

# Reestructuración, globalización, nuevo poder económico y territorio en el Chile de los noventa<sup>1</sup>

**Carlos A. de Mattos**  
**Pontificia Universidad Católica de Chile**

*«... a través del sistema político, una clase o grupo económico intenta establecer un sistema de relaciones sociales que le permitan imponer al conjunto de la sociedad un modo de producción propio, o por lo menos intenta establecer alianzas o subordinar al resto de los grupos o clases con el fin de desarrollar una forma económica compatible con sus intereses y objetivos». (Cardoso y Faletto, 1969: 18)*

---

## 1. CHILE HACIA MEDIADOS DE LA DÉCADA DE LOS 70: UN NUEVO DIAGNÓSTICO Y UNA NUEVA TERAPIA FRENTE A LA CRISIS

---

Hacia el final de la década de los años sesenta, al hacerse evidentes los síntomas de agotamiento del modelo que había imperado en Chile por casi cuatro décadas, comenzó a ganar predicamento un diagnóstico que consideraba que esa situación, que se había ido incubando por largo tiempo, había hecho crisis «sólo porque se han extremado las erradas políticas económicas bajo las cuales ha funcionado nuestro país a partir de la crisis del año 30» (*El Ladrillo*<sup>2</sup>, 1992: 19). La difusión de esta interpreta-

1. Este documento, fue preparado como parte de los trabajos de la investigación sobre "Factores locacionales en las decisiones empresariales en Chile en el período 1985-1993", que está siendo financiada por FONDECYT (Proyecto 1950814). Una versión preliminar del mismo fue presentada en el *Seminario internacional sobre Impactos Territoriales de los Procesos de Reestructuración*, realizado en Santiago de Chile, del 12 al 14 de julio de 1995.
2. Se identifica con el nombre de "el ladrillo" a una propuesta de programa de desarrollo económico elaborado entre 1969 y 1973 por un grupo de economistas, en su mayoría de convicciones neoliberales. Si bien inicialmente su propósito fue el de servir de base para el programa económico del candidato de la derecha a las elecciones presidenciales de 1970, posteriormente se constituyó en el principal fundamento del programa del Gobierno Militar llegado al poder en septiembre de 1973. Como tal, se transformó en un

ción, llevó a que pronto comenzase a ganar adeptos la conclusión de que «durante las cuatro décadas anteriores a 1970, Chile era un país líder, no tanto en términos del progreso económico y social, sino más bien en cuanto al movimiento del continente hacia el proteccionismo y el activismo estatal. Aún antes del intento socialista de la Unidad Popular (UP) de establecer como norma la planificación central de la economía, sucesivas administraciones políticas habían llevado al país a cada vez más extensos grados de intervención, regulación y estatismo» (Wisecarver, 1992: 19).

Lo que siguió fue una radical liberalización, cuyos fundamentos apuntaban a «realizar una efectiva descentralización del sistema económico». Se preconizaba que, de seguirse este camino, «las características de la política económica diseñada permitirán una importante descentralización en el aparato productivo, haciendo innecesario el enorme sistema de controles existente y permitiendo traspasar a unidades independientes y no estatales parte importante de las responsabilidades en la producción de bienes y servicios, lo que dinamizará la economía» (*El Ladrillo*, 1992: 53).

Todo ello se concretó en un meticuloso desmontaje del conjunto de arreglos institucionales que habían caracterizado al aparato keynesiano/desarrollista, con el propósito de implantar una modalidad de regulación que, a la postre, permitiese consolidar un nuevo régimen de acumulación, estructurado en torno a los intereses, objetivos y estrategias del capital privado. Consecuentemente, mediante sucesivas medidas liberalizadoras se buscó restablecer al mercado sus funciones básicas como regulador de la vida económica; en ese contexto, una reforma del Estado basada en los principios de subsidiariedad y neutralidad, una radical apertura externa y una profunda reforma de las regulaciones atinentes a la relación laboral, marcaron los hitos fundamentales de la nueva estrategia. Más allá de los ajustes coyunturales que el proceso respectivo ha requerido en numerosas oportunidades, fueron estos los componentes básicos del largo y duro proceso de reestructuración impulsado en Chile desde mediados de la década de los años 70, que redundó en una drástica transformación del modelo de acumulación y crecimiento que había imperado durante las cuatro décadas precedentes.

La magnitud de los cambios que desde entonces ha vivido el país –cuya profundidad justifica que se les observe como un verdadero intento refundacional (Garretón, 1983: 110)– permite interpretarlos como expre-

---

documento emblemático de la experiencia iniciada a mediados de la década de los años setenta y, en reconocimiento de ello, fue publicado en 1992 con el título de *"El Ladrillo". Bases de la Política Económica del Gobierno Militar Chileno*. Todas las referencias que se hacen a ese documento proceden de esta publicación ex-post.

sión de la voluntad de quienes los impulsaron, por asegurar la supervivencia, continuidad y profundización de esta sociedad, en tanto sociedad capitalista. Para decirlo en los términos utilizados por Aglietta (1976: 4) al referirse a procesos de cambio de esta naturaleza, lo que entonces se comprendió claramente fue que para que *lo que existía siguiese existiendo*, era necesario producir radicales transformaciones internas.

Cuando se pretende estudiar los cambios en la configuración del territorio que se han estado produciendo en Chile en el contexto de las transformaciones que afectaron al funcionamiento global de la economía desde mediados de la década de los años 70, cobra especial relevancia el hecho de que en este período se asumió como *principio general, que la política pública debía encuadrarse en un marco normativo único de carácter no discriminatorio, tanto en lo relativo a lo económico, como a lo social y a lo territorial*.

---

## 2. EL ESTABLECIMIENTO DE LAS COORDENADAS BÁSICAS DEL NUEVO MODELO

---

### 1. Tropiezos y rectificaciones, persistencia y continuidad

Más allá de los tropiezos y contratiempos que tuvo que enfrentar este experimento y de las naturales rectificaciones y correcciones que debieron realizarse a lo largo de su evolución, el proceso de cambio iniciado a mediados de la década de los 70 en Chile se caracteriza por una tenaz persistencia en el camino escogido y en los lineamientos básicos que le caracterizan. Ello no obstante, es posible distinguir tres subperíodos o etapas en su evolución, que corresponden a diferentes momentos en los que fue necesario enfrentar problemas de distinto tipo y profundidad:

a) una primera etapa, entre 1975 y la crisis de 1982-83, en la que se definieron y establecieron los lineamientos básicos del nuevo modelo (libre mercado, Estado subsidiario, apertura externa, desregulación laboral) y se configuraron los principales arreglos que habrían de sustentar la nueva institucionalidad. En ella, la estrategia y las políticas gubernamentales fueron concebidas por un grupo de economistas identificados bajo el apelativo de «Chicago Boys»<sup>3</sup>.

3. En Chile se generalizó la utilización de este apelativo para denominar a un grupo de economistas, adscritos al discurso teórico-ideológico neoliberal que, en su gran mayoría, habían realizado sus estudios de posgrado en la Universidad de Chicago en los Estados Unidos y que tuvieron muy importantes responsabilidades públicas, especialmente durante la primera fase del período del Gobierno Militar.

b) una segunda etapa, todavía bajo la conducción del Gobierno Militar, que cubre los años que siguieron a la crisis de 1982-83, en la que si bien se mantuvieron los lineamientos básicos del nuevo modelo y los consiguientes arreglos institucionales, se mostró menor apego por la ortodoxia neoliberal y se encaró el manejo de la política económica en forma más pragmática. En esta etapa, luego de una circunstancial recaída populista, se debió aceptar la necesidad de implantar nuevos mecanismos reguladores, los que han mantenido su vigencia desde entonces, al tiempo que se retomaron y/o profundizaron algunas modernizaciones consistentes con el fundamento del proyecto liberalizador (privatización de empresas y de la seguridad social, nuevas formas de regulación laboral, etc.).

c) finalmente, una tercera etapa, todavía en curso, iniciada con la restauración democrática en 1990 y que, aún cuando ha transcurrido bajo nuevas coordenadas políticas, no ha implicado modificaciones sustantivas a los lineamientos medulares establecidos en la primera etapa. Más allá de cierta retórica de autojustificación de parte de quienes habían sido tenaces opositores a este modelo y ahora desempeñan funciones de gobierno, se observa un cauteloso proceso orientado a perfeccionar la dinámica implantada al salir de la crisis de 1982-83. Por otra parte, por encima de las naturales disidencias de algunos grupos políticamente marginales, en la actualidad todavía no se suscitan cuestionamientos de fondo a la orientación básica de este camino.

A lo largo del proceso de liberalización económica, dos grandes conjuntos de medidas parecen ser las que mayor incidencia han tenido en la configuración del nuevo modo de regulación: I) por una parte, las que encuadradas en el marco de la reforma del Estado, se orientaron a transferir al sector privado las empresas públicas heredadas del anterior pasado estatista. Es así, que en el período en que estuvo en el poder, el Gobierno Militar devolvió a sus antiguos propietarios y/o privatizó alrededor de 500 empresas, buena parte de las cuales habían sido incorporadas al área estatal durante el Gobierno de la UP (Hachette y Luders, 1992); y, II) por otra parte, las que en aras del principio de subsidiariedad, llevaron al Estado a abandonar casi totalmente la utilización de criterios de carácter discriminatorio, circunscribiendo su acción central al establecimiento de reglas del juego generales, neutrales y estables y a velar por su cumplimiento.

