

Tres décadas de un nuevo orden económico: Chile, 1973-2003

Raúl González

En las últimas tres décadas se produjo un cambio radical en la economía chilena con raíces directas en el golpe militar de 1973. Este fue no sólo reactivo al proceso político y económico de la Unidad Popular, sino también a las características de la economía y la sociedad chilenas configuradas en los anteriores 30 a 40 años. El orden político dictatorial se constituyó así en la condición política de la fundación de un *nuevo orden económico* en tanto permitió remodelar la economía 'desde arriba' con un ancho margen de maniobra.

El contenido de ese nuevo orden económico se cimentó en una crítica radical a los rasgos dominantes del patrón de desarrollo económico anterior (CEP 1992, 19-51). Aspectos de aquella crítica coincidían con visiones de variados analistas y aun defensores del proceso de industrialización nacional, cuestión que se había agudizado en los años 60 (Vuskovic 1993, 23-43). En este sentido, el proyecto neoliberal presenta una continuidad histórica con los programas de reformas estructurales hacia un neocapitalismo moderno y de transición al socialismo, de los gobiernos de E. Frei y de S. Allende, respectivamente. Sin embargo, muestra una radical ruptura respecto de los enfoques y políticas económicas previamente dominantes. Asimismo, y en congruencia con ello, en la representación de los agentes, fuerzas sociales y el orden político necesario, desde los cuales inspirar y concretar un nuevo proyecto. Podríamos decir que se trata de una particular solución a la tensión planteada por Aníbal Pinto sobre la sociedad chilena de los años 60 entre un alto desarrollo político y un subdesarrollo económico (Pinto 1971). Aquella solución se caracterizó por la 'clausura de lo político', como precondition para una estrategia de acumulación y modernización económicas, y de una orientación ultraliberal para organizar la economía.

Este programa fundacional se concretó en transformaciones en los distintos planos que componen la realidad económica: el protagonismo de los agentes organizadores de la producción y acumulación; las condiciones de cómo se produce y hacia quién se produce; las normas, regulaciones y dispositivos institucionales que enmarcan la dinámica productiva y distributiva; y la cultura que subyace, se expresa, y se crea, en la mecánica de esta 'nueva economía'. La implementación históricamente temprana de los cambios señalados, así como su radicalidad, hicieron del Chile de las últimas décadas un caso de 'neoliberalismo precoz' y una referencia internacional respecto de las bondades y límites de esta orientación económica en curso.

Una mirada general de estas décadas, permite apreciar cómo se van integrando, acumulando y consolidando las características de este nuevo orden económico. Asimismo, cómo en medio de una direccionalidad esencial de carácter liberal radical, surgen momentos y acciones que matizan, regulan y discuten esa marcha. Entre 1973 y 1975, en las esferas de poder, se consolida y madura la perspectiva de

un nuevo orden económico en torno a la iniciativa privada nacional o extranjera, la regulación del mercado y una economía abierta y exportadora (Sáez 1992, 75-110). Se asienta, como reverso, el diagnóstico de que el subdesarrollo nacional es producto de la equivocación histórica de la estrategia industrializadora, promovida por el Estado. La necesidad, por tanto, de un quiebre histórico que significa destruir y crear sujetos e instituciones (CEP 1992, 19-51). Ello expresa una faceta del proyecto en formación, cual es la de que no buscaría ser expresión de los intereses de todos los grupos empresariales, en tanto, incluso, significó la destrucción de una parte del tejido económico industrial y empresarial constituido en los decenios anteriores. Se trata de construir un nuevo empresariado vanguardia del proceso de acumulación interno, bajo nuevas condiciones, y sin que tenga mayor relevancia su procedencia nacional o extranjera (González 2003, 35-6).

Asimismo, los ideólogos de la nueva economía visualizan la importancia de un orden político autoritario de plazo mediano – legitimado con la idea del disciplinamiento social y económico que el país necesitaba – como condición para la implementación del programa de cambio económico radical (Lechner 1977, 10-20). Simultáneamente, es el tiempo que el proyecto económico liberal, en sus características esenciales, logra aparecer convincente a una porción suficiente de poder dentro de las FFAA, produciendo una fecunda y original alianza entre neoliberalismo y seguridad nacional como constructores de un nuevo país.

A fines de los 70 y principios de los 80, yendo más lejos que la devolución de empresas o liberalización de precios ya realizada, se avanza en legitimar y organizar la acción empresarial privada y del mercado en áreas en que ello había sido secundario, como la salud, la educación o la seguridad social. Empresa, mercado y servicios sociales son fuertemente conectados bajo los principios de la mayor eficiencia e, incluso, de la libertad de los usuarios. De ello se generan o crecen las Instituciones de Salud Provisional, las Administradoras de Fondos de Pensiones, las Universidades Privadas y los Colegios Particulares Subvencionados. Asimismo, el mercado aparece indicado para tener mayor peso en la regulación de las relaciones laborales y los salarios (OIT 1998, 209-10), ‘despolitizando’ su funcionamiento.

Como efecto de la crisis de 1982,¹ este proceso de construcción del nuevo orden realiza adecuaciones que muestran que puede aceptar momentos pragmáticos en que el Estado y la política deben, en contra de lo predicado, hacer su entrada. La estabilidad del sistema económico es puesto en relación con el ejercicio de ciertas acciones y regulaciones estatales en campos como el funcionamiento bancario y financiero, el endeudamiento externo; el evitar una crisis mayor en sectores como el agrícola; el ser promotor más activo sobre el ritmo de la economía (política monetaria); el promocionar alguna actividad económica determinada, como las exportaciones (política cambiaria); o incluso el generar empleo directo, aunque sea bajo condiciones altamente precarias. Lo importante de este momento es que el doctrinarismo previo sobre un mercado ‘racional’ y ‘autosuficiente’ para la reproducción de la esfera económica debe ceder argumentación a la necesidad, en algún grado al menos, de la acción estatal (Ffrench-Davis 2000, 21-3).

La segunda mitad de los años 80 ve consolidar el carácter privatista radical. Es el inicio de la privatización de emblemáticas empresas de propiedad parcial o total del Estado, generadas durante el proceso de industrialización que precedió a la Unidad Popular. Ello abarca sectores como electricidad, sanitario, transporte aéreo y telecomunicaciones. Pierden importancia dos argumentos significativos que habían dado fundamento a la propiedad estatal: la idea de sectores ‘estratégicos’ de

la economía y su necesidad frente a las situaciones de monopolio natural.²

Gran parte de los años 90 marca el aumento de la legitimidad del nuevo orden, abarcando un grupo mucho más amplio de las elites políticas, en particular a la nueva coalición gobernante de tipo civil y elegida por sufragio. Su conveniencia como estilo de crecimiento deja de ser impugnado en sus aspectos sustanciales como lo había sido en los años anteriores. Deja de ser visto, entonces, como la emanación inconveniente de un orden político ilegítimo. Más aún, el nuevo sistema político democrático se presenta como un capital para ampliar la estrategia exportadora (González 2003, 31). Ello, en un momento de dinamismo económico relevante, en particular en las exportaciones, que permitía remontar la precaria situación social de la década anterior. A la vez, es visto con posibilidades de ser ‘intervenido’ con mesura a fin de asumir deudas y desigualdades sociales propias de su construcción y dinámica, a través de cambios tributarios y el gasto social. Finalmente esta década ve madurar la concepción de un gasto estatal que se presente coherente con la acción privada, no en competencia, que se expresa en el desarrollo de la externalización y concesión de servicios públicos hacia el sector privado (Ministerio de Economía 2000).

