

Neoliberalismo, mercado de trabajo y pobreza en Chile¹

Eduardo Aquevedo Soto

Resumen

En este trabajo se examina la relación entre la evolución del mercado laboral en Chile y los mecanismos y procesos de reproducción de la pobreza, en el contexto del nuevo modelo de desarrollo de inspiración neoliberal implementado en ese país. El autor sostiene la tesis de que si bien entre ambos fenómenos existe una fuerte correlación, el carácter fuertemente heterogéneo de la pobreza en el plano regional (Región del BioBio, en particular) no puede explicarse sin analizar de manera específica las modalidades de la acumulación de capital y las formas de regulación correspondientes en ese mismo plano.

Abstract

This work examines the relationship between the evolution of the Chilean labor market and the mechanisms and processes that reproduce poverty. It does so within the context of the new development model, inspired in neo-liberalism, currently being followed in Chile. The author contends that, eventhough both phenomena are strongly correlated, the highly heterogenous nature of poverty at the regional level (in particular the BioBio Region) cannot be explained without specifically analyzing the modes of capital accumulation and the corresponding forms of regulation at that level.

Se sintetizan aquí algunos resultados preliminares de una investigación en curso referida a las relaciones entre las nuevas formas que asumen los mercados laborales y el desarrollo de la pobreza en la Región del BioBio, particularmente en el sector forestal, con una atención preferente otorgada al examen de los mecanismos y procesos de reproducción de la pobreza. Con la finalidad de contextualizar estos procesos, se procede en una primera parte a identificar los rasgos esenciales del nuevo modelo de desarrollo que comienza a instaurarse en Chile a partir del golpe militar de 1973, centrando la atención, en particular, en los aspectos del modelo más vinculados a los procesos de producción y reproducción de la pobreza. En este sentido aparece especialmente relevante la consideración y comprensión del tipo de gestión de la fuerza de trabajo derivado

¹ Este trabajo da cuenta de algunos resultados preliminares del Proyecto de Investigación (Núm. 98.173.011-1.2) sobre "Rezagos de la modernización socio-económica en la actividad forestal", financiado por la Dirección de Investigación de la Universidad de Concepción, Chile.

de la lógica neoliberal y que aparece como un elemento constitutivo del nuevo modelo.

La segunda parte está referida al modo de funcionamiento de la estructura socio-económica de la Región del BioBío, en la que el nuevo modelo de desarrollo chileno ha encontrado un terreno de aplicación particularmente fecundo. No es simple casualidad, en efecto, que se registren, en un mismo espacio regional, una de las dinámicas exportadoras más exitosas y al mismo tiempo una de las más elevadas tasas de pobreza e indigencia durante un largo periodo. Los modestos resultados en materia de crecimiento y competitividad regional y los altos costos sociales registrados durante las últimas décadas no pueden sino conducirnos a un cuestionamiento del régimen de acumulación y de regulación dominante a escala regional, haciendo énfasis, entre otros, en la cuestión de los actores del desarrollo (la gran empresa en particular) y en las responsabilidades y roles de las instituciones públicas.

Chile: un nuevo modelo de desarrollo

El golpe de Estado de 1973 cierra abruptamente un ciclo y una modalidad de desarrollo capitalista en nuestro país, basada esencialmente en la producción de bienes industriales para el mercado interno y en una importante regulación pública de las actividades económicas y sociales.² Dicha regulación favorecía primordialmente a los sectores industriales y financieros, pero en cierta medida también beneficiaba (a través, por ejemplo, del desarrollo del gasto fiscal en salud, educación, transporte, etcétera) a segmentos importantes de las clases medias y populares. Ese modelo de desarrollo mostraba sin embargo una clara ineficiencia productiva y, en definitiva, altos niveles de inequidad y exclusión social (F. Fajnzylber, 1983; P. Vuskovic, 1975). De ahí que desde comienzos de la década del sesenta hasta el golpe de 1973, fuera crecientemente cuestionado tanto por las clases populares como por sectores del empresariado criollo. En este sentido, el gobierno de Salvador Allende y de la Unidad Popular en Chile puede, en efecto, entenderse como una tentativa frustrada de reforma profunda de ese modelo. En cualquier caso, la debacle política y social de septiembre de 1973 es también, a nuestro juicio, una manifestación y consecuencia de las profundas contradicciones de dicho modelo, y de las dificultades o límites sociales y políticos existentes en ese periodo para su transformación o reemplazo por una modalidad alternativa de desarrollo.

² Como se sabe, la CEPAL denominó a este modelo de "substitución de importaciones". Sobre algunas de las principales contradicciones de este modelo, Cfr. E. Aquevedo (1997).

Un modelo de inspiración neoliberal

A partir de 1973 empieza pues a instaurarse en Chile un nuevo modelo de desarrollo fuertemente inspirado en las concepciones neoliberales.³ Este modelo tiene características muy diferentes al precedente. En efecto, el eje central del régimen de acumulación que le sirve de base es la producción de bienes primarios para el mercado externo, apoyado en la desregulación y privatización generalizada de las actividades socio-económicas en beneficio del empresariado local y transnacional. En este contexto, el mercado se impone crecientemente como el regulador único o central de todas las actividades, comenzando por las económicas, pero incluyendo también las de orden social, político y cultural.

Por el lado del capital, la implementación del nuevo modelo ha significado, en lo esencial, un crecimiento extraordinario de su movilidad espacial; fuertes procesos de concentración y centralización, es decir, crecimiento del grado de monopolio; grandes transferencias de ingreso desde el trabajo hacia el capital; modernizaciones tecnológicas y organizacionales de importantes segmentos productivos; significativas disminuciones de los costos de producción, crecimiento concomitante de las ganancias y, progresivamente, incremento de las tasas de acumulación; crecientes niveles de internacionalización y transnacionalización/desnacionalización; en fin, extraversión de la acumulación y mayor dependencia/subordinación/integración respecto a las economías centrales.

Por el lado de la fuerza de trabajo, en cambio, la implantación del nuevo modelo ha implicado una generalización de los métodos tayloristas dentro de la empresa, esto es, una intensificación del ritmo de trabajo y un reforzamiento del "despotismo de empresa"; una extrema flexibilización y segmentación del mercado laboral; una fuerte extensión o generalización, por consiguiente, del empleo precario o subempleo; una consiguiente pérdida de su capacidad de negociación y de intervención social; un debilitamiento considerable de su participación en la distribución del ingreso; en fin, una importante caída de los salarios reales, particularmente del salario mínimo, durante el periodo 1973-1989. Todo ello, obviamente, se ha traducido no sólo en un crecimiento de la productividad del trabajo, sino que esencialmente en un aumento brutal de los niveles de explotación de los trabajadores.⁴

³ Sobre los rasgos esenciales del nuevo modelo de desarrollo, *Cfr* en particular J. Valenzuela (1996); P. Meller (1996); T. Moulian (1997); V. Bulmer-Thomas (1997).

