 24- en inmueble vendible por los bancos. Es decir privatiza el mar. La ley de Pesca y acuicultura se modificó en el 2010 congelando el otorgamiento de nuevas concesiones hasta el 2015 en Chiloé y en Aysén. Además aceleran el trámite de concesión que demora entre 5 y 7 años. Existen conflictos declarados y en formación por la privatización del borde Costero.

Lo anterior se relaciona con el desplazamiento del mapa de concesiones de las megaempresas por todo el borde costero de Chiloé, instalando balsas salmoneras de manera ilegal en zonas consideradas correspondientes a comunidades indígenas por la ley Lafkenche o de Pescadores Artesanales por adquisiciones anteriores, el borde costero. Las comunidades se quedaron sin los alimentos que les brindaba el mar en sus costas, también por los antibióticos y por las empresas forestales que plantan eucaliptus que dejan sus pastos sin agua para sus ganados.

El cluster del salmón se estaba derrumbando antes de la declaración oficial sobre las jaulas de engorda afectadas por virus ISA, por tanto, las empresas solicitaban más concesiones. Al cambiar las mismas jaulas a otros pedazos de mar, siguen infectando. MH cierra 14 de sus 60 centros y se mueve a Aysén. De 1400 concesiones otorgadas sólo se usan entre 300 y 400.

El Intendente de Los lagos, Juan Sebastián Montes, el 29 de agosto del 2011 aseguró que los clusters no rindieron los frutos esperados a lo largo del país ya que la mayoría no ha generado la actividad “público-privada” que se esperaba. De esta manera –dice–, se termina La Política Nacional de Cluster” –el Intendente lo dijo textual–, la cual fue impulsada por el gobierno de la presidente Michelle Bachelet, para aumentar las ventajas competitivas de sectores tan importantes como la minería, la industria alimentaria, servicios globales y el turismo de intereses especiales.

Lo especial es que Corfo, Corporación de Fomento de la Producción de Chile, fundada en 1939 para apoyar la creación de industrias chilenas, había llegado a ser el principal canal por el cual el Estado subsidiaba el desarrollo del cluster del salmón. Al mismo tiempo, el Estado vendió su participación en las sanitarias, de manera irreversible y dejó con menos recursos a Corfo que entregaba además su aporte al fomento de la producción en las industrias chilenas claves en las regiones.

Presiones de la OCDE y otras instituciones extranjeras relacionadas con los TLC, rechazaron el mal trato a trabajadores y el daño al medio ambiente causado por las salmoneras al sur de Chile y así el fin de la política de clusters fue declarada oficialmente en el año 2011 dado principalmente al fracaso del cluster del salmón.

III. LA CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL, LA DEUDA A LA BANCA COMPARTIDA ESTADO-PRIVADOS

Al 2007 las más grandes exportadoras salmoneeras eran Marine Harvest, S.A. Aquachile S.A., Salmones Mainstream S.A.; Cia. Pesquera Camanchaca S.A., Salmones Multiexport; Fjord Seafood Chile S.A., Invertec Pesquera Mar de Chiloé, Cultivos Marinos Chiloé S.A., Pesquera Los Fiordos Ltda., Salmones Antárticas S.A., Aguas Claras S.A., Pesca Chile S.A., Trusal S.A., Cultivos Yadrán S.A. completaban más de 40 empresas grandes. Varias de ellas ya absorbidas por las más grandes, especialmente por las noruegas.