Si se observan en su conjunto las transformaciones producidas al cabo de estas dos décadas, se puede concluir que lo fundamental es que *se logró perfilar un nuevo modelo de desarrollo, dando inicio a otro período de la evolución capitalista de este país*. En efecto, en términos

generales, los arreglos institucionales que se fueron estableciendo a lo largo de este proceso, han consolidado una situación en la que *el capital privado, beneficiado por una creciente autonomía relativa, ha asumido el papel de protagonista principal de la dinámica de acumulación y crecimiento, cuyo comando ejerce mediante una estructura decisoria, organizada jerárquicamente*. En otros términos, se ha afirmado que lo que hizo el Gobierno Militar fue cambiar «drásticamente la geografía económica chilena al reducir la intervención del Estado en la actividad económica y aumentar en igual medida la esfera de la libertad individual» (Fontaine, 1993:244).

## *2. Auge exportador, recuperación económica, reactivación del mercado interno y globalización*

Luego de superar los principales problemas remanentes de la crisis de 1982-83, se comenzó a vivir un proceso de paulatina reactivación económica, como lo pone en evidencia el que entre 1985 y 1995 el PIB haya crecido sostenidamente a una tasa promedio del 6,6%, que la tasa de inversión pasase del 18,7% del PIB en 1985 al 30,7% en 1995 y que, en el mismo lapso, la inflación bajase del 30,7% al 8,2% y la desocupación del 13,2% al 5,5%. En este proceso, jugó un papel fundamental el continuado aumento de las exportaciones de bienes, que evolucionaron desde 3.804 millones de dólares en 1985, a 11.539 en 1994.

En este cuadro, el aumento de ingresos derivados del auge exportador se constituyó en el motor de la recuperación económica, donde la progresiva disminución del desempleo, el persistente aumento del salario real y el consecuente incremento de la mercantilización de utilidades y salarios, terminaron por otorgar un renovado y sostenido dinamismo al mercado interno. Es así que, especialmente a partir de mediados de la década de los años 80, la creciente presencia de la demanda interna permite explicar algunos aspectos de la dinámica económica que se empieza a perfilar e imponer, en la que los procesos de reindustrialización y terciarización adquieren una singular importancia. En efecto, luego de una etapa en que la desindustrialización fue muy intensa, en la fase poscrisis se inició una fuerte recuperación industrial, establecida sobre nuevas bases y, concomitantemente un rápido proceso de terciarización, donde los servicios modernos y avanzados han mostrado tasas de crecimiento en ascenso.

Al consolidarse esta situación, en la que las inversiones se desplegaron bajo las reglas del juego establecidas por la estrategia de liberalización económica, donde la apertura externa jugó un papel fundamental,

Chile comenzó a vivir *un proceso de progresiva e inexorable globalización* que, en lo esencial, se manifestó en cuatro planos principales:

a) en el financiero, en el que se produjo una progresiva modernización, crecimiento y diversificación de las instituciones, instrumentos y productos del sector, lo que se tradujo en su rápida puesta al día con las transformaciones que estaban ocurriendo en la economía global. Este proceso, que ha sido caracterizado como una verdadera «revolución financiera» (Cohen Delpiano, 1989), permitió la imbricación estructural del sistema financiero chileno con el sistema globalizado. Esta revolución ha estado marcada, entre otros, por la articulación de los bancos nacionales con la banca global, por la irrupción y el crecimiento de los apéndices de la banca internacional en el país, por la aparición de un conjunto de nuevos instrumentos y productos articulados con instituciones financieras internacionales y, en los últimos años, por la propia transnacionalización del proceso de formación de capital de numerosas empresas chilenas, mediante el mecanismo de los American Deposits Receipts (ADR).

b) en el plano de las mercancías, cuyas primeras manifestaciones se pueden encontrar tempranamente bajo los efectos de una apertura externa que, regida por un arancel único bajo para la gran mayoría de los productos, produjo de inmediato un sustantivo aumento de las importaciones, lo que provocó una incontenible invasión de bienes y servicios globales. De esta manera, se reforzaron ciertas tendencias que ya se habían esbozado en el período anterior, pero que habían sido obstaculizadas por el proteccionismo entonces imperante. Con ello se produjo una paulatina transformación de los hábitos y las preferencias de consumo del conjunto de la población, la que estuvo acompañada en sus fases iniciales por el consecuente desplazamiento y/o desaparición de una importante gama de productos nacionales.

c) en el plano de la producción, donde la transformación fue impulsada, en lo fundamental, por la asociación de firmas nacionales con empresas transnacionales (ETN), por la instalación directa de numerosas ETN en el territorio nacional y por la transnacionalización de diversas empresas y grupos chilenos, especialmente desde el momento en que los límites a su crecimiento interno comenzó a constituirse en un obstáculo para su mayor expansión. En este proceso, ha cobrado singular importancia la articulación de empresas nacionales con extranjeras, lo que se ha traducido en la rápida propagación en el mercado nacional de un vasto conjunto de productos característicos del aparato productivo global<sup>4</sup> y, por

4. A título de ejemplo, se puede mencionar que, en un lapso muy breve de tiempo, se

otra parte, por la progresiva transnacionalización de las grandes empresas chilenas.

d) finalmente, en el plano de las comunicaciones, donde merced a una continua y sostenida difusión de las nuevas tecnologías de la información, se ha producido una amplia y continuada interconexión de la sociedad nacional con la sociedad global. Algunos hitos, que jalonan este proceso se pueden encontrar en la temprana aparición del video cable en los principales centros urbanos, abriendo continuamente nuevas ventanas domiciliarias a más canales, países y productos, en el rápido aumento de la utilización de los servicios de redes internacionales de comunicación, tal como es el caso, en especial, de internet y en la generalización de los más modernos servicios de comunicación telefónica. De esta manera, luego de una irrupción relativamente cautelosa, este proceso ha cobrado en los últimos años un ritmo realmente vertiginoso, sin mostrar hasta ahora mayores signos de saturación o de fatiga, lo que se ha traducido en la exitosa adopción interna de un conjunto de hábitos y de usos propios del mundo globalizado.

---

### 3. LOS NUEVOS ACTORES SOCIALES Y LA REORGANIZACIÓN DEL PODER ECONÓMICO

---

#### 1. *Una nueva estrategia para un nuevo escenario social*

Las razones, la orientación, el significado y la viabilidad de las transformaciones producidas durante estas dos décadas pueden explicarse a partir de los cambios en la matriz de poder social que se fueron produciendo a medida que se iba agotando el modelo keynesiano/desarrollista que había imperado en las décadas precedentes. Las raíces de esta secuencia se sitúan en el momento en el que la base social que había sustentado la gestación y evolución de ese modelo, erosionada y fragmentada por innumerables conflictos desatados durante cuatro décadas, empezó a perder la consistencia requerida para encarar intentos de revitalización, al mismo tiempo que nuevos actores sociales comenzaban a tomar posición en el escenario que se estaba configurando.

---

produjo la irrupción y multiplicación de las principales cadenas globales de comida rápida (Arby's, Au Bon Pain, Baskin Robbins, Burger King, Domino's Pizza, Kentucky Fried Chicken, McDonald's, Pizza Hut, Sbarro, Taco Bell, Tele Pizza, etc.), complementada por el establecimiento de patios de comida, con un importante impacto en la transformación de los hábitos gastronómicos de una parte importante de la población metropolitana.

De hecho, la proximidad de la ruptura ya se puede vislumbrar claramente en los contratiempos que comenzó a enfrentar el proyecto desarrollista hacia mediados de la década de los años 60; esos contratiempos, tuvieron su culminación en el intento de transición democrática al socialismo que, en última instancia, puede interpretarse como un postrer, novedoso e inútil intento por encontrar una salida al camino keynesiano/desarrollista. En cualquier caso, fueron justamente los avances logrados en estas décadas y, hasta cierto punto, su relativo éxito, lo que permitió la irrupción de nuevos actores y/o el fortalecimiento de otros que, al culminar este proceso, comenzaron a pugnar por un mayor protagonismo y a reivindicar alternativas más acordes con sus intereses, que las que podía ofrecerles un modelo que ya mostraba los signos inequívocos de su agotamiento definitivo. Esos años marcan un punto de inflexión histórica, en el que el ocaso de los protagonistas y/o de la base social de sustentación de las decisiones centrales del período que entonces se agotaba, abre el camino para un nuevo período de modernización capitalista.

En este proceso de mutaciones en el escenario social, tres hechos deben ser tenidos especialmente en cuenta para la comprensión de las transformaciones que se iban a producir en los años siguientes:

a) en primer lugar, la agudización de las contradicciones y, consecuentemente, del conflicto social, intensificadas por el intento de transición democrática al socialismo, pavimentaron el camino para la salida política que se configuró en 1973, que habría de significar la derrota de los actores que habían protagonizado las instancias fundamentales de la peripecia anterior. En particular, ciertos sectores de la clase media, de los trabajadores y de los campesinos quedarían desde entonces marginados del núcleo del proceso decisorio sobre acumulación y crecimiento.