La crisis moderada a partir de los años 1997/8, y que ha significado durante un quinquenio detener el proceso de crecimiento alto y sostenido de 14 años (U. Arcis 1998), repuso, dentro de límites acotados, el rol del Estado en la activación económica, la creación de empleos y la regulación de los impactos externos. Demostrando que las circunstancias históricas terminan por recrear discusiones, el mercado y la acción privadas por sí mismos son vistos débiles o insuficientes para retomar una dinámica previa que, además, aseguren mayores grados de equidad e integración. En un contexto social precarizado, a su vez, se reforzó la discusión sobre regulación de áreas económicas privatizadas y mercantilizadas, como los servicios públicos, en las que se descubren fuertes asimetrías entre empresas y usuarios (Jadresic 2001, 21-34).

Revolución empresarial y dinamización capitalista

En el nuevo orden económico, la acción de los agentes privados motivados por tener utilidades y ampliar sus capitales fue situada en el centro del propósito de una dinámica de crecimiento económico nacional. Quedaron atrás las evocaciones de formas neocapitalistas, mixtas, autogestionarias, de economía social y pública o socialistas. Se promueven los valores de la empresarialidad y la eficiencia, orientadas a ser competitivos en el mercado, y a este como el justo compensador de esos méritos. En particular, entre los grupos medios, el emprendimiento lucrativo privado se establecerá como vía de movilidad social y de motivación que en el pasado estuvo más ligada a empleos estatales, canales políticos, espacios académicos u otros. En ese marco, aumentan las empresas de todos los rangos de tamaño, los empresarios como forma ocupacional, y se promueven técnicas gerenciales modernas como manera de gestión eficiente, incluso en el ámbito público.

Sin embargo, es una base empresarial capitalista, concentrada y centralizada – ‘los grupos económicos’ – la que se transforma en el actor visible y clave de la dinámica económica, definiendo lo que ocurre en sus variables principales como la inversión y el empleo (Montero 1997, 80-101). Se da origen a un ‘nuevo empresario’, que busca ganar, crecer y dominar ‘en’ el mercado más que por su acceso y clientelismo hacia el sistema político; que expresa valores de independencia, riesgo

y dinamismo acumulador. Este empresariado dinámico se expande por todo el espectro de actividades que conforman el sistema económico nacional incluyendo sectores que en el pasado habían tenido una baja dinámica capitalista como la agricultura o el mercado financiero y accionario, y otros que habían sido tradicionalmente considerados propios de la economía pública, como la salud, la previsión, la educación, la generación y distribución de electricidad, o la telefonía (Riesco 1989, 10-15). En cuanto a su expresión gremial, adquiere una mayor autonomía, que no significa distancia de los partidos políticos de derecha.

Su composición de origen, por un lado, recoge a antiguos grupos y familias ligados al poder económico nacional, pero que han modificado fuertemente sus formas de gestión, adaptándolas a la necesidad de subsistir y expandirse en condiciones de fuerte competencia abierta al mundo. Por otro, a nuevos grupos contruidos desde ejecutivos altos del mundo empresarial, de fuerte orientación mercantil, modernizadora y expansiva, que no contaban como base principal con una situación de alto poder económico, pero sí con un alto manejo del mundo empresarial, informaciones privilegiadas para compras de activos privatizados y para negocios, y una fuerte orientación de poder económico (Montero 1997, 58-60).

El desarrollo y la consolidación de esta clase empresarial no es el mero producto de una 'renovación de mentalidad'. Ella estuvo fuertemente cimentada en decisiones de política económica: transferencias de propiedad y transformaciones en las formas de estructuración y regulación de la actividad económica. Lo primero se dio, en momentos sucesivos, con las empresas del área social formada en tiempo de la Unidad Popular; con las empresas históricas de propiedad de la CORFO; con parte de las tierras expropiadas por la reforma agraria. Lo segundo, con la apertura de nuevas áreas de actividad a la inversión privada, consideradas previamente como propias de la acción estatal (Ale 1990, 223-77; Marcel 1989, 22-6).

Este nuevo empresariado crecientemente se va vinculando a agentes transnacionales, los que, a su vez, se van haciendo más significativos en el proceso de inversión y crecimiento nacional (Fazio 2000). Pierde sentido y deja de ser evocada la idea de 'empresariado nacional' asociado a alguna suerte de proyecto de desarrollo independiente. Por el contrario, la llegada del inversor extranjero pasa a ser una medida del éxito. Los inversionistas extranjeros serán cautelosos en la década del 70 después del golpe – aun inseguros del devenir político a pesar de una legislación favorable – y su integración en volumen significativo será en la segunda mitad de los años 80 y, principalmente, en los años '90. Se concentrarán en la explotación de recursos naturales, especialmente mineros, y, por otro, en las cadenas de distribución de la producción nacional exportada. A su vez, serán crecientemente claves para la expansión exportadora del empresariado con asiento nacional, para mantener su competitividad y el acceso a nuevos mercados. Esta internacionalización se expresa, además, con el aumento de la inversión de las empresas chilenas en otros países, como Perú y Argentina, en torno a actividades que han estado en el centro de la acumulación nacional como supermercados de alimentos y grandes tiendas comerciales.

El protagonismo en el éxito del crecimiento, al menos durante un lapso prologado, ha llevado al empresariado a consolidar un peso en la realidad económica y política que no tenía antecedentes en la historia nacional. Con ello fueron negadas las afirmaciones de décadas pasadas sobre la imposibilidad de dinamismos estrictamente capitalistas en países como Chile. Sin embargo, por otro lado, se reafirmó, la necesidad de autoritarismo o dictadura como requisito para instalar su hegemomo-

nía, como habían sostenido teóricos de la dependencia, y los resultados fuertemente inequitativos de situaciones tales, al menos durante un prolongado tiempo (Palma 1993, 142-52).

Reforma librecambista, liderazgo exportador y transformación productiva

El proceso de acumulación centrado en los grandes agentes privados es diseñado e implementado dentro de un nuevo escenario generado desde una política de acelerada y radical apertura. Esta aparece como la única política racional y conveniente. No bastaba aplicar los preceptos liberales a escala nacional sino que ello debía ser entendido a escala de la economía global. Las economías nacionales debían alinearse al sistema de precios y a las asignaciones de producción que resultan rentables teniendo al sistema económico mundial como referencia competitiva. El qué, cómo y para quién se produce, pero también el dónde se produce – en que punto del mundo – debe ser definido por las indicaciones del mercado. Sólo así se estaba seguro de producir bajo el principio estricto de las ventajas comparativas.

Desde allí se levanta una crítica radical al proceso de industrialización que fue impulsado en el país desde fines de los años 30 – así como en otros países de América Latina – y en los cuales fue importante el arancel protector. Desde esa crítica, lo que se habría generado era un sistema industrial de baja eficiencia y dinamismo dado el carácter protegido que tenía. La mirada pro apertura define esa estrategia como cerrada al mundo y, en particular, a la competencia externa, lo que impedía ganar en productividad y competitividad. Esto se apoyó, además, en una lectura ‘ideologizada’ de los procesos asiáticos, contrapuestos a los latinoamericanos, como economías sin protección y poco Estado (Meller 1996, 142-62).