El 2008 el Estado de Chile desarrolló un amplio programa de fondos destinados al cluster del salmón. El 60% de los préstamos bancarios fueron garantizados por el Estado a través de la creación de "líneas de créditos especiales" de la Corfo. La deuda de las salmoneeras a los bancos, principalmente BCI, (aún no fusionado), Banco Estado, City Bank, Banco de Chile y Banco Santander, ascendía a 2.500 US\$ millones. Más la deuda a proveedores, sumaban 4.000 US\$ millones. Desde el 2010 en lugar de capitalizar con créditos bancarios se respalda hipotecando las concesiones, bien común del Estado de Chile. Los Bancos en Chile no pueden tener activos en propiedad, por tanto el plazo máximo para vender tales concesiones si una salmoneera no paga su deuda, es de 2 años. Las salmoneeras se venden al precio de sus deudas. Las concesiones quedan hipotecadas por los bancos. Si el Estado de Chile quisiera expropiar por deudas impagas, debe pagar lucro cesante, es decir, todo el dinero proyectado para explotación futura a 20 años de concesión y con los valores abultados por las declaraciones de cantidades de millones de dólares exportados, declarados por las mismas empresas. El 21 de abril 2014, Salmon Export de la firma Skretting, afirma que en 2013 las exportaciones subieron 21,6% respecto a 2012 llegando a 3.517 US\$ millones. No existe forma para comprobar por qué aparece Chile exportando un valor más alto que en 2012 si el precio del salmón bajó, los costos de producción subieron, por crisis sanitaria y con tan pocas concesiones funcionando dado los repuntes del virus ISA, más falta de liquidez y cierre del crédito bancario hacia las salmoneeras, junto a la ola de fusiones en relación a la deuda de estas, con los Bancos en Chile. Hoy aparecen situaciones como la solicitud de caducidad en agosto 2014 para siete concesiones acuícolas de Mainstream en Magallanes por falta de operaciones, concesiones entregadas en 2008 sin previo estudio ambiental.

Las finanzas de las salmoneeras han llegado a ser una carga riesgosa para el Estado. Aunque los estados consolidados de megaempresas como Marine Harvest presentan cifras, a nivel mundial, superiores al PIB chileno. El 2012 cada empresa renegoció. Hoy a 2014 no quedan más de 5 y aún algunas consideradas mayores están en problemas de deudas impagas a los bancos y vendiendo sus activos. Australis Seafood, Multieexport, AquaChile, Friosur, Invermar operan en la bolsa y buscan nuevos socios por graves problemas de liquidez y porque se acerca la fecha tope del pago de sus deudas. Los bancos han declarado que ya no dan más créditos a las salmoneeras, el riesgo es muy alto dada su dependencia de los mercados y de ser una burbuja plagada de virus.

PescaNova, era una de las empresas de cultivos de salmón más grandes del mundo, de origen gallego, quebró. Llegó a Chile en 1983, compró acciones de varias otras empresas salmoneeras, en Chile Aquanova y Nova Austral, en diciembre de 2012 vendió activos por

550 millones de dólares a Marine Harvest. Luego Aquanova pidió 310 concesiones más en la Patagonia. Dada sus deudas, el síndico declara su pronta venta a terceros. Recibe ofertas de Marine Harvest y de la canadiense Cooke.

Las compañías que reportan a la bolsa de comercio en Nueva York están declarando alto volumen de producción y observan el juego de las salmoneas chilenas que deberán pagar sus deudas a los bancos en Chile y en el extranjero en el segundo semestre de 2014, fecha en que se pronostica la mayor concentración del capital a favor de las multinacionales más grandes del mundo del cultivo marino. Las Noruegas esperan terminar de acumular el capital de las salmoneas chilenas, directamente o a través de movimientos de concentración de capital en el mercado global. Como es la actual venta de la importante filial global Meridian Salmon Farms Ltd. de Marine Harvest con activos en Escocia, Islas Shetland y las islas Orcadas a la canadiense Cook Aquaculture.

A fines de abril, Marine Harvest informó la compra de 4,3 millones de acciones de la empresa noruega Cermaq –dueña de Mainstream Chile– correspondientes al 4,7% del capital de la empresa, con la intención de tomar el control total de ésta última, para crear un “líder global en alimentos del mar”. Si esa operación que es rechazada por los accionistas de Cermaq, se llega a concretar, se tendría una compañía –según las cifras del primer trimestre–, que sería la más grande del país con aproximadamente el 27% de la producción total. En todos los mercados donde operaban ambas, produjeron 512.000 toneladas el año pasado, que corresponde al 29% de las 1.783.000 toneladas a nivel mundial. Marine Harvest produjo 392.000 toneladas de salmones (atlántico y coho) y trucha en 2012 y Cermaq totalizó 120.000 toneladas, siendo Mainstream Chile su operación más importante, seguida de las filiales de Canadá y Noruega.