Esta derrota de las fuerzas sociales que habían conformado la base de sustentación de la experiencia desarrollista y, en especial, del proyecto de la UP, dio paso a la progresiva toma de posición de un conjunto de nuevos actores. Entre ellos, los más directamente comprometidos con la propiedad y/o el manejo de las actividades industriales y financieras, hicieron sentir su frontal rechazo a aceptar una salida por el derrotero que entonces se agotaba. En la convulsiva situación interna en la que el país se debatía en la fase final del modelo desarrollista, las aspiraciones, los intereses y las demandas de estos actores comenzaron a marcar fuertemente su presencia en la definición de los énfasis del proyecto político emergente y, por lo tanto, en las transformaciones requeridas para la configuración de un nuevo modo de regulación.

b) en segundo lugar, el nivel de autoritarismo y de represión a que recurrió el Gobierno Militar, especialmente durante su primera fase, per-



mite explicar la viabilidad de un conjunto de cambios que, dado su altísimo costo social, difícilmente podrían haber sido encarados exitosamente en una situación plenamente democrática. Sin duda esta situación política, mantenida por un largo período, contribuyó decisivamente a impedir el resurgimiento de los actores derrotados en 1973. En ella se acentuó el opacamiento de la clase media que había vivido algunos años felices a la sombra del desarrollismo, se agudizó el debilitamiento del sindicalismo y, con ello, se minimizó la influencia política de los trabajadores. Al mismo tiempo, por una parte, se intensificó la presencia ambigua de un sector marginal, cuyo papel fue muchas veces altamente funcional al proyecto del Gobierno Militar y, por otra parte, se crearon las condiciones para el fortalecimiento de un importante conjunto de actores comprometidos con los intereses del ámbito empresarial privado.

c) finalmente, los propios cambios económicos y sociales que el avance de la reestructuración fue imponiendo, aportaron condiciones adicionales para el debilitamiento de la base estructural del poder de la mayor parte de los actores desplazados con el golpe de Estado de 1973. Vale decir que, en última instancia, las transformaciones económicas que fueron impulsadas durante la prolongada vigencia del autoritarismo, sentaron las bases para la consolidación de los nuevos actores y para obstaculizar la reconstitución de los antiguos. Como afirma Díaz (1993:22), «[...] la dictadura chilena no se limitó a aplastar la sociedad civil de las clases populares y medias, sino que reconstruyó el mundo de los negocios, el mundo del empresariado, la sociedad civil burguesa».

En este nuevo escenario, quienes se hicieron cargo en 1973 del proceso decisorio gubernamental, se encontraron frente a la imperiosa necesidad de definir un camino que fuese percibido socialmente como una alternativa nítida al que había imperado en el período anterior. En el plano económico, quizás esto era lo único que tenía realmente claro el Gobierno Militar en los meses que siguieron a su arribo al poder. Como afirma Fontaine, «si bien el derrumbe de la democracia chilena tuvo lugar en setiembre de 1973, el colapso del enfoque económico estatista que había predominado hasta entonces tardaría bastante más. De hecho, a pesar que el nuevo Gobierno Militar comenzó rápidamente a suprimir el control de los precios, a dismantelar regulaciones, a reformar el sistema tributario y a devolver empresas nacionalizadas a manos privadas, estas decisiones no constituían todavía una visión coherente del futuro económico chileno» (Fontaine, 1993:244). Esa visión coherente iba a cristalizar luego de casi dos años, en los que se pueden observar numerosas vacilaciones e indefiniciones, cuando el Gobierno Militar decidió adoptar una propuesta de programa económico elaborada por un grupo de economistas for-

mados principalmente en la Universidad de Chicago, propuesta, esta sí, que configuraba una verdadera alternativa al camino Keynesiano/desarrollista.

El proceso que se inició con la implacable aplicación de este programa, estuvo regido por el explícito propósito de avanzar hacia una mayor descentralización de las decisiones sobre inversión (*El Ladrillo*, 1992), de manera que *el capital privado pudiese constituirse en el protagonista principal de la dinámica de acumulación y crecimiento*. A medida que se fueron imponiendo las condiciones para hacerla viable, esta modernización *estricto sensu* capitalista comenzó a desarrollarse a manera de una onda expansiva que, paulatina y progresivamente fue afectando a un número creciente de empresarios y de empresas, cuya capacidad de adaptación a las nuevas condiciones les permitió ubicarse en una posición privilegiada frente a la nueva dinámica económica. Emergió así un nuevo tipo de empresario, imbuído de un comportamiento más típicamente capitalista, más agresivo y con mayor espíritu innovador que en el pasado (Montero, 1990), cuya presencia comenzó a transformar radicalmente el cuadro decisivo preexistente.

Fue en esta situación, que el buen desempeño económico –observado tanto en los años que precedieron a la crisis de 1982-83, como en la fase que se inició a mediados de la década de los años ochenta– impulsó una mayor expansión de la acumulación privada, donde las estrategias de valorización del capital contemplaron, cada vez con más frecuencia, la diversificación horizontal de las inversiones, considerando a tales efectos los sectores y los lugares percibidos como más rentables, independientemente de donde ellos se encontrasen ubicados<sup>5</sup>. De hecho, esta tendencia tuvo su génesis durante la primera fase de aplicación de la nueva estrategia macroeconómica, cuando motivados y estimulados por el dinamismo de las principales cadenas exportadoras (minera, forestal, pesquera y frutícola, a las que más tarde se agregó la del turismo), numerosas empresas y grupos económicos optaron por una mayor diversificación

5. Se ha señalado que este parece ser un rasgo distintivo de la conglomeración en los países de industrialización reciente: “en vez de la empresa a pequeña escala o bien la gran firma con múltiples divisiones, la industrialización tardía se ha caracterizado por el grupo de empresas diversificado, como por ejemplo los *zaibatsu* en Japón, los *chaebol* en Corea y los *grupos* en Latinoamérica. Todos los grandes conglomerados están diversificados, pero las empresas con múltiples divisiones que surgieron a partir de la segunda revolución industrial adoptaron típicamente un foco tecnológico [...]. Por el contrario, los grandes grupos empresariales de la industrialización tardía se han diversificado en industrias no conectadas tecnológicamente ya que no tienen ninguna tecnología propia que explotar”. (Amsden, 1996: 36).

horizontal, buscando posesionarse del control y del manejo de los eslabones de las mismas, percibidos como más rentables en el cuadro que entonces comenzó a esbozarse. Fue bajo estas circunstancias que los nuevos actores impulsaron la recomposición de un tejido económico que se sustentó en la formación y en el continuo despliegue de complejas y cambiantes redes financieras, inicialmente articuladas en torno a dichas cadenas de exportación.

## 2. *Las señas de identidad de los nuevos actores*

De esta manera, en la medida en que las condiciones establecidas por la liberalización económica favorecieron una creciente autonomía relativa de las decisiones privadas de inversión, la expansión empresarial vía diversificación sectorial y territorial, condujo inexorablemente al fortalecimiento y/o a la formación de un número creciente de grupos económicos. Es así que, ya en 1982, Foxley reconocía el ascendente protagonismo de estos actores, al afirmar que "*los conglomerados o 'grupos económicos' son de hecho los nuevos actores del proceso de desarrollo. Asumen ellos un creciente control sobre los activos industriales, así como sobre el patrimonio de bancos y financieras. Además, son los agentes dinámicos en el proceso de readecuación industrial para hacer frente a la competencia externa. Estos conglomerados son los únicos que establecen relaciones con la banca privada internacional, controlando el grueso del flujo de créditos externos.*" (Foxley, 1982: 72; destacado nuestro).

Habida cuenta de la persistencia por más de dos décadas de las políticas de liberalización económica y apertura externa, la incesante expansión de estos conglomerados se constituyó en uno de los rasgos más destacados del nuevo escenario económico, con lo que su poder no ha cesado de afirmarse y profundizarse. El avance de las privatizaciones, el creciente dinamismo del sector exportador, el aumento de la inversión extranjera y la mayor presencia de las empresas transnacionales en la economía nacional, contribuyeron decisivamente a consolidar esta situación en los años que siguieron a la crisis de 1982-83. En especial, en la fase de la recuperación poscrisis, bajo el estímulo de la segunda onda privatizadora del Gobierno Militar y de la dinamización de nuevas actividades y sectores, la continuidad de este fenómeno *marcó una fuerte intensificación de la tendencia a la centralización del capital.*

Fue así que la expansión vía diversificación de los principales grupos se tradujo en *la conformación de vastas estructuras empresariales de*

*carácter pluri-sectorial y pluri-regional*<sup>6</sup>, cuyos límites se fueron haciendo cada día más difusos, lo que se puede comprobar cuando se analiza la composición de los principales conglomerados chilenos (Ver Cuadro 1). En una situación en la que las alianzas, fusiones y adquisiciones se han constituido en hechos cotidianos de la vida económica, estas estructuras se desarrollan en un continuo e interminable proceso de reconfiguración, en virtud del que sus límites se modifican día tras día. En este sentido, se podría afirmar que la geometría variable de la que mucho se ha hablado, alude en mayor grado a la cambiante configuración de los grandes conglomerados y a su rebatimiento territorial.

Esta peculiaridad de los grupos chilenos se encuentra tanto en aquellos que desde su formación como tal mostraron una mayor heterogeneidad en su estructura interna, como en los que han manifestado una mayor vocación por la integración vertical. Así, por ejemplo, se puede observar que el Grupo Angelini desarrolla actividades en las áreas de inversiones, forestal, pesquera, finanzas, naviera, electricidad, combustibles, servicios y minería, con varias empresas en cada una de ellas. De igual forma, el Grupo Luksic tiene significativa participación en las áreas de finanzas (especialmente Banco de Santiago y Banco O'Higgins), industria, electricidad, telefonía, alimentos, minería, inversiones y servicios. Es también el caso del Grupo Cruzat (Cruz Blanca), de reciente reestructuración interna (*Que Pasa*, 1/julio/1995), cuya fortaleza deriva del hecho de que incursiona simultáneamente en las áreas inmobiliaria, industrial, minera, forestal, agrícola, mercado de capitales, transporte e infraestructura, previsión y seguros y comunicaciones.