⁴ Sobre ingresos y salarios, *Cfr.* en particular J. Chatan (1996); H. Fazio (1997); E. Jadresic (1990); MIDEPLAN (1996b).

Entre los rasgos más decisivos indicados antes, tres nos parecen constituir los verdaderos pilares del modelo:⁵ a) el modo simultáneamente dinámico y periférico de inserción de nuestra economía en los mercados mundiales, a través de un fuerte fomento de las exportaciones de bienes esencialmente primarios; b) la generalización –mediante privatizaciones y reprivatizaciones, reformas del Estado y reformas fiscales, liberalización, desregulación, apertura de la economía y autonomía del Banco Central–, de los mecanismos de mercado, en desmedro de la regulación/intervención pública,⁶ y c) el desarrollo de una gestión neotaylorista⁷ de la fuerza de trabajo, uno de cuyos ejes centrales es una determinada estrategia de “flexibilización”. Esta última dimensión, particularmente en lo que se refiere al componente “flexibilización”, lejos de constituir un aspecto más o menos secundario, representa en efecto, como lo subrayan F. Leiva y R. Agacino (1995) para el caso chileno, un eje realmente primordial del nuevo modelo.⁸

Modelo económico y flexibilidad laboral

En lo que se refiere a los dos primeros rasgos existe ya una importante literatura y parece no haber mayor discusión acerca de su realidad e importancia (Cfr., por ejemplo, A. Foxley, 1982; C. Ominami y R. Madrid, 1990; P. Meller, 1996). Sin embargo, el problema más específico de la flexibilización del mercado laboral –cuya incidencia en la explicación de la pobreza y el debilitamiento del movimiento sindical es a nuestro entender decisiva–, ha sido considerablemente menos estudiado en nuestro país, no obstante la existencia de ciertas investigaciones pioneras de excelente calidad.⁹ Para los efectos de este trabajo, indique-

⁵ Para una caracterización relativamente similar, Cfr. J. Valenzuela (1997). Este autor distingue cuatro ejes fundamentales en las estrategias neoliberales implementadas en América Latina en general: 1. la desregulación económica estatal y los procesos de privatización que le acompañan; 2. el estricto control (y reducción) del nivel salarial; 3. el aperturismo externo y la liberalización de los flujos externos, y 4. la preferencia por los intereses del capital dinerario (o financiero). Acotemos en todo caso que la caracterización propuesta por J. Valenzuela parece inspirarse principalmente en la experiencia mexicana, que en aspectos importantes es notoriamente diferente de la chilena.

⁶ A este respecto, Cfr. en particular P. Meller (1996).

⁷ Sobre este particular, Cfr. en particular A. Lipietz y D. Leborgne (1990); A. Díaz (1990).

⁸ Sobre el carácter “estratégico” de los procesos de flexibilización de los mercados laborales, Cfr. en particular J. Atkinson (1987); D. Leborgne y A. Lipietz (1992); R. Boyer (1986); G. Standing (1987); J. Thomas (1997).

⁹ Al respecto, Cfr. en especial A. Díaz (1990); R. Agacino y M. Echeverría [editores] (1995); J. Rojas (1994); F. Leiva y R. Agacino (1995); C. Montero (1997).

mos solamente que, de manera general, el fenómeno de la flexibilización concierne tres dominios centrales:¹⁰

1. El número de asalariados. En este ámbito, la flexibilización implica, en general, dar capacidad a la empresa para adaptar el número de trabajadores, o de horas laborales, a sus exigencias o necesidades, buscando liberar a los empresarios de las obligaciones que les imponen los convenios colectivos de trabajo (en relación con los costos del empleo y del desempleo), promoviendo la supresión de indemnizaciones, la subcontratación, el aumento de la temporalidad del empleo y el trabajo domiciliario, etcétera.

2. Los salarios. La flexibilización en este ámbito implica cuestionamiento o rechazo a los sistemas de indexación, al salario mínimo y a otras cargas vinculadas al empleo. Por el contrario, se busca asociar los incrementos salariales a la productividad y al mismo tiempo descentralizar al máximo las negociaciones salariales.

3. La funcionalidad del trabajo. Esto significa que el empresario puede reorganizar el proceso de trabajo mediante el empleo de trabajadores polivalentes, asegurando o posibilitando la movilidad interna del trabajador y la ampliación del espectro de tareas por trabajador, entre otras vías. Esta perspectiva, que implica inversiones importantes en formación/capacitación de la mano de obra y que constituye un rasgo básico de lo que puede denominarse flexibilidad ofensiva (D. Leborgne/A. Lipietz, 1992), está sin duda lejos aún de ser asumida por los sectores dominantes del empresariado chileno y latinoamericano.

Podemos acotar en este sentido que en realidad no se trata de rechazar o resistir a toda forma de flexibilización del mercado laboral, sino estrictamente a aquellas modalidades de carácter puramente defensivo y regresivo, cuya finalidad resulta ser el debilitamiento estructural de la capacidad negociadora de la fuerza de trabajo y su consiguiente precarización económica y social. El desarrollo, en cambio, de una flexibilización dinámica u ofensiva del mercado de trabajo aparece crecientemente como una necesidad de los nuevos procesos productivos en general, y también de cualquier estrategia o modelo de desarrollo alternativo al hoy dominante.¹¹

La flexibilidad en aquellos tres ámbitos (y particularmente en los dos primeros para el caso chileno) permite entonces al empresariado local reducir los costos salariales, intensificar el ritmo de trabajo y, sobre todo, dificultar toda resistencia social o sindical –y política, por consiguiente– mediante los efectos de disgregación, fraccionamiento o atomización de los sectores asalariados provocados u

¹⁰ Sobre este particular nos inspiramos ampliamente en F. Leiva y R. Agacino (1995) y C. Montero (1996; 1997).

¹¹ Respecto a este punto de vista, *Cfr.* en particular D. Leborgne y A. Lipietz (1992) y C. Montero (1996).

ocasionados por tal estrategia. La precarización del empleo debe entonces considerarse una consecuencia, entre otras, de la estrategia de flexibilización.