La compleja situación sanitaria, financiera y de concentración de capital que están teniendo actualmente las empresas salmoneas, se ve aquí en una breve reseña del caso en desarrollo de la salmonea Invermar, propiedad de la familia Montanari. A Invermar, ya con una considerable deuda y falta de liquidez, con venta de acciones en la Bolsa. Cook Aquaculture –dueña de Salmones Cupquelán– iba a comprar 54,07% de las acciones de Invermar, el negocio se calló, porque los bancos no quieren dar más crédito para el pago de la deuda sindicada de Invermar por US\$12,3 millones, para segundo semestre 2014. Invermar contrató a la clasificadora de riesgo Humphreys –que redujo a categoría C la solvencia de Invermar– para buscar nuevos socios. Invermar, en los primeros meses de 2014 ha dado una lucha judicial en contra de Sernapesca por haberle obligado a cosechar sus centros con Virus ISA, juicio que ganó Invermar en la corte de Valparaíso. Para indignación de las transnacionales noruegas Marine Harvest y Cermaq, junto a Salmones Tecmar que tienen centros vecinos a la zona de Invermar infectada. El gerente de MH declaró que este fallo en contra del Estado de Chile, es pésimo ejemplo que atenta en contra de sustentabilidad de la Industria. Felipe Sandoval, entonces presidente del gremio SalmonChile comentó un consenso generalizado en la industria para que Invermar cosechara de inmediato. Por graves problemas sanitarios y financieros peligró el pago de la deuda de Invermar a los bancos. Después de un ir y venir legal en que el fallo se había tornado a favor de Sernapesca, la corte Suprema de Valparaíso rechaza el recurso de protección de Invermar frente a Sernapesca. Y MH espera comprar Invermar al menor precio. MH y Cermaq, noruegas, tendrán un gran papel en Chile, a pesar del actual

rendimiento de US\$ 0.1/Kg en tanto en Noruega es de US\$1,7 /Kg. ¿Desposesión de territorios y de nuevos mercados futuros rentables?

Un alto ejecutivo financiero de unos de los bancos informa que dado el riesgo por baja capacidad de pago de las salmoneras chilenas, los bancos han debido provisionar el 40% de lo prestado con cargo a utilidades del mes. Las garantías que solicitan hoy los bancos incluyen inmuebles y otros asociados a giros distintos del salmonero. Las salmoneras en estos momentos dependen de proveedores –como las grandes empresas de alimentos internacionales, la danesa Biomar, la sueca Ewos y la holandesa Skretting– que les dan hasta 120 días para pagarles sus deudas.

Hoy el monocultivo industrial de salmónidos en Chile se encuentra en un proceso que la llevará nuevamente a una crisis sanitaria y financiera, amenazando con transferir sus costos al Estado, al medio ambiente y a los contribuyentes chilenos

IV. CONCLUSIONES

Los territorios donde se emplazan las inversiones son fragmentados de sus procesos y flujos rurales hacia una indecisa industrialización. A nivel estatal, los bienes comunes, trabajo, territorios, están por pasar a propiedad de los grandes conglomerados en su proceso de acumulación del capital por despojo en que los países desarrollados incorporan la plusvalía de los excedentes en apropiación privada de los bienes comunes. Las relaciones sociales, locales se integran en forma selectiva y subordinada a las cadenas globalizadas de valor que lideran las grandes empresas transnacionales. Tales regiones se ven sometidas al juego de la oferta y demanda de precios en el mercado global.

La crisis del cluster demuestra un desbordado deseo de lucro sin reparar en lo biológico ni sanitario de la producción en gran escala de organismos vivos. Los ejecutivos chilenos o extranjeros –evaluados en su desempeño por las casas matrices– deben bajar el costo del kilo de pescado y repletan las jaulas con salmones estresados por hacinamiento, factor importante de la permanencia del virus ISA a pesar de las enormes cantidades de antibióticos aplicadas que afectan la biósfera entera del mar interior en Chiloé. El Estado entrega más concesiones y las empresas cambian en detalles mínimos, como por ejemplo uso de cobre en enrejados, así el cluster sucumbe ante las relaciones de competencia, selectivas y subordinadas a las cadenas globalizadas de valor lideradas por las grandes empresas transnacionales.

En los procesos de concentración del capital, el Estado asume externalidades sin fiscalizar y sin medios logísticos apropiados a la fiscalización, sin entrenamiento a funcionarios en la aplicación de las leyes de Estado y con sistema de administración pública frágil ante la corrupción.

En la relación privados-Estado en el sistema de cluster, la presencia de megaempresas empobrece aún más las localidades donde asientan sus plantas. Los Estados en América Latina cualquiera sea su tendencia –entre las tres antes nombradas– al optar por el modelo de desarrollo de crecimiento económico “extractivista”, gastan grandes sumas, sacrifican territorios, medio ambiente y pobladores con sus bienes comunes. Las zonas empobrecidas

se sacrifican en beneficio del mercado internacional, de la metrópolis central o del resto de las regiones.