Se emprende una política generalizada y casi homogénea de baja de aranceles – sólo con pequeños aumentos circunstanciales y selectivos en algunos períodos – que los deja, como promedio, en cerca de un décimo parte de los niveles previos. Sucesivamente, además, se crean instituciones e iniciativas públicas de incentivo y apoyo general a las exportaciones: las misiones presidenciales y el fuerte desempeño comercial de las embajadas; las políticas de incentivo sectorial específico, como el subsidio forestal y la ley de inversión extranjera en la minería; las políticas de infraestructura, desarrolladas con mayor fuerza en la década del '90, como la modernización de las estructuras portuarias y de las carreteras de acceso; y, finalmente, la firma de Tratados de Libre Comercio.

Como consecuencia, la economía chilena ha vivido una transformación radical en cuanto al destino geográfico de su producción y el origen de su consumo e insumos. La exposición de la economía nacional a la competencia de los productos externos recompuso fuertemente las rentabilidades sectoriales relativas del aparato productivo interno. El destino de la producción y su estructura sectorial, intrasectorial y geográfica se redefinen al calor de la orientación librecambista. En un primer decenio, el impacto central de la orientación librecambista fue un ‘efecto destructivo hacia el interior’ en que lo más significativo es que se destruye y desarticula parcialmente la economía interna, que se había venido conformando en los decenios anteriores, con enormes efectos sociales negativos. Se produce la pérdida de rentabilidad y el desplome relativo del aparato industrial previo, de bastante diversificación – salvo en bienes de capital – pero poco competitivo frente a los productos internacionales, en particular los sectores textil, metalmecánico, de bienes intermedios, de capital y de consumo durable (Agacino 1992, 5-10).

En un segundo período, post-crisis de 1982, el impacto característico fue un ‘efecto expansivo hacia fuera’, en que se consolida un creciente sector exportador que adquiere el liderazgo del crecimiento³. Aumenta diversificadamente la exportación de productos primarios con ventajas comparativas y crecientemente la economía se transforma orientándose hacia fuera. En la década del 60 el comercio externo era alrededor del 9 por ciento del PIB; consolidándose a fines de los años 90 en un 30 por ciento. El reverso de este fenómeno es la disminución relativa del consumo nacional privado y estatal, como destinos y dinamizadores de la producción nacional. La satisfacción de la demanda interna queda más fuertemente atada a las importaciones, tanto en los bienes de consumo como, especialmente, en los productos intermedios para el aparato productivo.

Este volumen y peso estructurante de las exportaciones en la economía representa una transformación de la tradicional estructura mono exportadora que ha acompañado la historia económica nacional. A la clásica exportación minera de este siglo, se agregan productos agrícolas, forestales, pesqueros e industriales simples. También se diversifican los territorios internacionales de destino así como la estructura interna territorial de origen, abarcando el norte, centro y sur del país. Sin embargo, se mantiene el carácter primario de esos productos, solo tibiamente alterado en los años ’90, aunque se haya planteado el desafío de hacer pasar a la economía a una segunda fase exportadora de mayor valor agregado (Moguillansky 1999).

Definiciones y realidades de un nuevo estado

La estructuración de la nueva economía tiene en la reformulación del Estado otro de sus elementos característicos. Un nuevo cuerpo de principios y orientaciones se hacen dominantes, reduciendo y refundando su quehacer en la economía.

Desde los inicios de la construcción del nuevo orden económico se construye un discurso que concibe al mercado como ‘mecanismo’ autosuficiente y virtuoso de regulación económica y, por oposición, al Estado como el causante sólo de las distorsiones e ineficiencias. En este sentido se puede afirmar que la utopía (neo) liberal es la eliminación de la política y del Estado, concebidos básicamente como interferentes negativos en la esfera del mercado.

Su transformación más definitoria es con respecto de la tradición desarrollista que lo involucró directamente en la creación de empresas y la inversión productiva. Desaparece, entonces, como agente directo del crecimiento y la acumulación y va perdiendo sus activos. Sin embargo, ello no elimina el hecho de que parte de su legitimidad y prestigio se sigue ‘jugando’ en ese ámbito de logros, aunque esta vez estén, principalmente, bajo el mando directo de los agentes privados. Esto se expresa en su constante ‘monitoreo’ del dinamismo y estabilidad del quehacer de dichos agentes, interviniendo en las situaciones de crisis del proceso de acumulación; facilitando la expansión del empresariado a través de campañas de promoción, de subsidios, de incentivos a la inversión, o de acuerdos comerciales; y en su constante facilidad a la entrada de la inversión extranjera a través de variados instrumentos que se mueven desde lo tributario al trabajo sistemático sobre la imagen del país. Dentro de esta línea de acción estatal ‘promocional’ deben ubicarse, también, las políticas de generación directa de externalidades positivas para los procesos de acumulación privada, como la intervención en la formación de ‘capital humano’ o la política de creación de infraestructura como caminos, puertos, aeropuertos (Ffrench-Davis 2000, 72).

También el Estado abandona la voluntad de ser un agente clave en la asignación de recursos de inversión, es decir de incidir decisivamente en la composición sectorial del crecimiento con inversiones directas o mecanismos de incentivos estructurantes de la acción privada. Sin embargo, el Estado sigue cumpliendo funciones de ‘asignador de segunda fila’ a través de promover dinamismos o transformaciones sectoriales, como las políticas de subsidio forestal (Hachette 1987, 153-65). Además busca incidir, aunque tenuemente, en los grados o ritmo en que se producen adecuaciones sectoriales sometidos a nuevas condiciones de competencia, ya sea dando tiempo para la transformación de un sector o para la emigración de capital hacia otro sector, como en políticas agrícolas de bandas de precios, o ritmos especiales de desgravación arancelaria.

Otro aspecto de la acción estatal transformado y disminuido, se expresa en la distribución progresiva del ingreso y la riqueza. El enfoque predominante ha sido el de que propósitos y medidas de redistribución afectarían el crecimiento al actuar negativamente en los incentivos del sector empresarial. Los procesos redistributivos de ingresos, son vistos como fuentes de estancamiento y cargados de connotaciones populistas. Se pasa, por tanto, de enfoques virtuosos pasados – dentro de ciertos límites – entre distribución y crecimiento, a otro que los asume como contradictorios. Dicho enfoque se asienta y resulta funcional a un crecimiento más fuertemente basado en las exportaciones, al cual el nivel de demanda interna le resulta menos clave, que en el pasado, para su reproducción (González 2001, 4).

Sin embargo, el Estado, en particular en democracia, no puede eliminar completamente su intervención redistributiva y atenuar las enormes desigualdades que provienen del funcionamiento de los mercados (Sos Faim 1996, 25-7). En parte ello se fundamenta en la noción de Estado subsidiario, presente en la reconcepción del papel del Estado en la economía y que reconoce la existencia de sectores sociales que están bajo ciertos umbrales de pobreza que los inhabilita para su inserción en los mercados. La dimensión distributiva adquiere mayor importancia con el paso a los gobiernos elegidos por sufragio popular (1990), en que se expresaba una coalición de sectores sociales distintos a los que activamente habían sostenido al régimen militar. Sin embargo, el límite estrecho infranqueables de la intervención estatal, es el no producir desconfianza en el gran empresariado, poniendo en jaque la política de acumulación y crecimiento (Lamarca 1995). Dentro de ese límite, la acción estatal distributiva busca sortearlo, tecnificándose y focalizándose en grupos sociales y territorios. La primera se refiere a la acción estatal, monetaria o de servicios, que busca transferir recursos a grupos sociales específicos, ‘vulnerables’. Junto a dinero puede allí considerarse la gratuidad o subsidio en salud o educación, la fijación de un salario mínimo, o apoyo al micro y pequeño empresariado. La segunda se refiere a transferencia de recursos hacia territorios considerados de mayor pobreza a través de políticas puntuales o de mecanismos permanentes como fondos de desarrollo regional o municipal (Mideplan 1997).