En el caso chileno esta estrategia comienza a implementarse prácticamente con la instauración de la dictadura militar, al suprimir desde el comienzo el derecho de huelga y la elección democrática de dirigentes sindicales.¹² Entre 1978 y 1979 se dictan decretos de ley (2200, 2756 y 2758) que cambian fundamentalmente la legislación laboral del país, vigente desde 1931. En virtud de estos decretos se establece principalmente la facultad del empleador para despedir a su libre arbitrio, al mismo tiempo que se limita y debilita la sindicalización de los trabajadores y se obstruye la acción sindical. Nuevos cambios se introducen con ocasión de la crisis de 1982-1983 (Ley 18134), para flexibilizar aún más el nivel de salarios, y posteriormente en 1987, con la promulgación de un nuevo Código del Trabajo y con la propia Reforma Previsional. Estas nuevas modificaciones redefinen el contrato individual de trabajo, la organización sindical, la negociación colectiva, la judicatura del trabajo y el impuesto a la contratación de mano de obra, en el sentido de profundizar el proceso de desregulación y flexibilización ya iniciado más de una década antes (P. González, 1996).

Las reformas laborales promovidas por la Concertación durante el periodo 1990-1994, si bien moderan ciertas disposiciones legales establecidas durante el periodo anterior, en verdad no implican una revisión significativa de la estrategia flexibilizadora. En definitiva, ésta resulta consolidada y legitimada en sus rasgos fundamentales, al consagrar una clara preeminencia del sector patronal respecto al factor trabajo, y al reasegurar la desprotección legal de este último frente al empresariado. De manera un tanto eufemística, Pablo González (1996) sugiere en este sentido que "la filosofía que inspira los cambios operados durante la administración del presidente Aylwin puede caracterizarse como de legitimación social de un mercado laboral flexible y dinámico".

Los resultados concretos de dicho proceso de flexibilización en Chile son, en efecto, las bajas tasas de sindicalización de los trabajadores y su consiguiente pérdida de capacidad negociadora; la extrema segmentación del mercado laboral; la consiguiente precarización del empleo en general y, en fin, la lenta y desigual evolución de los salarios reales, con deterioros significativos de la participación de los sectores más pobres en la distribución del ingreso. Esta nueva configuración estructural del mercado laboral en Chile, determinado en importante medida por la implementación de la mencionada estrategia flexibilizadora, constituye en consecuencia la matriz esencial de los procesos de

¹² Respecto a las transformaciones de la legislación laboral chilena nos apoyamos esencialmente en F. Leiva y R. Agacino (1995), J. Rojas (1995) y en P. González (1996).

reproducción de pobreza y exclusión social vigentes durante las últimas dos décadas (F. Leiva y R. Agacino, 1995).

Las dos caras del modelo económico: dinamismo y exclusión

La instauración de este modelo de desarrollo y las profundas transformaciones estructurales que ello ha implicado modificaron substancialmente el funcionamiento y la dinámica del capitalismo chileno. Este presenta, desde fines de la década de los ochenta hasta hoy, dos características fundamentales:

1. Un importante dinamismo macro-económico y una fuerte competitividad internacional. Esto se traduce en la solidez del ciclo expansivo iniciado en 1984 y que se confirma hasta hoy. Dicho ciclo expansivo tiene un fuerte sustento estructural, manifestado tanto en su gestión exportadora como, sobre todo, en el crecimiento considerable de los niveles de inversión –local y extranjera– desde fines de los años ochenta. Aquella base estructural consiste principalmente en: a) la reducción drástica y durable de los costos globales de producción, y en particular de los costos salariales. Como ya se ha dicho, durante el periodo 1973-1989 se asiste en Chile a una fuerte contracción del salario real, para iniciar luego un proceso de lenta y desigual recuperación; b) el crecimiento de la productividad del trabajo, en virtud esencialmente de la generalización de los ya mencionados métodos tayloristas y del incremento de la flexibilidad laboral; c) el aumento de la eficiencia del capital, vía modernización tecnológica y organizacional de los núcleos productivos orientados hacia el mercado externo, y d) el amplio consenso ideológico-cultural, político y social construido por los grupos dominantes del país durante las últimas décadas en torno al modelo económico vigente.¹³

No estará de más acotar que este “consenso” fue logrado, en importante grado y durante largos años, gracias al uso sistemático del terror y a diversas formas de manipulación ideológica y cultural. Esto se ha traducido en una débil capacidad de cuestionamiento o resistencia (social, sindical, política, ideológica) de los sectores sociales más afectados por las orientaciones económicas dominantes. En tales condiciones, y mientras esta situación no se revierta, no se advierten obstáculos socio-políticos insalvables para que la economía chilena

¹³ Este consenso parece sin embargo erosionarse con el correr del tiempo, como lo indican sistemáticamente las encuestas de opinión durante los últimos dos años en lo que se refiere, en particular, a la percepción del modelo económico. Aún más elocuente en este sentido son los resultados de las elecciones parlamentarias de diciembre de 1997, en que el apoyo al Gobierno de la Concertación disminuye significativamente. Respecto a los procesos de “construcción de consenso” en Chile, Cfr. en particular T. Moulian (1997).

continúe su onda expansiva durante varios años, conforme a las orientaciones indicadas.

2. La segunda característica fundamental es el carácter excluyente, desequilibrado y depredador del crecimiento económico generado por esta modalidad de desarrollo. Este es sin duda un rasgo también estructural o inherente al modelo. Ello se traduce obviamente en la reproducción de altos niveles de pobreza/indigencia, por un lado, y de extrema riqueza por el otro; en las regresivas y escandalosas tendencias en materia de distribución del ingreso; en las desigualdades y desequilibrios sociales, sectoriales, regionales e intra-regionales; en la superexplotación sistemática y masiva de los recursos naturales del país, y en el deterioro acelerado del medio ambiente.

La Región del Biobío: extraversión y neotaylorismo

Un buen ejemplo del modo de funcionamiento del modelo de desarrollo implementado en Chile lo constituye la realidad socio-económica de la Región del Biobío.¹⁴ A partir de fines de la década del setenta se inicia allí, una serie de procesos desestructuradores y reestructuradores, que modificaron en aspectos importantes el perfil socio-productivo de la región.

El Biobío dispone de potencialidades y características económicas que lo ha situado tradicionalmente como un polo de desarrollo alternativo frente a la Región Metropolitana (PNUD, 1996). No obstante los procesos de reestructuración sufridos por esta área durante los últimos decenios, la región ha logrado conservar un perfil predominantemente industrial. Dicho proceso de reestructuración productiva, sin embargo, ha provocado la declinación e incluso destrucción de determinados segmentos tradicionales (en los sectores agrícola, minero y manufacturero), y ha hecho emerger un dinámico sector exportador de tipo neoprimitivo, centrado en los recursos forestal y pesquero. Las exportaciones regionales, en efecto, han crecido desde US\$ 411 millones en 1983 a US\$ 2 mil 592 millones en 1995, pasando del 10,7 al 15,8 por ciento de las exportaciones nacionales. Durante los años 1996 y 1997 se registra no obstante un cierto deterioro, descendiendo al 13,7 y 12,9 por ciento, respectivamente, de las exportaciones del país.