V. REFLEXIONES

El cluster del salmón ha sido una experiencia de crecimiento económico sin lograr desarrollo local que ha desembocado en surgimiento de movimientos sociales en ciernes o en pleno desarrollo del conflicto con el Estado. Campo para el avance de la nueva forma que ha tomado la especialización en la guerra desde las grandes potencias. En Latinoamérica especialmente guerra antisubversiva de control antidisturbios urbanos.

Para comenzar a acercarse a la paz se requiere el empoderamiento a los barrios, y localidades, presencia de las universidades para cooperar con tecnología a las comunidades y pobladores. Reforma de la administración pública y capacitación de sus funcionarios, éticamente orientada a la solidaridad.

En Chile se requiere de reformas del Estado para detener el extractivismo brutal sobre los bienes comunes. Y lo mínimo, en reforma tributaria sobre las megamultinacionales, cobrar Royalty. Sin embargo la reforma tributaria no toca al impuesto y sistemas de elusión de las grandes multinacionales.

El horizonte de sentido de la razón instrumental, individualista, que hace al otro un instrumento de ganancia y competencia despiadada conforma una fase histórica que se auto elimina por sí misma. Como contraparte al esquema de dominación de concentración del capital financiero el sujeto social “trabajador” que no encuentra interlocutor válido, deviene en sujeto histórico “poblador”. Las luchas sociales en los noventa fueron de corte defensivo, mientras en el siglo XXI se caracterizan por ser demandas de autonomía y por acción directa no convencional como método de lucha, voluntad refundacional de los Estados plurinacionales, nuevas modalidades de poder que surgen desde abajo para un papel activo en la vida pública y reconstitución política de la población en general caracterizada por un profundo desencanto.

La paz social se puede lograr con voluntad política y empresarial consecuente con un cambio de ethos hacia la solidaridad. El ser humano sociocéntrico ya está emergiendo y surgirá desde las mismas comunidades, nuevo actor histórico. El tiempo que el cambio demore en su salto hacia la nueva fase no se puede predecir por el momento, lamentablemente “las venas abiertas de América Latina” aún sangrarán.

El neocolonialismo actúa desatado en lo político, geopolítico y en la nueva práctica de guerra global. Las multinacionales buscan legitimarse con principios de transparencia –para la cooperación Estado-privados organizados en clúster por ejemplo– en tanto el Estado absorbe las externalidades negativas, resultando en un mínimo o relativo logro de desarrollo local. Este tema desde ya, es un desafío para la academia a seguir llevando a cabo investigación de campo y avance teórico en interdisciplinariedad en torno a él y en su interior.

Bibliografía

- Composto, C. (2012). Acumulación por Despojo y Neoextractivismo en América Latina. *Astrolabio*, N° 8, 323-352.
- Dinamarca Cruz, H. (2012). Comunicación Organizacional en Grandes Empresas y Sustentabilidad, Chile. Tesis de grado, Universidad de Málaga, España.
- Fundación Pumalín (2012). *Salmonicultura en Chile: La agonía 2.0. El estado sanitario de la Industria Salmonera en Chile*. Programa Marino Fundación Pumalín.
- Gudynas, E. (2009). Diez Tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. Contextos y demandas bajo el progresismo sudamericano actual. En varios autores, *Extractivismo, política y sociedad* (pp. 187-225). Quito: CAAP-CLAES.
- Helfrich, S. (Comp.) (2008). *Genes, bytes, y emisiones: bienes comunes y ciudadanía*. México: Ediciones Böll.
- Lavandero Illañez, J. (2001). *El cobre NO, es de Chile*. Santiago: Ediciones Tierra mía.
- Muñoz Gomá, O. (2009). *Aguas Arriba, La transformación socioeconómica del ecosistema Llanquihue-Chiloé (Chile). Desarrollo productivo durante los años 90*. Buenos Aires: CLACSO.
- Ostrom, E. (2011). *Gobierno de los bienes comunes. La Evolución de las Intituciones de Acción Colectiva*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Seoane, J. E. y Taddei, E. (2012). *Recolonización Bienes Comunes de la Naturaleza y Alternativas desde los Pueblos*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Vera, H. (2010). *La Crisis del Salmón, ¿Por qué falló el tercer motor de la economía chilena?* Santiago: RIL Editores.