Otra modificación sustantiva del Estados es su relación con los distintos desequilibrios que se pueden generar con la dinámica económica. Esta ha sido la función señalada como la central en su nuevo que hacer dentro de la economía. Se la concibe como su contribución principal para asegurar el ‘ambiente’ macroeconómico que permita la confianza de los privados. Es decir, debe entenderse en el papel ambiguo de negar la autorregulación absoluta del mercado y de permitir su continuidad como principio organizador. En esta dimensión una primera forma de intervención estatal es la definición de los precios macroeconómicos. El tipo de

cambio, el que busca actuar en el equilibrio en balanza externa, y el control inflacionario a través de su fijación o a través de una política activa de venta y compra de divisas; y la tasa de interés interna interbancaria (política monetaria), la que busca actuar sobre el gasto privado interno, especialmente su control.

Una segunda es la política fiscal a través de su efecto sobre el gasto agregado de la economía, cautelando su volumen y compensador del comportamiento del gasto de origen privado, también evitando fluctuaciones demasiado agudas a través de la creación de fondos de estabilización. Por último se puede señalar la fijación directa o indirecta de salarios, a través de la política hacia el sector público y de la fijación del salario mínimo y, bajo ciertas condiciones extremas, la generación de empleo de emergencia directo como luego de las crisis de 1982 y de fines de los años '90. Lo común de estas intervenciones es que han estado marcadas por la centralidad que ha tenido el control inflacionario para definir su lógica, por sobre políticas expansivas y de empleo, cuando éstas se hacen potencialmente necesarias (Escobar 2000, 141-51).

Por último en los años '90, una línea de acción que tiene un carácter emergente y en desarrollo, es, paradójicamente, el resultado de la disminución de la economía pública y del protagonismo del mercado como mecanismo organizador de las actividades económicas. Ello va obligando a la creación de una normatividad para el funcionamiento de esos mercados, lo que muestra los límites de la esfera mercantil para autorregularse sin producir desconfianzas, asimetrías o irracionalidades demasiado altas entre los agentes que se encuentran y configuran los mercados reales. Un ejemplo inicial fue la normatividad para el mercado de capitales y sistema bancario, luego de la señalada crisis de 1982-3 que mostró una frágil regulación pública. Pero aparecerán también las asociadas a la privatización completa o parcial de áreas – y de activos – de la actividad económica, como previsión y seguridad social, educación superior, servicios eléctricos, producción de vivienda social, servicios sanitarios, etc., donde se van observando graves perjuicios para los usuarios; también la normatividad necesaria para regular la producción basada en el uso intensivo de recursos naturales, renovables y no renovables y la que genera fuertes externalidades negativas y deterioros ambientales como la propia producción forestal – por el monocultivo del pino – o los relaves mineros; y por último, las normas sobre mercados de monopolios naturales como el sector eléctrico y el de telecomunicaciones

Del conjunto de estos antecedentes podemos reafirmar que el accionar estatal ha tenido una transformación cualitativa, que existe un nuevo Estado. En primer lugar, su peso en relación al pasado es claramente menor, ya sea en el ritmo de crecimiento e inversión, en su dirección u opciones sectoriales, en la distribución de la riqueza y los ingresos, y en su incidencia en la macroeconomía. A su vez, en segundo lugar, se redefinen los pesos relativos de la acción estatal, cediéndole un peso relativo mayor al cuidado de los equilibrios macroeconómicos en particular en lo referido a la inflación y a las brechas de balanza de pagos, en tanto se entienden marcos básicos de entorno para los procesos de inversión privados, de competitividad de la oferta exportadora y de la llegada de capitales externos. En este sentido, dentro de la predominancia del equilibrio macroeconómico, se produce una baja relativa del objetivo del pleno empleo frente al del control del gasto y la inflación. En el otro extremo son débiles las políticas redistributivas del ingreso en relación a las desigualdades que se producen en el mercado desde mediados de los años '70, lo que ayuda a explicar el que, a pesar del cambio del régimen y las fuer-

zas políticas gobernantes, no hayan existido alteraciones durante el decenio del '90.

Sin embargo, aun con esa pérdida de peso, el inventario anterior muestra que la economía chilena no es una economía sin Estado. Este conserva una presencia en todas las áreas propias de los Estados modernos e imprime límites a la realización del neoliberalismo doctrinal. En todas esas áreas de intervención se constituye un debate acerca de las orientaciones posibles que se expresara como falta o exceso de Estado, o como orientaciones alternativas, en las que se expresaran intereses y enfoques. Ello suele manifestarse con particularidad en coyunturas significativas para el conjunto de la economía, o para sectores significativos de ella. En esos debates surgen planteamientos que se ubican en zonas grises en términos de su reproducción o violación del 'Estado neoliberal'.

Capacidades de arrastre y desintegraciones en la nueva economía exportadora

La economía de los últimos dos decenios ha mostrado un alto dinamismo bajo el liderazgo del sector exportador. Su imbricación con el resto de la economía nacional se hacen claves para evaluar los efectos de arrastre y de integración que se puedan generar en la economía nacional. Es necesario preguntarse por el grado en que dicho sector actúa como motor de modernización económica (García 1996, 19-42). Desde allí podrá dilucidarse si estamos frente a un sector dinámico que expresa y promueve un dinamismo generalizado de la economía o ante un dinamismo con altas desarticulaciones internas.

Las vías mediante las cuales las exportaciones contienen y posibilitan dinámicas económicas más amplias pueden ser múltiples, al menos potencialmente. Un primer efecto del dinamismo exportador se trasmite por la vía de los ingresos que genera y que se transforman en demanda y mercado para productos nacionales de consumo final, echando a andar un circuito económico interno. Con ello se dinamizan ramas de producción nacional, que podrán ser muy diferentes como alimentación envasada, construcción, turismo, servicios médicos privados, comercio o vestimenta. Esta dinámica inducida está disminuida porque parte de la demanda de consumo final es transferida hacia el exterior por la compra de bienes importados. Los determinantes claves de su importancia son el empleo directo creado por los sectores exportadores y los niveles salariales allí existentes.

A este respecto se observa que el dinamismo exportador sostenido ha aumentado el empleo directo en ese sector pero en tasas bajas y decrecientes. Ello muestra diferencias muy importantes entre los distintos sectores exportadores y, salvo la agricultura que muestra un alto empleo por valor exportado y una importante masa de trabajadores ligados a la exportación, se observa una relación inversa entre creación de empleo por valor exportado e importancia que el sector tiene en la estructura de exportaciones. Un ejemplo es la minería con bajo empleo por valor exportado pero que todavía es significativa en el empleo por la razón de la importancia de su valor exportado; inversamente, está la pesca, con un alto empleo por valor exportado pero de bajo peso en el valor y empleo total exportado. Los salarios, por su parte, tuvieron una caída fuerte en los años de expansión exportadora de los años 80 y comienzan a recuperarse y a aumentar sostenidamente a fines de esa década. Puede decirse que, junto a las ventajas comparativas de poseer recursos naturales y al alto tipo de cambio, los bajos salarios fueron una clave de la recuperación económica chilena centrada en las exportaciones con posterioridad a la crisis. Ello dejó de tener el mismo peso en la década del '90 por la recuperación salarial en

curso, aunque proveniente de niveles muy bajos. En términos relativos al resto de la economía, además, las empresas exportadoras muestran en promedio salarios más altos que en las empresas no exportadoras (Meller 1996, 189-212).