La región posee una base industrial relativamente antigua, en la que sobresalen industrias básicas de hierro y acero, productos metálicos, refinera de petróleo, productos químicos, alimentos, calzado y textiles. En 1990, el sector industrial contribuía con cerca del 40 por ciento del producto regional, y en 1995 aporta todavía un 36,2 por ciento, lo que ratifica la condición de región

¹⁴ Al respecto, Cfr. E. Aquevedo y J. Rojas (1996).

con el más alto coeficiente de industrialización del país. Por ello, no resulta aventurado sostener la vocación industrial de la Región del BioBío. Al mismo tiempo, su aporte al producto industrial del país ha oscilado entre 19,5 y 22,1 por ciento, entre 1985 y 1990 (F. Antinao, 1997b). Algunos rubros industriales (textiles, vidrio y loza), por otro lado, sufrieron los duros reveses de la reestructuración productiva de los últimos años y sólo recientemente han comenzado a experimentar una relativa recuperación mediante la adecuación de sus procesos tecnológicos.

Ahora bien, no obstante su indiscutible protagonismo dentro de la economía nacional, que se expresa en el hecho de que la región hace una contribución al producto nacional que ha oscilado en los últimos años (1989-1996) entre un 9,3 por ciento y un 7,4 por ciento –lo que la ubica en tercer lugar después de la Metropolitana y la V Región– y que produce aproximadamente el 13 por ciento de las exportaciones nacionales (y más del 20 por ciento, si se excluye el cobre), en los últimos veinte años ésta ha sido una de las regiones de más bajo desempeño en el país. Sus resultados son deficientes en muchos aspectos: bajas tasas de crecimiento; mediocres niveles de competitividad a escala nacional; escasa o negativa contribución de la gran empresa transnacional al desarrollo regional; altos niveles de desempleo, pobreza e indigencia; alto nivel de concentración de los ingresos; en fin, bajos índices de “desarrollo humano”. Todo lo cual indica que el modelo de desarrollo dominante a escala regional, que bien podríamos calificar en lo esencial de extravertido y neotaylorista, adolece de profundas precariedades y desequilibrios estructurales.¹⁵

Intentemos observar de cerca algunos de los problemas, a nuestro entender, más decisivos de dicho modelo de desarrollo. En primer término, se tratará de dimensionar el nivel de acumulación y de crecimiento económico de la región, y analizar algunos vínculos entre mercado de trabajo y pobreza (Secciones 1 y 2). En segundo término, se avanzarán algunas hipótesis sobre las causas, características y consecuencias de la extravención sufrida por la economía regional durante las últimas décadas (Sección 3), y sobre las responsabilidades de la desregulación pública en la explicación del cuadro de deterioro que presenta la región.

Bajo crecimiento económico y débil competitividad regional

Es un hecho en primer lugar que, más allá de ciertos dinamismos sectoriales, las tasas de acumulación y de crecimiento de la economía regional son notoriamente

¹⁵ Nuestro juicio en este sentido es bastante concordante con las conclusiones del PNUD (1996). Sobre los desequilibrios intrarregionales, Cfr. igualmente F. Gatica (1997).

mediocres (Cfr. Serplac/BioBio, 1995; Banco Central, 1998). Mientras que entre 1989 y 1996 el país creció a una tasa promedio anual de 8,2 por ciento, la Región sólo lo hizo a un 4,3 por ciento (Cfr. Banco Central, 1998). Esta tendencia de la economía regional a crecer persistentemente por debajo del promedio nacional se traduce en que el aporte de la región al PIB nacional tiende a reducirse de manera lenta pero constante (11,8 por ciento en 1960; 11,68 en 1985; 9,2 en 1990; 8,2 en 1993; 7,4 en 1996). Estos datos, confirmados recientemente para el periodo 1989-1996 por el Banco Central (1998), configuran en efecto un cuadro de creciente deterioro que, dada la actual coyuntura internacional, probablemente se verá ratificado durante los años 1997 y 1998.

Las bajas tasas de crecimiento se explican en lo esencial por niveles de inversión comparativamente precarios, particularmente en lo que se refiere a la inversión pública y extranjera (PNUD, 1996). Un estudio reciente de R. Saldías (1997) indica que entre 1990 y 1995, la inversión extranjera acumulada materializada en la Octava Región representa sólo un 1,9 por ciento del total invertido en las diferentes regiones, lo que contrasta con los porcentajes de participación de la Primera Región (11,4 por ciento), Segunda (25,3 por ciento), Tercera (10 por ciento), Cuarta (2,7 por ciento) y Séptima (2 por ciento). La Región Metropolitana concentra obviamente el porcentaje mayor (29,2 por ciento). Las bajas tasas de inversión pública se constatan en particular al observar la inversión pública efectiva sectorial y la total *per capita* (Cfr. MIDEPLAN, 1997), en que aparte de los magros montos absolutos se verifica una relación claramente negativa con la situación, por ejemplo, de la Quinta Región, entre otras. En lo que se refiere a la inversión privada, los montos conocidos para el periodo 1990-1996 parecen importantes en términos absolutos (3 mil 571 millones de dólares), pero se carece de información para definir tasas de variación anuales y, sobre todo, para establecer comparaciones con las demás regiones del país. Lo que sin embargo puede sostenerse es que la inversión privada realizada en la Octava Región se ha concentrado en sectores económicos (forestal y energía, principalmente) y geográficos muy específicos,¹⁶ con lo que indiscutiblemente se ha afianzado la fuerte heterogeneidad productiva de la región, sin que ello se traduzca correlativamente en tasas satisfactorias de crecimiento de las propias áreas concernidas.

Un análisis de los diferentes sectores productivos permite constatar que, con la sola excepción del rubro servicios financieros, el crecimiento de la economía regional se ubica en todos los planos muy por debajo del promedio nacional,

¹⁶ Cfr. M.E. Moraga (1997).

especialmente en lo que se refiere a los sectores negociables (agropecuario-silvícola, pesca, minería e industria manufacturera). Los datos entregados recientemente por el Banco Central (1998) destruyen por otro lado el mito del "fuerte dinamismo" del sector pesquero y forestal regional, constatándose que sus niveles de crecimiento son en definitiva mediocres si se les compara con la mencionada media nacional.¹⁷

Estos hechos, junto a algunas otras variables (ingreso regional, producto regional, exportaciones industriales y exportaciones no industriales, perspectivas de desarrollo), configuran según el PNUD (1996) un "resultado económico" extremadamente negativo para la Octava Región. De acuerdo a ello, la Región del BioBío se sitúa entre las más precarias del país (penúltima), con deficiencias particularmente notables en materia de ingreso *per capita*, crecimiento del producto e inversión pública y extranjera (Cfr. PNUD, 1996:180).