Por otra parte, allí donde la preferencia por la integración vertical ha sido más fuerte, también se manifiestan ciertos niveles de diversificación horizontal. Es el caso, por ejemplo, del Grupo Matte, caracterizado por su integración vertical en torno a productos relacionados con el área forestal (celulosa, papel y productos de papel, etc.), pero que además tiene participación en las áreas de inversiones, finanzas, puertos e industria. Es también el caso del Grupo Enersis, que aún cuando tiene su núcleo principal en el área de electricidad, su presencia en inversiones, informática, gas, ingeniería, inmobiliaria y previsión social es significativa. Similar es

6. En el caso argentino, donde este fenómeno se ha desarrollado con análoga intensidad, también se han constituido conglomerados de este tipo, a los que Arceo ha denominado *conjuntos empresariales multiarticulados*, afirmando que ellos "fueron los principales beneficiarios del endeudamiento externo privado, de la promoción industrial, de las compras estatales y de la capitalización de la deuda externa, constituyéndose en el eje de la nueva estructura de poder económico en la Argentina". (Arceo, 1991: 110).

**CUADRO 1  
ESTRUCTURA DE LOS PRINCIPALES GRUPOS ECONÓMICOS**

Grupo Área	Angellini	Matte	Luksic	Cap	Sigdo Kopper	Errázuriz	Said	Energis	Cruzat	Claro
Bancaria		x	x				x			
Inversiones	x	x	x			x	x	x	x	
Previsión y seguros	x	x		x		x	x	x	p	
Otras financieras		x	x			x	x	x	x	
Inmobiliaria				x		x	x		x	
Industrial	p	p	p	p	p		x		x	x
Agroindustrial			x	x		x	x			x
Agrícola									x	
Forestal	x	p		x					x	
Minera	x	x	x	x		x			x	
Pesquera	x					x				
Portuaria	x	x								
Naviera	x									x
Electricidad	x		x	x				p		
Combustibles	p				x					
Informática								x		
Comunicaciones			x	x					x	x
Transpo. e infraestr.										
Comercial	x				x	x	x			
Ing. y construcción					x		x		x	

Fuente: Estrategia, diversos números mayo/junio 1995; P=principal; X=participación.

la situación de los restantes grupos empresariales de mayor importancia. Como es obvio, esta multiplicidad de actividades se desarrollan en diferentes partes del territorio nacional y de algunos países vecinos.

Favorecida por el buen desempeño que ha mostrado la economía nacional, esta tendencia ha continuado acentuándose en los últimos años, pasando a ser reconocida en ciertos medios de opinión, no solamente como uno de los rasgos más destacados de la nueva dinámica económica, sino también como un síntoma de su pujanza y solidez. Es así que, un órgano periodístico vinculado a los intereses del sector empresarial caracteriza el cuadro actual en los siguientes términos: "a partir de entonces [la crisis de 1982-83], y teniendo a la cabeza a los conglomerados

Angellini, Luksic y Matte, comenzó una sostenida recuperación. Bajo perfil, diversificación de riesgos para evitar la dependencia de un producto o actividad, cautela, menor nivel de deuda y una alta profesionalización de sus cuadros directivos caracterizaron en adelante la gestión de los antiguos y los nacientes holdings chilenos. Alentados por el activo proceso privatizador de unidades estatales, y en un escenario de economía abierta al mundo, estos grupos dieron muestras de una mayor seriedad empresarial, con una estrategia orientada a un crecimiento con estabilidad en el tiempo, a pesar de las crisis. A poco más de una década de este cambio, y luego del afianzamiento de sus actividades internas, los conglomerados han comenzado la internacionalización de sus negocios a través de la compra de empresas, la búsqueda de socios en el mundo y también mediante su presencia en los mercados bursátiles externos. Y hoy se los ve [...] capaces de enfrentar sin grandes traumas las dificultades que les impone un mercado internacional crecientemente competitivo" (*Estrategia*, 1994: 83).

Fue así que, en el cuadro anteriormente esbozado, una vez superadas la secuelas de la crisis de comienzos de los años 80, y como consecuencia lógica de su propio crecimiento y expansión, las grandes empresas y, en especial, aquellas imbricadas en los principales conglomerados, luego de cubrir las áreas de mayor rentabilidad del espacio nacional, comenzaron a percibir que la estrechez del mercado nacional se configuraba en un obstáculo irreductible para la continuidad de ese proceso; en esta disyuntiva, prontamente se inclinaron por buscar alternativas de inversión fuera de las fronteras nacionales. Esta opción se ha ido materializando en un continuado crecimiento de las inversiones chilenas en los países vecinos (en especial en Argentina y Perú y, en menor grado, en Brasil y Bolivia).

Complementariamente, también se observa una multiplicación de las alianzas entre grupos nacionales e inversionistas extranjeros (Rozas y Marín, 1989; Sánchez y Paredes, 1994) y un aumento del número de empresas nativas que internacionalizaron sus mecanismos de formación de capital mediante la colocación de acciones en la Bolsa de Nueva York a través de los ADR. Así, con la profundización de la globalización del aparato productivo nacional, se ha ido consolidando una situación en la que puede concluirse que "el paradigma actual de la empresa chilena establece que en el largo plazo sólo se tendrá éxito con la constitución de redes globales de compañías que atienden a clientes en distintos países" (Koljatic, 1994).

### 3. *Hacia un sistema productivo integrado*

Bajo el impulso del sostenido aumento de las exportaciones, originadas en lo esencial en las actividades vinculadas a las cuatro cadenas productivas principales, constituídas en torno a los recursos mineros, forestales, pesqueros y hortofrutícolas, se observó una relativamente rápida consolidación de un nuevo circuito superior de acumulación, en el que los principales conglomerados y las grandes empresas pasaron a desempeñar un papel protagónico (de Mattos, 1991). Al mismo tiempo, en la medida en que en este período culminó la monetarización de prácticamente la totalidad del aparato productivo nacional, la malla comandada por las grandes empresas y grupos logró imbricar a su dinámica al conjunto de las actividades productivas del ámbito nacional, incluyendo a aquellas que todavía pudiesen continuar funcionando con una lógica no capitalista<sup>7</sup>.

El persistente aumento de la capacidad de las actividades del circuito superior para articularse con el resto de las actividades productivas, se desarrolló según una secuencia análoga a la sistematizada por Perroux

7. En cualquier caso, en una economía como la chilena, que se caracteriza por un alto grado de integración, lo que puede continuar funcionando con una lógica no capitalista tiene escasa relevancia. En lo que respecta a la agricultura, importa tener en cuenta que luego de los procesos de reforma agraria impulsados por los gobiernos de Frei Montalva (1964-70) y Allende (1970-73), se redujo drásticamente la agricultura no capitalista. Ya a fines de la década de los 80 se reconocía que "lo importante es que la significación de la producción campesina [...], ha venido perdiendo ponderación frente a la expansión, intensificación y tecnificación de la agricultura capitalista fortalecida durante la presente administración [la del Gobierno Militar]" (Gómez y Echenique, 1988: 167). Por su parte, en lo que concierne a las actividades que desarrolla el denominado "sector informal", como señalan Castells y Portes, "hay una evidencia clara de la conexión sistemática entre el sector formal e informal, de acuerdo al principio del lucro." (Castells y Portes, 1989: 23), por lo que resulta discutible considerarlas como desconectadas de la lógica capitalista. En una infructuosa búsqueda de un camino alternativo al capitalismo globalizado, algunos autores han supuesto que un conjunto de empresas del circuito inferior, fundamentalmente microempresas y PYMES, podrían operar con un elevado grado de desconexión del circuito superior. De ser así, dichas actividades pasarían a constituirse en uno de los polos de una suerte de *estructura dual*, conformada por "dos sistemas de flujos que afectan a la fabricación, distribución y al consumo de bienes y servicios", donde el inferior podría desenvolverse fuera de la lógica capitalista, con lo que sería posible desarrollar un camino alternativo a la racionalidad dominante. Sin embargo, en la dinámica integradora actual, estas propuestas no pasan de ser una **aspiración con débil sustento teórico y sin mayor validación empírica**. Como ha señalado Milton Santos al referirse a una dualización de esta naturaleza en una economía urbana, "no hay dualismo, desde que ambos sistemas de flujos tienen el mismo origen, el mismo conjunto de causas, y ambos están interconectados" (Santos, 1979: 131).

para los complejos de industrias fordistas<sup>8</sup>, donde se destacan dos vías por las que avanza un proceso de esta naturaleza: i) vía directa, por transmisión vertical de externalidades, cuando el aumento de la producción de ciertas actividades del circuito superior, en condiciones de rendimientos crecientes, produce un aumento de las ganancias de las empresas vinculadas por relaciones técnicas, induciendo su expansión; y, ii) vía indirecta, por transmisión horizontal de externalidades, cuando el ingreso adicional generado por las actividades del circuito superior de acumulación favorece a empresas del circuito inferior no vinculadas por lazos técnicos a aquellas<sup>9</sup>.