Lo anterior es estrechamente dependiente del grado de procesamiento de los productos exportados, es decir, a la capacidad que tengan de integrar trabajo y calificación, lo que deberá traducirse en mayores ingresos de los asalariados. Al respecto, las exportaciones chilenas siguen teniendo en la explotación de los recursos naturales su principal fuente de ventajas. Los encadenamientos productivos internos no son claves en los productos exportados, y aunque los productos con elaboración son más importantes que varias ramas que la exportación bruta, se trata de una elaboración primaria, como harina de pescado, frutas en conserva, pulpas y jugos, celulosa, u horticultura congelada y deshidratada. Las exportaciones industriales a pesar de su aumento son aún minoritarias y no han logrado transformar el secular carácter primario exportador de la economía chilena (Rojas 1999, 131-80). Se utiliza, así, intensivamente el patrimonio natural del país no escapando a una dinámica de importante carácter rentista (Muñoz 2001, 23-6).

En términos de eslabonamientos hacia atrás del sector exportador, que pudiera expresarse, por ejemplo, en producción interna de maquinaria agrícola o forestal, o producción de barcos pesqueros, tampoco la economía chilena muestra desarrollo. Esto, ligado al tipo de exportaciones antes señalada, constituye una relativa precariedad en cuanto al tipo de relación que el sector exportador establece con el resto de la economía y limita la calidad de sus efectos. La vía que ha adquirida una especial relevancia para la inducción de dinámica desde el sector exportador ha sido la de los servicios que crecen enlazados con el sector exportador. El crecimiento de varios sectores de actividad 'no transable' se explican en parte por esta razón, como el comercio, el transporte y las comunicaciones y los servicios financieros, los que muestran un dinamismo claramente superior al promedio nacional en el último decenio.

Teóricamente, también el sector exportador transmite efectos dinamizadores por la vía de la reinversión de excedentes en otras ramas productivas. Ello, sin embargo, se ve limitado cuando parte de las ganancias salen del país ya sea como remesa de utilidades en el caso de la inversión extranjera o como expansión productiva de grupos chilenos hacia otros países de América Latina, especialmente en áreas de servicios sin capacidad de regulación por parte del sistema político nacional o regional (Rojas 1999, 148-9). Otra parte del excedente se transfiere a la economía interna a través de la recaudación de impuestos, tasa que es baja en el caso chileno (González 2001b, 4-5). A ello se agrega el no cobro de una renta a las compañías mineras por la extracción del cobre, disminuyendo el financiamiento estatal para generar actividad económica y empleo, e incluso, externalidades para nuevas actividades económicas (Radrigán 2003).

De lo señalado, se puede afirmar que la calidad o la densidad de arrastre del sector exportador es bajo, no crea empleo directo por volumen de inversión, no incorpora encadenamientos industriales, tiene bajo procesamiento interno, aunque si dinamiza una importante economía de servicios. Sin embargo, tampoco puede hablarse de un sector exportador no determinante o aislado del resto de la economía y que no sea un factor explicativo de su dinamismo y el aumento del empleo. La respuesta a esa aparente paradoja es que su impacto parece deberse fundamentalmente al gran volumen expansivo de las exportaciones de manera más o menos sostenida durante los últimos 20 años. Es decir, es un efecto por masa, por volu-

men, por extensión; no por densidad, calidad de penetración o vertebración con el resto de la economía.

Esto nos introduce en la cuestión de la integración económica y social que el estilo de crecimiento en curso crea. La base económica del periodo de industrialización sustitutiva y protegida decae y la industria deja de cumplir el papel de integración parcial que tuvo. Ello no ha tenido un sucedáneo superior en la actual dinámica. Por un lado, no se ha desarrollado un sector de exportaciones industriales y, por otro, se observa un declive de la industria nacional dirigida al mercado interno. Las ramas exportadoras, a su vez, presentan los límites antes descritos para la generación de tejidos productivos. De esto parece constituirse un dinamismo inequitativo y heterogéneo, con una estructura de muy diversos grados de integración económica y social al patrón internacionalizado de crecimiento, y con un núcleo pequeño globalizado. El actual sector exportador primario parece ofrecer menos potencialidades integradoras por su naturaleza específica. Las brechas en cuanto a situaciones y oportunidades tienden a reproducirse e incluso ampliarse. Ello se asienta en una desproporcionada desigualdad en la propiedad de activos económicos.

El dinamismo laboral que genera, directa e indirectamente, tiene fuertes polaridades y comprende una gran cantidad de trabajos de baja calificación e ingresos, incluyendo, en parte, los propios del sector exportador, aunque tengan una productividad media mayor y presenten, al parecer, mayores grados de especialización y estabilidad laboral. Si el dinamismo económico queda demasiado reducido al liderazgo del sector exportador primario o con bajo procesamiento, la propia innovación tecnológica puede agravar la situación de empleo. Así muchas inserciones en el mercado laboral son de tipo subalterno, como el de muchas mujeres, o expulsivas como en el caso de jóvenes, o precarias como el de muchos hombres adultos (Chacón 1999).

El carácter dual de modernización y marginación es observable en varias situaciones. El sector rural por un lado es penetrado por un capitalismo agrario más desarrollado que en el pasado, modernizándolo e integrándolo plenamente al proceso de acumulación – y ya no como bloqueo a él – y, por otro, produce diferenciaciones fuertes en su interior. La caída de los cultivos anuales, en particular los cereales y el trigo, han transformado el uso de suelo y la estructura productiva agrícola, y las nuevas rearticulaciones en torno a la agricultura dinámica, como el frutícola, y al sector forestal no logra insertar al conjunto. Deja en crisis de reproducción a la economía campesina, no competitiva externamente y sin defensa frente a la competencia externa y al propio avance de la productividad agrícola. A la vez, la transferencia a los empleos urbanos sigue siendo precaria. A ello se agrega una fuerza de trabajo asalariada que invierte la composición histórica y hace predominantes a los trabajadores temporales por sobre los permanentes.

La realidad de la economía campesina en buena medida expresa la más amplia de la pequeña empresa o pequeña producción minera, en el comercio, en la microempresa urbana y en menor medida con la pesca artesanal. Allí existe alrededor de un 50 por ciento de la fuerza de trabajo – considerando a los trabajadores independientes – y, en general, están lejos de las realidades tecnológicas de la gran empresa. Un ejemplo expresivo de ello, es que la gran empresa con alrededor del 20 por ciento del empleo, genera el 95 por ciento de las exportaciones. Se producen segmentaciones de gran magnitud en el aparato productivo, lo que expresa y explica las bajas relaciones de encadenamiento entre pequeñas y grandes empresas. La subcontratación y la cooperación entre empresas diferentes son escasas, en bienes y

servicios de poco valor agregado y suele presentar características asimétricas en la negociación. Se mantiene e incluso crece una importante economía popular de pequeña escala, en especial en áreas locales, que conforman ‘circuitos inferiores de sobrevivencia o acumulación’, con distintos niveles de desarrollo, formas de propiedad y gestión, y de articulación precaria con el resto de la economía (Razeto 1989; Sur 1994).