Por otro lado, dicho elemento esencial (el resultado económico), asociado a otros factores como empresas, personas, instituciones, infraestructura, ciencia y tecnología, y recursos naturales, han permitido a dicho organismo internacional constituir un índice de competitividad para el conjunto de las regiones del país. Según este índice, la Región del BioBío se ubica en un modesto quinto lugar entre las 13 regiones chilenas. De todos esos factores, sólo en materia de comportamiento empresarial y de ciencia y tecnología la Octava Región obtiene buenos resultados. Los peores los obtiene, además del indicado resultado económico, en recursos humanos e instituciones (presupuesto municipal, gasto público, autonomía de la región, etcétera).¹⁸ Estos datos avanzados por el PNUD en su Informe de 1996 son globalmente confirmados recientemente por MIDEPLAN y el Banco Central (1998).

Altos niveles de desempleo, precariedad social y pobreza

Los bajos niveles de acumulación y de crecimiento global de la región antes indicados, junto a otros fenómenos (transferencias de excedentes hacia centros externos y heterogeneidades estructurales, en particular, a los que nos referiremos luego), se traducen inevitablemente en tasas elevadas de desempleo, en un mercado laboral flexible, segmentado y precarizado, en altas tasas de pobreza e indigencia y en fuertes desigualdades en materia de ingresos. Estos últimos rasgos constituyen algunas de las condiciones básicas del ya mencionado carácter neotaylorista del modelo de desarrollo dominante en la Región. Exami-

¹⁷ Cfr. Banco Central (1998) e Informe E.R. (1998).

¹⁸ Cfr. PNUD (1996); F. Gatica (1997).

nemos brevemente algunos de los más directamente relacionados con el mercado de trabajo.¹⁹

El alto desempleo es una realidad permanente en la Región del Biobío en los últimos veinte años. Durante diez años consecutivos, entre 1976 y 1985, el desempleo real promedio anual en la región fue superior al 20 por ciento de la fuerza de trabajo. En años críticos superó el 25 por ciento y hasta 30 por ciento (F. Antinao, 1992, 1997). En la segunda parte de los años ochenta y en la década de los noventa la situación del empleo mejoró significativamente. Las tasas de desocupación se redujeron sustancialmente hasta alcanzar niveles equivalentes al promedio nacional. En 1990 el desempleo en la región había descendido a 5,3 por ciento, y hacia fines de 1992 era aún de un 5,5 por ciento.

Sin embargo, a partir de 1993 la situación se deteriora de nuevo, superando el 7 por ciento y hasta el 8 por ciento en 1993, 1994 y 1995. El desempleo fue particularmente alto en el segundo semestre de 1993 y primer semestre de 1994. Disminuyó a poco menos del 7 por ciento en 1995, para registrar un 7,4 por ciento a fines de 1996 y un 6,9 por ciento en 1997. Desde 1993, el desempleo de la región fue notorio y persistentemente más alto que el promedio del país.²⁰

Demás está recordar que se está hablando de promedios regionales, y que en consecuencia hay numerosas comunas (precisamente, muchas de las más pobres) que registran tasas sistemáticamente más elevadas que dicho promedio. Por ejemplo, en 1992, cuando la coyuntura económica nacional mostraba los índices más altos de la década (el crecimiento del PIB registra ese año un 11 por ciento) y de manera concomitante la tasa de desempleo nacional era de sólo un 4,4 por ciento, encontramos en la Octava Región 18 comunas con tasas de desempleo superiores al 7 por ciento y 12 comunas con tasas superiores al 10 por ciento. Entre estas últimas destacan Tomé (14,9 por ciento), Bulnes (15,5 por ciento), Antuco (17,5 por ciento), Coronel (17,6 por ciento), San Rosendo (20,5 por ciento) y Lota (23,1 por ciento). En los años 1996 y 1997, en las provincias de Arauco y Concepción en particular, se encuentran aún numerosas comunas con tasas superiores al 10 por ciento.

¹⁹ El concepto de modelo o vía neotaylorista es utilizado por diversos autores (Cfr. en particular A. Lipietz & D. Leborgne, 1990), para dar cuenta de situaciones de fragmentación territorial del proceso productivo, con los consiguientes bajos niveles de articulación o eslabonamientos inter-empresas; de fuertes polarizaciones centro-periferia dentro de un mismo espacio productivo, deslocalizando plantas hacia áreas con bajos salarios y débiles riesgos de conflicto social; de fuerte recurso y desarrollo de la subcontratación (con constitución de aglomeraciones de subcontratistas en torno de las empresas principales), con la finalidad de externalizar costos; con importantes grados de especialización inter e intrarregional; en fin, de importante desarrollo de flexibilización defensiva/precarización del mercado de trabajo, etcétera.

²⁰ A este respecto, Cfr. F. Antinao (1997).

Junto con dichas "crónicas" altas tasas de desempleo, se desarrollan con fuerza en la región, desde los años ochenta, intensos procesos de precarización de la fuerza de trabajo. Como ya se ha subrayado en diversos trabajos, uno de los ejes centrales del nuevo modelo de desarrollo, así como igualmente de las nuevas políticas económicas a escala internacional, es la desregulación y la flexibilización de los mercados laborales. Este fenómeno, que se ha manifestado principalmente en la generalización del trabajo temporal, de la sub-contratación, del trabajo domiciliario, del trabajo a plazo fijo y del trabajo femenino —y que se ha traducido aún más concretamente en una precarización también generalizada del empleo—, constituye en efecto una realidad ampliamente afianzada en la Octava Región.

Este proceso de desregulación/flexibilización tiende a conformar un amplio sector de ocupados pobres en prácticamente todas las comunas de la región, situados en empleos precarios, mal remunerados y con bajísimos niveles de protección, los que en una muy fuerte proporción se ubican por debajo de la línea de pobreza. Según datos de 1992, este sector, que vive con menos de dos Salarios Mínimos Líquidos Mensuales (correspondientes cada uno a un valor de \$30.880 del mismo año), representa un 45,5 por ciento del total de la fuerza de trabajo ocupada a nivel nacional (Cfr. R. Agacino, 1995), y probablemente un porcentaje superior en la Región del BioBío ese mismo año. Este amplio contingente de "ocupados pobres" está constituido desde luego por buena parte de los trabajadores de los llamados "nuevos polos dinámicos" de la estructura productiva regional, esto es, los sectores forestal y pesquero, en los cuales la subcontratación y el empleo temporal constituyen la norma. Pero también lo forman, crecientemente, trabajadores del sector agrícola, manufacturero y de la construcción, por indicar los más notorios.