Como consecuencia de la intensificación y densificación de la malla de encadenamientos directos o indirectos alrededor de la dinámica (positiva o negativa) de las grandes empresas y conglomerados, a la larga termina siendo irrelevante la parte del aparato productivo nacional que queda desconectada de la evolución de las actividades del circuito superior de acumulación. De esta manera, los capitales individuales, sea cual sea su magnitud, se ven compelidos a asumir un comportamiento compatible con la dinámica prevaleciente, con lo que se minimiza su capacidad para actuar autónomamente dado que, como señala Aglietta, en sus estrategias de valorización no pueden eludir internalizar la tasa general de beneficios (Aglietta, 1976: 254). Justamente, lo que ocurre en una economía de libre mercado, en la que tiende a aumentar la autonomía decisoria privada frente a las indicaciones públicas, es que *se intensifica la depen-*

8. Lo que Perroux destacaba es que, en un análisis que "integra las numerosas formas de competencia monopólica en el sentido más amplio de esta palabra (monopolios, oligopolios y combinaciones de monopolios y oligopolios)" (Perroux, 1955: 314-5), es posible establecer como las grandes industrias ejercen su denominación en un espacio económico nacional, *arrastrando* a una multitud de otras empresas relacionadas por economías externas y, en definitiva, determinando la trayectoria del producto de la economía nacional en su conjunto. Recuérdese que Perroux alude a lo que denomina "la gran industria moderna", caracterizada por "separación de los factores de producción entre sí, concentración de capitales bajo un mismo poder, descomposición técnica tareas y mecanización" (*Idem*, 1955: 310), lo que continúa teniendo validez, con formas diferenciadas de organización, para la industria posfordista.
9. Este es el caso de las actividades que North denomina "industrias residenciarias", esto es industrias creadas para satisfacer demandas del mercado local y que se desarrollan allí donde residen los consumidores. Según North el nivel absoluto y por habitante de los ingresos de una región está condicionado por el desarrollo de su base de exportación, la que a su vez juega un papel fundamental en la determinación del nivel la actividad residenciaria, secundaria o terciaria (North, 1955). Resulta obvia la dependencia de las actividades residenciarias, independientemente de cual sea su dimensión, de los ingresos generados en el circuito superior, inicialmente estructurado alrededor de la base de exportación.



*dencia estructural de la sociedad en su conjunto con respecto al capital*, en todos sus niveles (nacional, regional y local) (Przeworski y Wallerstein, 1986).

Es así que en una fase de fuerte crecimiento económico, como ha sido la de Chile en el período 1985-1995, han sido las actividades más dinámicas, en su gran mayoría incorporadas a los principales conglomerados, las que han marcado el rumbo para el surgimiento y/o la expansión de un número creciente de otras actividades productivas. En esta situación en la que cada vez con mayor frecuencia se hace uso de los mecanismos de la subcontratación, se han establecido condiciones para el crecimiento de una cantidad apreciable de pequeñas y medianas empresas, tanto antiguas como nuevas, estructuralmente ligadas a las grandes empresas.

Por consiguiente, en este nuevo período del desarrollo capitalista chileno, ha sido el aporte de las actividades de los principales conglomerados el que ha contribuido en mayor grado al proceso de reactivación económica y al continuado crecimiento del PIB. En este sentido, un estudio referido a los diez grupos más importantes, estimaba que los mismos aportaban alrededor del 30% del PIB chileno (Paredes y Sánchez, *Estrategia*, 19/junio/1995). Si se considera a los 47 grupos cuya existencia es oficialmente reconocida<sup>10</sup>, es lógico inferir que la contribución de todos ellos debe ser mucho más alta que la estimada en el mencionado estudio.

En síntesis, al cabo de estas dos décadas, se ha configurado en Chile un nuevo escenario económico, en el que el Estado ha sido desplazado del núcleo del proceso de acumulación por el capital privado y en el que los nuevos protagonistas son los grupos económicos y las grandes empresas nacionales y extranjeras y en el que la acción es comandada por las estrategias y las decisiones de estos actores. De esta forma, se ha configurado y consolidado una nueva estructura decisoria, organizada jerárquicamente, en cuya cúpula se ubican las grandes empresas y grupos económicos que, en los hechos, es la que dirige y coordina las decisiones claves del proceso productivo (Díaz, 1993: 17 y ss.). En definitiva, lo que ha emergido de este proceso es un nuevo poder económico que, ante el repliegue del Estado ha pasado a detentar el control de las decisiones fundamentales sobre la orientación y el contenido del proceso de acumulación y crecimiento.

10. Según Circular N° 1.112 de marzo/1993 de la Superintendencia de Valores y Seguros.

---

#### 4. LA RENOVACIÓN DE LAS TENDENCIAS A LA CONCENTRACIÓN TERRITORIAL Y A LA METROPOLIZACIÓN

---

Aún cuando todavía es temprano para intentar una evaluación definitiva de los impactos territoriales de estas transformaciones, es posible identificar algunos efectos sobre la movilidad de los principales factores productivos, así como ciertos cambios concretos en la configuración urbano-regional. En esta dirección, ante todo, se pueden señalar ciertas tendencias de carácter general, cuyos efectos sobre la dinámica y la estructura territorial parecen ser relevantes:

a) el desplazamiento del Estado por el capital privado en el corazón de la dinámica de acumulación/crecimiento, por un parte, y la creciente articulación de empresas en redes financiero-productivas de creciente complejidad, por otra, ha redundado en que *el imperativo de la ganancia se sitúe como el criterio básico ineludible para las decisiones sobre la ubicación sectorial y territorial de las inversiones más significativas*. Siendo la rentabilidad de cada empresa lo que establece su competitividad en los mercados de capitales en los que está imbricada, un número creciente de ellas rige sus decisiones sobre inversión, cada día en forma más intensa, por las indicaciones del mapa intersectorial e interregional de rentabilidades alternativas, en desmedro de cualquier otro tipo de factor.

b) la afirmación de la tendencia a la *pluri-sectorialización y pluri-regionalización de las principales estructuras empresariales privadas*, derivada de la propensión a diversificar inversiones horizontalmente en una situación de mayor autonomía relativa del capital, afecta crucialmente las decisiones sobre el destino territorial de las inversiones. A medida que un número creciente de empresas se ha ido adscribiendo a este comportamiento, *ha tendido a generalizarse el proceso de pérdida de raíces sectoriales y/o territoriales (regionales o locales) del capital*, lo que se ha traducido en un aumento de su movilidad hacia las áreas sectoriales o territoriales percibidas como más rentables, según criterios de localización/deslocalización difícilmente controlables por la vía de las políticas públicas.

c) al acentuarse la tendencia a la des-territorialización (y, también, a la dessectorialización) del capital (de Mattos, 1989), las distintas colectividades regionales, provinciales o locales, han ido perdiendo atribuciones y poder para el manejo endógeno de sus respectivos procesos de acumulación y crecimiento. A la consolidación de esta situación, sin duda

ha contribuido el hecho de que, bajo los criterios básicos de la nueva estrategia, ha tendido a minimizarse la posibilidad de inducir vía acción pública ventajas locacionales artificiales conforme a directrices de estrategias de desarrollo regional o local, como era habitual en el período desarrollista. En estas circunstancias, queda escaso espacio para la reivindicación de cualquier posible aspiración y/o interés regional o local, por lo que en los hechos, por lo menos en esta etapa, los distintos lugares solamente han logrado marcar su presencia económica en función de sus ventajas comparativas, generalmente asociadas a recursos naturales.

De todo ello, resulta claro que en el ámbito de las transformaciones operadas como consecuencia de los avances de la reestructuración y de la globalización, la producción de territorio ha quedado en lo esencial en manos del capital privado, actuando básicamente según las indicaciones de un mercado libre. En este cuadro, ¿cuáles son, en términos generales, los principales cambios identificables hasta ahora en el panorama urbano-regional en Chile?

Un primer rasgo que se ha ido perfilando nítidamente, es que con la recuperación económica producida luego de la crisis de 1982-83, al acentuarse la globalización de la economía chilena, el Área Metropolitana de Santiago (AMS<sup>11</sup>) reafirmó e intensificó su condición de nodo articulador principal entre la sociedad nacional y la sociedad global. Ello se puede observar en particular en un progresivo incremento de la concentración en este lugar de las *funciones de comando*, por una parte, de la regulación de las relaciones entre las actividades nacionales y las de la economía-mundo y, por otra parte, del manejo del despliegue de las inversiones de los conglomerados y grandes empresas en el territorio nacional. En última instancia, ello implica que a su escala, el AMS ha pasado a cumplir un papel de cuasi ciudad global (Sassen, 1991), lo que la sitúa como el lugar privilegiado para la localización de las actividades más directamente vinculadas con la dinámica de la globalización.

En este contexto, donde el "potencial creativo de la proximidad" (Reich, 1991) juega un papel crucial, cada componente del comando de la estructura decisoria del nuevo poder económico tendió a privilegiar, como uno de los factores básicos para escoger su localización, las ventajas derivadas de la proximidad de los restantes componentes del mismo,

11. El AMS forma parte de la Región Metropolitana de Santiago (RMS), que es una de las 13 regiones en que está dividido administrativamente el territorio chileno. La RMS está dividida en 5 provincias y en 51 comunas. La Provincia de Santiago, está dividida en 32 comunas, las que conjuntamente con las Comunas de Puente Alto (Provincia de Cordillera) y de San Bernardo (Provincia de Maipo) conforman actualmente el AMS.

lo que se ha transformado en un estímulo adicional para retroalimentar el crecimiento de la aglomeración principal. De esta manera, ha tendido a consolidarse aún más la presencia en un mismo entorno territorial de un diversificado conjunto de servicios avanzados, de recursos humanos calificados, de capacidad empresarial, de ambiente de negocios, todo lo cual implica mejores condiciones para la adopción de innovaciones y, por lo tanto, para elevar competitividad (Caravaca y Méndez, 1992).