Otra desestructuración ocurre en los sectores medios urbanos con la disminución de la economía pública, expresada en un menor volumen y peso del Estado en la economía. Se pierde su papel de reproducción en amplios grupos a través del empleo público, que además cumplía una función igualadora respecto de la mayor dispersión de las remuneraciones en el sector privado. La necesaria reducción del ‘sobreempleo’ que allí existía no encuentra, sin embargo, oportunidades equivalentes en el ámbito privado para una parte de ese segmento.

En lo simbólico, el consumo de bienes individuales a través del acceso al mercado cumple una función dual. Por un lado integra a un universo común y moderno; por otro, establece fuertes diferencias en el acceso material al consumo, creando sentimientos de frustración y violencia, así como el aumento de estrategias ilegales. La tensión es en parte enfrentada a través de la fuerte expansión del sistema de crédito que permite, bajo condiciones de fuerte intereses implícitos, el acceso al consumo.

Junto a estos elementos de desigualdad y grados de desintegración cabe plantearse la cuestión de la sustentabilidad del crecimiento, cuestión que adquiere importancia a partir de 1998. Esto es importante porque durante el decenio y medio anterior, los problemas recién señalados y no resueltos, contaron a favor con un dinamismo que, salvo situaciones minoritarias, permitió la coexistencia de las grandes brechas socio-económicas con un mejoramiento absoluto generalizado y la eliminación de la indigencia y pobreza oficialmente definida. La detención de esa dinámica ha fragilizado enormemente la reproducción del patrón económico en curso y amplifica los efectos desintegradores de la desigualdad. Ello se expresa en una expansión de la informalidad, la delincuencia y la inseguridad social según lo revelan múltiples antecedentes.

A esto debe agregarse que si bien las orientaciones definitorias del modelo, en particular el de la economía privada abierta, han permitido un dinamismo mayor que en el pasado, también ese movimiento es más expuesto a ciclos externos y, aun, crisis, los que pueden expresarse en caída de volúmenes y/o precios de exportación (Ffrench-Davis 2000, 22). A esa amenaza cíclica debe añadirse que la elasticidad ingreso de la demanda por las actuales exportaciones nacionales tienen límites y deberían ser decrecientes en el tiempo, lo que expone a sobreproducciones y caídas de precios y replantea, desde un ángulo adicional, la necesidad de alterar su estructura demasiado basada en recursos naturales exportados en bruto con baja elaboración. Debe también considerarse que el dinamismo exportador deberá resguardar mínimamente ciertas condiciones ambientales que pueden amenazar contra sí mismo o que pueden levantar voces internas y externas más fuertes que las que han existido hasta ahora a pesar de una cierta permisividad ambiental y varios problemas acumulados no resueltos.

Nuevo orden económico: ¿Vía al desarrollo económico?

Las reflexiones de la sección anterior pueden prolongarse en una vista más histórica y conducir a la pregunta de si el nuevo orden económico resolvió los problemas seculares enunciados como bloqueos al desarrollo nacional, hasta principios de los 70. Si la supresión brutal del espacio político y el duro proceso de modernización y acumulación económica a través de una estrategia que combina empresariado, mercado y apertura al exterior han sido a la larga ‘exitosos’. Si su puesta en ejecución y haciendo abstracción de sus requisitos políticos – que desde ya la descalifican como estrategia ejemplar – ha generado una respuesta a los problemas seculares que también desde la visión de otras corrientes presentaba el modelo de la industrialización nacional.

De partida, esa evaluación debe considerar la existencia de un primer decenio de la instalación de la estrategia (1974-84) en que lo destructivo parece más significativo que la consolidación de un nuevo orden.⁴ Es posteriormente que el éxito parece mostrarse de manera evidente a través de varios signos que modifican características históricas de la economía chilena. Las altas y sostenidas tasas de crecimiento del producto y del ingreso históricamente de ciclos más cortos; el crecimiento a lo largo del periodo de las tasas de ahorro e inversión, históricamente bajas; la expansión en el volumen y en la variedad de las exportaciones, históricamente insuficientes y dependientes de un solo producto; la constitución de un empresariado que desarrolla una alta capacidad de acumulación económica y rompe su dependencia del Estado; la dinamización del sector agrícola que había sido objeto de central de preocupación en los 60 por su estancamiento y justificando la reforma agraria; la generación de condiciones de desarrollo económico en una geografía más amplia de país, antes fuertemente centralizado en Santiago. Todo ello contribuye a la existencia de afirmaciones de que estamos frente a un estilo de crecimiento cualitativamente superior a lo ensayado en décadas anteriores, y que, en concreto, ha resuelto sus limitaciones.

Sin embargo, los problemas presentan, al menos, una importancia tan alta como las virtudes señaladas, y son en buena medida el otro lado de la moneda de estas últimas. Así, el patrón de desarrollo económico nos muestra una acentuación de la heterogeneidad productiva y tecnológica en el tejido empresarial que hace difíciles o asimétricas sus articulaciones. Esto reproduce y acentúa una clásica problemática que ha fundado interpretaciones dualistas, de marginalidad, de heterogeneidad, o de informalidad de la economía, en que el elemento común, más allá de la validez de las interpretaciones o conceptualizaciones, son las enormes discontinuidades en su tejido productivo. Ello tiene especial implicancia para la mayor parte de la enorme cantidad de pequeñas y microempresas, en las que se agrupan, si agregamos los trabajadores independientes, alrededor del 70 por ciento de la fuerza de trabajo nacional. Ello va a la par de las distancias en las oportunidades laborales que se ofrecen y que se fundan en una estructura económica muy desigual, con una generación insuficiente de buenos empleos y expansión de situaciones contractuales que acentúan la desprotección e inseguridad social de sectores de trabajadores, y que se van imponiendo como ‘modus operandi’ de la economía. Asimismo se va reproduciendo una gran desigualdad económica en cuanto a la posesión de activos económicos, debido a la falta de elementos institucionales equilibradores.

Igualmente, se distancian los accesos a los servicios sociales en lo que se expresa que el importante proceso de acumulación económica no va sirviendo para

generar la base de una sociedad que crea bienestar social extendido que haga frente al vacío dejado por la crisis y el desmantelamiento del Estado de bienestar. Las diferenciaciones productivas y sociales se expresan también como diferenciaciones territoriales, en que las condiciones de vida y las oportunidades se van segregando en el espacio y van ayudando a reproducirlas, a falta de dinámicas que las contrarresten.

El centralismo del país y las desigualdades regionales siguen siendo fuertes y el patrón de acumulación centrado en las grandes empresas genera dificultades para proceso de mayor descentralización del sistema institucional. Esto limita las potencialidades de desarrollo del país y distribuye de manera desigual las oportunidades de mejoramiento. Ello por cuanto el comando de la economía, aun de los sectores productivos exportadores con base en recursos naturales regionales, tiende a concentrarse en Santiago. Así los cuadros y niveles directivos de procesos extractivos realizados en distintos puntos del sur y el norte del país son agentes ausentes de dichos territorios desvinculando la economía de la política regional.