En suma, las mencionadas altas tasas de desempleo, producto del bajo dinamismo global de la economía regional y los fenómenos de flexibilización/precarización de la fuerza de trabajo, parecen esenciales para explicar tanto los niveles excepcionalmente altos de pobreza de comunas ya mencionadas (Lota, Coronel, Curanilahue, Lebu, Mulchén, Penco, Los Alamos), como los índices también elevados de pobreza de comunas como Arauco, Santa Juana, Cabrero, San Rosendo, Cobquecura, Pemuco, Yungay y Quilleco, Portezuelo, en las cuales las actividades forestales comienzan a ser predominantes. Se trata en efecto, en estos casos, de procesos asociados tanto a formas de pobreza derivadas del subempleo (o empleo precario), como también a situaciones más clásicas de desempleo.

La regresiva distribución de los ingresos es otro de los ámbitos donde se manifiesta el carácter estructuralmente desequilibrado e insustentable del modelo de desarrollo dominante en la Octava Región. Según diversos estudios del INE,

entre 1990 y 1993 la Región del BioBío se sitúa entre las más regresivas en este ámbito. Los ingresos de las personas en la Región del BioBío equivalen a menos del 80 por ciento de los ingresos promedios nacionales, con excepción de 1991, en que alcanzaron 87,5 por ciento. Pero en 1992 los ingresos cayeron al 76,2 por ciento y en 1993 a sólo 65,7 por ciento de los ingresos promedios nacionales. Las diferencias regionales con los ingresos de las regiones más favorecidas son todavía más impactantes. En 1991, el mejor año para la Región del BioBío, los ingresos regionales equivalían al 69 por ciento de los ingresos de las personas residentes en la Región Metropolitana. En 1993, los ingresos regionales sólo eran equivalentes al 48,3 de los ingresos en la Región Metropolitana. Carecemos de información desagregada para el periodo 1994-1997 relativa a la Octava Región, pero las negativas tendencias constatadas a nivel nacional en este plano no permiten albergar ningún optimismo. Lo más probable es que el cuadro verificado para el periodo antes indicado se haya mantenido, e incluso agravado.

El conjunto de tales elementos, que en una importante medida dan cuenta —como ya hemos sugerido antes— tanto de una modalidad neotaylorista de gestión y de reproducción de la fuerza de trabajo como, de manera general, de la realidad social de la Región del BioBío, confirma ampliamente el negativo diagnóstico del ya aludido estudio del PNUD (1996) en lo que se refiere a la situación de los “recursos humanos” de dicha región. Situación en la que inciden de manera por lo demás relevante las condiciones de pobreza, y de modo particular la situación educacional, las condiciones sanitarias, las características y niveles del empleo, entre otros.

Gran empresa, transnacionalización y extraversión del desarrollo

Ahora bien, un elemento decisivo para comprender la heterogeneidad y desequilibrios de la estructura socio-económica de la Octava Región es a nuestro entender el rol creciente de la gran empresa, y en particular de aquellas con mayor grado de internacionalización.²¹ En este sentido, el trabajo de S. Boisier y V. Silva (1990) parece tener una gran vigencia e importancia pues pone de manifiesto un conjunto de hechos y tendencias que merecen destacarse.²²

En la Región del BioBío operan catorce sociedades anónimas en el sector industrial, pertenecientes todas al estrato de gran tamaño en términos del número de personas ocupadas. La menor de ellas ocupa a 121 personas en tanto que la mayor da empleo a 6 mil 489, totalizando en conjunto un volumen

²¹ Al respecto, Cfr. en particular S. Boisier y V. Silva (1990); PNUD (1996).

²² La información corresponde casi textualmente a los datos aportados por S. Boisier y V. Silva (1990).

de mano de obra ocupada de 21 mil 826 personas, equivalente al 68 por ciento del total regional del empleo del sector manufacturero y al 82 por ciento del empleo industrial en el estrato de las "grandes empresas" (de 50 personas y más). Desde el punto de vista institucional, sólo dos de estas sociedades anónimas son estatales y, de las doce privadas, en cinco el capital es regional o nacional.

El 77,2 por ciento de los establecimientos industriales regionales (238) se concentran en sectores tradicionales (alimento, calzado, carbón, acero, petroquímica) y sólo el 8,4 por ciento (26) en sectores dinámicos (informática, bienes de equipo).

El 43 por ciento de los establecimientos tiene un grado tecnológico medio (informatización de sus funciones de gestión en contabilidad, control de inventarios, etcétera y algún grado de automatización de los procesos productivos) y sólo el 5,2 por ciento tiene incorporados, al menos parcialmente, procesos tecnológicos de punta (gestión informatizada de la producción, uso de fabricación y diseño asistido por computadora, etcétera).

Existe una significativa relación entre el mayor tamaño ocupacional de los establecimientos industriales y la instalación de sus sedes en Santiago. A pesar de que sólo el 10 por ciento del total de las empresas regionales tiene su sede en Santiago, el porcentaje sube a 25 por ciento para las de 100 o más trabajadores y al 50 por ciento para las de más de 200. De las trece sociedades anónimas más importantes en este sentido, sólo una tiene su sede en Concepción.

De las trece grandes sociedades anónimas, que representan el 64 por ciento del empleo industrial regional, dos de ellas son estatales, y de las once privadas, en sólo cinco el capital es nacional; y de ellas, únicamente uno pertenece a capitales locales. Las seis restantes (Celulosa Arauco y Constitución, Cia. Cervecerías Unidas; Cia. Siderúrgica Huachipato, Forestal Carampangue, Forestal Colcura y Maderas y Sintéticos) tienen una fuerte presencia de capital extranjero, por lo que hay un control transnacional de la mayoría de ellas.

La presencia del capital extranjero se da en el 50 por ciento de las sociedades anónimas abiertas del sector industrial manufacturero de la región. Entre estas, siete sociedades ocupan a casi la mitad de la mano de obra de las catorce sociedades anónimas, lo que equivale al 31 por ciento del empleo total industrial de las empresas regionales.

La transnacionalización de la economía regional es un proceso cuantitativa y estructuralmente significativo, ya que las siete sociedades anónimas controladas por el capital extranjero incluyen la totalidad de las producciones de acero y azúcar de la región y del país, el mayor complejo forestal y productor de celulosa del país (y tercera empresa exportadora más importante de Chile), y una importante proporción en la producción nacional de cerveza y bebidas, productos forestales y paneles y madera aglomerada.

Tal tendencia a la transnacionalización de la economía regional²³ y a atribuir un rol creciente a la gran empresa, constituye un rasgo definitorio del modelo de desarrollo imperante. Esta realidad, no obstante ciertas modificaciones en la composición de dicho sistema empresarial, se ha acentuado y profundizado durante los últimos años (F. Antinao, 1996). Ello tiene sin duda consecuencias graves sobre la dinámica del desarrollo socio-económico regional.