A ello habría que agregar que, dado que la parte cuantitativa y cualitativamente más importante del mercado interno se encuentra en la aglomeración configurada en torno a Santiago, su reactivación se ha constituido en un estímulo adicional para la localización en este lugar de un conjunto de actividades orientadas preferentemente a satisfacer la demanda interna, lo que se ha traducido en un progresivo aumento de implantaciones tanto industriales como comerciales en la RMS. De esta manera se ha reactivado un proceso de expansión metropolitana, caracterizado por el incontenible derrame de la mancha urbana principal y por la generación y/o agudización de un conjunto de problemas urbanos (congestión, contaminación, delincuencia, etc) de muy difícil solución. Esta situación plantea un complejo desafío, desde que hasta ahora no se conoce ningún tipo de política que haya logrado revertir o, aún, controlar este tipo de expansión en países en desarrollo.

En segundo lugar, puede señalarse que se observa un importante incremento de la inversión en algunos lugares distantes del área principal de concentración territorial, orientado preferentemente hacia actividades basadas en recursos naturales. Como consecuencia de ello, algunos centros urbanos intermedios directamente vinculados a algunos eslabones productivos de las principales cadenas exportadoras, han mostrado tasas de crecimiento más elevadas que la propia AMS, como es el caso de Iquique, Coplapó, Temuco y Puerto Montt, entre otros, siendo previsible que continúen creciendo fuertemente en el futuro.

Sin embargo, aún cuando estas inversiones han tenido frecuentemente retornos muy elevados, ello no se ha traducido en procesos de reinversión orientados a diversificar la estructura productiva de los lugares en que fueron generados. En otras palabras, en buena parte de los casos ha operado el efecto de dominación por integración (Lipietz, 1977), por el que dichos retornos son canalizados, fundamentalmente por los principales grupos económicos, hacia las áreas y actividades percibidas como más rentables, independientemente de donde ellas estén ubicadas, obstaculizando así la difusión del dinamismo de la base de exportación hacia otras actividades de su entorno inmediato. Para que esos lugares lograsen consolidar su crecimiento, sería necesario que se mantuviese la de-

manda externa por sus productos exportables, que fuesen capaces de incorporarles mayor valor agregado, que pudiesen elevar su competitividad en los respectivos mercados mundiales y que, a la larga, fuesen capaces de difundir el dinamismo de su base de exportación al resto de la respectiva economía regional, urbana o local.

Finalmente, el panorama se completa si se agrega la situación de regresión y/o depresión que afecta a algunas áreas como consecuencia de la abolición en el proceso de reestructuración, de las políticas de carácter discriminatorio que habían beneficiado a algunos de sus productos principales (v. gr.: el carbón) o que las habían protegido en tanto lugares (v. gr.: Arica o Magallanes). Complementariamente, habría que tener presente que, en el marco de una estrategia macroeconómica que no admite políticas discriminatorias, los distintos lugares del territorio han tenido que encarar su crecimiento a partir de sus propios recursos; en tales circunstancias, ha resultado irremediable el estancamiento de numerosas provincias y/o ciudades carentes de ventajas comparativas para una inserción competitiva en la dinámica global.

Pero, ¿de qué evidencia empírica se dispone sobre estas tendencias?. Y, ¿cual es la magnitud que las mismas han manifestado en estos últimos años?. A este respecto, estas nuevas modalidades de concentración territorial y de metropolización, se pueden observar en varios fenómenos que se han ido desarrollando simultáneamente y, en muchos casos, en forma interrelacionada.

### *1. Las preferencias locacionales del comando del nuevo poder económico*

Sin duda el primer y más importante indicador sobre las nuevas tendencias territoriales se encuentra en el hecho de que prácticamente la totalidad de las sedes corporativas centrales de los principales grupos económicos y grandes empresas, en su área central, la Comuna de Santiago. *Es, por lo tanto, en esta parte del territorio donde tiende a situarse el comando de la gestión y coordinación del proceso de acumulación y de las principales funciones de enlace y articulación de la economía nacional con la global.* Esto no quiere decir que la totalidad de las actividades productivas de estas empresas también se localicen en el AMS o en la RMS sino, fundamentalmente, que es en este ámbito donde se ubican las tareas más modernas e innovadoras y, por lo tanto, las mejor remuneradas y con mayores encadenamientos del nuevo poder económico.

Este fenómeno de concentración, centralización y jerarquización que-

da documentado en el hecho de que es aquí donde se desarrollan las funciones de dirección general, planificación y control de los principales grupos económicos y de las grandes empresas chilenas<sup>12</sup>. Además también es en el AMS donde se sitúan las oficinas centrales de las mayores empresas transnacionales que operan en el país, cuyo número ha crecido significativamente en esta fase y cuyos edificios corporativos marcan hitos en este paisaje urbano. Directamente correlacionado con ello, también se puede comprobar que tienen su localización en este lugar, la totalidad de las sedes centrales de las asociaciones corporativas más importantes de la empresa privada, como es el caso de las relacionadas con la producción, el comercio, la industria e, incluso, la agricultura y la minería.

Un importante indicador con respecto a las implicaciones que tiene esta concentración territorial de las casas matrices de las principales empresas privadas y de la centralización de su operación, se encuentra en el hecho que del total de las exportaciones chilenas correspondientes a 1993, el 84% fue registrado en la RMS (Leiva, 1994). Pese a que los productos exportables proceden mayoritariamente de las regiones donde se ubican los recursos respectivos, es en el sitio en que se localiza el comando de las empresas exportadoras donde se efectúa su registro.

El cuadro relativo a la ubicación territorial del comando privado de la dinámica de acumulación no estaría completo si no se mencionase el hecho de que es en el AMS donde tiene su sede la cúpula del aparato burocrático de un Estado todavía escasamente descentralizado. Si bien la nueva modalidad de regulación que se impuso con el avance de la reestructuración permitiría suponer que la ubicación de la parte central de la burocracia estatal tendría menor relevancia que en el pasado, lo cierto es que su concentración en esta aglomeración continúa teniendo una fundamental influencia en las decisiones locacionales de un número importante de actividades productivas privadas.

## *2. La necesaria vecindad de los servicios más modernos y avanzados*

Un segundo aspecto concierne a la localización de los servicios y, en especial, de los más modernos y de mayor productividad. A este res-

12. Tal es el caso, por ejemplo, de las 12 empresas chilenas que figuraron en 1994 entre las 200 líderes de los mercados emergentes (*Business Week*, 11 julio 1994) y que, como tales, podrían considerarse como la avanzada del proceso de modernización vivido en este período. Lo mismo vale para las 18 que en 1995 transaban sus acciones en el mercado bursátil de Nueva York.

pecto, cabe consignar que los servicios han mostrado en general una tendencia a organizarse en forma centralizada y a concentrarse en las áreas metropolitanas principales en todos los países donde han avanzado los procesos de terciarización (Bailly, 1994). Chile, donde los servicios han mostrado un crecimiento superior al promedio, especialmente a partir de mediados de la década de los ochenta, no es una excepción a este respecto. Ello se puede apreciar, entre otros, en el comportamiento territorial del sector financiero, de algunos de los servicios al productor, de la educación superior y de los servicios más directamente vinculados a productos y actividades globales:

a) el sector financiero –a cuyo proceso de modernización ya se ha aludido– tiene ubicada en el AMS prácticamente la totalidad de la cúpula de sus actividades y funciones, como lo muestra el hecho de que en 1994 tenían esta localización las casas matrices de los 15 bancos nacionales y las sedes centrales de los 24 bancos extranjeros que operan en Chile<sup>13</sup>. También tienen su sede y su base de operaciones exclusivamente en el AMS las numerosas representaciones de instituciones financieras transnacionales (Merrill Lynch, Robeco, los Fondos de inversiones de Capital Extranjero (FICE), etc.), instituciones que, en el marco de la globalización, juegan un importante papel en la articulación con instituciones e instrumentos globales.

b) a esta concentración física de la médula del sistema bancario, corresponde una elevada centralización en su operación, como lo indica la información disponible sobre el origen de sus fuentes y el destino de sus usos; así, entre 1980 y 1992, la participación de la RMS en materia de depósitos y captaciones osciló entre el 71 y el 76% del total, mientras que las colocaciones lo han hecho en torno a valores que siempre han estado por encima del 80%. En esta dirección, habría que agregar que en el AMS se realiza alrededor del 97% de la totalidad de las operaciones del mercado de valores, a través de la Bolsa de Comercio de Santiago y de la Bolsa Electrónica. Una tendencia similar rige para la operación de los fondos de pensiones y las empresas de seguros.

c) también está situada en esta aglomeración la parte más moderna de los servicios al productor (asistencia jurídica, consultoría, publicidad, «marketing», informática, etc.) cuyo crecimiento y diversificación se ha

13. A ello habría que agregar que en este período, justamente como una de las manifestaciones de la modernización, desaparecieron como tales los escasos bancos de carácter regional que existían en el país, que en su momento habían llegado a jugar un importante papel en los procesos de acumulación en sus respectivos lugares de origen.

producido al unísono con la reconversión y recuperación industrial. Esta concentración de servicios, a su vez, ha impulsado la creación en el AMS de la infraestructura requerida para variadas actividades conexas (v.gr.: grandes centros de eventos internacionales), así como el desarrollo de sofisticadas actividades de capacitación empresarial de alto nivel, en las que la visita de los más connotados «gurúes» en esta materia se hace cada vez más frecuente. El desarrollo de los servicios avanzados, a su vez, han tenido importantes impactos en la diversificación, retroalimentación y jerarquización del mercado de trabajo metropolitano.