El conjunto de estos factores actúa en la generación, reproducción y acentuación de fracturas y desintegraciones sociales. Estas, a su vez, no son ajenas sino que constituyen el escenario dentro del cual despliegan múltiples situaciones violentas, destructivas e ilegales que, además, suelen representar costos para la sociedad económicos para la sociedad. Esto llevaría a una discusión más profunda acerca de la cantidad de bienes y servicios, así como de la utilización de factores productivos, incluyendo conocimiento y tecnología especializados, que deben ser usados para enfrentar problemas que el propio estilo de crecimiento crea y que se expresan, por ejemplo, en gastos de seguridad o de salud mental y física, crecientes. Es una parte del crecimiento en la disponibilidad de bienes y servicios que en tanto buscan enfrentar los problemas que el crecimiento crea, no constituyen una adición neta al bienestar (González 2002, 46-61).

Las enormes heterogeneidades y desigualdades han podido, en parte, ser enfrentadas por el dinamismo que ha tenido la economía. Sin embargo, ello no puede ser concebido como algo que se mantendrá de manera lineal. Las economías abiertas están expuestas a la importación de crisis externas a lo que hay que añadir que la vulnerabilidad respecto del exterior, a pesar de la diversificación de las exportaciones es potencialmente alta por la dependencia del mercado de los productos primarios o semiprimarios, y del abastecimiento externo de los bienes intermedios y de producción para las empresas nacionales. Todo esto apareció claramente en el escenario contractivo de los últimos años.

En consideración de lo anterior resulta necesario plantearse las modificaciones en el sistema de regulaciones que pudiesen hacer prevalecer orientaciones distintas y, en algunos casos, inversas, a las que está en curso es en este marco de propósitos que aparece otro componente del estilo de crecimiento que se hace parte de su propia discusión. Se trata de que el liderazgo del sector privado de la gran empresa, de su centralidad para el desarrollo económico, limitan enormemente las posibilidades de intervención en las economías desde políticas de desarrollo, en tanto ello pueda significar expectativas negativas para dicho agente. Ello se expresa en relación a políticas en los campos tributarios, de la seguridad social, de relaciones laborales, de empresas públicas, u otras. Esto hace que la reproducción del nuevo orden económico se base en fuertes desequilibrios de poder que cuando se intentan cambiar o se modifican parcialmente producen efectos o subjetividades negativas en el empresario.

De allí se deriva una conexión orgánica entre el modelo de crecimiento y de-

mocracia de baja intensidad que se revela, así, como una característica más estructural y prolonga, de manera atenuada, el tipo de relación de poderes que se constituyó bajo el régimen militar. Este desequilibrio debe ser entendido como una debilidad sustancial si entendemos que las fortalezas de un estilo de crecimiento esta conectada con la integración económica de mediano plazo de todos los componentes de una sociedad, cuestión que necesariamente deberá reflejarse en una complejización de los dispositivos, mecanismos e instrumentos de regulación existentes, los que suponen ‘contratos sociales’ mucho más inclusivos que los actuales, entre los distintos segmentos de la sociedad.

* * *

Raúl González Meyer es Director de la Escuela de Economía y Administración y Coordinador Académico de la Maestría en Desarrollo en la Universidad Academia de Humanismo Cristiano. Es profesor de ‘Economía del Desarrollo’, ‘Economía del Trabajo’, ‘Economía de Chile’, y ‘Teorías y Políticas del Desarrollo Regional y Local’. Actualmente sus intereses de investigación giran alrededor de los temas de economía popular y pequeña empresa, regulación e institucionalidad económica, y desarrollo regional. Entre sus publicaciones se encuentran: ‘Desigualdad: ¿Vía para superar la pobreza?’, *Revista Debates Económico Sociales*, PET, (enero 2001); ‘El trabajo visto desde el propósito del desarrollo económico’ (hacia la humanización del trabajo, *Revista Economía y Trabajo, Programa de Economía y Trabajo*, Santiago (2001); ‘El Consumo: Más allá de lo privado y más acá de la condena’, *Revista Economía y Trabajo* N° 11 (PET) y *Revista Proposiciones* (SUR) (2002); y ‘*Los Agentes y los Territorios Locales*’: *Inventario de Aproximaciones*, Santiago: Universidad Academia de Humanismo Cristiano (2004).
<ragonzalez@academia.cl>

Notas

1. Ella se originó en un sobreendeudamiento nacional – especialmente privado – promovido por la enorme liquidez mundial, la actividad crediticia interna regulada por el puro mercado, y una política de tipo de cambio fijo que fue usada para controlar la inflación y fue haciendo crecientemente barata las importaciones. Cuando el flujo de crédito externo se detiene y los distintos acreedores de la cadena crediticia empiezan a exigir sus dineros sobreviene la crisis de morosidades internas y externas. El Estado, en un hecho reñido con su ideario liberal, intervino el sistema bancario, se hace cargo de la cartera vencida de los bancos y juega el rol protagónico para la negociación con los acreedores bancarios externos.
2. Sin embargo, algunas empresas quedan en manos estatales (hasta hoy) como las empresas del cobre nacionalizadas bajo la U. Popular (CODELCO), la empresa nacional del Petróleo (ENAP), Correos de Chile, y el Banco del Estado.
3. Esto es favorecido, en esos años, por políticas dirigidas de alza de tipo de cambio y reducción de los salarios reales frente a la urgencia del pago de deuda externa, y que establecen las bases del éxito exportador inicial. Esto explica que los salarios reales de 1970 se recuperan a principios de los años 90, lo que da cuenta de un período de acumulación dura y de fuerte explotación, especialmente durante los años 80.

4. A fines de los años 80 la pobreza abarcaba al 45 por ciento de la población lo que disminuyó a alrededor del 20 por ciento a fines de los años 90. La medición de la pobreza considera como tal a la familia con un ingreso monetario per cápita menor al equivalente para consumir dos canastas alimentarias básicas.