Probablemente una de las más importantes consecuencias —e incluso independientemente de que “las decisiones y gerencias” de las grandes empresas se sitúan en Santiago—, la constituye el hecho de que la mayor parte del excedente generado en la región por parte, en particular, de la empresas exportadoras, no se reinvierte localmente (PNUD, 1996), al mismo tiempo que su contribución a las “arcas” regionales desde el punto de vista impositivo es insignificante. Ello debe vincularse al hecho de que, dada su importancia, influencias y recursos, las grandes empresas orientan sus inversiones en función exclusivamente de la búsqueda de rentabilidad, lo que habitualmente no coincide con los objetivos o intereses de un desarrollo regional equilibrado y sustentable.

En tales condiciones, no tiene fundamento sólido la expectativa de que dicha gran empresa, y particularmente las de mayor grado de transnacionalización, pueda contribuir efectivamente al desarrollo regional. En efecto, por su propia naturaleza e intereses, ella en la práctica no puede aportar a la endogenización del sistema productivo, sin lo cual un verdadero desarrollo equilibrado y sustentable no es concebible. Este último implica tasas importantes de reinversión del excedente; procesos de eslabonamiento hacia adelante, que densifiquen el tejido industrial, diversifiquen el sistema productivo y promuevan productos de creciente valor agregado; articulaciones crecientes y dinámicas de la pequeña y gran empresa, con empresas grandes implicadas en proyectos productivos de largo plazo; procesos permanentes de formación y calificación creciente de mano de obra; interrelaciones dinámicas entre el sistema empresarial y los circuitos universitarios regionales de formación e investigación científica, que favorezcan y promuevan la innovación tecnológica y el reciclaje (y/o formación) de cuadros técnicos.

Pero la endogenización del desarrollo no sólo implica variables esencialmente socioeconómicas y tecnológicas como las precedentes, sino también de tipo político. En particular, la existencia de fuerzas socio-políticas y poderes loca-

²³ Tendencia que probablemente (y erróneamente) algunos tratarán de justificar con alusiones a la globalización de las economías, pretendiendo que un desarrollo de carácter endógeno ya no sería posible. Tal discurso carece sin embargo de fundamento. De hecho, todos los países capitalistas realmente desarrollados disponen de una fuerte endogeneidad económica y tecnológica, y la defienden sin ningún complejo. Lo mismo puede afirmarse para el caso de regiones emergentes, dinámicas y desarrolladas a escala internacional (Cfr. G. Benko y A. Lipietz, 1992).

les/regionales verdaderamente comprometidos con una estrategia de autocentrado de la acumulación y del desarrollo de la región.²⁴ Ahora bien, la gran empresa transnacional no puede "jugar el juego" de la endogenización del desarrollo, por la simple razón de que sus intereses fundamentales y centros de decisión están fuera de la región, y a veces incluso fuera del país. Por lo mismo, su tendencia natural es generar o reforzar procesos de extravención de la acumulación y en consecuencia de subordinación de la actividad productiva respecto a centros e intereses externos a la región. Podría sin embargo indicarse una excepción, como lo sugieren ciertas experiencias internacionales: la gran empresa es capaz de "jugar el juego" cuando existe ya un contexto socio-económico, tecnológico e institucional relativamente sólido a favor del desarrollo endógeno (G. Benko y A. Lipietz, 1992).

Por consecuencia, "si parte importante de los dueños de los factores de producción reside en la Región Metropolitana -o si allí se localizan otras etapas de la cadena de valor agregado- será ésta, por tanto, la 'ganadora' de una estrategia de desarrollo basada en la promoción de exportaciones" (PNUD, 1996:96). Tal es precisamente el caso en lo que concierne a la Octava Región.

Una débil regulación pública e institucional

Lo menos que puede decirse es que, en la compleja realidad regional previamente caracterizada en sus rasgos más esenciales, el poder público e institucional (especialmente gobiernos regionales y comunales) ha desempeñado, hasta el presente, un rol fundamentalmente de "acompañamiento" de las dinámicas del sistema socio-productivo dominante. Dinámicas, como ya se ha señalado, determinadas por los actores más influyentes de la región: la gran empresa transnacionalizada. Ello se manifiesta en la ausencia de diseños estratégicos que apunten efectivamente en el sentido ya indicado de una creciente endogenización del desarrollo regional;²⁵ en la consiguiente precaria intervención pública en materia de gasto e inversión; en los miserables presupuestos de la gran mayoría de los municipios; en el débil apoyo al establecimiento de interconexiones y sinergias entre empresas, universidades y comunas de la región, o al desarrollo de los denominados "circuitos tecnológicos regionales" (S. Boisier y V. Silva, 1990); en la débil e insuficiente promoción de PYMES y en particular de empresas regionales; en fin, en los frágiles márgenes de autonomía que el

²⁴ Sobre la cuestión de la endogeneidad, Cfr. en particular S. Boisier y V. Silva (1990); G. Garofoli (1992); D. Leborgne y A. Lipietz (1992).

²⁵ Este elemento aparece, en el mejor de los casos, implícito y secundario en la estrategia de desarrollo regional vigente. Cfr. Serplac/BioBío (1995). En cambio, en las definiciones estratégicas del gobierno regional precedente él es planteado con bastante mayor claridad y fuerza. Cfr. Serplac/BioBío (1991).

gobierno regional y los gobiernos locales, por razones diversas (centralismo institucional y "cultural", políticas o estrategias de desarrollo dominantes, recursos financieros y humanos, relaciones de fuerza, etcétera), deben auto-imponerse frente al poder central.²⁶ Todo ello implica una situación de gran desregulación pública del desarrollo socio-económico de la región, y por el contrario de poderosa autorregulación privada.

En el caso de la Región del BioBío permanecen pendientes en este ámbito al menos dos tareas esenciales: por un lado, construir el "bloque" de fuerzas sociales, políticas y culturales (incluidos los gobiernos locales y regionales) comprometidas, como ya se ha dicho, con una estrategia de efectivo desarrollo regional y, por el otro, hacer avanzar un real proceso de descentralización y de reforzamiento considerable de la intervención pública, que implique incrementos importantes tanto de los márgenes de iniciativa institucional como de los recursos disponibles a escala local y regional (vía control o captación de una parte significativamente mayor del excedente producido localmente).

Esta situación de desregulación constituye un factor central para explicar la precaria situación que pone en evidencia la Octava Región en las últimas décadas. En consecuencia, para superar los problemas de subdesarrollo, de exclusión social y de discriminación étnica, se requiere no sólo de una estrategia adecuada de desarrollo, sino sobre todo de una real voluntad política inspirada en el imperativo de construir *Región* con criterios de equidad, endogeneidad, valor agregado y sustentabilidad.