d) de igual forma, la ubicación predominante de la inversión extranjera en servicios confirma esta tendencia locacional; en efecto, la información suministrada por el Comité de Inversiones Extranjeras (1994) indica que habiéndose destinado a servicios el 25,1% del total de la inversión extranjera materializada en el período 1974-1993, el 67% de la misma se realizó en la RMS. Desde que se supone que, por su procedencia, este tipo de inversión comporta las concepciones más modernas e innovadoras en la materia, es previsible que su impacto tienda a aumentar las ventajas de la aglomeración principal en el área de los servicios.

e) la distribución territorial de los servicios educacionales, también confirma esta tendencia a la concentración. En particular, si se considera el caso de la educación superior, se puede comprobar que la RMS captó el 50% de los alumnos registrados en el año 1994 (INE, 1994), para una población que representa el 39,4% del total nacional; complementariamente, un análisis cualitativo de este sector (disponibilidad de los profesionales requeridos en cada especialidad, calidad de la formación docente, disponibilidad de servicios especializados y laboratorios, equipamiento de los mismos, etc.) acentúa la disparidad entre la RMS y las restantes regiones, todo lo cual constituye otro importante factor de retroalimentación de las tendencias descritas.

f) finalmente, cabe considerar la cuestión relativa a la localización de los servicios vinculados directamente a actividades y productos globales, cuya irrupción y generalización se intensificó rápidamente bajo los efectos combinados de la apertura externa y la recuperación económica. Dada la fuerte concentración territorial de la parte más solvente del mercado interno en la RMS, en cuya área de influencia directa reside más del 50% de la población nacional, es en este lugar donde se realiza el reciclaje del mayor volumen de salarios y donde, por lo tanto, hicieron su irrupción exclusiva o predominantemente la mayor parte de los productos y actividades globales para, desde allí, intentar en algunos casos su proyección hacia el resto del país. A este respecto, en lo fundamental habría que



destacar la implantación en este lugar de numerosas actividades destinadas a la comercialización de un diversificado conjunto de productos y servicios globales, incluyendo desde los últimos avances en materia de nuevas tecnologías y lo más sofisticado de la moda y la alta costura, la hotelería, la gastronomía, etc., hasta una variada oferta de establecimientos de comida rápida.

### 3. *La nueva industria y su vocación metropolitana*<sup>14</sup>

Un indicador complementario sobre la continuidad de la tendencia señalada, se puede encontrar en el comportamiento locacional de la industria manufacturera durante el período 1985-93. A este respecto, la información suministrada por la Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA)<sup>15</sup> del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), permite comprobar en este período el conjunto de los establecimientos manufactureros de más de 10 trabajadores mostraron una marcada preferencia por la RMS y que, además, esa preferencia fue más acentuada en el caso de las agrupaciones manufactureras con un dinamismo superior al promedio.

En términos generales, se observa que en el período 1985-1993, los indicadores de concentración territorial de la industria en la RMS oscilan en torno a valores del orden del 60% en lo que se refiere a número de establecimientos y a ocupación media y superan el 40% en valor agregado. Además, estos niveles de concentración se verifican tanto para los establecimientos de menor dimensión (10 a 49 trabajadores), como para los de mayor tamaño (más de 50 trabajadores). Por otra parte, en este período, la tasa promedio de crecimiento del número de establecimientos industriales fue ligeramente superior para la RMS, que para el país en su conjunto; esta tendencia fue más acentuada para los establecimientos mayores (50 y más trabajadores), que aumentaron en la RMS en un 61%, mientras que para todo Chile lo hicieron en un 57%. De igual forma, la RMS continuó siendo el lugar que generó el mayor volumen de ocupación media del país, incrementando su participación en el período considerado, desde un 61,2% del total en 1985 a un 61,4% en 1993. Las cifras

14. Los elementos de juicio sobre concentración territorial de la industria incluidos en este punto, proceden de la investigación realizada por el autor, conjuntamente con Margarita Guerra y Fernando Riveros, sobre impacto territorial del crecimiento industrial manufacturero en Chile durante el período 1985-1991 (de Mattos, Guerra y Riveros, 1994) y del trabajo elaborado con Luis Riffo Pérez y Verónica Silva sobre tendencias locacionales de la industria (Riffo, Silva y de Mattos, 1995).

15. La ENIA registra para cada año información para el total de las empresas manufactureras de más de 10 trabajadores.

correspondientes al valor agregado industrial también documentan un aumento sostenido de la participación de la RMS, la que en 1985 generaba el 37,2% del mismo, en 1988 el 38,6% y en 1993 el 46,1%<sup>16</sup>.

Por otra parte, en lo que concierne a las otras dos regiones (V y VIII) en las que se encuentran localizados los centros urbanos que siguen al AMS en términos de mayor industrialización relativa (Valparaíso y Concepción), se puede observar que en términos generales continuaron manteniendo sus niveles de participación, sin haber logrado modificar significativamente su contribución en cuanto a número de establecimientos, ocupación media o valor agregado; por su parte, tampoco se observan alteraciones de importancia en lo que respecta al aporte manufacturero de las restantes regiones.

Complementariamente, si se analiza separadamente el aporte de los 16 grupos industriales (a cuatro dígitos CIIU) que mostraron mayor dinamismo según la evolución de su Índice de Producción Industrial del INE en el período 1985-93, se comprueba con mayor nitidez la tendencia a la concentración territorial. En este caso, el nivel de concentración fue más elevado que para el sector manufacturero en general y, además, también fue del 59,3% al 61,9% del total, en ocupación media del 62,1% al 64,8% y en valor agregado del 72,4% al 74,2%.

Por otra parte, la información sobre localización de la inversión extranjera materializada en el período 1974-1993, indica una evolución en el mismo sentido, desde que el 56,3% de la destinada a industria (17% del total) se materializó en la RMS (Comité de Inversiones Extranjeras, 1994). De esto también puede inferirse que las actividades secundarias más modernas tienden a localizarse mayoritariamente en esta región.

#### *4. Concentración demográfica, expansión metropolitana y suburbanización*

Aún reconociendo que en estos últimos años varios centros urbanos de tamaño intermedio crecieron a tasas más elevadas que el AMS, la información correspondiente al período intercensal 1982-92 indica que la dinámica demográfica concentradora se ha mantenido; en efecto, mientras la población del país en su conjunto creció en ese lapso en un 16,8%, la de la RMS aumentó en un 19,7%, con lo que la población que allí reside alcanzó al 39,4% del total nacional. Sin embargo, esta dinámica

16. La tendencia que revelan estas cifras es plenamente compatible con la de la economía metropolitana en su conjunto; en efecto, entre 1985 y 1992 la contribución de RMS al PGB creció desde un 37,3% a un 40,1%, al tiempo que disminuyeron las de las restantes regiones, con la única excepción de la VII (Banco Central, 1994).

concentradora se realizó bajo la forma de una persistente expansión de la mancha urbana central, la que ha desbordado continuamente los límites del AMS, extendiéndose hacia las áreas rurales aledañas de otras provincias de la RMS, en un proceso de suburbanización, cuya intensidad parece haberse acentuado en los últimos años.

Es así que en el período 1982-1992 mientras la población de la Provincia de Santiago, que constituye el núcleo de la aglomeración urbana, creció en un 16,7%, las cinco provincias restantes de la RMS lo hicieron a tasas muy superiores, siendo éstas, en algunos casos, las más altas del país como, por ejemplo, las de Cordillera con un 109,7% y de Chacabuco con 58,9%. Ha sido, por lo tanto, fuera de la Provincia de Santiago, pero al interior de la RMS, donde se produjo el mayor crecimiento demográfico, con la consecuente intensificación de los procesos de suburbanización y/o periurbanización en torno al antiguo corazón urbano. En buena parte de los casos, la suburbanización resulta de estrategias individuales o familiares orientadas a evadirse de diversos problemas (contaminación, delincuencia, etc.) que han tendido a agudizarse en el AMS, las que, por otra parte, contribuyen a estimular la continuidad de la expansión del fenómeno urbano-territorial del que quieren escapar<sup>17</sup>.

La información sobre la evolución demográfica de la RMS, constituye un indicador adicional para poner en evidencia hasta donde los efectos mancomunados de los factores señalados han incidido en el mantenimiento de las tendencias a la concentración territorial de las actividades productivas y de la población en la principal aglomeración nacional.

---

## 5. CRECIMIENTO Y POLARIZACIÓN EN EL NUEVO ESCENARIO TERRITORIAL

---

Con el avance de esta nueva dinámica metropolizadora desencadenada en torno al AMS heredada del período desarrollista, *comienza a emerger una metrópoli en permanente e incontenible expansión, con fron-*

17. En un suplemento especial publicado por un semanario nacional con el título de *El boom de las parcelas. La huida de Santiago*, se justifica el acelerado proceso de suburbanización en los términos siguientes: "Si se tiene en cuenta que cada 18 minutos una persona emigra a Santiago, que los tiempos de viaje al interior de la ciudad son cada vez mayores y los problemas de contaminación, delincuencia y deterioro de la calidad de vida han aumentado, quizá se posean argumentos suficientes para justificar el éxodo de los santiaguinos hacia lugares que ofrezcan mejores perspectivas. Sin eliminar por completo el nexo con la ciudad, que se mantiene principalmente a través del trabajo, son cada vez más quienes optan por irse a vivir a zonas aledañas donde pueden entrar en contacto con la naturaleza y brindar un espacio más saludable a sus hijos" (*Que Pasa*, 1994).