Bibliografía

- Agacino, R.; G. Rivas, y E. Román (1992) 'Apertura y eficiencia productiva: la experiencia chilena 1975-1989'. Programa de Economía del Trabajo. Serie Documentos de Trabajo N° 92. Santiago.
- Ale, Jorge (1990) 'La Privatización en Chile'. En: J. Ale, L. Larraín y otros, (editores) *Estado Empresario y Privatización en Chile*. Serie Investigaciones N° 2. Universidad Nacional Andrés Bello. Santiago.
- Centro de Estudios Públicos (1992) 'El ladrillo' (Bases de la política económica del gobierno militar chileno). Santiago.
- Comisión Económica para América Latina (1993) 'La Transformación de la Producción en Chile: cuatro ensayos de interpretación'. Serie Estudios e Informes de la CEPAL, N° 84. Santiago.
- (1995) 'La Industria Chilena entre 1970-1994: de la sustitución de importaciones a la segunda fase exportadora'. Proyecto CEPL/CIID: 'Reestructuración productiva, organización industrial y competitividad internacional en América Latina y el Caribe'. Santiago.
- Banco Mundial (1995) 'Chile: Estrategia para Elevar la Competitividad Agrícola y Aliviar la Pobreza Rural'. Serie de Estudios Sobre Países. Santiago.
- Chacón, Boris (1999) 'Calidad del Empleo y Pobreza en Chile'. En: R. Infante (editor) *La Calidad del Empleo*. Organización Internacional del Trabajo. Lima.
- Emmerij, L.; y J. L. Nuñez del Argo (compiladores) (1998) *El Desarrollo Económico y Social en los Umbrales del Siglo XXI*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington.
- Escobar, P.; y D. López (1996) *El Sector Forestal en Chile: Crecimiento y Precarización del Empleo*. Programa de Economía del Trabajo, Colección Estudios Sectoriales N° 12. Santiago.
- Escobar, Patricio (2000) 'Empleo, Desempleo y Reactivación: Problemas en el corto y mediano plazo'. Programa de Economía del Trabajo. *Revista de Economía y Trabajo* N° 10. Santiago.
- Fazio, Hugo (1997) *Mapa actual de la Extrema Riqueza en Chile*. Ed. LOM. Santiago.
- (2000) *La Transnacionalización de la economía chilena*. Ed. LOM. Santiago.
- Ffrench-Davis, Ricardo (1980) *Liberalización de importaciones: la experiencia chilena en 1973-1979*. Centro de Investigación Económica y Planificación. Colección Estudios N° 4. Santiago.
- (2000) *Entre el Neoliberalismo y el Crecimiento con Equidad*. Centro de Investigación Económica y Planificación. Ed. Dolmen. Santiago.
- García P.; P. Meller y A. Repetto (1996) 'Las exportaciones como motor del crecimiento: la evidencia chilena'. En: P. Meller: (Editor) *El Modelo exportador Chileno: Crecimiento y Equidad*. Centro de Investigación Económica y Planificación. Santiago.
- Gárate, M.; P. Escobar y otros, (editores) (1996) *Exclusión y Participación (en Chile)*. SOS Faim. Santiago.
- Garretón, Manuel Antonio (1983) *El proceso político chileno*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Santiago.
- González, Raúl (2001) 'La desigualdad: ¿vía para superar la pobreza?' Programa de Economía del Trabajo. Colección Debates Económico Sociales N° 1. Santiago.
- (2001b) 'Mitos y Oscuridades en la Discusión Tributaria'. Programa de Economía del Trabajo. Colección Debates Económico Sociales N° 3. PET. Santiago.
- (2002) 'Reflexiones sobre el consumo: más allá de lo privado y más acá de la condena'. Sur Profesionales. *Revista Proposiciones* N° 34. Santiago.
- (2003) 'El Tratado de Libre Comercio con EEUU: ¿oportunidades o límites?. Universidad Academia de Humanismo Cristiano. *Revista Academia* N° 8. Santiago.
- Jadresic, A.; V. Blanlot y otros (2001) *La Nueva Regulación*. Ed. Dolmen. Santiago.
- Hachette, Dominique (1987) '¿Necesita Chile una Estrategia Sectorial?'. En: F. Larraín (editor) *Desarrollo Económico en Democracia*. Universidad Católica de Chile. Santiago.
- Hachette, D.; y R. Luders (1987b) 'El proceso de privatización de empresas en Chile, 1974-1982'. Universidad Católica. Instituto de Economía. *Boletín Económico* N° 22. Santiago.
- Held, Gunther (1989) 'Regulación y supervisión de la Banca en la experiencia de liberalización financiera en Chile (1974-1988)'. Comisión Económica para América Latina. Santiago.
- Hirschman, Albert (1984) *De la Economía a la Política y Más Allá*. Fondo de Cultura Económica.

- México DF.
- Instituto Nacional de Estadísticas (diversos años) 'Evolución de la Actividad Económica'. Santiago.
- Lamarca, Felipe (1995) 'Bienestar Social: Crecimiento versus Distribución'. Discurso en Encuentro Nacional de Empresarios. Sociedad de Fomento Fabril. Santiago.
- Larraín, Felipe (editor) (1987) *Desarrollo Económico en Democracia*. Universidad Católica de Chile. Santiago.
- Lechner, Norbert (1977) *Poder y Orden: la estrategia de la minoría consistente*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Santiago.
- Marcel, Mario (1989) 'La Privatización de Empresas Públicas en Chile': 1985-88'. Centro de Investigación Económica y Planificación. *Notas Técnicas* N° 125. Santiago.
- Meller, Patricio (1984) 'Los Chicago Boys y el Modelo Económico Chileno, 1973-1983'. Centro de Investigación Económica y Planificación. *Apuntes* N° 43. Santiago.
- (1993) 'Economía Política de la Apertura Comercial Chilena'. Comisión Económica para América Latina. Serie Reformas de Política Pública N° 5. Santiago.
- (editor) (1996) *El Modelo exportador Chileno: Crecimiento y Equidad*. Centro de Investigación Económica y Planificación. Santiago.
- Ministerio de Economía (2000) *Experiencias Regulatorias de una Década*. Ed. Lom. Santiago.
- Ministerio de Planificación y Cooperación (Mideplán) (1997) *Balance de Seis Años de las Políticas Sociales: 1990-1996*. Santiago.
- Moguillansky, Graciela (1999) *La Inversión en Chile: ¿el fin de un ciclo en expansión?* Comisión Económica para América Latina-Fondo de Cultura Económica. Santiago.
- Montero, Cecilia (1997) *La revolución Empresarial Chilena*. Dolmen-Centro de Investigación Económica y Planificación. Santiago.
- Moulian, T.; y P. Vergara (1980) 'Estado, Ideología y Políticas Económicas en Chile: 1973-78'. Centro de Investigación Económica y Planificación. *Colección Estudios* N° 3. Santiago.
- Muñoz, Oscar (1986) *Chile y su Industrialización, Pasado, Crisis y Opciones*. Centro de Investigación Económica y Planificación. Santiago.
- (editor) (2001) *Mas allá del Bosque: Transformar el modelo exportador*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Santiago.
- Organización Internacional del Trabajo (1998) 'Chile: Crecimiento, empleo y el desafío de la justicia social'. Santiago.
- Palma, Gabriel (1993) 'Dependencia'. En: J. Eatwell y otros (editores) *Desarrollo Económico*. ICARIA. Barcelona.
- Pinto, Anibal (1971) *Tres Ensayos sobre Chile y América Latina*. Ed. Solar. Buenos Aires.
- Radrigán, Juan (2003) 'Sobreproducción mundial de cobre. Tan real como la obsesión de su inexistencia'. Tesis de Titulación. Ingeniería Comercial. Universidad Academia de Humanismo Cristiano. Santiago.
- Razeto, Luis; R. Urmenetay otros (1989) *Las Organizaciones Económicas Populares*. Programa de Economía del Trabajo. Santiago.
- Riesco, Manuel (1989) *Desarrollo del Capitalismo bajo Pinochet*. Ediciones ICAL. Santiago.
- Romaguera, P.; A. Mizala y otros (1996) 'Flexibilidad Laboral y Mercado del Trabajo en Chile'. Centro de Investigación Económica y Planificación. *Colección Estudios* N° 43. Santiago.
- Rojas, Claudio (1999) 'Instituciones para la Economía Política del Desarrollo Territorial en el contexto de la Globalización'. En: *Instituciones y Actores del Desarrollo Territorial en el Marco de la Globalización*. Instituto Latinoamericano de Planificación Social-Univ. del Bío-Bío. Santiago.
- Sáez, Raúl (1992) 'Las privatizaciones de las empresas en Chile'. En: O. Muñoz (editor) *Hacia el Estado Regulador*. Centro de Investigación Económica y Planificación. Santiago.
- Universidad Arcis (1998) *La Crisis Asiática y sus Consecuencias: ¿Crisis de la Globalización?* Santiago.
- Vuskovic, Pedro (1993) 'Obras Escogidas sobre Chile'. Centro de Estudios Latinoamericanos Simón Bolívar.