Bibliografía

- Agacino, R. y M. Echeverría (eds.), *Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias*, Chile, Ed. PET, 1995.
- Antinao, Fernando, "Indicadores económicos, sociales y demográficos en la Región del BioBío (1960-1996)", Chile, Centro Eula/Universidad de Concepción, 1997, mimeo.
- _____, "El sistema productivo en la Región del BioBío", Chile, Centro Eula/Universidad de Concepción, 1997b, mimeo.
- Aquevedo, Eduardo y J. Rojas, *Morfología social de la pobreza en la Región del BioBío*, Chile, Ed. Vicaría Pastoral de Concepción, 1996, y en *Enfoques Sociológicos*, Departamento de Sociología, Universidad de Concepción, 1996.
- Aquevedo, Eduardo, "América Latina: de la substitución de importaciones al auge neoliberal", en *Última Década*, Chile, núm. 7, 1997.

²⁶ A este respecto, Cfr. en particular PNUD (1996) y S. Boisier y V. Silva (1990).

- Atkinson, John, "Flexibilidad del empleo en los mercados laborales", en *Zona Abierta*, Madrid, núm. 41-42, 1987.
- Banco Central, "Regionalización del Producto Interno Bruto (PIB). Base 1986", en *Boletín Mensual*, Santiago, Banco Central, núm. 795, 1994.
- , "Actualización de las cuentas nacionales", en *Boletín Mensual*, Santiago, Banco Central, 1998.
- Benko G. y A. Lipietz, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, París, Ed. PUF, 1992.
- Boisier, S. y V. Silva, "Propiedad del capital y desarrollo regional endógeno en el marco de las transformaciones del capitalismo actual (Reflexiones acerca de la Región del BioBío, Chile)", en F. Alburquerque et al., *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1990.
- Boyer, Robert, *La flexibilité du travail en Europe*, París, Ed. La Découverte, 1986.
- Bulmer-Thomas, Victor (comp.), *El nuevo modelo económico en América Latina. Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza*, México, Ed. FCE, 1997.
- Chatan, Jacobo, "Crecimiento económico, equidad y pobreza en Chile: una visión diferente", en J. Lavanderos, *El dilema de Chile: ¿crecimiento sin equidad?*, Santiago, Ed. LOM, 1996.
- Departamento de Economía, *Informe Económico Regional*, Chile, Universidad de Concepción, 1993-1997.
- Díaz, Álvaro, "Modernización autoritaria y régimen de empresa en Chile", en *Proposiciones*, Chile, núm. 18, 1990.
- Fajnzylber, Fernando, *La industrialización trunca de América Latina*, México, Ed. Nueva Imagen, 1983.
- Fazio, Hugo, *Mapa actual de la extrema riqueza en Chile*, Chile, Ed. Arcis/Lom/Cenda, 1997.
- Foxley, Alejandro, *Experimentos neoliberales en América Latina*, Chile, Ed. CIEPLAN, 1982.
- Garofoli, Gioacchino, "Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène", en G. Benko y A. Lipietz, *op. cit.*
- Garretón, Manuel A. (comp.), *Economía Política en la Unidad Popular*, Barcelona, Ed. Fontanella, 1975.
- González Casanova, Pablo, "Normativa y política laboral en Chile", en *Colección Estudios*, Chile, CIEPLAN, núm. 43, 1996.
- Jadresic, E., "Salarios en el largo plazo: 1960-1989", en *Estudios*, Chile, CIEPLAN, núm. 29, 1990.
- Leborgne, D. y A. Lipietz, "Flexibilité offensive, flexibilité défensive. Deux stratégies dans la production des nouveaux espaces économiques", en G. Benko y A. Lipietz, *op. cit.*

- Leiva, F. y R. Agacino, *Mercado de trabajo flexible, pobreza y desintegración social en Chile. 1990-1994*, Chile, Ed. Arcis, 1995.
- Lipietz, A. y D. Leborgne, "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales", en F. Albuquerque *et al.*, *op. cit.*,
- Meller, Patricio, *Un siglo de economía política chilena (1890-1990)*, Santiago, Ed. Andrés Bello, 1996.
- MIDEPLAN, *Realidad económico-social de los hogares en Chile. Algunos indicadores relevantes. Encuesta Casen 1992-1994*, Santiago, Ed. MIDEPLAN, 1996.
- , *Balance de seis años de las políticas sociales, 1990/1996*, Santiago, Ed. MIDEPLAN, 1996b.
- Montero, Cecilia, "Estrategias de flexibilidad laboral en la empresa chilena: estudio de casos", en *Colección Estudios*, Chile, CIEPLAN, núm. 43, 1996.
- , *La revolución empresarial chilena*, Chile, Ed. Dolmen/CIEPLAN, 1997.
- Moraga, María Eugenia, "Inversión productiva y estructura económica regional", en *Informe Económico Regional*, Chile, Departamento de Economía, Universidad de Concepción, núm. 27, 1997.
- Moulian, Tomás, *Chile actual. Anatomía de un mito*, Chile, Ed. Arcis/LOM, 1997.
- Ominami, C. y R. Madrid, "Chile: elementos para la evaluación del desarrollo exportador", en *Proposiciones*, Chile, núm. 18, 1990.
- PNUD, *Desarrollo Humano en Chile 1996*, Ed. PNUD, 1996.
- Rojas, Jorge, *Procesos de Globalización, Clase Obrera y Movimiento Sindical en América Latina*, Alemania Federal, Ed. Instituto de Sociología/Universidad de Hannover, 1994.
- Saldías, Rodrigo, "Inversión extranjera directa en la Octava Región", en *Informe Económico Regional*, Chile, Departamento de Economía, Universidad de Concepción, núm. 28, 1997.
- Serplac/Biobío, *Estrategia para el desarrollo regional. La Región del BioBío al encuentro del siglo XXI*, Chile, Ed. Intendencia/MIDEPLAN/Serplac, 1991.
- , *Estrategia regional de desarrollo. Región del BioBío*, Chile, Ed. Gobierno Regional/Serplac, 1995.
- Standing, Guy, "La flexibilidad laboral: ¿causa o remedio del desempleo?", en *Zona Abierta*, Madrid, núm. 41-42, 1987.
- Thomas, Jim, "El nuevo modelo económico y los mercados laborales en América Latina", en Victor Bulmer-Thomas (comp.), *op. cit.*
- Valenzuela Feijoo, José, "Cinco dimensiones del modelo neoliberal", en *Política y Cultura*, México, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM-Xochimilco), 1997.
- Vuskovic, Pedro, "Distribución del ingreso y opciones de desarrollo", en Manuel A. Garretón (comp.), *op. cit.*