*teras que se desdibujan continuamente y cuya estructura y dimensión la redefinen como una ciudad-región.* En contraposición, en distintos lugares del territorio ciertos centros urbanos directamente vinculados a los nuevos sectores exportadores han comenzado a mostrar elevadas tasas de crecimiento, tanto desde el punto de vista económico como demográfico.

La recuperación de las tendencias a la concentración territorial suele suscitar la opinión de que la continuidad de la expansión metropolitana se configuraría en un factor negativo para el crecimiento nacional. Sin embargo, a este juicio podría oponérsele la consideración de que la expansión metropolitana, no solamente no descarta, sino que bajo ciertas condiciones, puede intensificar las perspectivas de crecimiento de la economía nacional en su conjunto y, con ello, de distintos lugares del territorio nacional, aún cuando en forma diferenciada y selectiva. En la situación de un país en desarrollo como es el caso de Chile, una creciente concentración de capacidad empresarial y gerencial en una parte del territorio parece ser una condición necesaria para una adecuada inserción en la red de ciudades del espacio mundo y para poder otorgar continuidad a los respectivos procesos de acumulación y crecimiento.

En el caso chileno, existen elementos de juicio suficientes para sustentar la hipótesis de que en este período la modernización y expansión del AMS ha constituido un factor fundamental para el crecimiento del país y, por lo tanto, de algunos lugares de su periferia. Si este proceso continuase y si fuese posible mantener las tasas de crecimiento del último decenio, es previsible que diversos lugares del territorio (cuando menos los que tengan alguna ventaja comparativa *vis-a-vis* la nueva dinámica económica) se verán más favorecidos con la expansión y consolidación de su principal centro económico, que con su regresión.

En cualquier caso, ello no descarta que mientras se mantengan inalterables los lineamientos básicos de la estrategia macroeconómica que comenzó a aplicarse a mediados de la década de los años setenta, *el territorio emergente habrá de caracterizarse por una configuración nítidamente polarizada*, en la que al mantenimiento de las tendencias metropolizadoras en torno al AMS y a la irrupción productiva de algunos lugares del territorio, hasta ahora relativamente inertes, se deberá contraponer, por una parte, la depresión y/o regresión de ciertas áreas que en el período desarrollista habían crecido al amparo de políticas proteccionistas discriminatorias y, por otra parte, el irremediable estancamiento de numerosas provincias y/o ciudades carentes de ventajas comparativas para su inserción competitiva en la nueva dinámica exportadora. En síntesis, bajo los lineamientos de la estrategia macroeconómica que viene siendo

aplicada desde mediados de la década de los años setenta, *la tendencia predominante es hacia un territorio en el que coexistirán regiones prósperas con regiones deprimidas.*

Justamente aquí radica una de las contradicciones de la actual estrategia macroeconómica, la que ya ha comenzado a originar expresiones de descontento y/o de protesta de parte de algunas fuerzas sociales que hasta ahora se habían mantenido entre bastidores. Tal es el caso de lo que ha ocurrido con los reclamos de ciertas colectividades locales como, por ejemplo, las de Arica y Punta Arenas. Si bien estas manifestaciones de disconformidad no han alcanzado los niveles de violencia que han tenido en otros países latinoamericanos, no dejan de ser un importante llamado de atención para quienes desde el nivel gubernamental han expresado su preocupación por el problema de las desigualdades sociales.

## BIBLIOGRAFÍA

- AGLIETTA, Michel (1976) – *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*. México, siglo XXI. Editores, 1979.
- AMSDEN, Alice H. (1994) – “La revolución industrial asiática”. *Debats*, Valencia, núm. 47, marzo.
- ARCEO, Enrique (1991) – “La nueva estructura exportadora y los dueños del poder económico”. *Realidad Económica*, Buenos Aires, núm. 102, agosto-septiembre.
- BAILLY, Antoine (1994) – “Evolution des systèmes de production et des localisations des activités de service. 25 ans au service des services”. En BONAMY, Joël et MAY, Nicole (Eds.), *Services et mutations urbaines. Questionnements et perspectives*. París, Anthropos.
- BANCO CENTRAL DE CHILE (1991) – *Indicadores económicos y sociales regionales, 1980-1989*. Santiago.
- BANCO CENTRAL DE CHILE (1994) – “Regionalización del Producto Interno Bruto”. *Boletín Mensual*, Santiago, núm. 795, mayo.
- CARAVACA, Inmaculada y MÉNDEZ, Ricardo (1992) – “Crisis y crecimiento de la industria metropolitana”. *Revista Eure*, Santiago, núm. 55, octubre.
- CARDOSO, Fernando Henrique y FALETTO, Enzo (1969) – *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México, siglo XXI. Editores.
- CASTELLS, Manuel y PORTES, Alejandro (1989) – “El mundo sumergido: los orígenes, la dinámica y los efectos de la economía informal”. En PORTES, Alejandro (Ed.), *La economía informal. En los países desarrollados y en los menos avanzados*. Buenos Aires, Planeta, 1990.
- COHEN DELPIANO, León (Ed.) (1989) – *La revolución financiera. Manifestaciones y perspectivas en Chile*. Santiago, Ediciones Algarrobo.
- COMITÉ DE INVERSIONES EXTRANJERAS (1994) – *Chile, inversión extranjera en cifras, 1974-1993*. Santiago, Comité de Inversiones Extranjeras.
- DE MATTOS, Carlos A. (1989) – “Reestructuración social, grupos económicos y desterritorialización del capital. El caso de los países del Cono Sur”, *Revista Eure*, Santiago, núm. 47, diciembre.
- DE MATTOS, Carlos A. (1991) – “Modernización neocapitalista y reestructuración productiva y territorial en Chile, 1973-90”. *Estudios Territoriales*, Madrid, núm. 37, septiembre-diciembre.
- DE MATTOS, Carlos A., GUERRA, Margarita y RIVEROS, Fernando (1994) – *Reestructuración, crecimiento industrial y concentración territorial en Chile, 1985-1991*. Santiago, Instituto de Estudios Urbanos.

- DIAZ, Alvaro (1993) – "Ajuste estructural y transformaciones sociales. Los casos de México y Chile en los ochenta". Santiago, SUR/Centro de Estudios Sociales.
- El Ladrillo. Bases de la política económica del Gobierno Militar chileno.* (1992). Santiago, Centro de Estudios Públicos.
- ESTRATEGIA (1994) – *El gran salto de Chile. La historia económica y empresarial vista por Estrategia.* Santiago.
- FONTAINE, Juan Andrés (1993) – "Transición económica y política en Chile (1970-1990). *Estudios Públicos*, Santiago, núm. 50, otoño.
- FOXLEY, Alejandro (1982) – *Experimentos neoliberales en América Latina.* Santiago, CIEPLAN.
- GARRETÓN, Manuel Antonio (1983) – *El proceso político chileno.* Santiago, FLACSO.
- GÓMEZ, Sergio y ECHENIQUE, Jorge (1988) – *La agricultura chilena. Las dos caras de la modernización.* Santiago, FLACSO/AGRARIA.
- HACHETTE, Dominique y LÜDERS, Rolf (1992) – *La privatización en Chile.* Santiago, Centro Internacional para el Desarrollo Económico.
- INE (Instituto Nacional de Estadística) (1994) – *Anuario Estadístico 1994.* Santiago, INE.
- KOLJATIC, Matko (1994) – "La nueva estrategia competitiva de la empresa chilena". *Administración y Economía UC*, Santiago, primavera.
- LEIVA, Ricardo (1994) – "Santiago: el gigante egoísta". *Comercio Exterior*, Santiago, núm. 5, setiembre.
- LIPIETZ, Alain (1977) – *Le capital et son espace.* Paris, François Maspero.
- MONTERO, Cecilia (1990) – "La evolución del empresariado chileno: ¿surge un nuevo actor?" *Estudios CIEPLAN*, núm. 30.
- NORTH, Douglass C. (1995) – "Location theory and regional economic growth". *Journal of Political Economy*, LXIII, june.
- PERROUX, François (1995) – "Note sur la notion de pole de croissance". *Economie Appliquée*, paris, VIII, núms. 1-2, enero-junio.
- PRZEWORSKI, Adam y WALLERSTEIN, Michael (1986) - "Soberanía popular, autonomía estatal y propiedad privada". En, EURAL, *Crisis y regulación estatal: dilemas de política en América Latina y Europa.* Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- QUE PASA (1994) – *El boom de las parcelas. La huída de Santiago.* Santiago, 3 diciembre.
- REICH, Robert B. (1991) – *The Work of Nations.* New York, Vintage Books, 1992.
- RIFFO PEREZ, Luis, SILVA, Verónica y DE MATTOS, Carlos A. (1995) – "Las tendencias locacionales de la industria en el marco de los procesos de reestructuración y globalización en Chile". *Estadística y Economía*, Santiago, núm. 11, diciembre.

- ROZAS, Patricio y MARIN, Gustavo (1989) – *1988: El "mapa de la extrema riqueza" 10 años después. I. Los grupos económicos multinacionales*. Santiago, Ediciones Chile América/CESOC.
- SANCHEZ, José Miguel y PAREDES, Ricardo (1994) – "Grupos económicos y desarrollo: el caso de Chile". Santiago, CEPAL.
- SANTOS, Milton (1979) – *Espaço e sociedade*. Petrópolis, Vozes.
- SASSEN, Saskia (1991) – *The global city. New York, London, Tokio*. Princeton, New Jersey, Princeton University Press.
- WISECARVER, Daniel L. (1992) – "El modelo económico de Chile". En, WISECARVER, Daniel L. (Ed.), *El modelo económico chileno*, San Francisco, California, Centro Internacional para El Desarrollo Económico.